معهد أبحاث السياسات الإقتصادية الفلسطيني (ماس)

علاقة فلسطين بالاتحاد الأوروبي :
الإطار الحالي والعلاقة المستقبلية

إعداد
نعمان كنفاني

نيسان ٢٠٠٠

معهد أبحاث السياسات الاقتصادية الفلسطيني (ماس)

علاقة فلسطين بالاتحاد الأوروبي :
الإطار الحالي والعلاقة المستقبلية

إعداد
نعمان كنفاني

نيسان 2000

معهد ابحاث السياسات الاقتصادية الفلسطيني (ماس) هو مؤسسة وطنية فلسطينية مستقلة غير ربحية للبحوث التطبيقية ذات النوعية المتميزة في مجال القضايا والسياسات الاقتصادية وابعادها الاجتماعية.

أهداف المعهد:

- ✧ إنتاج البحوث التطبيقية وتعزيز استخدامها في عملية رسم السياسات وبلورة التشريعات الاقتصادية والاجتماعية الفلسطينية.
- ✧ تقديم الدعم الفني لصانع القرار على المستويين الرسمي والاهلي لتعزيز القدرة الوطنية على اتخاذ القرار الاقتصادي والاجتماعي السليم.
- ✧ توفير منبر للحوار الوطني الديموقراطي حول السياسات والقوانين الاقتصادية والاجتماعية الفلسطينية.
- ✧ توفير المعلومات حول الاداء الاقتصادي والاجتماعي ونشرها لتعزيز الوعي المجتمعي وتفعيل آليات الرقابة العامة.
- ✧ تعزيز القدرة البحثية الاقتصادية والاجتماعية المحلية وتطوير العلاقات مع المجتمع العلمي والبحثي على المستويين الاقليمي والدولي.
- ✧ جذب واستقطاب الكفاءات العلمية والبحثية الفلسطينية المهاجرة للمساهمة في تنفيذ البرامج البحثية.

مجلس الأمناء:

أحمد قريع، ادمون عصفور (الرئيس)، أنيس فوزي قاسم، جورج العبد، حسن ابو لبدة (أمين السر)، طاهر كنعان، كمال حسونة (أمين الصندوق)، ماهر المصري، مريم مرعي، ناديا حجاب، نبيل قسيس، هاني أبو دية (نائب الرئيس)، اسماعيل الزبري، غانية ملحيس (المدير العام).

حقوق الطبع والنشر محفوظة © 2000 معهد أبحاث السياسات الاقتصادية الفلسطيني (ماس)
ص.ب. 19111، القدس و ص.ب. 2426، رام الله
تلفون: 2987053/4، فاكس: 2987055، بريد إلكتروني: MAS@planet.edu

معهد أبحاث السياسات الاقتصادية الفلسطيني (ماس)

علاقة فلسطين بالاتحاد الأوروبي :
الإطار الحالي والعلاقة المستقبلية

إعداد
نعمان كنفاني

نيسان 2000

علاقة فلسطين بالاتحاد الأوروبي: الإطار الحالي والعلاقة المستقبلية

إعداد: الدكتور نعمان كنفاني: أستاذ مشارك في جامعة الزراعة والبيطرة الملكية، كوبنهاغن

الإنتـــاج:
التحرير اللغوي: سامي كيلاني (عربي)
كارن مان (انجليزي)

التنسيق الفني: لينا عبد الله

معهد أبحاث السياسات الاقتصادية الفلسطيني (ماس)
القدس ورام الله
نيسان 2000
حقوق الطبع والنشر محفوظة© (ماس)

تقديـــــم

تدل وقائع التاريخ الحديث على أن فلسطين كانت اكثـــر الـــدول المتوســـطية تـــأثراً بالتطورات والأحداث السياسية والاقتصادية في أوروبا.

واليوم، حيث تستعيد فلسطين وجودها الفعلي على الخريطـــة الـــسياسية والجغرافيـــة والاقتصادية الدولية، بعد غياب قسري دام لأكثر من خمسة عقود متـــصلة. يتوقـــع أن يكـــون للاتحاد الأوروبي أيضاً دور أساسي في عملية الإصلاح الهيكلي للاقتصاد الفلـــسطيني لإعـــادة تأهيله للاندماج مجدداً في الاقتصاد الإقليمي والعالمي.

غير أن ذلك يستوجب تزامناً وتلازماً ما بين الإقرار الأوروبي بالمسؤولية التاريخيـــة والاستعداد لمساعدة الشعب الفلسطيني في عملية الأعمار وإعادة البناء، وما بين الحاجة الفلسطينية إلى بلورة سياسات اقتصادية وتجارية رشيدة قادرة على تعظيم الإفادة مـــن الفـــرص المتاحـــة، لإصلاح التشوهات الهيكلية التي سببها الاحتلال الإسرائيلي الطويل في بنية الاقتصاد الفلسطيني، وتأهيله لاستئناف عملية النمو والتنمية المستدامه.

وعليه، فقد أولى معهد أبحاث السياسات الاقتصادية الفلسطيني – ماس – اهتماماً خاصاً لاستشراف فرص وآفاق تطوير العلاقات الاقتصادية والتجارية الفلسطينية – الأوروبية. وأدرج ضمن برنامجه البحثي لعام 1998 مهمة شرح اتفاق التعاون الاقتصادي والتجاري الفلـــسطيني – الأوروبي للمرحلة الانتقالية الموقع عام 1997 وتداعياته القانونية والتنظيمية والإجرائية، بغيـــة تقديم العون الفني لصانعي القرار الفلسطيني في القطاعين الرسمي والأهلي لتحسين قدرتهم علـــى الوصول إلى الأسواق الأوروبية، وكسر الاحتكار الإسرائيلي للتجـــارة الخارجيـــة الفلـــسطينية. وباعتبار ذلك أيضاً ضرورة موضوعية للتواؤم التدريجي مع مبادئ وقـــوانين منظمـــة التجـــارة العالمية لتحرير التجارة الدولية، ولتهيئة الاقتصاد الفلسطيني للاندماج في المحيطـــين الإقليمـــي والدولي.

ومع أن تأخر إعداد ونشر هذه الورقة يستوجب استكمال المهمة التعريفية والمعلوماتية بتقييم تنفيذ الإتفاق ونتائجه ودلالاته، خصوصاً وأن المرحلة الانتقالية قد شارفت على الانتهـــاء. فقد فضل المعهد عدم الانتظار، واتخذ قراراً بنشر البحـــث علـــى جـــزأين، الجـــزء التعريفـــي والمعلوماتي المضمن هذه الورقة. والعمل الحثيث على استكمل الجزء الثاني الخاص بتقييم عملية التنفيذ واستشراف متطلبات وأسس تطوير الاتفاق الجديد الذي يفترض بلورتـــه قريبـــاً لتنظـــيم العلاقات الاقتصادية والتجارية الفلسطينية – الأوروبية المستقبلية، والذي يأمل المعهد أن يـــتمكن من إنجازه قبل نهاية العام الحالي.

وكمديرة للمعهد، يسعدني أن أتوجه بالشكر والتقدير للدكتور نعمان كنفاني علـــى هـــذا الجهد الهام الذي يؤمل أن يسهم في توضيح الجوانب الفنية التي تحكم وتنظم العلاقـــة التجاريـــة والاقتصادية الفلسطينية – الأوروبية خلال المرحلة الانتقالية.
كما أتوجه بالشكر إلى وحدتي الدعم الإداري والفني على جهودهما في إعداد هذه الورقة للنشر.

وأتوجه كذلك بالشكر والعرفان لصندوق المعونة الفنية لـــدى المجلـــس الاقتـــصادي الفلسطيني للتنمية والإعمار/ بكدار/ الذي مول إنجازها.

د. غانية ملحيس
مديـــــرة المعهد

قواعد النشر في
معهد أبحاث السياسات الاقتصادية الفلسطيني– ماس

يعني معهد أبحاث السياسات الاقتصادية الفلسطيني (ماس) بنشر انتاجة من البحوث التي ينفذها الباحثون المتفرغون وغير المتفرغين وفقا لخطط وبرامج أبحاثه في المجالات الاقتصادية والاجتماعية.

ويتبع المعهد سلسله من القواعد والإجراءات لضمان مستوى جودة ابحاثه، يمكن إيجازها فيما يلي:

1. يشترط في أي بحث يتم إقرار إنتاجه أن يتم تنفيذه من قبل باحث رئيسي متخصص في مجال البحث، أو أن يتم تحت إشرافه، وان لا يكون قد سبق إنتاجه أو تقديمه في أي مكان آخر.
2. تقر الهيئة العلمية للمعهد المؤلفة من الباحثين الرئيسيين المقترح التفصيلي للدراسة للتأكد من وضوح ودقة الأهداف وسلامة المنهجية العلمية وإجراءات البحث والبرنامج الزمني لإنجازه.
3. تتابع الهيئة العلمية عمل الباحث أو فريق البحث عبر تقارير دورية عن تقدم العمل.
4. تراجع الهيئة العلمية المسودة الأولى وتبدي ملاحظاتها بشأن التعديلات الموضوعية التي يتوجب إدخالها لإعداد المسودة الثانية.
5. يتم إرسال المسودة الثانية مع الإطار المرجعي إلى محكمين أو ثلاثة من الأكاديميين والخبراء المتخصصين في مجال البحث، لتقييمه وتحديد مدى صلاحيته للنشر، وفي حالة ورود تقييمات إيجابية (اثنين على الأقل) يقوم الباحث بتعديل البحث بالاسترشاد بالملاحظات الموضوعية للمراجعين.
6. يتم عرض البحث المعدل في ورشة عمل يدعى إليها نخبة من الباحثين والأكاديميين، والخبراء المتخصصين وممثلي المؤسسات ذات العلاقة بموضوع البحث في القطاعين الرسمي والأهلي ووسائل الإعلام، ويتم تكليف أحد الخبراء المختصين بالتعقيب على البحث وبعد ذلك يفتح باب النقاش للمشاركين.

7. يتولى الباحث إجراء التعديلات النهائية على البحث بالاسترشاد بنتائج ورشة العمل، ويتم تسليم الصيغة النهائية للهيئة العلمية التي تتولى بدورها التأكد من قيام الباحث بإدخال التعديلات الضرورية. ثم يتم إحالة البحث إلى مدقق لغوى.
8. يتم ترجمة الأبحاث المعدة باللغة الإنجليزية إلى اللغة العربية حيث تنشر باللغتين بشكل مشترك. فيما يتم إرفاق ملخص تنفيذي باللغة الإنجليزية للأبحاث المعدة باللغة العربية.
9. يحتفظ المعهد بحقوق نشر أبحاثه، ولا يجوز للباحث إعادة نشر أي جزء إلا بعد الحصول على إذن خطي من إدارة المعهد.

المحتويـــــــات

1- مقدمة **1**

2- التعاون بين الاتحاد الأوروبي والدول المتوسطية **3**

2-1 الجيل الأول من الاتفاقيات 4

2-2 السياسة المتوسطية الجديدة للاتحاد الأوروبي 6

2-3 الشراكة الأوروبية – المتوسطية 8

2-3-1 إعلان برشلونة *12*

2-4 تطبيق المبادرة المتوسطية 18

2-4-1 الاتفاقيات الاتحادية *18*

2-4-2 الحوارات الثنائية والمتعددة الأطراف *21*

2-4-3 العون المالي *22*

3- اتفاق العلاقات الأوروبية- الفلسطينية للمرحلة الانتقالية **25**

3-1 الاتفاقية: النص الأساسي 25

3-1-1 السلع الصناعية *25*

3-2 تعريف السلع ذات المنشأ 30

4- انسجام الاتفاقية الفلسطينية – الأوروبية مع اتفاق أوسلو **35**

4-1 موضوع التراكم 38

5- السلع الزراعية في التجارة الخارجية للاتحاد الأوروبي **41**

5-1 الفواكه والخضار الطازجة والمصنعة 44

6- الامتيازات التجارية في الاتفاقية الفلسطينية الأوروبية **47**

مقارنة مع اتفاقيات الشراكة المتوسطة الأخرى **47**

6-1 السلع الصناعية 47

6-2 السلع الزراعية 49
6-3 السلع الزراعية المصنعة 54

7-التوصيات **57**

الملـــحق **[53]**

قائمة الأطر داخل النص

إطار رقم 1:	انسجام اتفاقيات التجارة الحرة مع قواعد منظمة التجارة العالمية	11
إطار رقم 2:	اتفاقية التعاون والتجارة بين الاتحاد الاوروبي والسلطة الفلسطينية	27
إطار رقم 3:	تراكم مناشيء السلع	33

h

1- مقدمة

هذه الورقة ثنائية الهدف، فهي تهدف **أولاً** إلى إلقاء الضوء على العلاقات بين الاتحاد الأوروبي والمناطق الفلسطينية في المبادرة المتوسطية للاتحاد الأوروبي. وتهدف الورقة **ثانياً** إلى تقديم بعض التوصيات المتعلقة بالعلاقات التجارية في اتفاقية العلاقة الجديدة بين الطرفين التي يفترض أن يتم التفاوض عليها بين السلطة الوطنية الفلسطينية والاتحاد الأوروبي في منتصف 1999. وفي إطار تحقيق هذين الهدفين، ستبرز الورقة عدة موضوعات، بما فيها القيود التي تفرضها منظمة التجارية الدولية على اتفاقيات مناطق التجارة الحرة الثنائية، وعلى الأنظمة التفصيلية المتعلقة بقواعد المنشأ ومبدأ التراكم. علاوة على ذلك، ستحاول الورقة مقارنة الامتيازات التجارية التي يقدمها الاتحاد الأوروبي في الإتفاقية المؤقتة مع الضفة الغربية وقطاع غزة (الضفة والقطاع) بالامتيازات الممنوحة لدول متوسطية أخرى بشكل عام ولإسرائيل بشكل خاص.

ينبغي القول من البداية أن التقويم الملائم لتطبيق الاتفاقية الأوروبية – الفلسطينية، الموقعة في العام 1997، أمر غير ممكن. وهذا صحيح بشكل خاص فيما يتعلق بفقرات التجارة في الاتفاقية.

لقد مرت الضفة والقطاع في السنوات السابقة في اضطرابات سياسية واقتصادية غير عادية، بما في ذلك فترات طويلة من الحصار المادي. وبما أن البيانات التجارية المتوفرة مجرد توقعية ولا يعتمد عليها، حتى القيم التراكمية لصادرات الضفة والقطاع (ناهيك عن الواردات الفعلية بواسطة إسرائيل)، فإن الورقة ستركز على المبادئ التي تحكم مساعدات الاتحاد الأوروبي وعلى الجوانب المفاهيمية المتعلقة بالامتيازات التجارية في إطار ترتيبات منطقة التجارة الحرة. وبالتالي فإن الهدف الأهم هو مساعدة صانعي

السياسة الفلسطينية على تصميم استراتيجية تعظّم مكاسب الضفة والقطاع الكامنـــة فـــي التعاون مع الاتحاد الأوروبي.

2- التعاون بين الاتحاد الأوروبي والدول المتوسطية

يقسم الاتحاد الأوروبي الدول المتوسطية غير الأوروبية إلى مجموعات فرعية، هي: المتوسطية الشمالية من جهة، والمتوسطية الشرقية والجنوبية من جهة أخرى. وتشمل المجموعة الشمالية تركيا ومالطا وقبرص. وتمتلك هذه الدول اتفاقيات شراكة مع المجموعة الأوروبية منذ العام 1963، والعام 1971، والعام 1973 على التوالي. وقد هدفت الاتفاقيات إلى تأسيس اتحادات جمركية بين هذه الدول والمجموعة الأوروبية، وقد وصلت تركيا فقط إلى هذه المرحلة. وقد بدأ تنفيذ الاتحاد الجمركي بين تركيا والاتحاد الأوروبي في نهاية العام 1995 بعد فترة انتقالية دامت 22 عاماً منذ توقيع اتفاق الشراكة الثاني في العام 1973. وقد سلكت كل من قبرص ومالطا مساراً مختلفاً، وهما تنتظران حالياً بدء المفاوضات للانضمام إلى الاتحاد الأوروبي. وتشمل المجموعة الجنوبية الشرقية المتوسطية دول المشرق (مصر، والأردن، ولبنان، وسوريا، والمناطق الفلسطينية)، وإسرائيل، ودول المغرب (الجزائر، والمغرب، وتونس). وقد تم استثناء ليبيا منذ العام 1992 بعد قرار مجلس الأمن الدولي بمقاطعتها. وبما أن المجموعتين المذكورتين لهما توجهان مختلفان للتعاون مع الاتحاد الأوروبي، فإن الاستعراض التالي سيركز فقط على علاقات الاتحاد الأوروبي بالدول المتوسطية الشرقية والجنوبية.

لقد مر التعاون بين المجموعة الأوروبية/ الاتحاد الأوروبي والدول الموجودة على الساحلين الشرقي والشمالي للمتوسط في ثلاث مراحل متميزة. وقد شكل إعلان برشلونة في العام 1995 علامة بارزة تحدد بداية المرحلة الأخيرة.

2-1 الجيل الأول من الاتفاقيات

تمتلك دول المشرق والمغرب اتفاقيات تعاون فردية مع المجموعة الأوروبية منذ بداية السبعينات، وقد حل البعض من هذه الاتفاقيات محل اتفاقيات تجارية سابقة كانت قد وقعت في الستينات. وقد ركزت الاتفاقيات أساساً على التجارة (المعاملة التفضيلية) والمساعدة المالية والتقنية التقليدية. ومنذئذ تمتعت السلع المصنعة في دول المشرق والمغرب بحرية الوصول إلى أسواق المجموعة الأوروبية دون رسوم، مع بعض الاستثناءات لصادرات الأقمشة والنسيج، على أساس المعاملة **غير التماثلية**، أي أن الامتيازات المقدمة من قبل الاتحاد الأوروبي لا تقابلها امتيازات موازنة مقدمة من قبل الدول المتوسطية. وبالنسبة للصادرات الزراعية، فقد وفرت الاتفاقيات الفردية للدول المتوسطية أيضاً بعض المعاملة التفضيلية في دخول منتجاتها إلى الاتحاد الأوروبي، مثل التعرفة المخفضة على الصادرات الزراعية، و"كوتا" التعرفة (كميات محددة تحظى بتعرفة مخفضة أو دونها). وحيث أن إسبانيا والبرتغال واليونان لم تكن أعضاء في الاتحاد الأوروبي، فقد تمكنت المجموعة الأوروبية من منح شروط تحبيذية نسبية للصادرات من المنتجات المتوسطية التقليدية، خاصة لإسرائيل ودول المغرب.

وقد حظيت إسرائيل بوضع خاص من بين الدول المتوسطية الشرقية الجنوبية فيما يتعلق بالعلاقات الاقتصادية مع الاتحاد الأوروبي. ومنذ العام 1975 ترتبط إسرائيل بقوة مع الاتحاد الأوروبي باتفاقية منطقة تجارة حرة. وقد أصبحت اتفاقية منطقة التجارة الحرة هذه فاعلة تماماً في العام 1989، بعد فترة انتقالية طويلة تمتعت خلالها الصادرات الإسرائيلية بأفضلية غير تماثلية سخية. وتؤمن الاتفاقية الآن دخولاً حراً للمنتجات الصناعية بين الطرفين على أساس تماثلي. من جهة أخرى، تعامل المنتجات الزراعية من حيث الأساس تماماً مثل الصادرات الزراعية الواردة من دول متوسطية أخرى، أي أفضلية لمنتجات معينة مع "كوتا" تعرفه خلال فترات زمنية محددة، كما سيتضح لاحقاً في هذه الورقة.

كان الجيل الأول من اتفاقيات التجارة بين الاتحاد الأوروبي والدول المتوسطية بنهايات مفتوحة، أي دون حدود زمنية على مدة سريانها. غير أن البروتوكولات المالية، التي تعاملت مع المساعدة المالية الأوروبية المرافقة قد وضعت على فترات زمنية مداها خمس سنوات (على شكل منح مقدمة من ميزانية الاتحاد الأوروبي وقروض من بنك الاستثمار الأوروبي). وغطت أربعة بروتوكولات مالية الفترة 1978–1996، وكانت الثلاثة الأولى على ارتباط مع اتفاقيات الجيل الأول. وارتبط البروتوكول المالي الرابع بـ "السياسة المتوسطية الجديدة" التي سيتم التطرق إليها في الجزء التالي. وكما يظهر من الجدول (1)، فإن التخصيص الإجمالي في البروتوكولات الثلاثة الأولى (1978–1991) قد وصل إلى 1.3 بليون وحدة نقد أوروبية (إيكو) على شكل منح (ورأسمال مخاطرة) من ميزانية الاتحاد الأوروبي و2 بليون إيكو على شكل قروض من بنك الاستثمار الأوروبي. تجدر الملاحظة أن إسرائيل لم تخصص لها منح من ميزانية الاتحاد الأوروبي بسبب مستوياتها التنموية المرتفعة نسبياً[1].

وخلال سريان البروتوكولات الثلاثة الأولى، كانت مساعدة الاتحاد الأوروبي للفلسطينيين في الضفة والقطاع محكومة بسياسة منفصلة. واستهدف العون الأوروبي بداية اللاجئين وتم توجيهه عبر وكالة الأمم المتحدة لغوث وتشغيل اللاجئين الفلسطينيين (الأونروا). بدأ برنامج الاتحاد الأوروبي لدعم الأونروا في العام 1971 وفق مواثيق عمل متتابعة يسري كل منها ثلاث سنوات. وفي العام 1990 كان الاتحاد الأوروبي أكبر المانحين للأونروا، حيث ساهم بحوالي 20% من ميزانية الوكالة. ومع منتصف الثمانينات أخذ الاتحاد الأوروبي بتطوير أدوات جديدة لصرف المساعدات مع تركيز أقل على

[1] استفادت الدول المتوسطية الشرقية والجنوبية كذلك من العون الأوروبي في أبواب أخرى في الميزانية غير البروتوكولات المالية: الدعم الغذائي (474 مليون إيكو خلال الفترة 1986–1995)، والتأهيل واللاجئين (445 مليون إيكو للفترة 1986 – 1995)، والمساعدة الطارئة (مثل الـ 500 مليون إيكو التي خصصت في العام 1991 لدعم الدول التي تأثرت بحرب الخليج). وفي العام 1988 تم إطلاق أداة مالية جديدة دعيت بـ "شركاء المجموعة الأوروبية في الاستثمار" وذلك بهدف تأسيس مشاريع استثمارية ذات منفعة متبادلة. وتم خلال الفترة 1988–1995 تخصيص حوالي 35 مليون إيكو من هذه الميزانية للدول المتوسطية. وتجدر الملاحظة بأن أبواب الميزانية هذه لا تقتصر على المنطقة المتوسطية، ولكنها مفتوحة لمناطق أخرى. علاوة على ذلك فإنه برغم التعدد الهائل لخطوط عون الاتحاد الأوروبي لمنطقة المتوسط، إلاّ أن البروتوكولات المالية تبقى القنوات الأساسية لتوجيه الدعم (COWI REPORT, 1998).

الأونروا وبتعاون أكبر مع المنظمات غير الحكومية الأوروبية ومؤسسات محلية في الضفة والقطاع. ومنذ العام 1986 تم البدء ببرنامج منتظم للمساعدة بهدف دعم البنية التحتية الاقتصادية، والاجتماعية، والسياسية في الضفة والقطاع. وشمل البرنامج كذلك بعض ترتيبات الأفضلية التجارية للصادرات من المناطق الفلسطينية. وجاءت الزيادة الجوهرية في دعم الاتحاد الأوروبي للضفة والقطاع فقط في منتصف التسعينات مع بدء عملية السلام الراهنة.

2-2 السياسة المتوسطية الجديدة للاتحاد الأوروبي

بدأت المرحلة الثانية في التعاون الأوروبي – المتوسطي في العام 1991، وتعرف – حسب تعبير الاتحاد الأوروبي بـ "السياسة المتوسطية الجديدة" (NEW MEDITERRANEAN POLICY). وقد كان الزخم في الاستراتيجية الجديدة موجهاً نحو دعم عملية الإصلاحات الاقتصادية ولدعم الاستقرار الاقتصادي والاجتماعي في المنطقة ككل. وكانت الوسائل لتحقيق ذلك تتمثل في زيادة أساسية في العون، والتركيز على المشاريع الإقليمية بين الدول، وعلى التعاون بين منظمات المجتمع المدني الجماهيرية في دول متعددة. وسيتم تطوير هذه الاتجاهات الجديدة بشكل أبعد خلال المرحلة الثالثة التي جاءت بعد العام 1995. وقد طبقت السياسة الجديدة بشكل يتصل مع البروتوكول المالي الرابع (1992-1996). وقد خصصت في ذلك البروتوكول منحة مقدارها 230 مليون إيكو (و1800 مليون قروض مسهلة) لدعم مشاريع إقليمية متعددة، خاصة على مستوى المنظمات غير الحكومية (وهو ما يدعى بالتعاون الأفقي). وفي إطار التعاون الأفقي[2]

[2] هناك 7 برامج تعاون أفقي: التعاون بين السلطات المحلية (MED-URB)، والتعاون بين الجامعات (MED-CAMPUS)، وشبكة المؤسسات الإعلامية والمهنية الأخرى (MED-MEDIA)، والتطوير التكنولوجي والبحث العلمي (MED-AVICENNA)، وفي الاستثمار (MED-INVEST)، وفي الهجرة (MNED-MIGRATIONL)، وفي المجال التكنولوجي (MED-TECHNO). وتجدر الإشارة إلى أن تقريراً خاصاً بهيئة التدقيق التابعة للاتحاد قد حدد في العام 1996 "سوء إدارة وعدم تنظيم جدي" في إدارة هذه البرامج، مما دعى الاتحاد إلى اتخاذ قرار في نهاية العام 1995 (توقعاً لما جاء به التقرير) بتعليق أجزاء رئيسية من هذه البرامج. وتعامل تقرير آخر من لجنة الخبراء المستقلين مع مسألة عدم التنظيم ذاتها بشكل مفصل، وهو ما قاد إلى اعتراف

أعطيت الأولوية لحماية البيئة، والاستثمار في المشاريع الصغيرة، والتبادل الثقافي والديمغرافي. وخصص مبلغ 300 مليون إيكو في صندوق التعديل الهيكلي (STRUCTURAL ADJUSTMENT FUND- SAF) لدعم عملية الإصلاح الاقتصادي في الدول المتوسطية، والتعديل الهيكلي في المنطقة[3].

وتعني فئة "غير محدد" في تعبيرات (ODI) "الدعم الذي لم يكن بالإمكان تصنيفه حسب القطاع" (مثل الدعم لمكافحة المخدرات والدعم للتعاون العلمي). وتعود فئتي المخصصات الإقليمية وغير المحددة على جميع الدول المتوسطية ودول شرق أوروبا.

كانت مصر، وتونس، والمناطق الفلسطينية أكبر المتلقين للعون من الاتحاد الأوروبي خلال الفترة المذكورة جميعها بحصة 32% لمصر و16% لكل من تونس والمناطق الفلسطينية. وكما يبين الجدول (2)، فقد بلغ التزام الدعم للدول المتوسطية الشرقية والجنوبية حوالي 5.1 بليون إيكو خلال الفترة 1986–1995. وهذا يمثل أقل قليلاً من 9% من المساعدة الإجمالية التي وزعها الاتحاد الأوروبي خلال الفترة ذاتها (COWI REPORT, 1998, P.14). وقد بلغت نسبة الصرف/ الالتزام في العون الأوروبي للدول المذكورة (باستثناء فلسطين) حوالي 80%، وكانت النسبة لفلسطين أقل بكثير من ذلك، حيث بلغت 77% فقط. وكما هو الوضع عادة في أجزاء أخرى من العالم، كانت النسبة للمشروعات الإقليمية هي الأقل، حيث كانت 53%. ومن الجدير الإشارة هنا إلى أنه بالرغم من علامات الاستفهام التي ينبغي أن تثيرها نسبة التنفيذ التي تقل عن 100%، إلاّ أن هذه النسب تظهر أداء أفضل بكثير من أداء العون الأوروبي للدول الإفريقية ودول

هيئة الاتحاد في آذار 1999.

[3] ينبغي على الدول التي ترغب في أن تؤهل للحصول على مساعدات (SAF) أن تقوم ببرامج إصلاح موافق عليها من صندوق النقد الدولي والبنك الدولي إضافة إلى انطباق شروط اقتصادية واجتماعية أخرى. وقد أنفق (SAF) خلال الفترة 1992–1995 ما مجموعه 310 مليون إيكو، موزعة على النحو التالي: 100 مليون للأردن، و80 مليون للمغرب، و70 مليون للجزائر، و60 مليون لتونس. وقد انتقدت هيئة المدققين في الاتحاد عدم قيام الاتحاد بمراجعة الميزانية في الجزائر والأردن للتأكد من انسجام الميزانيات مع برامج الإصلاح الاقتصادي، وأثنى التقرير على هيئة الاتحاد لقيامها بالتنسيق عن قرب مع البنك الدولي في حالتي المغرب وتونس.

الكاريبي والهادئ حسب ميثاق لومي (LOME). غير أن لتقرير كوي (COWI REPORT, 1998) كل الحق في أن يستخلص ما يلي:

"مع نيسان 1997، كانت أكثر من 47 مليون إيكو (منح ودعم فوائد بنكية) وحوالي 38 مليون إيكو (قروض ورأس مال مخاطرة)، أي ما مجموعه 85 مليون إيكو، غير مخصصة ضمن البروتوكولات الأربعة الموجهة لدول المشرق والمغرب السبعة. وليس مستغرباً أن تكون نسبة الإنفاق إلى الالتزام أقل من 100%، إذا أخذ بعين الاعتبار الوضع المتقلب والعصي على التنبؤ الذي يميز عون الاتحاد الأوروبي والعون الدولي بشكل عام. كما أنه ليس مستغرباً أن أموالاً محدودة من البروتوكول الرابع لازالت غير مخصصة، إذ أنها انتهت فقط في العام 1995. إلاّ أن وجود أموال من البروتوكول الثاني وحتى الأول غير مخصصة أمر مثير حقاً للاستغراب. ويقود هذا إلى الاستخلاص بأنه لم يتم وضع آليات عمل ملائمة خلال الفترة 1986–1995 موضع التنفيذ لتأمين استغلال مقبول للمصادر المالية. وكان نظام الاستحقاق للمساعدة أحد الأسباب الرئيسية للإنفاق بمستوى غير مقبول خلال فترة البروتوكول" (ص140).

2–3 الشراكة الأوروبية – المتوسطية

بدأت المرحلة الثالثة والراهنة من التعاون الأوروبي – المتوسطي في تشرين الثاني 1995، عندما تم التوقيع على إعلان برشلونة الذي أسس شراكة بين 12 دولة متوسطية من جهة و15 دولة من الاتحاد الأوروبي من جهة أخرى. وقد ولدت فكرة الشراكة رسمياً في اجتماع مجلس الاتحاد الأوروبي في حزيران 1992، وكانت الفكرة قد طرحت للمرة الأولى في إيطاليا في العام 1990 ضمن الحوار المعروف باسم حوار الخمسة زائد خمسة (خمس دول متوسطية من الاتحاد الأوروبي وخمس دول من شمال إفريقيا). وقد اعتبر المجلس حوض المتوسط منطقة ذات أهمية حيوية لأمن الاتحاد الأوروبي واستقراره الاجتماعي. وكان الهدف الشامل، كما تم ترسيمه لاحقاً في إعلان

برشلونة، خلق إطار لروابط سياسية، واقتصادية، وثقافية، واجتماعية بين الاتحاد الأوروبي و12 دولة هي: الجزائر، وقبرص، ومصر، وإسرائيل، والأردن، ولبنان، ومالطا، والمغرب، وفلسطين، وسوريا، وتونس، وتركيا.

وبشكل أكثر تحديداً، تتوجه رؤية الاتحاد الأوروبي نحو تأسيس منطقة تجارة حرة متوسطية – أوروبية بحلول العام 2010. وبهذا العمل يكون الاتحاد الأوروبي قد مهد الأرضية لتأسيس منطقة تجارة حرة بين شركائه الإثني عشر أنفسهم. وبكلمات أخرى، فإن الاتحاد الأوروبي بتوقيعه على اتفاقية تجارة حرة بشكل فردي مع كل من الدول المتوسطية الشرقية والجنوبية، يأمل أن تمثل هذه الاتفاقيات وسيلة للوصول إلى كتلة تجارة حرة بين الدول المتوسطية أنفسها.

مما لا شك فيه أن الجيل الأول من الاتفاقات بين الاتحاد الأوروبي والدول المتوسطية كان أضيق بكثير من أن يحقق هذه الرؤية الجيو – استراتيجية والاقتصادية، مما استدعى وجود إطار جديد. ومن الممكن تحديد ثلاثة أسباب خلف التحول الدرامي في موقف الاتحاد الأوروبي نحو المنطقة.

أولاً: الاعتراف المتزايد بأهمية الاستقرار السياسي والرفاه الاقتصادي في المنطقة بالنسبة للدول الأوروبية ذاتها. وكان هذا موضوعاً سائداً في مطلع التسعينات بالارتباط مع الاضطرابات السياسية الشديدة في الجزائر، وإمكانية تدفق اللاجئين بأعداد كبيرة إلى أوروبا.

ثانياً: بينما كان العديد من أعضاء الاتحاد الأوروبي يطرحون بقوة أن تمتد يد العون والتعاون إلى أوروبا الوسطى والشرقية، كان الأعضاء المتوسطيون في الاتحاد الأوروبي معنيين بمد التعاون جنوباً. وفي الحقيقة فقد أشار تقرير الخبراء المستقلين (INDEPENDENT EXPERTS, 1999) بوضوح إلى أن هدف البرامج المتوسطية "كان تقوية التعاون السياسي والاقتصادي مع الدول المتوسطية الجنوبية من أجل موازنة العون الممنوح لدول وسط وشرق أوروبا".

ثالثاً: دعت الحاجة كذلك إلى ضرورة وجود منحى جديد للتعاون الأوروبي –

المتوسطي لأن الاتفاقيات من الجيل القديم لم تكن متمشية مع التزامات الاتحاد الأوروبي داخل منظمة التجارة العالمية (WTO). وكان عدم الانسجام حاداً بالنسبة للامتيازات التجارية غير التماثلية **واستثناء** قطاعات مهمة (الزراعة مثلاً) من التحرير التجاري المتبادل. وقد ألزم الاتحاد الأوروبي نفسه بجعل كل اتفاقاته التجارية الدولية منسجمة تماماً مع قواعد منظمة التجارة الدولية بحلول العام 2010. ويبحث الإطار (1)، ببعض التفصيل، موضوع الانسجام مع منظمة التجارة العالمية. من المهم إدراك المسائل المتضمنة لأنها تضع قيوداً على الاتفاقيات التجارية التي سيوقعها الاتحاد الأوروبي، أو أي عضو آخر في المنظمة، مستقبلاً.

الإطار (1): انسجام اتفاقيات التجارة الحرة مع قواعد منظمة التجارة العالمية:

تتمثل الركيزة الأساسية للاتفاقية العامة حول التجارة والتعرفة – الجات (GATT) (أو منظمة التجارة العالمية – WTO) في مبدأ الدولة الأكثر تفضيلاً (MOST – FAVOURED NATION – MFN). وينص هذا المبدأ، الذي صيغ في المادة الأولى من ميثاق الجات، على عدم جواز معاملة دولتين عضوين بشكل مختلف. وتحديداً، فإنه يعني أن امتيازات تجارية تقدم لدولة واحدة يجب أن تقدم تلقائياً لجميع الدول المتعاقدة في الاتفاقية. بتركيزه على عدم التمييز في المعاملة، فقد صمم مبدأ (MFN) ليضع نهاية للامتيازات التجارية الحصرية. ولكن كما هو متوقع، فإن ميثاق الجات يسمح بعدد من الاستثناءات للقاعدة الأساسية. هناك ثلاث طرق للخروج قانونياً عن القاعدة، حيث يمكن قيام تنازلات تجارية بين بعض الدول، دون تعميم هذه الامتيازات على دول أخرى.

1- المادة 24: الفقرة الإقليمية:

بإمكان الدول التي ترغب في "تعزيز" علاقاتها التجارية أن تفعل ذلك بشرط أن تقوم بإنشاء مناطق تجارة حرة "جوهرية" داخل الكتل التي تشكلها. يسمح تشكيل مناطق التجارة الحرة، أو أشكال أرقى من التعاون مثل الاتحاد الجمركي، للدول بتبني هيكلية تعرفة تمييزية، لصالح شركائها، دون التناقض مع قواعد (WTO). يمكن لمناطق التجارة الحرة أن تكون بين دولتين منفردتين، أو مجموعة تجارية إقليمية ودول منفردة، أو بين مجموعتين تجاريتين إقليميتين. وحتى تنسجم اتفاقيات التجارة الحرة مع (WTO)، ينبغي أن تحقق أربعة شروط، هي:

أ- يجب أن تحرر الاتفاقيات "جوهرياً كل التجارة" بين الأطراف الموقعة. وبكلمات أخرى، يجب أن لا تستثني منتجات حساسة كثيرة من عملية تحرير التجارة. وتحديداً، فإن هذا الشرط يتطلب عدم استثناء أي قطاع رئيسي من التجارة الحرة.

ب- لا مانع من تطبيق إجراءات التجارة الحرة تدريجياً، لكن عملية تحرير التجارة يجب أن تتم "خلال فترة زمنية معقولة". وتعرّف هذه الفترة الآن من قبل (WTO) بأنها "يجب أن لا تزيد عن عشر سنوات وفي الحالات الاستثنائية فقط".

جـ- يجب أن توفر الاتفاقيات امتيازات تجارية تبادلية بين جميع الأطراف المعنية. وهذا الشرط موجود ضمنياً في اتفاقيات التجارة الحرة لكونها لا تقدم امتيازات تفضيلية من جانب واحد.

د- يجب إقرار الاتفاقية في النهاية من أعضاء منظمة التجارة العالمية.

من المهم التأكيد هنا على أن جميع هذه الشروط تخضع إلى درجة من التفسير. وبالتالي فإن

انسجام اتفاقيات جديدة للتجارة الحرة مع (WTO) هو في العادة مسألة جدل حتى يتم النظر فيها أمام (WTO).

2- الفقرة التمكينية

تسمح الفقرة للدول الصناعية المتقدمة بتقديم خدمات سوقية تفضيلية غير تبادلية لمنتجات الدول النامية الفقيرة. تشرّع قواعد منظمة التجارة العالمية، وتدعو إلى، منح "معاملة تفاضلية وأكثر تفضيلاً" للدول النامية عموماً، ولتلك الأقل تطوراً بشكل خاص. ويعتبر نظام الأفضليات المعمم (GENERELIZED SYSTEM OF PREFERENCE- GSP) بشكليه المعزز والعادي الذي تتبناه غالبية الدول المتقدمة، منسجماً مع القاعدة التي تقوم عليها الفقرة التمكينية. إلاّ أن الأفضليات التي تقدم حسب هذه الفقرة ينبغي أن لا تنم عن معاملة "تمييزية" بين الدول النامية نفسها. وبمجرد وضع المحك لاختيار الدول الفقيرة التي يمكنها الاستفادة، فإن جميع الدول التي تنطبق عليها الشروط يجب معاملتها بالتساوي. وأخيراً، يمكن استخدام الفقرة التمكينية بين الدول النامية نفسها، ولكن في إطار ترتيبات تجارية إقليمية.

3- المادة 25 – الفقرة التنازلية

بإمكان الدول الأعضاء في منظمة التجارة العالمية، أخيراً، اللجوء إلى استخدام مبدأ (MFN) لأي سبب بشرط أخذ مباركة (WTO). ويمكن الحصول على شرط تنازلي، لأي سبب كان، إذا صوتت أغلبية 75% من أعضاء (WTO) على ذلك بالقبول.

2-3-1 إعلان برشلونة

دشن إعلان برشلونة مرحلة جديدة من العلاقات بين الاتحاد الأوروبي والدول المتوسطية، ويدعو هذا الإعلان إلى تأسيس "شراكة شمولية بين المشاركين من خلال تقوية الحوار السياسي على أساس منتظم، وتطوير التعاون الاقتصادي والمالي، وإيلاء مزيد من التركيز على الأبعاد الاجتماعية والثقافية والبشرية، بصفتها الجوانب الثلاثة الأساسية للشراكة الأوروبية – المتوسطية".

1. الشراكة السياسية والأمنية. يتحدد الهدف هنا في خلق منطقة سلام واستقرار مشتركة، مع إمكانية تأسيس تجمع أوروبي – متوسطي على المدى البعيد.

2. الشراكة المالية والاقتصادية. يتمثل الهدف الإجمالي في هذه الناحية بخلق منطقة ازدهار مشترك، عبر الأهداف بعيدة المدى التالية: تسريع خطوات التنمية الاقتصادية – الاجتماعية المستدامة، وتقليص الفجوة في المنطقة الأوروبية – المتوسطية، وتشجيع التعاون والتكامل على المستوى الإقليمي، ولتحقيق هذه الأهداف اتفق المشاركون على تأسيس شراكة اقتصادية ومالية قائمة على:

أ. التأسيس المتنامي لمناطق تجارة حرة. ينبغي توقيع اتفاقيات تجارة حرة بين الاتحاد الأوروبي وكل من الشركاء المتوسطيين الأحد عشر وذلك لضمان تأسيس منطقة تجارة حرة أوروبية – متوسطية بحلول العام 2010 وعلى الرغم من عدم النص صراحة على هدف تأسيس تجارة حرة بين الدول المتوسطية ذاتها، إلا ً أن العامل الأساسي في تطوير التجارة الحرة سيكون التعاون التجاري والتوسع التجاري بين الشركاء المتوسطيين الأثني عشر أنفسهم.

ب. التعاون الاقتصادي والعمل التخطيطي المشترك. يدرج الإعلان مجالات التعاون المحددة في هذا الجانب، والتي تتضمن إزالة العقبات التي تعترض الحركة الحرة للاستثمار والتكنولوجيا، والسلع، والتعاون الإقليمي الطوعي، وحفز المشاركة النسائية النشطة في الحياة الاقتصادية والاجتماعية،... إلخ.

جـ. التعاون المالي. زيادة المساعدة المالية من الاتحاد الأوروبي إلى الدول المتوسطية لمساعدتها على الوصول إلى أهداف الإعلان، خاصة فيما يتعلق بالتعديلات اللازمة لإجراءات التجارة الحرة والتعاون الإقليمي.

3. الشراكة في الشؤون الاجتماعية والثقافية والبشرية. تتضمن الأهداف هنا تطوير الموارد البشرية وحث التفاهم بين الثقافات، والتبادل بين المجتمعات المدنية. كما تمت الإشارة إلى الالتزام بتكثيف التعاون لتخفيف ضغوط الهجرة والهجرة غير الشرعية.

ويخلص الإعلان ببرنامج عمل تفصيلي لتحقيق أهدافه. وقد تم تخصيص هدف تأسيس منطقة تجارة حرة أوروبية – متوسطية بصفته "عنصراً أساسياً في الشراكة

الأوروبية – المتوسطية". وسيركز التعاون هنا على إجراءات عملية تيسر تأسيس التجارة الحرة إضافة إلى النتائج المترتبة عليها، بما في ذلك تنسيق القواعد والإجراءات الجمركية وفق "رؤية تؤدي إلى الدفع باتجاه تراكم المنشأ بالتحديد"، وتجانس المعايير والمواصفات، وإزالة العوائق الفنية غير المبررة من أمام التجارة.

قرر المجلس الأوروبي، للوفاء بالتزاماته التي وضعها إعلان برشلونة، أن يخصص مبلغاً إجمالياً مقداره 4685 مليون إيكو كرصيد لمنح العون من أجل التعاون مع الشركاء المتوسطيين خلال الفترة 1995–1999. كما قرر المجلس تخصيص أموال من بنك الاستثمار الأوروبي تصل إلى 3900 مليون إيكو كقروض لدول المنطقة. (CANNES, 1995).

وعلى المستوى الإداري، قرر المجلس الأوروبي تأسيس خط ميزانية واحد، يدعى ميدا (MEDA)، ليحل محل جميع خطوط العون السابقة الموجهة للدول المتوسطية، بما في ذلك البروتوكولات المالية الأربعة (والتي انتهى آخرها في تشرين الأول 1996).

وقد خصص أكثر من 70% من مجموع المبالغ المرصودة للدعم (أي 3425 مليون إيكو من أصل 4685 مليون إيكو) لخط الميزانية (ميدا)[4].

وقد حددت أنظمة المجلس (EC 1488/96) الصادرة في تموز 1996، والتي يشار إليها بـ "أنظمة ميدا"، القواعد والخطوط العامة التي تحكم الإدارة العملية للعون المالي. وقد حددت أنظمة ميدا مجالات استخدام الدعم المالي في المجالات التالية:

1. دعم الإصلاح الاقتصادي، وهذا يشمل عنوانين رئيسيين:

أ. دعم التحول الاقتصادي وتأسيس منطقة تجارة حرة أوروبية – متوسطية،

[4] تم تخصيص بقية المساعدات تحت أبواب متعددة، بما في ذلك 532 مليون إيكو رحلت من البروتوكولات الأربعة، و322 مليون إيكو للتعاون مع تركيا، و165 مليون إيكو للأونروا، والباقي لدعم العملية السلمية في الشرق الأوسط (COWI REPORT, 1998, P.10)

ويشمل هذا خلق فرص عمل، وتنمية القطاع الخاص، وحفز الاستثمار والتعاون مع الاتحاد الأوروبي، وتحديث البنية التحتية الاقتصادية.

ب. دعم التعديل الهيكلي (SAF)، بما في ذلك برامج لإزالة الآثار الاجتماعية السلبية التي تخلقها عملية التعديل الهيكلي (على الدول التي ترغب في الاستفادة تحقيق شروط محكات اقتصادية معينة حتى تستحق هذا العون).

2. دعم لتحقيق توازن اقتصادي – اجتماعي أفضل، وهذا يشمل استهداف تحسين مشاركة المجتمع المدني في تخطيط الإجراءات التنموية وتطبيقها، والخدمات الاجتماعية، ومكافحة الفقر، وتقوية الديمقراطية وحقوق الإنسان، والتعاون الثقافي، وخفض الهجرة غير المشروعة، وخفض انتقال المخدرات بين البلدان.
3. تعاون إقليمي عبر الحدود، بما في ذلك التعاون الإقليمي بين الشركاء المتوسطيين، ومشاريع إقليمية في البنية التحتية، وإطار تنظيمي إقليمي، والحوار الأوروبي العربي.
4. جودة الحكم والإدارة، بما في ذلك بناء المؤسسات وتشجيع المجتمع المدني وتؤكد الأنظمة أن جميع أشكال الدعم ينبغي أن تأخذ بعين الاعتبار حفز دور المرأة في الحياة الاقتصادية والاجتماعية، إضافة إلى توجيه اهتمام خاص للاعتبارات البيئية. علاوة على ذلك، بينت الأنظمة أن الاستفادة من مساعدات الاتحاد الأوروبي لا تقتصر على الدول أو المؤسسات الحكومية، بل أيضاً السلطات المحلية، والمنظمات الإقليمية، والمجتمعات المحلية أو التقليدية، والقطاع الخاص، والاتحادات والمنظمات غير الحكومية.

وقد جلب توجه ميدا وأنظمته مجالين جديدين في إنفاق مساعدات الاتحاد الأوروبي لم يكونا معروفين سابقاً في فترة البروتوكولات.

البرامج التخطيطية المؤشِّرة وطنياً (NIP) والمؤشِّرة إقليمياً (RIP)

الفكرة خلف استحداث برنامجي (NIP) و(RIP) (نيب وريب لاحقاً)، اللذين اشتهرا من مواثيق لومي، هي تسهيل المشاركة الكاملة لشركاء الاتحاد الأوروبي في

صياغة السياسات وصنع القرار فيما يتعلق بتخصيص العون. وقد اتخذ مجلس الاتحاد الأوروبي، بصفته أداة هيئة الاتحاد، قراراً حول الخطوط العامة لتحضير برامج نيب، حيث يتم النظر إلى هذه البرامج كوثيقة لخطة أساسية متحركة، وتشمل مثل هذه البرامج الأهداف العليا لإعلان برشلونة مصاغة حسب حاجات كل دولة: وينبغي وضع برامج وطنية تغطي فترات كلاً منها ثلاث سنوات (بالتنسيق مع بنك الاستثمار الأوروبي) تعيّن أولوية القطاعات للدعم. ويجب أن تحتوي البرامج مؤشرات كمية (كلية وحسب أولوية القطاعات) ومعيار لتمويل البرنامج. وينظر إلى نيب كوثيقة شاملة بمعنى أنها توفر صورة إجمالية للأنشطة المدعومة من الاتحاد الأوروبي في البلد المعني. وكما تمت الإشارة سابقاً فيما يتعلق بمجالات الدعم، فإن أنظمة ميدا تشكل رابطة بين إنجاز الاتفاقيات المعقودة ورزمة المساعدة. وبكلمات أخرى فإن برامج نيب ستوضع بشكل يأخذ بعين الاعتبار حاجات محددة للشركاء المتوسطيين تنبع من الحاجة للتحضير من أجل التجارة الحرة[5].

وتستشرف هذه البرامج التنسيق بين الدول الشريكة، وهيئة الاتحاد الأوروبي، والدول الأعضاء في الاتحاد، حيث أن البرامج المؤشِّرة ستركز على عدد محدود من الأولويات للقطاعات ليتم تثبيتها في الحوار مع الدول المتوسطية بالإضافة إلى التنسيق في الجهود الثنائية للدول الأعضاء في الاتحاد والمانحين الآخرين. وتتلخص العملية فيما يلي: بعد تبني الخطط المؤشرة، يتم تحضير مشاريع تمويلية مقترحة للمشاريع والبرامج وتقديمها إلى لجنة ميدا[6]. وتصدر اللجنة رأيها، والذي بناء عليه تتفاوض هيئة الاتحاد مع الدولة الشريكة من أجل الوصول إلى اتفاقية تمويل. ويشكل الاتفاق خطوة قانونية ضرورية تحدد التزامات الموقعين. وتحدد الاتفاقية الأهداف، وهيكلية إدارة المشروع، وإجراءات التطبيق والرقابة والتقويم، وتتضمن ميزانية تفصيلية ينبغي استعمالها كأداة إدارية.

---

[5] عند هذا الحد ستعطى المساعدة في الميادين التالية: تطوير التشريعات والمؤسسات اللازمة لاقتصاد السوق التنافسي، وخلق إطار قانوني وإداري ملائم، وتسهيل التجارة، بما فيها المساعدة في مجال الجمارك والضرائب غير المباشرة، وتنسيق المعايير والمواصفات، وتطوير القطاع المالي.

[6] لجنة (MED) (والتي تعرف كذلك بلجنة المادة 11) هي اللجنة الإدارية للمساعدة الأوروبية – المتوسطية.

وتهدف برامج ريب إلى التكامل مع برامج نيب وتعزيزها باتجاه الأهداف التي وضعت في إعلان برشلونة. وبالتالي تقع الأهداف، والوسائل، والأنشطة المدرجة في برامج ريب تحت العناوين الثلاثة نفسها الواردة في إعلان برشلونة. وقد خصص 10% من الموارد الإجمالية لميدا لبرامج ريب والتي يجب أن تربط ببرامج نيب لضمان التكامل. وتشبه عملية صياغة برامج ريب عملية صياغة برامج نيب، باستثناء أن اللجنة الأوروبية – المتوسطية هي المسؤولة عن إقرارها[7].

الأداء مقابل الاستحقاق

كما تمت الإشارة سابقاً، كانت إحدى السمات الخاصة للبروتوكولات المالية في اتفاقات التعاون السابقة أنها نصت على "استعمال الأموال المخصصة حتى نفاذها". وذلك يعني أنه على الرغم من أن البروتوكولات قد وضعت لفترات محددة، إلاّ أنها بقيت فاعلة لفترة مفتوحة طالما أن الأموال لم يتم استعمالها بشكل كامل. وكانت هذه الأموال تعتبر، حسب تعبير تقرير كوي (COWI REPORT, 1998. P.14)، بأنها استحقاق مسلم به كأمر واقع الدولة المتوسطية المستفيدة، وأن هذه الأموال لا يمكن سحبها بعد أن يتم تخصيصها، ولا يمكن استعمالها لأغراض أخرى. وقد تغير هذا النظام في ميدا. وقد جاء نظام الاستحقاق، كما أشير سابقاً، نتيجة الوضع غير المرضي حيث كانت هناك أموال من البروتوكولات الأول والثاني والثالث غير مخصصة أو غير مصروفة حتى بداية ميدا في العام 1995. ومع العمل بميدا تم تغيير نظام الاستحقاق واستبداله بالتمويل المبني على "الأداء والمؤشرات". وتكمن الفكرة هنا أساساً في السماح بإعادة تخصيص الأموال على أساس الأداء الفعلي للدول المستفيدة. وتتحدث أنظمة ميدا عن "مبالغ مرجعية" وليس عن تخصيصات حقيقية لدول فردية. يمكن تغيير برامج نيب بالأخذ بعين الاعتبار الخبرة

[7] اللجنة الأوروبية – المتوسطية هي الهيئة الرئيسية المسؤولة عن متابعة عملية برشلونة. وتلتقي فصلياً على مستوى السفراء وترئسها رئاسة الاتحاد الأوروبي. وتتكون من دول الترويكا، والشركاء المتوسطيين، وسكرتاريا مجلس الاتحاد الأوروبي وهيئة الاتحاد. أقرت برامج ريب المتضمنة في خط ميزانية (MED) للفترة 1997–1999 في كانون الأول 1997.

المكتسبة والتقدم الذي تم إحرازه من قبل الشركاء المتوسطيين، أي يمكن مراجعته في ضوء الأداء التطبيقي. وعلى الرغم من أن النظام المبني على الأداء لم يتم العمل به بشكل كامل بمعايير واضحة وتفصيلية لأداء كل دولة، إلاّ أن الفكرة خلفه وخلف برامج نيب واضحة: على الدول المستفيدة أن تتحمل المسؤولية مع الاتحاد الأوروبي، المانح. وقد تمت دعوة الدول المتلقية للعب دور نشط جداً في تخطيط العون وتطبيقه. وكلما اتضحت الأهداف والرابطة بينها وبين الأنشطة المخططة، كلما كانت المتابعة أكثر شفافية، كان تخصيص الموارد المتوفرة من التزام ميدا أسرع وأكبر.

2-4 تطبيق المبادرة المتوسطية

حدد إعلان برشلونة وسائل تحقيق الأهداف الكلية. وتشمل هذه الأهداف الحوار المتعدد الأطراف، والاتفاقيات الثنائية (كانت النية أن تكون جاهزة مع 1997 ــ 1998)، تحسين الدعم المادي الذي يقدمه الاتحاد الأوروبي، إلى جانت تعاون مكثف بين الدول المتوسطية نفسها. إلاّ أن التقدم في تحقيق هذه الأهداف كان بطيئاً وغير ناجح تماماً.

2-4-1 الاتفاقيات الاتحادية

لقد تم التفاوض على الاتفاقيات الاتحادية وتوقيعها بين الاتحاد الأوروبي وخمس دول متوسطية: المغرب (شباط1995)، وتونس (تموز1995)، وإسرائيل (تشرين الثاني1995)، والسلطة الفلسطينية (شباط1997)، والأردن (نيسان 1997). وتجري حالياً مفاوضات من أجل اتفاقيات مشابهة مع مصر (مع وجود صعوبات جدية)، ولبنان، والجزائر، وسوريا (التي بدأت المفاوضات معها فقط في حزيران1998 بعد تأخير طويل في منح تفويض من هيئة الاتحاد الأوروبي للبدء بعملية التفاوض). وقد كانت الاتفاقية بين الاتحاد الأوروبي وإسرائيل تجديداً لاتفاقية منطقة تجارة حرة في العام1975 بين الطرفين[8]. أما العلاقة بين الاتحاد الأوروبي والسلطة الفلسطينية فهي عبارة عن اتفاقية

[8] حققت اتفاقية منطقة التجارة الحرة السابقة صادرات معفاة من الرسوم للبضائع الإسرائيلية المصنعة المصدرة إلى

انتقالية يفترض أن تستبدل بعلاقة "معيارية" بعد انتهاء الفترة الانتقالية المرسمة في عملية أوسلو.

وتتضمن جميع الاتفاقيات الاتحادية في بنيتها اتفاقية منطقة تجارة حرة أوروبية ــ متوسطة معيارية. ومن أجل ضمان انسجامها مع منظمة التجارة العالمية، اعتبرت الترتيبات مؤقتة، بمعنى أنها مصممة لتحضير الدول للعام 2010 عندما يتم تحقيق تجارة حرة تماثلية كاملة للسلع المصنعة. ولا تستثني الاتفاقية كذلك أي قطاع رئيسي من عملية تحرير التجارة. وتتسم اتفاقيات التجارة الحرة الأوروبية ـــ المتوسطية بالخصائص المشتركة التالية:

السلع غير الزراعية: تتمتع الصادرات من الدول المتوسطية إلى الاتحاد الأوروبي بدخول حر مباشر، مع بعض الإستثناءات القليلة (الأقمشة والمنسوجات) التي سيرفع الاتحاد الأوروبي القيود عنها بشكل تدريجي. سيتم تحرير الواردات الصناعية من الاتحاد الأوروبي إلى الدول المتوسطية تحريراً كاملاً عبر تقويم زمني يغطي الفترة الانتقالية (حتى العام 1012).

البضائع الزراعية والمنتجات الزراعية المصنّعة: آفاق تحرير التجارة مقيدة هنا. وتقتصر الامتيازات التي يمنحها الاتحاد الأوروبي (بخصوص وارداته من الدول المتوسطية) على منتجات معينة وبكميات معينة وضمن جدول زمني ضيق. ويحتفظ الاتحاد الأوروبي خارج هذه المنتجات بحقه في فرض "مركبات ضريبية" على قائمة من المنتجات الزراعية الرئيسية (على جميع المنتجات التي تغطيها السياسة الزراعية العامة

الاتحاد الأوروبي مع حلول العام1977 وإعفاء السلع المصنعة في الاتحاد الأوروبي المصدرة إلى إسرائيل في العام1989. وكان الاتحاد الأوروبي قد منح إسرائيل امتيازات رئيسية فيما يتعلق بالصادرات الزراعية، والتي يقدّر أنها تغطي 70% من واردات الاتحاد الأوروبي الزراعية من إسرائيل.

للاتحاد الأوروبي). ويسمح للدول المتوسطية كذلك بحماية زراعتها الخاصة، على أن لا تخضع الواردات من الاتحاد الأوروبي لأية تعرفة إضافية غير تلك المطبقة قبل الاتفاقيات التي تغطي واردات زراعية معينة. وسيتم إعادة التفاوض على النصوص المتعلقة بتجارة المنتجات الزراعية في السنوات الأولى للقرن القادم.

ويطرح بعض الاقتصاديين أن استبدال الاتفاقيات القديمة التي تحتوي امتيازات تجارية غير تبادلية باتفاقيات تجارة حرة تبادلية جديدة سيؤدي إلى سوء أحوال الدول المتوسطية، على المدى القصير على الأقل. ويطرح ليكومتي (LECOMTE,1998,P20) أن الزيادة في واردات الدول المغربية من الاتحاد الأوروبي ستكون كبيرة جداً، بينما ستكون الزيادة في الصادرات محدودة. سيؤدي هذا إلى وضع ميزان المدفوعات والمنشآت الصناعية المحلية في حالة خطر. ويقترح ليكومتي أن 60% من المنشآت الصناعية في دول المغرب غير قادرة على التنافس مع المنتجات الأوروبية ما لم يتم تحقيق تحديثات جوهرية تكنولوجية وتسويقية مع حلول العام 2010[9].

مسألة أخرى تستحق الاهتمام هنا هو تأثير اتفاقيات منطقة التجارة الحرة بين الدول المتوسطية الفردية والاتحاد الأوروبي على التجارة الإقليمية. وكما تمت الإشارة سابقاً، فإن رؤية الاتحاد الأوروبي تتصور أن اتفاقياته الفردية ستعمل كمدخل لتأسيس كتلة تجارة حرة إقليمية حول المتوسط. ويمكن القول، باستعمال تعابير نظرية التجارة الحديثة، فإن أوروبا (محور الدولاب ــ HUB) ترغب في أن ترتبط الدول المتوسطية معاً لتشكيل كتلة تجارة حرة إقليمية، بعد أن تتمكن من تأسيس تجارة حرة من كل من الدول المتوسطية المحيطة (شعاع الدولاب SPOKES). أما إذا كانت هذه الرؤية معقولة أم لا، فإن هذا يعتمد على كون الوزن السياسي والاقتصادي للاتحاد الوروبي قادراً على موازنة العقبات

[9] على المرء ألاّ يقلل من حقيقة أن جوهر الامتيازات التجارية التي قدمها الاتحاد الأوروبي للدول المتوسطية في الاتفاقيات السابقة كانت تتآكل تدريجياً عن طريق تقديم الامتيازات نفسها لدول أخرى (من خلال تحرير التجارة المتعدد الأطراف في ظل منظمة التجارة العالمية). وقد شهدت الدول الإفريقية ودول الكاريبي ودول الهادي مثل هذا التآكل بطريقة درامية رغم أن تنازلات الاتحاد الأوروبي "الشكلية" في مواثيق لومي (LOME) لم تتغير.

السياسية والاقتصادية التي أعاقت تحقيق هذا المشروع في السابق. وحتى يتم الوصول إلى الإطار الإقليمي، فإن عملية بناء العلاقات الفردية بين المحور والأطراف (HUB AND SPOKES) تحمل معها تمييزاً تجارياً لصالح الاتحاد الأوروبي وضد منتجات الدول الأخرى في المنطقة، وهذا أمر متناقض فعلاً[10].

2-4-2 الحوارات الثنائية والمتعددة الأطراف

قاد إعلان برشلونة إلى اجتماعات عديدة حول مختلف الموضوعات ذات الاهتمام المشترك، مثل الاستراتيجيات الأمنية، والقانون الصناعي، والسياسة المصرفية، والقضايا البيئية، والتكنولوجيا السمعية ــ البصرية، والقضايا الصحية والدينية والثقافية. وقد عقدت هذه الاجتماعات على مستوى الخبراء وكانت، بالتالي، قادرة على التعامل مع المشاكل التي لا تلقى عادة الاهتمام الكافي في الحوارات السياسية. وفي اجتماع وزاري آخر عقد في مالطا في العام 1997 كان المشاركون غير قادرين على الاتفاق على صيغة كلامية حول العملية السلمية في الشرق الأوسط. وألغت المغرب اجتماعاً لوزراء الصناعة في خريف 1997، بسبب التراجعات في العملية السلمية. وكذلك تسير المحادثات حول "منطقة سلام وازدهار"، التي تمت الدعوة إليها في اتفاقية برشلونة ، ببطء شديد. ويتضح أكثر وأكثر أن تحقيق الأهداف الإقليمية الضمنية في إعلان برشلونة مشروط بكسر العقبات التي تعترض العملية السلمية في الشرق الأوسط. ورغم أن الاتحاد الأوروبي يلعب دوراً أكثر نشاطاً في تلك العملية الآن، إلاّ أن دوره معوقاً بسبب غياب سياسة خارجية مشتركة. ورغم ذلك، فإن العملية التي بدأها إعلان برشلونة لا زالت توفر ملتقى لمناقشة المشاكل التي تواجه حوض المتوسط.

---

[10] من المهم الإشارة إلى أن ترتيبات تجارية أخرى تؤدي إلى تأثيرات مختلفة. مثلاً نتج عن الإتحاد الجمركي بين تركيا والاتحاد الأوروبي (آذار 1995) أن تجارة تركيا مع دول متوسطية أخرى أصبحت منضوية تحت الترتيبات التجارية بين الاتحاد الأوروبي وهذه الدول وهذا يعني أن المنتجات التركية لم تعد غير مفضلة مقارنة بمنتجات الاتحاد الأوربي.

2-4-3 العون المالي

رغم أن خط الميزانية ميدا قد صمم ليحل محل البروتوكولات المالية المتوسطية السابقة فإن البروتوكولات (بسبب إجراءات تحويلية)، لم يتم انتهاء مرحلتها. ولذلك تقرر لتطبيق ميدا بشكل موازٍ للبروتوكولات حتى يتم استهلاك الأموال المخصصة لها[11]. ومن جهة أخرى فعلى الرغم من أن ميدا قد صممت لتغطية الفترة 1995-1999، إلاّ أنها بدأت رسمياً فقط في العام 1996 بعد أن أقر مجلس الاتحاد الأوروبي أنظمتها في تموز 1996. وفي الواقع فإن برنامج ريب التابع لميدا قد بدأ متأخراً في العام 1997. ويورد الجدول (3) مبالغ العون الملتزم بها نحو الدول المتوسطية من خط الميزانية ميدا حصراً.

وكما ذكر سابقاً، فإن المبالغ الإجمالية المخصصة لميدا قد بلغت 3.4 بليون يورو. وخصص 90% من هذا المبلغ على أساس كل شريك على حدة (لن تستفيد منه إسرائيل، وقبرص، ومالطا) وأبقيت الـ 10% من الموارد للنشاطات الإقليمية المتعلقة ببرنامج ريب. وهذا يعني أن حوالي 3 بليون يورو متوفرة لبرامج نيب. وكما يبين الجدول (3)، فإن حوالي 75% منها قد خصصت خلال الفترة 1996-1998. لكن ذلك قد يضخم الأداء أكثر من حقيقته لأن بعض الموارد المخصصة مصدرها بنك الاستثمار الأوروبي وليست من ميزانية الاتحاد الأوروبي. وقد تم صرف ربع المبالغ المخصصة فقط خلال الفترة 1996-1998. إلاّ أنه من السابق لأوانه في هذه المرحلة تقييم أداء ميدا. لكن إصدار حكم قائم على أرقام الصرف الحقيقية حتى الآن ومن حقيقة أن نسبة المخصصات في ميدا أكبر من المبالغ المخصصة في جميع البروتوكولات الأربعة معاً، فإن الأمر لا يدعو إلى التفاؤل وليس مشجعاً.

لننظر، قبل انتهاء هذا الجزء، إلى دعم الاتحاد الأوروبي الإجمالي للمناطق

---

[11] حتى 31 كانون الأول 1996، كان 28% من المخصصات في البروتوكول الثالث غير مدفوعة. وكانت النسبة نفسها للبروتوكول الرابع مرتفعة حتى 77%. والحقيقة أن حوالي 76 مشروعاً ممولة من البروتوكول الأول والثاني (1978-1986) لم تكن قد انتهت بنهاية العام 1996. (SPECIAL REPORT NO. 1/98. OFFICIAL JOURNAL C 089, 31/3/989).

الفلسطينية. وتعتبر السلطة الفلسطينية، كأحد الموقعين على إعـــلان برشـــلونة، مؤهلـــة للحصول على تمويل من ميدا. علاوة على ذلك فإن الفلسطينيين يـــستفيدون مـــن أبـــواب خاصة أخرى في الميزانية، أسس بعضها في العام 1986، بعد وضـــع خطـــوط عامـــة صادرة عن مجلس الاتحاد الأوروبي. وقد تم إدخال أبواب ميزانية خاصـــة (B7 – 406 AND B7 – 701, LATER B7 – 420) للعون المباشر للمناطق الفلسطينية. وقـــد وضـــع الاتحاد الأوروبي جانباً خلال الفترة 1994–1998 للمناطق الفلسطينية مبلغ 500 مليون يورو، ليصرف نصفها كمنح (50 مليون إيكو في السنة) ونصفها كقـــروض مـــن بنـــك الاستثمار الأوروبي (EIB).

وكما يبين الجدول (4) فإن كامل الالتزامات للضفة والقطـــاع قـــد بلغـــت 321 مليون يورو خلال الفترة 1996–1998. وقد جاء حوالي 20% منها من ميدا والباقي من خطوط الميزانية الأخرى. وكان الصرف الحقيقي أقل من ثلثي المبالغ الملتزم بها، وهـــذه نسبة عالية نسبياً مقارنة بدول أخرى تتلقى العون الأوروبي.

3- اتفاق العلاقات الأوروبية- الفلسطينية للمرحلة الانتقالية

وقعت اتفاقية التعاون والتجارة بين الاتحاد الأوروبي ومنظمة التحرير الفلسطينية لصالح السلطة الفلسطينية في شباط 1997. وعلى عكس الاتفاقيات الأوروبية المتوسطية الأخرى، كانت الاتفاقية الأوروبية الفلسطينية اتفاقية انتقالية لفترة خمس سنوات. واتفق على مراجعة كامل الاتفاقية قبل نهاية أيار 1999، وذلك بالتزامن مع انتهاء اتفاقية المرحلة الانتقالية بين م.ت.ف وإسرائيل (اتفاق أوسلو)[12]. عدا عن كونها مؤقتة، تعتبر الاتفاقية الأوروبية الفلسطينية اتفاقية أوروبية متوسطية تقليدية، حيث تتطلع إلى تأسيس تدريجي لمنطقة تجارة حرة بين الاقتصاد الفلسطيني وأوروبا فيما يتعلق بالسلع الصناعية، وإلى معاملة تفضيلية متبادلة في تجارة السلع الزراعية.

3-1 الاتفاقية: النص الأساسي

تتكون الاتفاقية من ستة أقسام، وثلاثة ملاحق، وثلاثة بروتوكولات وعشرة إعلانات مشتركة (انظر الإطار 2). ويمكن تلخيص الجزء الأساسي من الاتفاقية والمتعلق بترتيبات التجارة الحرة والتعاون المالي في النقاط التالية:

3-1-1 السلع الصناعية

يسمح للسلع المصنعة في الضفة والقطاع بالدخول إلى الاتحاد الأوروبي دون رسوم جمركية أو أية رسوم أخرى لها التأثير نفسه باستثناء بعض منتجات التصنيع

[12] في الاتفاقيات الأوروبية المتوسطية، يوجد فقط أجزاء مؤقتة (وليس جميع الاتفاقية) وذلك لأن هذه الاتفاقيات تهدف إلى تحضير الدول المختلفة لشروط منظمة التجارة الدولية لتحرير تجارة السلع المصنعة في العام 2010.

الزراعي (المدرجة في الملحق 1) والتي سيعاملها الاتحاد الأوروبي بما يعرف "بالمحتوى الزراعي" (المواد 4و6و7).

- يمكن للسلطة الفلسطينية أن تفرض رسوماً جمركية على بعض السلع المصنعة المستوردة إلى أراضيها من الاتحاد الأوروبي (المدرجة في الملحق 2) وذلك خلال فترة الاتفاقية (خمس سنوات). ويشترط أن لا تزيد هذه الرسوم عن المستويات التي كانت عليها في الأول من تموز 1996.
- بالنسبة للسلع المبينة في القائمة 3 من الملحق، تستطيع السلطة الفلسطينية فرض رسوم مالية لا تتجاوز 25% من قيمة السلع بشرط أن يتم تخفيض هذه الرسوم تدريجياً وإلغائها نهائياً بعد خمس سنوات (المادتان 7 و8) . ومنحت السلطة الفلسطينية بعض المرونة في تنفيذ هذه المواد.
- يسمح للسلطة الفلسطينية باعتماد إجراءات استثنائية ولمدة محدودة لاستحداث أو زيادة رسوم جمركية فيما يخص الصناعات الوليدة (المبتدئة) والقطاعات التي تعاني من صعوبات جدية و"خاصة في الحالات التي ترتبط فيها هذه الصعوبات بمشاكل اجتماعية" (المادة10). إلاّ أن الاتفاق نص على قيود تتعلق بفترة فرض الرسوم الجمركية ومستوياتها ومدى انتشارها.

السلع الزراعية

سيتم اعتماد تحرير التجارة بشكل تدريجي وتصاعدي في تبادل السلع الزراعية بين الاتحاد الأوروبي والضفة والقطاع كما يلي:

- **الصادرات من الضفة والقطاع:**

سيتم إلغاء الرسوم الجمركية (النسبية) المفروضة على بعض المنتجات (المدرجة في البرتوكول رقم 1)أو تخفيضها ضمن "كوتا" معينة. كما أن تصدير بعض هذه الكميات يقتصر على مواسم محددة.

الإطار (2) : اتفاقية التعاون والتجارة بين الاتحاد الأوروبي والسلطة الفلسطينية

الديباجة :(المادتان 1و2)

القسم الأول: الحركة الحرة للسلع (المادة 3)

الفصل الأول: السلع الصناعية (المواد 4-10)

الفصل الثاني: السلع الزراعية والأسماك (المواد 11-14)

الفصل الثالث: مشتركة (المواد 15-26)

القسم الثاني: المدفوعات، ورأس المال، والمنافسة، والملكية الفكرية، والتحصيلات العامة

الفصل الأول: نظام المدفوعات الحالية وحركة رأس المال (المواد 27-29)

الفصل الثاني: المنافسة، والملكية الفكرية، والتحصيلات العامة (المواد30-55)

القسم الثالث: التعاون الاقتصادي والتنمية الاجتماعية (المواد 35-55)

القسم الرابع: التعاون في المجالات الثقافية والفنية والمعلومات والاتصالات (المواد 56-60)

القسم الخامس: التعاون المالي (المواد 61-62)

الملحق 1 : قائمة السلع الزراعية المصنعة التي يستطيع الاتحاد الأوروبي معاملتها بما يعرف بالمحتوى الزراعي.

الملحق 2 : قائمة السلع الزراعية المصنعة التي يمكن للسلطة الفلسطينية فرض رسوم جمركية عليها.

الملحق 3 : قائمة السلع الصناعية التي ستطبق عليها السلطة الفلسطينية برنامج إلغاء التعرفة الجمركية (كما تنص المادة 8 فرع2).

البروتوكول 1: ترتيبات استيراد السلع الزراعية إلى الاتحاد الأوروبي من الضفة الغربية وقطاع غزة (مع ملحق واحد).

برتوكول 2 : ترتيبات استيراد السلع الزراعية إلى الضفة والقطاع من الاتحاد الأوروبي. (مع ملحق واحد)

برتوكول 3 : تعريف السلع ذات المنشأ وطرق التعاون الإداري (يشمل 39 مادة وأربعة ملاحق)

المادة الأخيرة: عشرة إعلانات مشتركة (مثال: إعلانات بخصوص المواد 33، 55،58،67،70، وكذلك فيما يخص البرنامج الخاص بدعم الصناعة الفلسطينية وبخصوص مبدأ تراكم المنشأ)، وهناك اتفاقية تتعلق بتجارة الزهور الطازجة، على شكل تبادل رسائل.

- **الصادرات من الاتحاد الأوروبي:**

سيتم إلغاء الرسوم الجمركية أو تخفيضها ضمن "كوتا" معينة فيما يخص خمس مجموعات سلعية (المدرجة في البروتوكول 2 وهي: لحوم حية ومجمدة، جبنة، طحين، والمستحضرات العلفية).

وتنص الاتفاقية على أن اللجنة المشتركة ستفحص إمكانية إقرار تحرير إضافي في تجارة السلع الزراعية بصورة منتظمة وعلى أسس تبادلية (المادة 14).

المدفوعات وحركة رأس المال

لن يكون هناك أية قيود على مدفوعات التبادلات الجارية أو الرأسمالية أو على حركة رأس المال المرتبطة بالاستثمارات المباشرة. ولكن يسمح لكل من الطرفين باعتماد قيود مؤقتة على التبادلات الجارية في حال المعاناة من صعوبات جدية في ميزان المدفوعات.

المنافسة، والاحتكارات العامة، والتزويدات العامة، والحقوق الفكرية

يعتبر الدعم الحكومي، الذي يؤدي إلى الإخلال،أو يهدد بالإخلال، بالمنافسة عن طريق تفضيل إنتاج بعض السلع، كما تعتبر الممارسات الاحتكارية " غير متسقة مع التطبيق الصحيح للاتفاقية" (المادة 30).إلاّ انه يسمح للسلطة الفلسطينية باستخدام الدعم الحكومي لمواجهة مشاكل تنموية محددة، بشرط أن ينتهي ذلك مع نهاية عام 2001، كما ينبغي مع هذا التاريخ انتهاء الإجراءات الداعمة للمنشآت العامة، والتي تمنحها حقوقاً خاصة واستفرادية والتي من شأنها الإخلال بالتجارة، (المادة 32). واتفق الطرفان على هدف التحرير التدريجي والتبادلي في عقود التزويدات العامة، على أن "يوفر الحماية الكافية والفاعلة لحقوق الملكية الفكرية والصناعية والتجارية بما يتناسب مع أفضل المقاييس الدولية، بما يشمل أساليب فاعلة لإثبات مثل هذه الحقوق". (المادة 32).

التعاون الاقتصادي والاجتماعي

يعتبر هذا الجزء من الاتفاق ذو أهمية بالغة، وذلك لأنه يؤسس للإطار العام لبرنامج مؤشِّر وطنياً (نيب) للضفة الغربية وقطاع غزة والدعم المالي من الاتحاد الأوروبي الذي يصاحب ذلك. والهدف الأساسي هو دعم جهود السلطة الوطنية الفلسطينية لتحقيق تنمية اقتصادية واجتماعية مستدامة. و سيتم التركيز على:

أ. القطاعات التي تعاني من مشاكل داخلية أو تتضرر بصورة واضحة من إجراءات التحرير الاقتصادي.
ب. المجالات التي تعمل على تقارب اقتصادات الاتحاد الأوروبي والضفة والقطاع.
جـ. المشاريع التي تهدف إلى تحسين التعاون الإقليمي والدولي.

وسيعطى الاهتمام المناسب للنواحي البيئية عند تنفيذ المشاريع المختلفة. وتذكر الاتفاقية مجالات مختلفة من التعاون محددة الأهداف لكل منها. وتشمل هذه المجالات: الصناعة، والزراعة، والنقل، والطاقة، والسياحة، والتطوير الاجتماعي، وترويج الاستثمارات، وفي مجالات المقاييس والإحصاء، والقوانين والخدمات المالية. وهناك تركيز خاص على دعم المشاريع الصغيرة ومتوسطة الحجم في القطاعات المختلفة. كما أن هناك تركيزاً خاصاً على التعاون الإقليمي، حيث أن واحداً من الإعلانات المشتركة (الملحق بالاتفاقية) ينص على أن التعاون الثنائي مكمل للتعاون الإقليمي في نطاق الشراكة الأوروبية المتوسطية.

التعاون المالي

سيتم توفير معونة مالية للسلطة الفلسطينية من أجل تحقيق أهداف الاتفاقية. وسيتم التركيز في هذا المجال على:

1. معالجة المشاكل الاقتصادية الناجمة عن ترتيبات التجارة الحرة، وخاصة فيما يتعلق بتطوير وإعادة هيكلة الصناعة والمؤسسات التي تروج للعلاقات التجارية وإحداث الإصلاحات التي تهدف إلى تحديث الاقتصاد.
2. دعم السياسات في القطاعات الاجتماعية وتحديث البنية التحتية الاقتصادية والاجتماعية وتشجيع الاستثمار الخاص وتطوير الخدمات والنشاطات المولدة لفرص العمل وسياسات التطوير الحضري/الريفي.
3. إنشاء وتطوير المؤسسات الضرورية للأداء الفاعل للإدارة العامة الفلسطينية (المادة 61).

تأسيس المؤسسات

تم تشكيل لجنة مشتركة لمتابعة تنفيذ الاتفاقية ولتطوير التعاون كما هو منصوص عليه فيها. ستجتمع اللجنة مرة في السنة وتتخذ قرارات ملزمة باتفاق الطرفين. وتم تحديد آليات حل الخلافات والتحكيم (المادة 67). وتنص الوثيقة على أن الاتفاقية ستطبق على "مناطق الضفة والقطاع" بدون أي تحديد إضافي (المادة 73)، وأن "المفاوضات لتعديل الاتفاقية ستبدأ ليس بعد 1999/5/4 الشراكة الأوروبية المتوسطية" (المادة 75).

3-2 تعريف السلع ذات المنشأ

تؤكد الاتفاقية على أن السلع الزراعية والصناعية، يجب أن تتفق مع قواعد المنشأ التي يفصلها بروتوكول رقم (3) حتى تكون مؤهلة للتعامل وفق التجارة الحرة. ويعتبر هذا البروتوكول وثيقة معتمدة يلحقها الاتحاد الأوروبي بكل اتفاقيات مناطق التجارة الحرة التي يبرمها. ويحدد البروتوكول الشروط التي بموجبها تستحق السلع صفة "المنشأ" من الدولة الشريك في الاتفاقية وبالتالي تستحق المعاملة التفضيلية من قبل الاتحاد

الأوروبي. ومن المعلوم، أن كل ترتيبات المعاملة التجارية التفضيلية (عدا الاتحاد الجمركي) تستدعي الاتفاق على قواعد للتحقق من كون السلع التي تعطى المعاملة التفضيلية نشأت فعلاً من الدولة المعنية. والهدف الأساسي من قواعد المنشأ هو التحقق من عدم حصول السلع المنتجة من طرف ثالث (دولة أخرى ليست طرفاً في الاتفاق) على التفضيل المنصوص عليه بين طرفي الاتفاق، ولكن وبما أن معظم السلع المنتجة محلياً تحتوي كميات من مدخلات مستوردة، فإن قواعد المنشأ تحدد مستويات قصوى (عليا) للمدخلات الأجنبية في السلع المحلية، بحيث تفشل السلع في الحصول على المعاملات التفضيلية إذا تجاوزت مكوناتها الأجنبية ذلك المستوى[13].

ويعرّف البروتوكول (3) القواعد التي يتم بموجبها اعتبار المنتجات ذات منشأ، وتقع هذه القواعد في أربع مجموعات (WAIGHT, 1997).

أولاً: تحقق بعض السلع قواعد المنشأ تلقائياً كونها أنتجت محلياً بالكامل. وتشمل هذه السلع الزراعية والمواد الأولية الاستخراجية. وتعتبر من الإنتاج المحلي 100% حتى ولو استخدم بعض المدخلات الأجنبية في إنتاجها. والقاعدة الأساسية هي أنه عندما يتم حصاد أو استخراج سلعة ما في بلدها فإنها تعتبر من إنتاجه 100%.

أما بالنسبة للسلع الأخرى، فإن القواعد التي تخصها تعتمد على فكرة أن المواد المستوردة المستخدمة تمرّ بعملية تحويلية لدرجة كافية في البلد المعني. أما كفاية العملية التحويلية فإنها تقاس وفقاً للأسس التالية:

ثانياً: عند تصنيف المنتج النهائي باستخدام تصنيف رباعي للتعرفة الجمركية مختلف عن التصنيف الرباعي للمدخلات المستوردة المستخدمة في إنتاجه، يعتبر هذا كافياً

---

[13] هناك بروتوكول مطابق تقريباً للبروتوكول الثالث في الاتفاقية الفلسطينية الأوروبية في الاتفاقية الإسرائيلية الأوروبية (البروتوكول 4). وتعتبر قواعد المنشأ الجزء الأصعب في مفاوضات اتفاقيات مناطق التجارة الحرة. من الأمثلة على هذه الصعوبة حقيقة أن قواعد المنشأ في الاتفاق بين الولايات المتحدة والمكسيك تغطي 200 صفحة، ويعتبر ميثاق كيوتو في العام 1974الاتفاقية العالمية الوحيدة التي تعاملت صراحة مع موضوع المنشأ، ولكن دون فرض قواعد موحدة،وأكثر من نصف الاتفاقية الإسرائيلية الاوروبية مخصص لقواعد المنشأ. وتجدر الملاحظة هنا عدم وجود قواعد منشأ متفق عليها عالمياً.

لاعتباره منتجاً محلياً. من الناحية العملية، تسمح هذه القاعدة لاستخدام محدود للمواد المستوردة في العملية التحويلية. وعليه تطبق قواعد أخرى أقل تشدداً لبعض السلع الأخرى.

ثالثاً: بعض القواعد تتطلب أن يتم بعض المراحل الإنتاجية في البلد المعني، حتى تتأهل السلع لقواعد المنشأ. تسمى هذه القواعد "المتطلبات التحويلية". فمثلاً تحدد قواعد المنشأ لمنسوجات القطن أن تتم مرحلتان مختلفتان من العملية الإنتاجية في البلد المعني، هما: تحويل القطن إلى خيوط ثم الخيوط إلى نسيج، وأما للقمصان فالمرحلتان هما تحويل الخيوط إلى نسيج ثم النسيج إلى قمصان. وبالتالي، فإنه وبغض النظر عن القيمة المضافة، إذا تمت العمليتان المحددتان بالقواعد في البلد المعني فإن الاتحاد الأوروبي سوف يمنح المعاملة التفضيلية المتفق عليها للسلع النهائية.

رابعاً: تتعلق المجموعة الأخيرة من قواعد المنشأ بالشرط التقليدي المتعلق بمتطلبات القيمة المضافة. وتحدد هذه القواعد أعلى قيمة ممكنة للمواد المستوردة في قيمة السلع النهائية. فمثلاً تتفق سلعة (ورق الرسائل) مع قواعد المنشأ إذا لم تتجاوز قيمة المواد المستوردة 50% من سعر الورق للمنتج الأخير.ويّعرف سعر المنتج الأخير بأنه السعر الذي يدفع للمنتج الذي قام بآخر مرحلة من مراحل الإنتاج، على أن يشمل هذا السعر قيمة جميع المواد التي استخدمت، مطروحاً من جميع الضرائب الداخلية التي تسترجع عند تصدير السلع"[14].

ورغم ذلك هناك استثناءات لقواعد المنشأ. ففي بعض الحالات، تستحق بعض السلع المعاملة التفضيلية حتى وإن لم تنطبق عليها شروط المنشأ. وينـدرج أحد هذه الاستثناءات تحت ما يعرف بمبدأ "التراكم"، والذي يعني باختصار أن القيمة المضافة

---

[14] هذا قريب لما يسمى "سعر باب المصنع" وهو بذلك ليس سعر "F.O.B" ولا سعر "C.I.F" ولا أي نوع من أسعار الفاتورة التجارية المعروفة. يحاول المفهوم المستخدم تجنب المشاكل الصعبة التي تتعلق بمرجعية قياس القيمة المضافة: هل تقاس إلى السعر أم التكلفة؟ طبعاً تقاس إلى السعر لصعوبة الحصول على قياس دقيق للتكلفة، إلا أن استخدام السعر يعرض المقياس للتحيز نتيجة الخلل الذي قد يوجد في الأسواق انظر (KRISHNA AND KRUGER, 1994).

المحققة في مجموعة من الدول تجمع وتعامل وكأنها تحققت في دولة واحدة. وبالتالي تعامل السلعة معاملة تفضيلية حتى وإن لم تصل القيمة المضافة المحققة في البلد المصدّر إلى الحد الأدنى المطلوب. هناك ثلاثة أنواع من التراكم : **الثنائي، والقطري(DIAGONAL)، والكامل**. ويبين الإطار (3) بعض التفاصيل المتعلقة بإجراءات التراكم في الاتحاد الأوروبي:

الإطار(3): تراكم مناشئ السلع:

توضيح الأنواع الثلاثة من التراكم يكون كما يلي:

التراكم الثنائي:

يسمح هذا المبدأ باحتساب التراكم بين الاتحاد الأوروبي والدول التي ترتبط به باتفاقيات تجارة حرة. فعندما تستورد دولة شريكة سلعاً شبه مصنعة من الاتحاد الأوروبي وتخضعها لعملية تحويلية ثم تعيد تصديرها إلى الاتحاد الأوروبي، يتم احتساب القيمة المضافة المحققة في الاتحاد الأوروبي ضمن مساهمة الدولة الشريكة. ويتضح أن هدف التراكم الثنائي هو تشجيع التعاون بين الشركاء التجاريين. وتجدر الملاحظة أن هذا المبدأ يعمل بالاتجاه الآخر، وهو إن قامت دولة من الاتحاد الأوروبي باستيراد سلع شبه مصنعة من دولة شريكة ثم أعادت تصديرها بعد عملية تحويلية، فإن القيمة المضافة المحققة في الدولة الشريكة تحتسب ضمن إسهام الاتحاد الأوروبي. (المادة(4) في البروتوكول (3) في الاتفاق الأوروبي الفلسطيني).

التراكم القطري(DIAGONAL) :

يسمح هذا المبدأ بالتراكم بين مجموعة من الدول حصلت مشتركة على اتفاق معاملة تفضيلية من الاتحاد الأوروبي. فالمدخلات المستوردة من دولة من دول المجموعة واستخدمت في تصنيع سلعة دولة أخرى (من المجموعة ذاتها)، فإن القيمة المضافة في الدولتين تضاف إلى بعضها وتحتسب عند تصدير السلعة إلى الاتحاد الأوروبي على أنها مساهمة للدولة المصدرة. ويهدف هذا الإجراء إلى تشجيع التجارة البينية والتكامل بين مجموعات التفضيل التجاري. ويشار هنا إلى أن هذا التراكم يشمل التراكم الثنائي، أي أن استيراد المجموعة ضمن الاتحاد الأوروبي وإعادة التصدير (بعد التحويل) تحتسب ضمن القيمة المضافة[15].

[15] عندما يطبق التراكم القطري، تعتبر الدولة التي ساهمت بأكبر نسبة من القيمة المضافة دولة المنشأ للسلعة.

التراكم الكامل:

يظهر هذا النوع من التراكم في اتفاقيات التجارة الحرة المتطورة كتلك بين الاتحاد الأوروبي ومنظمة الإفتا. ويشمل التراكم الكامل النوعين الأولين بالإضافة إلى اعتبار المرحلة الإنتاجية التي تتم في الدولة الشريكة وكأنها تمت في دول الاتحاد الأوروبي.

أمثلة توضيحية[16]:

يفرض الاتحاد الأوروبي قواعد المراحل الإنتاجية على القمصان لتعامل معاملة تفضيلية. فحتى تدخل القمصان إلى الاتحاد الأوروبي دون دفع رسوم جمركية، يجب أن يتوفر فيها شرطان: أ) أن تكون مخيطة من نسيج صنع محلياً و ب) أن يكون النسيج مصنعاً محلياً من الخيوط.

التراكم الثنائي: إذا خيطت القمصان في فلسطين من نسيج مستورد من الاتحاد الأوروبي فإنها ستحقق الشروط ويعاد تصديرها إلى الاتحاد دون رسوم جمركية. وهكذا، رغم أن مرحلة وحيدة في عملية الإنتاج قد تمت في فلسطين، فإن المرحلة الأخرى التي تمت في الاتحاد الأوروبي ينظر إليها وكأنها قد تمت في فلسطين. لاحظ أن النسيج ينبغي أن يكون قد تم إنتاجه في الإتحاد الأوروبي من مرحلة ما قبل الخيوط. إذا خيطت القمصان من نسيج مستورد من اليابان (أو مستورد من الاتحاد الأوروبي ولكن ليس مصنعاً هناك من مرحلة ما قبل الخيوط) فإنها عندئذ ليست مؤهلة للحصول إعفاء ضريبي ويجب أن تدفع ضرائب 12.5% (كما في العام 1996).

التراكم القطري: هذا يؤهل القمصان المخيطة في فلسطين من نسيج مصنع في الأردن مثلاً، من خيوط مصنعة في مصر، للدخول إلى الاتحاد الأوروبي من دون ضرائب. وذلك في حالة وجود منطقة تجارة حرة تشمل هذه الدول.

التراكم الكامل: عندما تستورد إحدى دول الإفتا نسيجاً من الاتحاد الأوروبي وتستعمله لصنع قمصان، فإن هذه القمصان تتمتع بدخول معفى من الضرائب إلى الاتحاد الأوروبي، وحتى لو كان النسيج المستورد ليس مصنعاً في الاتحاد الأوروبي، أي ليس مصنعاً في الاتحاد الأوروبي من مرحلة ما قبل الخيوط. وفي الواقع فإن دول الإفتا تعامل في هذا المجال كما تعامل دول الاتحاد الأوروبي بعضها بعضاً.

تعامل اتفاقيات الشراكة الأوروبية– المتوسطية كل دولة متوسطية (بما فيها المناطق الفلسطينية) كمنطقة جمارك منفصلة. وينتج عن هذا وجود التراكم بين كل منها والاتحاد الأوروبي، أما التراكم القطري فهو غير موجود حتى الآن. ويؤدي هذا إلى نتائج دراماتيكية فيما يتعلق علاقات إسرائيل بالضفة والقطاع، كما سنرى في الجزء الثالث من هذه الورقة.

---

[16] ترتكز هذه الأمثلة على أفكار وبيانات (WAIGHT, 1997)

4- انسجام الاتفاقية الفلسطينية – الأوروبية مع اتفاق أوسلو

أفسحت المادة (9) من الاتفاقية الفلسطينية –الإسرائيلية الانتقالية حول الضفة والقطاع الموقعة في 28 أيلول 1995(أسلو 2)، المجال للسلطة الوطنية للدخول في اتفاقيات دولية. وتنص هذه المادة على:

"تستطيع منظمة التحرير الفلسطينية إجراء مفاوضات وعقد اتفاقيات مع دول ومنظمات دولية لصالح المجلس (مجلس الحكم الذاتي) في الحالات التالية فقط:

1. اتفاقيات اقتصادية كما هو محدد في الملحق (5) في هذه الاتفاقية (أوسلو).
2. اتفاقيات مع الدول المانحة بهدف تنفيذ إجراءت لأعمال المساعدة للمجلس.
3. اتفاقيات بهدف تنفيذ خطط التنمية الإقليمية المفصلة في الملحق الرابع من إعلان المبادئ أو في اتفاقيات إطار المفاوضات متعددة الأطراف.
4. اتفاقيات ثقافية وعلمية وتعليمية."

وبذلك فإن اتفاق الشراكة بين السلطة الفلسطينية والاتحاد الأوروبي (أو أي طرف آخر) يتفق مع اتفاقية أوسلو 2 والإطار العام المحدد في ملحقها الخامس. ويشتمل هذا الملحق على العلاقات الاقتصادية بين منظمة التحرير الفلسطينية وإسرائيل والمعروفة باسم بروتوكول باريس[17].

[17] تسمح اتفاقية باريس للسلطة الفلسطينية بتحديد رسوم جمركية خاصة بها على سلع محددة عند استيرادها من دول ثالثة. وتتحدد هذه السلع في القوائم الثلاثة A1 و A2 و B. فالواردات من سلع القائمتين A1 و A2 تخضع لقيود كمية ولشروط تتعلق بقواعد المنشأ، وليس هناك تحديداً للكميات التي يمكن استيرادها من سلع القائمة (B) إلا أنها يجب أن تخضع للمواصفات الإسرائيلية. باستثناء هذه القوائم الثلاث، تكون الرسوم الجمركية الفلسطينية وضرائب الإستيراد الأخرى كما هي في إسرائيل.

وقد وقعت السلطة الفلسطينية اتفاقيات اقتصادية مع كثير من الدول، وكان الاتفاق مع الاتحاد الأوروبي ومع الأردن الأشمل من بينها. وتم توقيع الاتفاق الفلسطيني الأردني في كانون الثاني 1995، ويهدف إلى تحقيق منطقة تجارة حرة تغطي جميع السلع في المدى البعيد. أما في المدى القصير، فينص الاتفاق الأردني على تجارة حرة لقوائم محددة من السلع فقط. وافقت السلطة الفلسطينية على منح إعفاءات جمركية لـ (77) سلعة ذات منشأ أردني (القائمتان 1 و2)، بينما منحت الأردن إعفاءات جمركية لـ (60) سلعة ذات منشأ في الضفة والقطاع. وتتفق القائمتان 1 و 2 في الاتفاق الفلسطيني الأردني مع قوائم السلع في بروتوكول باريس والتي تستطيع السلطة الفلسطينية فرض جماركها الخاصة بها عليها.

تتهم إسرائيل الاتفاقية الفلسطينية الأوروبية (على عكس الاتفاق الفلسطيني الأردني) بمخالفة المادة التاسعة من اتفاق اوسلو2، وتدعي أن المادة المذكورة لا تسمح للسلطة الفلسطينية الدخول في اتفاقيات تجارية مستقلة مثل اتفاق الشراكة الأوروبية الفلسطينية. وحجة إسرائيل في ذلك، أن اتفاقية الشراكة تعقد بين كيانين مستقلين يتمتعان بولاية جغرافية معرفة بوضوح. أما الاتفاق مع الأردن فتدّعي إسرائيل أنه ليس اتفاق تجارة حرة بين كيانين بحدود واضحة، وإنما هو بروتوكول أو اتفاق تجاري محدد بقوائم سلعية معينة بما ينسجم مع بروتوكول باريس. فالاتفاق مع الأردن، لا يوحي بأي تحديد لمناطق الضفة والقطاع ولا يوحي بقيام السلطة الفلسطينية باتخاذ قرارات مستقلة تختلف عن بروتوكول باريس[18].

[18] أعلمت إسرائيل مجلس منظمة التجارة العالمية لتجارة السلع بتاريخ 1997/7/22، بأنها تتحفظ على الاتفاقية الانتقالية بين السلطة الفلسطينية والاتحاد الأوروبي. ونذكر هنا أن جميع اتفاقيات التجارة الحرة يجب أن تحظى بإجماع أعضاء منظمة التجارة العالمية قبل أن يتم الاعتراف بها دولياً. وتم تحويل النزاع بين إسرائيل والاتحاد الأوروبي إلى لجنة تحكيم منظمة التجارة الدولية للمراجعة. في شباط 1998، أحتج المدير العام المساعد للشؤون الاقتصادية في وزارة الخارجية الإسرائيلية فيكتور هارل لدى الاتحاد الأوروبي على دعوة الأخير إلى تسريع تنفيذ الاتفاقية الفلسطينية الأوروبية، مدعياً أن ذلك يتناقض مع بروتوكول باريس.

تكمن جذور هذه المشكلة في بروتوكول باريس والاتفاقيات الأخرى بين منظمة التحرير وإسرائيل. فبالرغم من أن "العلاقات الاقتصادية مع الأسواق الأخرى" تم الاعتراف بها، فإن التنفيذ العملي أظهر اختلافات حادة فيما يخص حدود السلطة الفلسطينية في اتخاذ قرارات تتعلق بقضايا مركزية كثيرة ومنها العلاقات مع طرف ثالث. يعكس الاختلاف في التفسير بين الطرفين تضارب أهدافهما السياسية ومصالحهما الاقتصادية.

يدور الجدل بين الطرفين، من وجهة نظر فنية بحتة، حول نوع النظام التجاري الذي يمثله بروتوكول باريس بين إسرائيل والضفة والقطاع، هل هو اتحاد جمركي كامل؟ والجواب ذو الاحتمال القوي هو لا، حيث أنه سمح للسلطة الفلسطينية بفرض ضرائبها الجمركية على السلع المستوردة ضمن القوائم السلعية الثلاث B و A2 و A1 . في الحقيقة، لا يظهر تعبير" اتحاد جمركي" في أي من الوثائق الموقعة بين إسرائيل والسلطة الفلسطينية. والسؤال المهم في هذا المجال هو هل الاختلاف عن الاتحاد الجمركي العادي كاف بحيث يسمح للسلطة الفلسطينية اعتماد سياسة جمركية مستقلة مع طرف ثالث؟

موقف السلطة الفلسطينية، وكذلك الاتحاد الأوروبي، يتمثل في أن الاختلاف عن الاتحاد الجمركي ذو أهمية مميزة، وهذا يعطي الضفة والقطاع الحق في اعتبارهما منطقة جمركية مستقلة[19]. ويزيد من تعقيد المشكلة كون النظام التجاري المترتب على بروتوكول باريس لا يتفق مع أي من أشكال التعاون الاقتصادي المتعارف عليها.

ليس من الصعب معرفة السبب وراء القلق الإسرائيلي، فالاتفاق الفلسطيني الأوروبي وثيقة ذات بعد قانوني(DE JURE) تعترف بالفصل الاقتصادي بين إسرائيل والضفة والقطاع ويعترف بالضفة والقطاع ككيان تجاري دولي. تعتبر اتفاقيات التجارة الحرة، وفقاً لقواعد منظمة التجارة العالمية، قائمة بين مناطق تجارية مستقلة. وعليه، فإن

[19] المنطقة الجمركية حسب المادة 2/XXIB من اتفاقية الجات، هي أي منطقة (جغرافية) تنطبق على تجارتها أو معظم تجارتها رسوم جمركية أو قيود تجارية مستقلة.

الاتحاد الأوروبي بتوقيعه اتفاقية تجارة حرة مع السلطة الفلسطينية يؤكد على استقلالية الضفة والقطاع[20].

لا تعتبر دول الاتحاد الأوروبي الموقف الإسرائيلي صحيحاً من الناحية القانونية .وقد اعتمدت الدول الأوروبية (الاتحاد الأوروبي والإفتا) وكذلك كندا على بروتوكول باريس باعتباره يسمح بعقد اتفاقيات تجارة حرة مع السلطة الفلسطينية. حيث تؤكد هذه الدول على أن درجة الاستقلال الذي تتمتع به السلطة الفلسطينية قانونياً يعني أن ادعاء إسرائيل بوجود "إطار جمركي" (CUSTOMS ENVELOPE) واحد يضمها والمناطق الفلسطينية، خلال المرحلة الانتقالية غير صحيح. وقد أكد الاتحاد الأوروبي موضوع رغبته في اعتماد السلطة الفلسطينية مساوية لدول البحر المتوسط فيما يعرف بعملية برشلونه.

من الناحية العملية، يجب أن يتركز الاهتمام الإسرائيلي على ما إذا كانت السلطة الفلسطينية قد أعطت الاتحاد الأوروبي امتيازات أكثر مما يحصل عليه من اتفاقياته الاقتصادية مع إسرائيل. سوف نرى في القسم الثاني من هذه الورقة أنه يصعب أن تكون هذه هي الحالة السائدة. ولكن في البداية سنلقي بعض الضوء على جانب مهم متعلق بالتمييز بين "الإطار الجمركي" الواحد والمنطقة الجمركية.

4-1 موضوع التراكم

لا يجوز للمرء التقليل من أهمية الدوافع الاقتصادية للمعارضة الإسرائيلية للاتفاق الاقتصادي بين الاتحاد الأوروبي والسلطة الفلسطينية. إن الاعتراف بالضفة والقطاع كمنطقة جمركية مستقلة سيؤدي، من حيث المبدأ، إلى منع إسرائيل من اعتبار

[20] هذا يفسر أبعاد قرار الولايات المتحدة تطبيق اتفاق التجارة الحرة مع إسرائيل على الضفة والقطاع بدلاً من توقيع اتفاق مستقل مع السلطة الفلسطينية.

السلع المنتجة في المستوطنات الإسرائيلية (في الضفة والقطاع) وفي القدس الشرقية سلعاً إسرائيلية في الأسواق العالمية. وكانت أسواق الضفة والقطاع خلال سنوات الاحتلال مندمجة قسراً بالسوق الإسرائيلية. وعليه، كانت الضفة والقطاع مفتوحة لشركاء إسرائيل. وكانت الضفة الغربية في اتفاقيات التجارة الحرة، وكان بإمكان السلع الفلسطينية، نظرياً على الأقل، الاستفادة من هذه الاتفاقيات (ولكن كسلع إسرائيلية)، وانطبق ذلك على السلع المنتجة في المستوطنات الإسرائيلية. ويمكن اعتبار ذلك "تراكم إجباري"، حتى وإن لم يعترف المجتمع الدولي بالمستوطنات والقدس الشرقية والضفة والقطاع جزءاً من إسرائيل[21].

وقد عبر الاتحاد الأوروبي عن عدم رضاه فيما يتعلق بعدم التزام إسرائيل بشروط الاتفاقية، وأعلن بوضوح أن السلع المنتجة في المستوطنات غير مؤهلة لدخول الاتحاد الأوروبي دون جمارك. واتخذت كندا موقفاً مماثلاً.

كما تمت الإشارة عدة مرات سابقاً، يتطلع الاتحاد الأوروبي من خلال اتفاقيات الشراكة الأوروبية المتوسطية إلى تحويل منطقة البحر المتوسط في المدى البعيد إلى منطقة تجارة حرة يمكن فيها تطبيق مبدأ تراكم **المنشأ**. ولذلك فإن جميع اتفاقيات الشراكة الأوروبية المتوسطية تنص صراحة على إمكانية اعتماد مبدأ التراكم بين دول المتوسط[22]. وغني عن القول، أنه في هذه الحالة، لا بد من اتفاق رسمي على الموضوع بين الأطراف الثلاثة المعنية: الاتحاد الأوروبي وإسرائيل والسلطة الفلسطينية.

بالطبع، فإن إلغاء الترتيبات القسرية المتعلقة بالتجارة الحرة ومبدأ التراكم يضر بالاقتصاد الفلسطيني أيضاً. وتدعي إسرائيل أن الاقتصاد الفلسطيني يخسر من ذلك أكثر

---

[21] تنص المادة السابعة من الاتفاق الاوروبي الإسرائيلي على أن "تعليمات هذا الفصل (الأول) تنطبق على السلع التي تنشأ في المجموعة الأوروبية ودولة إسرائيل" وأعيد التأكيد على ذلك في المادة (83): تنطبق الاتفاقية على مناطق دولة إسرائيل".

[22] ينص أحد الإعلانات الأوروبية المرفق بالاتفاق الأوروبي الإسرائيلي على: "تبعاً للتطورات السياسية في المنطقة، فإنه عندما يتم الاتفاق بين إسرئيل ودولة أو أكثر من دول المتوسط على إنشاء منطقة تجارية حرة، ستقوم المجموعة الأوروبية باعتماد تراكم المنشأ لترتيبات التجارة مع هذه الدول".

من الاقتصاد الإسرائيلي. فيمكن أن يخسر الفلسطينيون فرص عمل كثيرة بسبب اعتماد الصناعة الفلسطينية بشكل كبير على السلع الإسرائيلية شبه المصنعة، وبسبب أن كثيراً من العمليات الصناعية الفلسطينية عبارة عن عمليات تعاقد من الباطن مع الصناعات الإسرائيلية (خصوصاً الملابس والأحذية). حيث أن السلع الفلسطينية التي تستخدم مدخلات إسرائيلية بنسبة كبيرة وكذلك السلع الإسرائيلية التي تستخدم مدخلات فلسطينية بنسبة كبيرة لا تتأهل لدخول الاتحاد الأوروبي بدون جمارك بسبب عدم انطباق مبدأ تراكم المنشأ على الاقتصادين.

من جهة أخرى، فإن المكاسب السياسية من الاتفاق الفلسطيني الأوروبي كبيرة وذات أهمية مميزة للسلطة الفلسطينية، وعليه نتوقع أن تصر السلطة الفلسطينية على التطبيق الحرفي للاتفاقيات وخصوصاً ما يتعلق منها بقواعد المنشأ. كما أن القضية ذات أهمية خاصة للاتحاد الأوروبي، فالادعاء الإسرائيلي ضعيف ويمكن أن تقبل الحكومة الإسرائيلية بالاتفاق الأوروبي الفلسطيني مقابل المحافظة على "الوضع القائم" فيما يتعلق بقواعد المنشأ والتراكم.

5- السلع الزراعية في التجارة الخارجية للاتحاد الأوروبي

كانت السياسة الزراعية المشتركة من الأركان الأساسية التي قامت عليها المجموعة الأوروبية الاقتصادية (EEC) في العام 1957. وقد نصت معاهدة روما على الأهداف الأساسية للسوق المشتركة فيما يخص الزراعة وهي:

- تأمين توفر السلع الزراعية،
- استقرار الأسواق،
- تأمين مستويات معيشة للمزارعين مقارنة لتلك في قطاعات أخرى في الاقتصاد.

وفي العام 1962 تم الاتفاق على أساليب تحقيق هذه الأهداف، وهي:

ضمان أسعار مرتفعة نسبياً للسلع الزراعية. ومنذ ذلك الحين تم تثبيت سعرين بصورة دورية، ضمن السياسة الزراعية المشتركة، لكل سلعة زراعية في دول السوق وهما: **السعر الهدف** أو **السعر المرجعي** وهو السعر المرغوب به للسلع المعنية في السوق الداخلي، **وسعر التدخل** وهو المستوى الأدنى الذي إذا وصله سعر السلعة الزراعية تقوم وكالات التدخل الخاصة بالمجموعة الاقتصادية بشراء السلعة لرفع سعرها. وبالتالي فإن سعر التدخل يشكل ما يعرف بالأرضية السعرية للسلعة الزراعية في السوق المحلي.

وحتى تضمن المجموعة أسعاراً زراعية محلية أعلى من تلك في الأسواق العالمية، فرضت المجموعة الأوروبية رسوماً جمركية مرتفعة على وارداتها الزراعية. وقد ضمنت هذه الرسوم أسعاراً للسلع المستوردة أعلى من مستويات محددة. وفي الحقيقة، فإن جميع الواردات من السلع الزراعية (بما في ذلك السلع الزراعية شبه المصنعة) قد أخضعت لرسوم جمركية مرتفعة لحرمانها من المقدرة على منافسة السلع المحلية

(الأوروبية). وكانت تلك الرسوم نوعين: تعرفة جمركية على شكل نسبة ثابتة، ورسوم متغيرة تختلف من وقت لآخر تبعاً للتغير في الأسعار المدعومة.

في المقابل، ولتشجيع الصادرات، قدمت المجموعة الأوروبية دعماً سخياً للصادرات الزراعية. فالمزارع الأوروبي يبيع سلعته بالأسعار الدولية في الأسواق العالمية، ويحصل على الفرق بين السعر المحلي والسعر الدولي من الحكومات على شكل دعم للتصدير.

لقد طبق هذا النظام من الرسوم الجمركية على الواردات ودعم الصادرات على المحتوى الزراعي للسلع الزراعية المصنعة. نستنتج من ذلك أن السياسة الزراعية المشتركة وفرت حوافز إنتاجية قوية لمعظم السلع الزراعية، كما أنها وفرت إجراءات حماية فعالة أدت إلى عزل السوق الأوروبية وحمايتها من المنافسة الخارجية. وقد نجحت هذه السياسة بصورة عظيمة في زيادة الإنتاج الزراعي، حيث أنه مع نهاية السبعينيات تجاوزت الكفاية الذاتية الأوروبية في معظم السلع الزراعية الرئيسية الـ 100%، واستمرت المجموعة الأوروبية باستيراد عدد قليل من السلع الزراعية مثل الفواكه والزيوت النباتية ولحم الغنم. إلا أن السياسة الزراعية المشتركة أدت إلى تراكم فوائض كبيرة من السلع الزراعية المدعومة، حيث أن الطلب المحلي لم يستطع مواكبة الارتفاع الكبير في الإنتاج. وتزايدت مع ذلك تكاليف التخلص من هذه الفوائض. فمثلاً في العام 1985، بلغت النفقات على دعم أسواق السلع الزراعية 20 مليون إيكو تقريباً مستنفذة 68% من الميزانية الإجمالية للمجموعة الاقتصادية الأوروبية (تقرير المجموعة الأوربية، 1994).

بالإضافة إلى هذا الضغط المالي، وحقيقة أن المزارعين في دول المجموعة يمثلون نسبة ضئيلة من القوى العاملة، تنامت الاحتجاجات الدولية ضد سياسة الإغراق الأوروبية. فالدعم السخي للصادرات الممنوح من معظم الدول الغنية أدى إلى تدهور الأسعار الدولية للسلع الزراعية، وعرّض ذلك وجود المزارعين في الدول النامية للخطر.

كانت هناك محاولات عديدة للحد من الدعم الزراعي وفـوائض الإنتـاج فـي المجموعة الأوروبية. وشمل ذلك تجميداً للأسعار الاسمية المدعومة للعام 1984، وفرض سقف على ميزانية المجموعة الأوروبية عام 1988 وعدة مبادرات موجهة لسلع محـددة مثل تحديد كميات قومية للحليب في العام 1984، وإجراءات لاستقرار المحاصيل الحقلية (بحيث تنخفض أسعار الدعم عند تجاوز الإنتاج لكميات معينة)، وسياسة تحديد مـساحة الأرض المزروعة ببعض المحاصيل. إلا أن كل هذه الإجراءات لم تفلح في ضبط الإنفاق الذي تجاوز الـ 30 بليون إيكو في العام 1992 (TRAG, 1996).

جاء التعديل الرئيسي الأول للسياسة الزراعية المشتركة في العام 1992 وهـو معروف باسم تعديل ماكشاري، على اسم المفوض الزراعي في حينه. أما التعديل الثـاني فتم اعتماده في العام 1999 ويسمى بـ"اجندة 2000". لقد جاء تعـديل ماكـشاري فـي مواجهة المتطلبات المالية الملحة داخل الاتحاد الأوروبي، أما تعديل "أجندة 2000" فجـاء كجزء من عملية التكيف لتسهيل توسع الاتحاد الأوروبي تجاه أوروبا الشرقية. بالإضـافة إلى ذلك، فإن التعديلين اعتبرا ضروريين لمواكبة متطلبات تحرير التجارة التـي تبنتهـا منظمة التجارة العالمية (WTO).

وقد تمثلت الفكرة الأساسية في البرنامجين بإدخال عملية تدريجية لفصل الـدعم المالي للمزارعين عن حجم انتاجهم. وكان التوجه إلى التحـول فـي اسـتراتيجية دعـم مستويات المعيشة من الدعم السعري الذي يؤدي بالتأكيد إلى زيادة الانتـاج إلـى دعـم مستويات الدخل، حيث أن الأخير يمكن أن يكون محايداً في تأثيره على الانتاج. وتـؤدي هذه الفلسفة الجديدة للدعم إلى انخفاض الأسعار المحلية للسلع الزراعية الأوروبية وبالتالي انخفاض الحاجة إلى سياسة حماية ضد الواردات وانخفاض الحاجة إلى دعم الـصادرات الزراعية.

وقد جاء تعديل ماكشاري في الوقت الذي وقّع الاتحاد الأوربي فيه وثـائق دورة أورغواي في مفاوضات الجات. وقد اشتملت هذه الدورة ولأول مرة في تـاريخ **الجـات**

والتجارة متعددة الأطراف على التزامات محددة تجاه التجارة في السلع الزراعية. ويمكن تلخيص هذه الالتزامات العامة في ثلاث نقاط:

- ✧ تحويل كل أنواع الرسوم الجمركية المفروضة على السلع الزراعية المستوردة إلى تعرفة جمركية نسبية. وتخفيض الوسط الحسابي البسيط للتعرفة الجمركية بمعدل 36% خلال ستة سنوات تبدأ من تموز 1993. كما أن هذا التخفيض مشروط بأن لا يقل (التخفيض) عن 15% من التعرفة على كل سلعة زراعية ويجب أن يؤدي النظام الجديد إلى تغطية الواردات من السلع الزراعية لنسبة 5% على الأقل من الاستهلاك المحلي.
- ✧ تخفيض الإنفاق على دعم السلع الزراعية بنسبة 20% خلال ست سنوات. ويستثنى من ذلك أشكال الدعم المتعلقة بدعم مستويات دخل المزارعين، ودعم التدريب، والبحث، وحماية البيئة والتنمية الريفية (ما يعرف بنفقات الصندوق الأخضر).
- ✧ تخفيض الإنفاق على دعم الصادرات الزراعية بنسبة 36% خلال ست سنوات. بالإضافة إلى تخفيض حجم الصادرات المدعومة بنسبة 21% خلال الفترة ذاتها.

وقد اختلف تنفيذ هذه الالتزامات من سلعة إلى أخرى ومن دولة إلى أخرى. سوف يتم التركيز على معالجة الاتحاد الأوروبي للواردات من الفواكه والخضار الطازجة (انظر "مراقب السياسة الزراعية المشتركة"، 1999).

5-1 الفواكه والخضار الطازجة والمصنعة

قبل دورة أورغواي، فرض الاتحاد الأوروبي تعرفة جمركية ورسوم "موازية" على الفواكه والخضار المستوردة. فرضت الرسوم الموازنة عند انخفاض الأسعار عن مستوى "سعر المرجعية"، وقد حدث ذلك في العادة في فترات ذروة الانتاج في الاتحاد الأوروبي، كما كان هناك نظام دعم للصادرات.

وقد تم تغيير هذا النظام، بعد دورة الأورغواي في العام 1994، بنظام يسمى نظام أسعار الدخول (ENTRY PRICE SYSTEM)، حيث تم تحديد أسعار دخول 15 سلعة زراعية رئيسية خلال فترات موسمية محددة. فإذا تم استيراد سلعة ما بسعر الدخول أو أعلى منه (أو بأي سعر خارج فترات التحديد) فسيدفع على هذه السلعة نسبة محددة من الجمارك مبينة في التعرفة الجمركية المشتركة. وإذا ما تم استيراد السلعة خلال الفترة الموسمية المحددة بسعر أقل من سعر الدخول، فإنها بالإضافة إلى معدل التعرفة الجمركية المحددة في القائمة، تدفع ما يعرف بالتعرفة المعادلة. وهناك حدود قصوى لهذه التعرفة المعادلة، إلا أنها عالية بصورة واضحة. ويتم تثبيت أسعار الدخول والتعرفة المعادلة بالتشاور مع منظمة التجارة العالمية وهما يخضعان لتخفيض تدريجي. بالرغم من ذلك، يبقى هناك ما يعرف "بقواعد الحماية" ويسمح للاتحاد الأوروبي بموجبها بفرض "رسوم جمركية إضافية" عندما تتجاوز الواردات مستويات معينة. وهذا هو السبب وراء اجراءات ترخيص الاستيراد ومراقبته المتبعة في الاتحاد الأوروبي.

لنأخذ مثالاً : تمتد فترة تحديد أسعار الدخول إلى الاتحاد الأوروبي للبرتقال الطازج المستورد بين الأول من كانون الأول إلى نهاية أيار من السنة. ويتراوح معدل التعرفة الجمركية خلال هذه الفترة بين 3.5% (في النصف الثاني من أيار) و 17.3% في الفترة بين كانون الثاني وآذار. إضافة إلى هذا المعدل هناك رسم يتراوح بين 0,007 و 0,077 يورو لكل كغم معتمداً على سعر الدخول (من 36 يورو للطن إلى أقل من 33 يورو للطن على التوالي). وأما خلال الفترة المتبقية من السنة (الأول من حزيران إلى نهاية تشرين الثاني)، يفرض على الواردات من البرتقال التعرفة الجمركية فقط وتتراوح بين 3,3% في النصف الأول من تشرين الأول و 15% في النصف الثاني من تشرين الأول وخلال تشرين الثاني. وتتمثل تنازلات الاتحاد الأوروبي في ما يخص السلع الزراعية بتخفيض معدلات التعرفة الجمركية فقط. لذلك، مثلاً عندما تصدر إسرائيل البرتقال إلى الاتحاد الأوروبي فإنها تحظى بخصم 60% من التعرفة الجمركية، أي أنها تدفع 40% من معدلات التعرفة الجمركية التي وردت أعلاه، بالإضافة إلى الرسوم الكاملة المتعلقة بسعر الدخول إذا ما كانت الصادرات الإسرائيلية خلال الفترة كانون الأول– أيار

(تجدر الملاحظة هنا أن الأرقام الواردة هي للعام 1999 ومأخوذة من كتاب الجمارك الصادر عن الاتحاد الأوروبي).

وعوملت السلع الزراعية المصنعة بالطريقة ذاتها التي بينت للسلع الزراعية قبل دورة أورغواي. فرسوم الاستيراد تكونت من شقين أحدهما ثابت وهو عبارة عن معدل تعرفة جمركية، والآخر متغير يعكس الفرق بين الأسعار الدولية وأسعار الاتحاد الأوروبي للمواد الأولية الزراعية التي تدخل في إنتاج السلع الزراعية المصنعة. أما بعد دورة الأورغواي، فاستمر العمل بالجزء الثابت، أما الجزء المتغير فاختفى واستبدل بمعدلات تعرفة تعكس التعرفة على المواد الأولية المستخدمة في السلع المصنعة. وما زال الاتحاد الأوروبي يفرض رسم استيراد إضافي على نسبة السكر المضاف للسلع المصنعة.

هناك نظام آخر قائم يعرف بنظام الحد الأدنى لأسعار الاستيراد والذي يعتمد الرسوم الموازية على واردات بعض السلع المصنعة، إلا أن هذا النظام سينتهي العمل به في العام 2000. كما أن هناك قواعد حماية تسمح للاتحاد الأوروبي بفرض رسوم إضافية في الحالات التي تؤدي فيها الواردات إلى آثار سلبية جدية على أسواق الاتحاد الأوروبي. لهذه الأسباب ولغيرها، يطبق الآن نظام رخص الاستيراد لمساعدة الاتحاد الأوروبي لمراقبة تطورات السوق. تسري الرخص في العادة لمدة 3 شهور وتصدر عند الطلب. ولكن في حالات خاصة والتي تتوجب فيها مراقبة أدق للأسواق، قد يستغرق إصدار الرخص خمسة أيام عمل. مستردات التصدير ما زالت قائمة في الاتحاد الأوروبي فيما يخص الصادرات الزراعية والزراعية المصنعة.

6- الامتيازات التجارية في الاتفاقية الفلسطينية الأوروبية
مقارنة مع اتفاقيات الشراكة المتوسطة الأخرى

يهدف هذا القسم إلى عرض الامتيازات التجارية المحددة والمشمولة في الاتفاقية الفلسطينية الأوروبية وتقدير قيمتها المحتملة للاقتصاد في الضفة والقطاع. ستتم مقارنة هذه الامتيازات مع تلك التي يتم تبادلها بين الاتحاد الأوروبي وإسرائيل في اتفاق الشراكة بينهما. ويمكن تبرير هذه المقارنة تلقائياً: فقد كان لدى السلطة الفلسطينية فرصة اختيار بين أن توسع الاتفاقية الإسرائيلية الأوروبية لتغطي المناطق الفلسطينية (كما حصل من الولايات المتحدة) وبين أن تفاوض الاتحاد الأوروبي وتوقع معه على اتفاقية مستقلة. وعليه ومع عدم تجاهل الامتيازات السياسية للخيار الثاني، فإن الموقف الفلسطيني في نقاش الترتيبات التجارية الجديدة يجب أن ينطلق من الترتيبات الإسرائيلية الأوروبية كحد أدنى، بمعنى أن لا يقبل الفلسطينيون بامتيازات أقل من تلك التي تحصل عليها إسرائيل من الاتحاد الأوروبي. في المقابل، وكما سيتضح في هذا القسم، فإن ترتيبات شبه الاتحاد الجمركي بين إسرائيل والضفة والقطاع تفرض قيوداً حادة على المكاسب المحتملة من الامتيازات الإضافية التي يمكن أن تمنح للضفة الغربية وقطاع غزة فيما يتعلق بالاستيراد من الاتحاد الأوروبي.

6-1 السلع الصناعية

تعالج الاتفاقية الفلسطينية الأوروبية التجارة في السلع المصنعة بطريقة غير متماثلة. وتحدد هذه المعاملة بفترة انتقالية لإعطاء الفترة الكافية للالتزام بقواعد منظمة التجارة العالمية. وتتطلع الاتفاقية إلى أن تصبح التجارة في السلع الصناعية حرة (بدون جمارك) بصورة متماثلة بين الطرفين في العام 2001. هناك مثالان من عدم التماثل في الاتفاقية الحالية:

- يسمح للسلطة الفلسطينية بفرض رسوم مالية على بعض السلع الصناعية المنتجة في الاتحاد الأوروبي، بشرط ألا تتجاوز الرسوم 25% من قيمة السلع، ويعطي الملحق رقم (3) من الاتفاقية قائمة بهذه السلع. من جهة أخرى، يتم تخفيض هذه الرسوم تدريجياً على مدى 5 سنوات من تاريخ سريان الاتفاقية (المادة 8). وتتيح هذه المادة ذاتها بعض المرونة إلا أنها تؤكد على إمكانية تمديد المرحلة الانتقالية مدة سنة واحدة على الأكثر. يشمل الملحق (3) ست سلع: السكاكر، والشوكلاته، والبسكويت، وأنواع الرقاقات (CHIPS)، والوجبات الخفيفة، وأرواب الحمام، والبشاكير (المناشف).
- الصناعات الوليدة : تستطيع السلطة الفلسطينية اعتماد إجراءات استثنائية بفرض أو زيادة رسوم جمركية فيما يتعلق بالصناعات الوليدة، والقطاعات التي تمر بعملية إعادة هيكلية، والقطاعات التي تعاني صعوبات جادة. إلا أن هذه الرسوم محددة بـ 25% من القيمة كحد أقصى ومحددة بفترة خمس سنوات (المادة 10).

في المقابل فإن التجارة في السلع الصناعية بين الاتحاد الأوروبي وإسرائيل متبادلة بصورة متماثلة. وكما أشير إليه سابقاً، فإن الاتفاق الأوروبي الإسرائيلي مبني على اتفاق التجارة الحرة الموقع بينهما في العام 1975. وقد حظيت إسرائيل بموجب الاتفاق بامتيازات غير متماثلة وكبيرة خلال فترة انتقالية طويلة بما في ذلك إمكانية حماية الصناعة الوليدة، فحق إسرائيل في فرض الرسوم الجمركية على السلع الأوروبية التي تنافس سلعها استمر حتى العام 1998، أي عشرة أعوام بعد انقضاء الفترة الانتقالية التي اتفق عليها ابتداء.

وكما بينا سابقاً، فإن الاتفاق الإسرائيلي الأوروبي والاتفاق الفلسطيني الأوروبي يتطلبان قواعد منشأ صارمة بشكل واضح. وأن لهذه القواعد آثاراً سياسية إيجابية على الفلسطينيين، إلا أن لها آثاراً سلبية على اقتصاد الضفة والقطاع. لا تناقش الاتفاقية الفلسطينية الأوروبية موضوع التراكم ذا الحساسية الخاصة. إلا أنه سوف يبين في التوصيات أن الامتيازات التي منحها الاتحاد الأوروبي للضفة الغربية وقطاع غزة فيما

يتعلق بالسلع الصناعية لا قيمة لها في ظل العلاقات التجارية الحالية بين إسرائيل والمناطق الفلسطينية. بالمقابل فإن امتيازات تتعلق بتسهيل شروط المنشأ مع توفير الدعم المالي والفني المباشر للصناعات في الضفة والقطاع تكون أكثر قيمة وأهمية.

6-2 السلع الزراعية

سيتم تقسيم معالجة الامتيازات التجارية بالنسبة للسلع الزراعية إلى قسمين: الأول يتعلق بالواردات من الاتحاد الأوروبي، ويتعلق الثاني بالامتيازات التجارية التي يقدمها الاتحاد الأوروبي عند استيراد هذه السلع.

الصادرات من الاتحاد الأوروبي

وافقت السلطة الفلسطينية على تخفيض الرسوم الجمركية، ضمن "كوتا" معينة، المفروضة على ست سلع زراعية أوروبية. تشمل القائمة المشابهة في الاتفاقية الإسرائيلية الأوروبية المشابهة 82 سلعة زراعية (الجدول رقم 5) (كلا القائمتين تعتمد نظام الستة خانات المعروف بالرمز الجمركي الموحد CN-CODE). [23] وتشمل القائمة الفلسطينية – الأوروبية البقر الحي، واللحم البقري المجمد، وطحين القمح، ومستلزمات أعلاف الحيوانات، والجبن واللبن. عدا عن رسم مقداره 4 دولارات أمريكية للكيلو من الجبن، تلغى الرسوم على السلع الخمسة الأخرى ضمن "الكوتا" المتفق عليها. كما أن الجبن واللبن هما السلعتين الوحيدتين المشتركتين بين القوائم الفلسطينية الأوروبية والقوائم الإسرائيلية الأوروبية (بالرسوم الجمركية نفسها). أما السلع الأخرى في القائمة الفلسطينية فلا تظهر في القائمة الإسرائيلية.

[23] الرمز الجمركي (CN-CODE) يتكون من 8 خانات وعندما يسبق الرمز بالحرفين EX فإن ذلك يعني أن الرمز ووصف المواد تؤخذ معاً عند تحديد السلع التي تستفيد من الامتيازات.

الصادرات إلى الاتحاد الأوروبي

تعتبر الامتيازات التي يمنحها الاتحاد الأوروبي فيما يتعلق بوارداته الزراعية ذات أهمية مميزة بالنسبة للضفة الغربية وقطاع غزة. ويعود ذلك إلى كون التجارة في السلع الزراعية الأقل تحرراً، وبالتالي فإن أية تنازلات في هذا الجانب تشكل مكسباً واضحاً، بالإضافة إلى كون الضفة والقطاع تتمتع بميزة تنافسية في بعض هذه السلع. إن الامتيازات التي يمنحها الاتحاد الأوروبي في المجال الزراعي محدودة جداً، وتتمثل فقط في تخفيض التعرفة الجمركية المشتركة على سلع محددة وفي مواسم محددة بجدول زمني دقيق. لا تشمل هذه الامتيازات أي تخفيض للتعرفة المعادلة (رسوم المعادلة) والتي ترتبط بنظام أسعار الدخول. بالإضافة إلى ذلك، وحفاظاً على السوق الأوروبية وإبقاء للمبادرة في يد الاتحاد الأوروبي ترتبط الامتيازات الممنوحة بإطار مفصل ومعقد.

هناك بروتوكول تقليدي في جميع اتفاقيات الشراكة الأوروبية المتوسطية مخصص "لاستيراد الاتحاد الأوروبي للسلع الزراعية". ويشمل هذا البروتوكول جدولاً شبيهاً بما يلي:

الرمز الجمركي الموحد 1	الوصف 2	تخفيض الموسم 3	التعرفة ضمن "الكوتا" (طن) 4	تخفيض بالرسم بعد "الكوتا" (%) 5	الكمية المرجعية (طن) 6
XX	بندورة (3/31-2/1)	%100	-	%60	1000
YY	توت أرضي (3/31-11/1)	%100	حتى 1200	00	-

ويمثل العمود الأول الرمز الجمركي الموحد (CN CODE) للسلعة المعنية، ويعطي العمود الثاني اسم السلعة والفترة الزمنية المحددة التي ينطبق عليها الامتياز. فمثلاً يمكن للضفة الغربية وقطاع غزة الاستفادة من تصدير البندورة للاتحاد الأوروبي لمدة شهرين: من أول شباط وحتى نهاية آذار. ويظهر في الجدول ثلاث فئات من السلع، هي:

أولاً: سلع تحدد لها "كوتا" تعرفة (مثل التوت الأرضي في الجدول). تستطيع الضفة والقطاع تصدير حتى 1200 طناً من التوت الأرضي بجمارك مخفضة (العمود 4) بنسبة 100%(العمود 3)، مقارنة مع الرسوم المفروضة على الواردات من دول أخرى أعضاء في منظمة التجارة العالمية. ويلاحظ أن هذا الامتياز يطبق على التوت الأرضي فقط إذا تم تصديره خلال الفترة بين تشرين الثاني وآذار. ويتم تخفيض التعرفة للكميات التي تزيد عن 1200 طن أو تلك التي تصدر خارج الفترة الزمنية المحددة بالنسبة المبينة في العمود رقم (5) من الجدول (وهي صفر% في حالة التوت الأرضي، أي لا تخفض الجمارك عليها في هذه الحالة).

ثانياً: سلع يحدد لها ما يسمى بالكمية المرجعية (كما في حالة البندورة في الجدول). تستفيد الصادرات من هذه السلع من التخفيض في العمود (3)، ولكن إذا ما تجاوزت الصادرات الكمية المرجعية، يحق للاتحاد الأوروبي معاملة الكمية الإضافية كما هو وارد في العمود الخامس.

ثالثاً: سلع لم تحدد لها كميات مرجعية ولا "كوتا" للتعرفة. وفي هذه الحالة يستطيع الاتحاد الأوروبي تحديد كمية مرجعية إذا "تبين أن كمية الواردات من السلعة تهدد بالتسبب بصعوبات للأسواق الاتحاد الأوروبي".

تستفيد قائمة مكونة من 17 سلعة زراعية منتجة في الضفة والقطاع بشكل أو بآخر من أشكال الامتيازات المذكورة عند تصديرها إلى الاتحاد الأوروبي (البروتوكول1). يبين الجدول (6) هذه القائمة. بالمقارنة توفر الاتفاقية الإسرائيلية الأوروبية امتيازات لمجموعة من 59 سلعة زراعية إسرائيلية المنشأ، ويعرض الجدول 6 الامتيازات الممنوحة لإسرائيل على السلع الـ (17) نفسها إلى جانب الامتيازات الممنوحة في الاتفاقية الفلسطينية.

بالطبع فإن مدى الإنتاج الزراعي ومجالاته في إسرائيل أوسع بكثير منه في الضفة والقطاع، ومن هنا كان الفرق في عدد السلع وحجم الكميات المحددة (كمية التعرفة والكمية المرجعية) إلا أنه من المستغرب أن بعض السلع الزراعية الفلسطينية ذات الإمكانية التصديرية لا تظهر في القائمة التي تتناولها الاتفاقية الفلسطينية الأوروبية. وتشمل هذه السلع البطاطا والبندورة الصغيرة (CHERRY TOMATOES)، وعنب المائدة، والبرقوق والمشمش وعصير البرتقال، وجميع هذه السلع موجودة في القائمة الإسرائيلية الأوروبية. وقد أوصى أحد علماء الاقتصاد الزراعي (دي باسكال)(DE PASCAL, 1996) في دراسة ممولة من الاتحاد الأوروبي بإضافة قائمة طويلة من السلع الزراعية التي يمكن أن تنتجها الأراضي الفلسطينية إلى قائمة السلع الزراعية التي تحصل على الامتيازات عند دخولها للاتحاد الأوروبي. نقدم هذه القائمة كملحق لهذه الورقة، فقط سلعة واحدة من هذه القائمة تظهر في القائمة الفلسطينية الأوروبية (البصل البري). من جهة أخرى، فإن الكميات التي تتضمنها الاتفاقية الفلسطينية الأوروبية غير مشجعة، وقد اقترح دي باسكال زيادة "كوتا" التعرفة للأزهار والتوت الأرضي إلى 4000 طن لكل منها، بينما بلغت الكمية في الاتفاقية 1500 طن و1200 طن على التوالي. كما أوصى باسكال بزيادة الكمية المرجعية لليمون بنسبة 90% (إلى 1500طن).

من المهم مقارنة الامتيازات الممنوحة للسلع الـ 17في اتفاقيات الشراكة المتوسطية المختلفة. فكما هو واضح من الجدول (6)، هناك "كوتا" للتعرفة على سلعتين فلسطينيتين فقط، هما الأزهار والتوت الأرضي، بينما هي محددة لجميع السلع الـ 17 تقريباً في الحالة الإسرائيلية. وهذا يعكس مرونة أكثر في التعامل مع السلع الفلسطينية إذا ما أخذ بعين الاعتبار عدم اليقين حول مدى القدرات التصديرية لهذه السلع. أما بالنسبة للفترات الزمنية المحددة لإمكانية الاستفادة من الامتيازات فهي في الحالة الفلسطينية تشبه إلى حد كبير الحالة الإسرائيلية. فالفترة الأطول الممنوحة للبندورة والباذنجان الإسرائيلية تتوازن مع فترة أطول للخضار والفواكه الفلسطينية. كما أن التعرفة الجمركية هي ذاتها للسلع الرئيسية في القائمة (الحمضيات، البصل، البطيخ، الباذنجان). من جانب آخر، فإن التخفيض للبندورة الفلسطينية بعد كمية التعرفة أو الكمية المرجعية يصل إلى 60%، بينما

لا يوجد تخفيض للبندورة الإسرائيلية، ويعادل ذلك بمعاملة معاكسة للتوت الأرضي. هناك معاملة أفضل لمعظم الخضار الفلسطينية عند تصديرها إلى الاتحاد الأوروبي.

يبين الجدول (7) الامتيازات الأوروبية للمجموعة نفسها من السلع في اتفاقيات التجارة الحرة مع تونس والمغرب. وهنا أيضاً المعاملة أفضل للخضار الفلسطينية. إلا أن بعض السلع المهمة (البرتقال والمندلينة والليمون) تحظى بمعاملة أفضل في اتفاقيات تونس والمغرب. كما أن الفترات الزمنية للبندورة والباذنجان والكوسا المغربية والتونسية أفضل من مثيلاتها الفلسطينية.

من الممكن الاستنتاج أن معاملة الاتحاد الأوروبي للسلع الزراعية الفلسطينية كانت إلى حد بعيد مشابهة لمعاملته لهذه السلع المنتجة في دول أخرى تربطها بالاتحاد الأوروبي اتفاقيات شراكة أو تجارة حرة، وخاصة إسرائيل. وهذا يثير الاستغراب لتناقضه مع الادعاء الأوروبي بمساعدة إرساء دعائم اقتصاد مناطق الحكم الذاتي الفلسطينية حديثة النشأة.

إلا أنه من العدل الإشارة إلى أن الاتحاد الأوروبي يواجه مأزقاً فريداً: فالاتحاد يحاول عمل اتفاقيتي تجارة حرة منفصلتين مع كيانين النظام التجاري بينهما غير واضح وليس شفافاً. وبالتالي، يمكن أن تتحول أية امتيازات إضافية للضفة الغربية وقطاع غزة إلى امتيازات إضافية لإسرائيل. في المقابل، فإن اتفاقيات الاتحاد الأوروبي من هذا النوع تبنى عادة على الحجم الفعلي للتجارة بين الطرفين. فمثلاً، عندما تناقش تونس والاتحاد الأوروبي"الكوتا" للبرتقال التونسي، يكون النقاش مبنياً على الكميات الفعلية المصدرة من تونس إلى الاتحاد، ولكن الصادرات الفعلية الفلسطينية إلى الاتحاد الأوروبي لا تذكر. تجادل السلطة الفلسطينية وبحق، أن هذا الوضع ناجم عن السياسة المقصودة التي انتهجتها إسرائيل، ولا يجوز أن تؤخذ كمقياس على عدم أهمية الأسواق الأوروبية للسلع الفلسطينية. في الحقيقة، كانت بعض السلع الزراعية الفلسطينية تصل إلى الاتحاد الأوروبي بصورة منتظمة كسلع إسرائيلية كما تجادل السلطة أن تأمين أسواق جيدة

كأسواق الاتحاد الأوروبي للسلع الزراعية الفلسطينية سيشكل حافزاً مهماً لزيادة الإنتاج.[24]

3-6 السلع الزراعية المصنعة

تستثنى السلع الزراعية التي مرت بالمرحلة الأولى من التصنيع من ترتيبات التجارة الحرة التي تسري على السلع الصناعية في الاتفاقيات بين الاتحاد الأوروبي وشركائه. وينطبق ذلك على اتفاقيات الاتحاد الأوروبي مع دول المتوسط بما في ذلك الاتفاق الفلسطيني والاتفاق الإسرائيلي. وتظهر السلع المعنية في قائمة بالملحق الثاني في معاهدة روما، ودستور الاتحاد الأوروبي وفي اتفاقيات السوق المشتركة. وينطبق على هذه السلع نظام الرسوم الجمركية على المستورد منها ونظام الاسترجاع على الصادرات اللذين ينطبقان على السلع الأساسية الزراعية المكونة لهذه السلع[25].

بالإضافة إلى ذلك، فإن الاتفاق الأوروبي مع كل من إسرائيل والسلطة الفلسطينية تحتفظ بحق الاتحاد الأوروبي لفرض ضرائب جمركية على المحتوى الزراعي لـ 26 مجموعة سلعية زراعية مصنعة (أربع خانات حسب تصنيفات الرمز الجمركي الموحد). وهذه المجموعة من السلع تظهر في الاتفاق الفلسطيني (الملحق 1) والاتفاق الإسرائيلي (الملحق 2)[26].

---

[24] يعتبر إنتاج وتصدير لحوم الحبش مثالاً على هذه النقطة. فالامتيازات الممنوحة للحوم الحبش الإسرائيلية كبيرة بينما لا تمنح أية امتيازات للحبش الفلسطيني حيث أن الضفة والقطاع لا تنتج الحبش حالياً، ولكن الإمكانيات متاحة وكبيرة. وكانت إسرائيل قد منعت إنتاج الحبش في الضفة والقطاع طوال سنوات الاحتلال لحماية إنتاجها منه.

[25] تجدر الملاحظة هنا إلى أن حرمان هذه السلع من ترتيبات التجارة الحرة يسري على الطرفين، وفي الاتفاق الإسرائيلي الأوروبي تضاف سلعة أخرى للقائمة هي الزلال بكل أشكاله (الملحق 1).

[26] تم حساب المحتوى الزراعي على أنه الفرق بين الأسعار الأوروبية للسلع الزراعية الخام المستخدمة في التصنيع وأسعار الاستيراد لهذه المواد من دولة ثالثة. بعدها، يمكن أن تأخذ ضريبة المحتوى الزراعي شكل معدل نسبي من القيمة، معتمداً على الطريقة التي تعامل بها المواد الخام المستخدمة في التصنيع (المادة 9 من الاتفاق الإسرائيلي-

في المقابل، سمح لإسرائيل الاحتفاظ بحق فرض الجمارك على المحتوى الزراعي لتسع مجموعات سلعية زراعية مصنعة (الملحق 4)، أما السلطة الفلسطينية فسمح لها بفرض الضرائب الجمركية على خمس مجموعات سلعية فقط (الملحق 2). فعلى عكس إسرائيل، لا يسمح للسلطة الفلسطينية فرض ضرائب على سلع مثل البوظة، والكحول والخمور المصنعة من العنب و"الباستا" وزلال البيض. بالإضافة إلى ذلك فبينما تعطى إسرائيل الحق في توسيع قائمة السلع التي ينطبق عليها مبدأ المحتوى الزراعي بشرط أن لا تكون ضمن السلع التي تظهر في الملحق الخامس ويحتويها الملحق الثاني، فإن السلطة الفلسطينية لا تتمتع بمثل ذلك.

تتعلق الامتيازات التجارية الممنوحة للسلع الزراعية المصنعة بتخفيض المحتوى الزراعي. فمثلاً تلتزم إسرائيل بتقديم تنازلات فيما يتعلق بالمحتوى الزراعي في ست مجموعات سلعية: البوظة والكحول والخمور المصنعة من العنب، و"الباستا" وأنواع مختلفة من الخبز التي تشمل أو لا تشمل منتجات ألبان (الملحق 6 –الجدول 2). في المقابل يمنح الاتحاد الأوروبي تنازلات فيما يتعلق بالمحتوى الزراعي في 11 سلعة إسرائيلية: الذرة الحلوة، والشوكلاته، والأطعمة المحضرة من الحبوب والخبز، والمعجنات . (الملحق السادس –الجدول 1). يقدم الاتحاد الأوروبي تخفيضاً للمحتوى الزراعي بنسبة 30% على معظم هذه السلع. كما اتفق الاتحاد الأوروبي وإسرائيل على أن تلغي الأخيرة أي ضرائب على المحتوى الزراعي لـ (13) سلعة أوروبية، بينما يلغى الاتحاد الأوروبي ضرائب المحتوى الزراعي لسلعة إسرائيلية واحدة هي الجبنة (CASEIN).

وكما يلاحظ في الجدول (5)، والذي يلخص الامتيازات التجارية فيما يخص أرقام خطوط الإنتاج، فإنه ليس هناك أية تنازلات فيما يخص المحتوى الزراعي في

الاوروبي). إلا أن النظام الجديد لأسعار الدخول ينص على أن رسوم جمركية محددة تفرض على السلع الزراعية المصنعة بالاعتماد على نسبة المواد الخام المستخدمة فيها.

الاتفاق الفلسطيني الأوروبي. بالرغم من أن مدى وعدد السلع المشمولة في الاتفاق الإسرائيلي أو مستوى الامتيازات الممنوحة لها يمكن أن لا يكون مهماً للاقتصاد الفلسطيني، إلا أن غياب مثل هذه الامتيازات عن الاتفاق الفلسطيني الأوروبي يثير الاستغراب. حيث أن العلاقة الاقتصادية الفلسطينية الإسرائيلية (المتمثلة بشبه اتحاد جمركي) تعني أن أية امتيازات منحتها إسرائيل للاتحاد الأوروبي تعتبر تلقائياً ممنوحة من قبل الضفة والقطاع للاتحاد الأوروبي. وعليه فإنه عندما لا يمنح الاتحاد الأوروبي هذه الامتيازات للضفة الغربية وقطاع غزة فإن السلطة الفلسطينية تكون قد منحت امتيازات من طرف واحد. وهذا ينطبق بصورة واضحة على الحالات التي حددت فيها الامتيازات الأوروبية لإسرائيل ب"كوتا". من جهة أخرى، وعندما لا تكون الامتيازات محددة ب"كوتا"، فإن المعاملة غير المتماثلة تؤثر سلباً على التجارة المباشرة بين الاتحاد الأوروبي والضفة والقطاع، وتؤدي إلى تحويل التجارة الفلسطينية إلى إسرائيل.

النقطة المهمة التي يمكن تسجيلها هنا هي، بما أن الامتيازات الإسرائيلية الممنوحة للاتحاد الأوروبي تعتبر تلقائياً امتيازات فلسطينية للاتحاد فإنه يجب أن تكون الامتيازات التي يمنحها الاتحاد الأوروبي للإسرائيليين والفلسطينيين واحدة. بمعنى آخر، إذا كانت الاتفاقية الإسرائيلية الأوروبية متبادلة تماماً، وبما أن الامتيازات الأوروبية للفلسطينيين أقل من تلك الممنوحة للإسرائيليين، فإن الاتفاقية الفلسطينية–الأوروبية تبدو غير تبادلية ومتحيزة لصالح الاتحاد الأوروبي.

7-التوصيات

من المهم التأكيد على أن المشاكل الاقتصادية في الضفة والقطاع لا تقتصر على قضية الوصول إلى الأسواق العالمية. صحيح أن هذه القضية كانت وما زالت الموضوع الأهم بسبب السياسات والممارسات الإسرائيلية، ولكن وعندما يرفع الحصار الإسرائيلي عن الاقتصاد الفلسطيني فإن المشكلة الأهم ستكون ليس في الوصول إلى الأسواق العالمية وإنما في غياب القدرات الإنتاجية للضفة الغربية وقطاع غزة، أي إمكانية إنتاج تشكيلة من السلع القادرة على المنافسة في الأسواق العالمية.

ضمن هذا التصور العام، فإن دمج المنح الأوروبية المقدمة للفلسطينيين مع الترتيبات التجارية في المبادرة المتوسطية أمر في غاية الأهمية لاقتصاد الضفة والقطاع. وليس الهدف من هذا الدمج فقط ما أشار إليه إعلان برشلونة، والمتمثل في مساعدة الدولة لإعادة الهيكلة في ظل دخول السلع الأوروبية بدون جمارك إلى سوقها، وإنما أن يكون الهدف في الحالة الفلسطينية هو تمويل برنامج إعادة تأهيل وإعادة بناء القدرات الإنتاجية.

ما زالت الآثار السلبية لدخول السلع الأوروبية (إضافة إلى الأمريكية والإسرائيلية) بحرية إلى أسواق الضفة والقطاع قائمة منذ أكثر من ثلاثين سنة بسبب الاندماج القسري للاقتصاد الفلسطيني بالاقتصاد الإسرائيلي. تستدعي الحاجة إلى دمج المعونات الأوروبية بالترتيبات التجارية مع الضفة والقطاع تطوير القدرات الإنتاجية الأمر الذي يعني اعتماد الضفة والقطاع استراتيجية واضحة لهذا الغرض. نجد أسس هذا الاقتراح في الإعلان المشترك لدعم الصناعة الفلسطينية الملحق بالاتفاقية الفلسطينية الأوروبية.

يتطلب هذا المنهج من السلطة الفلسطينية وضع تصور واضح لكيفية استخدام الدعم المالي(من الاتحاد الأوروبي ومصادر أخرى) لتحقيق الهدف. فأهلية الحصول على

الدعم الأوروبي أخذت تعتمد على الأداء بدلاً من الاعتماد على الأحقية. فالاتفاقيات الثنائية استبدلت بنظام معونات يسمح بتعديل المبالغ (خلال فترة الموازنة) ضمن برامج المؤشرات الوطنية والإقليمية وبينهما. أصبحت كفاءة التنفيذ وتحقيق الأهداف المنصوص عليها ابتداء مرجعية مهمة لتخصيص المعونات أو خفضها (وحتى سحب معونات كانت مخصصة). كل ذلك يركز على الدور المهم الذي يجب أن تقوم به الدول المستفيدة. للأسف، دول المتوسط عامة والسلطة الفلسطينية بشكل خاص غير مدركة لدلالات هذه السياسة الجديدة (COWI REPORT,1998, P.XII)

يشكل وضع برنامج مؤشِّر وطنياً (نيب) تمريناً في تشكيل رؤية شاملة مستقبلية للتنمية. وأصبح التنفيذ والمتابعة شرطاً لصرف المعونة المخصصة. ويجدر بالاتحاد الأوروبي مساعدة السلطة الفلسطينية في تدريب فرق متخصصة في مختلف الوزارات الرئيسية لضمان حد أدنى من النجاح لأسلوب الدعم الجديد. ويجب أن يركز التدريب على رسم البرامج وتقييمها ومتابعتها وتنسيقها. ولأهمية الدور الذي تلعبه المنظمات الأهلية ومؤسسات القطاع الخاص في البرنامج الأوروبي، فإن جزءاً من التدريب يجب أن يركز على تنسيق العلاقة بين المؤسسات العامة وغيرها من القطاع الخاص والأهلي.

وهناك حاجة ماسة لمهارات رسم البرامج وتقييمها ومتابعتها والقدرة على تحمل المسئولية وتنسيق العمل بين مختلف الأطراف فيما بعد انتهاء برنامج العون الأوروبي. بالإضافة إلى ذلك يجب أن يكون هدف هذه الفرق المؤهلة تعظيم الحصول على المعونات المختلفة وتوسيع مشاركة الضفة والقطاع ومكاسبها من البرامج الإقليمية. بهذه الآلية من النشاط المستمر للحصول على الدعم ووضعها موضع التنفيذ الفعال وبانسجام مع الخطة الوطنية، سيكون بالإمكان التعرف على الثغرات في الإجراءات الأوروبية فيما يتعلق بصرف المعونات وحجمها.

أما بالنسبة للسؤال فيما إذا كان من المصلحة الفلسطينية توقيع اتفاقية مستقلة مع الاتحاد الأوروبي أو توسيع نطاق الاتفاقية الإسرائيلية الأوروبية ليغطي الضفة والقطاع،

فقد أصبح غير قابل للنقاش. حيث أن الاعتبارات السياسية حظيت باهتمام السلطة الفلسطينية مما جعلها تختار توقيع اتفاقية مستقلة. بالإضافة إلى اعتماد السلطة الفلسطينية كطرف مستقل، فإن الاتفاقية أثارت موضوع تراكم المنشأ الذي جعل الاتحاد الأوروبي يعيد التأكيد على موقفه من أن السلع المنتجة في المستوطنات الإسرائيلية لا تنطبق عليها المعاملة التفضيلية الممنوحة للبضائع الإسرائيلية. وهذا بعد سياسي آخر للاتفاقية. ومن مكاسب الاتفاقية المستقلة أن السلطة الفلسطينية تصبح مؤهلة للحصول على العون وفق برنامج ميدا (MEDA)، بينما إسرائيل غير مؤهلة لذلك. إضافة إلى ذلك، فإن إسرائيل كانت قد أنهت فترتها الانتقالية الطويلة ووصلت إلى التجارة الحرة التبادلية مع الاتحاد الأوروبي.

ويتوجب على المفاوض الفلسطيني أن يعتبر الاتفاق الأوروبي – الإسرائيلي الحد الأدنى لموقفه، فكل الامتيازات التي تمنحها إسرائيل للاتحاد الأوروبي تصبح تلقائياً امتيازات تمنحها السلطة الفلسطينية للاتحاد الأوروبي، وعليه لا بد أن تتساوى (على الأقل) الامتيازات التي يمنحها الاتحاد الأوروبي للسلطة الفلسطينية مع تلك التي يمنحها لإسرائيل.

تعتبر الأهمية الحقيقية للامتيازات التجارية لصادرات الاتحاد الأوروبي من السلع الصناعية إلى الضفة الغربية وقطاع غزة هي موضوع تساؤل. فما المكاسب التي يمكن أن يحققها الفلسطينيون من حقهم في فرض ضريبة جمركية بنسبة 25% على السلع الصناعية الأوروبية، بينما تدخل هذه السلع السوق الإسرائيلية دون ضرائب جمركية وتدخل عبرها ومنها إلى أسواق الضفة والقطاع.

من الواضح أن نوع العلاقة التجارية بين إسرائيل والضفة الغربية وقطاع غزة ستقلص إمكانية استفادتها من الامتيازات الممنوحة لها فيما يتعلق بالواردات من الاتحاد الأوروبي. سيكون الدعم الفني والدعم المالي المباشر للصناعات الفلسطينية الوليدة أكثر إيجابية من الامتيازات التجارية. في المرحلة الانتقالية، لا يجوز أن تمنح السلطة

الفلسطينية امتيازات للصادرات الأوروبية إليها تزيد عن الامتيازات التي تمنحها إسرائيل لهذه الصادرات. وإلا أصبحت الاتفاقية الأوروبية الفلسطينية غير متسقة مع بروتوكول باريس الذي ينظم العلاقات الاقتصادية الفلسطينية الإسرائيلية خلال تلك المرحلة. تؤكد هذه الحقائق أن أية اتفاقية جديدة بين الضفة والقطاع والاتحاد الأوروبي تعتمد على نوع العلاقات الاقتصادية الإسرائيلية–الفلسطينية.

بمعنى أنه طالما كانت هناك علاقة تجارية بين إسرائيل والضفة والقطاع تتمثل بشبه اتحاد جمركي، فإن فرض أية قيود على الواردات الفلسطينية من الاتحاد الأوروبي ضمن اتفاقية فلسطينية–أوروبية لن يكون له أي معنى أو أية آثار. في المقابل، فإذا كانت معاملة السلع الزراعية في الاتفاق الأوروبي–الفلسطيني تختلف عن معاملتها في الاتفاق الأوروبي الإسرائيلي، فإن ذلك يعطي إسرائيل مبرراً للادعاء بأن الاتفاق الأوروبي–الفلسطيني يتعارض مع اتفاقها الاقتصادي مع الفلسطينيين. وعليه، فإنه وفي ظل العلاقات الاقتصادية القائمة بين إسرائيل والضفة والقطاع، يتوجب على المفاوض الفلسطيني عدم التركيز على قضية منح (أو منع) الامتيازات للصادرات الأوروبية إلى المناطق الفلسطينية، بل عليه التركيز على الامتيازات الأوروبية التي يمكن الحصول عليها للصادرات الفلسطينية وخاصة السلع الزراعية.

بالرغم من عدم وجود أي تبرير منطقي يدعم فكرة قيام الفلسطينيين بمنح امتيازات للسلع الأوروبية الزراعية أكثر من تلك الممنوحة لها من إسرائيل، إلا أنه يمكن فعل ذلك دون مخالفة بروتوكول باريس. حيث يسمح البروتوكول الاقتصادي للسلطة الفلسطينية أن تمنح امتيازات خاصة للسلع الزراعية الأوروبية التي تظهر في القائمة A2 الملحقة ببروتوكول باريس . (تخص القائمة A1 الواردات الفلسطينية من الدول العربية، وأما القائمة B فلا تحتوي على سلع زراعية). إلاّ أنه يمكن تقديم النصيحة للسلطة الفلسطينية بعدم استخدام الكميات القليلة المحددة في القائمة A2 في الترتيبات التجارية مع الاتحاد الأوروبي. فالسلطة بحاجة لاستخدام هذه الكميات في مفاوضاتها الاقتصادية مع جيرانها العرب حيث المعاملة بالمثل تشكل أساس هذه الاتفاقيات.

ينبغي تركيز الاهتمام الرئيسي على الامتيازات التـــي يمنحهـــا الاتحـــاد الأوروبـــي للصادرات الفلسطينية. وهذا هو الجانب الذي يجب أن تدور حوله المفاوضات التجاريـــة الفلسطينية الأوروبية، وعلى الوفد الفلسطيني لهذه المفاوضات أن يركز على الحـــصول على معاملة تفضيلية للصادرات الفلسطينية إلى الاتحاد الأوروبي من خلال تخفيض القيود الحادة المتعلقة بقواعد المنشأ على السلع الصناعية والحصول على امتيازات أفضل للسلع الزراعية.

كما اتضح سابقاً، فإن إحدى المشاكل المتعلقة بالامتيازات الأوروبية للضفة الغربيـــة وقطاع غزة كانت عدم اليقين بقدرتهما الإنتاجية والتصديرية للاتحاد الأوروبي. ولـــسوء الحظ، فإن الأداء الفعلي بعد توقيع الاتفاقية الفلسطينية الأوروبية لم يعط أية دلائل مناسبة في اتجاه تقدير الإمكانيات التصديرية. وعليه، فإن الاتفاقيات المـــستقبلية بـــين الـــسلطة الفلسطينية والاتحاد الأوروبي سوف تخضع للحالة نفسها من عدم اليقين فيما يخص السلع المختلفة وكمياتها.

إلاّ أنه تم توضيح أن مدى الصادرات الزراعية الفلسطينية التي تتمتع بالمعاملة المميزة محدوداً بصورة مثيرة للاستغراب في الاتفاقية الفلسطينية–الأوروبية. كما تم اتضح فـــإن الاتفاقية لم تعط أية معاملة خاصة (مميزة عن غيرها من الدول) للضفة الغربية وقطـــاع غزة، سواء أكان ذلك فيما يتعلق بالعدد المحدود للسلع، أم فيما يتعلق ب"الكوتا" للتعرفـــة، أم الامتيازات الممنوحة. ومن هنا يتعين على المفاوض الفلسطيني أن يعمل علـــى ثلاثـــة جبهات:

- توسيع عدد السلع التي تحصل على المعاملة التفضيلية وأنواعها.
- زيادة حجم"الكوتا" للتعرفة الجمركية.
- تحسين مستوى الامتيازات الممنوحة للسلع الفلسطينية.

وفي حالات قليلة ، يجب العمل على تعديل الفترات الموسمية التي تحصل خلالها السلع على الامتيازات (مثلاً، إضافة كانون الأول والنصف الأول من كانون الثاني للفترة الزمنية المتعلقة بالباذنجان). ويتطلب ذلك حصول الوفد الفلسطيني على البيانات الدقيقة والتفصيلية حول الإنتاج والاستهلاك من السلع المختلفة في الضفة والقطاع. ويعتبر ذلك تحدياً مهماً للوفد الفلسطيني في ظل غياب الحركة التجارية الواضحة بين الاتحاد الأوروبي والضفة والقطاع. وهذا يعني أنه يتعين على الوفد الفلسطيني أن يطالب بامتيازات لسلع قد لا تكون منتجة حالياً بكميات تسمح بتصديرها، ولكن يمكن أن يتطور إنتاجها في المستقبل.

وتقترح دراسة دي باسكال (DE PASCAL, 1996) إضافة بند متغير في الاتفاقية يسمح ل "كوتا" التعرفة بالتزايد عاماً بعد عام. واقترحت هذه المرحلية لثلاث سلع هي التوت الأرضي، ومربى التوت وعصيره، والأزهار. ويستطيع الوفد الفلسطيني تقوية موقفه التفاوضي بالتنازل عن القيود على السلع الأوروبية الصناعية المستوردة إلى المناطق الفلسطينية، والمطالبة بقيود على الواردات الزراعية تفوق تلك المسموح بها ضمن الاتفاق الإسرائيلي–الأوروبي.

ويمكن تصور فكرة شرط تزايد "الكوتا" للتعرفة الجمركية كما يلي: يلتزم الاتحاد الأوروبي بزيادة "الكوتا" للتعرفة الجمركية في حال حدوث تطورات محددة تهدف إلى زيادة الإنتاج. وأخيراً فإن هناك أهمية حيوية للتأكد بأن مقدرة الضفة والقطاع على تلبية "الكوتا" للتعرفة تتطلب إعادة هيكلية كاملة للبنية التحتية التصديرية. لذلك هناك حاجة لدمج المعونات المالية والفنية مع الترتيبات التجارية.

من المخاوف الرئيسية التي تساور الاتحاد الأوروبي فيما يخص منح الفلسطينيين امتيازات أكبر فيما يتعلق بالسلع الزراعية أن يكون المستفيد الأكبر من هذه الامتيازات الإضافية المزارع الإسرائيلي وليس المزارع الفلسطيني. وهذه مخاوف مشروعة، ويتطلب ذلك من السلطة الفلسطينية تقديم الضمانات الكافية لمنع حدوثه.

وبالرغم من عدم إمكانية منع حدوث ذلك بشكل كامل، إلا أن المطالبة الفلسطينية يجب أن تكون مصحوبة بضمانات وتأكيدات على الالتزام بقواعد المنشأ المطلوبة. ومطلوب هنا التأكيد على أن إجراءات السلطة الفلسطينية في توثيق أصالة المنشأ المختلفة ستكون نموذجاً للمهنية والشفافية المطلقة.

وأما فيما يتعلق بقواعد المنشأ وموضوع تراكم المنشأ، فقد بينت هذه الورقة أن الاتحاد الأوروبي استغل فرصة الاعتراف بالضفة والقطاع كمنطقة جمركية مستقلة لإنهاء الممارسات الإسرائيلية غير القانونية المتمثلة بتطبيق الامتيازات الأوروبية على السلع المنتجة في المستوطنات. وقد اختار الاتحاد الأوروبي طريقا غير مباشرة لمواجهة هذه القضية، وذلك من خلال التأكيد على أن تراكم المناشيء لا ينطبق على الضفة والقطاع وإسرائيل، بدلاً من الإعلان بأن السلع المنتجة في المستوطنات ليست إسرائيلية حقيقية لأنها لم تنتج ضمن "الحدود الإسرائيلية" التي يعترف الاتحاد الأوروبي بها. وتعني المعالجة الأوروبية غير المباشرة للموضوع أن المنتج الفلسطيني يتضرر كذلك. من هنا فإن الوفد الفلسطيني يواجه معضلة حقيقية: فمن جهة وحتى يكون هناك اتفاق سياسي، فإنه يتعين على الوفد الإصرار على عدم تطبيق تراكم المنشأ بين الضفة والقطاع وإسرائيل، طالما ذلك يعني عدم دخول منتجات المستوطنات إلى الأسواق الأوروبية. ومن جهة أخرى، فإن عدم تطبيق تراكم المنشأ يوقع الضرر باقتصاد الضفة والقطاع، حيث سوف تنطبق المعاملة على تلك السلع الصناعية الفلسطينية التي تستخدم مدخلات إسرائيلية بكثافة عالية بما في ذلك علاقات التعاقد من الباطن ذات الأهمية الخاصة للاقتصاد الفلسطيني.

إن توضيح الأسباب التي جعلت الاتحاد الأوروبي يختار المعالجة غير المباشرة بدلاً من المباشرة لا يقع ضمن نطاق هذه الورقة. إلاّ أننا نشير هنا إلى أن إصرار الاتحاد الأوروبي على عدم اعتماد تراكم المنشأ بين إسرائيل والسلطة الفلسطينية يتعارض مع المبدأ الرئيسي لمبادرته المتوسطية والتي تتطلع إلى تحقيق منطقة تجارة حرة في إقليم حوض البحر المتوسط.

وضمن هذه الاعتبارات، يكون من المنطقي للوفد الفلسطيني أن يطالب بحماية خاصة لاقتصاد الضفة والقطاع في وجه الآثار السلبية لطريقة الاتحاد الأوروبي في معالجة قضية تراكم المنشأ. و يعتبر تخفيض نسبة القيمة المضافة التي يتطلبها الاتفاق من الاقتصاد الفلسطيني مثالاً على مثل هذه الإجراءات. وفي هذا الصدد يمكن السماح بتراكم أحادي الجانب بين الضفة و القطاع وإسرائيل (وليس المستوطنات!). من جهة أخرى، يشير الكثير من الخبراء إلى أن الدول النامية تفقد كثيراً من مكاسبها الموعودة من الترتيبات التجارية مع الاتحاد الأوروبي بسبب شروط المنشأ المعقدة والمقيدة ، وشروط المقاييس وشروط الحد الأدنى من المتطلبات الصحية والنوعية. وعلى الوفد الفلسطيني أن يبقى منتبهاً إلى للمفاوضات الجارية في (لومي LOME) ، حيث من المتوقع أن يقدم الاتحاد الأوروبي على إدخال بعض التعديلات والتسهيلات على قواعد المنشأ المطلوبة من الدول النامية.

وكما بنيت الدراسة، فإن الاتحاد الأوروبي لا يتمتع بحرية كاملة في منح المعاملة التفضيلية لشركائه التجاريين. فالتزامات الاتحاد الأوروبي بمعاملة جميع الشركاء بالمثل، تجعل أية امتيازات إضافية للضفة الغربية وقطاع غزة مؤقتة. وفي الواقع، فإن معظم الهوامش التفضيلية سوف تتضاءل مع تنامي التحرير التجاري في السنوات القادمة. وتوضح تجربة الدول الإفريقية ودول الكاريبي ودول الهادي، كيف أن تحرير التجارة العالمية أدى إلى حرمان هذه الدولة من معظم الامتيازات التفضيلية التي حصلت عليها في الإتفاقيات التجارية مع الاتحاد الأوروبي. وعلى الفلسطينيين أن يتعلموا من تلك التجربة التركيز على أن تكون المعاملة التفضيلية آلية لبناء المنافسة بدلاً من ضمان أبدي للفرصة.

الملحـــــــق

قائمة الجداول

جدول رقم 1: العون المخصص في البروتوكولات المالية من ميزانية المجموعة الاوروبية ومن بنك الاستثمار الاوروبي (مليون إيكو) [57]

جدول رقم 2: العون الاوروبي (EEC) للدول المتوسطية الشرقية والجنوبية وفلسطين (مليون إيكو) [58]

جدول رقم 3: الالتزام والإنفاق من ميدا (MEDA) للفترة 1996-1998 (الف يورو) [59]

جدول رقم 4: دعم الاتحاد الاوروبي الاجمالي للضفة والقطاع 1996-1998 [60]

جدول رقم 5: الامتيازات التجارية فيما يتعلق بالسلع الزراعية في الاتفاقيات الاسرائيليةالاوروبية والفلسطينية الاوروبية (اعداد السلع بالرمز الجمركي الموحد من 6 خانات) [61]

جدول رقم 6: الامتيازات التي يقدمها الاتحاد الاوروبي على وارداته من الضفة والقطاع وتلك الممنوحة الى اسرائيل على السلع نفسها [62]

جدول رقم 7: الامتيازات التي يقدمها الاتحاد الاوروبي على وارداته من الضفة والقطاع وتلك الممنوحة الى المغرب وتونس على السلع نفسها [65]

جدول رقم 8: اقتراح منتجات اضافية من الضفة والقطاع للحصول على معاملة تفضيلية عند تصديرها الى الاتحاد الاوروبي [68]

قائمة المنشورات

1. ابعاد الفقر في الضفة الغربية وقطاع غزة، 1995 (نافذ).
2. الترتيبات الجمركية الفلسطينية الإسرائيلية: البحث عن العدالة في توزيع الإيرادات الجمركية، 1995.
3. التجارة الخارجية السلعية للضفة الغربية وقطاع غزة: الإمكانات والآفاق، 1995.
4. القطاع المصرفي الفلسطيني: دراسة إحصائية – العدد 1، 1995 (نافذ).
5. القطاع المصرفي الفلسطيني: دراسة إحصائية – العدد 2، 1995(نافذ).
6. مراقبة البنوك، 1995 (ليس للتوزيع).
7. الموازنة الفلسطينية للعام 1995 (نافذ).
8. القدرة التنافسية للصناعة الفلسطينية مقارنة بالصناعة الأردنية، 1996.
9. برنامج التشغيل في الضفة الغربية و قطاع غزة، 1996.
10. تقييم اولي للنظام الضريبي في الضفة الغربية و قطاع غزة، 1996.
11. النظام المصرفي الفلسطيني: الواقع و الامكانات، 1996.
12. نحو استراتيجية تنموية فلسطينية، (نافذ)1996.
13. العلاقات التجارية بين فلسطين و اسرائيل: منطقة تجارة حرة ام اتحاد جمركي، 1996.
14. برامج ايجاد فرص العمل في الضفة الغربية و قطاع غزة، 1996.
15. نظام التكافل الاجتماعي غير الرسمي (غير الممأسس) في الضفة الغربية وقطاع غزة، 1997.
16. قطاع السياحة الفلسطيني: الوضع الراهن وإمكانيات المستقبل، 1997.
17. مستويات المعيشة في الضفة الغربية وقطاع غزة، 1997.
18. مؤسسات الدعم الاجتماعي في الضفة الغربية وقطاع غزة، 1997.
19. فرص وامكانيات التصنيع في فلسطين، 1997.
20. صناديق التقاعد والتأمين الصحي في اماكن العمل في الضفة الغربية وقطاع غزة، 1997.
21. تأثير العملية السلمية على صناعة النسيج والملابس في فلسطين، 1997.
22. فلسطين واسرائيل: علاقات التعاقد من الباطن في صناعة الملابس، 1997.
23. صناعة الدباغة والصناعات القائمة على استغلال الجلود الطبيعية في الضفة الغربية وقطاع غزة: الظروف الحالية والآفاق، 1998.
24. التمويل غير الرسمي ومؤسسات الإقراض غير الربحية، في الضفة الغربية وقطاع غزة 1998.
25. العمل الفلسطيني في اسرائيل: 1967-1997، 1998.
26. نحو نظام ضمان اجتماعي في الضفة الغربية وقطاع غزة، 1998.
27. صناعة المحاجر والكسارات والمناشير في الضفة الغربية وقطاع غزة: الواقع والآفاق، 1999.
28. تنمية رغم الصعاب، 1999.
29. الصناعة الدوائية في فلسطين: الواقع والآفاق، 1999.
30. البنود المتعلقة بالعمل في بروتوكول العلاقات الاقتصادية بين حكومة اسرائيل ومنظمة التحرير الفلسطينية: مراجعة نقدية، 1999.
31. بيانات التجارة الخارجية (السلعية) قراءة نقدية لمنهجية جمع البيانات ومقترحات للتطوير، 2000.

قراءات اولية في التقارير الاحصائية لدائرة الاحصاء المركزية :

1. اسعار المستهلك، المسح الديمغرافي للعام 1995(1996) (نافد).
2. المسح الصناعي / مسح الخدمات–1994 : نتائج أساسية، التقرير الأول، 1997.
3. الحسابات القومية الفلسطينية –1994: تقديرات اولية، 1997.

أوراق للنقاش:

1. خيارات السياسات التجارية للضفة الغربية وقطاع غزة، 1997
2. الصحة في فلسطين، الامكانيات والتحديات، 1997
3. البنية التحتية في الضفة الغربية وقطاع غزة: المؤسسات والنمو، 1997

المراقب الاقتصادي

1. عدد رقم 1، حزيران 1997
2. عدد رقم 2، كانون اول 1997
3. عدد رقم 3، حزيران 1998
4. عدد رقم 4، كانون اول 1998
5. عدد رقم 5، حزيران 1999

المراقب الاجتماعي

1. عدد رقم 1، كانون ثاني 1998
2. عدد رقم 2، كانون ثاني 1999

التقارير السنوية للاعوام:

1995، 1996، 1997، 1998

قائمة منشورات ماس، 1998

النشرة التعريفية، 1999

مطبوعات ستصدر قريباً

1. التجارة الخارجية/السلعية والخدمية الفلسطينية–الإسرائيلية–واقعها وآفاقها المستقبلية
2. التجارة الخارجية السلعية والخدمية الفلسطينية–المصرية–واقعها وآفاقها المستقبلية
3. التجارة الخارجية السلعية الخدمية الفلسطينية–الأردنية– واقعها وآفاقها المستقبلية
4. صناعة الأحذية في فلسطين.
5. متطلبات إعادة هيكلة صناعة الملابس الفلسطينية بالاشتراك مع منتدى الأبحاث الاجتماعية والاقتصادية الفلسطينية.
6. اتفاق التعاون الاقتصادي والتجاري
7. مراجع نقدية لقانون المصارف الفلسطيني
8. العدد السادس من المراقب الاقتصادي
9. العدد الثالث من المراقب الاجتماعي
10. ورق للنقاش حول السياسات النقدية المتاحة في غياب عمله وطنية

للحصول على المنشورات: يرجى الاتصال بالمدير الاداري والمالي للمعهد.

Table 1: Allocations of Aid in the Four Financial Protocols from the EU Budget and the European Investment Bank (EIB), (mill ecu)

جدول رقم 1: العون المخصص في البروتوكولات المالية من ميزانية المجموعة الأوروبية ومن بنك الاستثمار الأوروبي (مليون إيكو)

	Protocol 1 البروتوكول 1 1978-81		Protocol 2 البروتوكول 2 1982-86		Protocol 3 البروتوكول 3 1987-91		Protocol 4 البروتوكول 4 1992-96	
	Budget الميزانية	EIB بنك الاستثمار الأوروبي	Budget الميزانية	EIB بنك الاستثمار الأوروبي	Budget الميزانية	EIB بنك الاستثمار الأوروبي	Budget الميزانية	EIB بنك الاستثمار الأوروبي
-Country-oriented الموجهة قطرياً								
Morocco المغرب	74	56	109	90	173	151	218	220
Algeria الجزائر	44	70	44	107	56	183	70	280
Tunisia تونس	54	41	61	78	93	131	116	168
Egypt مصر	77	93	126	150	200	249	258	310
Lebanon لبنان	10	20	16	34	20	53	24	45
Jordan الاردن	22	18	26	37	37	63	46	80
Syria سوريا	26	34	33	64	36	110	43	115
Israel اسرائيل	-	30	-	40	-	63	-	82
Regional الموجهة إقليمياً								
Horizontal coop. تعاون أفقي							230	1800
SAF صندوق التعديل الهيكلي							300	
Total المجموع	307	362	415	600	615	1003	1305	3100

Source: ODI (1996).

Note: The Cowi Report, which is more recent than that of the ODI, cites other figures but the differences are relatively small.

المصدر: O D I, 1996

ملاحظة: يذكر تقرير (Cowi)، وهو أحدث من تقرير O D I، أرقاماً أخرى غير أن الفروق بين التقريرين قليلة نسبياً.

Table 2: EEC Aid to the Southern and Eastern Mediterranean Countries and Palestine (mill ecu)

جدول رقم 2: العون الأوروبي (EEC) للدول المتوسطية الشرقية والجنوبية وفلسطين (مليون إيكو)

Year السنة	Commitment الالتزام			Disbursement الصرف		
	S & E Mediterranean المتوسطية الشرقية والجنوبية	Palestinian AA المناطق الفلسطينية	Regional & Unallocable إقليمي وغير محدد	S & E Mediterranean المتوسطية الشرقية والجنوبية	Palestinian AA المناطق الفلسطينية	Regional & Unallocable إقليمي وغير محدد
1986 1987	280	57	17	218	25	2
1988 1989	83	27	22	84	25	2
1990 1991	226	28	20	178	26	1
1992 1993	445	35	20	278	30	2
1994 1995	277	36	46	222	30	1
Total	612	144	27	687	80	4
	478	53	110	320	61	52
	452	94	99	346	78	129
	512	113	84	358	92	94
	415	129	229	304	108	73
	3780	715	675	2995	556	360

ODI (1996)

المصدر: O D I, 1996

Table 3: Commitment and Disbursement from MEDA 1996-1998 (1,000 euro)

جدول رقم 3: الالتزام والإنفاق من ميدا (MEDA) للفترة 1996–1998 (ألف يورو)

	1996		1997		1998		Total المجموع	
	Comm-itment الالتزام	Disburse-ment الصرف	Comm-itment الالتزام	Disburse-ment الصرف	Comm-itment الالتزام	Disburse-ment الصرف	Comm-itment الالتزام	Disbur-sement الصرف
Algeria الجزائر	-	-	40750	-	57000	-	135750	30000
Cyprus قبرص	-	-	2960	560	7000	850	9960	1410
Palestine: فلسطين	20,000	20,000	41,200	25,000	5,000	7,080	66,200	52,080
- Education **التربية**								
- Risk Capital (EIB)			1,000					
رأسمال المخاطرة (بنك الاستثمار الأوروبي)			7,400					
Environment (EIB) **البيئة**								
- Customs **الجمارك**			1,200					
- Private sector **القطاع الخاص**								
- Stabilization **الاستقرار**			3,000 25,000					
- Gov. Support **دعم حكومي**								
- Inv. Guarantee **ضمانات استماري**			3,600					
Egypt مصر	74880	-	202700	1930	396800	87673	674380	86604
Jordan الاردن	100000	60000	10000	45000	8240	-	118240	105000
Lebanon لبنان	10000	-	86110	-	-	-	96110	-
Malta مالطا	-	-	2800	-	66950	53560	69750	53560
Morocco المغرب	-	-	253575	30000	218900	40711	454475	70711
Syria سوريا	12500	-	42000	-	-	-	54500	-
Tunisia تونس	120000	40000	138250	60700	18650	8025	276900	108725
Turkey تركيا	33143	-	70240	3208	132120	8833	235503	12473
Regional إقليمياً	32477	34631	108750	45180	58947	47478	200174	127279
Total (mill ecu) المجموع (مليون إيكو)	403	154.6	981.3	211.6	940.7	230.7	2325.1	596.9

EU Commission (1999b)

المصدر: EU COMMISSION (1999B)

Table 4: Total EU Aid to WBGS 1996-98 (mill euro)

جدول رقم 4: دعم الاتحاد الأوروبي الإجمالي للضفة والقطاع: 1996-1998

	1996	1997	1998	Total المجموع
- Commitment الالتزام	105.400	128.105	87.361	320.867
- from MEDA budget line من ميزانية MEDA	20.000	41.200	5.000	66.200
- other budget lines أبواب ميزانية أخرى	85.400	86.905	82.361	254.667
- Disbursement (as of 22/1/1999) الإنفاق (حتى 99/1/22)	63.296	73.654	60.533	197.484
- Disburse/Commitment % الإنفاق / الالتزام (%)	60.0	57.4	69.3	61.5

EU Commission (1999a)

المصدر: EU Commission (1999A)

Table 5: Special Treatment for Processed Agricultural Products and Agricultural Commodities in the EU-Israel and EU-PA Association Agreements (Numbers of main product lines)

جدول رقم 5: الامتيازات التجارية فيما يتعلق بالسلع الزراعية في الاتفاقيات الإسرائيلية الأوروبية والفلسطينية الأوروبية (أعداد السلع بالرمز الجمركي الموحد من 6 خانات)

Description	EU – Israel الاتفاقية الاسرائيلية–الأوروبية	EU – PA الاتفاقية الفلسطينية–الأوروبية	الوصف
***Exports from the EU*:** - Processed products on which an agricultural component (in case of Israel) or customs (in case of the WBGS) may be retained.	9 (Annex IV) 9 (الملحق 4)	5 (Annex 2) 5 (الملحق 2)	الصادرات من الاتحاد الأوروبي: – منتجات مصنعة يمكن أن تفرض عليها ضريبة المحتوى الزراعي (في الحالة الإسرائيلي) أو ضريبة جمركية (في الحالة الفلسطينية)
Products on which a concessionary agricultural component is applied within quota limits.	6 (Annex VI, table 2) 6 (الملحق 6، الجدول 2)	0	– سلع تنطبق عليها ضرائب متناقصة للمحتوى الزراعي ضمن "كوتا"
- Processed products on which the agricultural component cannot be retained.	13 (Annex V) 13 (الملحق 5)	0	– سلع لا يجوز فرض المحتوى الزراعي عليها
- Agricultural commodities on which import duties are eliminated or reduced within quota limits.	82* (Protocol 2) 82 * سلعة (البروتوكول 2)	6* (Protocol 2) 6* (البروتوكول 2)	– السلع الزراعية التي ترفع أو تخفض الرسوم عنها ضمن "الكوتا"
Import into the EU: - Processed agricultural products on which an agricultural component may be retained.	26 (Annex II) 26 (الملحق 2)	26 (Annex 1) 26 (الملحق 1)	***واردات الاتحاد الأوروبي:*** – منتجات مصنعة يمكن أن تفرض عليها ضريبة المحتوى الزراعي أو ضريبة جمركية
- Products on which a concessionary agricultural component is applied within quota limits.	11 (Annex VI, table 1) 11 (الملحق 4، الجدول 1)	0	– سلع تنطبق عليها ضرائب متناقصة للمحتوى الزراعي ضمن "كوتا"
- Processed products on which the agricultural component cannot be retained.	1 (Annex III) 1 (الملحق 3)	0	– سلع لا يجوز فرض المحتوى الزراعي عليها
- Agricultural commodities on which import duties are eliminated/reduced within the tariff quota limits and reduced beyond that limit.	59* (Protocol 1) 59* سلعة (البروتوكول 1)	17* (Protocol 1)	– السلع الزراعية التي ترفع عنها الرسوم أو وتخفض ضمن "كوتا" وتخفض بعد ذلك

- Based on 6 digit CN code. Other numbers of product lines are based on 4-digit Israeli or CN customs code.
  The EU-PA Interim Association Agreement (1997) and EU-Israel Association Agreement (1996).

المصدر: الاتفاقية الفلسطينية –الأوروبية (1997) والاتفاقية الإسرائيلية الأوروبية (1996).

* اعتماداً على رمز مكون من 6 منازل. أرقام منتجات أخرى تتكون من 4 منازل.

Table 8: Proposal of Additional WBGS Products to Receive Preferential Treatment when Exported to the EU

جدول رقم 8: اقتراح منتجات إضافية من الضفة والقطاع للحصول على معاملة تفضيلية عند تصديرها إلى الاتحاد الأوروبي

CN Code الرمز	Description	الوصف	Current EC customs ت (%)	RQ (t) ك ت (طن)	Israel prefer. Treatment ج (%)
0207 2490 2590 2600 2700	Turkey, not cut chilled or frozen Turkey cuts chilled or frozen	ديك رومي، غير مقطع مبرد أو مجمد قطع ديك رومي مبردة أو مجمدة	54.8 ecu/ 100kg Ranging between 27.5 - 125 ecu/100 kg	400 t	Various prefre. rates on TQ of 1400 t (only frozen)
0207 1190 1290 from 1410 to 1470	Poultry meat, not cut chilled or frozen Poultry cuts chilled or frozen	لحوم دجاج، غير مقطع مبرد أو مجمد قطع لحم دجاج مبردة أو مجمدة	47.8 ecu/ 100kg ranging betw. 27.5 - 150 ecu/100kg	5000 t	
1602 31	Turkey meat, preserved	لحوم ديك رومي، محفوظة	15.6%	1000 t	8.5% tariff on TQ of 300 t
0409 00	Honey	عسل	25.4%	400 t	
0601 10	Flower bulbs and the like, dormant	بصيلات أزهار مرقدة	7.5%	0 tariff	0 tariff
0603 9000	Dried flowers	أزهار مجففة	18.3%	100 t	TQ = 100 t
0701 9051	New potatoes (1.01 - 31.03)	بطاطا جديدة (1/1 إلى 3/31)	14.1%	0 tariff	TQ = 20 000 t
ex0703 2000	Garlic (1.11 - 31.03)	ثوم (11/1 إلى 3/31)	11.6	500t	
ex0704 1005 1010 1080	Cauliflower (1.11 - 31.03)	قرنبيط (11/1 إلى 3/31)	11.6%+MP=1.4 ecu 16.4%+MP=1.9 ecu 11.6%+MP=1.4 ecu	1000 t	
ex0704 9090	Chinese cabbage (1.11 - 31.03)	ملفوف صيني (11/1 إلى 3/31)	14.5%	1000 t	TQ = 1000 t
0705 1105	Head lettuce (1.01 - 31.03)	خس (رؤوس) (1/1 إلى 3/31)	12.6 /MP	300 t	TQ = 300 t
0707 0010 0015 0020	Cucumbers (mini, less than 16 cm) (1.01 - 15.05)	خيار صغير (أقل من 16 سم) (1/1 إلى 5/15)	14.9%+EP	3000 t	
0707 0025 (30, 35 & 40)	Cucumber (mini) (16.05 - 31.12)	خيار صغير (5/16 إلى 12/31)	14.9%+EP or 18.7%+EP	60% tariff redu. on 2000 t	
0708 2020	Haricots, fresh	فاصولياء، طازجة	12.6 /MP	1000 t	
0708 10 0708 9000 ex0709 9090	Other beans, peas, fresh okra and parsley	بقوليات أخرى، بازيلياء بامية طازجة بقدونس	9.7%, 16.4% 13.5% 15.5%	2000 t	All items 0709 9090 TQ=2000 t

CN Code الرمز	Description	الوصف	Current EC customs ت (%)	RQ (t) ك ت (طن)	Israel prefer. Treatment ج (%)
0709 4000	Stick celery, fresh	سالاري، طازج	15.5%	200 t	TQ= 13000 t, 50% thereafter
0709 9060	Sweet corn, fresh (15.10 - 30.04)	ذرة حلوة، طازجة	13.8 ecu/ 100 kg	2000 t	
0709 9050	Fennel	شومر	9.7%	0 tariff	
ex0710 2100 2200 8095 9000	Frozen vegetables: peas, beans, carrots, okra and mixtures	خضار مجمدة: بازيلياء، وفول، وجزر، وبامية،ومخلوطة	17.4%	500 t	
0802 1190 1290	Almonds, sweet	لوز، حلو	6.8%, 6.4%	1000 t	
0804 2010	Figs, fresh (1.07 - 30.09)	تين طازج (7/1 إلى 9/30)	6.8%	1000 t	
ex0806 1029	Seedless table grapes (15.05- 5.07)	عنب مائدة عديم البذور (5/15 إلى 7/5)	15.8%	1000 t	RQ = 2280 t
ex0806 1030 to 1069	Table grapes, other than seedless (15.09 - 15.12)	عنب مائدة غير عديم البذور (9/15 إلى 12/15)	Various	3000 t	Included above
0809 1010 (20, 30 & 40)	Apricots, fresh (15.04 - 15.07)	مشمش، طازج (7/1 إلى 7/15)	24.2% 23.3% + EP	1000 t	
0809 4030 4040	Plums, fresh (1.07 - 31.12)	خوخ، طازج(7/1 إلى 12/31)	14% + EP 7.5%	1000 t	
0813 1000 2000 0804 2090 0813 5015 (19 & 99)	Apricots, dried Plums, dried Figs, dried and Mixtures of dried fruits	مشمش، مجفف خوخ، مجفف تين، مجفف وخليط من الفواكه المجففة	6.8% 11.6% 9.7% 7.7% 11.6%	1000 t	
1509	Olive oil	زيت ويتون	ecu 148.1 / 150.4 / 162.6 per 100 kg	6000 t	
2001 1000	Pickles	مخللات	21.3%	4000 t	
2001 9065 2005 70	Olives, preserved	زيتون، محفوظ	19.3% 18.8%	2000 t	
2009 11 2009 19	Orange juice & concentrates, fresh or frozen	عصير برتقال، مركز، طازج أو مجمد	Various	3000 t	TQ=92600 t, 30% thereafter
ex2009 8035 and from 38 to 99	Strawberry juice	عصير توت أرضي	Ranging from 20.3% to 40.6% + 24.8 ecu per 100 kg	1500 t by 1999	
ex2007	Jam, marmalade of strawberries	مربى، مرملاد التوت الأرضي	29% 29%+5 ecu/ 100 kg 29%+27.8 ecu/ 100 kg	Included above	
ex0811 10	Strawberries, frozen	توت أرضي، مجمد	From 17.4% to 25.1% + 10.2 ecu / 100kg	Included above	

TQ: Tariff Quota. RQ: Reference Quantity. EP: Entry Price. MP: Minimum duty perception. - Pascale (1996).

المصدر: de Pascal, A. 1996. Trade Cooperation between Palestine and the EU. Economic Policy Programme, October.

س.إ: سعر إدخال، ر.د: الرسوم الدنيا، ك. م: كمية مرجعية

MAS Publications

MAS Studies

1. Poverty in the West Bank and Gaza Strip, 1995 (out of print).
2. The Palestinian - Israeli Trade Arrangements: Searching for Fair Revenue Sharing, 1995.
3. Potential Merchandise Trade of the West Bank and Gaza Strip, 1995.(Arabic only).
4. Palestinian Banking Sector: Statistical Review, Issue1, 1995 (out of print).
5. Palestinian Banking Sector: Statistical Review, Issue2, 1995. (out of print).
6. Banking Regulations, 1995 (not for distribution).
7. The Palestinian Authority's 1995 Budget (out of print).(Arabic only).
8. The Competitiveness of Palestinian Industry Compared to Jordanian Industry, 1996 (out of print).(Arabic only).
9. Employment Generation Schemes in the West Bank and Gaza Strip, Nov.1996.
10. A Preliminary Evaluation of the Tax System in the West Bank and Gaza Strip, 1996.
11. Trade Relations Between Palestine and Israel: Free Trade Area or Customs Union, 1996.
12. The Palestinian Banking System: Reality and Potential, 1996.
13. Toward a Vision of Palestinian Economic Development, 1996. (out of print.
14. Informal Social Support System (non-institutionalized) in the West Bank and Gaza Strip. June 1997.
15. The Palestinian Tourism Sector: Present State and Future Prospects. June 1997.
16. Living Standards in the West Bank and Gaza Strip. August 1997.
17. Infrastructure in the West Bank and Gaza Strip: Institutions and Growth. August 1997.
18. Opportunities and Potentials for Palestinian Industrialization. Sept.1997
19. Social Support Institutions in the West Bank and Gaza Strip. Sept. 1997 (Arabic only).
20. The Workplace as a Source of Pension Benefits and Health Insurance in West Bank & Gaza Strip. Nov. 1997.
21. The Impact of the Peace Process on the Textile and Garment Industry in Palestine. Nov. 1997.
22. Palestine and Israel: Subcontracting Relations in the Garment Industry. Dec. 1997.
23. Tanning and Natural Leather Based Industries in West Bank & Gaza: Current Status and Prospects. April 1998.
24. Informal Finance and Lending NGOs in the West Bank and Gaza Strip. August 1998.

25. Palestinian Employment in Israel: 1967-1997. A Review. August 1998.
26. Towards a Social Security System in the West Bank and Gaza Strip.1998.
27. Quarrying, Crushing and Stone Industries in Palestine: Current Situation and Prospects, 1999.
28. Development Under Adversity, 1999.
29. The Pharmaceutical Industry in Palestine: Reality and Future Prospects, Oct. 1999.
30. The Implementation of Labor-related Articles in the Protocol on Economic Relations between the Government of Israel and the PLO: A Critical Review, Nov. 1999
31. Analytical Review to Improve Trade Data Collection Methodologies: The Case of the Palestinian Merchandise Trade Statistics, 2000.

First Reading in PCBS Statistical Reports Series

1. Bulletin of Consumer Prices, and Demographic Survey, 1996 (out of print).
2. The Industrial and Services Survey – Main Results, Report No.1, 1997.
3. National Accounts 1994.Oct 1997.

MAS Discussion Papers

1. Trade Policy of the West Bank and Gaza Strip. January 1997.
2. Health in Palestine: Potential and Challenges. March 1997.
3. Infrastructure in the West Bank and Gaza Strip: Institutions and Growth. August 1997.

MAS Economic Monitor

1. MAS Economic Monitor. Issue No.1. 1997
2. MAS Economic Monitor. Issue No.2. 1997
3. MAS Economic Monitor. Issue No.3. 1998
4. MAS Economic Monitor. Issue No.4. 1998
5. MAS Economic Monitor. Issue No.5. 1999

MAS Social Monitor

1. MAS Social Monitor Issue No. 1 1998
2. MAS Social Monitor Issue No. 2 1999

Annual Reports

1998 ,1997 ,1996 ,1995

MAS List of Publications, 1998
MAS Brochure 1999 ,

All publications are published in Arabic and English in one volume unless otherwise stated.

Table 6: EU Trade Concessions on Imports from the WBGS and Concessions Granted to Israel on the Same Commodities

جدول رقم 6: الامتيازات التي يقدمها الاتحاد الأوروبي على وارداته من الضفة والقطاع وتلك الممنوحة إلى إسرائيل على السلع نفسها

EU – Israel الاتحاد الأوروبي – إسرائيل

CN code الرمز	Description الوصف	A% ت (%)	TQT ك ت (طن)	C% ج (%)	RQ T ك م (طن)
0603 10	Cut flowers and flower buds, fresh أزهار مقطوفة وبراعم، طازجة	100	19,500		
ex 0702 00	Tomatoes, fresh or chilled بندورة طازجة أو مبردة	100	1,000		
ex 0703 1011 ex 0703 1019 ex 0709 9090	Onions (15. 2 - 15. 5) Wild onions (15.2 - 15.5) بصل (2/15 إلى 5/15) بصل بري (2/15 إل 5/15)	100	13,400	60	
ex 0709 3000	Aubergines (1.12 - 30.4) باذنجان (12/1 إلى 4/30)	100		60	1,440
0709 6010	Sweet peppers or pimentos. فلفل حلو	100	8900	40	
0709 9071 ex 0709 9073 ex 0709 9079	Courgette (1. 12 -28.2) كوسا (12/1 إلى 12/28)	100		60	

EU- Palestine الاتحاد الأوروبي– فلسطين

CN code الرمز	Description الوصف	A% ت (%)	TQT ك ت (طن)	C% ج (%)	RQ T ك م (طن)
ex 0603 10	Cut flowers and flower buds, fresh أزهار مقطوفة وبراعم، طازجة	100	1500		
ex 0702 00 10	Tomatoes, fresh or chilled (1.12 - 31. 3) بندورة ، طازجة ومبردة (12/1 إلى 3/31)	100		60	1000
ex 0703 10 ex 0709 9090	Onions, fresh or chilled (15. 2 - 15. 5) Other vegetables fresh or chilled. Wild onions (muscari comosum) (15.2 - 15.5) بصل، طازج أو مبرد (2/15 إلى 5/15) خضروات أخرى طازجة أو مبردة بصل بري (بصيلات منبتة (2/15 إلى 5/15)	100 100		6060	
ex 0709 3000	Aubergines (15. 1 - 30. 4) باذنجان (1/15 إلى 4/30)	100		60	3000
ex 0709 60 0709 6010 0709 6099	Fruits of the genus capsicum of the genus Pimenta, fresh or chilled: Sweet peppers or pimentos. Others ثمار فصيلة الفلفل، الفلفل الحلو، طازجة أو مبردة فلفل حلو وأخرى	100100		4080	1,000
ex 0709 9070	Courgette, fresh or chilled (1.12 - 28.2) كوسا، طازج أو مبرد (12/1 إلى 2/28)	100		60	300

CN code الرمز	Description الوصف	A% ت (%)	TQT ك ت (طن)	C% ج (%)	RQ T ك م (طن)
ex 0710 80	Other vegetables uncooked or cooked by steaming or boiling in water, frozen	100			
0710 8059	Fruits of the genus Capsicum or Pimenta, other than sweet peppers or pimentos	100		8080	
0711 9010	Fruits of the genus Capsicum or Pimenta, excluding sweet peppers and pimentos, provisionally preserved, but unsuitable for immediate consumption خضروات أخرى غير مطبوخة أو مطبوخة بالبخار، مبردة. ثمار فصيلة الفلفليات غير الفلفل الحلو ثمار الفلفليات المحفوظة لكن غير صالحة للاستعمال المباشر	100			
ex 0805 10	Fresh oranges برتقال طازج	100		60	25000
ex 0805 20	Mandarins (including tangerines and satsumas); clementines, wilkings and similar citrus hybrids, fresh ماندرين (باستثناء اليوسفي) كلامنتينا وأصناف حمضيات مشابهة مهجنة، طازجة	100		60	500
ex 0805 30	Lemons (citrus limon, citrus limonum), fresh الليمون، طازج	100		40	800
ex 0805 4000	Grapefruits and pomelos الجريبفروت والبوملي	100		80	
ex 0807 1090	Fresh melons (1.11 - 31.5) بطيخ طازج (11/1 إلى 5/31)	100		50	10000

CN code الرمز	Description الوصف	A% ت (%)	TQT ك ت (طن)	C% ج (%)	RQ T ك م (طن)
0710 8059	Fruits of the genus Capsicum (15.11 - 30.04) ثمار فصيلة الفلفليات (15/ إلى 4/30)	100		30	
ex 0805 10	Fresh oranges برتقال طازج	100	290,000	60	
ex 0805 20	Mandarins (including tangerines satsumas); clementines, wilkings and similar citrus hybrids, fresh ماندرين (باستثناء اليوسفي) كلامنتينا وأصناف حمضيات مشابهة مهجنة، طازجة	100	21,000	60	
ex 0805 30	Lemons(citrus limon, citrus limonum), fresh الليمون، طازج	100	7,700	40	
ex 0805 40	Grapefruits , fresh لجريبفروت والبوملي	100		80	
ex 0807 1090	Melons (1.11- 31.5) بطيخ (11/1 إلى 5/31)	100	11,400	50	

CN code الرمز	Description الوصف	A% ت (%)	TQT ك ت (طن)	C% ج (%)	RQ T ك م (طن)
ex 0810 1090	Fresh strawberries (1.11 - 31.3) توت أرضي طازج (1/11 إلى 3/31)	100	1200		
ex 0812 9020	Oranges, conninuted, provisionally preserved, but unsuitable for immediate consumption برتقال محفوظ وغير جاهز للاستعمال مباشرة	100		80	
ex 0904 2039	Peppers other than sweet peppers or pimentos, dried neither crushed nor ground فلفل غير الفلفل الحلو، مجفف غير مقطع أو مطحون	100		80	
2001 9020	Fruits of the genus Capsicum other than sweet peppers or pimentos, prepared or preserved by vinegar or acetic acid ثمار فصيلة الفلفليات غير الفلفل الحلو محفوظة بالخل أو حامض الخليك	100		80	
2005 9010	Fruits of the genus capsicum other than sweet peppers or pimentos, preserved not by vinegar or acetic acid, not frozen ثمار فصيلة الفلفليات غير الفلفل الحلو محفوظة بغير الخل أو حامض الخليك، غير مجمدة	100		80	

CN code الرمز	Description الوصف	A% ت (%)	TQT ك ت (طن)	C% ج (%)	RQ T ك م (طن)
ex 0810 1090	Fresh strawberries (1.11- 31.3) توت أرضي طازج (1/11إلى 3/31)	100	2,600	60	
ex 0812 9020	Oranges, conninuted, provisionally preserved برتقال محفوظ	100	10,000	80	
ex 0904 2039	Pimento, neither crushed nor ground (15.11 - 30.4) فلفل غير مقطع ولا مطحون (11/15 إلى 4/30)	100		30	
ex 2001 9020	Fruits of the genus Capsicum (15.11 - 30.4) ثمار فصيلة الفلفليات (11/15 إلى 4/30)	100		30	
ex 2005 9010	Fruits of genus Capsicum other than sweet peppers or pimentos, preserved not by vinegar or acetic acid, not frozen (15.11 - 30.4) ثمار فصيلة الفلفليات غير الفلفل الحلو محفوظة بغير الخل أو حامض الخليك، غير مجمدة 11/15 إلى 4/30)	100		30	

A: reduction of the MFN (*ad valorem*) customs duty. TQ: tariff quota. C: reduction of customs duty beyond current or possible tariff quota. RQ: reference quantity.

ت: تخفيض الرسوم الجمركية (حسب القيمة)، ك ت : كوتا التعرفة، ج: تخفيضات جمركية زيادة على كوتا التعرفة، ك م: كمية مرجعية.

Table 7: EU Trade Concessions on Imports from the WBGS and Concessions Granted to Tunisia & Morocco on the Same Commodities

جدول رقم 7: الامتيازات التي يقدمها الاتحاد الأوروبي على وارداته من الضفة والقطاع وتلك الممنوحة إلى المغرب وتونس على السلع نفسها

EU - Morocco المغرب –الاتحاد الاوروبي

CN code الرمز	Description الوصف	A% ت (%)	TQT ك ت (طن)	C% ج (%)	RQ T ك م (طن)
Ex 0603 10	Cut flowers and flower buds, fresh (15.10-14.5) أزهار مقطوفة وبراعم، طازجة (10/15 إلى 5/14)	100	5000		
Ex 0702 00	Tomatoes بندورة	100	150676		
Ex 0703+ 1011 Ex 0703 1019	Onions, fresh or chilled (15. 2 -15. 5) بصل، طازج أو مبرد (2/15 إلى 5/15)	100	7000	60%	
Ex 0709 3000	Aubergines (15.5 - 30.4) باذنجان (1/15 إلى 4/30)	100		60%	
0709 60 99	Other fruits of the genus Capsicum or of genus Pimenta (15.11 - 30.6) ثمار أخرى من فصيلة الفلفل (11/15 إلى 6/30)	100			

EU- Palestine الاتحاد الأوروبي– فلسطين

CN code الرمز	Description الوصف	A% ت (%)	TQT ك ت (طن)	C% ج (%)	RQ T ك م (طن)
ex 0603 10	Cut flowers and flower buds, fresh أزهار مقطوفة وبراعم، طازجة	100	750		
ex 0702 00	Tomatoes (15.11 - 30. 4) بندورة ، طازجة ومبردة (12/1 إلى 3/31)	100		60	
ex 0703 10 11 ex 0703 10 91	Onions, fresh or chilled (15. 2 - 15. 5). بصل، طازج أو مبرد (2/15 إلى 5/15) خضروات أخرى طازجة أو مبردة بصل بري (بصيلات منبتة (2/15 إلى 5/15)	100		60	
ex 0709 3000	Aubergine fresh or chilled (1.12- 30. 4) باذنجان (1/15 إلى 4/30)	60			
0709 60 10 0709 60 99	Sweet peppers or pimentos. Others مار فصيلة الفلفل، الفلفل الحلو ، طازجة أو مبردة فلفل حلو أخرى	100100		40	

CN code الرمز	Description الوصف	A% ت (%)	TQT ك ت (طن)	C% ج (%)	RQ T ك م (طن)
ex 0709 90 ex o709 90 90	Courgette, fresh or chilled (1.12-15.3) Wild onion of species Muscari Comosum (15.2-15.5) Parsley (1.11-31.1) كوسا، طازج أو مبرد (12/1 إلى 2/28)	60100100		60	
ex 0710 80 59 0711 9010	Other peppers of the genus Capsicum or Pimenta Peppers of the genus Capsicum or genus Pimenta and other sweet خضروات أخرى غير مطبوخة أو مطبوخة بالبخار، مبردة. ثمار فصيلة الفلفليات غير الفلفل الحلو ثمار الفلفليات المحفوظة لكن غير صالحة للاستعمال المباشر	100100			
ex 0805 10 ex 0805 10	Fresh oranges Oranges other than fresh برتقال طازج	100100	31360	80	1500
ex 0805 20	Mandarins (including tangerines and satsumas); clementines, wilkings and similar citrus hybrids, fresh ماندرين (باستثناء اليوسفي) كلامنتينا وأصناف حمضيات مشابهة مهجنة، طازجة	100		80	
ex 0805 30	Lemons, fresh الليمون، طازج	100		80	
ex 0805 40	Grapefruits الجريبفروت والبوملي	80			

CN code الرمز	Description الوصف	A% ت (%)	TQT ك ت (طن)	C% ج (%)	RQ T ك م (طن)
0709 90 ex 0709 9090 ex 0709	Courgette (1.11 - 30.5) Okra (15.2 - 15.6) Wild onion (15.2 - 15.5) كوسا (11/1 إلى 5/30) بامية (2/15 إلى 6/15) بصل بري (2/15 إلى 5/15)	100100100	5,000 }7,000	606060	
0710 8059	Other fruits of the genus Capsicum or genus Pimenta Other vegetables, mixture excluding peppers ثمار أخرى من فصيلة الفلفليات خضروات أخرى مخلوطة باستثناء الفلفل	100100			500
Ex 0805 10	Fresh oranges برتقال طازج	100	340000	80	
Ex 0805 20	Mandarins (including tangerines and satsumas); fresh clementines, wilkings and similar citrus hybrids ماندرين (باستثناء اليوسفي) كلامنتينا وأصناف حمضيات مشابهة مهجنة، طازجة	100	150000	80	
Ex 0805 30	Lemons, fresh الليمون، طازج	100		80	
Ex 0805 40	Grapefruits الجريبفروت والبوملي	100		80	

CN code الرمز	Description الوصف	A% ت (%)	TQT ك ت (طن)	C% ج (%)	RQ T ك م (طن)
ex 0807 1090	Fresh melons (1.11- 31.5) بطيخ طازج (11/1 إلى 5/31)	100		50	
ex 0810 1090	Fresh strawberries (1.11 - 31.3) توت أرضي طازج (11/1 إلى 3/31)	100		60	
ex 0812 9020	Oranges, finely shredded, previously preserved for immediate consumption برتقال محفوظ وغير جاهز للاستعمال مباشرة	80			
ex 0904 2031 ex 0904 2035 ex 0909 2039	Fruits of genus Capsicum or other genus Pimenta neither crushed nor ground فلفل غير الفلفل الحلو، مجفف غير مقطع أو مطحون	100			
2001 9020	Fruits of genus capsicum or of genus Pimenta other than sweet peppers ثمار فصيلة الفلفليات غير الفلفل الحلو محفوظة بالخل أو حامض الخليك	100			
2005 9010	Fruits of the genus Capsicum other than sweet peppers or pimentos. ثمار فصيلة الفلفليات غير الفلفل الحلو محفوظة بغير الخل أو حامض الخليك، غير مجمدة	100			

CN code الرمز	Description الوصف	A% ت (%)	TQT ك ت (طن)	C% ج (%)	RQ T ك م (طن)
Ex 0807 1090	Melons (1.11 - 31.5) بطيخ طازج (11/1 إلى 5/31)	100		50	
Ex 0810 1005 Ex 0810 1008	Strawberries (1.11 - 31.3) توت أرضي (11/1 إلى 3/31)	100		60	
Ex 0812 9020	Oranges, freshly shredded, previously preserved, for immediate consumption برتقال، مقطع ناعماً، محفوظ سابقاً للاستعمال المباشر	100		80	
0904 2031 0904 2035 0904 2039	Peppers, neither crushed nor ground فلفل غير الفلفل الحلو، مجفف غير مقطع أو مطحون	100			
2001 9020	Fruits of the genus capsicum other than sweet peppers ثمار فصيلة الفلفليات غير الفلفل الحلو محفوظة بالخل أو حامض الخليك	100			
2005 9010	Fruits of the genus capsicum other than sweet peppers ثمار فصيلة الفلفليات غير الفلفل الحلو محفوظة بغير الخل أو حامض الخليك، غير مجمدة	100			

A: reduction of the MFN (*ad valorem*) customs duty. TQ: tariff quota. C: reduction of the (*ad valorem*) customs duty beyond the tariff quota. RQ: reference quantity.

ت: تخفيض الرسوم الجمركية (حسب القيمة)، ك ت : كوتا التعرفة، ج: تخفيضات جمركية زيادة على كوتا التعرفة، ك م: كمية مرجعية.