

مكافحة الإغراق في التشريع الجزائري ومدى تطابقه مع قانون المنظمة العالمية للتجارة
كريم بوعوة (باحث دكتوراه بكلية الحقوق و العلوم السياسية-مستغانم)
تحت اشراف الاستاذ بفتيش عثمان

الإغراق من الممارسات التجارية غير المشروعة التي سعت إتفاقية العامة للتعريفات و التجارة 1994 إلى محاربتها، كونه يهدد المنافسة التجارية الدولية، و يضر بالمصالح الاقتصادية للدول خاصة الدول النامية و يقضي على صناعاتها الوطنية، لذا كان لزاما على المنظمة التجارة العالمية من مكافحته من خلال وضعها اتفاق مكافحة الإغراق، وحفاظ منها على مصالح الدول و منافسة غير المشروعة التي تمارسها بعض الدول أو الشركات لكسب أسواق جديدة أو احتكارها. من المعلوم أن الجزائر تقدمت بطلب الانضمام إلى المنظمة منذ 1987 و على أثره طلبت منها عدة تعديلات على ترسانتها التشريعية كما أنها أدخلت مجموعة قوانين في ترسانتها التشريعية منها مكافحة الإغراق.

Le Dumping est l'une des pratiques commerciales illégales que la convention du GATT de 1994 a combattu, du fait qu'il met en danger la compétition du commerce international, et défavorise les intérêts d'état des pays, notamment les pays en voie de développement et annihile leur industrie locale. Par conséquent l'OMC est devenue obligée à mettre des mesures anti-dumping afin de protéger les intérêts des pays et affaiblir les pratiques illégales que certains pays ou compagnie exercent dans le but d'acquérir de nouveaux marchés.

Comme l'est déjà connu, l'Algérie a fait sa demande pour adhérer à l'OMC depuis 1987, et par conséquent l'OMC lui a demandé de d'implémenter des réformes sur son arsenal juridique, notamment les mesures anti-dumping.

مقدمة

انتهجت الدول بعد الحرب العالمية الثانية سياسات تجارية أدت إلى تقليص التجارة الدولية، منها سياسات تنافسية تمييزية في الأسعار من أجل النفاذ إلى الأسواق الخارجية، وهذه الممارسة التجارية تعرف بالإغراق.

وعند إنشاء الاتفاقية العامة للتعريفات و التجارة سنة 1947م تطرقت إلى هذه الممارسات التجارية وأولتها أهمية خاصة؛ حيث أخذت حيزا كبيرا من المفاوضات في عدة جولات، وقد تم التوصل في جولة الأوروغواي إلى آلية متكاملة للتعامل مع قضايا الإغراق مسفرة عن اتفاقية تطبيق المادة السادسة من الجات 1994م ، تسهر على تطبيقها المنظمة العالمية للتجارة، ولم تدع اتفاقية مكافحة الإغراق أية جوانب متعلقة بالإغراق إلا وتطرقت لها نظرا لتأثيره البالغ على التجارة الدولية والتجارة الوطنية للدول الأعضاء على حد سواء.

و في ظل احتدام الصراع التجاري و اشتداد المنافسة بين الدول المتقدمة من جهة و الدول النامية من جهة أخرى التي تسعى جاهدة للنهوض باقتصاداتها، قامت بعض الدول على رأسها الصين بانتهاج سياسة الإغراق في بعض تعاملاتها التجارية مع الدول الأعضاء في المنظمة العالمية للتجارة، قابلها اجتهاد بعض الدول في فرض رسوم مكافحة الإغراق و على رأسها الولايات المتحدة الأمريكية ما جعل مسألة الإسراف في تطبيقها تثار في جولة الدوحة 2001م لحث الدول على

التخفيف من استعمالها، و نجد تفسيراً لذلك في العدد الهائل من قضايا مكافحة الإغراق المطروح أمام المنظمة العالمية للتجارة. وتعتبر الدول النامية أمام أكبر تحد لها في هذا الصراع وذلك لكونها أكثر عرضة للإغراق، فإذا تمكنت من إثباته تقوم بفرض رسوم مكافحة الإغراق حفاظاً على صناعاتها الوطنية أو قد تتهم بممارسة الإغراق وفي هذه الحالة يفرض عليها رسوم مكافحة الإغراق وفي كلتي الحالتين تتأثر بالإغراق.

وفي خضم كل هذه المعطيات والتوترات التجارية الدولية صارت الجزائر معنية أكثر بموضوع الإغراق، وعلى الرغم من عدم عضويتها في المنظمة العالمية للتجارة إلا أنها قطعت شوطاً كبيراً في مفاوضاتها معها حيث عمدت إلى إدخال تعديلات قانونية على منظومتها التجارية وفق ما تقتضيه القواعد القانونية للمنظمة، إلا أنه وفي الوقت نفسه يتوجب عليها الدفاع عن مصالحها التجارية.

مدي انسجام نصوص القانونية لمكافحة الإغراق في المنظمة التجارة العالمية مع تشريعات الجزائرية في إطار سعيها لانضمام إلى المنظمة؟

تعريف الإغراق:

قبل التطرق إلى موضوع الإغراق وجب علينا البحث عن مختلف التعريفات التي تناولته حي يتسنى لنا ان نوفيه حقه من الدراسة و نظرا لقلة الدراسات التي تناولته نذكر منها:

1- الاتفاقيات الدولية:

عرّفته المادة الثانية من اتفاق مكافحة الإغراق بشأن تطبيق المادة السادسة من الاتفاقية العامة للتعريفات والتجارة لعام 1994م: « يعد منتج ما منتجاً مغرقاً إذا أدخل إلى سوق بلد آخر بسعر يقل عن

قيمتها العادية إذا كان سعر تصدير المنتج المصدر من بلد إلى آخر أقل من السعر المماثل، في مجرى التجارة العادية للمنتج المشابه حين يوجه للاستهلاك في البلد المصدر». (1)

2- الاتفاقيات الجهوية:

عرفته المادة 32 من المعاهدة المؤسسة للجماعة الاقتصادية الإفريقية : نقل منشأها دولة عضو إلى دولة عضو أخرى لبيعها هناك :
أ- بسعر أقل من السعر المعتاد الذي تباع به السلعة المماثلة في الدولة العضو التي وردت منها هذه السلعة مع المراعاة الواجبة للفروق في ظروف البيع والضرائب وتكاليف النقل أو أي عمل آخر مؤثر في حالة المقارنة بين الأسعار .

ب- في ظروف يمكن أن تضر بإنتاج السلع المماثلة في هذه الدولة العضو. (2)

3- التعريفات الفقهية:

عرفه «Jacob viner» على أنه: «ممارسة تمييزية في الأسعار، حيث أن سعر نفس المنتج يختلف من سوق إلى أخرى بدون أي مبرر اقتصادي أو تجاري». (3)

4- التشريعات الوطنية المقارنة

أما المشرع الأردني فقد تعرض لنظام مكافحة الإغراق والدعم رقم 26 لسنة 2003م، وعرف الإغراق في المادة (3) بأنه: «يعد المنتج مغرقاً إذا كان سعر الذي يباع فيه للتصدير إلى المملكة أقل من قيمته العادية و يشار إلى الفرق بين القيمة العادية و سعر التصدير بهامش الإغراق». (4)

أما المشرع الجزائري فقد عرف الإغراق في القانون الذي يحدد شروط تنفيذ الحق ضد الإغراق وكيفية رقم 05-222 المؤرخ في 15

جمادى الأولى عام 1426هـ الموافق 22 يونيو سنة 2005م في المادة 10: «يوجد الإغراق عندما يدخل منتج بلد ما إلى السوق الوطنية بسعر أدنى من القيمة العادية لمنتج مماثل. ويكون هامش الإغراق هو الفرق بين سعر تصدير هذا منتج نحو السوق الوطنية والقيمة العادية لمنتج مماثل».

كما عرفه قانون الجمارك الجزائري في المادة 8 مكرر من القانون رقم 98-10 (5): «يعتبر ممارسة غير مشروعة عند الاستيراد كل استيراد لمنتج يكون موضوع الإغراق أو دعم بحيث يلحق ضررا عند عرضه للاستهلاك أو يهدد بإلحاق ضرر هام لمنتج وطني مماثل أو يعطل بصفة ملموسة إنشاء أو تنمية إنتاج وطني مماثل. يعتبر موضوع إغراق كل منتج يكون سعره عند التصدير نحو الجزائر أقل من قيمته العادية أو قيمة منتج مماثل مسجلة في عمليات التجارة العادية في البلد المصدر أو بلد المنشأ».

وعليه فالإغراق سعريا بمعنى آخر أن تطرح في الأسواق سلع مستوردة تأخذ حالة من الحالات التالية:

- سلع مستوردة بأسعار تقل عن سعر مثيلتها في السوق المحلي.
 - سلع مستوردة تباع بأسعار تقل عن سعر المثل في سوق دولة ثالثة.
 - سلع تباع بسعر يقل عن سعر تكلفة الإنتاج.
- و عليه فالإغراق ليس سلعيا بمعنى غمر الأسواق بسلع بل هو سعري أي مرتبط بالسعر؛ بمعنى أن تباع السلع المستوردة بأسعار منخفضة عن السعر المماثل في السوق المحلي أو عن السعر المثل في الدولة المنتجة لهذه السلعة أو بيعها بسعر أقل من سعر تكلفتها التي من شأنها أن تلحق ضررا بالصناعة المحلية المنافسة وتحد من قدرة الإنتاج المحلي.

أنواع الإغراق:

يصنف الفقهاء الإغراق إلى:

1- الإغراق المتقطع أو الطارئ (Dumping sporadique): هو بيع السلعة في الأسواق الأجنبية لفترة قصيرة بسعر أقل من سعر مثيلتها في السوق المحلي أو بسعر يقل عن تكلفة إنتاجها للتخلص من فوائدها الإنتاجية، و لا يتوقع أن يحدث هذا النوع من الإغراق أضراراً بليغة على الصناعة المحلية، بل يستفيد منه المستهلك بتوفر سلع أجنبية و بأسعار منخفضة لفترة زمنية قصيرة.

يشبه هذا النوع من الإغراق التخفيضات التي تقوم بها المحلات التجارية في نهاية السنة، ونظراً لقصره وعدم تأثيره على الاقتصاد الوطني فإن هذا الأخير لا يثير الانتباه وغالباً ما تكون آثاره محدودة، من أمثلته الظروف الاقتصادية التي واجهت دول جنوب شرق آسيا والكساد الذي عم أسواقها عام 1997م مما اضطرها إلى التخلص من منتجاتها بأسعار أقل من سعر التكلفة حتى يتسنى لها أن تصلح هياكلها الاقتصادية. ويكثر استعمال الإغراق المتقطع في المجال الزراعي عندما يحدث فائض في الإنتاج في بعض المواسم و يتم التخلص من هذا الفائض الإنتاجي لتحقيق الاستقرار في الأسواق المحلية، عن طريق تصديره إلى أسواق خارجية بسعر إغراق.

2- الإغراق المؤقت (Dumping prédateur):

هو إغراق ذو طبيعة مؤقتة ويتشابه مع الإغراق الطارئ في كونه يكون في مدة زمنية قصيرة و لكن يختلفان في كون الإغراق الطارئ كما تم إيضاحه سابقاً يكون الهدف منه التخلص من فائض السلعة دون قصد الإضرار بالمنافسين، بينما الإغراق المؤقت هو تخفيض سعر المنتج بغرض دخوله إلى الأسواق و من ثم إزاحة

المنافسين حتى يتفرد المصدر بالسوق و يصبح في وضع احتكاري، ثم يرفع الأسعار من أجل تعويض ما فاتته من كسب و في بعض الأحيان ينقص من جودة المنتج لتعظم أرباحه على حساب المستهلكين.

سعت الاتفاقية العامة للتعريفات والتجارة لسنة 1994م إلى محاربة هذا النوع من الإغراق من خلال اتفاقية مكافحة الإغراق لما له من أضرار سواء على المنافسة، أو الاقتصاد الوطني، أو المنتجين والمستهلكين على حد سواء والقضاء على روح الإبداع والتطوير.

3- الإغراق الدائم (dumping persistant):

هو البيع المستمر للسلعة في الأسواق الأجنبية بسعر يقل عن سعر البيع في البلد المنتج، سبب ذلك هو انخفاض مرونة الطلب في السوق المحلية التي غالبا ما تكون محتكرة ويكون هناك ارتفاع الطلب في الأسواق التصديرية لوجود العديد من المنافسين. مثل الطلب على الأدوية في السوق الأمريكية ليس بمرونة الطلب في الأسواق المكسيكية ذات المرونة الكبيرة وعليه تقوم الشركات الأمريكية لصناعة الأدوية بتصدير منتجاتها إلى السوق المكسيكية بسعر تميزي من أجل مضاعفة أرباحها.

الأشكال الحديثة للإغراق:

الأصل في الإغراق أن يكون سلعيا إلا أن هناك بعض الممارسات أصبحت تأخذ شكلا من أشكال الإغراق وصارت الدول تفرض عليها رسوم مكافحة الإغراق.

1 - الإغراق الصرفي (Dumping Monétaire):

هو سياسة نقدية تنتهجها بعض الدول لتخفيض سعر عملتها عن قيمتها الحقيقية بغرض زيادة قدرة المنتجات الوطنية على المنافسة في الأسواق الخارجية بأسعار منخفضة عن المنافسين الآخرين.

هذا النوع من الإغراق يسبب اضطرابا في السير العادي للتجارة الدولية وينقص المنافسة الدولية وتؤثر بالأخص على الدول ذات السعر النقدي الثابت ما يجعل هذه الدول تفرض تعريفات جمركية مناهضة له. (6)

ب - الإغراق الضريبي (Dumping Fiscal):

هو أن تقوم الدولة بتخفيض قيمتها الضريبية أو تمنح امتيازات ضريبية وشبه ضريبية للشركات المتواجدة على ترابها فيؤثر ذلك على أسعار سلعها بالانخفاض، وعند تصديرها يكون سعر هذه السلع أقل من مثلتها في الأسواق المحلية ويؤثر ذلك بالسلب على المنتجين المحليين لذلك تقوم الدولة المتضررة بفرض تعريفات جمركية على السلع القادمة من هذه الدول للحفاظ على منتجها المحليين.

ج - الإغراق الاجتماعي (Dumping Social):

معناه تمتع المنافس الأجنبي بأيدي عاملة بأجر بخس تمكنه من التغلب على منتجين يعملون في بيئات اجتماعية أكثر تقدما. بمعنى آخر يعني المنافسة الاجتماعية بين العمال، حيث يقوم المنافسون باستغلال الظروف الاجتماعية في الدول النامية وتحول مصانعها إليها لتحقيق أكبر قدر من المكاسب وتنافسية أكثر، مستفيدة من الأجر الزهيد للعمال وانعدام التأمين على العمال الأجراء وتشغيل الأطفال بأسعار زهيدة. كل هذه العوامل تنقص سعر المنتج وتؤدي إلى المنافسة غير العادلة بين المنتجين في دول أخرى لا يستفيدون من نفس المزايا ما يلحق أضرارا بالمنافسين وخاصة في الدول المتقدمة، وكخطوة منها لحماية المنتجين المحليين أمام هذا النوع من المنافسة غير المشروعة قامت بإدخال قانون حقوق الإنسان على المنتجات القادمة من هذه الدول بغية حماية مصالحها التجارية. (6)

د - الإغراق البيئي (Dumping envirement):

هو التنافس القائم بين الدول فيما يتعلق بقوانين حماية البيئة لجذب الاستثمارات الأجنبية، معناه قيام دولة بتخفيف قوانينها المتعلقة بحماية البيئة من أجل زيادة القدرة التنافسية لمؤسساتها أو الشركات الأجنبية ولجذب الاستثمارات الأجنبية إلى أراضيها التي تفر إليها هرباً من القوانين البيئية الصارمة التي تطبق في بلدانها.

مما سبق نستنتج أن الإغراق هو تمييز سعري في بيع منتج المصدر بسعر أقل من سعره في السوق الوطنية، وذكرت الاتفاقية العامة للتعريفات و التجارة أنواع الإغراق إلا أنها لم تتطرق إلى أشكال الإغراق ورغم ذلك تفرض الدول رسوماً جمركية على أشكال الإغراق، التي سبق و تطرقنا إليها و خاصة الدول المتقدمة من أجل حماية اقتصادياتها من المنافسة، و للحد من هروب مصانعها إلى الدول النامية التي تستغل أوضاعها الاجتماعية و هشاشة منظومتها القانونية و التحفيزات التي تمنحها الدولة المستضيفة مما يؤدي إلى زيادة إنتاجها و قدرتها التنافسية ثم تقوم بتصدير سلعها إلى دولها بسعر منخفض عن سعر المنتج الوطني مما يؤدي بالإضرار بالمنتجين المحليين.

- عناصر الإغراق:

حسب تعريف المادة الثانية من تطبيق المادة السادسة من الاتفاقية العامة للتعريفات والتجارة لسنة 1994م للإغراق على أنه تصدير منتج بسعر أقل من سعره في البلد المنتج أو بأقل من تكلفة إنتاجه، وعليه فإن اتفاق مكافحة الإغراق يسمح للدول الأعضاء في المنظمة العالمية للتجارة المتضررين من فعل الإغراق بفرض تدابير مكافحة الإغراق ولكن بتوافر العناصر التالية: تحديد الإغراق، تحديد الضرر الناجم عنه، والعلاقة السببية بين الإغراق والضرر.

1 - تحديد الإغراق:

طبقا لاتفاقية مكافحة الإغراق المطبقة من قبل المنظمة العالمية للتجارة، يعد منتوجا ما منتوجا مغرقا إذا كان سعر تصدير هذا المنتج من دولة إلى أخرى أقل من سعره في الدولة المصدرة و في حالة عدم استهلاك المنتج المغرق في السوق المحلي للدولة المصدرة أو عندما لا تسمح مبيعات هذا المنتج في السوق المحلي لعقد مقارنة صحيحة بسبب ظروف خاصة بالسوق المحلي أو بسبب انخفاض حجم المبيعات منه فعند ذلك يتحدد هامش الإغراق بالمقارنة بسعر تصدير منتج مماثل لدولة ثالثة و يشترط أن يعبر هذا السعر عن الواقع و يتم مقارنته بتكاليف الإدارة و البيع و التكاليف العامة و الأرباح.

إن حرص القائمين على إعداد اتفاقية مكافحة الإغراق جعلهم يأخذون كل الاحتياطات التي يمكن للدول أن تتحايل بها على الاتفاقية من خلال طمس الأدلة التي يتم من خلالها تحديد هامش الإغراق، ففي حالة عدم وجود مبيعات لمنتج مشابه في السوق المحلي للدولة المصدرة يتم تحديد هامش الإغراق بمقارنة سعر مقابل للمنتج المشابه عند تصديره لدولة ثالثة، بشرط أن يكون هذا السعر معبر عن الواقع.

لا يعتبر الإغراق غير المشروع مستوجبا اتخاذ إجراءات مكافحته إلا إذا كان هامش الإغراق يزيد عن نسبة 2% من سعر التصدير أو إذا كان حجم الواردات المغرقة من بلد معين يقل عن 3% من واردات الدولة المستوردة من المنتج المماثل ما لم تكن عدة دول يمثل كل منها أقل من 3% من واردات العضو المستورد تمثل معا أكثر من 7% من واردات الدول المستوردة.

وعليه لكي يتحقق وجود الإغراق الفعلي لابد من تجاوز هامش الإغراق النسب سالفه الذكر، وعند تجاوزها تتخذ الدولة المتضررة الإجراءات القانونية المنصوص عليها في اتفاق مكافحة الإغراق لمحاربه.

2 - تحديد الضرر:

يقصد بالضرر المادي لصناعة محلية أو تهديد بإحداث ضرر مادي لصناعة محلية أو تأخير مادي في إقامة هذه الصناعة. تطرقت المادة السادسة من اتفاقية الجات 1994م في الفقرة الأولى من المادة الثالثة لاتفاق مكافحة الإغراق أن تحديد الضرر يسند إلى دليل إيجابي يسفر عنه تحقيق موضوعي يشمل تحديدا لكل من:

(أ) حجم الواردات المغرقة وأثرها على الأسعار في السوق المحلي للمنتجات المماثلة
(ب) الأثر اللاحق لهذه الواردات على المنتجين المحليين لمثل هذه المنتجات.

أولاً: حجم الواردات

طرقت المادة 3 في الفقرة 2 من الاتفاق أنه يجب على السلطات المعنية بالتحقيق لإثبات الضرر أن تبحث إذا ما كان هناك:

- زيادة كبيرة في الواردات المغرقة سواء بحجمها المطلق أو بنسبة للإنتاج أو الاستهلاك في الدولة المستوردة.
- انخفاض كبير في سعر الواردات المغرقة بالمقارنة بسعر المنتج المشابه المماثل في الدولة المستوردة.
- تقليص كبير في الأسعار أو منع الأسعار من زيادات كانت ستحدث لولا هذه الواردات.

ثانياً: الأثر اللاحق للواردات على المنتجين المحليين

تعتبر الصناعة المحلية عنصراً جوهرياً في تحديد الضرر الذي يتسبب فيه الإغراق، حيث أشارت اتفاقية الجات 1994م في المادة 4 إلى أن « المنتجين المحليين ككل للمنتجات المماثلة أو أولئك الذين يؤلف حجمهم الجماعي نسبة كبيرة من ناتج الإنتاج المحلي لتلك المنتجات ».

نستنبط من هذا النص أنه لا بد أن يكون مجموع المنتجين المحليين 50% أو أكثر من إجمالي الإنتاج المحلي لتلك المنتوجات. يتم الاعتراف بالضرر الناتج عن الواردات المغرقة للصناعة المحلية من خلال تقييم كل العوامل والمؤشرات الاقتصادية ذات الصلة التي تؤثر على حالة الصناعة بما فيها انخفاض الطلب والتغيرات في أنماط الاستهلاك أو الأرباح أو الناتج أو النصيب من السوق أو الإنتاجية أو عائد الاستثمار أو الاستغلال الأمثل للطاقة والعوامل التي تؤثر في الأسعار المحلية وحجم هامش الإغراق والآثار السلبية الفعلية أو المحتملة على التدفق النقدي والمخزون والعملية والأجور والنمو والقدرة على تجميع رؤوس الأموال أو الاستثمارات. (7)

مما سبق يظهر لنا مدى اتساع عناصر الضرر الذي يعتد به لإثبات الإغراق ولهذا لم تحصر اتفاقية مكافحة الإغراق قائمة العناصر الواجب تحليلها بل أبقته مفتوحة أمام الدول حتى يتسنى لها إثباته بكل الوسائل الممكنة.

3 - العلاقة السببية بين الإغراق والضرر

لإثبات العلاقة السببية بين الواردات المغرقة والضرر الذي يلحق الصناعة المحلية في الدول المستوردة يجب وجود رابطة فعلية ومنطقية

بين فعل الإغراق وحدث الضرر فقد يحدث الإغراق والضرر دون ارتباط بينهما. فقد يكون الإغراق بمعدلات مرتفعة دون أن يؤدي ذلك إلى إحداث أضرار مباشرة بالدولة المستوردة، إنما لحقها نتيجة عوامل أخرى التي أشارت إليها الفقرة 5 من المادة الثالثة من اتفاقية الجات لا تعد الإغراق.

- إجراءات مكافحة الإغراق:

متى توفرت عناصر الإغراق تقوم الجهات المختصة بفتح تحقيق للتأكد من الوجود الفعلي للإغراق لكي تتخذ الإجراءات اللازمة ضده.

فتح التحقيق في قضايا الإغراق:

يبدأ التحقيق في وجود الإغراق ودرجة تأثيره بناء على طلب مكتوب مقدم من طرف فرع الإنتاج الوطني أو مقدم باسمه أمام المصلحة المختصة في الوزارة المكلفة بالتجارة الخارجية باعتبارها المكلفة بالتحقيق في هذه القضايا.

وقد حددت المادة السابعة من قرار مؤرخ في 15 محرم عام 1428هـ الموافق 3 فبراير سنة 2007م الذي يحدد كليات وإجراءات تنظيم التحقيق في مجال تطبيق الحق على الإغراق مجموعة من المعلومات الواجب على المدعى توفيرها في طلب التحقيق:

- هوية صاحب الشكوى مع تحديد الصناعة التي يقدم الطلب باسمها مع التعريف بحجم وقيمة الإنتاج الوطني للمنتج المماثل.
- وصف كامل للمنتج المدعى إغراقه والبلد أو بلدان المنشأ أو التصدير المعنية وهوية كل مصدر أو منتج أجنبي معروف وقائمة الأشخاص المعروفين باستيراد المنتج المعنى والمعلومات الخاصة بأسعار بيعه.

- معلومات عن تطور حجم الواردات المغرقة وأثرها على أسعار المنتج المماثل في السوق المحلي وتأثيرها على فرع الإنتاج الوطني.

إفقال التحقيق:

تنظر سلطة التحقيق في الطلب الشاكي في أجل لا يتعدى 45 يوما من تاريخ استلام الطلب، تدرس خلالها كافة الأدلة المعروضة عليها، فحينما تقتنع السلطة المعنية بالتحقيق بعدم توفر الأدلة الكافية على وجود الإغراق و الضرر توقف السير في الدعوى و ترفض الطلب المقدم و تنهي التحقيق فورا إذا تبين لها أن هامش الإغراق يقل عن 2% من سعر التصدير، أو أن حجم الواردات المغرقة من بلد معين يقل عن 3% من واردات العضو المستورد من المنتج المماثل المادة (8). (8)

كما لا يبدأ التحقيق إذا كان الطلب المقدم يمثل أقل من 20% من إجمالي إنتاج الصناعة المحلية من المنتج المماثل. يقبل التحقيق في مدة أقصاها 18 شهرا ما لم توجد ظروف خاصة نلاحظ هنا أن المشرع الجزائري لم يسلك نفس منهج المنظمة العالمية للتجارة التي تنص في مادتها 5/10 على أن تستكمل التحقيقات في حالة القبول خلال عام واحد من بدأها إلا في ظروف خاصة ولا تتجاوز 18 شهرا بأي حال من الأحوال.

يقدم طلب التحقيق من الصناعة المحلية أو باسمها ويعتبر قد قدم من قبلها إذا أيده منتجون محليون يشكل مجموع إنتاجهم أكثر من 50% من إجمالي إنتاج المنتج المماثل الذي ينتجه جزء من الصناعة المحلية الذي أيد الطلب أو رفضه.

الإجراءات المؤقتة:

تتخذ هذه التدابير المؤقتة شكل رسم مؤقت متمثل في وديعة نقدية أو كفالة بنكية تعادل مقدار رسم مكافحة الإغراق المقدر مؤقتا بدون أن يتعدى هامش الإغراق. ولا تطبق هذه التدابير إلا بتوفر الشروط التالية:

- بدأ التحقيق من قبل الدولة المستوردة

- التحديد الإيجابي بوجود الإغراق وما يترتب عليه من ضرر بالصناعة المحلية يستوجب اتخاذ إجراءات للحيلولة دون حدوث الضرر أثناء التحقيق.

- نشر بلاغ في هذا الصدد لمنح الأطراف المعنية إمكانية تقديم معلومات وإبداء ملاحظات.

يتم تطبيق الإجراءات المؤقتة بعد مضي 60 يوما من تاريخ فتح التحقيق ولا تطبق حتى تنشر في الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية دون أن يتجاوز العمل بها مدة 04 أشهر (9).

تنص المادة 7/4 من اتفاقية مكافحة الإغراق لسنة 1994م: « يقتصر تطبيق الإجراءات المؤقتة على أقصر فترة ممكنة على أن لا تتجاوز أربعة أشهر أو لفترة لا تتجاوز ستة أشهر بقرار من السلطات المعنية بناء على طلب مصدرين يمثلون نسبة مئوية كبيرة من التجارة المعنية». وحين تبحث السلطات في مجرى تحقيق ما، إذا كان رسم أدنى من هامش الإغراق كافيا لإزالة الضرر يجوز أن تكون هاتان الفترتان ستة أشهر و تسعة أشهر على التوالي.

التعهدات السعرية:

هي عبارة عن تعهد طوعي مرضي من أي مصدر بمراجعة أسعاره أو وقف صادراته إلى المنطقة المعنية بأسعار الإغراق (10)،

يلجأ إليها المصدر بغية تجنب الحق ضد الإغراق المؤقت أو النهائي من خلال رفع سعر المنتج إلى مستوى يلغي الضرر أو هامش الإغراق الذي بينه تحقيق السلطة المكلفة بذلك، معناه أنه لا تقبل التعهدات السعرية من المصدرين ما لم تكن سلطة التحقيق قد توصلت إلى تحديد أولى إيجابي للإغراق والضرر الناشئ.

يمكن لسلطات رفض التعهدات إذا اتضح لها أنها غير مجدية. وفي حالة قبول التعهد تواصل السلطة استكمال التحقيق في الإغراق والضرر، عندما يخل المصدر بتعهده يمكن لسلطة التحقيق أن تطلب فرض حق ضد الإغراق المؤقت، وإذا انتهى التحقيق إلى تحديد سلبي بوجود الإغراق أو الضرر يلغى التعهد السعري تلقائياً.

فرض رسوم مكافحة الإغراق:

بعد انتهاء التحقيق في شكوى الإغراق وثبوت الإغراق والضرر أو التهديد بإلحاق الضرر، وإثبات العلاقة السببية يجوز للسلطات في الدولة المستوردة تطبيق الحق ضد الإغراق بصفتها صاحبة الاختصاص في هذا الشأن دون أن تتجاوز هامش الإغراق.

يلغى الحق ضد الإغراق النهائي بمرور 5 سنوات من تاريخ بدأ تطبيقه إذا اتضح للسلطة أنه أصبح غير مبرر، ما لم يتبين من خلال مراجعته أن إزالته الرسم سوف تؤدي إلى استمرار أو تكرار الإغراق والضرر.

الأثر الرجعي للحق ضد الإغراق

وفقاً لنص المادة 10/1 من الاتفاق «فأنه بوجه عام لا تطبق الإجراءات المؤقتة ورسوم مكافحة الإغراق إلا على المنتجات التي تدخل للاستهلاك بعد سريان القرار المتخذ». وسلك المشرع الجزائري نفس المنهج في نص المادة 41(11).

معناه لا يجوز فرض الحق ضد الإغراق بأثر رجعي على المنتجات التي كانت متواجدة في السوق والمعروضة للاستهلاك قبل بدء التحقيق.

إذا لم تفرض السلطات المختصة عند البدء في التحقيق الحق ضد الإغراق المؤقت وأفضى التحقيق النهائي إلى تحديد ايجابي بوجود ضرر أو بتهديد بضرر يجوز لهذه الأخيرة فرض الحق ضد الإغراق بأثر رجعي.

- القانون المطبق في قضايا الإغراق:

ترك الاتفاق للدولة المصدرة حرية الاختيار بين اللجوء إلى نظام فض المنازعات في المنظمة العالمية للتجارة أو القانون الوطني للدولة المستوردة لتسوية النزاع القائم بين الطرفين، رغم سعي الولايات المتحدة الأمريكية ومحاولاتها المتعددة لتمرير مبدأ استنفاد الإجراءات الوطنية في إطار المفاوضات حول اتفاقية الإغراق، وهو مبدأ رفضه المفاوضون رفضاً صريحاً ولم يحدث وأن طلب فريق التحكيم على الدول الأعضاء استنفاد كافة الإجراءات الوطنية قبل اللجوء إلى المنظمة العالمية للتجارة.(12)

- جهاز تسوية المنازعات في قضايا الإغراق:

اللجنة المعنية بدراسة ممارسات مكافحة الإغراق:

أنشأت المنظمة العالمية للتجارة اللجنة الخاصة بتسوية المنازعات وتختص هذه اللجنة بدراسة ومتابعة ممارسات مكافحة الإغراق و تتألف من ممثلين لكل الدول الأعضاء في المنظمة وتنتخب اللجنة رئيسها وتجتمع مرتين على الأقل كل سنة أو بناء على طلب أي عضو. (مادة 6)(13)

كما أتاحت اللجنة لأفرادها فرصة التشاور حول المسائل المتعلقة بسير الاتفاق أو بتعزيز أهدافه ويمكن لها أن تشكل هيئات مساعدة إذا تطلب الأمر ذلك، تعد أمانة منظمة التجارة العالمية كأمانة للجنة، وللجنة أن تطلب معلومات من أي مصدر تراه مناسباً وعلى الأعضاء تبليغ اللجنة بكل الإجراءات الأولية والنهائية المتخذة لمكافحة الإغراق، مع تقديم كل عضو تقارير عن إجراءات مكافحة الإغراق عن 6 أشهر السابقة. (مادة 7) (14)

المشاورات وتسوية المنازعات

المرحلة الأولى: المشاورات

تعتبر مشاورات المرحلة الأولى من مراحل تسوية النزاعات التجارية بالأساليب السلمية، حيث تسعى من خلالها الأطراف إلى تسوية النزاع قبل أن يتخذوا أي إجراء آخر، فإذا تبين لأي عضو في الاتفاقية أن عضو أو أعضاء آخرين يبطلون أو يلغون حقه في الانتفاع من الاتفاق بشكل مباشر أو غير مباشر أن يدخل معهم في مفاوضات لإيجاد حل لتسوية النزاع فإذا لم يتمكن المشتكي من التوصل إلى حل مرضي للطرفين وقامت السلطات الإدارية في البلد المستورد باتخاذ إجراءاتها بفرض رسوم مكافحة الإغراق النهائية يجوز له أن يتقدم بطلب كتابي لإنشاء فريق لبحث المسألة.

يتعين على العضو الذي قدم إليه طلب بالتشاور أن يرد عليه خلال 10 أيام من تاريخ التسليم وأن يدخل في التشاور بحسن نية مع العضو مقدم الطلب خلال فترة لا تتجاوز 30 يوماً من تاريخ تسليم الطلب بهدف التوصل إلى حل مرضي للطرفين وإذا أخل العضو الذي قدم إليه الطلب ولم يحترم الآجال القانونية يحق للمشتكي أن يلجا مباشرة إلى طلب إنشاء فريق تحكيم كما يمكن له أن يطلب إنشاءه إذا أخفقت

المشاورات في تسوية النزاع في غضون 60 يوما من تاريخ تسليم طلب إجراء المشاورات.

أما في الحالات الاستعجالية بما فيها تلك المتعلقة بالسلع سريعة التلف فقد روعي فيها العامل الزمني وقلصت المدة الزمنية حفاظا على مصالح الأطراف وتفاديا للمماطلة وإضاعة الوقت و تجنبيا للإضرار بالطرف الآخر، بحيث يتم الدخول في التشاور خلال مدة زمنية لا تتجاوز 10 أيام من تاريخ تسليم الطلب بدلا من 30 يوما، يمكن للشاكي خلالها من طلب إنشاء فريق تحكيم ويمكن له ذلك أيضا إذا لم تفلح المشاورات في تسوية النزاع خلال فترة 20 يوما من تاريخ تسليم الطلب بدلا من 60 يوم في الحالات العادية.

المرحلة الثانية: الفصل في النزاع من طرف فريق التحكيم

إذا فشلت المشاورات إلى التوصل لتسوية النزاع القائم بين الطرفين، أمكن للشاكي أن يتقدم بطلب كتابي لتشكيل فريق تحكيم موضحا فيه موضوع النزاع مع ملخص موجز للأساس القانوني للشكوى لكي يكون كافيا لعرض المسألة بوضوح.

يتكون كل فريق من ثلاثة أشخاص ما لم يتفق طرفي النزاع خلال 10 أيام من إنشاء الفريق، أن يتكون من خمسة أعضاء، يتم اختيارهم على أساس كفاءتهم وخبراتهم، كما يجب ألا يتضمن الفريق عضوا تكون دولته طرفا في النزاع حتى لا ينحاز إليها إلا إذا اتفق الطرفان على غير ذلك، ويزاولون المهام المنوطة بهم بصفة شخصية وليس كممثلين لحكوماتهم أو أي جهة أخرى وذلك لضمان الحياد واستقلالية قراراتهم وأحكامهم.

تكمن وظيفة فريق التحكيم بمساعدة جهاز تسوية المنازعات على الاضطلاع بمسؤولياته من خلال التقييم الموضوعي لوقائع القضية

المعروضة عليه وتقييم مدى تطابقها وتوافقها مع اتفاقية مكافحة الإغراق كما يمكن له تقديم مساعدة للجهاز على تقديم التوصيات والاقتراحات. لا يجب أن تتجاوز المدة التي يجري فيها الفريق دراسته للقضية ابتداء من تاريخ الاتفاق على تشكيله وعلى اختصاصاته إلى غاية إصداره التقرير النهائي مدة ستة أشهر إلا في الحالات المستعجلة بما فيها تلك المتعلقة بالسلع سريعة التلف يسعى خلالها إلى إصدار تقريره في غضون ثلاثة أشهر وإذا لم يتمكن الفريق من إصدار تقريره في الآجال المحددة سابقا عليه أن يخطر الجهاز كتابة بأسباب التأخير وبتقدير للمدة المطلوبة لإصدار التقرير. (المادة 9/12)(15).

يتم النظر في اعتماد تقارير فريق التحكيم من طرف جهاز تسوية المنازعات بعد عشرين يوما من تعميمها على جميع الأعضاء لدراستها، يحق للأعضاء أن يتقدموا باعتراضات على تقرير الفريق كتابيا معللين أسباب اعتراضهم ويتم تعميم هذه الاعتراضات في مدة لا تقل عن 10 أيام قبل تاريخ اجتماع الجهاز الذي سينظر في التقرير، كما يحق لأطراف النزاع المشاركة الكاملة في دراسة تقرير الفريق مع تسجيل وجهات نظر كل منهما كاملة.

يعتمد الجهاز تقرير الفريق في أحد اجتماعاته خلال ستين يوما بعد تاريخ تعميمه على الأعضاء إلا في حالة قيام أحد طرفي النزاع بأخطار الجهاز بقراره تقديم استئناف أو إذا قرر الفريق بتوافق الآراء عدم اعتماد التقرير، عندها لا ينظر الجهاز في اعتماد تقرير الفريق إلا بعد استكمال الاستئناف الذي تقدم به أحد الطرفين. (م16)(16).

المرحلة الثالثة: مرحلة الاستئناف

يمكن للأعضاء الذين يرون أن تقرير الفريق جائر في حقهم أن يتقدموا باستئناف أمام جهاز الاستئناف.

يقوم جهاز تسوية المنازعات بإنشاء جهاز دائم للاستئناف ينظر في القضايا المستأنفة من فرق التحكيم، تتكون الهيئة من سبعة أشخاص مشهود لهم بالمكانة الرفيعة والخبرة في مجال القانون والتجارة الدولية وموضوع الاتفاقات المشمولة عموماً، يخصص ثلاثة منهم لكل قضية ويزاولون عملهم بالتناوب.

لا يجوز إلا لأطراف النزاع تقديم طلب الاستئناف في تقارير فرق التحكيم، وإذا وجدت الأطراف لها مصالح جوهرية في القضية وأخطرت جهاز تسوية المنازعات بها أن يقدموا مذكرات كتابية إلى جهاز الاستئناف أو يمنحهم فرصة التحدث أمامه.

يقتصر الاستئناف على المسائل القانونية الواردة في تقرير فريق التحكيم وعلى التفسيرات القانونية التي توصل إليها دون أن تتجاوز فترة الاستئناف 60 يوماً ابتداء من تاريخ تقديم أحد أطراف النزاع الإخطار بقرار الاستئناف حتى التاريخ الذي تعمم فيه هيئة الاستئناف تقريرها.

وينبغي على العضو المعنى أن يعلم جهاز تسوية المنازعات في الاجتماع الذي يعقده الجهاز في غضون ثلاثين يوماً بعد تاريخ اعتماد تقرير الفريق أو جهاز الاستئناف، بنواياه فيما يتصل بتنفيذ توصيات وقرارات جهاز تسوية المنازعات. وإذا تعذر عملياً الامتثال فوراً للتوصيات والقرارات، أتيحت للعضو المعنى فترة معقولة من الوقت لكي يفعل ذلك.

المرحلة الرابعة: مرحلة تنفيذ التوصيات والقرارات

يسهر جهاز تسوية المنازعات على تنفيذ التوصيات والقرارات التي يصدرها و إذا تعذر على العضو المعنى الامتثال الفوري للتوصيات و القرارات يعطى فترة زمنية حتى يتسنى الامتثال لها ، و قد تكون هذه الفترة التي اختارها العضو المعنى و اقرها جهاز تسوية المنازعات و إذا

لم يقرها الفترة التي تتفق عليها أطراف النزاع خلال 45 يوما من تاريخ اعتماد التوصيات أو القرارات وإلى الأجل الذي يتم تحديده بواسطة التحكيم الملزم خلال تسعين يوما من تاريخ اعتماد التوصيات و القرارات و في حالة لم تتفق أطراف النزاع على تعيين محكم خلال عشرة أيام بعد إحالة الأمر على التحكيم فإن المدير العام يتولى تعيين المحكم خلال عشرة أيام.

إذا لم يفلح العضو المعنى في تنفيذ التوصيات أو قرارات الجهاز يجب عليه إذا طلب منه ذلك الدخول مع أي طرف يطلب تطبيق إجراءات تسوية المنازعات في مفاوضات بهدف التوصل إلى تعويض مقبول للطرفين، وإذا لم يتوصل إلى اتفاق على تعويض مرض خلال عشرين يوما بعد انقضاء الفترة الزمنية المعقولة جاز لأي طرف طلب تطبيق إجراءات تسوية المنازعات أن يطلب جهاز تسوية المنازعات الترخيص له بتعليق التنازلات أو غيرها من الالتزامات بالنسبة للعضو المعنى.

الدول النامية واتفاقية مكافحة الإغراق:

الوضعية الاقتصادية الصعبة للدول النامية وضعف قوتها التنافسية لم يشفع لها في الحصول على امتيازات في اتفاق تطبيق المادة السادسة أو أي معاملة خاصة في اتفاقية مكافحة الإغراق إلا ما ورد في المادة الخامسة عشر من بعض عبارات التحييد للدول المتقدمة لأن تولى هذه الدول اهتمام خاصا لوضعها عند طلب إجراءات مكافحة الإغراق، ومطالبتها ببحث وسائل العلاج البناءة التي نص عليها الاتفاق قبل تطبيق رسوم مكافحة الإغراق التي من الممكن أن تؤثر على المصالح الأساسية لهذه الدول ويزيد في تعقيد أمورها.

لقد أجمعت الاتفاقية مكافحة الإغراق في شأن الدول النامية فلا يعقل أو يمكن أن تتساوى الدول النامية مع الدول الصناعية الكبرى الممثلة في الدول المتقدمة التي تتحكم تقريبا في التجارة الدولية ضف إلى ما تملكه من مقومات وكفاءات التي تمكنها من التعامل مع القضايا التجارية وإيجاد حلول لها على عكس الدول النامية التي تحتاج إلى المساندة والدعم من قبل الدول المتقدمة، ولكن تيقن هذه الدول أن مساعدة ومنح مزايا خاصة للدول النامية سيجعلها في المستقبل منافسة لها ولهذا حرصت على المساوات حتى لا تتيح لها الفرصة.

الخاتمة:

يعتبر الإغراق من قبيل الممارسات التجارية الدولية الضارة، التي تؤدي في غالبا لأحيان إلى إحداث اضطرابات في الأسواق الدولية، وما ينجر عنه من تهديم لروح المنافسة والإبداع والتطوير. ولقد عالجت الاتفاقية العامة للتعريفات والتجارة لسنة 1994م الإغراق عن طريق إنشاء "اتفاقية مكافحة الإغراق"، وأخذت في عين الاعتبار كل الجوانب المتعلقة به ووضعت له إجراءات قانونية لضبطه وآليات فعالة لمحاربتة. بالرغم من الأضرار التي يتسبب فيها الإغراق، ضف إلى ذلك التعقيدات وصعوبات تحديده وإثباته حتى من طرف الدول المتقدمة التي لها خبرة طويلة في التعامل مع مثل هذه الممارسات، إلا أن ذلك لم يشفع للدول النامية في أن تحظى ببعض المزايا لتمكينها من التعامل معه، إلا بعض عبارات التحفيز التي وردت في اتفاقية مكافحة الإغراق التي توصى الدول في أن تراعى ظروف الدول النامية في تعاملها مع قضايا مكافحة الإغراق.

لقد أجمعت الاتفاقية العامة للتعريفات والتجارة في حق الدول النامية عندما ساوت بينها وبين الدول المتقدمة. وكما هو معلوم فإن أغلب الدول التي أنشأت اتفاقية الجات معظمها من الدول المتقدمة، وعمدت إلى المساوات بينها وبين الدول النامية حتى لا تتيح لها الفرصة من منافستها في المستقبل.

إن انضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة أمر لا مفر منه، حيث أن أغلب دول العالم عضوة فيها أو تسعى للعضوية فيها. الجزائر في إطار سعيها للانضمام إلى المنظمة قامت بتعديل تشريعاتها وفقا لما تقتضيه قوانين المنظمة العالمية للتجارة ومن خلال دراستنا لموضوع مكافحة الإغراق استنتجنا لأن تشريعات مكافحة الإغراق

المعمول بها في الجزائر مطابقة إلى حد كبير إلى القواعد القانونية التي وردت في اتفاقية مكافحة الإغراق المعمول بها من قبل المنظمة العالمية للتجارة.

الجزائر ملزمة قبل انضمامها إلى المنظمة العالمية للتجارة أن تأخذ موضوع مكافحة الإغراق بعين الاعتبار حتى تتمكن من التعامل معه على أحسن وجه للحفاظ على مصالحها الوطنية و تجارتها الخارجية وهذا من خلال:

اهتمام أكثر من قبل المشرع الجزائري في موضوع مكافحة الإغراق، من خلال إعطاء وضوح أكثر للقواعد القانونية الواردة في التشريع الجزائري.

- تكوين إطارات وخبراء ذوي كفاءات عالية في مجال مكافحة الإغراق من قانونيين وخبراء في مجال التجارة الدولية.

- تكوين قضاة مختصين في هذا المجال حتى يتسنى لهم التعامل مع هذه القضايا بكفاءة أكبر.

- تشجيع الشركات على رفع جودة منتوجها وبأسعار تنافسية حتى تتمكن من مجابهة المنافسة الخارجية

- نشر الوعي في أوساط المستهلكين وتوعيتهم بمخاطر السلع المغرقة وآثارها الكارثية على الصناعة الوطنية.

الهوامش:

1 - محمد السنوسي محمد شحاته، التجارة الدولية في ضوء الفقه الإسلامي و اتفاقية الجات، دراسة مقارنة دار الفكر الجامعي الإسكندرية 2007م ص274.

2 - إياد عصام الحطاب، مكافحة الإغراق التجاري التدابير القانونية في القوانين والاتفاقيات الدولي، دار الثقافة، الطبعة الأولى 2011م، ص40.

1- 1Dominique carreau patrick juillard ,droit international économique ,4^e édition delta ,p245.

2 -Serge d'acostino, thème& débat libre –échange et protectionnisme, Bréal, 2003 p43

3- القانون رقم 98-10 المؤرخ في 5 جمادى الأولى عام 1425 الموافق ل 23 يونيو سنة 2004 الذي يحدد القواعد المطبقة على الممارسات التجارية ج ج ج عدد47 الصادرة بتاريخ 18 غشت 2010

4 -Marie pierre Blin-Franchomme Isabelle Desbarats, droit du travail et droit de l'environnement (regards croise sur le développement durable),collection EditionLamy 2010.

6 - د. جابر فهمي عمران، المنافسة في المنظمة التجارية العالمية دار الجامعة الجديدة 2011م ص262.

7 - مصطفى سلامة، منظمة التجارة العالمية (النظام الدولي للتجارة الدولية) دار الجامعة، الطبعة الأولى 2006م ص148.

1. المرسوم تنفيذي رقم 222/5 المؤرخ في 15 جمادى الأول عام 1426هـ الموافق ل 22 يونيو 2005م يحدد شروط تنفيذ الحق ضد الإغراق وكيفياته.
2. نفس المرسوم التنفيذي 222/5
3. عبد المطلب عبد الحميد، الجات و آليات المنظمة العالمية للتجارة، الدار الجامعية 2005م ص306.
4. نفس المرسوم التنفيذي 222/5.
5. د. مروك نصر الدين، تسوية المنازعات في إطار منظمة التجارة العالمية دار الجديدة الطبعة الأولى 2005م ص59.
6. مذكرة التفاهم بشأن القواعد والإجراءات التي تحكم تسوية المنازعات.
7. نفس المذكرة.
8. نفس المذكرة.
9. نفس المذكرة.
10. www.omc.org
11. <http://www.mincommerce.gov.dz/>