

الإغراق وتحدياته في نطاق منظمة التجارة العالمية

” نماذج لسلع زراعية مختارة ”

الباحث : أحمد عدنان غناوي

أ.م. د. حاسوب كاظم معلة
كلية الادارة والاقتصاد- جامعة بغداد
قسم الاقتصاد

المستخلص

تعد موضوعة الإغراق في عالم اليوم واحدة من الموضوعات التي تشكل عقبة تقف أمام عجلة النمو لبعض البلدان، كما وتستحوذ دراسة الإغراق على إهتمام كبير من قبل المختصين لما لها من دور وأثر كبيرين في نمو إقتصادات الدول إذ غدت موضوعة الإغراق حقلاً تدور بين جوانحه الكثير من الإجراءات والقوانين... وقد تم اللجوء من قبل الكثير من دول العالم إلى مكافحة الإغراق (Anti-Dumping) باعتباره سلاح ردع يحد من أثر الإغراق ويمنح القطاع الزراعي المحلي الفرصة للنهوض والتنامي وبذا يحتل هذا الفرع من الإقتصاد الدولي أهمية خاصة وتتمثل في نفس الوقت بأنها مسألة مهمة تتكفل بها منظمة لتجارة العالمية على المستوى الدولي وهيئات ومنظمات متخصصة على المستوى المحلي .

Dumping and Its Challenges in Extent of World Trade Organization "Models for selected Agricultural Goods"

Abstract :

The subject of dumping is considering today one of the subjects in which form an obstruction arise in front of the cycle of growth for some countries , such as the study of dumping is capturing a large attention by the competent because either a big role and effect in growing the economies of nations then the subject of dumping became a field turn around its sides many measures and laws ... and may be done resorting to by many states of the world to anti-dumping as approach of deterrent weapon delimit the impact of dumping and gives the national agriculture sector the opportunity for rising and growing so this section of international economics is capturing a special importance and represent in same time an important issue sponsored it the world trade organization on the international level and specialized commissions and organizations on the local level .

الكلمات الإفتتاحية: الإغراق، أنواع الإغراق، آثار سياسة الإغراق، المنتج المماثل، القيمة العادية، هامش الإغراق، الضرر، سعر التصدير .

Keywords: Dumping, Kinds of dumping, Effects of dumping policy, Like product, Normal value, Dumping margin, Injury , Export price .



مجلة العلوم

اقتصادية وإدارية

المجلد 18

العدد 66

الصفحات 208 - 227

البحث مستل من رسالة لم تناقش



المقدمة

تسعى معظم دول العالم إلى حماية إنتاجها الوطني وتقوية قدراتها التنافسية في السوقين الداخلية والخارجية للوصول إلى المعادلة الإنتاجية المثلى (السلعة الفضل بالسعر الأقل) لذلك نراها تقوم بتقديم الدعم لمنتجاتها سواء بزيادة الرسوم الكمركية أو تقديم الدعم المالي المباشر أو غير المباشر، وهو ما يضر بمبادئ المنافسة لذلك منعت (wto) مثل هذه الممارسات و قامت بوضع قواعد تضمن إقامة ظروف المنافسة الحرة في إطار آليات مسموح بها لحماية المنتج الوطني ومكافحة الواردات المغرقة أو المدعومة.

وتعود الإرهاسات الأولى المتعلقة بالممارسات التجارية الضارة الشبيهة بالإغراق إلى القرن التاسع عشر لكن الإهتمام الفعلي بها ظهر خلال حرب الإستقلال الأمريكية عندما قامت الشركات الإنكليزية بإغراق السوق الأمريكي كوسيلة لمواجهة نمو الصناعات الأمريكية الوليدة، وأعلنت الحكومة الأمريكية أن ذلك كان يمثل أحد أهم العقبات التي تواجه نمو الإقتصاد الصناعي الأمريكي. وفي عام (1903) إتخذت كندا نفس الإجراء لحماية الصناعة الكندية أمام منافستها الأمريكية، وهكذا فرنسا في عام (1910) واليابان في عام (1911)، وقد قامت أمريكا في عام (1921) بصياغة أول قانون مضاد للإغراق بعد نهاية الحرب العالمية الأولى . وفي عام (1946) حظي الإغراق بأهمية في مفاوضات (GATT) وخاصة في جولة كينيدي .

ومع ولادة (wto) في عام (1995) التي جاءت عقب جولة الأوروغواي وعقب إنهيار المعسكر الإشتراكي و تضمنت (28) إتفاق تصب كلها باتجاه بناء علاقة تبادل تجاري دولي سليم .

كما وأن الدول النامية تواجه تحدي الإغراق لأن الدول المتقدمة سخرت أدوات الحماية التجارية لمصلحتها وفسرت ما يلائم غاياتها و يعارض أهداف المنظمة فقد طبقت معايير ومقاييس خاصة على صادرات الدول النامية تطبيقاً يساهم بإعاقتها و إضعاف قدرتها على التنافس في الأسواق العالمية .

ورغم المؤتمرات والجولات التي عقدت لتنفيذ مضمين بنود الإتفاقيات كمؤتمر سنغافورة (1996)، جنيف (1998)، سياتل (1999) ثم جولة الدوحة عام (2001) فإن السلع الزراعية والمنتجات الأولية لا تزال لم يحسم أمرها من قبل أعضاء (wto) وخاصة أمريكا والإتحاد الأوروبي وتم تجميد ما يخص تجارة السلع الزراعية إلى أن يتحقق إتفاق بين أمريكا والإتحاد الأوروبي، والمتوقع أن يكون عام (2013) هو عام الوصول إلى الإتفاق .

مشكلة البحث:

أسهمت العولمة ضمن معطيات تقسيم العمل الدولي القائم حالياً في زيادة معدلات التبادل التجاري ضمن شروط غير متكافئة بشكل أضحت معه ظاهرة الإغراق تمثل أكبر تحدٍ لمعظم دول العالم وبخاصة تلك التي لا زالت تعتمد في معظم صادراتها على مواد و سلع زراعية أولية، مما ترك أثر بالغ في الوصول إلى تحقيق التنمية الإقتصادية المطلوبة .

أهمية البحث:

نتج عن إتفاقيات جولة الأوروغواي قيام (wto) عام (1995) والتي تبني منع ومكافحة ظاهرة الإغراق في التجارة الخارجية لما يشكله الإغراق من تحدٍ وما يلحقه من أضرار على مستوى الإقتصاد العالمي وخاصة الدول النامية التي لا تزال تمر بمراحل تنموية تحتاج إلى الدعم والرعاية وكون أغلب هيكل تجارة صادراتها من المواد الأولية والزراعية مما يتطلب دور متوازن وفاعل لـ (wto) .



هدف البحث :

ويهدف البحث إلى بيان أثر الإغراق على القطاع الزراعي لإقتصادات دول مختارة من خلال الإسترشاد ببعض التجارب العالمية والعمل على بيان الخطوط العريضة التي يمكن بموجبها الوقوف ضد هذه الممارسة غير المشروعة عبر منظمة التجارة العالمية (WTO) .

فرضية البحث:

تشكل إستمرار زيادة الواردات من السلع الزراعية الأجنبية إلى بعض الدول تجسيدا لسياسة الإغراق السلعي والتي ستعكس أثارها على كل من المنتج المحلي وعلى المستهلك ومن ثم إعاقه شروط المنافسة العادلة للسوق .

وقد تم تقسيم البحث إلى ثلاثة مباحث تضمن المبحث الأول التعريف بالإغراق ونشأته وشروط تحقيقه وأنوعه ومبررات قيامه فيما إنصب المبحث الثاني على دراسة وتحديد العلاقة بين إجراءات (wto) والإغراق ويذهب المبحث الثالث والأخير لتحديد أهم الإجراءات التي يجب أن تتبع لمكافحة الإغراق وعرض نماذج للإغراق في القطاع الزراعي ثم يصل البحث إلى تحديد أهم الإستنتاجات والتوصيات .

المبحث الأول/ التعريف بالإغراق وظاهرة الإغراق ودلالات النشأة

DUMPING (Concept and Nature)

أولاً : الإغراق (الإطار المفاهيمي)

إن بيان مفهوم الإغراق يحتاج بالضرورة إلى استعراض ما طرحه أهم مفكري الإقتصاد ولعله لا يوجد أي إختلاف بين الإقتصاديين إلا في نطاق ضيق بما يتصل ببيان مفهوم الإغراق .

فالإقتصادي الأمريكي (Paul A. Krugman) يحدد مفهوم الإغراق باعتباره شكل من أشكال التمييز السعري (Price –discrimination) حيث يذكر بأنه ((في أسواق المنافسة غير التامة، تفرض الشركات في بعض الأحيان سعراً واحداً لسلعة معينة عندما تصدر تلك السلعة وسعراً مختلفاً لنفس السلعة عندما تباع في السوق المحلية)). (1)

كما ويؤكد (Krugman) على أن هذه الممارسة تؤدي إلى فرض أسعار مختلفة على زبائن مختلفين، وهو ما يدعى بالتمييز السعري ، ويشير إلى أن الشكل الأكثر شيوعاً للتمييز السعري في التجارة الدولية هو الإغراق (Dumping) والذي هو الآخر عبارة عن ((ممارسة سعريه تفرض فيها المؤسسة

سعراً أقل لسلعها المصدرة مما تفرضه لنفس السلع المباعة محلياً)) . (2)

ومن الجدير بالذكر أن (Krugman) كان قد إعتبر الإغراق ظاهرة (Phenomenon) .

ويحدد (Robert J . Carbaugh) (الإغراق على أنه شكل من أشكال التمييز السعري الدولي ، يحدث عندما يتم تحميل المشترين الأجانب سعراً لمنتوج معين أقل مما يتحمله المشترين المحليين لذلك المنتج

المماثل ، بعد الأخذ بنظر الإعتبار كلف النقل والرسوم التعريفية) . (3)

فيما ذهب كل من (Appleyard , Field , cobb) إلى أن الإغراق (يحدث عندما تباع مؤسسة ما

منتوجها عند سعر أقل في سوق التصدير منه في سوق البلد الأم) . (4)



أما الإقتصادي (THOMAS A.PAUGEL) فهو الآخر لا يختلف كثيراً عما أشار إليه من سبقوه حيث يقول أن الإغراق هو ((بيع الصادرات عند سعر منخفض جداً و أقل من القيمة الإعتيادية أو "قيمة السوق

العادلة " كما يطلق عليها كذلك في الولايات المتحدة الأمريكية). (5)

ونلاحظ بعد هذا الإستعراض الموجز لمفهوم الإغراق أن هناك نظرة واحدة لمضمون الإغراق تصب كلها في المدلول نفسه لظاهرة الإغراق .

لكن الإقتصادي (WILLIAM LOEHR) نظر إلى مفهوم الإغراق من زاوية ربما تبتعد عن سبقه من الإقتصاديين في أنه أدخل الكلفة باعتبارها محدد لقيمة السلعة حيث تقوم كما يقول الشركات بتصدير السلعة

عند مستويات أسعار نقل عن تكاليفها . (6)

وتمثل قيمة السوق العادلة أو القيمة الإعتيادية سعر البيع المقارن لمنتج مشابه في دولة التصدير في ظل

الأحوال الطبيعية للتجارة . (7)

ومن كل ما تقدم نستنتج أن الإغراق كظاهرة سادت مع قيام النظام الرأسمالي وأنها تهدف إلى الإستحواذ على الأسواق الدولية وتستوطن في أسواق تلك البلدان بعد أن تساهم بتدمير المنتجات المحلية الوطنية أولاً وتعويد المستهلك على نمط من السلع الجيدة النوعية المنخفضة الكلفة مقارنة بالمنتج الوطني ذا النوعية المحدودة والتكلفة المرتفعة إلى حد ما مقارنة بالسلع المستوردة ، وأن الإغراق ظاهرة وليدة التطورات الإقتصادية التي شهدتها الإقتصاد العالمي بعد قيام الثورة الصناعية وأثارها في محاولة السيطرة على الأسواق في الدول الأخرى ومحاربة وإضعاف إي إمكانية ذاتية لمواجهتها وإجهاض القطاعات الإنتاجية الوطنية الزراعية منها والصناعية على حد سواء من خلال طرح سلع بأسعار لا يمكن مجاراتها محلياً .

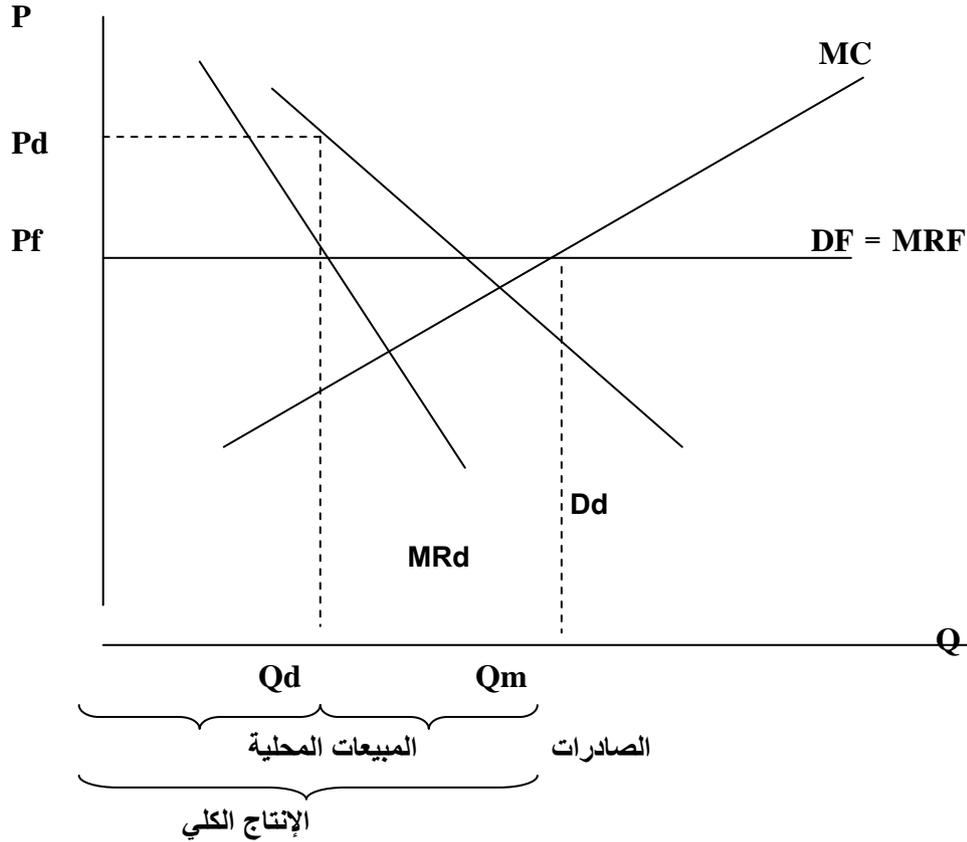
ثانياً : شروط تحقيق الإغراق :

يمكن القول أن الإغراق يحدث فقط لو تحقق الشرطين الآتيين: (8)

- أن الصناعة يجب أن تكون عند المنافسة غير التامة، لذلك فإن الشركات هي التي تحدد الأسعار بدلاً من أن تأخذ السعر السائد في السوق كما هو معطى .
- أن الأسواق يجب أن تجزأ، لذلك فإن المقيمين المحليين لا يستطيعون شراء السلع المعدة للتصدير بسهولة .



وتبعاً لهذه الشروط فإن الشركة المحتكرة قد تنجذب نحو الإغراق وذلك للأرباح التي ستحصل عليها ، وإنسجاماً مع سياسة السيطرة على الأسواق الخارجية وبعد أن تكون الأسواق الخارجية بحكم المسيطر عليها .



الشكل رقم (5)

ظاهرة الإغراق

Source : Krugman , Paul – obstfeld , Maurice , "International Economics" , sixth Edition , Addison Wesley , USA , 1991 , 133 .



ويتضح من الشكل أن المحتكر يواجه منحني طلب محلي، لكن حيث أنه يستطيع أن يبيع كمية أكبر عند سعر التصدير أولاً، وبما أن الوحدة الإضافية من الممكن دائماً أن تباع عند سعر الصادرات ثانياً فإن الشركة ستزيد من الإنتاج إلى أن تتساوى الكلفة الحدية (MC) مع سعر الصادرات .
ومما تجدر الإشارة إليه أن هناك شكلاً آخر من أشكال الإغراق معاكس للمفهوم الذي طُرح ألا وهو الإغراق المعاكس (Reverse Dumping) وهو عبارة عن فرض سعر أعلى على المستهلكين الأجانب منه على المستهلكين المحليين. وهناك أمثلة على الإغراق المعاكس كما قد حدث في عام (1984) و (1985) في ما يخص صناعة السيارات الأوروبية. وذلك عندما ارتفع الدولار بحدة في قبال العملات الأوروبية*، إذ إن المصنعين الأوروبيين كـ (VOLVO) و (MERCEDES) إختاروا عدم تخفيض أسعار صادراتهم إلى الولايات المتحدة الأمريكية . حتى أن أسعار السيارات الموازية لتلك المصدرة إلى الولايات المتحدة الأمريكية قد إنخفضت في أوروبا بشكل كبير . وهكذا فإن (MERCEDES) تمكنت من بيع السيارات في ألمانيا بسعر أقل بـ (40%) من كلفتها في الولايات المتحدة الأمريكية . ونظراً لذلك فإن الفجوة كانت كبيرة للغاية مما دفع بالعديد من المستهلكين الأمريكيين إلى شراء السيارات من أوروبا ومن ثم شحنها بالسفن إلى بلادهم . (9)

ثالثاً : أنواع الإغراق (10) (KINDS OF DUMPING) :

يضم الإغراق كمفهوم الأنواع الآتية :

1 - الإغراق الإفتراسي (Predatory Dumping) :

ويحدث عندما تقوم شركة أو مؤسسة معينة ولفترة مؤقتة بفرض سعر منخفض بالنسبة لسوق الصادرات الأجنبي، وذلك بغية قيادتها المنافسين الأجانب إلى خارج سوق الأعمال، وبذلك سيكون المنافسون قد إستبعدوا ومن هنا ستنتقل الشركة مستغلة قوتها الإحتكارية لترفع الأسعار وتحقق الأرباح المرتفعة .

2- الإغراق الدوري (Cyclical Dumping) :

ويحدث هذا النوع من الإغراق خلال فترات الكساد وذلك عندما يكون الطلب منخفضاً، إذ تميل الشركات إلى تخفيض الأسعار وذلك من أجل حصر الإنخفاض في الكمية المباعة ولفترة زمنية معينة، ذلك أنه في السوق الأولية التنافسية وضمن التوارن على المدى الطويل فإن السعر سيتساوى مع متوسط الكلفة (AC) للشركة ، ولو أن الصناعة أصابها الكساد أو حدث إنخفاض في الطلب، و في المدى القصير فإن ذلك سيؤدي إلى حدوث إنخفاض في سعر السوق إلى مستوى أقل من مستوى متوسط الكلفة. وطالما أن السعر يفوق متوسط الكلفة المتغيرة فإن الشركة ستستمر في الإنتاج والبيع و ستكون هذه الشركة مغرقة لو أن أي من هذه المبيعات تم تصديره .

* حيث ارتفعت قيمة الدولار من (1.8) مارك ألماني للدولار إلى (2.8) مارك للدولار .



3 - الإغراق الفصلي (seasonal dumping) :

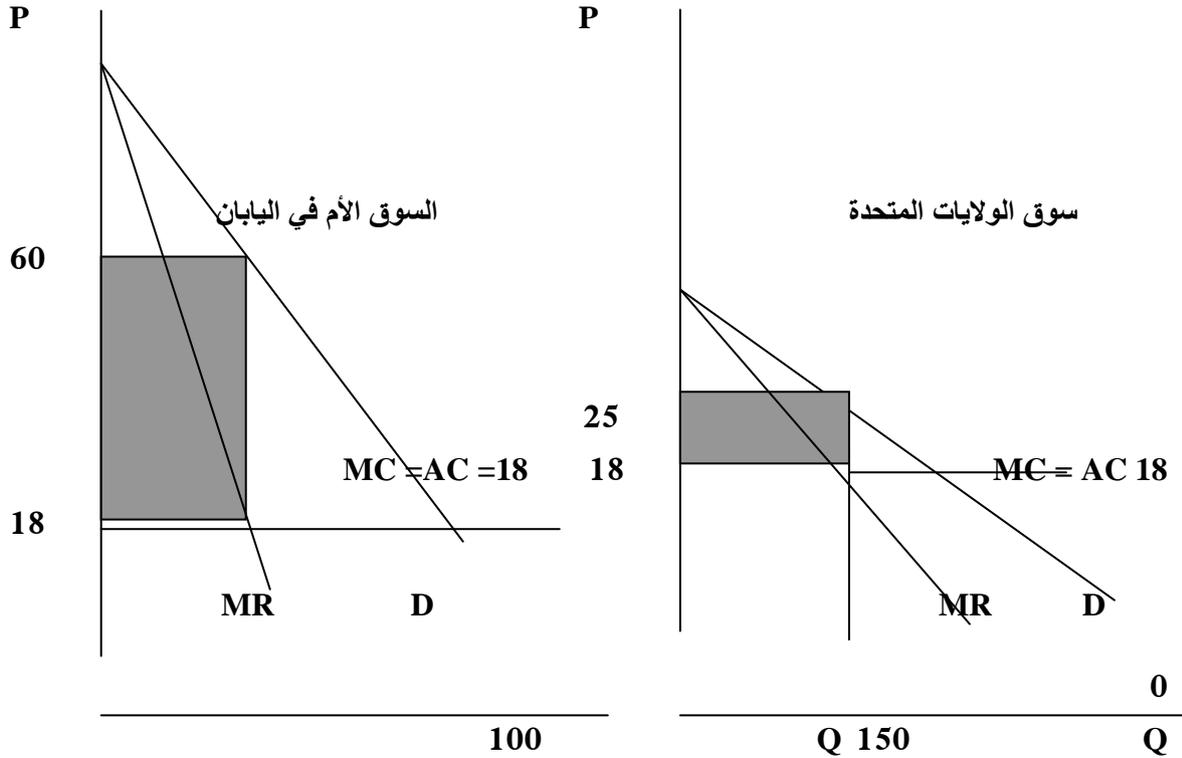
ويتجه هذا النوع من الإغراق نحو التخلص من فائض المخزون من المنتج بالبيع؛ فعلى سبيل المثال قد يقرر مصنعي الملابس في الولايات المتحدة الأمريكية وبتجاه نهاية الموسم المتبقي التخلص من باقي مخزون ملابس السباحة عند أسعار تقل عن سعر متوسط الكلفة .

4 - الإغراق المستمر (persistent dumping) :

ويحدث عندما تقوم شركة ما و بقوتها السوقية من إستخدام التمييز السعري بين سوقين و ذلك بغرض زيادة أرباحها الإجمالية . و تستطيع الشركة أن تعظم أرباحها عبر فرض سعر منخفض للمستهلكين الأجانب :

- كان تملك أقل قوة إحتكارية (أكثر تنافسية) في السوق الأجنبي منه في سوقها المحلي .
- أن لا يستطيع المستهلكون تجاوز الأسعار المحلية المرتفعة بشراء السلعة من الخارج عبر إستيرادها بسعر رخيص .

و لغرض توضيح حالة الإغراق المستمر فإنه يمكن الإستعانة بالمثال الآتي :



الشكل رقم (6)

حالة الإغراق المستمر

Source : Pugel , Thomas , “ International Economics “ , Thirteenth Edition , New York University ‘ MC Graw – Hill Irwin , USA , 2007 , P211.



يقوم المحتكر باستخدام التمييز السعري وذلك لغرض تعظيم الأرباح في كل من سوق الولايات المتحدة وسوق اليابان . إذ إن الشركة تقوم بفرض سعر أعلى في السوق التي يكون فيها منحى الطلب أقل مرونة و في هذه الحالة فإنها السوق الأم في اليابان، وربما لأن الشركة في السوق المحلي لذا فإنها محمية من المنافسة الأجنبية . أما في السوق الأمريكي الأكثر مرونة (أكثر تنافسية) فإن الشركة تفرض سعراً أقل لمنتجاتها المصدرة وأن الأرباح الكلية هي عبارة عن مجموع المستفيدين المظللين. كما أن التمييز السعري قابل للتطبيق فقط لو لم يكن أمام المستهلكين من سبيل في السوق مرتفعة السعر لشراء المنتج من سوق منخفضة السعر، وإذا كان صانعي السياسة في البلد المستورد لا يقومون بفرض رسوم مكافحة الإغراق .

5 - إغراق المدخلات المنفصل (Diversions input dumping) :

((وهو شكل آخر من أشكال الإغراق، ويحدث عندما تكون الواردات قد تم تصنيعها من مواد خضعت للإغراق في البلدان التي تم تصنيع السلع النهائية بها. وقد سمح القانون التجاري الأمريكي في عام 1988 للسلطات بالتفاوض بشأن منع هذا النوع من الإغراق (((11).

رابعاً : مبررات و دلالات قيام سياسة الإغراق في الإقتصاد الدولي :

لعل من بين الأسباب التي قد تعتبر من مبررات ممارسة الإغراق ما يأتي: (12)

1. مبررات تنافسية: والمبررات التنافسية تتجسد في رغبة الشركات التي تهدف لتطبيق سياسة الإغراق في إبعاد من ينافسها في السوق المستهدف، وذلك بغرض السيطرة على السوق مما يدفع بالمنتج إلى مغادرة السوق أو مغادرة السلعة محل البحث بسبب ما يتحمله من خسارة جزاء ذلك .
2. مبررات تسويقية (توسعية) : وفي مثل هذه الحالة تقوم الشركة التي تتبع سياسة الإغراق بإدخال منتجات غريبة لم يعتد المستهلك على إستهلاكها أو أن إستهلاكها متوفر ولكن بشكل قليل، وهنا تستهدف الشركة التأسيس لسلك إستهلاكي معين جديد بهدف الهيمنة على سوق هذا المنتج الذي لم يسبق لأحد من المنتجين دخوله.
3. مبررات إقتصادية إجتماعية : وهي عبارة عن لجوء المنظمات الإنسانية أو الحكومات (في بعض الأحيان) إلى إغراق السوق بكميات كبيرة من منتج معين نظراً لضرورته ويكون هذا الإغراق مصحوباً بعجز المستهلك عن شراء مثل هذه المنتجات نظراً لإرتفاع أسعارها حينئذ تقوم الحكومة بدعم هذه المنتجات بهدف توفيرها للمستهلك بأسعار مناسبة حتى تكون هذه المنتجات في متناول أكبر عدد من الأيدي.
4. مبررات إستراتيجية : ولعل هذا النوع من المبررات هو النوع الأخطر ذلك أن الهدف من الإغراق في هذه الحالة هو تدمير السوق المحلية أو الزراعة أو الصناعة أو التجارة المحلية وذلك عبر تسويق منتج معين في سوق مستهدفة بشكل وسعر ومواصفات ينتج عنه تدمير المنتج المحلي.
5. مبررات سياسية : وقد يكون الهدف منها القضاء على إقتصاد الدولة الأخرى وذلك عبر إغراق أسواقها بمنتجات معينة ومن ثم السيطرة على الإقتصاد الوطني برمته .



خامساً : أبرز آثار سياسة الإغراق (EFFECTS OF DUMPING POLICY) :

إن مما لا شك فيه أن لسياسة الإغراق أثراً سلبية على كل من البلد المستورد والبلد المصدّر ويمكن

تقسيمها بناءً على ذلك إلى ما يأتي : (13)

- بالنسبة للبلد المصدّر : إذ إن الإغراق في العادة يؤثر بشكل سلبي على الوضع الإقتصادي في البلد المصدّر، حيث أن مواطني البلد المصدّر سيقومون بشراء السلعة المحلية بسعر أعلى من السعر الذي يشتري به الأجنبي، بل أن المنتج ولكي يعوض عن الخسارة التي تلحق به جرّاء البيع بأسعار منخفضة في السوق الأجنبي فإنه قد يلجأ إلى رفع السعر بشكل كبير، و بالطبع فإن أثر الإغراق في هذه الحالة سيتوقف على مدى مرونة السلعة من عدمه فكلما كانت السلعة مرنة كان الأثر أقل والعكس بالعكس، وكذلك على ما إذا كان هنالك إحتكار لهذه السلعة من عدمه .
- بالنسبة للبلد المستورد : قد يعتقد البعض أن دخول السلع بسعر منخفض هو ميزة (MERIT) في كل الأحوال، ولكن هذا الاعتقاد غير صحيح البتة ، ذلك أن دخول هذه السلع بأسعار منخفضة سيؤدي إلى القضاء على صناعات معينة تنتج سلعاً مماثلة للسلع المستوردة وغير قادرة على الصمود في وجه منافسة هذه السلع، كذلك فإن الأسعار المنخفضة المدعاة للسلع المستوردة ستقضي عليها البطالة التي ستصيب الأيدي العاملة نتيجة لتسريحهم من المصانع التي أقفلت والمصانع التي دُمرت .

المبحث الثاني/ إتفاقية منع ومكافحة الإغراق و (WTO)

أولاً : مفهوم الإغراق في إتفاقية الغات (GATT) :

إن العادة جرت على إعتبار الواردات ذات الكلفة المنخفضة واردة إغراقية، ولكن إتفاق مكافحة ممارسات الإغراق يقوم بوضع عدة معايير صارمة لتحديد المنتج المستورد الذي يعتبر منتجاً إغراقياً، فهو ينص على أن المنتج يعتبر إغراقياً إذا كان سعر تصديره يقل عن سعر بيع منتج مماثل لأغراض الإستهلاك في البلد المصدّر وبكلمات أخرى أي إذا تبين عند عقد مقارنة بين سعر التصدير و سعر الإستهلاك المحلي في البلد المصدّر أن سعر الإستهلاك المحلي هو الأعلى فحينها يتم التعامل مع المنتج على أنه منتج إغراقي .

(14)

وقد عرفت (wto) الإغراق بأنه (تصدير مادة ما عند أسعار تقل عن القيمة الإعتيادية للمادة في البلد

المصدر) . (15)

ثانياً : المنتج المماثل (Like Product) :

تعرف إتفاقية مكافحة الإغراق (المادة 2.6) نفس المنتج على انه المنتج الذي يكون مماثلاً وبكلمات

أخرى متماثل من كل النواحي مع المنتج قيد البحث . (16)

ثالثاً : القيمة العادية (Normal Value) :

القيمة العادية وهو عبارة عن السعر المشابه الذي تم به بيع السلع في ظل الشكوى في المجرى

الإعتيادي للتجارة في السوق المحلي للبلد المصدّر . (17)

وتصبح إجراءات مكافحة الإغراق مدعومة من الناحية السياسية بشكل قوي لدى عدد كبير من البلدان

الأعضاء في (WTO) . (18)

ويجب أن تظهر الشكوى بأن المنتجين الذين ينتجون (50%) أو أكثر هم الذين يقومون بدعم

القضية. (19)



رابعاً : هامش الإغراق (Margin of Dumping) :

يشكل هامش الإغراق الأساس في عملية التحقيق في الإغراق فهو عبارة عن المدى الذي يكون فيه المنتج قيد البحث يباع بسعر يقل عن السعر الذي تباع به المنتجات المحلية المماثلة وهو ما يعرف بهامش الإغراق وإنشاء هامش الإغراق فإنه يجب علينا تحديد السعر العادي للمنتج الذي جرى إغراقه وسعر المنتج الذي تم تصديره أو تم إغراقه وعموماً فإنه يتم تحديد هامش الإغراق من خلال طرح سعر تصدير المنتج من سعر البيع العادي للمنتج وعلى الرغم من ذلك فإن هذا قد يتطلب حساب معقد من خلال دمج عناصر عدة فهو يتطلب تعديلات وإنشاء عناصر الكلفة أما بالنسبة للسعر العادي فإنه يحدد من خلال متوسط سعره عندما يباع في السوق المحلي للبلد المصدر وعبر المجرى الإعتيادي للتجارة، أما لو لم يكن بالإمكان تحديد تسعير المنتج فإن السعر حينئذٍ سيكون محدداً من خلال إختبار سعر البيع لمنتجات شبيهة . لذا فإنه حينما لا تكون هنالك مبيعات من المنتج المماثل في المجرى الإعتيادي للتجارة في السوق المحلي للبلد المصدر أو نظراً للوضع الخاص للسوق أو بسبب الحجم المنخفض من المبيعات في السوق المحلي للبلد المصدر لذا فإن هكذا مبيعات لا تسمح بمقارنة صحيحة وعلى هذا فإن هامش الإغراق يجب أن يكون قد حدد من خلال المقارنة مع سعر قابل للمقارنة لمنتج مماثل عندما يتم تصديره إلى بلد ثالث مناسب وأن توفير هذا السعر يعتبر تمثيلي، * أو من خلال إضافة قدر معقول من التكاليف الإدارية وتكاليف البيع وتكاليف عامة وهامش ربح إلى كلفة

الإنتاج في بلد المنشأ . (20)

وينبغي الالتفات إلى أنه لا يجب فرض رسوم مكافحة الإغراق في الحالات الآتية :

1. إذا كان هامش الإغراق نزرأً يسيراً أي (2%) وهو يشمل كلا المنتجات الزراعية والصناعية على السواء .
2. أن لا يسد الإنتاج المحلي الحاجة المحلية من تلك السلعة محل البحث وهنا لا يصح حتى التقدم بطلب مكافحة إغراق إن لم يكن المنتج المحلي يمثل (50%) أو أكثر من مجموع إنتاج تلك السلعة على المستوى الوطني .

* الطرق البديلة للحصول على القيمة العادية :

في حالة توفر القيمة العادية فلا إشكال يذكر حينئذٍ أما إذا تعذر الحصول على القيمة العادية فإنه يمكن حينها اللجوء إلى الطرق البديلة التالية :

1. المقارنة مع سعر مقارن للمنتج المماثل عندما يصدر إلى بلد ثالث ملائم ويكون توفير هذا السعر تمثيلي .
2. أو من خلال الحصول على كلفة الإنتاج في بلد المنشأ مضافاً إليها مقدار معقول من التكاليف الإدارية والعامة وتكاليف بيع و أرباح .



خامساً : الضرر (Injury) :

يجب على سلطات مكافحة الإغراق أن تحدد المقصود من الصناعة المحلية قبيل التوجه إلى قضايا الضرر وعلى هذا الأساس فإن الصناعة المحلية خُددت في المادة الرابعة والتي تعني "المنتجين المحليين ككل للمنتجات المماثلة أو أولئك الذين يؤلف إنتاجهم الجماعي نسبة كبيرة من إجمالي الإنتاج المحلي لتلك المنتجات"، ومن الناحية القانونية فإن هذه المسألة تشتمل على أن المنتجين المحليين يجب أن يبلغوا (50%) أو أكثر من إجمالي الإنتاج المحلي لتلك المنتجات . (21)

وهناك عدة أشكال من الضرر هي الضرر المادي من الضرر المادي الحاضر والمستقبلي (التهديد بالضرر المادي) والإعاقة المادية لقيام صناعة محلية . ولا تميز الإتفاقية في تحديد الضرر بين المنتجات الزراعية أو الصناعية .

سادساً : سعر التصدير (Export Price) :

إن سعر التصدير وبناءً على المادة (2.1) من إتفاقية مكافحة الإغراق هو عبارة السعر الذي تم بموجبه تصدير المنتج من بلد لآخر وبكلمات أخرى هو عبارة عن سعر الصفقة التجارية الذي تم على أساسه بيع المنتج من قبل المنتج أو المصدر في بلد التصدير إلى مستورد في بلد الإستيراد، وعادة ما تتم الإشارة إلى هذا السعر في وثائق التصدير مثل الفاتورة التجارية وبوليصة الشحن وخطاب الإعتماد . (22)

ويرجع تاريخ تشريعات مكافحة الإغراق إلى بداية القرن العشرين حيث تضمنت إتفاقية (GATT) في عام (1947) مادة خاصة بالإغراق وإجراءات مكافحة الإغراق، إذ تدين المادة السادسة من إتفاقية (GATT) الإغراق الذي يسبب الضرر لكنها لا تقوم بحظره . (23)

ولكن ما لبثت المادة السادسة من إتفاقية (GATT) أن ألغيت و تم إبرام إتفاقية جديدة لتنفيذ المادة السادسة من إتفاقية مكافحة الإغراق (Anti-dumping Agreement) وذلك في عام (1994) كنتيجة لجولة الأوروغواي والتي نصت على " يجب أن يطبق تدبير مكافحة الإغراق في ظل الظروف المنصوص عليها في المادة السادسة من (GATT) (1994) " . (24)

وقد عرفت المادة (2.1) أيضاً المنتج المماثل على أنه المنتج المباع في السوق المحلية والذي يكون شبيهاً بالمنتج المصدر (المغرق) . (25)



المبحث الثالث/ إجراءات مكافحة الإغراق ونماذج من الإغراق في قطاع الزراعة

إن إتفاق مكافحة الإغراق التابع لمنظمة التجارة العالمية (ADA) (Anti-Dumping Agreement) يعتمد على المبادئ الأساسية المنصوص عليها في اتفاق الغات (1994)، ويتناول بالتفصيل الإجراءات الواجب اتباعها لبدء وإجراء تحقيقات مكافحة الإغراق ووفقاً "للمادة السادسة" من اتفاق الغات (1994) فإنه عندما يتم استيفاء الشروط التالية الواجبة يمكن حينها فرض رسوم مكافحة الإغراق وهي كالآتي⁽²⁶⁾:

1. حدوث الإغراق .
2. تسبب الإغراق أو تهديده بالتسبب في ضرر مادي للصناعة المحلية.
- وفي بعض البلدان كالإتحاد الأوروبي وأستراليا وكندا، فإنه يتم تقديم التحقيق في شروط المصلحة العامة الواجب استيفاؤها قبل فرض رسوم مكافحة الإغراق ويتم بعد ذلك تحديد الإغراق عن طريق⁽²⁷⁾ :

1. إحتساب القيمة العادية .
2. إحتساب سعر التصدير .
3. إجراء تعديلات لجعل أسعار التصدير والقيمة العادية قابلة للمقارنة.
4. تحديد الضرر .

5. فرض رسوم مكافحة الإغراق .

6. الإلتزام السعري .

وهناك إجراءات أخرى مثل :

1. شرط الشروع في قضية مكافحة الإغراق .
2. محتويات الطلب .
3. أساس رفض/ إنهاء التحقيق .
4. فترة التحقيق .
5. المدة القصوى للتحقيق .
6. الكشف عن المعلومات .



نماذج عن الإغراق :

أولاً : القضية الأولى/ الرز (Rice)(28) :

في تشرين الأول من عام (1999) قام مجلس الرز المكسيكي (CMA) (The Mexican Rice Council) وهو إتحاد يمثل منتجي وطاحني الرز المكسيكي بتقديم طلب مكافحة إغراق زعموا فيه إن الولايات المتحدة الأمريكية كانت تقوم ببيع الرز الأبيض طويل الحبة في المكسيك بسعر يقل عن القيمة الإعتيادية والذي تسبب بالضرر للصناعة المكسيكية وفي (11) من كانون الأول من عام (2000) إستكمل (SECOFI) (The Secretariat of Commerce and Industrial Development) إعادة النظر السريعة وقد تبين من التحقيق بأنه قد كانت هنالك بعض المؤشرات تشير إلى وجود التمييز السعري بالإضافة إلى أن (SECOFI) إكتشفت بأن السعر التمييزي قد سمح للمصدرين الأمريكيين بتخفيض سعر الرز الأبيض طويل الحبة بين آذار وأب من عام (1999) ومن ثم زيادة حجم الصادرات وأن إجتماع هذين العاملين تسبب بالضرر لأسعار الرز في المكسيك والذي تمثل بالإخفاض ومن ثم تدمير السوق المحلية ومن خلال هذا التحقيق أطلقت (SECOFI) البحث الشامل لمكافحة الإغراق وقامت بإعطاء الأطراف ذات الصلة (30) يوماً للرد على تساؤلات (SECOFI) بشأن الشكوى .

وقد قدمت الشكوى من قبل مجلس الرز المكسيكي ضد إثنين من المصدرين الأمريكيين وهما شركتا (Producers Rice) وشركة (Riceland Food) بالرغم من أن الشكوى قد بحثت لاحقاً في شركة ثالثة ألا وهي شركة الرز (The Rice Company) وقد أرسلت الإستفسارات إلى هاتين الشركتين المصدرتين فقط في الشكوى الأصلية ولاحقاً طلب مصدران آخران الإستفسارات من (SECOFI) وهما (The Rice Company) وشركة (Farmers Rice Milling Company) وقد نشرت السكرتارية الاقتصادية (SE) (Secretariat of The Economy) وهي الوكالة التي خلفت (SECOFI) التحديد الأولي في (18) تموز من عام (2001) وقد إكتشفت الوكالة في التحديد الأولي أنه لم يكن هنالك من دليل على تضرر الصناعة المحلية وأن ما أصاب الصناعة قد كان ناتجاً عن المشاكل الهيكلية طويلة الأمد في الصناعة كإخفاض هامش الربح و المستويات المرتفعة من الديون قصيرة الأمد بالإضافة إلى الموجة في واردات الرز الأرجنتيني منخفض السعر وعلى الرغم من ذلك فإن التحقيق قد إستند وفي جزء منه على تنازع منتجي الرز والذين لم تكن لديهم صادرات إلى المكسيك خلال فترة التحقيق وقد إعتبرت (SE) منتجي الرز طرف غير متعاون وإستناداً إلى ذلك قامت بفرض رسوم مكافحة إغراق بالإعتماد على الوقائع السلبية المتاحة أما هامش الإغراق المزعم في القضية الأصلية فقد بلغ (10.18%) وقامت (SE) بالإضافة إلى ذلك بتحديد هذا الهامش على كل المصدرين الأمريكيين الآخرين من دون أن يتم التحقيق بشكل صريح .



وفي الخامس من حزيران من عام (2002) نشرت النتائج النهائية لإعادة النظر في مكافحة الإغراق والتي أفضت إلى فرض رسوم مكافحة الإغراق وكما في الجدول الآتي :

رسوم مكافحة الإغراق المكسيكية على الرز طويل الحبة الأمريكي

الشركة	رسوم مكافحة الإغراق
Farmers Rice Milling Company	0.0
Riceland Foods, Inc.	0.0
The Rice Company	3.93
بقية الشركات	10.18

Source : Reynolds , Kara M & Su , Yan , " Dumping on Agriculture : Case Studies in Antidumping , American University , October 24 , 2005 , p127 .

وفي التحديد النهائي إكتشفت (SE) بأن كل المصدرين الأمريكيين بإستثناء الشركتين الأمريكيتين واللذان كانتا تقومان بممارسة الإغراق وأن تلك الواردات من تلك الشركات كانت تتسبب بالضرر على الصناعة المحلية ومن ثم قامت بعكس العديد من تحديدهم من خلال التحقيق الأولي وعندها إحتج طاحني ومنتجي الرز الأمريكيين على التحقيق وبدأوا في الحال بممارسة الضغط على حكومة الولايات المتحدة الأمريكية لمعالجة الموقف .

النتيجة النهائية:

في (16) حزيران من عام (2003) أطلقت الولايات المتحدة الأمريكية إستئنافاً رسمياً ضد القرار مع منظمة التجارة العالمية وعندما لم تفلح المشاورات بين المكسيك والولايات المتحدة الأمريكية في حل القضايا العديدة التي كانت بينهما فيما يتعلق بالإجراءات التي إتبعها المكسيك في فرض رسوم مكافحة الإغراق قامت الولايات المتحدة الأمريكية باللجوء إلى لجنة حل النزاعات بشكل رسمي وقد ركزت شكاوى الولايات المتحدة الأمريكية على عدد من القضايا: الأولى أن الولايات المتحدة الأمريكية إدعت وجود فترة زمنية طويلة بين فترة التحقيق المستخدمة لتحديد كل من الضرر والإغراق وتحديد مكافحة الإغراق والتي إنتهكت إتفاقية مكافحة الإغراق التابعة لمنظمة التجارة العالمية مضافاً إلى ذلك وإستناداً على الدعوة الأصلية قامت (SE) بإستغلال البيانات المحصورة بين آذار إلى آب من كل سنة لتحديد ما إذا كانت الصناعة المحلية تعاني من الضرر لذا فإن هذا وعلى نحو معهود يعتبر فترة الإنتاج المحلي القصيرة والمستوى المرتفع من الواردات عانداً إلى مواسم النمو في المكسيك .

وقد إعترضت الولايات المتحدة الأمريكية على الفرض الفني لهامش الإغراق ضد المصدرين الذين تم الإكتشاف بأنهم براء من الإغراق وفي ظل إتفاقية منظمة التجارة العالمية الخاصة بمكافحة الإغراق فإن البلدان توافق على إنهاء التحقيق حالما يتم إكتشاف أن الشركة لا تمارس الإغراق وعلى أية حال وبالرغم من أن الشركتين الأمريكيتين كان قد حدد لهما رسم مكافحة إغراق يبلغ صفرأ في تحقيق الرز فإن القضية ضد تلك الشركتين لم تنتهي وبكلمات أخرى وبالرغم من أن الشركات كانت تدفع صفرأ* كرسوم مكافحة إغراق فإنهم إستمروا بالخضوع لإعادة النظر المستقبلية.

* ويتم اللجوء إلى ذلك عندما يكون سعر التصدير في الأساس أعلى من القيمة العادية بمعنى آخر أن يكون هامش الإغراق سلبياً فإن السلطات تتعامل مع هكذا منتجات وكان هامش الإغراق الخاص بها يبلغ صفرأ وعندها تقوم وكما هو معتاد بفرض رسم مكافحة إغراق يساوي مقدار هامش الإغراق والبالغ في هذه القضية صفرأ .

منظمة التجارة العالمية أن المكسيك كانت قد إستخدمت وبصورة غير صحيحة الحقائق السلبية المتاحة لوضع هامش الإغراق ضد منتجي الرز ولاحتساب معدل الشركات الأخرى .

وكانت المكسيك قد أعلنت بأنها سوف تستأنف قرار منظمة التجارة العالمية ومن ثم فإن رسوم مكافحة الإغراق قد بقيت سارية المفعول حتى يومنا هذا .



وتضمن القياس النهائي وربما الفاضح بشكل أكبر في شكوى الولايات المتحدة الأمريكية الإلزام بفرض (واستناداً إلى الحقائق السلبية المتاحة) رسم مكافحة إغراق على كل المستوردين من الشركات التي لم يتم التحقيق معها بشكل محدد على الرغم من أن اتفاق منظمة التجارة العالمية يسمح (لكل الباقيين) .

وفي السادس من حزيران من عام (2005) أطلقت لجنة حل النزاعات التابعة لمنظمة التجارة العالمية حكماً يتفق بشكل تام تقريباً مع الولايات المتحدة الأمريكية وتم العثور على العديد من الأساليب التي تم استخدامها من قبل المكسيك في تحقيق مكافحة الإغراق فيما يتعلق بالرز الأبيض طويل الحبة والتي لم تكن منسجمة مع إتفاقية مكافحة الإغراق التابعة لمنظمة التجارة العالمية ومن بين أشياء أخرى إكتشفت منظمة التجارة العالمية أن المكسيك وبصورة غير صحيحة قامت بالإستناد في تحديد الضرر الخاص بها إلى معلومات مهجورة وأن نصف البيانات التي تم جمعها كانت بين آذار وآب، كذلك فإن منظمة التجارة العالمية كانت قد أوصت بضرورة إنهاء التحقيق ضد شركتي (Farmers Rice Milling and Riceland Foods, Inc.) وفي النهاية أدت ثانياً:- القضية الثانية/ الدواجن (Poultry) (29) :

في (22) أيلول من عام (1999) تقدم أكبر منتجي الدواجن في جنوب أفريقيا وهي مزارع قوس قزح المحدودة بشكوى مكافحة إغراق مدعياً فيها أن المنتجين الأمريكيين كانوا يبيعون سيقان الدجاج المجمد وأفخاذها وظهورها بسعر يقل عن القيمة الإعتيادية في سوق جنوب أفريقيا وأن تلك الواردات كانت تتسبب بالضرر المادي للصناعة المحلية وقد كانت الوكالة المكلفة بإدارة قانون مكافحة الإغراق في جنوب أفريقيا والتي هي مجلس التعريفات الكمركية والتجارة (BTT) (The Board on Tariffs and Trade) والذي إكتشف في الخامس من تموز من عام (1999) أن واردات الدجاج الأمريكية المغرقة كانت تتسبب بالضرر على منتجي الدجاج في جنوب أفريقيا وبالرغم من أن صناعة الدجاج الأمريكية و مجموعة من أعضاء مجلس الشيوخ الأمريكي قاموا على حث الولايات المتحدة على الطعن بالتحقيق في منظمة التجارة العالمية (WTO) إلا أنه لم يتم إتخاذ أي إجراء وقامت جنوب أفريقيا بفرض رسوم مكافحة الإغراق على أنواع من الدجاج الأمريكي منذ قرار عام (1999) وكنتيجة لذلك إنهارت صادرات الولايات المتحدة الأمريكية من الدجاج إلى جنوب أفريقيا إلى ما يمكن القول أنه لا شيء من الناحية العملية، وفي المقابل فإن الجهود الأمريكية لإستخدام تشريعات مكافحة الإغراق لغرض حماية أنفسهم من الواردات غير العادلة لم تحظى بالنجاح، ففي الأول من كانون الأول من عام (2003) تقدمت (Kosher) وهي أكبر منتج للدجاج في الولايات المتحدة الأمريكية بشكوى مكافحة إغراق تدعي فيها أن الواردات المغرقة من كندا كانت تتسبب بالضرر لصناعة دجاج (Kosher) وقد تكفلت الوكالة المسؤولة عن ذلك في أمريكا ألا وهي لجنة التجارة الدولية (ITC) (International Trade Commission) بتحديد ما إذا كانت الواردات قد تسببت بالضرر على الصناعة المحلية وأتضح في كانون الثاني من عام (2004) بأنه لم يكن هنالك أي دليل على أن الواردات الكندية كانت تتسبب بالضرر على المنتجين المحليين وهكذا تم إنهاء البحث في إجراءات مكافحة الإغراق و من دون فرض الرسوم .



ثالثاً : القضية الثالثة / التفاح (Apple) (30) :

إن منتجي التفاح الأمريكي هم عبارة عن مجموعة صغيرة من بين المنتجين الزراعيين الأمريكيين والذين كانوا في الوقت نفسه متهمين ومدعين فيما يخص إجراءات مكافحة الإغراق، ففي آذار من عام (1997) تقدم منتجي التفاح في المكسيك بطلب مكافحة إغراق مدعين فيه أن منتجي التفاح في الولايات المتحدة الأمريكية كانوا يقومون بتصدير التفاح الأحمر والتفاح الذهبي بسعر يقل عن القيمة الإعتيادية وأن تلك الواردات كانت تتسبب بالضرر المادي على منتجي التفاح المكسيك وفي النهاية أسفرت هذه الدعوى عن إرجاء الإتفاق وهو ساري المفعول في يومنا هذا وفي ظل هذا الإتفاق وافق المنتجون الأمريكيين على رفع السعر إلى مؤشر سعر متفاوض عليه بين كل من الحكومة المكسيكية ومنتجي التفاح الأمريكي، وبعد مرور عامين قامت مجموعة من مصنعي عصير التفاح الأمريكي بتقديم طلب مكافحة إغراق ضد مصنعي عصير التفاح الصيني المركز غير المجدد وقد تكفلت الوكالتان بإدارة قانون مكافحة الإغراق الأمريكي وهما لجنة التجارة الدولية الأمريكية (ITC) (International Trade Commission) وقسم التجارة (DOC) (Department of Commerce) والذي كان قد تسبب بالضرر المادي على مصنعي عصير التفاح وأن رسوم الإغراق كانت قد فُرضت على واردات عصير التفاح المركز من الصين وهذه الرسوم مستمرة حتى يومنا هذا .

ويتضح من كل هذه القضايا المدييات والأبعاد التي تأخذها قضايا مكافحة الإغراق على كافة المستويات والصعد بدءاً من التحقيق مروراً بإثبات الضرر الواقع على قطاع الزراعة أو الصناعة المحلي وحتى إثبات القضية برمتها ومن ثم فرض رسوم مكافحة الإغراق، وفي نفس الوقت تتضح الشروط التي يكون من الواجب توافرها حتى يمكن القول بأن هذه السلعة تعاني من الإغراق والمسألة ليست كما يعتقد البعض وأنها مسألة رأي أو إجتهد حتى نقول أن سوق إنتاج هذه السلعة يعاني من الإغراق .



الإستنتاجات والتوصيات

الإستنتاجات:

- (1) تمثل ظاهرة الإغراق واحدة من كبريات الممارسات التجارية الضارة على المستوى العالمي .
- (2) ينسحب أثر ظاهرة الإغراق على كافة مفاصل الإقتصاد الوطني عن طريق تثبيط قدراتها والعمل على تحجيم دورها بالشكل الذي يؤدي إلى تدمير الزراعة الوطنية ومنتجاتها .
- (3) قد تؤدي ظاهرة الإغراق بانسبة للجهة التي تمارسها (كأن تكون دولة أو مؤسسة أو تاجر ... إلخ) إلى أن تعكس هيمنتها على السوق المحلي من خلال القيام بإدخال سلع زراعية ذات مواصفات رديئة تنعكس بالمحصلة النهائية على المستهلك الذي سيعاني من آثارها الوخيمة.
- (4) لا زالت دور (wto) محدوداً و قاصراً في تناول وحل أغلب مشكلات تجارة المواد الأولية والسلع الزراعية كونها تخص الدول النامية مقارنة بالسلع المصنعة التي تخص تجارة الدول المتقدمة .
- (5) رغم تجاوز الفترة الزمنية (2005) لإنفاذ كافة الإتفاقات الخاصة بالتجارة الدولية، أي بعد إنقضاء السنوات العشر (1995-2005) فإن تجارة السلع الزراعية والمواد الأولية لا زالت لم تحل بسبب دور الدول المتقدمة وخاصة المشكلة القائمة بين أمريكا والإتحاد الأوروبي.

التوصيات :

- (1) تعتبر قاعدة البيانات (Database) الأساس الذي يتم على أساسه البت في قضايا مكافحة الإغراق؛ لذا فإن من الضروري أن تكون هنالك قاعدة بيانات رصينة يمكن من خلالها الكشف عن بعض المؤشرات التي تعتبر أساساً في الكشف عن قضايا الإغراق .
- (2) ضرورة وجود هيئة في كل بلد مختصة يفضايا الممارسات الضارة (الإغراق)، الدعم، تزايد الواردات) .
- (3) إتباع سياسة زراعية تعمل على تحقيق الإستخدام الأمثل للموارد الزراعية المتاحة وإدخال التكنولوجيا في القطاع الزراعي بما يرفع من مساهمته في الناتج المحلي الإجمالي وتقليل الإعتماد على الخارج ودعم التوسع العمودي للإنتاج الزراعي .
- (4) إدخال إستخدام البذور والتقاوي ذات الإنتاجية العالية وزراعة المحاصيل الإستراتيجية وإستمرار دعم الدولة لمدخلات القطاع ومخرجاته بما لا يتقاطع مع (wto) وبما لا يسمح بغزو السوق المحلي .



الهوامش :

- (1) Krugman , Paul – obstfeld , Maurice , “International Economics” , sixth Edition , Addison Wesley , USA , 2006 , 131 .
- (2) Ibid, p131.
- (3) Carbaugh, Robert, “International Economics” , seventh Edition , south – western college publishing is an itp company , 2000 , USA , P175.
- (4) Appleyard & Others , “ International Economics “ , Sixth Edition , Mc – Graw Hill Irwin , New York , USA , 2008 , P 321 .
- (5) Pugel , Thomas , “ International Economics “ , Thirteenth Edition , New York University ‘ MC Graw – Hill Irwin , USA , 2007 , P209.
- (6) Loehr , William , “ Dumping and Anti – Dumping Policy With Applications in Lithuania , 1997 , P1.
- (7) بهاجيراث، لال داس، " منظمة التجارة العالمية، دليل للإطار العام للتجارة الدولية "، ت : د.رضا عبد السلام، مراجعة: أ.د السيد أحمد عبد الخالق، 2006، دار المريخ للنشر، الرياض، المملكة العربية السعودية ، ص 244 .
- (8) krugman , Paul – obstfeld , Maurice , “International Economics” , Op.Cit ,P142 .
- (9) krugman , Paul – obstfeld , Maurice , “International Economics” , 1991 , Second Edition , Harper Collins Publishers , p145.
- (10) Pugel , Thomas , “ International Economics “ , Op.Cit , P210.
- (11) كربائين، مورد خاي، "الإقتصاد الدولي- مدخل السياسات" ، تعريب د. محمد إبراهيم منصور و د. علي مسعود عطية، دار المريخ للنشر، الرياض، المملكة العربية السعودية، 2007، ص 152.
- (12) العذارى، نبيل سعدون (رئيس الجمعية العراقية للدفاع عن حقوق المستهلك)، "سياسة الإغراق وإنعاسها على الصناعة الوطنية والمستهلك" ، مركز بحوث السوق وحماية المستهلك، جامعة بغداد، وزارة التعليم العالي والبحث العلمي، المؤتمر العلمي الأول، الأمن الغذائي وحماية حقوق المستهلك العراقي، 15 - 16 آذار، 2005 ، ص 66 - 67 .
- (13) عبد السلام، رضا، " العلاقات الاقتصادية الدولية بين النظرية والتطبيق" ، المكتبة العصرية للنشر والتوزيع ، ط2 ، 2010 ، جمهورية مصر العربية، ص (90 – 92) .
- (14) دليل الأعمال إلى إتفاقيات منظمة التجارة العالمية، أمانة الكومنولث، مركز التجارة الدولية، الأونكتاد، 1995 ، ص 181 .



" نماذج لسلم زراعية مختارة "

- (15) Loehr , William , “ Dumping and Anti – Dumping Policy With Applications in Lithuania , 1997 , P1.
- (16) Aggrawal , Aradhna , “ The WTO Anti-dumping Code : Issues for Review in Post-Doha Negotiations , ICRIER , SEPTEMBER , 2004 , PP 1-2.
- (17) “ Anti-Dumping – a guide “ , Directorate General of Anti-Dumping & Allied Duties , Ministry of Commerce , Govt . of India , p3 .
- (18) Michael Knetter & Prusa Thomas , “ Macroeconomic Factors and Anti-Dumping Filings : Evidences from Four Countries , NBER Working Paper Series , Cambridge M.A. Quoting T P Bhat , “ Spred of Anti-Dumping , Containment and Reform “ , Foreign Trade Review , 2004 , p4 .
- (19) Chad P.Brown , “ Anti-Dumping against The Backdrop of Disputes in the GATT\WTO System , mimeo. Quoting T P Bhat , “ Spred of Anti-Dumping , Containment and Reform “ , Foreign Trade Review , 2004 , p5 .
- (20) Lindsey , Brink & Ikenson , Dan , “ Reforming the Antidumping Agreement : A Road Map for WTO Negotiations “ Cato Institute , Trade Policy Analysis No.21. Quoting T P Bhat , “ Spred of Anti-Dumping , Containment and Reform “ , Foreign Trade Review , 2004 , p5 .
- (21) Aggrawal , Aradhna , “ The WTO Anti-dumping Code : Issues for Review in Post-Doha Negotiations , Op.Cit , P13
- (22) United nations Conference on Trade and Development , " Dispute Settlement " , World Trade Organization 3.6 Anti-dumping Measures , United Nations , New york and Geneva , 2003 , p8 .
- (23) United nations Conference on Trade and Development, " Training Module on The WTO Agreement on Anti-Dumping " , United Nations , New york and Geneva , 2006 , p3 .
- (24) Ibid, p4.
- (25) Professor Robert Howse & EDWIN VERMULST , " The WTO Anti-Dumping Agreement" , OXFORD COMMENTARIES ON INTERNATIONAL LAW, Oxford University Press , 2005 , p9 .
- (26) ARADHNA AGGARWAL , “ANTI DUMPING LAW AND PRACTICE: AN INDIAN PERSPECTIVE” , WORKING PAPER NO. 85 , INDIAN COUNCIL FOR RESEARCH ON INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS , APRIL, 2002 , pp 33-34 .
- (27) Ibid , pp 33- 62 .



" نماذج لسلم زراعية مختارة "

- (28) Reynolds , Kara M & Su , Yan , “ Dumping on Agriculture : Case Studies in Antidumping , Op.Cit , pp123 - 128 . Depends on all The Following References :
- (1) “Rice Milling.” Encyclopedia of American Industries. Online Edition. Gale, 2004. Reproduced in Business and Company Resource Center. Farmington Hills, Michigan: Gale Group, 2005.
 - (2) U.S. Department of Agriculture, “Characteristics and Production Costs of U.S. Rice Farms,” Statistical Bulletin No. 974-7, March 2004.
 - (3) U.S. Trade Representative, “Mexico—Definitive Antidumping Measures on Beef and Rice,” First Submission of the United States, WT/DS295, March 22, 2004 .
- (29) Reynolds , Kara M & Su , Yan , “ Dumping on Agriculture : Case Studies in Antidumping , American University , October 24 , 2005 . Depends on all The Following References :
- (1) Perry, Janet, David Banker, and Robert Green, “Broiler Farms’ Organization, Management and Performance,” Economic Research Service, U.S. Department of Agriculture, Publication AIB-748, March 1999.
 - (2) “Poultry Slaughtering and Processing.” Encyclopedia of American Industries. Online Edition. Gale, 2004. Reproduced in Business and Company Resource Center. Farmington Hills, Michigan: Gale Group. 2005.
 - (3) South Africa Board on Tariffs and Trade, “Alleged dumping of the meat of fowls...originating in the United States, Final Determination,” Publication No. 4088, December 9, 2000.
 - (4) U.S. Department of Commerce, International Trade Administration, “Notice of Initiation of Antidumping Investigation: Ready-to-Cook Kosher Chicken and Parts Thereof from Canada,” Federal Register 68, pp. 75486, December 31, 2003.
 - (5) U.S. International Trade Commission, “Kosher Chicken from Canada—Preliminary,” Investigation No. 731-TA-1062, Publication No. 3669, January 2004 .
- (30) Reynolds , Kara M & Su , Yan , “ Dumping on Agriculture : Case Studies in Antidumping , Op.Cit , pp5 - 15 . Depends on all The Following References :
- (1) “U.S. Apples Are Not So Red Delicious” (1998). Trade Environment Database, January 1998. Retrieved August 25, 2005 from <http://www.american.edu/TED/applemex.htm>.
 - (2) U.S. Department of Agriculture, Economic Research Service (2005). “Fruit and Tree Nuts Outlook,” FTS-315, March 31, 2005.
 - (3) U.S. International Trade Commission (1997), “Certain Non-Frozen Concentrated Apple Juice from China (Final),” Investigation No. 731-TA-841, Publication #3303.