

استعمال تدابير الدفاع التجاري في البحث عن علاقة الانفتاح التجاري بالنمو : واقع تجارب دول جنوب المتوسط.

قاشي فايزة، أستاذة محاضرة ب، جامعة وهران .

ملخص:

تهدف هذه الورقة البحثية إلى التعرف على واقع تجارب دول جنوب المتوسط في مجال تدابير الدفاع التجاري، طالما أن هذه الأخيرة تعيد إرساء مبدأ المنافسة العادلة، والذي يعتبر أحد الميكانيزمات التي من خلالها يؤدي الانفتاح التجاري إلى النمو، و أن استخدامها يعرف نمواً واسعاً في جميع أنحاء العالم، ولا يتعارض مع مبدأ حرية التجارة والانفتاح التجاري، بل على العكس من ذلك، فهو يسعى وراء إعادة بناء أسس حرية التجارة. ناهيك عن ذلك، يهدف هذا البحث إلى لفت الانتباه لما سجلته الجزائر من تأخير في مجال الدفاع التجاري.

الكلمات المفتاحية:

المنافسة، تدابير الدفاع التجاري، الإغراق، تدابير مكافحة الإغراق، الدعم، التدابير التعويضية، دول جنوب المتوسط.

Résumé :

Cet article a pour objectif de procéder à un état des lieux sur les expériences nationales des pays sud méditerranéens en matière de mesures de défense commerciale, dans la mesure où ces dernières réinstaurent le principe de la concurrence loyale, un des mécanismes par lequel l'ouverture commerciale conduit à la croissance. L'utilisation des mesures de défense commerciale prend de l'ampleur partout dans le monde et ne s'oppose ni au principe du libre échange, ni à l'ouverture commerciale, mais bien au contraire, elle cherche à renouer avec les fondements même du libre échange. Aussi, cet article a pour objectif d'attirer l'attention sur le retard pris par l'Algérie en matière de défense commerciale.

Mots clés : Concurrence, mesures de défense commerciale, dumping, mesures antidumping, subventions, mesures compensatoires, pays sud méditerranéens.

Abstract:

This paper aims to recognize the reality of the experiences of the Southern Mediterranean countries in the field of trade defense measures, as long as the latter re-establishes the principle of fair competition, that is one of the mechanisms through which trade openness leads to growth, and that the use of extensive growth is known worldwide, and does not contradict with the principle of free trade and open trade, but on the contrary, it seeks behind the rebuilding of the foundations of free trade. Not to mention, the aim of this research is to draw attention to the delay of Algeria recorded in the area of trade defense.

Keywords:

competition, trade defense measures, dumping, antidumping measures, subventions, compensatory measures, Southern Mediterranean countries.

CLASSIFICATION JEL: K23

المقدمة:

اهتمت الكثير من الدراسات والبحوث الاقتصادية بموضوعه علاقة الانفتاح التجاري بالنمو الاقتصادي. ولعل أهم ما يمكن استخلاصه من هذه الدراسات والبحوث أنه لا يمكن الجزم وبشكل غير قابل للنقاش أن هناك علاقة سببية موجبة بين المسارين السابقين الذكر. فإذا كان الاعتقاد السائد إلى سنوات قليلة أن الانفتاح يقود إلى النمو، استناداً إلى ما أتى به عدد من الاقتصاديين كـ: (Dollar, 1992) و(Edwards, 1993) و(Sachs&Warner, 1995)¹، فإن دراسة (Rodriguez&Rodrik, 1999)² شككت في هذه العلاقة وأبرزت النقائص ذات الصبغة المنهجية التي تخللت الدراسات التي سبقت³، وبذلك تكون هذه الدراسة قد فتحت الباب بمصراعيه أمام ضرورة بروز دراسات و بحوث أخرى حول عوامل النمو الاقتصادي.

وفي إطار آخر، يبرز أحد تقارير المنتدى الأوروبي متوسطي لمعاهد العلوم الاقتصادية (Femise, 2012)⁴، بالوقوف على انعكاسات اتفاقيات التكامل الإقليمي والتخفيف التعريفي وغير التعريفي على النمو لعدد من دول جنوب المتوسط، أن الانفتاح التجاري لم يعد كافياً للوصول إلى تلك العلاقة الإيجابية بالنمو الاقتصادي. كما يشير نفس التقرير إلى أنه قد يكون هناك عوامل أخرى، من بينها: ممارسة المنافسة الضارة وغير العادلة في أسواق دول جنوب المتوسط وراء عدم تحقيق الانفتاح التجاري لغاياته التنموية.

فالمنافسة الضارة وغير العادلة التي تمارسها السلع الأجنبية المستوردة، والتي تكون في غير صالح المؤسسات المحلية، يكون تطبيق تدابير الدفاع التجاري من طرف الحكومات الوسيلة الوحيدة والشرعية⁵ التي من خلالها يتم التصدي لها واستعادة بذلك شروط المنافسة العادلة.

إن دول جنوب المتوسط، والتي ستقتصر في بحثنا هذا على كل من مصر والمغرب وتونس والأردن، شأنها شأن معظم الدول التي تسعى وراء محاربة المنافسة غير العادلة، حرصت على سن عدد من التشريعات، سميت عند البعض بتدابير الدفاع التجاري وعند البعض الآخر بتدابير الحماية التجارية. أما فيما يخص الجزائر، فقامت في سنتي 2005 و2007 على التوالي بتبني تدابير الدفاع التجاري⁶ (mesures de défense commerciale) والتي تشمل شروط وكيفية تنفيذ الحق التعويضي وتدابير ضد الإغراق والتدابير الوقائية، إلى جانب إجراءات تنظيم التحقيق فيها.

وعليه تسعى هذه الورقة البحثية وراء الإطلاع على واقع تعامل دول جنوب المتوسط مع موضوعة تدابير الدفاع التجاري. كما تنبع أهمية هذا البحث، من أنه يسعى وراء لفت الانتباه إلى كيفية حماية المؤسسات الوطنية في ظل الانفتاح المتزايد على الأسواق الخارجية، وتوجيه المؤسسات الجامعية والتدريبية إلى تعميم ثقافة الدفاع التجاري في الوقت الذي تعمم فيه ثقافة الانفتاح وحرية التجارة والعولمة وتحلي الحكومة عن النشاط الاقتصادي والتجاري لقوى السوق والمنافسة الحرة.

وقد أُنجز هذا البحث انطلاقاً من الفرضيات التالية:

— إن تدابير الدفاع التجاري اتخذت عند دول جنوب المتوسط ليس بالتزامن مع انفتاحها التجاري.

— إن نظام الدفاع التجاري عند دول جنوب المتوسط مازال في مرحلته التكوينية.

أما فيما يخص منهجية البحث، فإنه تم الاستعانة بالأسلوب الوصفي التحليلي لما ورد في المراجع والأبحاث والصحف و المواقع الرسمية (منظمة التجارة العالمية، وزارات التجارة والصناعة، المركز الإسلامي لتنمية التجارة... إلخ)، بالإضافة إلى التحليل المقارن. كما قسم البحث إلى ما يلي:

أولاً: دور تدابير الدفاع التجاري في مسار الانفتاح التجاري

ثانياً: مفاهيم نظرية حول تدابير الدفاع التجاري

ثالثاً: واقع تدابير الدفاع التجاري على المستوى العالمي

رابعاً: واقع تعامل دول جنوب المتوسط مع تدابير الدفاع التجاري

خامساً: واقع التعامل مع تدابير الدفاع التجاري في الجزائر

أولاً: دور تدابير الدفاع التجاري في مسار الانفتاح التجاري

يوصف الانفتاح التجاري على أنه إتباع سياسة تجارية حرة، و يتضمن فتح المجال أمام المزيد من نفاذ السلع الأجنبية نحو السوق الداخلية وتحرير التجارة من القيود التعريفية وغير التعريفية. وفيما يخص القيود هذه، فتعتبر دولة ما منفتحة تجارياً إذا كان متوسط القيود التعريفية المطبقة أقل من 40% و أن القيود غير التعريفية تغطي أقل من 40% من المبادلات التجارية⁷. و للانفتاح التجاري عدة انعكاسات، أهمها تلك التي تخص زيادة دخول السلع الأجنبية إلى السوق الداخلية

ومن ثم تفعيل أو تكثيف عنصر المنافسة. وعند بروز الأمر الأخير، تظهر انعكاسات أخرى، تتجلى في زيادة الضغوطات التي تمارس على المؤسسات المحلية لتحسين إنتاجيتها. وتبرز العديد من الدراسات النظرية والقياسية، والتي اهتمت بالانعكاسات الإيجابية للمنافسة الأجنبية، أن تحسين الإنتاجية ناتج عن مسارين مختلفين: الأول على مستوى ميكرو اقتصادي، ويتمثل في المكاسب الديناميكية التي تتولد عن الاهتمام بالابتكار ونشاط البحث والتطوير (Aghion et Al., 2002)⁸، أما الثاني، فعلى مستوى القطاع أو داخل الصناعة، ويتمثل في خروج المؤسسات الأقل كفاءة وارتفاع حصص السوق للمؤسسات الأكثر كفاءة أو ما يسمى بـ 'أثر إعادة توزيع الموارد داخل الصناعات وما بين الصناعات' (Melitz, 2003)⁹.

غير أن الانفتاح التجاري، والذي من المفترض أن يؤدي إلى النمو الاقتصادي من خلال المرور بتفعيل المنافسة وتحسين الإنتاجية، تصطدم سياسته في الواقع بممارسات ضارة تتجلى في وضع المنافسة العادلة على جانب وممارسة المنافسة غير العادلة والتي تشمل اللجوء إلى الإغراق والاستعانة بالدعم في النفاذ إلى الأسواق الخارجية، ليصبح بذلك الانفتاح التجاري سبباً وراء انخفاض تنافسية المؤسسات التي توجه ضدها هذه الأدوات، مهما كان وضعها البدائي، ناهيك عن الاستعمال غير الكافي (الأقل من مستواه) للموارد. وإدراكاً لخطورة هذا الوضع، عززت مختلف الدول قاعدتها القانونية بسلسلة من التشريعات تهدف إلى إعادة المياه إلى مجاريها وبالتالي إلى إرساء قواعد المنافسة العادلة والتهيئة. ويعتبر تفعيل نظام الدفاع التجاري السبيل الوحيد للتوفيق بين الحاجة إلى تفعيل المنافسة الأجنبية العادلة في السوق الداخلية والحاجة إلى التصدي للمنافسة الأجنبية غير العادلة. ويمكن أن يشكل تفعيل نظام الدفاع التجاري هذا، إلى جانب عوامل أخرى، استعادة الحلقة المفقودة في علاقة الانفتاح التجاري بالنمو في العديد من الدول النامية، وعلى رأسها دول جنوب المتوسط¹⁰.

وعند هذا المستوى من التحليل، لا بد من الوقوف عند النقطتين التاليتين:

1. إن حالة المنافسة العادلة لن تسود بشكل تام باتخاذ تدابير الدفاع التجاري، فهذا النوع من المنافسة لا يتواجد إلا نظرياً، بيد أن اتخاذ تدابير الدفاع سيعمل لا محالة على التقليل من سلبات المنافسة غير العادلة التي تمارس من طرف الواردات الأجنبية.

2. إن علاقة المنافسة بالانفتاح قد تكون علاقة إيجابية، كما يمكن أن تكون سلبية. فدراسات عديدة حول العلاقة الأخيرة، ومن بينها دراسة (Rodrik, 1988)¹¹، تبرز أن ارتفاع حدة المنافسة الأجنبية في السوق الداخلية، من خلال زيادة الواردات الناتجة عن المزيد من الانفتاح، قد تؤدي إلى توقعات متشائمة عند المؤسسات المحلية حول الإنتاج المستقبلي، مما قد يؤثر على عملية الاستثمار بالسلب ومن ثم على عملية البحث والتطوير وتحسين مستوى اليد العاملة وبالتالي الإنتاجية والنمو. غير أنه وبالتوازي مع ذلك، ليس من قبيل المبالغة القول بأن التزام الحكومات بالتعاطي مع تدابير الدفاع التجاري، وخاصة تلك التدابير الوقائية التي تؤخذ للحد من الواردات المفرطة، قد يستوعب من طرف المؤسسات على أنه مساندة لها في ظل سياسة الانفتاح و قد يكون هذا الأمر دافعاً لهيكلة نفسها وتحسين إنتاجيتها¹².

ثانياً: مفاهيم نظرية حول تدابير الدفاع التجاري

يقصد بتدابير الدفاع التجاري تلك التدابير التي تحارب الإغراق والدعم و الارتفاع المفرط والضرر للواردات الأجنبية. وسيتم فيما يلي التعريف بمفهوم الإغراق والدعم وآثارهما، لتتطرق فيما بعد إلى كيفية محاربتهما. وعند هذا المستوى، لا بد من الإشارة أنه في هذا البحث سوف لن يتم الاهتمام بالتدابير الوقائية، ثالث تدبير موجه لمعالجة الارتفاع المفرط والضرر للواردات في نظام الدفاع التجاري. وهذا لأن التدابير الوقائية، عبارة عن تدابير استثنائية، تهدف إلى الحد من الاستيراد وليس لمكافحة المنافسة غير العادلة، ناهيك عن ذلك، فهي تهدف إلى منح فرصة للمؤسسات للتأقلم مع مقتضيات الانفتاح التجاري من خلال تأهيلها وإعادة هيكلتها والرفع من قدرتها التنافسية.

مفهوم الإغراق وآثاره:

تتفق جل الأدبيات الاقتصادية والاتفاقيات الدولية على أن الإغراق يعني أن تقوم مؤسسة ما أو مجموعة من المؤسسات تنتمي إلى فرع إنتاجي واحد، ومن دولة ما أو أكثر من ذلك، ببيع منتجاتها في السوق التجارية لدولة أخرى بقيمة (بسر) أقل من قيمتها العادية¹³. ويقصد بهذه الأخيرة سعر البيع المناسب في سوق دولة المنشأ أو الدولة المصدرة. وفي بعض الأحيان تكون هذه السلعة غير معروضة في دولة المنشأ أو التصدير، فتحدد القيمة العادية حينئذ من خلال

السعر المتداول بدولة ثالثة ذات ظروف مشابهة، أو اللجوء إلى احتساب هذه القيمة على أساس تكلفة الإنتاج مضافاً إليها التكاليف العامة ومصاريف الإدارة والتسويق و هامش الربح. ولإغراق آثار عديدة، في معظمها سلبية وتلحق ضرراً بكل من المنتجين المحليين والمستهلكين والاقتصاد الوطني بأسره، ونذكر منها الآثار التالية:

- إلحاق خسائر بالمنافسين المحليين متمثلة في انخفاض حجم المبيعات و رقم الأعمال و فقدان لخصص السوق و تراكم وركود المخزون وانخفاض الإنتاج والاستعمال غير الكامل للموارد وتقلص أعمالهم؛
- تقلص أعمال الصناعات المساندة والمرتبطة جراء تقلص أعمال الصناعة الرئيسية،
- زيادة البطالة لتوقف المؤسسات غير القادرة على مواجهة هذا النوع من المنافسة (منافسة غير عادلة)؛
- نقص الموارد المالية العامة لانخفاض الضرائب على المؤسسات والشركات التي لحقت بها خسائر أو تلك التي خرجت من السوق؛
- تبذير الموارد المحلية المتاحة؛
- توجه السوق نحو الاحتكار، مما يؤدي إلى:
- ارتفاع مستوى الأسعار وانخفاض القدرة الشرائية، مما يكبد المستهلكين خسائر قد تعادل ما حصلوا عليه من تخفيضات أثناء فترة ممارسة الإغراق؛
- الابتعاد عن تحسين مستوى الإنتاج والقضاء على روح التجديد والابتكار الاستثماري والإنتاجي والتجاري؛
- إقصاء أي متعامل جديد يرغب في الدخول إلى السوق؛
- القضاء على سلامة مبدأ العرض و الطلب والذي يشكل جوهر اقتصاد السوق.

مفهوم الدعم وآثاره:

- يعرف الدعم حسب منظمة التجارة العالمية على أنه مساهمات مالية مقدمة من طرف الحكومات أو أي هيئة حكومية¹⁴. و تأخذ هذه المساهمات الأشكال التالية:
- تحويلات حكومية مباشرة من الموارد الحكومية، بما في ذلك تلك التي تأخذ شكل ضمانات أو قروض؛

– تنازل الحكومة عن تحصيل الإيرادات المستحقة لها أو البعض منها، كإعفاء من الضرائب المباشرة أو غير المباشرة؛

– تقديم السلع أو الخدمات الحكومية أو شراء المنتجات عن طريقها.

وإذا كانت هذه المساهمات دعماً للمصدرين المحليين وأدى هذا الأمر إلى تمكينهم من بيع منتجاتهم في الأسواق الخارجية بسعر أقل من السعر الحقيقي، فهذه المساهمات قد تكون ضارة وتنتج عنها عدة آثار لا تختلف في مضمونها عن الآثار التي تتولد عن الإغراق والتي في معظمها سلبية.

كيفية مكافحة الإغراق والدعم:

يعتبر الإغراق أداة ممنوعة من طرف الجات/منظمة التجارة العالمية، والدولة العضو التي تثبت أنه دخلت إلى أسواقها سلعاً مغرقة، لها الحق في اتخاذ إجراءات مضادة متمثلة في فرض رسوم ضد الإغراق أو مكافحة الإغراق taxes anti-dumping عند دخول السلعة المغرقة الحدود الجمركية، وهذا وفقاً للمادة السادسة من اتفاقية الجات¹⁵. وتكون قيمة هذه الرسوم عادة مساوية أو لا تتجاوز هامش الإغراق والذي يعرف على أنه الفارق بين سعر السلعة في السوق الخارجية والمحلية، وبشكل أدق بين سعر التصدير (السعر المناسب في سوق البلد المستورد) و القيمة العادية. وإن اتخذ الإجراء النهائي بمكافحة الإغراق (وبالتالي تطبيق الرسم) يتم وفق آلية دقيقة وضعتها ونظمتها منظمة التجارة العالمية تشمل مراحلها وشروطها ما يلي:

– أن تفتح تحقيقات بعد شكوى من الجهة المتضررة؛

– أن تثبت التحقيقات وجود إغراق؛

– أن تثبت التحقيقات وقوع ضرر مادي على الصناعة المحلية التي تنتج منتجاً مثيلاً لذلك المنتج المغرق؛

– أن يكون وقوع ذلك الضرر بسبب وجود ذلك الإغراق وأن لا يكون الضرر قد وقع بسبب عوامل أخرى، أي أن تكون هناك علاقة سببية بين الإغراق ووقوع الضرر.

وعادة ما تطبق هذه الإجراءات النهائية لمدة خمس سنوات يتم قبل انتهائها إجراء مراجعة، يكون هدفها معرفة فيما إذا كان الضرر أو وجود الإغراق قد زال كلياً أو أحدهما. وفي حالة الزوال يتم إنهاء العمل بالرسم فوراً. وعند العكس، فلا يتم إلغاء الإجراءات النهائية وتبقى قائمة إلى

غاية مراجعة أخرى. هذا ويمكن أن تطلب الأطراف المعنية المراجعة قبل انتهاء فترة الخمس سنوات. كما أنه عادة ما تتخذ إجراءات وقائية (مؤقتة) قبل الإجراءات النهائية وبالضبط أثناء فترة التحقيقات.

وفي كل مرحلة يتم إبلاغ منظمة التجارة العالمية بإجراءات مكافحة الإغراق، أي الشروع في التحقيقات و التدابير المؤقتة والنهائية إذا اتخذت، إلى جانب حكومة الدولة أو الدول التي تتهم شركاتها بتطبيق الإغراق، والشركات التي تصدر السلع موضوع الإغراق، والمنتجين المحليين أصحاب الشكوى.

وقد ترى الدولة التي تطبق على صادراتها رسوم مكافحة الإغراق أن تلك الممارسات تسعى وراء حماية المنتجين المحليين، وبالدرجة الأولى غير القادرين على التنافس، وبالتالي فهي تنتهك قواعد منظمة التجارة العالمية بشأن مكافحة الإغراق، وإرساء قواعد التجارة الحرة والمنافسة الكاملة، فتقوم بتقديم شكوى ضد هذه الدولة أمام جهاز فض المنازعات للمنظمة، وعندما تصل الأمور بين الدول الأعضاء إلى هذا الحد، فإن فعالية إجراءات مكافحة الإغراق تتوقف على فعالية هذا الجهاز¹⁶.

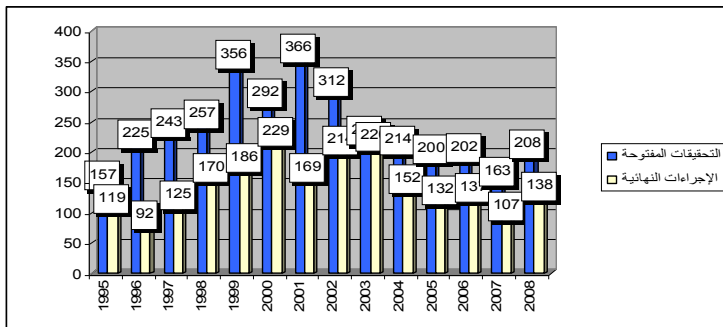
أما فيما يخص الدعم، فهو يعتبر أيضاً أداة ممتوعة من طرف الحيات/منظمة التجارة العالمية، والدولة العضو التي تثبت أنه دخلت إلى أسواقها سلعاً استفادت من الدعم بالشكل الذي تم الإشارة إليه سابقاً، لها الحق في اتخاذ إجراءات مضادة متمثلة في فرض رسوم تعويضية taxes compensatoires عند دخول السلعة المدعمة الحدود الجمركية، وهذا وفقاً للاتفاقية الخاصة بالدعم والإجراءات التعويضية¹⁷. وتكون قيمة هذا الرسم مساوية للفرق بين سعري التصدير المدعم و التصدير غير المدعم. ويتم اتخاذ الإجراء النهائي بمكافحة الدعم وفق نفس الآلية والشروط التي تتبع عند مكافحة الإغراق، آلية وشروط وضعتها منظمة التجارة العالمية ووصلت إليها المفاوضات المتعددة الأطراف.

وفي الأخير لا بد من الإشارة إلى أن الإغراق والدعم، إلى جانب تدابير مكافحة الأولى والثانية، في الكثير من النقاط متشابهة فيما بينها، بل هناك بعض الدول تستعمل تشريعات ذات نفس المضمون لمحاربة الأولى والثانية، وإلى اعتماد نفس الجهاز لمتابعة القضايا هذه. غير أنه لا بد من الإشارة إلى وجود فرق في غاية الأهمية بين الممارستين، فالأولى أداة تلجأ إليها المؤسسة بمحض

إرادتها، أما الثانية، فالحكومات أو الهيئات الحكومية هي التي تقدم على منحها بشكل مباشر أو غير مباشر. وبما أن منظمة التجارة العالمية منظمة أعضاءها حكومات وليست مؤسسات، وأنها لا يمكن أن تضبط سلوك المؤسسات، فإن الاتفاق المتعدد الأطراف الذي له علاقة بالإغراق، يخصص تدابير مكافحة الإغراق فقط، أما ذلك الذي يخص الدعم، فيغطي أشكال الدعم التي يمكن أن تقدمها بعض الحكومات إلى جانب تدابير مكافحة الدعم المطبق من قبل دول أخرى¹⁸.

ثالثاً: واقع تدابير الدفاع التجاري على المستوى العالمي

تبين آخر الإحصاءات التي نشرت من قبل منظمة التجارة العالمية حول موضوع الإغراق¹⁹، أن عدد التحقيقات المفتوحة ضد الإغراق من طرف الدول الأعضاء منذ نشأة هذه المنظمة وإلى غاية سنة 2008 كان مساوياً لـ 3427. أما فيما يخص عدد الإجراءات النهائية ضد الإغراق، فتوضح نفس الإحصاءات و لنفس الفترة أن عددها كان مساوياً لـ 2190، وهذا كما هو موضح في الشكل رقم 1.



الشكل رقم 1 : عدد القضايا ضد الإغراق

و تتربع الصين على عرش أكثر الدول التي رفعت ضدها دعوى ممارسة الإغراق وذلك من قبل دول متقدمة وأخرى نامية، إذ قارب عددها سنة 2008 الـ 34 قضية. يليها الإتحاد الأوروبي (أو المجتمعات الأوروبية كما يطلق عليه في المنظمة) والولايات المتحدة الأمريكية. وهذا الترتيب لا يختلف فيما يخص الإجراءات النهائية. واللافت للنظر فيما يخص هذا الموضوع، أن الدول النامية أصبحت تحقق في الإغراق أكثر من الدول المتقدمة (2054 مقابل 1166) و ترفع دعوى ضد دول نامية مثلها أكثر من الدول المتقدمة (1488 مقابل 904)، وهذا كما هو مبين في الجدول رقم 1.

الجدول رقم 1: عدد القضايا المفتوحة حسب فئة الدول من الفترة الممتدة بين 1995-2007

ضد الدول			
المجموع	النامية	المتقدمة	
1166	904	262	الدول المتقدمة
2054	1488	566	الدول النامية
3220	2394	828	المجموع

المصدر: منظمة التجارة العالمية

وبمبارس الإغراق في الكثير من السلع و المنتجات، بل يمكن القول أنه لا يوجد قطاع لا يعرف هذا النوع من الممارسات، وكأمثلة على ذلك نذكر كل من: المنتجات الطاقوية، والكهربائية والإلكترونية والبلاستيكية والغذائية والدوائية والزراعية وكذلك الملابس والمنسوجات الأخرى... الخ. وبالموازاة مع ذلك، لمست التحقيقات المفتوحة حول الإغراق و أدوات مكافحته النهائية (رسوم ضد الإغراق) كل أنواع السلع و المنتجات، وكان للمعادن و المنتجات المعدنية، و المنتجات الكيماوية، و المنتجات من المواد البلاستيكية و المطاط، و الآلات و المعدات الكهربائية، و النسيج، حصة الأسد في هذه التحقيقات.

ومن الأمور التي يتوجب الوقوف عندها أيضاً عند التطرق إلى واقع الإغراق في السوق العالمية: مستوى رسوم الإغراق. ففي هذا الشأن يلاحظ أن هناك توافق بين الإغراق و رسم مكافحته، بيد أن مستوى هذه الرسوم مرتفع جداً إذا ما قورن بمستوى نسب الدولة الأولى بالرعاية taux NPF . وعلى سبيل المثال، كانت نسب الدولة الأولى بالرعاية، في المتوسط، و المطبقة على جميع أنواع المنتجات في الفترة الممتدة بين 1996 و 2007 محصورة ما بين 4 و 16% في الوقت الذي كانت فيه رسوم مكافحة الإغراق في المتوسط و بالنسبة للفترة الممتدة بين 1980 و 2005 محصورة ما بين 12 و 90%²⁰. كما يلاحظ أن رسوم مكافحة الإغراق التي تطبقها الدول النامية أعلى بكثير من تلك التي تطبقها الدول المتطورة، و في بعض الحالات تفوق رسوم الدول النامية مثيلاتها في الدول المتطورة بـ 7.5 مرات.

أما فيما يخص واقع الدعم، فهو مقارنة بالإغراق، أقل استعمالاً، حيث يوضح تقرير منظمة التجارة العالمية حول التجارة العالمية²¹ أن المتوسط السنوي لعدد التحقيقات المفتوحة ضد الإغراق من طرف الدول الأعضاء، من الفترة الممتدة بين 1979 إلى 2007، كان يعادل 205، في حين أن ذلك المتوسط بالنسبة للتحقيقات المفتوحة ضد الدعم، كان مساوياً لـ26. أما فيما يخص التطبيق الفعلي لتدابير مكافحة الدعم، أي عدد الإجراءات النهائية، فكان في المتوسط السنوي بالنسبة للفترة المذكورة سابقاً مساوياً لـ11، وهو بذلك أقل بعشر مرات من الإجراءات النهائية الخاصة بالإغراق.

كما يشير هذا التقرير أيضاً إلى أن الدول المتطورة هي الأكثر استعمالاً للإجراءات النهائية، أي الرسوم التعويضية، وأن الدول النامية تمثل تلك الفئة من الدول التي يطبق تجاهها القسط الأكبر من هذه الرسوم.

وفي إطار آخر، ودائماً حسب تقرير منظمة التجارة العالمية²²، تتنبأ هذه الأخيرة بأن اللجوء إلى التحقيقات و أدوات مكافحة الإغراق والدعم، إلى جانب الإجراءات الوقائية، سيزداد في المستقبل، وهذا لأنه سيصعب على الدول، أعضاء المنظمة، اللجوء مرة أخرى إلى الوسائل التقليدية للحماية، كنظام الحصص والتراخيص و سعر الصرف الأقل من قيمته والقيود التعريفية، لما حققته من نتائج إيجابية في تخفيض مستواها أو الابتعاد عنها منذ 1947.

وأخيراً، لا بد من الإشارة إلى أن الخلافات التي تخص تطبيق تدابير مكافحة الإغراق هي من بين أبرز الخلافات التجارية التي ترفع أمام جهاز فض المنازعات على مستوى منظمة التجارة العالمية، فمنذ تحول الجات إلى منظمة وحتى السداسي الأول لسنة 2011 تم رفع 87 خلاف، في الوقت الذي بلغ العدد الإجمالي للخلافات 425، و كان عدد الخلافات الخاصة بتطبيق مواد اتفاقيات القيود غير التعريفية الأخرى (تراخيص الاستيراد، الأسواق العامة، قواعد المنشأ، الإجراءات الصحية والصرف الصحي، القيود التقنية)، كل اتفاقية مأخوذة على حدة، لا يفوق نصف خلافات تطبيق تدابير مكافحة الإغراق²³. كما أن عدد الخلافات التي تم رفعها أمام هذا الجهاز أثناء السداسي الأول لسنة 2011، والذي بلغ 6، كان أكثر من نصفه خاص بقضايا تطبيق مواد مكافحة الإغراق.

رابعاً: واقع تعامل دول جنوب المتوسط مع تدابير الدفاع التجاري

تبرز الدراسة المقدمة من طرف المنتدى الأورو متوسطي لمعاهد العلوم الاقتصادية²⁴ أن دول جنوب المتوسط، في ظرف يقل عن 20 عاماً، حققت نتائج في غاية الأهمية بشأن تخفيض العوائق التعريفية وغير التعريفية. فمتوسط الحماية التجارية التعريفية عند هذه الدول انتقل من 28% سنة 1992 إلى 7% سنة 2009، وهو بذلك أقل من نفس المتوسط عند دول أمريكا اللاتينية وشرق آسيا، ولا يبعد كثيراً عن ذلك المتوسط المطبق في القارة الأوروبية. أما فيما يخص الحماية التعريفية الفعلية، فعرفت انخفاضاً أيضاً، ولم تستعمل من طرف هذه الدول لتحل محل التعريفات الجمركية المخفضة على السلع الصناعية النهائية. وفيما يخص الحماية غير التعريفية، فتصل دراسة المنتدى الأورو متوسطي لمعاهد العلوم الاقتصادية إلى أن اللجوء إليها من طرف دول جنوب المتوسط²⁵ يعد أقل مقارنة بالاتحاد الأوروبي وأن تطبيق التدابير التجارية المؤقتة، كتلك الخاصة بالإغراق مثلاً، يعد ضعيفاً جداً.

وفي ظل هذا الوضع، ارتأينا في هذا العنوان التعرف على واقع التعامل مع تدابير الدفاع التجاري لأربع دول جنوب متوسطة: مصر، المغرب، الأردن و تونس. ويرجع سبب اختيار هذه الدول بالذات دون غيرها، إلى أن علاقة انفتاحها التجاري بالنمو لم تؤدي إلى النتائج المنتظرة، ناهيك على أن كل هذه الدول تشترك، إلى جانب الجزائر، في اتفاقيات جهوية للتجارة الحرة، وبالتالي فهي تخوض مسيرة الانفتاح ذات نفس المعالم.

واقع تعامل مصر مع تدابير الدفاع التجاري:

يعتبر الواقع الذي وصلت إليه مصر²⁶ في هذا الميدان مفيداً ومميزاً، إذ أنه تم تبني قانون حماية الاقتصاد القومي من الآثار الضارة للممارسات غير العادلة (قانون رقم 98/161 ولائحته التنفيذية) بعد مرور تقريباً سنتين من انضمام مصر إلى منظمة التجارة العالمية. كما تم إنشاء جهاز حكومي يتكفل بهذه المهمة، يطلق عليه جهاز مكافحة الإغراق والدعم والوقاية، متكون من ثلاث إدارات مختلفة: الإدارة العامة للحماية التجارية، والإدارة العامة للدعم والرسوم التعويضية، والإدارة العامة لمكافحة الإغراق. وتلقي دراسة هذا الواقع الضوء أيضاً على المورد البشري المستخدم للتصدي لظاهرة الممارسات غير العادلة في التجارة، إذ أنه إلى جانب كم عدد الموظفين في هذا الجهاز والذي يقارب الـ90 موظف²⁷، يشكل الجانب النوعي للموظفين أهم ميزة. فجل المورد البشري في الجهاز متحصل على درجة الماجستير في إدارة الأعمال والاقتصاد

ومدرّب في مكاتب محاماة في بروكسل، وكندا ونيوزيلندا ومنظمة التجارة العالمية. وفيما يخص شروط وكيفية تطبيق تدابير الدفاع التجارية، فيمكن القول أن مصر لا تختلف عن غيرها من الدول، غير أن اللافت للنظر في هذا الأمر أن جهاز مكافحة الإغراق والدعم والوقاية يرافق المؤسسات الشاكية بشكل قوي وجدي في أهم وأصعب مرحلتين في هذا النوع من القضايا: مرحلة قبل استلام الشكاوى من طرف الجهاز وتلك التي تأتي بعد استلامها مباشرة، باعتبارهما مرحلتان تمتازان بالتردد في إيداع الشكاوى من طرف المؤسسات نتيجة للتعقيدات التقنية والصعوبات المصاحبة لهذه العملية. وتجلت سياسة مرافقة المؤسسات في مثل هذه القضايا في الإنجازات التالية: يصل عدد قضايا الدفاع التجاري التي تم بدء التحقيق فيها خلال الفترة الممتدة من 1997 إلى منتصف 2013 إلى 67 قضية. كما أنه لا توجد أي سنة خلال هذه الفترة لم تعرف فتح قضية حول الممارسات غير العادلة. وخلال نفس الفترة، يقدر عدد الدول التي فرض عليها رسوم مكافحة مؤقتة ونهائية بـ58 دولة²⁸، أما البدء في التحقيق في الممارسات غير العادلة فقد شمل 97 دولة. وتعتبر واردات السلع الكيماوية أكثر واردات عرفت تطبيقاً لرسوم المكافحة (25 رسماً)، تليها واردات السلع النسيجية والهندسية (20 رسماً)²⁹. وفي الأخير، نشير إلى أن جهاز مكافحة الإغراق والدعم والوقاية يسعى، إلى جانب الأهداف التقليدية، وراء أن يكون أفضل مؤسسة في مجال المعالجات التجارية في الشرق الأوسط وأفريقيا³⁰، وسيكون هذا الأمر بالذات دافعاً للرفع من درجة تعامل المؤسسات المصرية مع تدابير الدفاع التجاري.

غير أنه ومع كل ما يعرفه واقع مصر من تقدم في التعامل مع تدابير الدفاع التجاري، فإنه لا يمكن لكل مؤسستها ونسيجها الصناعي اللجوء إلى هذه التدابير، وهذا لأن حجم الاقتصاد الموازي كبير جداً. حيث بلغ في السنوات الأخيرة ما قدره 395 مليار دولار، ويعتبر هذا الرقم أكثر من القيمة السوقية للشركات المسجلة في البورصة المصرية بـ30 مرة، بالإضافة إلى أن اقتصاد مصر الموازي أكبر مستخدم للعمالة، فبينما يوظف القطاع الخاص الرسمي 6.8 مليون شخص، والقطاع العام 5.9 مليون، يوظف القطاع الموازي 9.6 مليون. ويبلغ عدد المصانع التي تنشط في الاقتصاد الموازي 40 ألف مصنعاً على الأقل³¹.

واقع تعامل المغرب مع تدابير الدفاع التجاري:

يتسم واقع المغرب في التعامل مع تدابير الدفاع التجاري بالتأخر في تبني الإطار القانوني الكامل والواضح الخاص بالتدابير هذه. فبعد صدور أول نص قانوني (القانون 89-13) والذي شرع بإمكانية اللجوء لمثل هذه التدابير التجارية، كان لا بد من انتظار سنة 2009 حتى يلغى القانون السابق الذكر، لما في طياته من نقائص، تتعلق بقواعد وأساليب تطبيق التدابير التجارية، واستبداله بالقانون 09-15³². وإذا كان مضمون هذا القانون (بما في ذلك كيفية ومراحل التحقيق واتخاذ التدابير) لا يختلف كثيراً عما هو متعامل به في الدول الأخرى، بما في ذلك مصر، فإن تكييف مضمونه مع متطلبات الساعة من جهة، والسرعة في استيعاب مضمونه والإلحاح على اللجوء إليه من طرف المتعاملين الاقتصاديين من جهة أخرى، أهم ميزة في التعامل مع هذه التدابير.

فمسيرة الانفتاح التجاري التي قادتها دولة المغرب، أكان من خلال الانضمام إلى منظمة التجارة العالمية أم من خلال المشاركة في أكثر من 30 اتفاقية تجارة حرة مع دول متطورة وأخرى نامية، لم تزد هذه الدولة إلا تفاقماً في عجز ميزانها التجاري، لتصبح بذلك هذه المسيرة في غير صالح اقتصاد ومؤسسات هذه الدولة. هذا الأمر بالذات دفع بكل من السلطات الحكومية والمتعاملين الاقتصاديين، وعلى رأسهم المؤسسات المصدرة، إلى إعادة النظر في المسيرة هذه والتعاطي مع الإجراءات التجارية التي من شأنها تصحيح هذه الحالة ولو جزئياً.

ومع أنه لم تَمْضِ الفترة الزمنية الكافية التي تمكننا من تقييم نتائج تبني تدابير الدفاع التجاري، إلا أن الإنجازات التي حققتها السلطات المعنية؛ قسم الحماية التجارية والذي يشمل ثلاثة مصالح: مصلحة التحقيقات، مصلحة الإجراءات الوقائية، ومصلحة فض النزاعات؛ مقارنة بالموارد البشري الذي بحوزتها (فريق عمل مكون من 10 أطر، بمؤهل علمي لا يقل عن الماستر أو الماجستير في تخصصات اقتصاد، قانون، هندسة)، لا يمكن تجاهلها. فيأى غاية 2013/03، تم اتخاذ 7 تدابير دفاع تجاري، 5 منها خاصة بمكافحة الإغراق ضد الدول التالية³³: الولايات المتحدة الأمريكية، الدانمرك، البرتغال، تركيا، والصين، دول في معظمها تنادي بحرية التجارة والمزيد من الانفتاح الاقتصادي. وإذا كان أمر المورد بشري يشكل جانباً إيجابياً في واقع المغرب، فهو يشكل في الوقت ذاته الجانب الذي يجب تعزيزه وتدريبه ليتعاطى مع المزيد من القضايا هذه وذلك كما تحث عليه الجمعية المغربية للمصدرين.

واقع تعامل الأردن مع تدابير الدفاع التجاري:

لا يقل واقع الأردن في التعامل مع التدابير هذه أهمية عن الدول الأخرى. فبغض النظر على أن تبني هذه التدابير لم يأت متزامناً مع الالتزام بسياسة الانفتاح التجاري، إذ أنه جاء بعد انضمام الأردن إلى منظمة التجارة العالمية عام 2000، يتميز واقع الأردن عن غيره بالتدرج في التعامل مع تدابير الدفاع التجاري. فمنذ 2001، قامت السلطات المعنية، وبالضبط، مديرية حماية الإنتاج الوطني، تدريجياً بتنفيذ المبادرة الوطنية (المشروع الوطني) الهادفة إلى التعرف على مشاكل الصناعة الوطنية المرتبطة بالممارسات الضارة وغير العادلة في التجارة الدولية، و البدء بالتحقيق دون تلقي طلب كتابي من الصناعة الوطنية. وتسمى المبادرة السابقة الذكر بنظام الإنذار المبكر للتجارة غير العادلة والذي يكمن تعريفه على أنه نظام إلكتروني شامل يعمل على مراقبة واردات الأردن من كافة الدول ولجميع السلع وبشكل مستمر من خلال الربط الإلكتروني مع الجمارك الأردنية ومع دائرة الإحصاءات العامة، ويعطي إنذاراً مبكراً عند وجود زيادة مفرطة في الواردات، وإنذاراً عندما التزايد في الواردات يصاحبه انخفاض في أسعار السلع المستوردة التي قد تسبب في إلحاق ضرر أو تهديد بحدوثه. كما يعمل النظام بعد ذلك من خلال الربط مع غرف الصناعة على تحديد فيما إذا كان هناك مثيلاً محلياً للسلع المستوردة الذي تم الإنذار المبكر حولها، ليتم اتخاذ الإجراء اللازم والتحقيق في ذلك، قبل حتى تلقي شكاوى كتابية من الصناعة الوطنية³⁴، ناهيك على أن هذا النظام يعمل على تلقي شكاوى الإنتاج الوطني عبر الإنترنت.

ومن بين النتائج التي تم التوصل إليها بفضل استعمال نظام الإنذار المبكر هذا، والذي تم الانتهاء من إنجازه بمختلف مراحله بحلول سنة 2011، هو تحقيق نقلة نوعية في دراسة شكاوى الإنتاج الصناعي. ففي حين بلغ عدد الشكاوى المدروسة 43 خلال الفترة الممتدة من 2000 إلى 2008، فقد ارتفع عدد الشكاوى إلى 84 خلال الفترة الممتدة من 2009 إلى 2012³⁵.

ناهيك عن أمر نظام الإنذار المبكر، فإن السلطات المعنية الأردنية تولي أهمية بالغة لموضوعة اكتساب الخبرة في هذا المجال من خلال الاهتمام بالتعاون الدولي. وتتلخص أهم معالم هذا التعاون فيما يلي³⁶: أولاً: الاستفادة من برامج المساعدات الدولية المختلفة من خلال استقدام خبراء في المجال لمدة معينة لتدريب كوادر مديرية حماية الإنتاج الوطني والقيام بزيارات عمل إلى الأجهزة المثيلة في مختلف الدول؛ ثانياً: توقيع بروتوكولات تعاون في مجال تدابير الدفاع التجاري

مع دول عديدة؛ ثالثاً: تقديم مقترحات حول التنسيق و التعاون في مجال الموضوع المذكور إلى الجامعة العربية والدول التي تشارك معها في اتفاقيات تجارة حرة.

غير أن الاطلاع على واقع الأردن فيما يخص تطبيق التدابير النهائية، يبين أنه رغم ارتفاع عدد شكاوى المؤسسات المحلية، فالتدابير السابقة الذكر لم تعرف ارتفاعاً ملموساً و تطبيقاً سريعاً، إذ لم تتجاوز تدابير الحماية النهائية على الواردات 10% من مجمل الشكاوى التي تعاملت معها المديرية، وأن فرض أية تدابير يكون إلا بعد إجراء تحقيق شامل ودراسة معمقة تتيح لكافة الأطراف، أكانت محلية أم أجنبية، فرصة عرض آرائها ومواقفها³⁷. وإذا كان الأمر الأخير في حد ذاته خطوة جيدة لتحقيق الشفافية والموضوعية، تبين تجارب الدول المتطورة في هذا المجال أن جعل الفترة الزمنية، التي تفصل بين استقبال الشكاوى وفتح التحقيقات والإجراءات النهائية، قصيرة جداً، هو من أهم الأهداف التي يجب السعي وراءها لاجتناب الأضرار³⁸.

واقع تعامل تونس مع تدابير الدفاع التجاري:

يكشف واقع تونس بالنسبة لموضوع تدابير الدفاع التجاري أن هذا البلد اختار التدرج في الاستعمال والتحكم في هذه التدابير. إذ أنه بعدما خاضت تونس أشواطاً في مسيرة التكامل الإقليمي و المتعدد الأطراف، إيماناً منها أن هاتين الحركتين تعززان بعضهما البعض وهدفان إلى تسهيل المبادلات التجارية والتخفيض التدريجي للحواجز أمام التجارة³⁹، قامت ابتداءً من سنة 1998 وإلى غاية 2004 باتخاذ النصوص القانونية والإجراءات التقنية الكفيلة بالمحافظة على النسيج الصناعي الوطني من الممارسات غير المشروعة في التجارة الدولية.

ناهيك عن ذلك، يأتي واقع تونس ليلقي بضلاله على المشاكل التي تتلقاها الكثير من الدول النامية جراء استعمال مثل هذه التدابير، إذ يبرز أنه حتى إذا تم العمل بالتدابير هذه⁴⁰، فإنها سوف لن تعطي النتيجة المنتظرة وذلك على الأقل بسبب ما يلي⁴¹: أولاً: تواجد التجارة الموازية التي تفقد تدابير الدفاع التجاري جدواها؛ ثانياً: عدم وعي المؤسسات الاقتصادية بأهمية تدابير الدفاع التجاري؛ ثالثاً: اعتماد النسيج الإنتاجي التونسي بدرجة كبيرة على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مما يصعب عملية تجميعها لتوفير نسبة تمثيلية بأكثر من 50% (الشرط الذي يجب أن يتوفر حتى يشرع في التحقيق و تطبيق تدابير الدفاع التجاري). والالاف للنظر بالنسبة لهذه المشاكل أنه إذا كان من السهل تخطي الثاني من خلال تكثيف حملات التوعية، فإنه يتطلب

تخطي المشكل الأول جهود مستمرة وتكاليف باهظة. أما الثالث، والذي يعاني منه عدد من الدول، فإن حله يتخطى الحدود الوطنية، ويعد طرح هذا الإشكال في إطار متعدد الأطراف والوصول إلى اتفاق يسمح من خلاله بتعديل هذه النسبة، بشكل يجعل اتفاقيات تدابير الدفاع التجاري تحمي من المنافسة غير العادلة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والكبيرة على حد سواء، بمثابة الحل الذي سيناسب الكثير من الدول.

خامساً: واقع التعامل مع تدابير الدفاع التجاري في الجزائر

مثلما سبق ذكره، قامت الجزائر في سنتي 2005 و2007 بسن تشريعات سميت بتدابير الدفاع التجاري. وفيما يخص مضمونها، فهي تتفق مع ما هو موجود في تشريعات الكثير من الدول في هذا الشأن، بل الأصح أن هذه التشريعات تتوافق مع ما جاء في اتفاقيات مكافحة الإغراق و الدعم والإجراءات التعويضية والإجراءات الوقائية التي أتاحتها منظمة التجارة العالمية للدول الأعضاء فيها. وبالتالي، تم تبنيها استجابة لشروط الانضمام إلى منظمة التجارة العالمية، ولم تأت لحماية المؤسسات المحلية من المنافسة غير العادلة، في ظل زيادة انفتاح الجزائر على الاقتصاد العالمي، إذ أنه:

← لم يتم إشراك المتعاملين الاقتصاديين في وضع هذه التشريعات والتدابير؛
← لم يتم إطلاع المتعاملين الاقتصاديين بهذه التشريعات والتدابير بعد نشرها في الجريدة الرسمية؛

← أول محاولة لتعريف وعرض تدابير الدفاع هذه على المتعاملين الاقتصاديين تمت في الجلسات، المحلية ثم الجهوية والوطنية، و التي عقدت سنة 2011 حول العقبات المتعلقة بتأطير التجارة الخارجية وتثمين قدرات التصدير.

ومن جهة أخرى، تبين دراسة حول دور تشريعات مكافحة الإغراق في مراقبة نشاط المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر⁴²، أن تدابير الدفاع التجاري تبقى غير مطبقة في الجزائر⁴³ رغم وجود الأمر الذي سنت لأجله⁴⁴. و أن هذه التدابير مازالت غير معروفة عند الكثير من أصحاب المؤسسات، خاصة الصغيرة والمتوسطة منها. فضلاً عن ذلك، كشفت هذه الدراسة عن الأمور التالية:

1. لوحظ وجود خلط في المصطلحات، إذ في الكثير من الأحيان، ربط مصطلح الإغراق بالتقليد.

2. يتفق الكثير من المتعاملين الاقتصاديين على أن الإغراق هو مشكلة لا يمكن التفرغ إليها أمام ما تتخبط فيه مؤسساتهم من مشاكل تعيق نشاطهم وتؤدي بهم إلى التفكير في التخلي عن هذا النشاط الإنتاجي مقابل ممارسة نشاط الاستيراد والتصدير⁴⁵.

3. التعامل مع هذه التدابير عند الكثير من المتعاملين الاقتصاديين، يعتبر مرادفاً للكثير من التعقيدات ويستلزم موارد وخبرة ليست بحوزة المؤسسات، مما يدفعها لإلغاء فكرة التصدي للمنافسة غير العادلة.

4. تلك المؤسسات القليلة جداً التي شرعت في أول خطوة في معركة مكافحة الإغراق من خلال إرسال شكاوى كتابية إلى وزارة التجارة مؤيدة بالأدلة، لم تتلق ولا أي رد من طرف السلطات المعنية، لا إيجابي، ولا سلبي، ولا حتى وصل استلام.

وعليه، تكون محصلة هذه الأمور كلها، والتي تعكس واقع التعامل مع تدابير الدفاع التجاري في ظل وجود درجة عالية من الانفتاح التجاري، أنه بعد مرور أكثر من ست سنوات على اتخاذ هذه التدابير، لازالت المؤسسات الجزائرية، وخاصة الصغيرة والمتوسطة منها، والتي يفترض بها أن تكون قاطرة الاقتصاد الوطني ما بعد الربيع و تقدم منتجات تستجيب للطلب المحلي الموجود، لا تحمي نفسها من المنافسة الأجنبية الضارة وغير العادلة في السوق المحلية، وأن الإدارة المعنية بأمر الدفاع التجاري مازالت غير مؤهلة.

ناهيك عن ذلك، أظهرت الدراسة السابقة الذكر، من خلال نتائج فرز وتحليل الاستبيانات الموزعة على عدد من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وبالضبط، فيما يخص أمر تقييم هذه المؤسسات للطريقة المتبعة من طرف الحكومة للإعلام بتدابير الدفاع التجاري وسبل تحسين التعامل معها، ما يلي:

1. عن السؤال التالي: هل الطريقة الحالية، المتبعة من طرف السلطات الوطنية المعنية، لإعلام المؤسسات الصغيرة والمتوسطة عن تدابير مكافحة الإغراق كافية ووافية؟ كانت كل الإجابات تصب في اتجاه واحد: لا. وقد تؤدي هذه النتيجة إلى افتراض أن عدم تعامل المؤسسات مع

التدابير هذه له علاقة بعدم الاهتمام، بل بعدم تعامل، السلطات المعنية أو الهيئات الحكومية مع هذه التدابير.

2. وعن سؤال: هل سيكون تطبيق تدابير مكافحة الإغراق فعال إذا انضمت الجزائر إلى منظمة التجارة العالمية؟ كانت النسبة المثوية للمؤسسات المحلية بنعم تساوي 36.37، أما نسبة المؤسسات التي ترى عكس ذلك، فكانت مساوية لـ 13.63، وتلك التي لا رأي لها، بلغت 50. هذا ونذكر أن هذا النوع من المؤسسات طلب ولا يزال يطلب بتأخير انضمام الجزائر إلى منظمة التجارة العالمية⁴⁶.

3. وعن السؤال التالي: من بين الاقتراحات المبينة في الجدول الثاني، ما تلك التي من شأنها أن تحسن دور التدابير الوطنية المتعلقة بمكافحة الإغراق وتدفع المؤسسة بالتعامل معها؟ كانت الأجوبة كما هو مبين في الجدول رقم 2.

الجدول رقم 2: اقتراحات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

النسبة	الاقتراحات
18.36	تقديم معونة تقنية للمؤسسات المحلية حول الأمور المتعلقة بالنظام التجاري المتعدد الأطراف
22.44	تحضير المؤسسات لفهم أفضل لتدابير الدفاع التجاري وتطبيقها (مكافحة الإغراق)
8.16	تسهيل شكوى المؤسسات المحلية ضد الواردات الأجنبية
12.24	خلق حوار بين المنتجين المحليين و الحكومة حول قضايا التجارة الخارجية
18.39	تكوين شراكة مع الحكومة بهدف المساهمة في وضع قواعد التجارة الخارجية
16.32	إشراك المؤسسات في المواقف التي تتخذها السلطات أثناء المفاوضات التجارية مع العالم الخارجي
4.08	اقتراحات أخرى

كما أن هذا السؤال، من خلال خانة "أخرى"، أظهر أن العينة المدروسة من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تقترح التطبيق الفعلي للتشريعات الوطنية بدلاً من الاكتفاء بسنها.

الخلاصة:

مع زيادة درجة انفتاح دول جنوب المتوسط على العالم الخارجي واندماجها فيه، فإن أسواقها الوطنية مفتوحة على كل الاحتمالات، تلك التي تخدم اقتصادها و مؤسساتها وتلك التي تضر بها وتعيق نموها.

و إذا كانت دول جنوب المتوسط قد خاضت أشواطاً في مجال الانفتاح التجاري، فالتعرف على واقع تعامل هذه الدول مع هذه التدابير، ألقى الضوء على مرحلة الانطلاق الموجودة فيها نظمها الدفاعية في مجال التجارة، وعلى ابتعاد سياسة الانفتاح عن هدف التقليل من آثارها السلبية والناجمة عن المنافسة الضارة وغير العادلة. ويبقى المطلوب الآن، في إطار رحلة البحث عن الحلقة المفقودة بين الانفتاح الاقتصادي والنمو، الاهتمام والتعاطي بشكل جدي وسريع ومتواصل مع تدابير الدفاع التجاري من جهة، و القيام بدراسات قياسية حول الآثار المختلفة للتعاطي مع التدابير هذه من جهة أخرى.

أما بالنسبة للجزائر، ونظراً لأن واقع تعاملها مع موضوعة التدابير هذه، مازال عند نقطة الصفر وفقير جداً مقارنة بدول جنوب المتوسط التي تم الاهتمام بها في هذا البحث، فيمكن تقديم الاقتراحات التالية التي من شأنها أن تساهم في الانطلاق في هذا المسار وتحسين بذلك التعامل مع هذه التدابير:

- إنشاء جهاز خاص بمكافحة الإغراق والدعم والوقاية على مستوى وزارة التجارة؛
- الإعلام المستمر بين رجال الأعمال و أصحاب المؤسسات عن ظاهرة الإغراق والدعم وإجراءات مكافحتها وكيفية تقديم الشكوى، ناهيك عن المساندة والمشاركة في التصدي لهذه الظواهر؛
- نشر استمارات أسئلة نمطية على الموقع الإلكتروني لوزارة التجارة قابلة للتحميل لكسب الوقت في هذه القضايا الطويلة؛

- إعداد وتدريب الكوادر اللازمة من اقتصاديين ومحامين وتقنيين لمتابعة القضايا الخاصة بتدابير الدفاع التجاري، وإعداد دورات تدريب وتأهيل ذات علاقة بالموضوع لكل من موظفي غرف التجارة والصناعة ووزارة التجارة؛

- الاستفادة من خبرة الدول العربية السابقة الذكر في مجال أساليب مكافحة المنافسة الضارة وغير العادلة، وذلك من خلال عقد حلقات وأيام دراسية وبرامج تدريبية ودعوة أعضاء من أجهزة مكافحة الإغراق والدعم من هذه الدول؛

- تعميم ثقافة الدفاع التجاري على مستوى معاهد التجارة والجمارك والغرف التجارية والصناعية ووزارة التجارة وكل الهيئات والمؤسسات التي تدخل بطريقة مباشرة أو غير مباشرة في هذه العملية؛

- العمل على رصد الاتجاه الجغرافي للسلع المغرقة والمدعمة التي تجتاز الحدود الجمركية الوطنية إلى جانب هيكلها، وذلك حتى لو لم تسبب بعد ضرراً بالمؤسسات المحلية، و تطبيق شروط صارمة تجاهها، متعلقة بالمقاييس والمعايير التقنية والمواصفات الصحية، لهدف التقليل من تدفقاتها في إطار ما تتخذه الحكومة حالياً من إجراءات لتخفيض الواردات وتنظيم التجارة الخارجية؛

- الإسراع في إيجاد حلول للمشاكل التي تتخبط فيها المؤسسات، وخاصة تلك التي لها خاصيات تقنية، حتى يتم فك الخناق عليها و توجيهها أكثر نحو الإنتاج وتحسينه والتصدي لأشكال المنافسة الضارة وغير العادلة.

¹ Dollar D., Outward-Oriented developing Economies Really do grow more Rapidly: Evidence from 95 LDCs, 1976-85, *Economic Development and Cultural Change*, 1992, pp. 523-544.

Edwards S., Openness, Trade Liberalization and Growth in developing Countries, *Journal of Economic Literature*, vol XXXI, September 1993, pp.1358-1393.

Sachs J.D., Warner A., Economic Reform and the Process of Global Itegration, *Brookings Papers on Economic Activity*, (1), 1995, pp.1-118.

² Rodriguez F., Rodrik D., Trade and Economic Growth: A Skeptic's Guide to the Cross-National Evidence, CEPR Discussion Paper N° 2143, 1999.

³ Pour plus de détails, voir : Popov V., plus de protectionnisme ! Plus de commerce ! Plus de croissance !, le magazine politique, N° 110 - 24 avril 2006. Bertrand Blancheton, Ouverture commerciale, croissance et développement : malentendus et ambiguïtés des débats, première journée du développement du GRES « Le concept de développement en débat », 16-17 septembre 2004.

⁴ Femise, rapport sur le partenariat Euro-méditerranéen : les saisons du choix, novembre 2012, pp. 55-97.

⁵ وذلك وفق ما هو منصوص عليه في إطار اتفاقيات منظمة التجارة العالمية.

⁶ Pour plus de détails, voir : les textes relatifs aux Procédures de Défense Commerciale, à savoir : Arrêtés du 03 février 2007 fixant les modalités et procédures d'organisation des enquêtes en matière d'application du droit antidumping, du droit compensateur et en matière d'application de mesures de sauvegarde, et décret exécutif n° 05-222 du 15 Joumada el oula 1426 correspondant au 22 juin 2005 fixant les conditions et les modalités de mise en œuvre du droit antidumping, décret exécutif n°05-220 du 15 Joumada el oula 1426 correspondant au 22 juin 2005 fixant les conditions et les modalités de mise en œuvre des mesures de sauvegarde, décret exécutif n°05-221 du 15 Joumada el oula 1426 correspondant au 22 juin 2005 fixant les conditions et les modalités de mise en œuvre du droit compensateur.

⁷ Sachs J.D., Warner A., Economic Reform and the Process of Global Itegration, *Brookings Papers on Economic Activity*, op. cit. Toutefois, il est important de rappeler que la définition de l'indicateur d'ouverture (OPENNESS) de Sachs et Warner, englobe aussi les critères suivants :

1. Black Market Premium de moins de 20%. Ainsi, la prime sur le marché noir (black market premium) est l'écart entre le taux de change sur le marché parallèle et le taux de change officiel. Cette prime mesure le degré de contrôle sur le taux de change.
2. Pays ≠ socialiste.
3. Pas de monopole d'Etat sur les exportations principales.

⁸ Aghion, P., Bloom, N., Blundell, R., Griffith, R. and Howitt, P., Competition and Innovation: An Inverted U Relationship, National Bureau of Economic Research Working Paper N° 9269, July 2002.

⁹ Melitz, M. J., The Impact of Trade on Intra-industry Reallocations and Aggregate Industry Productivity, *Econometrica*, vol. 71 (6), 2003, pp. 1695-1725.

¹⁰ إلى حد علمنا، لا توجد دراسات اهتمت بانعكاسات ممارسة المنافسة الأجنبية الضارة وغير العادلة

على أداء اقتصاديات دول جنوب المتوسط أو على نسيجها الصناعي. كما لا توجد دراسات اهتمت

بقياس أثر اتخاذ قرار استعمال تدابير الدفاع التجاري على صناعات أو اقتصاديات دول جنوب المتوسط.

¹¹ Rodrik, D., Imperfect Competition, Scale Economies, and Trade Policy in Developing Countries, 1988, in R.E. Baldwin (ed.), Trade Policy Issues and Empirical Analysis, Chicago and London, University of Chicago Press.

¹² إن العديد من دراسات الحالة أو الميدانية لعدد من الدول، كالولايات المتحدة أو الاتحاد الأوروبي، تبين أن اتخاذ الوسائل الحمائية بما في ذلك التدابير الوقائية كان بمثابة الوسيلة التي سمحت لصناعات هذه الدول الصمود أمام المنافسة الأجنبية، وعلى رأسها اليابانية، وإعادة هيكلة نفسها مع الاعتماد في ذلك على ما يسمى بالابتكار الهجومى Innovation défensive.

¹³ اتفاق بشأن تطبيق المادة السادسة من الاتفاقية العامة للتعريفات و التجارة 1994 (اتفاق مكافحة الإغراق).

¹⁴ Rapport sur le commerce mondial, les subventions, le commerce et l'OMC, 2006.

¹⁵ مصدر سبق ذكره.

¹⁶ محمود بيبي، مكافحة الإغراق: المواقف – المفاوضات أهميته بالنسبة لسوريا، مذكرة سياسات رقم 17، دمشق 2006.

¹⁷ للإطلاع على هذه الاتفاقية ننصح بالعنوان الإلكتروني التالي:

http://www.wto.org/french/tratop_f/scm_f/subs_f.htm

¹⁸ Pour plus de détails, voir : Comprendre l'OMC : les accords/ mesures antidumping, subventions, sauvegardes : faire face à l'imprévu.

http://www.wto.org/french/thewto_f/whatis_f/tif_f/agrm8_f.htm

¹⁹ OMC, Mesures antidumping. Communiqué de presse, mai 2009.

²⁰ OMC, Rapport sur le commerce mondial 2009: les engagements en matière de politique commerciale et les mesures contingentes, 2009, pages 143 et 144.

²¹ OMC, op.cit., page 147.

²² OMC, op.cit., page 145.

²³ للمزيد من المعلومات حول هذه القضية، الإطلاع على العنوان الإلكتروني التالي لمنظمة التجارة

العالمية:

http://www.wto.org/french/tratop_f/dispu_f/dispu_agreements_index_f.htm?id=A6#selected_agreement

²⁴ مصدر سبق ذكره.

²⁵ في حقيقة الأمر، بالنسبة لموضوعه اللجوء إلى القيود غير التعريفية، شملت الدراسة الدول التالية فقط:

مصر، سورية، تونس، المغرب، لبنان.

²⁶ إبراهيم السجيني، تجربة مصر في ميدان الحماية التجارية، ندوة تدريبية حول تحرير التجارة الخارجية

وأنظمة الدفاع التجاري في الدول العربية، ندوة تحت رعاية المركز الإسلامي لتنمية التجارة، تونس،

2013/06/18-17.

²⁷ على سبيل المقارنة، يقدر عدد الموظفين بالمديرية العامة للتجارة ذوي نفس المهام في الاتحاد الأوروبي بـ 170، أما في الولايات بـ 375.

²⁸ Mamoudou Bocar, Mesures de défense commerciale dans les États membres de l'OCI : situation et perspectives d'avenir, séminaire sur les la libération du commerce extérieur et les systèmes de défense commerciale dans les pays arabes, Tunis, 17-18 juin 2013.

²⁹ بالموازاة مع ما تم عرضه، يقوم هذا الجهاز بالتعامل مع التحقيقات والتدابير الدفاعية التي تتخذ من طرف الدول الأخرى تجاه مصر. فمثلاً: ما بين الفترة الممتدة من 1995 إلى مارس 2013، طبق تجاه مصر 10 تدابير دفاعية، منها 5 ضد الإغراق، و الباقي تدابير وقائية.

³⁰ إبراهيم السحيني، مصدر سبق ذكره.

³¹ نحو 400 مليار دولار حجم المشروعات غير الرسمية بمصر، جريدة الشوق الأوسط، العدد 12520، 2013/03/9، والمتاحة على العنوان الإلكتروني التالي:

<http://www.aawsat.com/details.asp?section=6&issueno=12520&article=720145#Uh5rCtIyK7k>

³² بوكيل سمية، تجربة المغرب في ميدان الحماية التجارية، ندوة تدريبية حول تحرير التجارة الخارجية وأنظمة الدفاع التجاري في الدول العربية، ندوة تحت رعاية المركز الإسلامي لتنمية التجارة، تونس، 2013/06/18-17.

³³ Asmex, pour un recours accru aux mesures de défense commerciale, afrikinfos du 11 juillet 2013. Pour plus de détails voir le lien suivant : <http://fr.afrikinfos.com/2013/07/11/asmex-pour-un-recours-accru-aux-mesures-de-dfense-commerciale/>

³⁴ وزارة الصناعة والتجارة (مديرية حماية الإنتاج الوطني)، مشروع الإنذار المبكر للتجارة غير العادلة،

والمتوفر على الموقع التالي: <http://www.mit.gov.jo/portals/0/EWSP-%202013.pdf>

³⁵ حسن أحمد العمري، تجربة الأردن في ميدان الحماية التجارية، ندوة تدريبية حول تحرير التجارة الخارجية وأنظمة الدفاع التجاري في الدول العربية، ندوة تحت رعاية المركز الإسلامي لتنمية التجارة، تونس، 2013/06/18-17.

³⁶ حسن أحمد العمري، مصدر سبق ذكره.

³⁷ للمزيد من المعلومات اطلع على: <http://ainnews.net/?p=92380>

³⁸ على سبيل المقارنة: لا تزيد الفترة الزمنية، التي تفصل بين فتح التحقيقات والإجراءات النهائية، عن الشهر الواحد في الولايات المتحدة.

³⁹ درة البرحي السالمي، تجربة تونس في ميدان الحماية التجارية، ندوة تدريبية حول تحرير التجارة الخارجية وأنظمة الدفاع التجاري في الدول العربية، ندوة تحت رعاية المركز الإسلامي لتنمية التجارة، تونس، 2013/06/18-17.

⁴⁰ من المهم الإشارة إلى أن تونس تعتبر من الدول التي لديها القاعدة القانونية الخاصة بتدابير الحماية التجارية وأنها لم تطبق حتى الآن أية تدابير خاصة بالحماية التجارية.

⁴¹ درة البرجي السالمي، مصدر سبق ذكره.

⁴² قاشي فايزة، دور تشريعات مكافحة الإغراق في مرافقة نشاط المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، مجلة دراسات، مجلة علمية دورية محكمة تصدر عن جامعة عمار ثليجي، الأغواط، سبتمبر 2012، العدد 18—

⁴³ نشر في هذا الصدد إلى أنه حسب المراسيم التنفيذية المتعلقة بهذا الأمر، تطبق أدوات الدفاع التجارية، مؤقتة أم نهائية، بعد النشر في الجريدة الرسمية. غير أن الإطلاع على الجريدة الرسمية والمواقع الالكترونية الرسمية (كموقع وزارة التجارة)، فيما يخص تطبيق هذه التشريعات، يبين أنه لم يتم فتح ولا قضية واحدة حول الإغراق أو الدعم منذ أن سنت التشريعات هذه، وبالتالي لم يصدر أي قرار يفرض رسوم مؤقتة أو نهائية على السلع المستوردة، مما يدل على أن هذا النوع من المنافسة الضارة وغير العادلة لا يمارس في السوق المحلية، أو بالأحرى لا يلحق ضرراً بالمنتج الوطني.

⁴⁴ على سبيل المثال لا الحصر، نذكر ما تعاني منه كل من شركتي Michelin و Unilever: فشركة Michelin، والتي تأسست في 2002 و تعتبر المصدر الأول للسلع التحويلية في الجزائر، مع توجيهه ما يقارب 60% من إنتاجها نحو الخارج، وبالذات نحو دول الاتحاد الأوروبي والمغرب والسعودية، تتعرض لثلاثة معوقات أساسية في السوق الجزائرية، إحداها مشكلة الإغراق. أما شركة Unilever، والتي تشغل ما يقارب 500 عامل و تنتج محلياً 3 أنواع من مجموعتها السلعية فقط، فقد سبب لها استيراد سلع مثيلة لما تنتجه وتعرضه على السوق الجزائرية، مغرقة وغير مقلدة، خسارة مؤكدة.

⁴⁵ وعلى رأس المشاكل التي تم سردها، نذكر: المماطلات والتعقيدات الإدارية، وخاصة على مستوى الجمارك والبنوك، وفرض أن تدفع الواردات، أكانت موجهة لعملية الإنتاج أم لغير ذلك، إجبارياً بواسطة القرض المستندي، والمستوى المرتفع للتعريفات الجمركية على المواد الأولية اللازمة لعملية الإنتاج، والسوق الموازية، ونقص المعاونة والمساندة المقدمة من طرف الهيئات والمؤسسات المختصة، وكثرة الجهات والوزارات المشاركة في تأطير النشاط الإنتاجي والتصديرى وغياب التنسيق فيما بينها. وللتذكير، فإن هذه المشاكل المطروحة لا تعد مجديدة، إذ أن دراسات عديدة، هدفها حصر المشاكل والعقبات التي تواجه المؤسسات الجزائرية، تطرقت إليها بالضبط، ونشير في هذا الصدد إلى دراسات كل

من: Benyahia-Taibi G., Amari S. (2009) « Les PME algériennes dans l'ère de la mondialisation : Étude de cas des PME de la région oranaise », Les Cahiers du CREAD 90/2009 ; Daoud S., (2006), « Développement de la petite et moyenne entreprise en Algérie : politiques et blocages », communication dans le colloque international «Mondialisation, institutions et

« systèmes productifs au Maghreb » 22 et 23 juin 2006, Hammamet, Tunisie ; Assala K., (2006), « PME en Algérie : de la création à la mondialisation » communication dans le colloque international « L'internationalisation des PME et ses conséquences sur les stratégies entrepreneuriales », 25, 26 et 27 octobre 2006, Haute école de gestion (HEG) Fribourg, Suisse .

⁴⁶ Propos tenus par M. Nadir Bouabes, vice-président de la Confédération algérienne du patronat (CAP), et publiés sur le site suivant : <http://www.algerie360.com/algerie/alors-que-l%E2%80%99omc-souhaite-l%E2%80%99adhesion-imm%C3%A9diate-de-l%E2%80%99algerieles-organisations-patronales-exigent-plus-de-temps-aux-pme-pour-se-preparer-a-cette-etape/>