

جامعة عبد الحميد بن باديس مستغانم

كلية الحقوق و العلوم السياسية

انسجام قواعد نظام الدفاع التجاري قانون المنظمة العالمية
للتجارة

أطروحة لنيل شهادة الدكتوراه في القانون العام

إشراف الأستاذ الدكتور:
بقتيش عثمان

من إعداد الطالب:
بوعوة كريم

أعضاء لجنة المناقشة:

الإسم اللقب	الدرجة العلمية	الجامعة الأصلية	الصفة
حيثالة معمر	أستاذ محاضر (أ)	جامعة مستغانم	رئيسا
بقتيش عثمان	أستاذ التعليم العالي	جامعة مستغانم	مشرفا مقرر
عيساني رفيقة	أستاذ محاضر (أ)	جامعة مستغانم	مناقشا
قماري نضرة	أستاذ محاضر (أ)	جامعة مستغانم	مناقشا
معوان مصطفى	أستاذ التعليم العالي	جامعة سيدي بلعباس	مناقشا
بن عيسى احمد	أستاذ محاضر (أ)	جامعة سعيدة	مناقشا

السنة الجامعية: 2021-2020

"إِنَّ اللَّهَ وَمَلَائِكَتَهُ يُصَلُّونَ عَلَى النَّبِيِّ يَا أَيُّهَا الَّذِينَ
آمَنُوا صَلُّوا عَلَيْهِ وَسَلِّمُوا تَسْلِيمًا (56)".

صدق الله العظيم

سورة الأحزاب

الإهداء

إلى الوالدين حفظهما الله وأطال عمرهما

إلى أخي وسيم رحمه الله الذي ترك فينا فراغ لا يملأه إلا الصبر و

الاحتساب إلى الله عز وجل راجين منه أن يرحمه ويغفر له و يجعل

مثواه جنة الفردوس

إلى زوجتي وبناتي سرين و ندى خديجة

إلى إخوتي وأخواتي

الشكر والتقدير

لا يسعني وقد انتهيت من إعداد هذه الأطروحة إلا أن أحمد الله وأشكره على توفيقه على إتمامها.

أتقدم بشكري وعرفاني وتقديري للأستاذ بقنيش عثمان، الذي أكرمني بالفضل بقبول الإشراف على البحث ودعمه المتواصل وتوجيهاته السديدة، فمتعه اللهم بدوام الصحة والهناء.

كما أتوجه بالشكر والتقدير إلى الأساتذة الكرام أعضاء لجنة المناقشة على تفضلهم بقبول مناقشة الأطروحة ونحن في أمس الحاجة لملاحظاتهم، لأن طريق المعرفة لا نهايه له.

والشكر الواجب لموظفي كلية الحقوق والعلوم السياسية لما قدموه من مساعدة.

كريم

قائمة بأهم المختصرات:

باللغة العربية

اتفاقية مراكش: اتفاقية مراكش لإنشاء المنظمة العالمية للتجارة

ج.ر.ج.د.ش: الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية

(الجات) 1947: الاتفاقية العامة للتعريفات الجمركية و التجارة.

مذكرة التفاهم: مذكرة التفاهم بشأن القواعد والإجراءات التي تحكم تسوية المنازعات

التربيس: اتفاقية الجوانب المتصلة بالتجارة في حقوق الملكية الفكرية

باللغة الفرنسية

ASEAN : Associés à Association des nations de l'Asie du Sud-Est et Marché commun du Sud

CCG : Conseil de coopération du Golfe

CEE : Communauté économique européenne

CNUDCI : Commission des nations unies pour le droit commercial international

GATT : accord général sur les tarifs douaniers et le commerce

MERCOSUR : Marché commun du Sud

NAFTA : Accord de libre-échange nord-américain

OMC : Organisation mondiale du commerce

P : page

UE : Union européenne

UEMOA : Union économique et monétaire ouest-africaine

UMA : Union du Maghreb arabe

المقدمة

تعد المنازعات الاقتصادية الدولية من بين أهم الدوافع و الأسباب المباشرة التي أدت إلى اندلاع الحروب والأزمات بين الدول، وغداة انتهاء الحرب العالمية الثانية تجلى الوعي الدولي في أن الاستقرار والأمن الدوليين يكون بتطوير العلاقات الاقتصادية فيما بينها وهذا عن طريق إنشاء منظمات اقتصادية دولية تكفل ذلك، تجسدت الفكرة خلال مؤتمر بريتون وودز حيث أنشئ صندوق النقد الدولي كمنظمة دولية مسؤولة عن إدارة النظام النقدي الدولي، البنك الدولي كمنظمة دولية مسؤولة عن التنمية على المستوى الدولي، في حين لم تتجسد فكرة إنشاء المنظمة الثالثة التي كان لها من المقرر أن تشرف على تسيير النظام التجاري الدولي.

أنشئت الاتفاقية العامة للتعريفات الجمركية والتجارة على أنقاض المنظمة العالمية للتجارة وحلت محلها، وأوكلت لها مهمة تسيير التجارة الدولية و تحريرها من القيود الجمركية و غير الجمركية التي تعرقل نموها، لم تكن مهمة تحرير التجارة الدولية في إطار (الجات) بالأمر الهين، بل غاية في التعقيد نظراً لتشعب المسائل وعدم وضوح المقاصد وغايات الدول وتعنتها في عديد المرات من تقديم تنازلات لا تخدم مصالحها الاقتصادية على حساب الدول الأطراف وعدم مراعاة الأوضاع الاقتصادية الناشئة للدول النامية التي لا يمكن لها من تصدير منتجاتها للدول المتقدمة لعدم قدرتها على منافسة المنتجات المحلية أو لوجود قيود تمنع وصولها إليها.

غير أن التطور التكنولوجي الذي شهده العالم وما واكبه من تطور في وسائل الإنتاج ازداد معه انتاج السلع، مما أدى إلى ازدياد حدة التنافس الدولي خاصة بين الدول الصناعية في سبيل سعيها بالظفر بمكانة أوسع في الأسواق الدولية، وتسابقها المحموم لكسب أسواق جديدة لتصدير فوائضها الإنتاجية لدول أخرى، وفي ظل هذا الاحتدام والصراع الدولي لجأت الدول إلى اعتماد ممارسات تجارية غير مشروعة تتنافى ومبادئ المنافسة العادلة وينجم عنها إضرار بالمصالح التجارية للدول الأطراف في الاتفاقية.

إن هذه السياسات التجارية غير المشروعة التي انتهجتها الدول في سبيل توسيع أسواقها لتصدير منتجاتها أخذت عدة أشكال كبيع السلع بسعر يقل عن سعرها في البلد المنتج وهذا ما يطلق عليه "الإغراق"، أو يعتمد على دعم الحكومة لمنحه ميزات تنافسية عن غيره من المصدرين وهذا ما يسمى "بالدعم" أو يأخذ شكل زيادات كمية في صادرات دولة إلى دولة أخرى زيادة مضطربة وتسمى زيادة الواردات".

يرجح السياسات التجارية الغير مشروعة كان لها تأثير كبير في تقويض و انكماش التجارة الدولية و التي أدت إلى تداعي العلاقات الاقتصادية التي أثرت على باقي القطاعات الأخرى، و يرجح العديد من الاقتصاديين أن الأزمة المالية التي عصفت بالعالم سنة 1929 من بين أسبابها انتهاج الدول لسياسات حمائية تسببت في أزمة الكساد الاقتصادي من خلال تقويض التبادل التجاري الدولي.

يعد الإغراق من الممارسات التجارية الغير مشروعة وأكثرها شيوعا في التجارة الدولية، وقد يتبادر إلينا فكرة الإغراق على أنه إغراق الأسواق بالسلع والبضائع، ولكن المقصود به بيع السلع بسعر يقل عن سعر التصدير، أي أنه سعري، ومن ظاهره يعتقد أنه يصب في مصلحة المستهلك حيث أنه يقوده إلى اقتناء وشراء السلع الأجنبية على حساب السلع المحلية وإن كانت أحسن منها من ناحية الجودة ومعايير الإنتاج مستغلا في ذلك انخفاض سعرها.

من بين السياسات التجارية الغير مشروعة تستوجب فرض إجراءات حمائية منها الدعم ويقصد به الدعم الحكومي الذي تقدمه الدولة المصدرة لصناعتها لإعطائها ميزة تنافسية عن مثيلتها، وقد يكون الدعم في شكل مساهمات مالية أو تخفيضات على الضرائب أو امتيازات تمنحها الدولة لتمكينه من المنافسة في الأسواق الدولية ومنحه ميزة تنافسية بانخفاض أسعاره عن باقي المنتجين.

كما أن هناك سياسة تجارية أقل استعمالاً وخطورة عن سابقتها وتتعلق بزيادة الواردات و يقصد بها زيادة الصادرات إلى دولة عضوة زيادة مضطربة تفوق حاجاتها وتؤدي إلى الإضرار بالمصالح المحلية للبلد المستورد.

وفي سبيل محاربة هذه الممارسات التجارية غير المشروعة اجتهدت الدول في سن تشريعات وطنية لردعها والحد منها لحماية صناعتها المحلية، غير أنها شكلت في نفس الوقت مطبه أخرى في وجه التجارة الدولية أدت إلى زعزعت الثقة بين الدول الأطراف، لذا سعت (الجات) 1947 إلى احتوائها و تنظيمها من خلال طرحها في جولة مفاوضات كينيدي وجولة طوكيو غير أنها أثبتت عجزها بعد دخولها حيز التطبيق ووجهت لها عدة انتقادات لذا تم إعادة طرحها على طاولة مفاوضات جولة أوروغواي التي صدر عنها عدة اتفاقيات منها ثلاث اتفاقات هي اتفاق مكافحة الإغراق ، اتفاق الدعم و الإجراءات التعويضية، و اتفاق الوقاية، وأطلق عليها نظام الدفاع التجاري.

إشكالية البحث:

بالرغم من حداثة المنظمة العالمية للتجارة إلا أنها تمكنت في وقت قصير من تسيير شبه كلي للتجارة الدولية مما جعل الانضمام إليها حتمية لا مفر منها، وأصبح معها الانفتاح على اقتصاد السوق ضرورة حتمية بالنسبة للجزائر، ولكن في نفس الوقت هناك تفاوت متباين بين القدرة التنافسية للدول المتقدمة ذات قدرة تنافسية كبيره والدول النامية ذات الاقتصاد الناشئ أو تسعى للنهوض باقتصاداتها لتبوء مكانة صناعية، وفي ظل هذه المنافسة الشرسة فرضت عديد الدول عدة قوانين لحماية صناعتها المحلية، وأصبحت فيما بعد هاجساً يهدد نمو التجارة الدولية، عملت المنظمة العالمية على احتوائها من خلال وضع نظام الدفاع التجاري، يكفل حرية التجارة الدولية و يحمي مصالح الدول الأعضاء من الممارسات التجارية الغير مشروعة و حثت الدول إلى تكييف تشريعاتها المحلية وفق قوانين المنظمة.

في هذا السياق، يمكن عرض إشكالية الدراسة التي يمكن صياغتها على النحو التالي:

ما مدى انسجام قواعد نظام الدفاع التجاري للدول الأعضاء في المنظمة العالمية للتجارة واتفاقيات

نظام دفاعها التجاري؟

يتفرع عن هذا السؤال الرئيسي مجموعة من الأسئلة:

- ماهي الآليات والإجراءات القانونية لتسوية النزاعات التجارية التي تنشأ بين أعضاء المنظمة العالمية للتجارة، ومدى إلزاميتها للدول الأعضاء؟
- ماهي المزايا و التفضيلات التي كسبتها الدول النامية من اتفاقات الدفاع التجاري للمنظمة العالمية للتجارة، واثارها على التنمية ؟
- مدى انسجام نصوص التشريع الجزائري المتعلقة بالدفاع التجاري مع قواعد المنظمة العالمية للتجارة والتشريعات الوطنية في إطار سعيها للانضمام إليها؟

أهداف الموضوع

في ظل التطورات و التغيرات المتسارعة في المجال الاقتصادي و التجاري الذي يعيشه العالم اليوم، ازدياد حدة المنافسة التجارية فيما بين الدول المنظمة العالمية للتجارة، دفع ببعضها إلى اللجوء لإتباع سياسات تجارية غير مشروعة بهدف إعطاء صادراتها ميزة تنافسية أكبر، رغم أن المنظمة وضعت احكام و قواعد في اتفاقيات دفاعها التجاري وحث الدول الأعضاء فيها على تبني أحكامها في تشريعاتها الوطنية، من أجل ضمان عدالة ونزاهة أكبر و حماية المصالح المحلية للدول الأعضاء فيها، ولكن عدد القضايا المتزايد و المطروحة أمام جهاز تسوية المنازعات للمنظمة يبين عكس ذلك.

- البحث في موضوع انسجام قواعد نظام الدفاع التجاري وقانون المنظمة العالمية للتجارة يؤدي الى

المعارف التاليه:

- معرفة تتاسق نظام الدفاع التجاري للدول الأعضاء في المنظمة العالمية للتجارة مقارنة بأحكام اتفاقيات الدفاع التجاري للمنظمة، مع التركيز على نسبة الضرر التي أخذت بها الدول الأعضاء، مستوجبة لمكافحة الممارسات التجارية غير المشروعة وفرض تدابير عليها، واستقصاء النسب التي أخذ بها المشرع الجزائري.

معرفة مواقف التشريعات الوطنية مقارنة بأحكام اتفاقيات نظام الدفاع التجاري للمنظمة العالمية للتجارة، للاستفادة منها في التشريع الجزائري بعد مقارنتها، واستخلاص مواطن القصور التي تعترضه والتأكيد على إيجابياته و سلبياته، وعن طريق السلبيات و الإيجابيات التي تستخلص من دراسة بعض من التشريعات المقارنة.

- كما تهدف هذه الدراسة إلى التعرف على القواعد وإجراءات تسوية المنازعات التجارية التي تنشب بين الدول الأعضاء في المنظمة العالمية للتجارية وآليات و ميكانيزمات تنفيذ القرارات الصادرة عنها.

أهمية الموضوع:

تكمن أهمية الموضوع في محاولة الوقوف على التأصيل القانوني لكل الممارسات التجارية غير مشروعة (الإغراق و الدعم و زيادة الواردات) و العمل على تحليل قواعد كل ممارسة على حدى و القوانين الوطنية المقررة لمكافحتها من خلال التطرق إلى بعضها، على غرار الولايات المتحدة الأمريكية و الاتحاد الأوروبي التي تمثل الدول المتقدمة و بعض الدول العربية منها التشريع المصري و الأردني و التي تتشابه كثير مع التشريع الجزائري الذي يسعى للانضمام إليها ويعمل على تكييف تشريعه المحلي وفق أحكام التي جاءت بها المنظمة.

كما أنه من الأهمية ما كان التطرق إلى قوانين الدفاع التجاري الواردة في التشريع الجزائري ومدى تطابقها مع أحكام الاتفاقيات الدفاع التجاري للمنظمة العالمية للتجارة، ومحاولة الاستفادة من التشريعات الوطنية

للدول الأعضاء، خاصة وأن الجزائر لا تزال في مرحلة المفاوضات من أجل الانضمام بالإضافة الى الأهمية التي يكتسبها هذا الموضوع بالنسبة للدفاع عن المصالح التجارية المحلية.

أسباب اختيار الموضوع:

من أهم الأسباب الشخصية التي دفعتني لاختيار هذا الموضوع لأهميته البالغة، ونظراً لقلّة الدراسات والتحليلات المتعلقة بنظام الدفاع التجاري الجزائري كان حافزاً لنا للقيام بمحاولة دراسته، لفتح الباب أمام دراسات جزائرية متخصصة فيه، ولإثراء المجال القانوني الذي يلعب دوراً جوهرياً للنهوض بالاقتصاد الوطني من خلال معرفة تقنيات واليات و ميكانيزمات التعامل مع هذه المسائل و القضايا.

كما أنه من بين أسباب اختياري للموضوع هو البحث في مسألة حماية قانون المنظمة العالمية للتجارة للمصالح المحلية للدول الأعضاء، وبالأخص أن انضمام الجزائر إلى المنظمة أصبح حتمية لا مفر منها، بحيث لا يمكنها أن تبقى منغلقة على نفسها؟ في حين أن جل الدول تتسابق للانفتاح التجاري، وتوضيح الإجراءات المتبعة لمكافحة هذه الممارسات الغير مشروعة عند وقوع الضرر والآليات القانونية لدفعه.

أما اهم الأسباب الموضوعية لاختيار الموضوع هو التطرق إلى الشق القانوني لنظام الدفاع التجاري للمنظمة العالمية للتجارة والدول الأعضاء، ومحاولة تناوله من منظور رجل القانون عن طريق دراسة الإجراءات والقواعد لإثبات الضرر والآليات والميكانيزمات الرادعة له.

كل هذه الأسباب دفعتني إلى اختيار موضوع انسجام قواعد نظام الدفاع التجاري و قانون المنظمة العالمية للتجارة، لأنه موضوع الساعة و جدير بالدراسة و الاهتمام.

صعوبات البحث:

لقد تمت دراسته والله الحمد بالرغم من الصعوبات والتحديات الكبيرة التي واجهتنا طيلة مراحل إعدادها، وأهم عائق واجهته هو النقص الحاد في المراجع، خاصة المتعلقة بموضوع الدعم والإجراءات التعويضية

وموضوع الوقاية أو الحد من الصادات، وإن وجدت باللغة العربية فتصب كلها في سياق واحد، وإذا توفرت باللغات الأجنبية فأغلبها بالإنجليزية.

كما أن البحث في مختلف التشريعات الوطنية للدول الأعضاء في المنظمة العالمية للتجارة منها الدول المتقدمة كالتشريع الأمريكي أو الأوروبي وبالإخص النسب التي إعتدتها نظراً لما للدور الكبير الذي تلعبه في الاقتصاد العالمي، ودول نامية عربية منها التشريع الأردني و التشريع المصري و هي تشترك في كثير من المسائل و القضايا القانونية مع التشريع الجزائري، الذي كان أساس دراستنا و تطرقنا لمختلف النصوص التشريعية التي أوردها المشرع الجزائري و ركزنا عليها قدر الإمكان لكي نعطيها حقها من الدراسة .

بالإضافة إلى صعوبة التعامل مع هذا الموضوع بحيث أن شقه القانوني لا يمكن أن يعي هذا الجانب إلا المتخصصين في المجال القانوني نظراً لصعوبة التعامل معه، و نظراً لصعوبة الفصل بين المفاهيم القانونية و المصطلحات الاقتصادية، لأن طبيعة الموضوع لها صلة وثيقة بالدراسات الاقتصادية بالإضافة الى الصعوبات التي يواجهها الباحث الجزائري.

ورغم كل هذه العوائق تم هذا البحث بتوفيق من الله ويبقى المجال مفتوح لدراسات أخرى.

المقاربة المنهجية

تم الاعتماد في هذه الدراسة على المنهج الوصفي لأننا سنتناول بالدراسة اتفاقيات الدفاع التجاري للمنظمة العالمية للتجارة المتمثلة في كل من اتفاق مكافحة الإغراق، اتفاق الدعم و الإجراءات التعويضية، و اتفاق الوقاية و مختلف التشريعات الوطنية. و استعنا بالمنهج المقارن في بعض المواضع حي يتسنى لنا معرفة ومقارنة مختلف التشريعات.

خطة الدراسة:

تناولنا الموضوع من خلال تقسيمه الى بابين:

فتطرقنا في الباب الأول: إلى نشأة المنظمة العالمية للتجارة بدءاً من خلفيتها التاريخية (الجات) و تطور نظام دفاع التجاري من الجولات الأولى للجات إلى آخر جولة من جولات المنظمة العالمية للتجارة و أهم ما جاء فيها من قرارات، و أجهزة و آليات عملها، و تناولنا جهاز تسوية المنازعات بين دول الأعضاء في المنظمة و آليات عمله و الإجراءات المتبعة من بدأ تحريك الدعوى إلى غاية تنفيذ قرارات و توصيات الجهاز، نظراً للأهمية التي يكتسبها في المجال القانوني.

اما في الباب الثاني فقد عملنا على تحليل اتفاقيات الدفاع التجاري للمنظمة العالمية للتجارة وخاصة اتفاقية الإغراق، و حاولنا فيه تحديد مفاهيم الاتفاقيات، والشروط المتطلبة لتحديدها وإثبات علاقة السببية بينها، كما تطرقنا إلى الجوانب الإجرائية لمحاربتها، وإثبات و جودها بناء على التحقيق، و التدابير المقررة لكل منها وفي الأخير الامتيازات و المعاملة التفضيلية الممنوحة للدول النامية الأعضاء فيها.

وعمدنا إلى التطرق إلى مواقف التشريعات الوطنية و مدى تكيفها مع أحكام الاتفاق، و تبين موقف المشرع الجزائري منها.

انتهى الموضوع بخاتمة.

الباب الأول:

تطور نظام الدفاع التجاري
في ظل المنظمة العالمية للتجارة

تعد التجارة الدولية العصب الحيوي للعلاقات الاقتصادية الدولية، لذا عملت الاتفاقية العامة للتعريفات الجمركية والتجارة (الجات) 1947 جاهدته لتخليصها من العوائق الجمركية وغير الجمركية التي كانت تقيدّها، وقد ساهمت في إرساء أساسات الانفتاح التجاري الدولي و تسهيل حركة التجارة الدولية من خلال المفاوضات التجارية متعددة الأطراف، لكن بعد مدة من عملها اتضح للدول الأطراف في (الجات) و خاصة الدول النامية أن الاتفاقية أنشئت لترعى مصالح الدول المتقدمة رغم قلتها، وعدم تحقيقها لتطلعات الدول النامية بالرغم من كثرتها، ضف إلى ذلك الاعتقاد السائد آنذاك بأن (الجات) 1947 أنها منتدى الأغنياء، لذلك كانت محل العديد من الانتقادات كادت أن تعصف بها، فكان لابد من إنشاء المنظمة العالمية للتجارة.

إن إنشاء المنظمة العالمية للتجارة من أهم الأحداث التي ميزت القرن 20، فقد تداركت النقائص التي كانت تشوب إتفاقية (الجات) 1947 في شتى مجالات التجارة الدولية، وعليه استحدثت منظومة قانونية وتنظيمية أكثر فعالية لتسهيل عملها بالإضافة إلى عدة أجهزة، وعملت على تطوير أخرى، من ضمنها جهاز تسوية المنازعات التجارية الدولية بين الدول الأعضاء في المنظمة العالمية للتجارة.

حيث يعد من بين أهم أجهزة المنظمة العالمية للتجارة نظرا للدور الذي كان يلعبه في الحفاظ على استقرار وتسوية المنازعات التي كانت تنشب بين الدول الأطراف في (الجات)، ولإعطائه فعالية أكثر دعمت المنظمة نظام تسوية المنازعات التجارية الدولية بالأحكام والقواعد القانونية جاءت بها مذكرة التفاهم بالإضافة إلى استحداث جهاز الاستئناف وإعطاء الطابع الإلزامي عكس ما كان معمول به في (الجات) 1947.

وقبل الشروع في دراسة انسجام قواعد النظام الدفاع التجاري وقانون المنظمة التجارية العالمية، وجدنا من الأنسب لنا في دراستنا أن نتطرق إلى نشأة المنظمة العالمية للتجارة وإطارها القانوني والتنظيمي ثم نعرض إلى جهاز تسوية المنازعات، فلا يمكن الوصول إلى فهم كامل للدراسة دونهما.

ووفقاً لما تقدم، نقسم هذا الباب إلى الفصلين التاليين:

خصصنا الفصل الأول لدراسة مسار نشأة المنظمة العالمية للتجارة بدءاً من (الجات) وإطارها القانوني والتنظيمي، وأهم مبادئها والتي اعتمدها المنظمة العالمية للتجارة بعد نشأتها، وكذا تطور قواعد نظام الدفاع التجاري للجات عبر مختلف جولات مفاوضات (الجات) لعام 1947، إلى غاية نشأة منظمة التجارة العالمية، وأجهزتها والمؤتمرات التجارية وأهم ما جاء فيها.

وقد خصصنا الفصل الثاني لدراسة أهم ما جاءت به مذكرة التفاهم لتسوية المنازعات التجارية والطرق التي جاء بها الاتفاق والإجراءات المتخذة في تسويتها ودور الجهاز في الرقابة على تنفيذ القرارات الصادرة عن أجهزته مع التطرق إلى بعض القضايا لتوسيع الفهم.

الفصل الأول:

من الجات المنظمة العالمية للتجارة

بعد انتهاء جولة اوروغواي الشهيرة التي اختتمت بإعلان إنشاء المنظمة العالمية للتجارة، لتكتمل معها مؤسسات النظام الاقتصادي العالمي (صندوق النقد الدولي، البنك الدولي) الذي رسمت معالمه في مؤتمر بروتين ووذز.

لم يكن إنشاء المنظمة العالمية للتجارة وفقاً لما كان مخطط له بالأمر الهين نظراً لتعقيد مسائل التجارة الدولية وطول مسار مفاوضاتها، وتغنت بعض الدول للحفاظ على مصالحها الاقتصادية حال دون تقديمها تنازلات تجارية، بالإضافة إلى الحساسية التاريخية التي ميزت تلك المرحلة الزمنية التي تزامنت مع الخروج من الحرب العالمية الثانية، والتقهقر والانكماش الذي كانت تعاني منه التجارة الدولية والذي تمتد جذوره إلى الأزمة المالية العالمية.

كما ان اتخاذ الدول سياسات تجارية قوض من التبادل الدولي للسلع وعرقل نمو التجارة الدولية، بدافع الحفاظ على مصالحها المحلية أو كسياسات انتقامية تمارسها لدوافع تاريخية وسياسية، اقتصادية، عسكرية...، وتتمثل هذه السياسات التجارية في القيود الجمركية والقيود غير الجمركية، بغية الحد من التغنت و المضيّ قدماً نحو التصعيد لمزيد من العرقلة التجارية، عملت اتفاقية (الجات) لعام 1947 في جولاتها الأولى إلى تخفيض القيود الجمركية تدريجياً باعتبار أنها كانت أكبر عائق يقف في وجه نمو التجارة الدولية، ثم عمدت إلى القيود غير الجمركية والتي تعد الأخطر لما لها من نتائج كارثية على التجارة الدولية و المصالح المحلية على حد سواء.

سنعمل من خلال هذا الفصل للتعريخ على الخلفية التاريخية لنشأة المنظمة العالمية للتجارة، بدءاً من نشأة الاتفاقية العامة للتعريفات الجمركية والتجارة وأهم مبادئها وأجهزتها والمفاوضات التي نظمتها وأهم النتائج

المرتتبة عليها، إلى غاية إنشاء المنظمة العالمية للتجارة وأهم الأجهزة التي استحدثتها ومؤتمراتها الوزارية وأهم القرارات الصادرة عنها.

المبحث الأول: (الجات) آلية لتطوير قواعد نظام الدفاع التجاري

أثمرت المفاوضات التي بادرت إليها بعض الدول بغية تحرير التجارة الدولية فيما بينها عن إنشاء اتفاقية عامة للتعريفات الجمركية والتجارة، وأصبحت هذه الاتفاقية جزءاً من النظام الاقتصادي الدولي الذي كان مبرمجاً له أن ينشئ ثلاث منظمات دولية متمثلة في صندوق النقد الدولي والبنك العالمي ومنظمة التجارة العالمية للتجارة التي لم تر النور، وحلت محلها (الجات).

بعد إنشاء المنظمة العالمية للتجارة أصبحت احكام (الجات) جزءاً لا يتجزأ منها حيث نصت على ذلك المادة 2 من اتفاقية مراكش.¹

سنتطرق في هذا المبحث إلى الظروف التاريخية لنشأة الاتفاقية العامة للتعريفات والتجارة ومختلف أجهزتها وإلى جولات المفاوضات التي تلت إنشاءها، مع التركيز على جولات المفاوضات التي تناولت الإغراق والدعم والإجراءات الوقائية للحدّ من الواردات والتي تمثل محاور نظام الدفاع التجاري.

المطلب الأول: الاتفاقية العامة للتعريفات الجمركية و التجارة

ساهمت الاتفاقية العامة للتعريفات الجمركية والتجارة في إرساء الأحكام والقواعد القانونية، التي كان لها دور فعال في تحرير التجارة الدولية من العوائق التعريفية والكمية التي كانت تشوبها، من خلال الاعتماد على أسلوب التفاوض الذي أظهر نجاعته في التعامل مع المسائل التجارية.

¹ - تنص الفقرة 2 من المادة 2 من اتفاقية مراكش: "تعد الاتفاقات والأدوات القانونية المقترنة بالاتفاقية الواردة في الملاحق 1، 2، 3 (المشار إليها فيما بعد باسم "اتفاقات التجارة متعددة الأطراف") جزءاً لا يتجزأ من هذه الاتفاقية وهي ملزمة لجميع الأعضاء".

شهدت (الجات) 1947 عدة جولات أهمها جولة كينيدي وجولة طوكيو وجولة الأوروغواي الشهيرة التي تعد من أهم جولات (الجات) على الإطلاق.

الفرع الأول: نشأة الاتفاقية العامة للتعريفات الجمركية والتجارة (الجات)¹

طُرحت فكرة إنشاء المنظمة العالمية للتجارة لأول مرة عندما أصدر المجلس الاقتصادي والاجتماعي للأمم المتحدة بناءً على اقتراح أمريكي يوصي بعقد مؤتمر دولي للتجارة و التوظيف في لندن عام 1946،² باشرت اللجنة التحضيرية للمؤتمر أعمالها في لندن، و دعيت 19 دولة لحضور المؤتمر، حضرت كل الدول إلا الاتحاد السوفيتي الذي رفض الدعوة و عقدت اللجنة دورة ثانية في جنيف خلال أبريل أكتوبر 1947،³ استكملت أعمالها في هافانا عاصمة كوبا في 21 نوفمبر 1947⁴ بحضور ممثلين عن 56 دولة، لمناقشة الشؤون الاقتصادية و التجارة الدولية،⁵ ووقعت 53 منها على ميثاق هافانا بإنشاء منظمة التجارة العالمية لتكون هي الركيزة الثالثة في النظام الاقتصادي الدولي الجديد إلى جانب صندوق

¹ - الجات (GATT) من المنظور اللفظي للمصطلح على أنها ناتج جمع الأحرف الانجليزية الأولى لاتفاقية العامة للتعريفات الجمركية والتجارة General Agreement on Tariffs and Trade وباللغة الفرنسية Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce.

² - J. BURIDANT, A. FIGLIUZZI, M. MONTOUSSE, G. NOEL, J.M. VASLIN, I. WAQUET, « Histoire des faits économiques », Bréal édition, 2007, p 172.

³ - على إبراهيم: منظمة التجارة العالمية، جولة أوروغواي وتقنين نهب العالم الثالث، دار النهضة العربية، القاهرة، طبعة 1997، ص 11.

⁴ - فاضل على مثنى: الآثار المحتملة لمنظمة التجارة العالمية على التجارة الخارجية والدول النامية، طبعة 2000، ص 08.

⁵ - عدنان شوكت: اتفاقيات الجات الدولي، الرابحون دوما.... والخاسرون دوما، طبعة دار المستقبل، دمشق، 1996، ص 16.

النقد الدولي و البنك الدولي،¹ و لكن هذا الميثاق ولد ميتا لتخلف التصديقات اللازمة لإنفاذه، و لم تصادق عليه إلا دولتين في حين كان يجب أن يصادق عليه غالبية الموقعين.

أشتمل ميثاق هافانا على أربعة فصول، تناولت الفصول الثلاثة الأولى مشكلات السياسات التجارية العالمية و العوائق التي تؤثر على التبادل الدولي للسلع، و ضم الاتفاقيات الخاصة بتجارة السلع و المواد الأولية والتجمعات التصديرية الأساسية و سياسات العمل و التوظيف، أما الفصل الرابع فتولى وضع القواعد الأساسية للسياسات التجارية التي اقراها الميثاق وتضمن قيودا وضوابط على سياسات الدول و تشمل تقييدا للسيادة المطلقة للدولة على سياساتها التجارية بالقدر اللازم لتحقيق التزام الدول بأحكام الاتفاقيات الدولية في هذا المجال، و اقترح إنشاء منظمة تجارية دولية تتولى توجيه التجارة الدولية تحت إشراف الأمم المتحدة.²

بالرغم من أن مؤتمر هافانا انعقد من خلال مبادرة أمريكية، إلا أن الإدارة الأمريكية سحبت موافقتها المبدئية على الميثاق وجمد عرضه على الكونغرس الأمريكي للتصديق عليه، بعد تعرضها لضغوط شرسة من قبل المنتجين المحليين في الولايات المتحدة الأمريكية وخارجها لتعارضه مع الرغبة الأمريكية في قيادة الاقتصاد العالمي، ما جعلها تتبع سياسات التحرر التجاري حتى من طرف واحد لتحقيق هدفين جوهريين تمثلا في:

-تنشيط التجارة و إعادة بناء ما خلفته الحرب العالمية الثانية.

- انتهاج سياسات التحرر التجاري في نشر الديمقراطية والرأسمالية في أوج الصراع ضد التوجه الشيوعي.

¹ - أوليفيه بلين: منظمة التجارة العالمية، المركز العالمي لدراسات وأبحاث الكتاب الأخضر، دار الكتاب، الطبعة الأولى 2005، ص9.

² - سهيل حسين الفتلاوي: منظمة التجارة العالمية، دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان، 2006، ص13.

نص ميثاق هافانا على تشكيل لجنة مؤقتة لاتخاذ الإجراءات التمهيديّة لإنشاء المنظمة التجاريّة الدوليّة، عقدت عدّة اجتماعات لأعضاء المنظمة لإختيار المقر ووضع ميزانية وتحديد علاقاتها بالأمم المتحدة ووكالاتها المتخصصة.

عقدت اللجنة المؤقتة اجتماعين الأول في هافانا عام 1948 والثاني في جنيف في العام نفسه وتأجل الاجتماع الثالث إلى أجل غير مسمى، وفي عام 1950¹ أبدا الكونغرس الأمريكي رفضه الصريح للموافقة على إنشاء منظمة التجارة الدوليّة لعدة اعتبارات:

- وجود خلاف بين رئيس الولايات المتحدة الأمريكية (ترومان) والكونغرس الأمريكي² ذي الغالبية الديمقراطيّة الذي كان يرى أن الرئيس ليس له الصلاحية المطلقة في عضوية الولايات المتحدة الأمريكية في المنظمة العالميّة للتجارة.³

- تخوف الولايات المتحدة الأمريكية من إنقاص المنظمة العالميّة للتجارة من سيادتها على تجارتها الخارجيّة.

- تعارض ميثاق هافانا مع نزعة أعضاء الكونغرس الأمريكي الذين رأوا إن ميثاق هافانا⁴ يقيد مبادئ النظام الرأسمالي.

¹- فاضل على مثنى: الاثار المحتملة لمنظمة التجارة العالميّة على التجارة الخارجيّة والدول النامية، طبعة 2000، ص8.
²-Michelle Rainelli, « Le GATT », Editions Paris la découverte,1993, p17-18.

³- ابراهيم العيساوي: الجات وأخواتها، النظام الجديد للتجارة العالميّة و مستقبل التنمية العربيّة، مركز دراسات الوحدة العربيّة، بيروت، طبعة 2001، ص236.

⁴- يتكون ميثاق هافانا من (9) أبواب، ويتضمن (106) مادة وقد نص على أن يبدأ سريانه بعد أن يتم التصديق عليه من قبل أغلبية الدول الموقعة أي (27) دولة وقد شامل على موضوعين رئيسيين:
الأول: يتعلق بالتجارة الدوليّة والمبادئ التي تحكمها.

حرص الولايات المتحدة الأمريكية على مصالحها الاقتصادية وتأكيدها من عدم توافق ميثاق هافانا مع مصالحها التجارية دفعها إلى استخدام سياستها التقليدية والمعروفة بالتحرك المزدوج¹، فدعت بعض الدول إلى عقد اتفاقية دولية بعيدا عن الأمم المتحدة بعد تأكيدها أنه لا يمكن إنشاء منظمة عالمية للتجارة تلبى متطلبات ومصالح الدول الأعضاء.

وفي نفس الوقت الذي كان يعقد فيه مؤتمر هافانا، بدأت مفاوضات جانبية بمبادرة أمريكية التي تنتهج التحرك المزدوج، في جنيف بين مندوبي 23 دولة في أكتوبر 1974، إلى عقد مؤتمر دولي لعقد اتفاقية تجارية تتلاءم ومصالحها قبل التوصل في الأساس إلى ميثاق هافانا واختتم أعماله بالتوقيع على الاتفاقية العامة للتعريفات والتجارة في 20 أكتوبر 1947 ودخلت حيز التنفيذ في 1 يناير 1948.²

حددت وظائف (الجات) في ثلاث وظائف رئيسية:

- الإشراف على تنفيذ المبادئ والقواعد والإجراءات التي تمت بين الأطراف المتعاقدة، في السلوك التجاري وتنظيم السياسة التجارية للدول الأعضاء، وتعتبر بمثابة دستور يتوجب على الأطراف المتعاقدة احترامه في معاملاتهم التجارية
- تنظم الجولات التجارية متعددة الأطراف للتفاوض بشأن تحرير التجارة، وتخفيض التعريفات الجمركية والحد من القيود الكمية حتى يمكن لها خلق علاقات اقتصادية وتجارية أكثر شفافية.
- العمل على الفصل في المنازعات التجارية الدولية بين الدول الأطراف، تحت إشراف لجان مختصة في المسائل التجارية، وآلية الفرض والفصل في المنازعات التجارية.

الثاني: إنشاء منظمة التجارة الدولية

¹ - سهيل حسين الفتلاوي: منظمة التجارة العالمية، دار الثقافة للنشر والتوزيع، طبعة الأولى 2006، عمان، ص16.

² - صالح أبو بكر على أحمد: دور المنظمات الدولية والإقليمية في العلاقات الدولية، دار النهضة العربية، القاهرة 2006، ص139.

الفرع الثاني: مبادئ (الجات)

وضعت الاتفاقية العامة للتعريفات والتجارة مجموعة من المبادئ أوجبت على الدول الأطراف فيها إحترامها و التقيد بها، بهدف تحرير التجارة الدولية وإزالة الحواجز الجمركية وغير الجمركية التي تعيق نموها ومن أهمها:

أولاً: مبدأ الدولة الأكثر رعاية

يعود إنشاء مبدأ شرط الدولة الأولى بالرعاية¹ إلى فترة القرون الوسطى، حيث تم إدراج شرط الدولة الأكثر رعاية في الاتفاقيات التجارية التي كانت تبرمها المدن الإيطالية،² ثم توسع إلى معاهدات الصداقة والتجارة والملاحة، نذكر منها المعاهدة المبرمة بين بريطانيا العظمى والسويد عام 1654 وقد نصت على ما يلي: يكون لرعايا وسكان الاتحاديين في المملكة لكل منهما وفي البلدان والأراضي والأقاليم التابعة لها، كل ما لأي أجنبي آخر، ويتمتعون بكل ما يتمتع به أي أجنبي آخر حاضراً أو مستقبلاً، من الامتيازات والعلاقات والحريات والحصانات.

وقد كانت هذه المعاملة تقتصر على منح نفس المزايا التي يحظى بها الأجانب الآخرون، وهو لا يكفل منح معاملة مماثلة للمعاملة الوطنية، فالمواطنون قد يحصلون على معاملة أفضل أو أسوأ من المواطنين الأجانب وبالتالي فإن لم يكن يتبين من خلال الاتفاق المعقود بين الدولتين، فإن منح معاملة الدولة الأكثر

¹ - يطلق البعض على هذا المبدأ تسمية أخرى هي "مبدأ الدولة الأولى بالرعاية" وتنتقد عبارة الأولى بالرعاية " بأنها توحى بالتمييز بينما يقصد بها عدم التمييز في المعاملة، وعليه فإن عبارة "الأكثر رعاية" أخطر بالقبول لأنها تؤدي إلى المعنى المطلوب دون لبس.

أنظر: عبد الواحد محمد الفار: طبيعة القاعدة الدولية الاقتصادية في ظل النظام الدولي القائم، دار النهضة العربية، القاهرة، 1985، ص10.

² - كعباش عبد الله: الحماية الوطنية والدولية الاستثمار الأجنبي وضمانه من المخاطر غير التجارية في الدول النامية، مذكرة لنيل شهادة الماجستير، فرع القانون الدولي والعلاقات الدولية، كلية الحقوق، جامعة الجزائر، 2002، ص 197.

رعاية كان لصالح الشعب والرعايا، أما الهدف من هذا الاتفاق فهو تسيير الشؤون الاقتصادية لرعايا كلتا الدولتين.

مع بداية القرن 20 ازدهر هذا النوع من الاتفاقيات وإن لم يكن بالصورة المنصوص عليها في الاتفاقية العامة للتعريفات الجمركية والتجارة، غير أنه يتم منح معاملة الدولة الأكثر بالرعاية بصورة مشروطة، أي بدل أن تنتقل تلقائياً إلى جميع الدول، كانت دولٌ تمنح هذه المعاملة مقابل ميزة توفرها لها الدولة الأخرى، وكان يطلق عليها أيضاً المعاملة المشروطة وتراجع التعامل بها بعد تأكد الدول المانحة أنها تحصل على مزايا اقتصادية أكثر من خلال اللجوء إلى مبدأ الدولة الأكثر رعاية بدون شروط.

ورد مبدأ الدولة الأولى بالرعاية في كل اتفاقيات التجارة، حيث نصت عليه المادة الأولى من اتفاقية التجارة في السلع (الجات)¹، و المادة الثانية من اتفاقية الخدمات، و المادة الرابعة من اتفاقية الجوانب المتصلة بالتجارة في حقوق الملكية الفكرية ويعتبر هذا المبدأ الركيزة الأساسية والمشاركة² التي تقوم عليها فلسفة تحرير التجارة الدولية.³

أوجبت اتفاقية (الجات) 1947 عدم التمييز بين المعاملات التجارية الدولية فيما بين الدول الأطراف، وبمقتضى ذلك فأى ميزة تمنحها أي دولة من الدول الأطراف في (الجات) تُمنح إلى جميع الأطراف

¹ - المادة 1 من الاتفاقية العامة للتعريفات الجمركية و التجارة.

² - المادة 4 من اتفاق التريبس: " فيما يتعلق بالرسوم الجمركية والضرائب أيا كان نوعها المفروضة على أو المتعلقة بالاستيراد أو التصدير أو المفروضة على التحويل الدولي للمدفوعات عن الواردات أو الصادرات وفيما يتعلق بطريقة تسوية مثل تلك الرسوم والضرائب، فيما يتعلق بجميع الأمور المنوه عنها في الفقرتين 2 و 4 من المادة (3)، فإن الأفضليات والامتيازات أو الإعفاءات الممنوحة من قبل أي طرف كتعاقد للمنتج المصنع في أو القاصد لأي بلد آخر يجب أن تمنح فوراً ودون اشتراط للمنتج المماثل المصنع في أو القاصد لأقاليم كافة الأطراف المتعاقدة الأخرى".

³ - Otmane Bekenniche, « l'Algérie, le Gatt et L'Omc », Office des publications universitaires, Alger, 2006, p58.

المتعاقدة فوراً بلا شرط أو اتفاق جديد و بدون لجوء الدول للمطالبة به¹ مثال: لأعمال مبدأ الدولة الأكثر بالرعاية لابد من توفر ثلاث دول (ا) (ب) (ج) فإذا عقدت الدولة (أ) اتفاقاً تجارياً مع الدولة (ب) تضمن بعض المزايا والإعفاءات الجمركية ثم عقدت مع الدولة (ج) اتفاقاً تجارياً يتضمن مزايا و إعفاءات جمركية أفضل من تلك الممنوحة للدولة (ب) فإنه طبقاً لمبدأ الدولة الأكثر رعاية تنتقل الإعفاءات والتسهيلات والمزايا والمعاملات التفضيلية الممنوحة للدولة (ج) دون الحاجة إلى اتفاق جديد بين الدولتين (ا) و (ب) و عليه فإن أي دولة طرف في اتفاقية متعددة الأطراف تمنح مزايا تفضيلية أو إعفاءات أو معاملات تفضيلية لأية دولة تنتقل إلى كافة الدول الأعضاء في الاتفاقية دون الحاجة إلى اتفاقيات ثنائية بين الأطراف.

تأخذ المزايا التفضيلية التي تمنحها الدول فيما بينها شكل تعريفات جمركية مفروضة على السلع، أو بتسهيلات في نظام الدفع المعمول بها بين الأطراف، أو مواعيد وطرق تحصيل أثمان المنتجات والسلع المتبادلة، أو بتقليل الأعباء المترتبة على التنظيمات الداخلية للتجارة الخارجية خاصة الضرائب الداخلية المفروضة على السلع.²

حسب ما جاء في الفقرة 2³ و الفقرة 4¹ من المادة 3 (الجات) 1947 كل المنتجات التي يتم استيرادها من طرف متعاقد من أطراف الاتفاقية لا تخضع بصورة مباشرة أو غير مباشرة إلى الضرائب المحلية أو

¹- Dominique Carreau et Patrick Juillard, « Droit international économique », 4^o Edition, L.G.D.J .DELTA, 1998, p230.

²- محمد عبيد محمد محمود: منظمة التجارة العالمية، ودورها في تنمية اقتصاديات الدول الإسلامية، دار الكتب القانونية، ص56.

³- الفقرة 2 من المادة 3 من الجات 1947: " أن منتجات إقليم الطرف المتعاقد المستوردة إلى إقليم أي طرف متعاقد آخر لن تخضع بشكل مباشر أو غير مباشر للضرائب الداخلية أو غيرها من الرسوم الداخلية أيما كان نوعها زيادة على ما هو مطبق، بشكل مباشر أو غير مباشر، على المنتجات المحلية المماثلة لذلك، لا يحق لأي طرف متعاقد تطبيق الضرائب

أي مصاريف أو إجراءات أخرى عن تلك المطبقة عن نظيرتها من السلع المحلية، و لا يمكن لأي طرف من أطراف الاتفاقية أن يفرض ضرائب محلية أو رسوم على السلع المحلية أو المستوردة إعمالاً بمبدأ الدولة الأولى بالرعاية و حفاظاً على السير العادي للتجارة الدولية و تجنباً لأي سياسات من شأنها أن تؤثر على المنافسة العادلة بين الدول، كما أنه لا بد أن تحظى المنتجات المستوردة بنفس المعاملة التفضيلية الممنوحة للمنتجات الوطنية.

يرد على مبدأ الدولة الأولى بالرعاية عدة استثناءات:

أ- التكتلات الإقليمية : لا يسري مبدأ الدولة الأولى بالرعاية على تكتلات اقتصادية، التي تخضع لأحكام المادة 24 من اتفاقية (الجات) 1947، سواء أخذت هذه التكتلات الاقتصادية شكل اتحاد جمركي² أو منطقة تبادل حر¹ ولا تعترف اتفاقية (الجات) إلا بهذين الشكلين.

الداخلية أو غيرها من الرسوم الداخلية على المنتجات المحلية أو المستوردة بشكل يتعارض مع المبادئ التي تقرها الفقرة (1)...".

¹ - الفقرة 4 من نفس المادة: "أن منتجات أي بلد من الأطراف المتعاقدة المستوردة إلى بلد متعاقد آخر يجب أن تحظى بمعاملة تفضيلية لا تقل عن تلك التي تمنح للمنتجات المماثلة الوطنية المنشأة وذلك فيما يتعلق بكافة القوانين والأنظمة والمتطلبات التي تحكم بيعها الداخلي، عرضها للبيع وشراؤها ونقلها وتوزيعها أو استعمالها أن نصوص هذه الفقرة يجب ألا تمنع تطبيق الرسوم الداخلية للنقل والتي تعتمد حصراً على العملية الاقتصادية لوسائل النقل وليس على أساس منشأ المنتج".

² - عرفت الفقرة 8/أ من المادة 24 من الجات الاتحاد الجمركي: "استبدال إقليم جمركي مفرد بإقليمين جمركيين أو أكثر بحيث أن:

1- الرسوم والقواعد الأخرى المقيدة للتجارة يتم إلغائها فيما يتعلق بصفة جوهرية بجميع التجارة بين الأقاليم المكونة للاتحاد أو على الأقل فيما يتعلق بصفة أساسية بمجمل التجارة في المنتجات ذات نشأة تلك الأقاليم (عدا ما تقتضيه الضرورة من الرسوم واللوائح المسموح بها....

2- طبقاً لأحكام الفقرة (9)، تطبق بصفة جوهرية نفس الرسوم والقواعد الأخرى الخاصة بالتجارة بواسطة كل من الأعضاء في الاتحاد على التجارة الأقاليم الغير منظمة إلى الاتحاد.... "

يهدف هذا الاستثناء إلى إعطاء حرية أكبر للتجارة الدولية وبالأخص بين الدول المتجاورة جغرافياً، بقصد تحرير التجارة من خلال تبادل الإعفاءات والتنازلات الجمركية فيما بينها، وقد ازداد لجوء الدول إلى الاتحادات الجمركية ومناطق التبادل الحر للاستفادة من مميزاتة.

حاجة الدول الماسة للمواد الأولية و لتلبية احتياجاتها الخاصة و توظيف الأحسن لقدراتها الإنتاجية و التجارية وجعلها تلجأ إلى التكتلات الإقليمية لتحقيق غاياتها، و قد شهدت اتفاقية (الجات) 1947 ظهور العديد من الاتحادات الجمركية والعديد من مناطق التجارة الحرة و أصبحت قوى اقتصادية في الساحة الدولية نذكر الجماعة الاقتصادية الأوروبية التي أصبحت في وقتنا الراهن الاتحاد الأوروبي (UE) واتفاقية التجارة الحرة لأمريكا الشمالية (NAFTA)، والسوق المشتركة في جنوب أمريكا (MERCOSUR) وتجمع دول جنوب شرق آسيا (ASEAN) أما فيما يخص الوطن العربي اتحاد المغرب العربي (UMA) و مجلس التعاون لدول الخليج العربي (CCG) و الاتحاد الاقتصادي و النقدي لغرب إفريقيا (UEMOA)....

إن إقامة تكتلات إقليمية يظهر لنا أنه يتعارض مع مبدأ الدولة الأولى بالرعاية ولكن لما كان الهدف من اتفاقية (الجات) تحرير التجارة الدولية وتشجيع الدول على إنعاشها وتحريرها من القيود الحمائية، لهذا سمحت اتفاقية (الجات) بإنشائها وفقاً لشروط أوردها في المادة 24 وهي:

أن يشمل الاتفاق كل مواضيع التجارة تقريباً، بين الأقاليم المكونة للاتحاد الجمركي أو منطقة التجارة الحرة وهو أن يعمل الاتحاد الجمركي أو منطقة التجارة الحرة على إلغاء الرسوم الجمركية ولوائح التجارة المقيدة

¹-عرفت الفقرة 8/ب من المادة 24 منطقة التبادل الحر: "مجموعة من اثنين أو أكثر من الأقاليم الجمركية حيث تكون الرسوم والقواعد الأخرى المقيدة للتجارة...".

للتبادل بين الدول الأعضاء في الاتحاد الجمركي أو منطقة التجارة الحرة، هذا ما لم يطرأ عليها أي استثناءات كفرض نظام الحصص في مواجهة العجز في ميزان المدفوعات.

يجب ألا تكون الرسوم واللوائح والقيود المنظمة للتجارة مع الدول غير الأطراف في الاتحاد الجمركي أو مناطق التجارة الحرة أعلى أو أشد تقييداً من الضرائب والقيود السارية، أصلاً في الأقاليم المكونة للاتحاد أو المنطقة الحرة ووضع جدول زمني لقيام الاتحاد الجمركي أو المنطقة الحرة وفقاً لبرنامج محدد يستغرق فترة زمنية معقولة.

وفقاً لما تم إيراده فإن اتفاقية (الجات) لم تخضع الاتحادات الجمركية ومناطق التجارة الحرة إلى أحكام مادتها الأولى المعنونة بمبدأ الدولة الأولى بالرعاية، ورغم الانتقادات التي وجهت لها بحيث ينظر لها على أنها خرق صريح لأحكام اتفاقية (الجات) وأنها تتعارض مع أحد أهم مبادئها الذي كان يجب تعميمه على جميع أطراف (الجات) بدون استثناء سواء كانوا منضمين إلى التكتلات الإقليمية أو غير منضمين إليها،¹ غير أن إدراك (الجات) بأهميتها وبالأخص على مستوى الأقاليم المتقاربة جغرافياً سمح لقيامها لتحقيق أكبر قدر من الانفتاح التجاري.

كما نص مبدأ الدولة الأولى بالرعاية على استثناءات تم إيرادها في بنود الاتفاقية وهي تسري بقوة القانون دون الرجوع إلى موافقة أجهزة (الجات) عليها، إلا أنه توجد استثناءات أخرى ترد على المبدأ من حيث أنه يجب على الأطراف الراغبة في الحصول عليها من إتباع الإجراءات المنصوص عليها في الفقرة 5 المادة 25 من اتفاقية (الجات).²

¹ - محمد عبيد محمد محمود: نفس المرجع، ص 63.

² - Article 25, Alinéa 5 du GATT : Dans les circonstances exceptionnelles autres que celles qui sont prévues par d'autres articles du présent Accord, les PARTIES CONTRACTANTES pourront relever une partie contractante

منحت (الجات) للدول النامية معاملة تفضيلية عن الدول المتقدمة حتى يتسنى لهذه الأخيرة النهوض باقتصادها وتوفير لها نوع من الحماية من الدول المتقدمة، ولم تشترط عليها ان تكون متجاوزة جغرافياً، كما منحتها امتياز إبرام اتفاقات تجارية فيما بينها لتبادل الإعفاءات والامتيازات والمعاملات التفضيلية سواء في الاتحادات الجمركية أو المناطق الحرة على حد سواء مستثنية الدول التي لا تصنف ضمن خانة الدول النامية.

ثانياً: مبدأ التخفيضات الجمركية

أولت (الجات) أهمية كبيرة لهذا المبدأ باعتبار أن تحرير التجارة الدولية لا يتحقق إلا بتخفيض الرسوم الجمركية وإزالة القيود غير الجمركية،¹ ونصت المادة 28 مكرر² من (الجات) 1947 على أنها تشكل عائقاً وعقبة أمام تحرير التجارة، ولهذا دعت الأطراف المتعاقدة إلى خفض عام وتصاعدي للتعريفات الجمركية من خلال المفاوضات وبشكل متبادل للضرائب الجمركية بكل أنواعها، والهدف منها تحقيق المنافع المتبادلة للأطراف مثلاً، إذا أرادت دولة (أ) زيادة صادراتها من منتج معين مثل القطن طويلة التلة إلى دولة (ب) وعرضت هذه الدولة تخفيضات جمركية بنسبة 20% على وارداتها من دولة (أ)، فإن الدولة (أ) مقابل ذلك التخفيض ستعرض تخفيضات جمركية على وارداتها من الدولة (ب) مثل

d'une des obligations qui lui sont imposées par le présent Accord, à la condition qu'une telle décision soit sanctionnée par une majorité des deux tiers des votes émis et que cette majorité comprenne plus que la moitié des parties contractantes. Par un vote similaire, LES PARTIES CONTRACTANTES pourront également :

- I. Déterminer certaines catégories de circonstances exceptionnelles auxquelles d'autres conditions de vote seront applicables pour relever une partie contractante d'une ou plusieurs de ses obligations,
- II. Prescrire les critères nécessaires à l'application du présent paragraphe

¹- إبراهيم أحمد خليفة: النظام القانوني لمنظمة التجارة العالمية دراسة نقدية، دار الجامعة الجديدة طبعة 2008، ص23.

² - Article 28 bis du GATT: Les parties contractantes reconnaissent que les droits de douane constituent souvent de sérieux obstacle au commerce, c'est pourquoi les négociation visant, sur une base de réciprocité et avantages mutuels

الإلكترونيات بنسبة 20% أو 15% على الأقل، بمعنى آخر يكون التخفيض سلعة بسلعة ، أو بند مقابل بند.¹

التخفيضات التي يتم اتفاق الأطراف عليها تصبح ملزمة لكل طرف، ولا يمكن تعديلها إلا عن طريق مفاوضات جديدة إلا الصناعات الوليدة في الدول النامية فقد منحت معاملة تفضيلية واستثنيت من هذا الإجراء، حتى يتسنى لها المنافسة الدولية وترتيبات المنتجات متعددة الأطراف مثل المنسوجات القطنية.²

ثالثاً: مبدأ حماية الصناعة الوطنية

حماية الصناعات الوطنية لا يكون إلا عن طريق التعريفات الجمركية، أما القيود الكمية فيحظر اللجوء إليها مثل نظام الحصص في الاستيراد والتصدير، يتم تحديد التعريفات الجمركية من خلال جدول التزامات كل الدول بالتفاوض في إطار عمل (الجات)، ويسهل معرفة وتتبع آثار القيود التعريفية على عكس القيود غير التعريفية التي يصعب تتبع آثارها في التجارة الخارجية،³ لأنه لا يمكن التنبؤ بالنوايا الحقيقية الكامنة وراء انتهاجها.

رابعاً: التفضيلات التجارية الممنوحة للدول النامية

بعد سلسلة من المفاوضات مع الدول المتقدمة حظيت الدول النامية ببعض المزايا لتسهيل وصول صادراتها إليها و حمايتها من المنافسة غير العادلة للشركات العالمية، وجاء ذلك بعد تكثف بلدان النامية

¹ - محمد عبيد محمد محمود: نفس المرجع، ص 69.

² - عبد المطلب عبد الحميد: الجات آليات منظمة التجارة العالمية (من أوروغواي لسياتل وحتى الدوحة)، دار الجامعية 2005، ص 31.

³ - إبراهيم أحمد خليفة: النظام القانوني لمنظمة التجارة العالمية دراسة نقدية، دار الجامعة الجديدة طبعة 2008، ص 22.

و اسماع صوتها (الجات) حيث تمكنت من إضافة الجزء الرابع من اتفاقية (الجات) المتعلق بالتجارة و التنمية في البلدان النامية و إدخاله حيز التنفيذ منذ 28 يونيو 1966 وتلا ذلك نظام الأفضلية المعمم الذي اعفي من وضع الدولة الأكثر رعاية من عام 1971 وحتى عام 1981 استثناءً من المادة الأولى من اتفاقية (الجات) ، ثم اعتمد نظام الأفضلية بعد عام 1982 على فقرة "التمكين" التي طرحت إبان جولة طوكيو لتنظيم المعاملة المميّزة و الأكثر تفضيلاً، و المعاملة بالمثل و المشاركة الأكمل للدول النامية.¹ غير أن هذا المبدأ تقلص استعماله بعد استغلاله من قبل بعض الدول النامية حيث تمكنت بعضها من النهوض باقتصاداتها لتصبح منافس للدول الصناعية.²

خامساً: مبدأ عدم فرض القيود الكمية على الصادرات والواردات

يقصد بنظام الحصص هو فرض الدولة حصص كمية على الواردات المستوردة من السلع من الدول الاطراف، ويعد من أخطر العراقيل التي تقف أمام حرية التجارة الدولية لذلك عملت (الجات) على منع مثل هذه الممارسات، وعالجتها من خلال المادة 11 من (الجات) 1947،³ التي تقرض حظراً عاماً على اللجوء للقيود الكمية بالنسبة لكل من الواردات والصادرات،⁴ وتأخذ هذه القيود عدة أشكال مثل الحصص والشكليات الإدارية واللوائح الصحية وتقييد التجار في منح أذون الاستيراد وغيرها.

¹ - إبراهيم العيسوي: الغات وأخواتها النظام الجديد للتجارة العالمية ومستقبل التنمية العربية، مركز دراسات الوحدة العربية، بيروت طبعة 1، 1995، ص13.

² - ناصر دادي عدوان: الجزائر والمنظمة العالمية للتجارة OMC أسباب الانضمام-النتائج المرتقبة ومعالجتها، دار المحمدية العامة، الجزائر، 2003، ص19.

³ - Art 11 du GATT « Aucune partie contractante n'instituera ou ne maintiendra à l'importation d'un produit originaire du territoire d'une autre partie contractante, à l'exportation ou à la vente pour l'exportation d'un produit destiné au territoire d'une autre partie contractante....

⁴ - Olivier Long, "Law and its limitations in the GATT Multilateral Trade System", Martinus Nijhoff Publishers, Dordrecht 1985, p.9.

وتلجأ الدول لاستخدام القيود الكمية، التي قد تكون ذات طبيعة اقتصادية تتركز في الواردات كحماية فروع الإنتاج الوطني من المنافسة أو حماية العمالة هذا فيما يخص الصادرات فالسبب اقتصادي ناجم عن نقص في السلع المصدرة أو سياسي في إطار المقاطعة وتنفيذا لقرارات مجلس الأمن الدولي، وتنقسم الاستثناءات إلى قسمين:

الاستثناءات في مواجهة الصادرات: يتم استخدامها بصفة مؤقتة لمواجهة النقص الحاد في المواد الغذائية أو منتجات أساسية أخرى، أو لتطبيق المعايير والنظم المتعلقة بالتصنيف ومراقبة الجودة أو تسويق المنتجات الموجهة نحو التجارة الدولية.¹

أما الواردات: يتم اعتمادها لمواجهة الزيادة الكبيرة في المنتجات الزراعية بفرض حصص استيراد على المنتجات الزراعية أو السمكية عندما تكون ضرورية لتطبيق التدابير الحكومية التي تؤثر على استقرار السوق المحلية للمنتج المعني، غير أن هذا الحكم محدود الآن من حيث النطاق حيث أن التجارة في المنتجات الزراعية تخضع للتنظيم وتحريرها تدريجيا من خلال اتفاق منظمة التجارة العالمية بشأن الزراعة. وتتص المادة الثالثة عشرة على أنه إذا طبقت الحصص، ينبغي تطبيقها دون تمييز؛ وهذا مبدأ جيد، ولكن كان ينبغي أن يكون أكثر وضوحا وتوضيحا.

أحكام أخرى تنظم الجوانب الأكثر تعقيدا من اللوائح والقيود المفروضة على الواردات، والتقييم الجمركي، والتفتيش المسبق، وقواعد المنشأ.

¹ - مصطفى سلامة: منظمة التجارة العالمية (النظام الدولي للتجارة الدولية)، دار الجامعة الجديدة، الطبعة الأولى، 2006، ص12.

وتوسع هذه الاتفاقيات الجديدة نطاق مبدأ حظر الحصص مع الحد من عدد الحالات التي تكون فيها الاستثناءات ممكنة.

سادسا: مبدأ عدم ممارسة الإغراق

يعد الإغراق من قبيل الممارسات التجارية غير المشروعة المقيدة للتجارة الدولية ويحد من المنافسة الدولية والتبادل الدولي للسلع ويدخل ضمن القيود الغير تعريفية، سعت الاتفاقية العامة للتعريفات والتجارة إلى احتوائه وتنظيمه، وحث الدول على عدم اللجوء إليه من خلال المادة السادسة من (الجات) 1947، ويقصد بالإغراق بيع سلعة في البلد المصدر بسعر أقل من نظيره في سوق البلد المصدر،¹ وقد تطرقت إليه (الجات) لأول مرة من خلال جولة كيندي ثم الجولات التي تلتها.

سابعا: مبدأ عدم دعم الصادرات

سعت (الجات) 1947 منذ نشأتها إلى إزالة وتذليل العقبات التي تقف ضد نمو التجارة الدولية وتحررها، وباعتبار الدعم الممنوح للصادرات من بين هذه الممارسات غير المشروعة التي حاربتها (الجات) لما تلحقه من ضرر للأطراف المتعاقدة.²

¹- سامية فلياشي: الانتقال من GATT إلى OMC وأثرها في اقتصاديات الدول النامية، شركة دار الأمة، الجزائر، 2013، ص66.

²- ناصر دادي عدوان، نفس المرجع، ص16.

الفرع الثالث: البناء التنظيمي للجات

يتألف البناء التنظيمي للاتفاقية العامة للتعريفات الجمركية والتجارة من أجهزة متعددة تمثل آلية عملها، ولعبت دورا أساسيا في تطوير التجارة الدولية، سنتطرق في هذا الفرع إلى أبرز أجهزتها:

أولاً: مؤتمر الأطراف المتعاقدة

يمثل مؤتمر الأطراف المتعاقدة أعلى آلية عمل في الاتفاقية (الجات) 1947، يضم في عضويته جميع الدول الأطراف في الاتفاقية¹ و لكل عضو صوت واحد، يعقد اجتماعاته الدورية بصفة سنوية في هيئة جمعية عمومية وزارية المستوى و تكون مغلقة، تنعقد اجتماعاته بصورة قانونية بحضور الأغلبية المطلقة و يتخذ قراراته عن طريق توافق الآراء أو بالأغلبية البسيطة إلا في حالات طلب الاستثناء من تطبيق بنود الاتفاقية، أو حالة قبول انضمام أعضاء جدد حيث يتم اتخاذ القرارات بأغلبية ثلثي أصوات الأطراف الحاضرة، على أن يشكل ذلك نصف عدد الأطراف زائد واحد ولتعديل بنود الاتفاقية لابد من موافقة ثلثي أطراف الاتفاقية.²

يختص مؤتمر الأطراف بالنظر ومناقشة كل الجوانب المتعلقة بالاتفاقية ويساهم في تطبيقها، وهو المشرف على تعيين المدير العام وتحديد صلاحياته، وقبول انضمام أعضاء جدد بالإضافة إلى تعديل

¹ - جابر فهمي عمران: منظمة التجارة العالمية (نظامها القانوني و دورها في تطبيق اتفاقات التجارة العالمية، دار الجامعية الجديدة للنشر، الإسكندرية، طبعة 2009، ص87.

² - Olivier Long ,”Law and its limitations in the GATT Multilateral Trade System”, Martinus Nijhoff Publishers, Dordrecht, 1985 , p.9

نصوص الاتفاقية، والإشراف على الجولات التي تلت إنشاء الاتفاقية العامة للتعريفات الجمركية والتجارة، ودراسة تقارير وتوصيات لجان العمل والتصديق عليها، ومناقشة وتقرير الميزانية السنوية للجان¹.

ومن المهام المنوطة إليه أيضا مناقشة المعوقات التي تعرقل نمو التجارة الدولية، ومراقبة مدى مطابقة السياسات التجارية للدول الأطراف في اللجان لبنودها مثل المسائل المتعلقة بالاتحادات الجمركية والمناطق الحرة.

ثانيا: مجلس الممثلين:

أنشئ هذا المجلس بقرار من مؤتمر الأطراف المتعاقدة في 4 جوان 1964 في الدورة السادسة عشرة للجان² 1947 بناء على توصية لجنة عمل خاصة تشكلت لبحث الكيفيات لتطوير آلية عمل (الجان). يتكون مجلس الممثلين من ممثل لكل عضو، يجتمع تسعة مرات في السنة أو كلما دعت الضرورة لانعقاده، يتم تعيين رئيسه لمدة سنة من قبل مؤتمر الأطراف المتعاقدة ويشرف على رئاسة جلسات المجلس وتصريف شؤونه الإدارية، يطلع المجلس على العديد من المسائل التي تدخل في اختصاص مؤتمر الأطراف المتعاقدة، كما يساعد السكرتارية العامة في معالجة قضاياها اليومية، ويجتمع بصفته جهازاً لحل المنازعات التجارية التي تنشأ بين الأطراف المتعاقدة، كما أنه يفصل في قضايا الانتساب أو الانسحاب من الاتفاقية والاستثناءات.

¹ - محمد عبيد محمد محمود : نفس المرجع، ص 21.

² - إبراهيم العيسوي: الغات وأخواتها النظام الجديد للتجارة العالمية ومستقبل التنمية العربية، مركز دراسات الوحدة العربية، بيروت طبعة 1995، ص 13.

ثالثاً: السكرتارية العامة:

تتكون السكرتارية العامة من مدير عام يعينه مؤتمر الأطراف المتعاقدة، يساعده في تادية مهامه مكتب سكرتارية (الجات) بالإضافة إلى عدد من الموظفين الذين هم من الخبراء المتخصصين في المجالات التي تعالجها اتفاقية (الجات) 1947 ويتم تعيينهم من قبل المدير العام، ويحدد أعمالهم، ويراقب أدائهم الوظيفي، ويزيد عددهم عن 400 موظف وخبير فني، وتتولى هيئة سكرتارية (الجات) مهمة الإعداد لمؤتمر الأطراف المتعاقدة السنوي، وإدارة شؤون مجلس الممثلين، واللجان الدائمة، وتقوم أيضا بالإعداد للمفاوضات التجارية.

رابعاً: اللجان الفنية والإدارية

يختص المدير العام بتشكيل عدد من اللجان الاستشارية المؤقتة لدراسة ومعالجة المسائل لتطبيق أحكام الاتفاقية، كاللجان التي تتكون لبحث طلبات الانضمام لعضوية (الجات) والتحقق من استيفاء شروط الانضمام، وإلى جانب اللجان الفنية المؤقتة، هناك لجان دائمة متخصصة منبثقة عن الاتفاقية لمراقبة توجيه العمل، نحو حل مشاكل التنمية والتجارة في تبادل السلع الصناعية والزراعية ولمتابعة تنفيذ المفاوضات والاتفاقيات التجارية بين الدول النامية، وكذلك توجد لجان لمحاربة الإغراق ولجنة للموازنة والشؤون الإدارية والمالية.¹

وبجانب هذه اللجان توجد هيئات أخرى فرعية معاونة في (الجات):

¹ - جمعه محمد محمد عامر: ولادة منظمة التجارة العالمية وأهم انعكاسات ذلك على الاقتصاديات العربية، مجلس الغرف التجارية والصناعية، الرياض، يناير 1995، ص 21.

أ- مجموعات العمل الاقتصادية: تضم في عضويتها مجموعة من الاستشاريين الاقتصاديين ويتم اختيار هذه المجموعات على أساس جغرافي أو إقليمي وهم يعملون أحيانا بصفتهم ممثلين عن دولهم وليس بصفة خبراء مستقلين وتعتبر هذه الهيئات مؤقتة.

ب- مجموعة الخبراء: تختص بمهمة تسوية الخلافات بين أعضاء (الجات) في مجموعة الخبراء: تختص بمهمة تسوية الخلافات بين أعضاء (الجات) في إطار الأسس والقواعد الواردة بالمادتين 22 و 23 من الاتفاق العام بشأن تسوية الخلافات، وتعمل هذه المجموعات المتخصصة بصفة خبراء وليس بصفة ممثلين عن دولهم.¹

المطلب الثاني: نظام الدفاع التجاري في مفاوضات (الجات)

تلا إنشاء اتفاقية (الجات) عدة جولات ومفاوضات انصبت على تخفيض التعريفات الجمركية بين الدول الأطراف لتنشيط التجارة و المبادلات التجارية فيما بينها، و حظيت تجارة السلع و المنتجات الصناعية بأكبر قدر من التخفيضات، و تم طرح مواضيع جديدة خاصة بممارسات غير مشروعة لبعض الدول بانتهاجها سياسات حمائية تعرقل وصول السلع إلى أسواقها، و إتباعها سياسات تجارية تضر بالتجارة الدولية و تضر اقتصاديات الدول و تتمثل هذه السياسات في كل من سياسة الإغراق و الدعم و زيادة الصادرات، و طرحت الدول الأطراف في الاتفاقية هذه المسائل على طاولة المفاوضات من أجل وضع الآليات و القواعد التنظيمية والقانونية الرادعة لها.

¹ - جابر فهمي عمران: منظمة التجارة العالمية، نظامها القانوني ودورها في تطبيق اتفاقات التجارة العالمية، دار الجامعة الجديدة للنشر، ص 91.

الفرع الأول: من جولة مفاوضات جنيف إلى ديلون

ركزت المفاوضات التي عقبته إنشاء الاتفاقية العامة للتعريفات والتجارة على إزالة العوائق الجمركية التي كانت تشكل عائقاً أمام التبادل الدولي للسلع وتحوّل دون نمو التجارة الدولية، تم تركيز بادئ الأمر على تخفيض التعريفات الجمركية بشكل تدريجي على مدى الخمس جولات التالية:

أولاً: مفاوضات جولة جنيف سنة 1948

بعد انتهاء الحرب و خروج أوروبا ضعيفة على عكس الولايات المتحدة الأمريكية التي كانت في أوج طاقتها الإنتاجية، حتى أن منتجاتها ضاقت بها الأسواق المحلية والأوروبية، لذا سعت الولايات المتحدة إلى فتح أسواق جديدة لتصريف الفائض التجاري وفقاً لسياستها التجارية ولا تخالف أحكام الاتفاقية الدولية متعددة الأطراف، ولهذا اجتمعت وفود 23 دولة¹ لبحث تحرير التجارة من خلال خفض التعريفات الجمركية، وجرت المفاوضات على أساس ثنائي، والتفاوض لكل سلعة على حدى بقصد التوصل إلى تخفيضات جمركية أو التقليل من القيود المفروضة على واردات الدولة منها جميع التنازلات والتخفيضات الجمركية الثنائية في اتفاقية Bon واحدة متعددة الأطراف والتي سميت بالاتفاقية العامة للتعريفات والتجارة.²

¹ - عبد المطلب عبد الحميد: الجات آليات منظمة التجارة العالمية (من أوروغواي لسياتل وحتى الدوحة)، دار الجامعية 2005، ص 38.

² - محمد عبيد محمد محمود: منظمة التجارة العالمية، ودورها في تنمية اقتصاديات الدول الإسلامية، دار الكتب القانونية، ص 93.

بلغت قيمة التجارة الدولية التي شملتها التخفيضات حوالي 10 مليار دولار، وقد مست التخفيضات الجمركية حوالي 45 ألف سلعة وتمثل حوالي 20% من إجمالي المبادلات الدولية،¹ وبلغت نسبة التخفيض بحوالي 32% من قيمتها، نأخذ مثال عن الولايات المتحدة الأمريكية ففي سنة 1930 كانت تفرض ضريبة تتراوح وما بين 37,33 إلى 59,06 على كل سلعة خاضعة للضريبة سنة 1940، وبعد إبرام الاتفاقية العامة للتعريفات الجمركية والتجارة حيز التنفيذ، انخفضت إلى 19,34 ثم إلى 13,87 سنة 1948²، أي أن التخفيضات كانت تدريجية ولم تأت بصورة مباشرة.

ثانيا: مفاوضات جولة انسي سنة 1949

تعتبر أول جولة مفاوضات تعقد في إطار الاتفاقية العامة للتعريفات والتجارة، أطلق عليها جولة انسي نسبة إلى المكان الذي عقدت فيه ويقع في فرنسا، امتدت من شهر أبريل إلى غاية شهر أوت من نفس السنة، وهي امتداد لجولة جنيف 1947م حيث تم الاتفاق على 5000 تنازل جمركي بين الدول الأطراف،³ ويعتبر هذا بحد ذاته سابقة في التجارة الدولية حيث لم يسبق وأن حدثت في تاريخها، ما ميز هذه الاتفاقية انضمام 13 دولة منها أربعة دول نامية⁴ هي: جمهورية الدومينيكا، هايتي، نيكاراغوا، الأوروغواي.

¹ - La Libéralisation du secteur de la pêche: sa portée et ses effets, Document OCDE, 2003, p368 .

² - Hironori Asakura , « Histoire mondiale de la douane et des tarifs douaniers », p281.

³ - La Libéralisation du secteur de la pêche : sa portée et ses effets, Document OCDE, 2003, p186 .

⁴ - محمد عبيد محمد محمود: نفس المرجع ص92.

ثالثاً: مفاوضات جولة توركاى سنة 1950 - 1951.

سميت هذه الجولة بجولة توركاى نسبة إلى مدينة تروكاى الواقعة في إنجلترا، شاركت فيها 38 دولة كانت تسيطر على حوالي 80% من التجارة الدولية، بلغت قيمة الصادرات في سنة 1950م 80,8 بليون دولار و وارداته 63,6 بليون دولار، وحضيت الدول النامية بحصة فيها حيث بلغت نسبة صادراتها 17,9 بليون دولار و وارداتها 18,3 بليون دولار¹ كانت عبارة عن مواد أولية، مما جعل الدول النامية تتهافت للإنضمام إليها للتمكن من التخلص من التبعية الاقتصادية للدول التي استعمرتها.

أدخلت جولة توركاى تعديلات جديدة على طريقة عرض الأطراف المتعاقدة لجدول تخفيضاتها الجمركية، حيث تم استبدال طريقة دمج الصادرات و الواردات الرغبة الأطراف في التفاوض بشأنها في جدول واحد، وأصبح كل طرف عضو في (الجات) يعد قائمتين منفصلتين تضم الأولى منها السلع و المنتجات الرغبة في التوسع في تصديرها إلى الدول الأطراف في (الجات) ، وتضم الثانية السلع و المنتجات التي ترحب باستيرادها من الدول الأطراف في الاتفاقية ، من خلال طاوولات التفاوض على القوائم المعروضة، يتم التوصل إلى التخفيضات المناسبة للتعريفات الجمركية،² تمخضت جولة توركاى عن تخفيض 8700 تعريفية جمركية³، انخفضت بواقع 25% مقارنة بالمعدلات السائدة عام 1948.⁴

¹ - « Handbook of international trade and development statistics », 1992, UNCTAD, UN, NEW YORK, 1993.

² - محمد عبيد محمد محمود: نفس المرجع ص 99.

³ - Kamel Chehrit, « L'OMC : synthèse et présentation », Grand Alger-Livre, 2007, P13.

⁴ - الموقع الرسمي للمنظمة العالمية للتجارة تم الإطلاع عليه 2014/04/16 www.wto.org

رابعاً: مفاوضات جولة جنيف من سنة 1955 إلى 1956

عقدت بجنيف سويسرا واشترك فيها 26¹ دولة وقد بلغت قيمة التجارة التي شملها التحرير بحوالي ب2.5 مليار دولار، نجحت خلال هذه الجولة الولايات المتحدة الأمريكية من التفاوض مع واحد وعشرين طرف تحصلت خلالها على تخفيضات جمركية على أربع وثلاثين سلعة من وارداتها بنسبة تقدر 50% مما كانت عليه من قبل.

خامساً: مفاوضات جولة ديلون 1960-1962

تميزت الجولة الخامسة من المفاوضات التي سميت باسم نائب وزير التجارة الأمريكي "دوجلاس ديلون" الذي أقترح انعقاد هذه الجولة، شاركت فيها ست وعشرين دولة نتج عنها تخفيض التعريفات الجمركية على 4400 سلعة بنسبة 20% بلغت قيمة التجارة فيها 4,9 مليار دولار.²

أسفرت جولة ديلون عن مناقشة المسائل المتعلقة بإنشاء المجموعة الاقتصادية الأوروبية (CEE) وتداعياتها على التجارة الدولية، وخاصة بعد ان اشكتك الدول النامية من المعاملة التمييزية بين دول المجموعة مما نتج عنه تضرر مصالحها التجارية.³

¹ الدول هي: (أستراليا، النمسا، بلجيكا، شيلي، كوبا، الدنمارك، جمهورية ألمانيا الاتحادية، جمهورية الدومنيكان، إيطاليا، فرنسا، فلندا، لوكسمبورج، هايتي، المملكة المتحدة، سويسرا، السويد، تركيا، الولايات المتحدة الأمريكية، البيرو، اليونان، نيكاراغوا، النرويج، الهند، اتحاد جنوب إفريقيا

² - Pradip Kumar Sinha ,Sanchani Sinha, « International Businss Management a Global perspective » , Execl book, first edition 2008 p251.

³ - محمد عبيد محمد محمود: نفس المرجع، ص 110.

الفرع الثاني: مفاوضات جولة كينيدي 1964-1967

عقدت هذه الجولة في جنيف بسويسرا، ونسبت للرئيس الأمريكي جون كينيدي، الذي دعا إلى انعقادها في 25 جانفي 1962، بعد تضرر مصالح التجارة الأمريكية في القارة الأوروبية بعد ازدياد المنافسة التجارية للمجموعة الاقتصادية الأوروبية في أوروبا التي كانت ترى الولايات المتحدة الأمريكية أنها أسواق لتصريف منتجاتها، ولمواجهة ذلك تقدمت إدارة الرئيس كينيدي باقتراح أمام الكونجرس للموافقة على استبدال قانون التجارة القائم على مبدأ المعاملة بالمثل، وعض بقانون التجارة الموسع الذي منح الفصل (201) للرئيس الأمريكي الحق في إجراء مفاوضات تجارية ومنحه الحق في تخفيض التعريفات الجمركية بنسبة 50%¹ خلال فترة خمس سنوات تنتهي في 30 يونيو 1967.²

بدأت المفاوضات بمشاركة 62 دولة تستحوذ على حوالي 80% من التجارة الدولية، منها دول الجماعة الاقتصادية الأوروبية الطامحة في توسيع تجارتها الخارجية، وخمس وعشرون دولة نامية للمطالبة بتخفيض القيود المفروضة على تجارتها من المواد الأولية ومحاولة كسب معاملة تفضيلية لصادراتها الموجهة إلى الدول المتقدمة.³

تعد جولة كينيدي من أنجح جولات (الجات) حيث أثمرت المفاوضات المترتبة عنها في تخفيض التعريفات الجمركية بنسبة تتراوح ما بين 36 و 39% من الدول الصناعية الأطراف لكل من المنتجات الصناعية.⁴

¹ - عبد المطلب عبد الحميد: نفس المرجع، ص 39.

² - جمعة سعيد سرير: النظام القانوني لمنظمة التجارة العالمية، دار النهضة العربية، طبعة الثانية 2013، ص 185.

³ - محمد عبيد محمد محمود: نفس المرجع، ص 117 وما بعدها.

⁴ - WILLIAM A. LOVETT, ALFRED E.ECKES JR., AND RICHARD L.BRINKMAN, US TRADE POLICY, History, Theory and the WTO” ; M.E. Sharpe, Second Edition 2004, p 66.

شهدت التجارة الدولية في جولة كينيدي دفعة تحريرية أكثر توسعاً من سابقتها، وتم فيها طرح مسألة قيود غير التعريفية التي ازداد لجوء الدول الأطراف إليها كوسيلة لحماية صناعاتها المحلية، أو لتغطية عجز في ميزان مدفوعاتها.¹

قد أسفرت جولة كينيدي عن صدور أول اتفاق نهائي في تاريخ (الجات) ضمت 9 اتفاقيات أساسية متعددة الأطراف أربع منها عبارة عن بروتوكولات لقبول أعضاء جدد،² ومن أهم النتائج التي تضمنتها صدور الاتفاق على تنفيذ المادة السادسة ودخلت حيز التنفيذ في عام 1968 الخاصة بالإجراءات المضادة للإغراق، واعتبرت بمثابة قانون منع الإغراق.³

غير إن استفادة الدول النامية في جولة كينيدي محدود ولم يختلف عن سابقه، لتركيز الجولة على مصالح الدول المتقدمة،⁴ ولم توفق هذه الدول في الحصول إلى ما كانت تصبو إليه، حيث حضت بتخصيص الجزء الرابع من الاتفاقية العامة للتعريفات الجمركية والتجارة عام 1965، وجاء فيه مبدأ فتح الأسواق ومنح معاملة تفضيلية للدول النامية لمساعدتها لدفع عجلة التنمية الاقتصادية من خلال التجارة الدولية.

- أما فيما يخص تسوية المنازعات فقد صدر قرار يتضمن أسس وقواعد لتفسير إجراءات التوفيق.

¹ - عبد المطلب عبد الحميد: الجات اليات منظمة التجارة العالمية (من أوروغواي لسياتل وحتى الدوحة)، دار الجامعية، 2005، ص41.

² - الأعضاء الجدد هم: أيرلندا، إيسلندا، الأرجنتين، بولندا

³ - جمعة سعيد سرير: النظام القانوني لمنظمة التجارة العالمية، دار النهضة العربية، طبعة الثانية 2013، ص189.

⁴ - عبد الواحد العفوري: العولمة والجات -التحديات والفرص- مكتبة مدبولي، القاهرة، سنة 2000، ص 49.

الفرع الثالث: جولة طوكيو 1973-1979

انطلقت مفاوضات جولة طوكيو من الاجتماع الوزاري للجات في العاصمة اليابانية طوكيو في 14 ديسمبر 1973م و انتهت في جنيف في 28 نوفمبر 1979¹، بلغ عدد الدول المشاركة 102² ثلثها من البلدان النامية والباقي من الدول غير الأعضاء في نظر المراقبين³، كما أسفرت عن تحرر كبير للتجارة الدولية، حيث خفضت التعريفات إلى 33 % ومتوسط خفض التعريفات 34%، كما انخفض معدل الرسوم الجمركية الصناعية من 7% إلى 4.7% أي أن نسبة التخفيض تقدر بنسبة 34% على أن يسري التخفيض من 1/11/1979 مقارنة بمتوسط التعريفات الجمركية لنفس الدول بلغ 40% وقت إبرام (الجات) سنة 1947.

تطرقت جولة طوكيو إلى مناقشة العوائق التجارية⁴ وكان الموضوع الأساسي الذي تناولته هذه الجولة هو القيود غير الجمركية، حيث تجلّى للدول الأطراف في (الجات) أنه على الرغم من انخفاض الرسوم

¹ - Gilbert R/ Winham, "International trade and the Tokyo round negotiation», Princeton University Press Princeton, New Jersey, p15.

² - للإشارة فقد بلغ عدد الدول الإسلامية العضوة في الجات سنة 1977 عشرين دولة هي (بنجلادش، بنين، إفريقيا الوسطى، تشاد، مصر، الجابون، جامبيا، غينيا، اندونيسيا، الكويت، ماليزيا، موريتانيا، النيجر، نيجيريا، باكستان، السنغال، سيراليون، تنزانيا، تركيا، يوغندا) أما تونس فكانت عضويتها مؤقتة وما تبقى فقد كانت دول فقد كانت مستعمرات، و أصبحت أطراف بالتبعية بحكم القوة (de facto) وهي: (الجزائر، البحرين، غينيا بيساو، المالديف، مالي، قطر، الإمارات، اليمن، زامبيا).

³ - GATT, Basic Instruments and Selected Documents, Twenty-fourth Supplement (the contracting parties to the general agreement on tariffs and trade) Geneva, january, 1978

⁴ - Otmame Bekenniche, " L'Algérie , le GATT et l'OMC ", Office des publication universitaires, Alger, 2006, p72.

⁴ - JEAN Victor Louis, MITSUO Matsushita and JOHN h. Jackson, "Implementing the Tokyo Round – national Constitution and International Economic Rules", Ann Arbor, The University of Michigan Press, United States Of America ,1984, P. 10 .

الجمركية، إلا أن القيود غير الجمركية ازدادت مما تسبب في عدم استفادة الدول الأطراف من المزايا المترتبة عن التخفيضات الجمركية.

وجسدت بذلك ترجمة فعلية تطبيقية لفكر المدرسة الكلاسيكية والنيوكلاسيكية الداعية إلى تحرير التجارة الدولية من القيود غير الجمركية والتخلص من رواسب الفكر التجاري الذي أسهم في السياسات الحمائية و فرض القيود غير التعريفية على الواردات.¹

أسفرت جولة طوكيو عن إعلان طوكيو بتوقيع 9 اتفاقيات وإصدار 4 ترتيبات شملت عدة مجالات² ونذكر منها:

أولاً: إتفاقية مكافحة الإغراق

استكملت الأطراف المتعاقدة في جولة طوكيو مباحثاتها المتعلقة بمكافحة الإغراق التي بدأتها في جولة كينيدي، وتم إدخال تعديلات جذرية في بعض المسائل منها تحديد مفهوم الضرر المادي، وتعهدات الأسعار فاستحدثت العديد من الإجراءات التفصيلية لم تتطرق لها جولة كينيدي، حيث تم وضع إجراءات وحدود زمنية قصد تنظيم تحقيقات مكافحة الإغراق.³

ثانياً: إتفاقية الدعم والرسوم التعويضية

تم التفاوض على مسألة الدعم والرسوم التعويضية بالتوازي مع اتفاق مكافحة الإغراق، حيث حددت إتفاقية الدعم والرسوم التعويضية المنبثقة عن جولة طوكيو ضوابط تقديم المساعدات للصناعة المحلية

¹ - عبد المطلب عبد الحميد: نفس المرجع، ص43.

² - Mathilde Lemoine، Philippe Madiès، Thierry Madiès، «Les grandes questions d'économie et de finance internationale» , de Boeck، édition 2006، p221.

³ -Reem Anwar Ahmed Raslan"Antidumping A Developing Conuntry Perspective،" Marburg 2008، p135.

لمنافسة السلع المستوردة، وضوابط فرض رسوم تعويضية على الواردات الأجنبية المدعومة، استنادًا لتقييد الإعانات يرجع إلى المادة 16 من الاتفاق العام المضاف سنة 1955، أما ضوابط فرض الرسوم التعويضية فقد حددتها المادة السادسة من اتفاقية (الجات) 1947.¹

رابعاً: اتفاقية الحواجز التقنية على التجارة

تتناول اتفاقية الإجراءات الفنية والوقائية التي تتخذها الدول للرقابة الأمنية أو الصحية أو البيئية على السلع المستوردة وتلزم الاتفاقية الأطراف المتعاقدة عدم اللجوء إليها، لعدم عرقلة تدفق سلع الأطراف المتعاقدة إليها مما يؤثر على نمو التجارة الدولية.

أما القرارات فنذكر منها:

أ: القرار الخاص بالمعاملة التمييزية للدول النامية

جاء هذا القرار استجابة لمطالب الدول النامية المطالبة بمنحها معاملة تمييزية عن غيرها من الدول الصناعية في الجولات السابقة واقتراحات لجنة أنكتاد (UNCTAD) التابعة لهيئة الأمم المتحدة، في منح الدول النامية معاملة تمييزية عن الدول الصناعية ومنحها المزيد من المعاملات التفضيلية حتى تتمكن من النهوض باقتصادها والمساهمة في نمو التجارة الدولية، ولا تتعامل معها بمبدأ المعاملة بالمثل ولتحقيق ذلك أنشأت جولة طوكيو لجننتين:

تختص اللجنة الأولى بتقييم الإجراءات الحمائية المتخذة في الدول الصناعية على تجارة الدول النامية والأقل نمواً، وتختص اللجنة الثانية بدراسة عوائق تجارة البلدان النامية.¹

¹ - محمد عبيد محمد محمود: نفس المرجع، ص 126.

ب: قرار خاص بتحسين قواعد تسوية المنازعات والتشاور والخلافات وإجراءات الرقابة

جاء هذا القرار لتطوير قواعد تسوية المنازعات بما لا يتعارض مع نص المادة 23 من الاتفاقية العامة التعريفات والتجارة، بعد أن عرفت صعوبة في تطبيق الإجراء التوفيقى.

ج: قاعدة التمكين

إقرار قاعدة التمكين التي بموجبها تسمح الدول المتقدمة للدول النامية من اتخاذ إجراءات تنموية في المجالين الاقتصادي والاجتماعي وتقوية قدراتها التجارية، بتسهيل دخول منتجاتها إلى أسواق الدول المتقدمة وفقاً لإستثناءات المادة(32)، وتمكينها من تبادل المزايا التفضيلية فيما بينها من غير تعميمها مع باقي الدول المتعاقدة استثناءً من المادة (24) المتعلقة بالاتحادات الجمركية والمناطق الحرة.²

الفرع الرابع: جولة أوروغواي:

لا تُعد جولة أوروغواي أهم جولات (الجات) فقط بل هناك من اعتبرها أهم مفاوضات تجارية في تاريخ التجارة الدولية،³ دامت مفاوضاتها لمدة سبع سنوات ونصف، واختتمت بالتوقيع على البيان الختامي في 15 أبريل عام 1994 بمراكش بالمغرب وشهدت أكبر مشاركة للدول حيث وصلت إلى 123 دولة، ووقعت منها 117 دولة طرفاً في (الجات) 1947.

تطرقت جولة أوروغواي إلى عدة مواضيع لم يسبق أن تطرقت لها الجولات السابقة، منها موضوع التجارة في المنتجات والسلع الزراعية، وتم إدخال قطاع المنسوجات والملابس الجاهزة، كما تم إدخال قطاع

¹ - محمد عبيد محمد محمود: نفس المرجع، ص 131.

² - محمد عبيد محمد محمود: نفس المرجع: ص 113 وما بعدها.

³ - ناصر دادي عدوان: نفس المرجع، ص30.

الخدمات لأول مرة فيما عرف باتفاقية تحرير الخدمات، والمجال الخاص بالملكية الفكرية وتحرير مجالات الاستثمار ذات العلاقة بالتجارة الدولية وغيرها من المجالات مثل النفاذ إلى الأسواق وتسوية المنازعات وغيرها من المسائل.

أولاً: دوافع انعقاد أوروغواي

وجهت لاتفاقية (الجات) 1947 عدة انتقادات كادت أن تؤدي إلى فقدان ثقة الدول المتعاقدة معها ومن بين هذه الانتقادات:

عجز أجهزة (الجات) عن إصدار قرارات ملزمة للأطراف المتعاقدة، ومن ثم فالقرارات الصادرة عن أجهزتها ليس لها قوة قانونية فيمكن للأطراف المتعاقدة أن تلتزم بها أو لا تلتزم وهذا على حسب القوة الاقتصادية لتلك الأطراف.

-السماح للأطراف المتعاقدة بتقديم مبدأ الحقوق المكتسبة باستثنائها من قوانين (الجات) فكل الأنظمة التي وافقت عليها الدول قبل انضمامها تبقى سارية ، مما يجعل قوانين (الجات) أدنى من القوانين والأنظمة التي التزمت بها الأطراف قبل انضمامها إليها،و الذي يؤثر على عملها وقد يؤدي إلى تعطيل الالتزام بالعديد من نصوص الاتفاقية.¹

وجاءت الحقوق المكتسبة في القسم الثاني من اتفاقية (الجات) الذي يشمل إلتزامات الدول الأطراف التي تلتزم الدول بتطبيقها باستثناء بروتوكولات القبول المبدئي والسماح بالحقوق المكتسبة.

¹ - محمد عبيد محمد محمود: نفس المرجع، ص186.

أ: افتقار (الجات) لآلية فض النزاعات

عدم فعالية (الجات) في تسوية النزاعات التجارية بين الدول الأطراف، سواء ما أوردته كل من المادتين 22 و 23 واللتان أثبتتا فشلها الذريع في التعامل مع كل النزاعات المطروحة أمام (الجات)، كما أن اللجان المشكلة لدراسة وفحص النزاعات كانت تجد صعوبات سواء من حيث التشكيل أو في اعتماد قراراتها.

ب - زيادة اللجوء إلى القيود غير التعريفية

سعت (الجات) لتخفيض التعريفات الجمركية منذ نشأتها إلى غاية جولة طوكيو 1979، حيث تمكنت فيها من إحراز تقدم كبير في تخفيض التعريفات الجمركية على السلع، مما نجم عن ذلك نمو كبير للتجارة الدولية، و مع هذا التحرير التجاري والانفتاح النوعي للأسواق وازدياد المنافسة التجارية بين الأطراف، غير أن القيود غير التعريفية شكلت عائقاً كبيراً يحول دون تحقيق أهداف (الجات) ، وازداد اللجوء إليها بعد الكساد العالمي وما تبعه من ظهور النزعة الحمائية الجديدة.

ج-الحمائية الجديدة

في منتصف السبعينيات ضرب اقتصاديات الدول المتقدمة موجات كساد تضخمي في أسواقها، ترتب عنه ارتفاع معدلات البطالة و تقلبات في أسعار صرف عملاتها التحويلية و اختلال في ميزان مدفوعاتها بالإضافة إلى تزعزع مكانتها التجارية الدولية، و بداية بروز قوى اقتصادية جديدة منافسة لها كاليابان¹ و النمرور الآسيوية الأربعة (كوريا الجنوبية، و هونج كونج، و تايوان و سنغافورة) التي تمكنت تبوء مكانتها

¹ - ناصر داداي عدوان: نفس المرجع، ص 31.

في أسواقها من خلال جودة سلعها و انخفاض أسعارها، وانكماش الصادرات الأمريكية على هذه الدول ذات القدرة الشرائية العالية.

حرص الولايات المتحدة الأمريكية على مصالحها الاقتصادية ومكانتها الدولية، دفعها لكبح الصادرات الآسيوية وخاصة اليابانية إلى الأسواق الأمريكية وتخوفها من اكتساحها حتى في سلع كانت توفر لها مزايا نسبية فيها كالسيارات، الأدوات الكهرومنزلية والالكترونيات الدقيقة، بالإضافة إلى قلقها من إنفرادها بفرع إنتاج جديدة مثل صناعة الروبوت وتطبيقاته، من خلال وضع إجراءات المنطقة الرمادية¹ كإجراء مضاد في وجه هذه الصادرات.

قد ازداد استخدام القيود الرمادية من طرف الولايات المتحدة الأمريكية وذلك منذ استفحال أزمة الثمانينيات حيث قامت بإجراء تعديلات تشريعية في عام 1984 على الجزء (301) من قانونها التجاري لعام 1947، الذي أعطى أبعاداً جديدةً في دفاع الولايات المتحدة الأمريكية عن مصالحها الاقتصادية بحيث يخول هذا القانون الممثل التجاري الأمريكي² اتخاذ إجراءات من جانب واحد (الجانب الأمريكي) ضد أي دولة انتهكت اتفاقيات التجارة الدولية أو الدول التي تتسبب في عرقلة تجارة الولايات المتحدة الأمريكية، كما خضع قانون التجارة الكلية و القدرة التنافسية في الجزء "سوبر 301" لتعديل آخر عام 1988م الذي خول للممثل التجاري الأمريكي الحق في تحديد الدول التي تعيق صادرات الولايات المتحدة الأمريكية إليها، ووضعها في قائمة سوداء لفرض عقوبات اقتصادية كإجراء انتقامي رادع، وهذا الحق يستأثر به

¹ - يطلق الاقتصاديون مصطلح الإجراءات الرمادية " طائفة من الأساليب و الترتيبات التجارية التي تطبقها بعض الدول غالباً من خلال اتفاقيات ثنائية، من أجل تقييد الواردات من الدول الأخرى إلى أسواقها المحلية، أو من أجل زيادة صادراتها

إلى الأسواق الخارجية". نقلاً عن د إبراهيم العيسوي الجات وأخواتهاص32

² - "هو منصب وزاري بمرتبة سفير، يعمل حامله بصفة وسيط تنفيذي مع مجلس الشيوخ"

دون سواه ، كما أتاح التشريع الأمريكي للإدارة الأمريكية أن تقوم بمفاوضات ثنائية مع الدول لتسهيل نفاذ منتجاتها إلى تلك الأسواق، أو تقيد تدفقه إلى الأسواق الأمريكية .

عرفت القيود الرمادية بهذه الصفة لأنها ليست بيضاء تتفق مع مبادئ وأحكام (الجات) ولا سوداء تتعارض صراحة معها، و جاءت على ثلاث أنواع.¹

1- القيود الاختيارية على الصادرات: هي الإجراءات التي يتفق عليها الطرفان لضمان الحد الأدنى من الصادرات إلى أسواق الدول الأعضاء المتضررة دون الحيلولة إلى غلقها، وقد استخدمت الولايات المتحدة الأمريكية إجراءات الحد الطوعي على اليابان، حيث اتفقا على حجم و كمية صادرات اليابان الموجهة للسوق الأمريكية مثل السيارات و أجهزة الراديو و التلفاز و غير ذلك من المنتجات الإلكترونية، فانتهجت نفس الطريق الجماعة الاقتصادية الأوروبية ضد الصادرات الآسيوية الموجهة إلى أسواقها.

نجم عن هذه القيود زيادة في أسعار السيارات في الولايات المتحدة الأمريكية بنسبة تتراوح ما بين 12 % و 13 % ونفس الأمر بالنسبة لدول الجماعة الأوروبية.²

2- الإجراءات الاختيارية على الاستيراد: اتفاق بين دولتين أو أكثر لزيادة استيراد إحدهما من الأخرى مقابل السماح لها بنفوذ سلع إلى أسواقها، فرضت الولايات المتحدة الأمريكية إجراءات التوسع الطوعي على كل من اليابان وبعض الدول الآسيوية التي تسببت في تضرر ميزان المدفوعات الأمريكي، حيث فرضت عليها زيادة حصص الاستيراد على المنتجات الزراعية والصناعية الأمريكية مقابل السماح لهذه

¹ - محمد عبيد محمد محمود: نفس المرجع ص 239 وما بعدها.

² - محمد عبيد محمد محمود: نفس المرجع ص 241

الدول بتصدير منتجاتها بكميات محددة إليها، وقد قبلت هذه الدول الاتفاق مرغمة كما وافقت على إجراءات الحد الطوعي.¹

3: الشرط الوقائي: أوردته المادة التاسعة عشرة من اتفاقية (الجات) حيث يجيز للأطراف المتعاقدة أن تتخذ الإجراءات اللازمة لدفع الضرر على الواردات التي تسبب ضرراً جسيماً أو تهدد بحدوث ضرر جسيم على الصناعة المحلية أو الصناعة الناشئة.

تدهور الأوضاع الاقتصادية العالمية بالأخص اقتصاديات دول النامية نتيجة لانخفاض سعر صرف الدولار الأمريكي، تأثرت صادرات هذه الأخير وخاصة ان اقتصاديتها تعتمد على قطاع المحروقات الذي يعتبر المصدر الحيوي لصادراتها، ضف إلى ذلك أزمة الديون الخارجية التي عانت منها نتيجة ارتفاع أسعار الفوائد مثل عجز المكسيك سنة 1982 عن تسديد الديون المستحقة للولايات المتحدة الأمريكية و إعلان إفلاسها،² ما أدى الى عمق الفجوة بين الدول المتقدمة و الدول النامية نجم عنه قلق هذه الأخيرة على مصالحها التجارية نتيجة لعدم وفاء الدول المتقدمة بتعهداتها التي جاءت في القسم الرابع من اتفاقية (الجات) ، ومنحها معاملة تفضيلية أكثر تمييزاً مراعاةً لأوضاعها الاقتصادية.

د: الشركات متعددة الجنسيات

ازدياد دور الشركات متعددة الجنسيات³ على الصعيد الدولي واستحواذها على جزء كبير من الاستثمارات الأجنبية المباشرة، وسعيها لتحقيق لربح و تحقيق الفوائد على حساب الدول النامية من خلال اعتمادها

¹ - محمد عبيد محمد محمود: نفس المرجع، ص 242.

² - سامية فلياشي: نفس المرجع: ص 87.

³ - عرفها B.GOLDMAN بأنها: "مجموعة من الشركات المتميز و قانونياً، و التي تنتمي إلى دول عديدة، وفي نفس الوقت تكون مشروعاً اقتصادياً واحداً، أو على الأقل تنسق و تمارس نشاطاً دولياً تحت إدارة الشركة الأم".

سياسات تجارية ربحية، و ثبات تسببها في أزمات اقتصادية الدول النامية أو في طريق النمو، وعرقلة نموها.¹

فشركة (IBM) International Business Machines وهي شركة عالمية متعددة الجنسيات تعمل على تصنيع و تطوير الحواسيب و البرمجيات لتسيطر وحدها على 90% من سوق الحاسبات الإلكترونية على مستوى دول العالم الثالث.²

ازدياد حجم تجارة الخدمات ونموها بضعف نمو التجارة الدولية للسلع، ولذلك سعت الدول الأطراف إلى إدخالها ضمن المجالات الجديدة لتحرير التجارة الدولية.³

ثانيا: الإطار العام لجولة لأوروغواي

كانت الولايات المتحدة الأمريكية السباقة للدعوة إلى عقد مؤتمر وزاري بعد جولة طوكيو (1973-1979) في محاولة منها للضغط على الجماعة الاقتصادية الأوروبية للحد من إجراءات دعم الصادرات الزراعية بدعوى مخالفتها لمبادئ (الجات)، وإخلالها بقواعد المنافسة الدولية لغلق أسواقها أمام صادرات الدول الأخرى من المنتجات الزراعية، كما طرحت مسألة تحرير التجارة الدولية في الخدمات، حتى أنها تجاوزت تجارة السلع من حيث تداولها لذا كان لزاما أن يتم إدراجها ضمن جولة المفاوضات.

تم الإعلان رسميا عن انطلاق جولة أوروغواي في الاجتماع للمجلس الوزاري للجات في مدينة بونتادل إيست البحرية بأوروغواي يوم 20 سبتمبر 1986¹ تزامنا مع أزمة اقتصادية التي ضربت العالم، تم

¹ - عبد المطلب عبد الحميد: نفس المرجع، ص 53.

² - توفيق رايس: الغرياء والتنمية والتخلف، مجلة الأهرام الاقتصادي، العدد 1198، 30 ديسمبر 1991م، ص 32.

³ - محمد عبيد محمد محمود: ص 230 إلى 235.

تشكيل 15 مجموعة تفاوض لتغطية جوانب السلع و المفاوضات، و انتهت بإعلان "بونتادليست" الذي حدد برنامج إطار العمل لجولة أوروغواي، وهدفه تحقيق المزيد من التحرر و توسيع أكبر للتجارة الدولية من خلال إزالة العوائق الجمركية و القيود غير الجمركية.

بعد عديد الاجتماعات و المفاوضات بين الدول الأطراف و ما تخللها من اختلافات و مناقشات إلا أنها اختتمت، بإعلان المدير العام للجات "بيتر سوزرلاند" يوم 15 ديسمبر 1993م خلال الاجتماع الختامي لمجموعتي النفاذ إلى الأسواق و الخدمات في جنيف عن انتهاء جولة لأوروغواي، ووقع ممثلو 117 دولة من بينها 87 دولة نامية بالأحرف الأولى على الاتفاقية، على أن يتم التوقيع النهائي في اجتماع وزاري يعقد في مدينة مراكش المغربية خلال أبريل عام 1994، و هكذا انتهت أطول فترة مفاوضات في إطار الاتفاقية العامة للتعريفات و التجارة.

ثالثاً: الوثيقة الختامية لجولة لأوروغواي

احتضنت مدينة مراكش بالمغرب في 15 أبريل من عام 1994 المؤتمر الوزاري للجات لإقرار اتفاقيات و قرارات ووثائق جولة الأوروغواي عملاً بما جاء في إعلان بونتادا إيست لعام 1986، ووصل عدد الدول المشاركة في المؤتمر 123 دولة² تمثل تجارتها نحو 95% من إجمالي التجارة الدولية، وقعت منها 106 دولة على الوثيقة الختامية لنتائج جولة أوروغواي في 15 أبريل 1994، على أن تشرع الدول الموقعة

¹- UNICTAD : Trade and development report, 1994, UNITED NATIONS PUBLICATION, p 119.

²- الموقع الرسمي للمنظمة العالمية للتجارة تم اطلاق عليه يوم 2016/08/19 www.wto.org

على البدء بتنفيذ التزاماتها وفقا لما جاء في اتفاقيات المنظمة العالمية للتجارة بعد إتمام إجراءات التصديق عليها وفقا للأنظمة الدستورية لكل طرف متعاقد، على أن تسري اعتبارا من أول يناير عام 1995.¹

وقد اعتمد مؤتمر مراكش سبع وثائق تحوي نتاج سبع سنوات من التفاوض ضمت ست وعشرين ألف صفحة، و جاء جدول التزامات الدول المنفردة للوصول إلى السلع و الخدمات في عشرين ألف و خمسمائة صفحة، وزادت الوثائق الختامية عن خمسمائة صفحة و الوثائق السبع تتعلق بقبول الانضمام للمنظمة العالمية للتجارة، و إنشاء اللجنة المختصة بإجراءات إنشاء المنظمة و تحديد نطاقها و ولايتها، ودراسة الانعكاسات المالية و الإدارية المترتبة عن إنشائها و الموافقة على إصدار إعلان مراكش الملخص لنتائج جولة أوروغواي، و اعتماد الوثيقة الختامية للجولة و إحالتها للوزراء للتوقيع عليها واعتماد اتفاقية إنشاء المنظمة العالمية للتجارة و ملحقاتها من الاتفاقيات و الإعلانات و إحالتها للوزراء للتوقيع عليها.

تضمنت الوثيقة الختامية 28 وثيقة قانونية تحتوي على يلي:

الوثيقة الأولى: الاتفاق الختامي لنتائج جولة الأوروغواي للمفاوضات التجارية متعددة الأطراف

الوثيقة الثانية: بروتوكول الوصول للأسواق الخاصة بالتجارة في السلع

الوثيقة الثالثة: اتفاقية التجارة في الخدمات

الوثيقة الرابعة: اتفاقية التجارية لحقوق الملكية الفكرية

¹- جابر فهمي عمران، منظمة التجارة العالمية (نظامها القانوني و دورها في تطبيق اتفاقات التجارة العالمية، دار الجامعية الجديدة للنشر، طبعة 2009، ص 150.

الوثيقة الخامسة: اتفاقية الزراعة والإجراءات الصحية

الوثيقة السادسة: اتفاقية المنسوجات والملابس

الوثيقة السابعة: اتفاق إجراءات الاستثمار المرتبطة بالتجارة

الوثيقة الثامنة: بروتوكول جولة أوروغواي للاتفاقية العامة للتعريفات والتجارة

الوثيقة التاسعة: اتفاق قواعد المنشأ

الوثيقة العاشرة: اتفاق تفتيش ما قبل الشحن

الوثيقة الحادية عشر: اتفاقية مكافحة الإغراق

الوثيقة الثانية عشر: اتفاقية العوائق الفنية للتجارة

الوثيقة الثالثة عشر: اتفاق إجراءات ترخيص الاستيراد

الوثيقة الرابعة عشر: اتفاقية الدعم والإجراءات التعويضية

الوثيقة الخامسة عشر: اتفاق احتساب قيمة الجمارك

الوثيقة السادسة عشر: اتفاق المشتريات الحكومية

الوثيقة السابعة عشر: اتفاق إجراءات الوقاية

الوثيقة الثامنة عشر: مذكرة التفاهم حول إجراءات تسوية المنازعات

الوثيقة التاسعة عشر: عناصر النظام المتكامل لتسوية المنازعات

الوثيقة العشرين: اتفاقية قيود موازين المدفوعات

الوثيقة الحادية والعشرين: مذكرة تفسيرية للمادة الثانية من اتفاقية (الجات)

الوثيقة الثانية والعشرين: مذكرة تفسيرية للمادة 17 من اتفاقية (الجات) (المعاملة التفضيلية)

الوثيقة الثالثة والعشرين: مذكرة تفسيرية للمادة 24 من اتفاقية (الجات) (الترتيبات الإقليمية)

الوثيقة الرابعة والعشرين: مذكرة تفسيرية للمادة 25 من اتفاقية (الجات) (تنظيم الإعفاءات)

الوثيقة الخامسة والعشرين: مذكرة تفسيرية للمادة 28 من اتفاقية (الجات) (تعديل التنازلات)

الوثيقة السادسة والعشرون: مذكرة تفسيرية للمادة 35 من اتفاقية (الجات)

الوثيقة السابعة والعشرين: أسلوب عمل (الجات) (آلية مراجعة السياسات التجارية)

الوثيقة الثامنة والعشرين: القرار الوزاري لتعويض الدول النامية المستوردة للغذاء والأقل نمواً.

تضمنت الوثيقة الختامية لجولة الأوروغواي جزئين أولهما النصوص القانونية التي أخذت شكل

اتفاقيات والثاني القرارات الوزارية والمذكرات التفسيرية.

المبحث الثاني: المنظمة العالمية للتجارة كآلية منظمة لقواعد نظام الدفاع التجاري

تجسد مشروع إنشاء منظمة التجارة العالمية التي حلت محلها الاتفاقية العامة للتعريفات والتجارة 1994 لتبدأ معها مرحلة جديدة في تحرير التجارة الدولية وتحريرها من مختلف العراقيل، وإنشائها يدل على تباين القصور الذي كان يعتري (الجات) من إمكانياتها من احتواء كل الاتفاقيات ومواكبة التطورات الحاصلة في التجارة الدولية، وعدم قدرتها على التحكم في الممارسات السياسات التجارية غير المشروعة التي تنتهجها بعض الدول والتي كانت تضر بمصالح الآخرين.

الاستعانة بالمنظمة العالمية للتجارة في عملها على عدة أجهزة من أجل ضمان أكبر فعالية وكفاءة للتسيير الأحسن للتجارة الدولية، كما أنها لم تتخلّ عن المبادئ التي وضعتها (الجات) 1947، وأخذت بنفس المبدأ عملها والمتمثل في تحرير التجارة الدولية عن طريق المفاوضات بين الدول الأعضاء في المنظمة. ولهذا إرتأينا أن نتطرق في هذا المبحث إلى ماهية المنظمة العالمية للتجارة وأجهزتها، وإحاطة كل جهاز بدراسة لما لها من أهمية في بحثنا مع بيان اختصاصه وآليات عمله هذا أولاً، ثم نعرض على أهم المؤتمرات الوزارية للمنظمة العالمية للتجارة منذ نشأتها إلى غاية مؤتمر بوينس آيرس وذكر أهم ما جاء فيها من قرارات تتعلق باتفاقيات الدفاع التجاري للمنظمة العالمية للتجارة.

المطلب الأول: ماهية المنظمة العالمية للتجارة

بعد أن حلت (الجات) مكان المنظمة العالمية للتجارة وبعد عدة عقود عملها على تحرير التجارة الدولية من القيود التعريفية و غير التعريفية التي كانت تقف حائلاً دون نموها، وصلت (الجات) إلى مرحلة لم تتمكن فيها من مسايرة المسائل و القضايا المطروحة عليها، و خلال جولة مفاوضات الاوروغواي

الشهيرة تيقنت الدول أنه حان الوقت لإعلان إنشاء المنظمة العالمية للتجارة لتكون الركيزة الثالثة في النظام الاقتصادي الدولي الذي تم الاتفاق عليه غداة إنتهاء الحرب العالمية الثانية.

سنتاول بالدراسة في هذا المطلب ماهية المنظمة العالمية للتجارة، التي تم المصادقة على إنشائها بعد عدة عقود من الزمن، كما نتطرق بالدراسة إلى أجهزتها لتبيان دور كل جهاز واختصاصه و التعديلات الهامة التي أضيفت لها عن سابقتها زمن (الجات).

الفرع الأول: تعريف المنظمة العالمية للتجارة

أنشئت المنظمة العالمية للتجارة لتحل محل سكرتارية (الجات) بعد اختتام جولة الأورغواي بالتوقيع على اتفاقية مراكش في 15 أبريل 1994، كانت تضم المنظمة في عضويتها وقت إنشائها 110 دولة أغلبها من الدول النامية حيث بلغ عددها 85 دولة في حين كانت طلبات الانضمام تقدر ب 29 طلب مودع من قبل الدول التي تريد الانضمام إلى المنظمة.¹

حظيت المنظمة التجارة العالمية بعدة تعريفات منها:

- على أنها منظمة اقتصادية دولية تملك صلاحيات قانونية مستمدة من الاتفاقيات المنشئة لها، وتخولها وضع الضوابط والمبادئ الحاكمة لسياسات أعضائها التجارية واتخاذ التدابير وإصدار التوصيات أو القرارات ذات القوة الإلزامية بشأن تعاملاتهم التجارية في السلع والخدمات.²

¹- عبد المطلب عبد الحميد: الجات اليات منظمة التجارة العالمية (من أوروغواي لسياتل وحتى الدوحة) دار الجامعية 2005، ص175.

²- محمد عبيد محمد محمود : نفس المرجع، ص368.

-ومنهم من عرفها على أنها: " منظمة دولية تعمل على حرية التجارة العالمية من خلال انتقال السلع والخدمات والأشخاص بين الدول وما يترتب على ذلك من آثار اقتصادية وسياسية واجتماعية وثقافية وبيئية وحماية الملكية الفكرية.¹

-ومنهم من عرفها على أنها: " منظمة اقتصادية عالمية النشاط ذات شخصية قانونية مستقلة وتعمل ضمن منظومة النظام التجاري الدولي وتقويته في مجال تحرير التجارة الدولية، وزيادة التبادل الدولي والنشاط الاقتصادي العالمي، وتقف على قدم المساواة مع صندوق النقد الدولي والبنك الدولي، في رسم وتوجيه السياسات الاقتصادية الدولية المؤثرة على الأطراف المختلفة في العالم، للوصول إلى إدارة أكثر كفاءة وأفضل للنظام الاقتصادي العالمي".²

-وتم تعريفها على أنها منظمة اقتصادية دولية تملك صلاحيات قانونية مستمدة من الاتفاقيات المنشئة لها، وتخولها وضع الضوابط والمبادئ الحاكمة لسياسات أعضائها التجارية واتخاذ التدابير وإصدار التوصيات أو القرارات ذات القوة الإلزامية بشأن تعاملاتهم التجارية في السلع والخدمات.³

الفرع الثاني: أجهزة المنظمة العالمية للتجارة

ككل المنظمات الدولية الاقتصادية، يتكون هيكل المنظمة العالمية للتجارة من عدة أجهزة تسهر على مباشرة المهام التي أوكلت لها لتحقيق أهداف المنظمة، اعتمدت المنظمة على مبدأ تعدد الأجهزة داخلها

¹ - سهيل حسين الفتلاوي: منظمة التجارة العالمية، دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان، 2006، ص45.

² - عبد المطلب عبد الحميد: نفس المرجع، ص176.

³ - محمد عبيد محمد محمود: نفس المرجع، ص368.

لتقسيم العمل بين مختلف الأجهزة، لضمان فعالية أكبر وسرعة في اتخاذ القرارات إلى جانب مراعاة تحقيق المساواة بين الدول الأعضاء، وتتكون أجهزة المنظمة من:

أولاً: المؤتمر الوزاري

يعد المؤتمر الوزاري للمنظمة العالمية للتجارة أعلى جهاز في المنظمة، يجتمع مرة كل عامين،¹ يقوم بمهام المنظمة، ويتخذ الإجراءات اللازمة لهذا الغرض وله السلطة في اتخاذ القرارات في جميع المسائل التي ينص عليها أي من الاتفاقيات التجارية متعددة الأطراف، بناء على طلب أحد الأعضاء.²

يتكون المؤتمر الوزاري من ممثلي جميع الدول الأعضاء، في الغالب يكون هؤلاء الممثلين وزراء التجارة أو الاقتصاد في بلدانهم،³ ولكل عضو صوت واحد،⁴ فهو يعد بمثابة الجمعية العامة للمنظمة.

يتمتع المؤتمر الوزاري باختصاصات واسعة النطاق تشمل جميع المسائل التي تدخل في نطاق اختصاص المنظمة والمسائل التي وردت في الاتفاقيات الملحقه، بالرغم من الاختصاصات الواسعة للمؤتمر إلا أننا سنحاول أن نسلط الضوء على أهم اختصاصاته:

- يملك المؤتمر الوزاري وحده سلطة دون غيره في اتخاذ قرارات انضمام الدول، والأقاليم الجمركية للمنظمة، وهذا باتفاق أغلبية ثلثي أعضاء المنظمة،⁵ وفقاً لما نصت عليه المادة 12 من اتفاقية مراكش

¹ - محفوظ لشعب، المنظمة العالمية للتجارة، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2007، ص 37.

² - محمود محمد أبو العلا، نظم التجارة الدولية، دار الجميل، 2011، ص 33.

³ - إبراهيم بن ناصر الناصر، منظمة التجارة العالمية وأثارها الثقافية (الحالة السعودية)، دار طيبة، 2007، ص 7.

⁴ - المادة 1/9 من اتفاقية مراكش.

⁵ - محمود محمد أبو العلا، الجات (النصوص الكاملة للاتفاقية العامة للتعريفات والتجارة والقرارات المصدرة لها في مصر،

دار الجميل، ص 30.

على أن: "أي دولة أو إقليم جمركي منفصل يملك استقلالاً ذاتياً كاملاً في إدارة علاقاته التجارية الخارجية و المسائل الأخرى المنصوص عليها في هذا الاتفاق و في الاتفاقيات التجارية متعددة الأطراف أن ينضم إلى هذا الاتفاق بالشروط التي يتفق عليها بينه و بين المنظمة و يسري هذا الانضمام على هذا الاتفاق و على الاتفاقيات التجارية متعددة الأطراف الملحقه به".

- كما يختص بتعديل اتفاقية إنشاء المنظمة والاتفاقيات متعددة الأطراف لكل من الدول الأعضاء في المنظمة العالمية للتجارة، ومجالس شؤون التجارة في السلع، والخدمات وحقوق الملكية الفكرية، عرض اقتراح التعديلات على المؤتمر الوزاري وهو وحده الذي يختص بمناقشة التعديلات وإقرارها، ونصت المادة العاشرة من اتفاقية مراكش" لكل عضو في المنظمة أن يعرض على المؤتمر الوزاري اقتراحاً لتعديل أحكام هذه الاتفاقية أو الاتفاقيات التجارية متعددة الأطراف في الملحق (1). فينفرد المؤتمر دون أجهزة المنظمة بمسألة تعديل اتفاقية مراكش، والاتفاقيات التجارية متعددة الأطراف.

لكل دولة في المنظمة العالمية للتجارة، أو أي من التكتلات الاقتصادية أن يعرض على المؤتمر الوزاري اقتراح تعديل أحكام اتفاقية إنشاء المنظمة أو الاتفاقيات التجارية متعددة الأطراف في كل من قطاعات السلع والخدمات وحقوق الملكية الفكرية. ولكل من مجلس التجارة المتصلة بالملكية الفكرية، ومجلس التجارة في السلع، ومجلس التجارة المتصلة بالخدمات أن يعرض على المؤتمر الوزاري اقتراح لتعديل أحكام الاتفاقيات التجارية متعددة الأطراف في قطاعات السلع والخدمات وحقوق الملكية الفكرية، أي أن الاقتراح بالتعديل المقدم من قبل هذه المجالس يكون في مجال قطاع التجارة الذي يشرف على تطبيقه.

في خلال مدة 90 يوم من تقديم الاقتراح بالتعديل إلى المؤتمر الوزاري، يقوم هذا المؤتمر باتخاذ قرار بتوافق الآراء بتقديم هذا الاقتراح إلى أعضاء المنظمة للموافقة عليه. وإذا لم يتحقق توافق الآراء (أي

باعتراض عضو واحد) في خلال هذه الفترة يقرر المؤتمر الوزاري بأغلبية ثلثي أعضاء المنظمة ما إذا كان التعديل المقترح سيعرض على الأعضاء لقبوله.

وإذا قرر المؤتمر الوزاري مدة أطول من تاريخ تقديم الاقتراح إليه فإن قراره بتقديم الاقتراح بالتعديل للأعضاء للموافقة عليه يُتخذ بأغلبية الأعضاء الحاضرين،¹ تكون على حسب ما يشتمل عليه طلب الاقتراح بالتعديل من مسائل، ومدى أهمية الحكم المراد تعديله، لذا وجب علينا أن نفرق بين الحالات التالية:

الحالة الأولى: يجب فيها أن يصدر القرار بالتعديل بالإجماع من جميع أعضاء المنظمة، في المسائل الملزمة بالإجماع والتقنين بحق الفيتو في مجال التجارة الدولية وهي:

- إذا كان الاقتراح بالتعديل يتعلق بالمادة العاشرة من اتفاقية إنشاء المنظمة والتي تدرس أحكام التعديل.

- إذا كان الاقتراح بالتعديل في طريقة اتخاذ القرارات في المنظمة² يتعلق بمبدأ معاملة الدولة الأكثر رعاية وبالالتزام الأعضاء بمبدأ عدم التمييز في مجال التجارة في السلع.³

- إذا كان الاقتراح بالتعديل يمس بالفقرة الأولى من المادة 1 من اتفاقية التجارة في الخدمات والمتعلقة بالالتزام الأعضاء بمبدأ معاملة الدولة الأكثر رعاية إذا كان الاقتراح بالتعديل يتعلق بمبدأ معاملة الدولة الأكثر رعاية في اتفاقية الجوانب المتصلة بالتجارة لحقوق الملكية الفكرية.

¹ - إبراهيم أحمد خليفة : النظام القانوني لمنظمة التجارة العالمية دراسة نقدية، دار الجامعة الجديدة طبعة 2008، ص 47 و ما بعدها.

² - المادة 9 من اتفاقية مراكش لإنشاء المنظمة العالمية للتجارة.

³ - أحمد جامع : اتفاقات التجارة العالمية، وشهرتها الجات، الجزء الأول، دار النهضة العربية، 2001، ص 60.

الأصل في نظام التصويت في المنظمة العالمية للتجارة أن تستمر في اتخاذ القرارات بتوافق الآراء حسب الممارسة المتبعة بموجب اتفاقية (الجات) 1947، ولكن هناك مسائل يلزم الإجماع عليها، وتقنين حق الفيتو في مجال التجارة الدولية وهي:

إن كان التعديل يتعلق بالمادة العاشرة من اتفاقية إنشاء المنظمة والتي تنظم أحكام التعديل.

يلاحظ أن المنظمة العالمية للتجارة عززت إطارها المؤسسي باستحداث المؤتمر الوزاري وتحديد صلاحياته واختصاصاته واليات عمله وكيفية اتخاذ قراراته، وهذا على أعلى مستوى هرم المنظمة لضمان استقرار ولتجنب الخلافات بين الدول الأعضاء لتفعيل أكبر لدور المنظمة في التحرير وتسيير التجارة الدولية.

ثانياً: المجلس العام

يتألف المجلس العام من ممثلي جميع الدول الأعضاء في المنظمة العالمية للتجارة، ويجتمع كقاعدة عامة كلما اقتضت الضرورة، ويتكون من ممثلي جميع الدول الأعضاء،¹ و جرت العادة أن يجتمع مرة واحدة على الأقل شهرياً.

للمجلس عدة وظائف، منها ما يسند إليه من المؤتمر الوزاري بالإضافة إلى اختصاصات أخرى تتمثل في فض المنازعات التجارية، وفحص السياسات التجارية،² وتخضع للمجلس العام جميع المجالس واللجان الفرعية ومجموعات العمل.¹

¹ - الفقرة 2 من المادة 4 من اتفاقية مراكش لإنشاء المنظمة العالمية للتجارة

² - الموقع الرسمي للمنظمة العالمية للتجارة تم الإطلاع عليه يوم 09/02/2014 www.wto.org

يتفرع تحت المجلس العام ثلاثة مجالس رئيسية هي:

- مجلس لشؤون التجارة في السلع، ويشرف على سير اتفاقيات التجارة متعددة الأطراف الواردة في الملحق (أ).

- مجلس لشؤون التجارة في الخدمات، ويشرف على سير الاتفاقية العامة للتجارة في الخدمات
- مجلس لشؤون الجوانب المتصلة بالتجارة من حقوق الملكية الفكرية، ويشرف على سير اتفاقية الجوانب المتصلة بالتجارة من حقوق الملكية الفكرية.

وتؤدي هذه المجالس المهام التي يكلفها بها المجلس العام والمهام التي تعهدا إليها الاتفاقيات الخاصة بكل منها، وعليها أن تضع اللوائح الداخلية المنظمة لطريقة عملها تحت إشراف المجلس العام وبموافقته، وتكون العضوية في هذه المجالس مفتوحة لممثلي جميع الأعضاء ولها أن تجتمع كلما دعت الضرورة للقيام بمهامها.

ويحق للمجالس المشار إليها أن تنشئ أجهزة فرعية لها حسب الضرورة، وتضع كل من هذه الأجهزة الفرعية أنظمتها الداخلية بموافقة المجلس العام (المادة 6/4)² وبالفعل تشكلت لجان فرعية من مجلس شؤون التجارة في السلع منها لجان للوصول إلى الأسواق، والزراعة، والتدابير الصحية والصحة النباتية، والقيود الفنية على التجارة، وإجراءات الدعم والرسوم التعويضية، ولمكافحة الإغراق، ولتقدير القيمة الجمركية، والقواعد المنظمة، ولتراخيص الاستيراد، ولإجراءات الاستثمار المرتبطة بالتجارة، وللوقاية.

¹ - أوليفيه بلين: منظمة التجارة العالمية، المركز العالمي لدراسات وأبحاث الكتاب الأخضر، دار الكتاب، الطبعة الأولى 2005، ص 23.

² - محمود محمد أبو العلا: الجات (النصوص الكاملة للاتفاقية العامة للتعريفات والتجارة و القرارات المصدرة لها في مصر، دار الجميل، ص 21.

وينفرد المجلس العام باختصاصين:

أ: الاختصاص الحلولي

كان الهدف من إنشاء المجلس العام هو أن يطّلع بمهام المؤتمر الوزاري في الفترات التي تفصل بين اجتماعاته المنعقدة مرة على الأقل كل سنتين، ذلك أن المجلس العام له صفة الاستمرارية إذ أنه يجتمع حسبما يكون ذلك مناسباً، ويقصد بالاستمرارية قابلية الجهاز للانعقاد في أي وقت يتم تحديده، إن كل الاختصاصات السابق بيانها بشأن المؤتمر الوزاري، يباشرها مؤتمر المجلس وهي اختصاصات عامة وشاملة وتتعلق بالمسائل الأساسية، وبعبارة أخرى فاختصاص المجلس في هذه المسائل في هذه الفترة هو اختصاص حلولي.

ب: الاختصاص الإسنادي

إذا كان المؤتمر الوزاري هو المختص بإنشاء لجان التجارة والتنمية، وقيود ميزان المدفوعات والميزانية والمالية والإدارة، فإن المجلس العام يقوم بإسناد ما يراه من مهام إلى هذه اللجان وفقاً لما جاء في الفقرة 7 من المادة 4.¹

المجلس العام هو الذي يضع قواعد إجراءاته لتحقيق أهدافه ومسؤولياته، ويقر قواعد إجراءات كل من اللجان الفرعية التي أنشأها المؤتمر الوزاري، ومجلس السلع والخدمات وحقوق الملكية الفكرية، ويعهد إليها ما يراه من مهام، وللمجلس الإشراف على هذه اللجان والمجالس، ويجب أن تقدم تقارير بكافة أنشطتها

¹ - أحمد جامع: اتفاقات التجارة العالمية، وشهرتها الجات، الجزء الأول، دار النهضة العربية، 2001، ص 64.

بصورة منتظمة، كما له سلطة اعتماد تفسيرات اتفاقية إنشاء المنظمة والاتفاقيات التجارية متعددة الأطراف.¹

تختلف طبيعة اختصاصات المجلس العام فهي إما أن تكون إدارية، أو رقابية أو قضائية.

أ: الاختصاص الإداري

يعتمد المجلس العام الأنظمة المالية وتقديرات الميزانية السنوية للمنظمة بعد أن تقدم لجنة الميزانية والمالية والإدارة بتوصياتها بشأنها إليه، ويجب أن يوافق المجلس على هذه التقديرات بأغلبية ثلثي الأعضاء الحاضرين على أن تتضمن هذه الأغلبية أكثر من نصف أعضاء المنظمة.²

ب: الاختصاص الرقابي

يباشر المجلس العام اختصاصا رقابيا هاما في إطار منظمة التجارة العالمية، فقد منحه الفقرة 4 من المادة 4 من اتفاقية مراكش الحق في الانعقاد " حسبما يكون ذلك مناسبا للاضطلاع بمسؤوليات جهاز مراجعة السياسة التجارية المشار إليها في آلية مراجعة السياسة التجارية".

ج: الاختصاص القضائي

ينعقد المجلس العام حسبما يكون ذلك مناسبا للاضطلاع بمسؤوليات جهاز تسوية المنازعات المشار إليه في وثيقة التفاهم الخاصة بتسوية المنازعات. ويلحق بهذا الاختصاص اشتراك المجلس العام مع المؤتمر الوزاري في منحهما دون غيرهما سلطة اعتماد تفسيرات اتفاقية مراكش واتفاقيات التجارة متعددة الأطراف،³

¹ - الفقرة 4 من المادة 4 من اتفاقية مراكش.

² - الفقرة 7 من المادة 4 من اتفاقية مراكش لإنشاء المنظمة العالمية للتجارة.

³ - Otmame Bekenniche, l'Algerie, le Gatt et L'omc, l'Office des puplication universitaires, Alger, 2006, p64.

إلى جانب ممارسة سلطتهما في حالة تفسير اتفاق تجارة متعددة الأطراف الواردة في الملحق رقم (1)، حسب الفقرة 2 المادة 9 من اتفاقية مراكش.¹

ينفرد المجلس بوضع ترتيبات إقامة التعاون مع كل المنظمات الدولية الحكومية غير حكومية² التي لها مسؤوليات تتصل بمسؤوليات منظمة التجارة العالمية،³ إذن فمن اختصاص المجلس العام إبرام الاتفاقيات مع المنظمات الدولية الحكومية، حيث ينتج عن ذلك منح المنظمة العالمية للتجارة الشخصية القانونية،⁴ والهدف من إقامة هذه العلاقات هو تحقيق أكبر من التناسق في وضع السياسة الاقتصادية العالمية بالتعاون على النحو المناسب مع صندوق النقد الدولي والبنك للإنشاء والتعمير والوكالات التابعة لهما.

ثالثاً: الأمانة أو السكرتارية

تطرقت المادة السادسة من اتفاقية مراكش إلى الأمانة باعتبارها واحدة من الأجهزة الرئيسية للمنظمة، تؤدي المهام الإدارية بواسطة عدد من الموظفين الدوليين يشرف عليها مدير عام يعينه المؤتمر الوزاري ويعتمد الأنظمة التي تحدد سلطاته وواجباته وشروط خدمته وفترة شغله للمنصب.⁵

أما المدير العام هو الموظف الإداري الأعلى في الجهاز الإداري بالمنظمة ومن أهم اختصاصاته:

¹ - مصطفى سلامة: منظمة التجارة العالمية (النظام الدولي للتجارة الدولية)، دار الجامعة الجديدة الطبعة الأولى 2006، ص42.

² - إبراهيم أحمد خليفة، نفس المرجع، ص 73.

³ - الفقرة 1 من المادة 5: اتفاقية مراكش لإنشاء المنظمة العالمية للتجارة

⁴ - مصطفى سلامة: نفس المرجع، ص43.

⁵ - محفوظ لشعب، نفس المرجع، ص40.

تعيين موظفي الأمانة، ويحدد واجباتهم وشروط خدمتهم وفقا للقواعد المعتمدة من المؤتمر الوزاري، أما مسؤولية المدير العام فهي مسؤولية دولية بحتة، فعليه ألا يقبل في قيامه بواجبه تعليمات من أي حكومة أو جهة خارج المنظمة.¹

ومن مهامه أيضا:

- المشاركة في اجتماعات المؤتمرات الوزارية والمجلس العام.
- اعتماد تقارير عن نشاط المنظمة ويقدمها للمؤتمر الوزاري.
- اعتماد مشروع جدول الأعمال واعتماد مشروع الميزانية.
- تلقي طلبات الانضمام إلى عضوية منظمة التجارة العالمية.

و يساعد المدير العام للأمانة أربعة نواب و الموظفين يبلغ عددهم حوالي 500 موظف،² وحرصا على تأدية مهامهم على أكمل وجه سواء في دولة المقر أو خارجها فإنها أوجبت على كل دولة عضو في المنظمة أن تمنح موظفي المنظمة وممثلي الأعضاء الامتيازات و الحصانات التي تكفل استقلالية ممارستهم لوظائفهم المتصلة بعمل المنظمة (المادة 3/8 من اتفاقية مراكش) و تحديدا لنوع الحصانات و الامتيازات الواجب منحها لموظفي المنظمة أقرت نفس المادة في فقرتها 4 أنها مماثلة للامتيازات و الحصانات المنصوص عليها في اتفاقية امتيازات و حصانات الوكالة المتخصصة المعتمدة من الجمعية العامة للأمم المتحدة في 21 نوفمبر 1947.³

¹ - المادة 6 من اتفاقية مراكش.

² - سهيل حسن الفتلاوي: موسوعة المنظمات الدولية (نظرية المنظمة الدولية الجزء الأول)، الحامد، الطبعة الأولى، 2011، ص 291.

³ - محمد عبيد محمد محمود: نفس المرجع، ص 422.

كما أن لموظفي المنظمة مسؤوليات دولية ينبغي عليهم التقيد بفرضياتها و هذا ما نصت عليه المادة 4/6 من اتفاقية مراكش "تكون مسؤولية المدير العام و مسؤوليات موظفي الأمانة من حيث طبيعتها مسؤوليات دولية بحثه، و لا يجوز للمدير العام و لا لموظفي الأمانة أن يسعوا أو أن يقبلوا في معرض قيامهم بواجباتهم تعليمات من أي حكومة أو جهة أخرى خارج المنظمة، وعليهم أن يمتنعوا عن أي عمل قد ينعكس بصورة سلبية على مركزهم كموظفين دوليين، وعلى أعضاء المنظمة أن يحترموا الطابع الدولي لمسؤوليات المدير العام و موظفي الأمانة و ألا يحاولوا التأثير عليهم في أداء واجبهم"

لا يجوز للمدير العام ولا لنوابه ولا موظفي المنظمة أن يقبلوا أي تعليمات من أي دولة أو أي جهة خارجية حفاظا على الصورة الدولية للأمانة.¹

لا يقتصر دور المدير العام على ما أورده المادة السابعة من اتفاقية مراكش، ومن ثم لا يكمن دور الأمانة على مجرد القيام بمهام إدارية تتصل بتقديرات الميزانية السنوية للمنظمة و بياناتها المالية، بل يجب عليها النظر في كافة الاتفاقيات الملحقة باتفاقية مراكش حيث تضمنت اختصاصاتها جهتين إحداهما فنية و الأخرى قانونية،² فالمادة 27 من مذكرة التفاهم نصت على أن " أ- تتولى الأمانة مسؤولية مساعدة فرق التحكيم بوجه خاص في الجوانب القانونية و التاريخية و الإجرائية للأمر المعروضة و تقدم الدعم الكتابي و الفني .

¹ - جابر فهمي عمران: منظمة التجارة العالمية (نظامها القانوني ودورها في تطبيق اتفاقات التجارة العالمية) دار الجامعة الجديدة للنشر، طبعة 2009، ص 297.

² - إبراهيم أحمد خليفة، نفس المرجع، ص 76.

تساعد الأمانة الأعضاء فيما يتصل بتسوية المنازعات بناء على طلب الأعضاء إلا انه قد تكون هناك حاجة أيضا إلى تقديم مشورة ومساعدة إضافيتين في مجال تسوية المنازعات للأعضاء من البلدان النامية".¹

ولهذه الغاية تتيح الأمانة خبيرا قانونيا مؤهلا من قسم التعاون الفني في المنظمة لأي عضو يطلبه من البلدان النامية، ويساعد هذا الخبير عضو من البلدان النامية بطريقة تضمن استمرار الحياد للأمانة.

وفي نفس السياق جاء البند (ج) من الملحق (3) المتعلق بآلية استعراض السياسة التجارية، فجاز استعراض السياسة التجارية يستند في مباشرة مهامه على وثائق أهمها:

"تقرير الأمانة على مسؤولياتها استنادا إلى المعلومات المتاحة وتلك التي يقدمها العضو المعني أو الأعضاء المعنيين، وتلتمس الأمانة توضيحات من العضو المعني أو الأعضاء المعنيين بشأن سياساتها وممارساتها التجارية".²

وعليه فإن المهمة الأساسية لأمانة المنظمة العالمية للتجارة تتمثل في تقديم المساندة الفنية للمجالس واللجان المختلفة و المؤتمرات الوزارية، وتقديم المساندة الفنية للبلدان النامية و تعمل على تحليل التجارة الدولية بالإضافة إلى إطلاع الجمهور ووسائل الإعلام بشؤون المنظمة العالمية للتجارة.³

¹ - المادة 27 من الملحق 2 المتعلقة بالتفاهم بشأن القواعد والإجراءات التي تحكم تسوية المنازعات.

² - مصطفى سلامة: منظمة التجارة العالمية (النظام الدولي للتجارة الدولية)، دار الجامعة الجديدة الطبعة الأولى 2006، ص45.

³ - سهيل حسن الفتلاوي: موسوعة المنظمات الدولية (نظرية المنظمة الدولية الجزء الأول)، الحامد، الطبعة الأولى، 2011، ص 291.

الفرع الثاني: أوجه التشابه والاختلاف في التنظيم القانوني للجات و المنظمة العالمية

للتجارة

إن الاختلاف القانوني بين (الجات) 1947 واتفاقيات (الجات) 1994 لا يعني انعدام الرابط القانوني فيما بينهما، حيث أنه من المعلوم أن سكرتارية (الجات) 1947 حلت محلها المنظمة العالمية للتجارة،¹ لذا وجب علينا تسليط الضوء على جوانب العلاقة والاختلاف بين الاتفاقيتين في النقاط التالية:

كانت سكرتارية (الجات) 1947 تسهر على تطبيق النصوص والقواعد المنصوص عليها في الاتفاقية، أهمها تحرير التجارة الدولية، وفي فترة زمنية معينة بعد العديد من الجولات تبين محدودية (الجات) 1947 في مواكبة التطور الهائل الذي شهدته التجارة الدولية، وفي مؤتمر مراكش 1994 اتخذت الدول الأطراف قرارا بإنشاء المنظمة العالمية للتجارة وعلى إثره تم إنشاء لجنة أطلق عليها اسم "اللجنة التحضيرية" اوكلت لها مسؤوليات الإعداد لمؤتمر التطبيق الوزاري الخاص بإعلان قيام منظمة التجارة العالمية ودخولها حيز التنفيذ، وتلقي طلبات الانضمام إلى عضوية المنظمة من طرف الأطراف المتعاقدة في نظام (الجات) وغيرها لتقديمها إلى لجان الفحص والدراسة وفقا لما تتطلبه الاتفاقية المنشئة للمنظمة، وعليه تولت المنظمة العالمية للتجارة إدارة النظام التجاري العالمي بصورة أكثر شمولاً في مجالات التجارة الدولية، على نطاق واسع في السلع الزراعية و الصناعية و الخدمات و الملكية الفكرية و الاستثمار بل تعدت إلى الجوانب المؤثرة في التجارة.

ان المنظمة العالمية للتجارة عملت على تحقيق أهداف (الجات) 1947 والأهداف التي لم تتمكن من تحقيقها، مع سعيها إلى تحقيق الأهداف المستقبلية لصالح النظام التجاري الدولي.

¹ - جابر فهمي عمران: منظمة التجارة العالمية (نظامها القانوني ودورها في تطبيق اتفاقات التجارة العالمية) دار الجامعة الجديدة للنشر، طبعة 2009 ص 292.

(الجات) 1947 كانت الأساس و المرجع للمنظمة العالمية للتجارة في عملها، و قد ورد نص في الفقرة 2 من المادة 7 من اتفاقية مراكش¹ التي نص على أن: "تبني الأنظمة المالية، حيثما كان ذلك عمليا على أنظمة و ممارسات اتفاقية (الجات) 1947، و الفقرة 1 من نفس المادة نصت على أن: "تكون الأعضاء الأصلية في منظمة التجارة العالمية هي أطراف متعاقدة في اتفاقية (الجات) 1947 و ذلك من تاريخ نفاذ الاتفاقية الحالية".²

كما نصت المادة 14 على أن "تفتح هذه الاتفاقية للقبول بالتوقيع أو بغيره من الوسائل، من جانب الأطراف المتعاقدة في اتفاقية (الجات) 1947".³

مما سبق ذكره فإن المنظمة العالمية للتجارة تستند في بعض جوانب ممارساتها على ما كان ساري العمل به في اتفاقية (الجات) 1947 بحيث لا يمكن لها أن تستغني عن خبرتها التي اكتسبتها طوال عدة عقود من عملها، حيث تمكنت من خلالها من إرساء قواعد النظام التجاري الدولي وكيفية تناولها للمواضيع المطروحة أمامها للتفاوض والجولات التي مهدت لإنشاء المنظمة العالمية للتجارة، وعليه فإن هذه الأخيرة تربطها علاقة وطيدة و متداخلة ب(الجات) 1947 بحيث أن الأولى ماهي إلا تطوير لأداء الثانية عبر إدخال قواعد جديدة مواكبة للتطور الحاصل في التجارة الدولية و لتوسيع دوائر معاملتها التجارية والسلعية والخدماتية في إطار منظومة قانونية معدلة ومستحدثة لتنظيم السياسات الخارجية للدول الأعضاء.

من أهداف المنظمة العالمية للتجارة أن تشرف على تنفيذ وتطبيق اتفاق مراكش وتعد اتفاقية (الجات) 1947 واحدة من تلك الاتفاقيات.

¹ - الفقرة 2 من المادة 7 من اتفاقية مراكش.

² - الفقرة 1 من المادة 7 من نفس الاتفاقية

³ - المادة 14 من نفس الاتفاقية.

تتميز المنظمة العالمية للتجارة عن (الجات) بالية أفضل وأكثر كفاءة في فض المنازعات، ومراجعة السياسات التجارية، حيث أصبحت كل الدول الأعضاء متساوية في الحقوق المتعلقة بفض النزاعات دون تمييز بينها سواء كانت دولة متقدمة أو نامية.

إن منظمة التجارة العالمية لها صفة الإلزام لأعضاء المنظمة فيما يتم الاتفاق عليه وما يتم الوصول إليه فيما يتعلق بفض المنازعات وما يتخذ من قرارات داخل المنظمة، بينما كانت سكرتارية (الجات) ليس لها هذه الصفة.

سكرتارية (الجات) كانت تعتبر جهاز مؤقت يتم في إطاره وضع قواعد وضوابط التجارة الدولية بينما في منظمة التجارة العالمية يوجد جهاز دائم بالياته لإدارة النظام التجاري العالمي وهو ما يحقق نتائج أكثر فعالية وكفاءة.

كان من الممكن خلال جولة المفاوضات المتعاقبة أثناء سكرتارية (الجات) وقبل جولة أوروغواي يمكن للأعضاء عقد اتفاقيات جانبية بين عدد من الدول وتشرف سكرتارية (الجات) على تنفيذها، بينما في المنظمة العالمية للتجارة أصبحت تشرف فقط على الاتفاقيات التي يوقع عليها كل الدول الأعضاء في المنظمة.¹

كان بإمكان الدول في إطار (الجات) منع إصدار قرارات فيما يتعلق بفض المنازعات بناء على ما يتم التوصل إليه من خلال البحث والدراسة للنزاع، الأمر الذي ترتب عليه عجز سكرتارية (الجات) في الفصل بين الأطراف المتنازعة واستمرار النظر في الحالة لفترات طويلة جداً، بينما في إطار المنظمة العالمية للتجارة فلا يكون بإمكان أي دولة أو طرف رفض أو منع صدور القرارات من آلية فض المنازعات، ولكن

¹ - أحمد جامع: اتفاقات التجارة العالمية، وشهرتها الجات، الجزء الأول، دار النهضة العربية، 2001، ص 102.

يمكن الطعن في القرارات، وفي حالة الطعن تقوم هيئة الطعن بالاستئناف بالنظر في الأمر ويصبح قرار هيئة الاستئناف ملزماً لجميع الأطراف.¹

أما فيما يخص الانضمام للمنظمة العالمية للتجارة يكون بالموافقة على جميع الاتفاقيات بدون استثناء.

المطلب الثاني: المؤتمرات الوزارية للمنظمة العالمية للتجارة:

يعتبر المؤتمر الوزاري أعلى جهاز في منظمة التجارة العالمية يجتمع مرة على الأقل كل سنتين، يقوم باتخاذ القرارات الضرورية التي تصب و تخدم الاتفاقيات والهدف من ذلك تحقيق المزيد من التحرير التجاري وحرصاً من المنظمة العالمية للتجارة من الحفاظ على المصالح التجارية و الاقتصادية للدول الأعضاء، ومواكبة التطور الذي تشهده التجارة الدولية، وتزايد استخدام الدول للسياسات التجارية غير المشروعة مما دفع إلى تزايد القضايا المطروحة أمام جهاز تسوية المنازعات في قضايا الإغراق والدعم والإجراءات التعويضية و الإجراءات الوقائية.

يعتبر مؤتمر سنغافورة 1996 أول مؤتمر وزاري يعقد في كنف المنظمة العالمية للتجارة بعد نشأتها، ثم المؤتمر الوزاري الثاني بجنيف 1998، المؤتمر الوزاري الثالث سياتل 1999 ومؤتمر الدوحة 2001 الذي يعد من بين أهم المؤتمرات الوزارية منذ نشأة المنظمة، لطرحة جولة مفاوضات جديدة بين الدول الأعضاء في المنظمة، كانكون 2003، هونغ كونغ 2005، جنيف 2009، جنيف 2011، بالي

2013

¹ - صلاح عبد البديع شلبي: العضوية في منظمة التجارة العالمية وتنفيذ الاتفاقيات التجارية الدولية، كتاب الأهرام الاقتصادي، العدد 123، القاهرة 1998، ص 48.

وسنحاول في إطار دراستنا لهذا المحور التطرق إلى أهم ما جاءت به المؤتمرات الوزارية للمنظمة العالمية للتجارة والوقوف على أهم القرارات التي اتخذت ودورها في تطوير منظمة الدفاع التجاري.

الفرع الأول: المؤتمر الوزاري بسنغافورة 9-13 ديسمبر 1996

يعتبر المؤتمر الوزاري الأول الذي عقد في سنغافورة في الفترة من 9 إلى 13 ديسمبر 1996، وهو أول مؤتمر وزاري لمنظمة التجارة العالمية منذ نشأتها، وشارك فيه أكثر من 120 عضو،¹ بالإضافة إلى مجموعة من الدول في طريق انضمامها إليها، عقدت العديد من الاجتماعات وجلسات العمل الثنائية والجماعية بين الدول الأعضاء، لمناقشة المسائل المتصلة بجدول أعمال المنظمة خلال السنتين الأوليين من عملها وتنفيذ اتفاقيات جولة أوروغواي،² اختتم مؤتمر سنغافورة بإعلان وزاري أهم ما جاء فيه:³

- تشديد الدول الأعضاء على منح الدول الأقل نموًا عناية أكثر، حتى يتسنى لها الاستفادة أكثر من النظام التجاري، وزيادة التعاون والتنسيق بين مختلف المنظمات والوكالات الأخرى لتعزيز إتباع نهج متكامل إزاء سبل ووسائل لمساعدة هذه الدول على زيادة فرصها التجارية.

- تأكيد المؤتمر أن موضوع العمل من اختصاص منظمة العمل الدولية، وهي المخولة بتحديد معايير العمل، ومنظمة التجارة العالمية لا تتناول أي من معايير العمل الأساسية⁴، ويجب ألا تستخدم هذه المعايير كأداة حماية جديدة تتخذها الدول حجة لإيقاف تدفق السلع إلى أسواقها.⁵

¹ - سمير اللقمانى: منظمة التجارة العالمية اثارها السلبية والإيجابية على اعمالنا الحالية والمستقبلية بالدول الخليجية والعربية، طبعة الأولى 2004، ص 47.

² - إبراهيم أحمد خليفة، نفس المرجع، ص 64.

³ - الموقع الرسمي للمنظمة العالمية للتجارة: تم اطلاق عليه يوم 04/03/2013 www.wto.org

⁴ - Gérard-Marie Henry « 100 questions sur la mondialisation », Studyrama، p147

⁵ - La déclaration souligne que le normes du travail ne pourront servir à des fins commerciales protectionnistes et que rien dans la cette déclaration et dans son suivi ne pourra être invoqué à pareille fin.

- سعت الولايات المتحدة الأمريكية إلى منع عمالة الأطفال المتفشية في البلدان النامية وانعدام حقوق العمال بدافع أنها تعطي ميزة تنافسية لمنتجات هذه الدول الأعضاء، إلا أن إصرار الدول النامية حال دون إدراجها ضمن موضوعات منظمة التجارة العالمية.
- التأكيد على ضرورة الالتزام باحترام قواعد وإجراءات مذكرة التفاهم واتفاقيات المنظمة العالمية للتجارة الأخرى في علاقاتها التجارية بين الأعضاء، وتنفيذ توصيات اللجان الخاصة وجهاز الاستئناف سيزيد من فعالية ومصداقية نظام تسوية المنازعات.

الفرع الثاني: المؤتمر الوزاري في جنيف

عقد المؤتمر الوزاري الثاني للمنظمة العالمية للتجارة في جنيف في الفترة الممتدة من 18 إلى 20 ماي 1998¹، وقد تزامنت مع الاحتفال بالذكرى الخمسين لإنشاء نظام متعدد الأطراف، تم استعراض و مراجعة أنشطة المنظمة و مدى التزام الدول بالوفاء بالتزاماتها المقدمة في جولة أوروغواي 1994 و ما جاء في المؤتمر الوزاري الأول في سنغافورة، و تقييم السياسات التجارية متعددة الأطراف، كما طرح خلاله موضوعات جديدة، و لعل من أهمها موضوع التجارة الالكترونية، وبحث مدى التناسق بين منظمة التجارة العالمية، و المنظمات الدولية الأخرى، و بحث الشفافية في عمل منظمة التجارة العالمية و من بينها أيضا موضوع التجارة و المديونية و نقل التكنولوجيا.²

اختتم المؤتمر بإصدار الإعلان الختامي أهم ما جاء فيها:

Voir James D. Thwaites, « La mondialisation : origines, développements et effets », les presses de l'université de Laval, 2004 ,P 337.

¹ - الموقع الرسمي للمنظمة العالمية للتجارة تم اطلاق عليه يوم 06/03/2013 www.wto.org

² - عبد المطلب عبيد الحميد: نفس المرجع، ص 352.

الحرص على عدم تأثير الاضطرابات التي تشهدها الأسواق المالية على الانفتاح التجاري الدولي، والتأكيد على رفض المؤتمر استخدام أي تدابير حمائية جديدة، والموافقة على تنسيق العمل مع كل من صندوق النقد الدولي والبنك الدولي من أجل تحسين اتساق عملية رسم السياسات الاقتصادية الدولية.¹

الإشادة بالأعمال التي تقوم بها لجنة التجارة والتنمية المتعلقة باستعراض تطبيق بعض الأحكام الخاصة للاتفاقية التجارية متعددة الأطراف، والقرارات الوزارية ذات الصلة بالبلدان النامية الأعضاء ولاسيما الأقل نموًا بينهم، والموافقة على تنفيذ هذه الأحكام تنفيذًا فعليًا.

بحث سبل معالجة مشكل المديونية الخارجية المزمرة التي تعاني منها هذه الدول الأقل نموًا، وحث على فتح الأسواق أمام صادراتها هذه الدول.

الفرع الثالث: المؤتمر الوزاري سياتل

عقد المؤتمر الوزاري الثالث لمنظمة التجارة العالمية في مدينة سياتل في ولاية واشنطن في الولايات المتحدة الأمريكية خلال الفترة من 30 نوفمبر إلى 03 ديسمبر 1999،² من أجل فتح جولة جديدة من المفاوضات بين الدول الأعضاء في المنظمة وفقا لما تنص عليه اتفاقية مراكش³ حيث سبق المؤتمر دعوة العديد من المنظمات غير الحكومية في العالم أطلقت على نفسها "ممثلو المجتمع المدني" المعارضين لمفاوضات جولة الألفية الثالثة وقع عليها 1200 منظمة في 87 دولة صدر بيان عنه مفاده أن منظمة التجارة العالمية أسهمت في تركيز الثروة بين أقلية من الأغنياء مع ازدياد نسبة فقر في العالم، كما طالب

¹ -الموقع الرسمي للمنظمة العالمية للتجارة: تم اطلاع عليه يوم 07/03/2013 www.wto.org

² -الموقع الرسمي للمنظمة العالمية للتجارة: تم اطلاع عليه يوم 07/03/2013 www.wto.org

³ - Pierre Pascallon, « Les démondialistes pourraient-ils demain nous sauver ? », Editions L'HARMATTAN, 2012, p12.

البيان بإجراء اصلاحات بتقييم أعمال المنظمة، و طالبت منظمة أوكسفام الدول المتقدمة أن تخفف من السياسة الحمائية لمنتجاتها، و أن هذه السياسة كلفت الدول الفقيرة 700 مليار دولار سنويا، موضحة أنها تعادل 14 مرة قيمة المساعدات التي تقدمها الدول المتقدمة لهذه الدول النامية.¹

وشهد مؤتمر سياتل تظاهرات سلمية بمشاركة مجموعة من المنظمات الغير حكومية من مختلف دول العالم، حاول خلالها المتظاهرون الذين بلغ عددهم 40000 متظاهر² توقيف أعمال المؤتمر غير أن السلطات الأمنية حالت دون ذلك مما دفع بالمتظاهرين إلى تخريب كل ما يرمز إلى الرأسمالية، مثل مطاعم مكادونالدز، و المحلات الراقية و البنوك.³

أولاً: الظروف الاقتصادية العالمية ومؤتمر سياتل

استياء الدول النامية من الآثار السلبية الناتجة عن سياسات الدول المتقدمة، أضف إلى ذلك التهميش الذي تعاني منه وعدم استفادتها بشكل كلي مما ورد في اتفاقيات أوروغواي وتزايد الفجوة في توزيع الثروة بين الدول المتقدمة والدول النامية، التنديد بتصدير الدول المتقدمة للمشاكل الهيكلية التي تعاني منها اقتصاداتها إلى الدول النامية مما يزيد من التأثير السلبي عليها تأثير الأزمة المالية التي اجتاحت دول جنوب شرق آسيا سنة 1997 وتداعياتها السلبية على البلدان النامية.

- انخفاض معدل النمو الاقتصادي وانخفاض معدلات نمو التجارة الدولية حيث بلغت الصادرات العالمية عام 1998 ما قيمته 5225 مليار دولار بانخفاض قدره 2%، تدهور أسعار السلع الأولية حيث

¹ - عبد المطلب عبد الحميد: نفس المرجع، ص365.

² - Gülçin Erdi Lelandais, « Altermondialistes en turquie entre cosmopolitisme politique et ancrage militant », Editions L'HARMATTAN, 2011, p 37 .

³ - Blaise Lempen, « La démocratie sans Frontières : essai sur les mouvements antimondialisations », Edition L'âge d'Homme, Lausanne, Suisse, 2003, P87.

انخفضت السلع غير البترولية الخام بواقع 15% في حين تجاوز الانخفاض في أسعار البترول الخام 30% مقارنة بالعام السابق، الانخفاض الحاد في المساعدات الرسمية حيث لم تتجاوز نسبتها لعام 1998 ما يزيد على 22% مقابل 33% عام 1992 وهذا يقل كثيرا عن الرقم الذي يتعين على الدول المتقدمة الالتزام به وهو 75% من إجمالي الدخل القومي لتلك الدول، اتجاه الاستثمار الأجنبي المباشر إلى التركيز على عدد محدود من الدول وفي بعض القطاعات المحدودة حيث لم يزد نصيب الدول النامية من تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر عام 1997 عن 37% وتزايد عبء المديونية على الدول الفقيرة.¹

ثانيا: أهداف مؤتمر سياتل

تمثل الهدف الرئيسي لهذا المؤتمر إلى التوصل إلى اتفاق على إعلان يضمن جولة جديدة من المفاوضات مع بداية عام 2000، تهتم بموضوعي التجارة في السلع الزراعية والتجارة في الخدمات، واتخاذ قرارات تخص تنفيذ بعض الاتفاقيات التي تضمنتها اتفاقية أوروغواي 1994، بالإضافة على بحث الموضوعات الجديدة التي يمكن أن تكون محلا للتفاوض من خلالها، لتحسين النظام التجاري العالمي وعلى الأخص في الاتفاقية الخاصة بالتجارة في الخدمات، ولتقييم ومراجعة أعمال المنظمة العالمية للتجارة، والاتفاق على برنامج عمل المنظمة للفترة القادمة.

طرحت خلال المؤتمر العديد من المواضيع والقضايا من أهمها:

¹ - عبد المطلب عبد الحميد: نفس المرجع، ص 365.

أ: القطاع الزراعي

يعد القطاع الزراعي أهم الموضوعات المطروحة في مؤتمر سياتل، وذلك بسبب عدم تحرير تجارة السلع الزراعية تحريراً كاملاً في جولة أوروغواي حيث اقتصر الوضع الخاص بتحريرها على تخفيض الدعم الممنوح للمنتجات الزراعية المحلية بنسبة 20% وخفض الصادرات المدعومة بنسبة 36% من حيث القيمة بنسبة 21% من حيث الحجم وتحويل كل الحواجز المعوقة للواردات الزراعية إلى رسوم جمركية واضحة مع خفضها بنسبة 40% وفتح أسواق الأرز في كل من اليابان وكوريا الجنوبية تدريجياً.

يحتل القطاع الزراعي جزء كبير من صادرات الدول وخاصة المتقدمة منها، و على رأسها الولايات المتحدة الأمريكية بقيمة قدرها 71 مليار دولار سنة 1998 و تمثل هذه النسبة 12.6% من جملة الصادرات العالمية للمنتجات الزراعية، تليها فرنسا بقيمة 41 مليار دولار بنسبة 7,4% ثم هولندا بقيمة 34,7% مليار دولار بنسبة 6,3% و تليها كندا بقيمة 30 مليار دولار بنسبة 3,7% ثم تليها بريطانيا بقيمة 19,5 مليار دولار بنسبة 3,5% و تستكمل قائمة المصدرين العشرة الكبار للمنتجات الزراعية دول من الاتحاد الأوروبي حيث بلغ نصيب أسبانيا 17,5 مليار دولار بنسبة 3,2% و إيطاليا 17 مليار بنسبة 3,1% و لا يشذ عن ذلك إلا البرازيل بصادرات قيمتها 17 مليار دولار بنسبة 3,1%¹.

يكنم الخلاف الأساسي بين مجموعة الدول المنتجة الرئيسية للسلع الزراعية بزعماء الولايات المتحدة الأمريكية التي تسعى إلى تحقيق أكبر قدر من التحرر في قطاع الزراعة في مقابل مجموعة أخرى يقودها الاتحاد الأوروبي الذي يسعى إلى عدم تحمل التزامات جديدة من شأنها أن تؤثر على السياسة الزراعية

¹ - أمريتا نارليكار: الوجيز في المنظمة العالمية للتجارة، الناشر للنشر، الطبعة العربية الاولى، 2008، ص154.

للاتحاد، وأيدته في ذلك بعض الدول بذريعة مراعاة الطبيعة الخاصة للقطاع الزراعي عند تحديد مستويات معدلات التحرر.

ومن ناحية أخرى تطور الخلاف القائم بين الدول المتقدمة بقضية دعم الصادرات الزراعية،¹ وحفاظاً منها على مصالحها قامت استراليا بالتحالف مع 18 دولة مصدرة للمنتجات الزراعية بتحالف أطلق عليه كيرنز² في وضع القطاع الزراعي في مفاوضات جديدة نحو المزيد من التحرير في هذا القطاع نظراً لقدرتها التنافسية العالية لمواجهة كل من الاتحاد الأوروبي والولايات المتحدة الأمريكية.

ب: قضايا الإغراق

خبرة الدول المتقدمة في التعامل مع المسائل التجارية الدولية وعلى رأسها الولايات المتحدة الأمريكية استغلت دعوى الإغراق في مواجهة الدول الأعضاء الأخرى وخاصة الدول النامية، حيث أن مجموع

¹ - عبد المطلب عبد الحميد: الجات آليات منظمة التجارة العالمية (من أوروغواي لسياتل وحتى الدوحة)، دار الجامعية 2005 ص 372 وما بعدها.

² - مجموعة كيرنز هو تحالف أنشأ في أوت 1986 بمدينة كيرنز في استراليا يتكون من 19 دولة من البلدان المتقدمة والنامية في القارات الخمس وهي: أستراليا، لأرجنتين، البرازيل، كندا، شيلي، كولومبيا، كوستاريكا، غواتيمالا، اندونيسيا، ماليزيا، نيوزيلندا، باكستان، باراغواي، بيرو، الفلبين، وجنوب أفريقيا، وتايلاند، وأوروغواي وفيتنام، مصدرة للمنتجات الزراعية و تمثل أكثر من 25 في المائة من الصادرات الزراعية في العالم، تلتزم المجموعة في تحقيق التجارة حرة ونزاهة في الزراعة التي توفر فوائد حقيقية ومستدامة للعالم النامي.

وضعت طموح مجموعة كيرنز والأهداف العريضة للمفاوضات الزراعة خارج في " أهداف مجموعة كيرنز مجال من مجالات الإصلاح الرئيسية الثلاثة في إطار لتجارة المنتجات الزراعية. وتشمل هذه التخفيضات العميقة لجميع التعريفات (بما في ذلك التعريفات القصوى) وإزالة التعريفات التصاعديّة، والقضاء على كل الدعم المحلي المشوه للتجارة. القضاء على دعم الصادرات وقواعد واضحة لمنع التهرب من الالتزامات المتعلقة بدعم الصادرات.

وأكد بيان الرؤية دعم المجموعة لمبدأ المعاملة الخاصة والتفضيلية للبلدان (بما في ذلك البلدان الأقل نمواً والدول الصغيرة المتبقية جزءاً لا يتجزأ من المفاوضات الزراعية المقبلة لمنظمة التجارة العالمية) النامية. ويعتقد وزراء كيرنز المجموعة أن إطار التحرير يجب أن تستمر في دعم احتياجات التنمية الاقتصادية، بما في ذلك متطلبات المساعدة التقنية.

الدعاوي التي تقدمت بها الدول المتقدمة أكبر من الدعاوي التي تقدمت بها الدول النامية رغم أن هذه الأخيرة تمثل 80% من عضوية المنظمة،¹ ما دفع بالدول النامية إلى إعادة مناقشة وضع دعاوى الإغراق المطروحة في المنظمة العالمية للتجارة.

ج: قضايا التجارة والعمل

الاقتراح الأمريكي بفرض عقوبات اقتصادية لضمان التزام الدول بالمعايير العمالية، لقي رفضاً قاطعاً من طرف الدول النامية و تمسكت بعدم الربط بين تحرير التجارة و حقوق العمالة، أرادت الولايات المتحدة الأمريكية أن تنزع من الدول النامية أهم العناصر التي تحقق لها قدرة عالية على المنافسة في مجال إنتاج السلع الزراعية و عدد كبير من السلع الصناعية و حتى الخدماتية، و هو انخفاض تكلفة عنصر العمل من خلال فرض معايير دولية للتشغيل والأجور تلائم المصالح الأمريكية و لا تلائم الظروف الاقتصادية و الاجتماعية في الدول النامية، لذلك قامت منظمة التجارة و التنمية "انكتاد" بإصدارين وزعته خلال المؤتمر طلبت فيه الدول النامية و الفقيرة بضرورة التصدي للضغوط التي تمارسها الولايات المتحدة الأمريكية لإدماج قضية المعايير الدولية العمالية في الجولة الجديدة لمنظمة التجارة العالمية، إدراكاً منها لحجم القضية و أبعادها بالنسبة للدول النامية حيث تشير منظمة العمل الدولية إلى ان 250 مليون طفل على الأقل يعملون في الدول النامية و يعمل نصفهم تقريباً فترات عمل كاملة.

¹ - عبد المطلب عبد الحميد: نفس المرجع، ص 374.

د: التجارة وسياسة المنافسة

يعتبر أحد مطالب الاتحاد الأوروبي وبعض الدول المتقدمة في حين عارضت الدول النامية ذلك حيث ترى هذه الأخيرة استمرار عملية الدراسة والتحليل في مجموعة العمل المشكلة لهذا الغرض على أن يتم عرض نتيجة عملها على المؤتمر الوزاري الرابع.

الشفافية في المشتريات الحكومية: أصرت عليه USA أما الاتحاد الأوروبي فكان يسعى إلى تضمين هذه الاتفاقية أحكام خاصة بالوصول إلى الأسواق، على أن يتم إدراج هذا الموضوع ضمن جولة مفاوضات جديدة. أما الدول النامية فان بعضها يرى ضرورة استكمال المناقشة في إطار مجموعة العمل المشكلة لهذا الغرض وعرض النتائج على المؤتمر الوزاري الرابع.

ه: النفاذ إلى الأسواق

أثيرت أثناء المفاوضات سبل التفاوض لخفض التعريفات الجمركية. اقترح عدد من الوفود إتباع نهج موحد، وهذا نهج منسق يسهل المقارنة بين المقترحات لخفض التعريفات الجمركية، على عكس ما حدث أثناء جولة أوروغواي، حيث خفض الأعضاء الرسوم الجمركية على أساس مبدأ العرض والطلب، قد طلبت بعض الدول إلى الجمع بين نظام الطلبات والعروض وجعله نهج موحد.

ثالثاً: أسباب فشل مؤتمر سياتل

أظهر مؤتمر سياتل خلافات ومواقف متباينة بين الدول المتقدمة متمثلة في الولايات المتحدة الأمريكية والاتحاد الأوروبي واليابان فيما بينها، وبينها وبين الدول النامية، وتعارض مصالح كل منهما مما أدى في الأخير إلى عدم خروج المؤتمر بإعلان وزاري¹، ويمكن تلخيص أسباب فشل المؤتمر فيما يلي:

- تنامي اعتقاد لدى الدول النامية و معظم الرأي العام الدولي أن المنظمة العالمية للتجارة ، تتصلت عن المهام الموكلة لها في تطوير النظام الاقتصادي العالمي، و أضحت أداة لخدمة مصالح الدول المتقدمة و بالأخص الولايات المتحدة الأمريكية، و التي تسعى إلى توجيه سياسة المنظمة العالمية للتجارة وفقاً لما يخدم مصالحها ومصالح الدول المتقدمة، وازداد هذا الاعتقاد بإصرار ومحاولات هذه الدول بربط تحرير التجارة ببعض القضايا مثل تشغيل الأطفال، و معايير العمل، التي رأت الدول النامية أنها تشكل ضرباً لمصالحها من خلال محاولات الدول المتقدمة الالتفاف على مبدأ حرية التجارة و عرقلة وصول سلعها إلى أسواق الدول المتقدمة.

- إحتدام الخلاف بين الولايات المتحدة الأمريكية و الاتحاد الأوروبي حول موضوع الدعم المقدم للمنتجات الزراعية، حيث سعت الولايات المتحدة الأمريكية إلى تحقيق أقصى قدر من التحرر في القطاع الزراعي، وتمسك الاتحاد الأوروبي بعدم تحمل التزامات جديدة لتغيير السياسة الزراعية لأعضائه².

- استخدام الولايات المتحدة الأمريكية فتح أسواقها أمام صادرات الدول كأداة ضغط عليها من أجل قبول مطالبها، بدرجة استفزت الدول سواء النامية أوالاتحاد الأوروبي، أو اليابان.¹

¹ - مركز الدراسات السياسية و الاستراتيجية، "الاتجاهات الاقتصادية الاستراتيجية 2000"، القاهرة 2001، ص14.

² - محمد عبد الله شاهين محمد: أصول علم الاقتصاد والحل الأمثل للمشكلة الاقتصادية من المنظور الإسلامي، دار حميثرا للنشر والترجمة، ص 151.

- مطالبة اليابان للولايات المتحدة الأمريكية بضرورة مراجعة قوانينها لمكافحة الإغراق، حيث كانت ترى أن هناك مبالغة في القوانين الأمريكية لمكافحة الإغراق، وأيدتها في ذلك الدول النامية.

- تصاعد المظاهرات التي نظمتها منظمات غير حكومية في مدينة سياتل التي تندد بالهولمة إذ منعت وصول بعض الوفود إلى المؤتمر، مما تسبب في عرقلة انعقاده في يومه الأول، ونادت بأن تكون العمالة التي تعتبر أساس النظام الاقتصادي العالمي الجديد أكثر وضوحاً وعدالة، ما جعل بعض الوفود تعتقد بأن الولايات المتحدة الأمريكية حاولت تسخيرها من أجل دعم قضيتها في شأن تمرير موضوعات البيئة ومعايير العمل.

- إحساس الدول النامية بالتهميش المتزايد خلال المفاوضات وبالأخص كثرة اللجوء إلى الغرفة الخضراء، ورأي الدول الأعضاء غير المشاركة في الغرفة الخضراء أن هذا يتنافى ومبدأ المشاركة والمساواة في صنع القرار داخل المنظمة العالمية للتجارة، وبدأت أصوات التذمر والانتقاد العلني تسمع داخل قاعة المؤتمرات بأن سياتل خرجت عن مبادئ منظمة التجارة العالمية، وإنها غير ديمقراطية وليست عادلة.²

الفرع الرابع: مؤتمر الدوحة للتنمية

انعقد المؤتمر الوزاري الرابع لمنظمة التجارة العالمية في الفترة ما بين 09 إلى 14 نوفمبر 2001 في الدوحة، معلناً بدء جولة جديدة من المفاوضات التجارية متعددة الأطراف ومعالجة الركود الاقتصادي العالمي، ومحاولة بعث نفس جديد في المنظمة خاصة بعد الفشل الذريع الذي مني به مؤتمر سياتل

¹- عبد المطلب عبد الحميد: نفس المرجع، ص395 وما بعدها.

²- نفس المرجع: ص404.

1999م، الذي هدد باستمرارية النظام التجاري العالمي متعدد الأطراف، والظروف السياسية والاقتصادية الصعبة التي يمر بها العالم، بعد أحداث 11 سبتمبر 2001 التي زعزت الولايات المتحدة الأميركية.¹

لقيت فكرة بدء جولة جديدة من المفاوضات التجارية متعددة الأطراف بالمعارضة من طرف الدول النامية و بالأخص مجموعة الرأي المتمثل في البلدان النامية²، نظرا لعدم استعدادها لهذه الجولة و إصرارها على تنفيذ الاتفاقيات و الالتزامات التي تم التوصل إليها في الجولات السابقة قبل البدء في جولة جديدة تؤدي إلى مزيد من الالتزامات لهذه الدول³، كما أن المواضيع التي يرغب الأعضاء بطرحها للتفاوض هي مواضيع جديدة و متشعبة و لها أثر و انعكاسات عديدة على التجارة والاقتصاد و تحتاج إلى دراسة معمقة، وترى هذه الدول أن هذه المواضيع تخدم مصالح الدول المتقدمة في المقام الأول.

نجحت الدول النامية في تلبية بعض مطالبها من الدول المتقدمة المتعلقة، بتنفيذ الاتفاقيات السابقة وحل مشاكل تنفيذها، كما تمت الموافقة على إدراجها ضمن برنامج عمل الجولة الجديدة من المفاوضات، من أجل كسب موافقتها على بدء جولة جديدة من المفاوضات.⁴

¹ - إبراهيم أحمد خليفة، نفس المرجع، ص 67.

² - تشكلت جماعة الرأي المتماثل في عام 1996 ضمت في عضويتها ثمانية بلدان هي : كوبا، و الهند، و اندونيسيا، ومصر، و ماليزيا، والباكستان، وتتنانيا، و أوغندا، تم ازداد عدد أعضائها حتى بلغ 14 عضو حين انعقاد المؤتمر الوزاري للبلدان الأعضاء في الدوحة

³ - أمريتا نارليكار: الوجيز في المنظمة العالمية للتجارة، الناشر للنشر، الطبعة العربية الاولى 1429هـ-2008، ص 167.

⁴ - سمير اللقمانى: منظمة التجارة العالمية أثارها السلبية و الإيجابية على إعمالنا الحالية و المستقبلية بالدول الخليجية و العربية، طبعة الأولى 2003، ص 51.

أولاً: أهداف مؤتمر الدوحة

الهدف الرئيسي لمفاوضات مؤتمر "الدوحة للتنمية" هو دعم الاقتصاد الدولي ومساعدة الدول النامية عبر إزالة الحواجز التجارية التي تصطدم بها¹، وخفض الدعم الزراعي وإجراءات الحماية التي تنتهجها الدول المتقدمة لحماية إنتاجها وأسواقها الداخلية، وتخفيض الضرائب والتعريفات الجمركية على السلع الصناعية.

ثانياً: نتائج مؤتمر الدوحة

ويهمنا أن نعرض أهم نتائج المؤتمر والمجالات الأساسية التي اعترف المجتمع الدولي فيها بضرورة التنمية في الدول النامية والأقل نمواً، وذلك فيما يلي:

أ- اتفاقية أوجه التجارة المتصلة بالملكية الفكرية وعلاقتها بالصحة العامة

نجحت الدول الإفريقية في انتزاع تنازل من الدول المتقدمة، لاسيما الولايات المتحدة، بما يعطي للدول النامية المرونة الكافية في الحصول على الأدوية والعقاقير الطبية بأسعار رخيصة من دول نامية أخرى تقوم بإنتاجها مثل الهند والبرازيل، وهو ما كانت ترفضه شركات الدواء الأمريكية. وقد أبدت الولايات المتحدة مرونة استثنائية خلال مؤتمر الدوحة حين وافقت على صياغة توفيقية ترجح إلى حد بعيد تفسيرات ومواقف الدول النامية.

¹- اوليفيه بلين: منظمة التجارة العالمية، المركز العالمي لدراسات وأبحاث الكتاب الأخضر، دار الكتاب، الطبعة الأولى 2005، ص134.

ب: موضوعات التنفيذ

نادت الدول النامية منذ المؤتمر الوزاري الأول المنعقد في سنغافورة 1996 بضرورة تقييم مدى تنفيذ الدول لالتزاماتها في جولة أوروغواي والتعرف على الصعوبات التي واجهتها قبل الخوض في التفاوض حول التزامات جديدة. وتمسكت الدول النامية في مؤتمر الدوحة بأن يفرد لهذه الموضوعات إعلان وزاري مستقل دليلاً على أهميتها وتذهب الدول النامية إلى تجميع موضوعات التنفيذ في أربعة موضوعات:

- بطء التحرير في القطاعات التصديرية للدول النامية.
- اختلال التوازن في الحقوق والالتزامات.
- عدم تحقق المزايا المتوقعة وزيادة معدلات التجارة للدول النامية.
- عدم ترجمة مبدأ المعاملة الخاصة والتمييزية إلى واقع عملي قابل للتنفيذ¹.

ج: البيان الوزاري للدوحة

أكد البيان على ضرورة إيلاء قدر أكبر من الاهتمام لاحتياجات ومصالح الدول النامية الأعضاء في المنظمة، كما تم التطرق إلى برنامج عمل المنظمة والذي شمل 40 فقرة يتضمن مختلف الموضوعات بدءاً من مسائل التنفيذ إلى موضوعات الزراعة والخدمات والموضوعات الجديدة والتجارة والبيئة والتجارة الإلكترونية والموضوعات التي طرحتها الدول النامية ونجحت في تضمينها في صلب برنامج عمل

¹ - الموقع الرسمي للمنظمة العالمية للتجارة: تم اطلاع عليه يوم 2015/08/14 www.wtoarab.org

المنظمة، مثل دراسة أزمة المديونية الخارجية ونقل التكنولوجيا المتقدمة، والمساعدات الفنية للدول النامية¹ من أهم الإعلانات التي تناولها إعلان الدوحة:

د: قواعد المنظمة العالمية للتجارة

تمت الموافقة على المفاوضات التي تهدف إلى إيضاح وتحسين الأنظمة بموجب الاتفاقيات حول تطبيق المادة 6 من اتفاق (الجات) 1994 وحول المساعدة وإجراءات المعادلة، وفي نفس الوقت المحافظة على مفاهيم ومبادئ وفاعلية هذه الاتفاقيات وأدواتها وأهدافها، مع الأخذ بعين الاعتبار احتياجات البلدان المشاركة النامية والأقل نموًا².

و: تسوية المنازعات

الموافقة على طرح المفاوضات حول تحسينات وإيضاحات اتفاقية تسوية المنازعات، ويجب أن تكون المفاوضات بناء على العمل المنجز حتى ذلك الوقت وكذلك بناء على أية اقتراحات إضافية من الأعضاء تهدف إلى الاتفاق بشأن التحسينات والإيضاحات في موعد أقصاه مايو 2003، وفي هذا الوقت سنقوم بالخطوات اللازمة لضمان تنفيذ النتائج في أسرع وقت ممكن بعد ذلك.³

¹ - دراسة المنظمة القانونية الاستشارية لآسيا وإفريقيا (AALCO) المركز المصري للدراسات الاقتصادية، قضايا اقتصادية، ماي 2008، ص3.

² - الموقع الرسمي لمنظمة التجارة العالمية: تم اطلاع عليه يوم 01/04/2013 www.wto.org

³ - صلاح عبد البديع شلبي: العضوية في منظمة التجارة العالمية و تنفيذ الاتفاقيات التجارية الدولية، كتاب الأهرام الاقتصادي، العدد123، القاهرة 1998، ص 76.

ن: المعاملة الخاصة والتفضيلية

إعادة التأكيد على أن إحكام المعاملة الخاصة والتفضيلية جزء لا يتجزأ من اتفاقات منظمة التجارة العالمية، وإشير إلى الاهتمامات التي تم إبدائها فيما يتعلق بتطبيقها عند معالجة العوائق التي تواجه البلدان النامية،¹ وبشكل خاص البلدان الأقل نمواً، وفي هذا فأن بعض الأعضاء اقترحوا اتفاق في إطار المعاملة الخاصة والتفضيلية وعلى ذلك وافق مشاركون على مراجعة جميع أحكام المعاملة الخاصة والتفضيلية بهدف تعزيزها وجعلها أكثر دقة وفاعلية وقابلية للتطبيق، و تمت مصادقة على برنامج العمل حول المعاملة الخاصة والتفضيلية الواردة في القرار حول المواضيع والاهتمامات المتعلقة بالتنفيذ.²

الفرع الخامس: المؤتمر الوزاري كانكون:

انعقد المؤتمر الوزاري الخامس للمنظمة التجارة العالمية خلال الفترة من 10 إلى 14 سبتمبر 2003 في كانكون بالمكسيك، استكمالاً للسير في المفاوضات العالقة في مؤتمر الدوحة للتنمية للوصول إلى اتفاق عام لتحرير التجارة الدولية.

لم ينجح المؤتمر الوزاري الخامس لمنظمة التجارة العالمية،³ ووصفه المدير العام للمنظمة أنه مخيب للأمل،⁴ هذا بعد سلسلة المفاوضات المكثفة بشأن الزراعة والوصول إلى الأسواق غير الزراعية

¹-سمير اللقمانى: منظمة التجارة العالمية أثارها السلبية و الإيجابية على إعمالنا الحالية و المستقبلية بالدول الخليجية و العربية، طبعة الأولى 2003، ص 51.

²- اوليفيه بلين: منظمة التجارة العالمية، المركز العالمي لدراسات وأبحاث الكتاب الأخضر، دار الكتاب، الطبعة الأولى 2005، ص 152.

³- اوليفيه بلين: منظمة التجارة العالمية، المركز العالمي لدراسات وأبحاث الكتاب الأخضر، دار الكتاب، الطبعة الأولى 2005، ص 175.

⁴- إبراهيم أحمد خليفة، نفس المرجع، ص 67 وما بعدها.

(NAMA)، وقضايا التنمية وغيرها من القضايا في اعتماد الإعلان الوزاري في كانون بسبب اختلاف المصالح بين الدول الأعضاء المتقدمة من جهة والنامية من جهة أخرى، وكانت العقبة الرئيسية هي الجمود في المفاوضات حول الدخول إلى السوق غير الزراعي فشل كبير بالإضافة إلى الفشل المسجل في كانكوك جاء في شكل "قرار تموز/يوليو 2004"، والذي تبني إطار عمل للتفاوض بشأن الزراعة. كما تبني "قرار تموز/يوليو 2004" النموذج المسمى "غير المحددة" فيما يتعلق بمفاوضات (NAMA). ومع ذلك وضع الركائز الأساسية و"إطار" إجراء المحادثات في المستقبل، وتم إجراء المفاوضات حول النماذج الموضوعية ليتم تحديدها خلال المؤتمر الوزاري السادس الذي عقد عام 2005 في هونغ كونغ.¹

الفرع السادس: المؤتمر الوزاري هونغ كونغ

المؤتمر الوزاري السادس لمنظمة التجارة العالمية عقد بهونغ كونغ في الصين من 13 إلى 18 ديسمبر 2005 و طرحت في المؤتمر نفس الموضوعات التي طرحت في مؤتمر الدوحة للتنمية، الذي يأمل الأعضاء للوصول إلى اتفاق نهائي إليه قبل نهاية عام 2006.²

شمل برنامج الدوحة للتنمية لسنة 2001 عدة مفاوضات حول مجموعة من المواضيع والعمل على مجموعة من القضايا المتعلقة بتنفيذ الاتفاقيات التي تم التوصل إليها في المفاوضات السابقة (جولة الأوروغواي 1986-1994).³

¹ - دراسة المنظمة القانونية الاستشارية لآسيا وإفريقيا (AALCO) المركز المصري للدراسات الاقتصادية، قضايا اقتصادية، ماي 2008، ص9.

² - Otmame Bekenniche, « l'Algérie, le Gatt et L'omc », Office des puplication universitaires, Alger, 2006. P 93.

³ - مغاوري شليبي: مؤتمر هونغ كونغ، سياسة ترحيل الأزمات، مجلة السياسة الدولية، العدد163، القاهرة، يناير2006، ص61.

أما فيما يتعلق بمفاوضات الدخول للأسواق بالنسبة للسلع غير الزراعية، فإن الهدف التالي هو الوصول إلى الاتفاق على الصيغ والتفاصيل التي من شأنها تحديد مقدار تخفيض الحقوق الجمركية للمنتجات والإعانات الزراعية.

كما ركز المؤتمر على إعداد المراحل النهائية من المفاوضات حول الخدمات وعلى قواعد مختلفة في منظمة التجارة العالمية وعلى عدد من قضايا التنمية.¹

رغبة الدول الأعضاء في تحقيق نتائج إيجابية في المؤتمر جعلها تخفض سقف آمالها، وتتخلى بعض الدول المتقدمة عن سياسة التعنت والتشبث بالآراء والمواقف والدفاع عن مصالحها الاقتصادية فقط دون أن تراعي مصالح الدول الأخرى وخاصة الدول النامية والدول الأقل نموًا التي كانت ترى نفسها الخاسر الأكبر في المنظمة، بسبب السياسة التجارية المتبعة من طرف الدول المتقدمة، جاء مؤتمر هونغ كونغ بنتائج جد هامة كانت موضع خلاف محتدم بين الدول المتقدمة و النامية وهي:

- إلغاء كافة أشكال الدعم لصادرات المنتجات الزراعية قبل عام 2013
- منح منتجات الدول الأقل نموًا معاملة خاصة تمكنها من دخول الأسواق دون رسم أو حصص قبل عام 2008 إلغاء الدعم على الصادرات في عام 2006.

أعطى مؤتمر هونغ كونغ دفعا جديدا للتجارة الدولية وأعاد ثقة الدول الأعضاء في المنظمة وفي الدور الذي تلعبه منظمة التجارة العالمية في حرصها على تحقيق الأهداف التي أنشئت من أجلها ومراعاتها

¹ - الموقع الرسمي للمنظمة العالمية للتجارة تم اطلاق عليه يوم 2015/08/17 www.wtoarab.org

2- محمود محمد أبو العلا: الجات (النصوص الكاملة للاتفاقية العامة للتعريفات و التجارة و القرارات المصدرة لها في مصر، دار الجميل، ص71.

لمصالح الدول النامية بصفة عامة والدول الأقل نمو بصفة خاصة وإن كانت ضعيفة ولكن يعد انتصارا لها.

الفرع السابع: المؤتمر الوزاري السابع جنيف 2009

كسرت منظمة التجارة العالمية القواعد الخاصة بها جراء عدم عقدها المؤتمر الوزاري لسنة 2007 بسبب المحادثات قصد تحرير التجارة المتعددة الأطراف في جولة الدوحة.

عقد المؤتمر الوزاري السابع لمنظمة التجارة العالمية في جنيف من 30 نوفمبر - 3 ديسمبر 2009 بمشاركة 153 عضو في المنظمة، بالإضافة إلى وزراء الدول الحاصلة على صفة مراقب و ممثلي العديد من الهيئات و المنظمات الدولية منها البنك الدولي وصندوق النقد الدولي و برنامج الأمم المتحدة للتجارة والتنمية (انكتاد) و بنك التنمية الإسلامي و صندوق النقد العربي،¹ ناقش الأعضاء في اجتماعاتهم توجه نظام العمل في منظمة التجارة العالمية و كيفية تطويرها لمواجهة التحديات المعترضة للنظام التجاري العالمي للخروج من الأزمة و دائرة الركود التي تشهدها مفاوضات جولة الدوحة للتنمية منذ فشل المؤتمر الوزاري بكانكون والتعثر الذي تشهده جولة المفاوضات منذ خمسة أعوام .

مشيرا إلى أن الموضوع الرئيسي الذي سيتم مناقشته وتبادل الآراء حوله يتركز في النظام التجاري متعدد الأطراف والمناخ الاقتصادي العالمي الراهن وسوف يتم الاستناد إلى ثلاثة أسس وهي المشاركة والشفافية والشمولية كأساس لتناول الموضوعات خلال المؤتمر.

أهم ما جاء في ملخص رئيس الاجتماع ما يلي:

¹ - الموقع الرسمي للمنظمة العالمية للتجارة تم اطلاق عليه يوم 2015/08/19 www.wto.org

التأكيد على أن تحظى قضايا البلدان الأقل نمو باهتمام خاص بما في ذلك:

- منحها الإعفاءات من الرسوم الجمركية والحصص الكمية للنفوذ إلى الأسواق.
- إعفائها من التزامات اتفاق الخدمات.
- والتشديد على الاحتياجات الخاصة للاقتصاديات الضعيفة.
- اتفاق حول أهمية توسيع وتعزيز عملية الانضمام لمنظمة التجارة العالمية، وأهمية تقديم المساعدة الفنية في كافة مراحل عملية الانضمام.
- الاعتراف بأن توفير فرص النفوذ إلى الأسواق بالنسبة للبلدان النامية والبلدان أقل نمو ليست كافية بمفردها، واعتبار أن بناء القدرات هي عملية حيوية لمعالجة ضعف الخدمات و البنى التحتية للدول النامية، و التشديد على أهمية الحفاظ على زخم المعونة من أجل التجارة، بما في ذلك الإطار المتكامل المحسن.
- قيام الوزراء بمناقشة واسعة النطاق بشأن توسيع النطاق و تعزيز الفاعلية على عمل أجهزة منظمة التجارة العالمية، و اعتبار أن العمل التحليلي الذي تجريه المنظمة بالغ الأهمية في مساعدة كبح النزعات الحمائية في مواجهة الأزمة الاقتصادية، و اتفاق الوزراء على الحاجة إلى تحسين الإخطارات و كذلك جمع البيانات و تحليلها و نشرها.
- التأكيد على قيمة نظام تسوية المنازعات من طرف المشاركين، مع الحث لبعض الأعضاء على جعلها أكثر استجابة لاحتياجات وظروف الأعضاء و الأكثر فقراً.

- دعوات من طرف المشاركين على تعزيز العلاقات و تعميقها بين المنظمة العامة للتجارة و المنظمات الدولية الأخرى ذات الصلة، مع احترام صلاحيات منظمة التجارة العالمية.¹

الفرع الثامن: المؤتمر الوزاري الثامن جنيف

عقد المؤتمر الوزاري الثامن في جنيف في فترة من 15 إلى 17 ديسمبر 2011 مع المجلس العام للمنظمة، وانقسمت أعمال المؤتمر بين جلسات عامة وجلسات عمل موازية، وعقدت ثلاثة جلسات عمل حول الموضوعات التالية:

- أهمية النظام التجاري متعدد الأطراف ومنظمة التجارة العالمية.
 - التجارة والتنمية.
 - جدول أعمال الدوحة للتنمية.
- تزامن عقد المؤتمر الوزاري مع الأزمة الاقتصادية التي كان يشهدها العالم مما دفع بالدول الأعضاء إلى إثارة موضوع الحمائية، و تجنب معالجة آثار الأزمة باللجوء إلى فرض تدابير حمائية جديدة.
- اختتم مؤتمر جنيف 2011 بقرارات وزارية تمت المصادقة عليها بتوافق الآراء على عدة قرارات وكانت أغلبها تتعلق بالملكية الفكرية، ومن أهم القرارات التي تناولت السلع:
- إصدار قرار يمنح لدول الأعضاء الأقل نمو معاملة تفضيلية في الخدمات ولموردي الخدمات، حيث يسمح هذا القرار بمنح الدول النامية تلقي مزايا تفضيلية بين مجموعة الدول النامية في التجارة

¹- كتيب المؤتمرات الوزارية لمنظمة التجارة العالمية، صادر عن وزارة الاقتصاد للإمارات العربية المتحدة، ص 19.

والخدمات دون تعميم هذه المعاملة على باقي الأعضاء، ويستمر هذا الإعفاء لمدة 15 عاما من تاريخ تبني القرار.

- تسهيل إجراءات انضمام البلدان الأقل نمو إلى المنظمة مع زيادة المزيد من المعاملة الخاصة ومدة أطول لتطبيق الالتزامات وتقديم مزيد من المساعدات الفنية.
- إصدار قرار بشأن العمل المستقبلي لبرنامج العمل الذي نص عليه الإعلان الوزاري لمؤتمر الدوحة عام 2001 المتعلق بالاقتصادات الصغيرة.¹
- انضمام قوى اقتصادية إلى المنظمة متمثلة في روسيا
- انضمام كل من "مونتني نيغرو" و"سموا".²

الفرع التاسع: المؤتمر الوزاري التاسع بالي

عقد المؤتمر الوزاري التاسع لمنظمة التجارة العالمية في بالي بإندونيسيا في الفترة ما بين 03 إلى 07 ديسمبر 2013 بحضور 159 عضو بهدف التوصل لاتفاق جزئي في بعض موضوعات أجندة الدوحة للتنمية وكسر الجمود التفاوضي عن جولة الدوحة 2001، تطرق إلى موضوعات تسهيل التجارة و الزراعة و التنمية.

يعد مؤتمر بالي من أهم المؤتمرات التي عقت جولة "الدوحة للتنمية لعام 2001" التي كانت غالبيتها تختتم بدون التوصل إلى اتفاقات بين أعضاء المنظمة، لتمكنه من كسر جمود المفاوضات ونجاحه في توحيد صف الدول الأعضاء وأسفر عن حزمة بالي، الشيء الذي كان مفقودا في المفاوضات السابقة

¹- كتيب المؤتمرات الوزارية لمنظمة التجارة العالمية، نفس المرجع، ص22.

²-الموقع الرسمي للمنظمة العالمية للتجارة تم الإطلاع عليه يوم 2015/09/05 www.wto.org

وأدى إلى فشل معظمها، وفي هذا السياق طرح سؤال على لوشيو فاسيشا¹ عن مغزى هذا الاتفاق بالنسبة للمنظمة فكان جوابه: «ما هو مهم بالنسبة للمنظمة، هو التوصل إلى اتفاق عبر مفاوضات بين الدول الأعضاء. وهذا ما كانت تفنقر له المنظمة منذ فترة طويلة. فقد استعاد المفاوضون في جنيف أو في عواصم الدول، ثقة في النفس بتوصلهم إلى هذا الاتفاق حتى ولو أنه هزيل من حيث المحتوى. ولو لم نتوصل إلى هذا الاتفاق، لكان ذلك بمثابة احتضار بطيء لمنظمة التجارة العالمية. فما حدث هو بمثابة نقطة تحول بإمكانها أن تبعث الأمل على استعادة النشاط والحيوية تدريجياً في باقي المواضيع المحددة في جولة مفاوضات الدوحة. وأمل في أن تتمكن منظمة التجارة العالمية. أيضاً، وبدون الدخول في حروب مقدّسة، من فتح النقاش بخصوص تحديات أخرى تقف في طريق التجارة العالمية، مثل التحديات في مجال الاستثمار والمنافسة أو تأثيرات العراقيل الدولية المتمثلة في القيمة المضافة، التي أصبحت تتميز بها عديد من المنتجات، مثل الآلات الكهربائية أو السيارات.

وصرح المدير العام لمنظمة التجارة العالمية السيد روبرتو أزدو في اختتام المؤتمر الوزاري "أنه ولأول مرة في تاريخنا، أنّ منظمة التجارة العالمية حصلت فعلاً على نتائج" واعتبر أن حزمة بالي هي تعبير عن تمسك الدول الأعضاء بالمنظمة ويعد خطوة كبيرة لاستكمال جولة الدوحة للتنمية.²

كما تم إصدار اتفاق متعدد الأطراف بشأن تسهيل التجارة، لتبسيط الإجراءات الجمركية من خلال تخفيض تكاليف المعاملات، وستكون هذه الاتفاقية ملزمة قانوناً، كما أنها ستكون أكبر إصلاح في تاريخ

¹ - لوشيو فاسيشا، كبير المفاوضين السويسريين في منظمة التجارة العالمية سابقاً، والرئيس السابق لمجموعة المفاوضات المتعلقة بالوصول إلى أسواق المواد الصناعية في المنظمة، أنظر، فريدريك بورنان swissinfo.ch 20 ديسمبر 2013.

² - نفس الموقع: تم الإطلاع عليه يوم 2016/01/14 www.wto.org

المنظمة منذ نشأتها 1995،¹ وغيرها من الاتفاقيات الأخرى المبرمة منذ ذلك الحين والمتعلقة بالخدمات المالية والاتصالات.

وخصص جزء من هذا الاتفاق لتوفير المساعدة للبلدان النامية وأقل نمواً لتحديث بنيتها التحتية، وتدريب موظفي الجمارك، أو لدعم أي تكاليف أخرى مرتبطة بتنفيذ الاتفاق، بهدف تسريع الإجراءات الجمركية وجعل التداول أبسط وأقل تكلفة والاستفادة من التقدم التكنولوجي.

كما تضمن الاتفاق أيضاً أحكاماً تتعلق بالبضائع العابرة، والتي تعتبر مصدر قلق خاصة بالنسبة للبلدان غير الساحلية التي ترغب في التجارة عبر موانئ الدول المجاورة.

الفرع العاشر: مؤتمر الوزاري العاشر بنيروبي

يعتبر المؤتمر الوزاري العاشر للمنظمة العالمية للتجارة الذي تم عقده في نيروبي بكينيا في الفترة الممتدة من 15-19 ديسمبر 2015 أول مؤتمر وزاري للمنظمة تستضيفه دولة إفريقية واحدة.

تمخض عن مؤتمر نيروبي صدور حزمة من القرارات أطلق عليها حزمة نيروبي، تشمل الزراعة و القطن و المسائل المتعلقة بالبلدان الأقل نمواً، التي كانت لها مكانة كبيرة في هذا المؤتمر حيث عززت قواعد المنشأ التفضيلية للبلدان الأقل نمواً وكذلك المعاملة التفضيلية لمقدمي الخدمات في البلدان الأقل نمواً.²

¹ - نفس الموقع: تم الإطلاع عليه يوم 2016/01/14 www.wto.org

² الموقع الرسمي للمنظمة العالمية للتجارة تم الإطلاع عليه يوم 2016/8/10 www.wto.org

الفرع الحادي عشر: المؤتمر الوزاري الحادي عشر بوينس آيرس

عقد المؤتمر الوزاري الحادي عشر للمنظمة العالمية للتجارة في بوينس آيرس عاصمة الأرجنتين في الفترة من 10 إلى 13 ديسمبر 2017 بمشاركة 164 دولة، وتم افتتاح المؤتمر ببيان قوي من أربعة رؤساء من أمريكا اللاتينية يعلنون فيه دعمهم للمنظمة العالمية للتجارة ودورها كضامن للنظام التجاري متعدد الأطراف.¹ واختتم المؤتمر بعدد من القرارات الوزارية تتمثل في:

- إعانات صيد الأسماك

- التعريفات على التجارة الإلكترونية

- الالتزام بمواصلة المفاوضات في جميع المجالات.

¹ - نفس الموقع تم الإطلاع عليه يوم 2018/01/15 <https://www.wto.org>

الفصل الثاني:

آليات وطرق تسوية المنازعات
في المنظمة العالمية للتجارة

وضعت (الجات) أحكام قانونية للتنظيم و النظر في الخلافات التجارية التي يمكن أن تنشأ بين الدول الأطراف في الإتفاقية نتيجة تحرير التجارة الدولية فيما بينها، وهذا يعبر عن مدى أهمية تسوية المنازعات التجارية التي تنشأ بين الدول الأطراف في تطوير واستمرارية النظام التجاري متعدد الأطراف.

اعتمدت (الجات) في تسوية المنازعات المعروضة عليها على مبدأ التراضي وليس التقاضي إلى جانب إقرارها مبدأ فض المنازعات بالوسائل الدبلوماسية مما جعلها تتعرض لعديد من الانتقادات نتيجة لتباين قصور في إجراءات التسوية و الفصل في النزاعات و التعامل مع المسائل والنزاعات المعروضة عليه، لذلك تم طرحه على طاولة المفاوضات في عدة جولات منها جولة الأوروغواي الشهيرة التي سعت إلى تصحيح العيوب التي كانت تشوبه، باعتماد على إجراءات وقواعد أكثر فاعلية في التعامل مع المسائل و النزاعات التي ستطرح، وهذا في وثيقة التفاهم المتعلقة بالقواعد والإجراءات التي تحكم تسوية المنازعات.

أحدثت مذكرة التفاهم آليات جديدة والمستحدثة في جهاز تسوية المنازعات، من أجل وضع نظام أكثر إلزاماً، وضامناً لحقوق و واجبات الدول الأعضاء في المنظمة العالمية للتجارة.¹

يعتبر جهاز تسوية المنازعات أهم أجهزة المنظمة العالمية للتجارة، وتزداد سنويا عدد قضايا النزاعات التجارية التي تنشأ بين الدول الأعضاء أو بسبب ممارسات تجارية غير مشروعة تنتهجها بعض الدول، سنحاول ان تطرق في دراستنا الى جهاز تسوية المنازعات في المبحث الأول، و جهاز الاستئناف وتنفيذ توصيات وقرارات جهاز تسوية المنازعات في الثاني.

¹-Otmane Bekenniche, « l'Algerie, le Gatt et L'Omc », l'Office des publications universitaires, alger, 2006, p66.

المبحث الأول: آليات الدبلوماسية والقضائية لتسوية المنازعات في المنظمة العالمية

للتجارة:

بإنشاء المنظمة العالمية للتجارة دخلت مذكرة التفاهم المتعلقة بالقواعد والإجراءات التي تحكم تسوية النزاعات، خلف نظام تسوية المنازعات المعتمد من قبل (الجات) 1947 الذي كان اللبنة الأولى في تطوير النظام القانوني لمنظمة التجارة العالمية من خلال الاستفادة من خبرات سنوات طويلة من تسوية النزاعات بين الأطراف.

اعتمد نظام تسوية المنازعات في (الجات) 1947 على الطرق الدبلوماسية في التعاطي مع النزاعات المعروضة عليه ويظهر هذا جليا من نص المادتين (22) و (23)، حيث أن المادة 22 تتعلق بحق الطرف المتعاقد، في أن يطلب من الطرف الآخر الدخول في مشاورات تتعلق بتنفيذ الاتفاق.

أما المادة 23 فتتعلق بحق تقديم اعتراض مكتوب إلى الطرف الآخر، بغية التوصل إلى تسوية مرضية للطرفين، أي أنه أخذ بمبدأ التراضي وليس التقاضي، و إذا لم يتمكن الطرفان من التوصل إلى تسوية مرضية لكليهما، فعلى الطرف الشاكي أن يعرض شكواه أمام الأطراف المتعاقدة.

أخذت مذكرة التفاهم بمبدأ الدبلوماسية في حل النزاعات، بمعنى أن يتم التشاور بين الأطراف كإجراء أولي لحل النزاعات.

سنركز في هذا المبحث على دراسة وسائل تسوية النزاعات بالطرق الدبلوماسية ولكن قبل ذلك وجب علينا أن نتطرق إلى أهم الخصائص التي جاء بها نظام تسوية المنازعات التجارية في المنظمة العالمية للتجارة في المطلب أولا، ثم سنتناول بالدراسة الوسائل غير الدبلوماسية أو القضائية كأداة ثانية للفصل في

النزاعات التجارية المعروضة أمام جهاز تسوية المنازعات للمنظمة العالمية للتجارة بعد فشل الآليات الدبلوماسية في التوصل إلى وسيلة ودية للتسوية وهذا في المطلب الثاني.

المطلب الأول: تسوية المنازعات التجارية في إطار المنظمة العالمية للتجارة

اكتسب جهاز تسوية المنازعات ثقة الدول الأعضاء في المنظمة العالمية للتجارة، حيث أثبتت مذكرة تفاهم تسوية المنازعات للمنظمة العالمية للتجارة عن مدى نجاعتها في حل النزاعات والقضايا المطروحة عليها، ويتجلى هذا من خلال ارتفاع عدد الشكاوى المطروحة عليه خلال السنوات الخمس الأولى من بدء عمله، حيث طرحت عليه حوالي 160 شكوى.¹

فيما يلي سنحدد خصائص نظام تسوية المنازعات في المنظمة العالمية للتجارة أولاً، ثم سنتطرق إلى الوسائل الودية لتسوية المنازعات.

الفرع الأول: خصائص نظام تسوية المنازعات

عملت مذكرة التفاهم في تسوية المنازعات إلى وضع القواعد والإجراءات الضرورية لضمان حصول الدول الأعضاء في المنظمة العالمية للتجارة على تسوية عادلة ومرضية لجميع الأعضاء، وفي نفس الوقت لا تتعارض مع الاتفاقيات المنبثقة عنها.

أهم خصائص نظام تسوية المنازعات الذي جاءت به مذكرة التفاهم هي:

¹- BERNARD Hoekman and WILL Martin, "Developing Countries, And the WTO": A Pro-active Agenda, Black Well Publisher p.131.

أولاً: نظام عالمي موحد

وصف نظام تسوية المنازعات الناتج عن اتفاقية مراكش بالمتكامل، لاشتماله على اتفاقية إنشاء المنظمة العالمية للتجارة وجميع الاتفاقيات التجارية (ثنائية وجماعية) لجولة أوروغواي،¹ ويغطي جميع المجالات التجارية متعددة الأطراف، وحتى الاتفاقيات التجارية محدودة الأطراف المتمثلة في الاتفاق بشأن المشتريات الحكومية، والاتفاق بشأن التجارة في الطائرات المدنية، الاتفاق بشأن منتجات الألبان، الاتفاق بشأن لحوم الأبقار، أي أن مذكرة التفاهم المتعلقة بالقواعد و الإجراءات التي تحكم تسوية النزاعات تشمل كافة الاتفاقيات المتعلقة بالسلع و الخدمات و جوانب الملكية الفكرية المتعلقة بالتجارة.²

وتقضي مذكرة التفاهم بأن جهاز تسوية المنازعات هو المخول بإدارة القواعد والإجراءات والمشاورات وأحكام تسوية المنازعات الواردة في الاتفاقيات المشمولة، ما لم يوجد نص آخر في اتفاق مشمول.³

غير أنه يثار التساؤل التالي في حالة ما تعارضت القواعد وإجراءات مذكرة التفاهم مع القواعد والإجراءات الخاصة أو الإضافية، فأبي قواعد وإجراءات سيتم تطبيقها؟ أم يتم الرجوع إلى القاعدة العامة في القانون الذي بمقتضاه النص الخاص يقيد النص العام فهل اعتمدت مذكرة التفاهم نفس القاعدة العامة للقانون؟

من خلال استقراءنا لنص المادة (2/1)،⁴ أن تطبيق أحكام وإجراءات مذكرة التفاهم مرهون بعدم وجود قواعد وإجراءات خاصة أو إضافية بشأن تسوية المنازعات التي ترد في الاتفاقيات المشمولة التي يحددها الملحق 2 لهذا التفاهم، أي أنه في حالة وجود تعارض أو اختلاف بين القواعد والإجراءات الواردة في

¹- JULIEN BURDA, « L'efficacité du mécanisme de règlement des différends de l'OMC : vers une meilleure prévisibilité du système commercial multilatéral », Revue québécoise de droit international, 2005, p3.

²- المادة 2 من مذكرة التفاهم بشأن القواعد والإجراءات التي تحكم تسوية المنازعات

³- إبراهيم خليفة: نفس المرجع، ص 81.

⁴- المادة 1 من مذكرة التفاهم بشأن القواعد والإجراءات التي تحكم تسوية المنازعات

التفاهم مع القواعد والإجراءات الخاصة أو الإضافية شريطة أن تكون مدرجة في الملحق 2، فإننا نأخذ بنفس المبدأ الذي أخذ به القانون أي نأخذ بالقواعد والإجراءات الخاصة والإضافية.

كما أن مذكرة التفاهم منحت جهاز تسوية المنازعات صلاحيات وسلطة إنشاء فرق التحكيم واعتماد تقاريرها بالإضافة إلى اعتماد تقارير صادرة عن جهاز الاستئناف، ومراقبة تنفيذ القرارات والتوصيات والترخيص بتعليق التنازلات وغيرها من الالتزامات التي تبرم بموجب الاتفاقيات المشمولة.

ثانياً: تغليب طابع القضاية في تسوية المنازعات على طابع الدبلوماسية

اجتمعت الدول الأطراف خلال جولة أوروغواي على ضرورة إيجاد آليات جديدة لتسوية منازعات التجارة الدولية، وقع خلاف بين الدول الأعضاء في المنظمة العالمية للتجارة حول الأسلوب والمنهج الواجب إتباعه لتسوية منازعات التجارة الدولية، وانقسمت إلى رأيين:

(أ): رأت دول الجماعة الأوروبية المؤيدة باليابان تفضيل تسوية المنازعات بالطرق الدبلوماسية، مع إضفاء مزيد من الشرعية، على اتفاق (الجات) 1947، بحجة أنها تتسم بمرونة أكثر لاسيما أن تلك المنازعات عادة ما تكون لها انعكاسات سياسية لذا يحبذ تسويتها بطرق التشاور بين الدول، عن طريق المفاوضات والمصالحات الدبلوماسية، وليس من خلال المحاكم أو هيئات التحكيم.

يعلل أصحاب هذا الرأي أنه لما كانت الأطراف المتنازعة دول ذات سيادة، فإنه لا ينبغي فرض التسوية بتطبيق قواعد إلزامية جامدة، بل الأفضل أن يتحقق هذا من خلال المفاوضات والمصالحات.¹

¹ - جلال وفاء محبين: تسوية منازعات التجارة الدولية في إطار اتفاقيات الجات، دار الجامعة الجديدة للنشر، طبعة 2002، ص7.

(ب): أما الرأي الثاني تبنته الولايات المتحدة الأمريكية مدعومة بكندا، بحيث دعت إلى فرض المزيد من الشرعية على النظام الخاص بتسوية المنازعات، من خلال الأخذ بالإجراءات الكاملة تطبيقها بصورة آلية، مع إلغاء قاعدة التوافق في شكلها الإيجابي، وهذا بغية جعل نظام تسوية المنازعات بالمنظمة العالمية للتجارة شبيهاً بالنظام القضائي الوطني.¹

يري الطرح الأمريكي أن أفضل السبل لتسوية منازعات التجارة الأمريكية، يكون بإتباع الطرق القضائية والقانونية، من خلال تطبيق قواعد ملزمة للأطراف المتنازعة حول خلافاتهم الناشئة عن تطبيق اتفاقات (الجات).²

كللت مجهودات الفريق الولايات المتحدة الأمريكية بالنجاح، حيث جعلت الدول الأعضاء تأخذ برأيها، بحجة أن الحلول القضائية عادة ما تكون واضحة بالنظر إلى تطبيق قواعد ملزمة و معروفة سالفاً، وأن الحلول القضائية لا تختلف كثيراً من حالة إلى أخرى في المنازعات المتشابهة، هذا سيؤدي إلى تواتر الأحكام والحلول القضائية بما يساهم في إرساء قواعد راسخة (الجات) لتوحيد المعايير التي يتم إتباعها في تسوية المنازعات بين الدول الأعضاء، و من شأنها أن تتوصل إلى وضع حلول عادلة تقضي على أي خلاف في التطبيق لأحكامها يمكن أن ينشأ بسبب التفاوت الاقتصادي بين الدول المتقدمة و الدول النامية، كما أن إتباع الأسلوب القضائي في تسوية النزاعات التجارية من شأنه أن يعزز مبدأ المعاملة بالمثل والتجارة الحرة، الذي يساعد على تجنب الدول في دخول حروب تجارية فيما بينها.

¹ - محمد حسام محمود لطفي: منازعات الملكية الفكرية أمام منظمة التجارة العالمية، المؤتمر الدولي حول " حسم المنازعات بمقتضى اتفاقات منظمة التجارة العالمية " مركز القاهرة الإقليمي للتحكيم التجاري الدولي 21 . 22 أكتوبر 2000 ص 1 وما بعدها.

² - جلال وفاء محبين: تسوية منازعات التجارة الدولية في إطار اتفاقيات الجات، دار الجامعة الجديدة للنشر، طبعة 2002 ص 8.

وتم اعتماد مبدأ تسوية المنازعات بالطرق القانونية على عدة خطوات:

أ): تتمثل في تبني نظام تطوير نظام المنازعات عام 1989، بإلزام الطرف الخاسر أو المسؤول بالرد على طلب التشاور من خلال مواعيد قصيرة محددة، ويمكن للدولة المتضررة التماس إلغاء طلب التشاور، وتطلب عوض ذلك تكوين فريق التحكيم في آجال قصيرة.

ب): تعديل تكوين فريق التحكيم، حيث أصبح يتشكل من خبراء مستقلين، عوض تشكله من خبراء تابعين لحكوماتهم، حتى تكون قراراتهم بعيدة عن الانحياز.

ج): اجراء تعديلات على قواعد مداوات اللجنة من خلال تحديد الوقت الواجب على فريق التحكيم لاستكمال الإجراءات والبث بقرار المنازعة في مدة زمنية لا تتجاوز تسعة أشهر من تاريخ تقديم النزاع إليها.

تقرير حق الأطراف المتنازعة في طلب إجراء التحكيم الملزم، وهذا يعتبر إضافة نحو الاتجاه القضائي لتسوية منازعات التجارة الدولية.

ورغم هذه الخطوات إلا أن نظام 1989 أثبت وجود عدة نقائص منها:

- افتقاره لآلية واضحة لتنفيذ وإعمال القرارات الصادرة عن فريق التحكيم.
- إمكانية عدم تنفيذ الطرف الخاسر للقرار.
- عدم وجود آلية معينة لمراقبة تنفيذ قرارات فريق التحكيم.¹

¹ - جلال وفاء محبين: تسوية منازعات التجارة الدولية في إطار إتفاقيات الجات، دار الجامعة الجديدة للنشر، طبعة 2002، ص10.

بعد اعتماد اتفاق التفاهم حول قواعد وإجراءات تسوية المنازعات، أنشئ معها جهاز تسوية المنازعات لإدارة القواعد وإجراءات التفاهم وضع سبل أخرى يمكن للاعضاء ان تحتكم اليها تتمثل في التوفيق والمصالحة والمساعي الحميدة.

بالرغم من أن مذكرة التفاهم أضفت الطابع القانوني على وسائل وكيفية تسوية المنازعات، إلا أنها أخذت جوانب ملموسة بشأن الحلول الدبلوماسية، من خلال اعتمادها أسلوب التشاور، وأساليب المساعي الحميدة والتوفيق والوساطة.

مما سبق تبيانه فإن مذكرة التفاهم اعتمدت على السمة القضائية في تسوية المنازعات التي تنشأ بين الأعضاء، إلا أن هذا لا يعني أنها استبعدت السمة الدبلوماسية بل تم إدراجها من ضمن وسائل تسوية المنازعات وأبرزها التشاور.

ثالثاً: استحداث آلية خاصة

لا يوجد في إطار إتفاقية (الجات) 1947 هيئة تختص في تسوية النزاعات، فالنزاعات والدعوى المرتبطة بالاتفاقية العامة كانت ترفع إلى مجلس الممثلين الذي يقوم مقام الأطراف المتعاقدة، أما فيما يخص القوانين غير التعريفية لجولة طوكيو فكانت ترفع إلى اللجان المختصة للنظر فيها.¹

نصت مذكرة التفاهم للمنظمة العالمية للتجارة إدارة القواعد المتعلقة بالنزاعات إلى هيئة عامة، وهي هيئة فض النزاعات و من جانب آخر فقد وضعت هيئة استئناف دائمة تقوم بالشروع في مراجعة الملفات التي تم تناولها جهاز تسوية المنازعات بصفته السلطة الوحيدة في منظمة التجارة العالمية التي تتولى إنشاء

¹ - اوليفيه بلين: منظمة التجارة العالمية، المركز العالمي لدراسات وأبحاث الكتاب الأخضر، دار الكتاب، الطبعة الأولى 2005، ص91.

فرق التحكيم القائمة بتسوية المنازعات، وله سلطة البت في قبول أو رفض النتائج التي توصل إليها فريق التحكيم، يتم اتخاذ القرار في المجلس بالإجماع السلبي وبتوافق جميع آراء الأعضاء و يكون ذلك بعدم اعتراض أي من الأعضاء على القرار المقترح اتخاذه و بعبارة أخرى فإن تبني القرار في ظل مذكرة التفاهم يكاد يكون تلقائياً، و السبيل الوحيد لعدم اعتماده يكون بحصول إجماع من جميع الأعضاء بما فيهم الدولة الشاكية، أي أن دولة واحدة فقط لم تنضم إلى الإجماع على الرفض فإن القرار يتحتم اعتماده عكس المبدأ المعمول به في (الجات)1947 وهو مبدأ الإجماع الإيجابي، أي أنه يمكن لأي عضو من أعضاء الاتفاقية حتى و لو كان طرفاً في النزاع أن يعرقل إنشاء لجنة أو يتبنى تقرير اللجنة لاحقاً.

كما يقوم المجلس باعتماد القرارات الصادرة عن هيئة الاستئناف، ومراقبة أعمال وتنفيذ هذه القرارات أو الأحكام، كما يطّلع بمهمة تنفيذ القرارات العقابية في حالة عدم انصياع أحد الأعضاء للقرار الصادر.

رابعاً: خاصية الاستئناف الدائمة

تأسست هيئة الاستئناف في عام 1995 وفقاً للمادة 17 من مذكرة التفاهم بشأن القواعد والإجراءات التي تضبط تسوية المنازعات،¹ يتكون من سبعة أعضاء منتخبين من طرف جهاز تسوية المنازعات لمدة أربع

¹ - المادة 17: مذكرة تفاهم يقوم جهاز تسوية المنازعات بإنشاء جهاز دائم للاستئناف. وينظر جهاز الاستئناف في القضايا المستأنفة من فرق التحكيم ويتكون الجهاز من سبعة أشخاص يخصص ثلاثة منهم لكل قضية من القضايا، ويعمل أعضاء جهاز الاستئناف بالتناوب وتحدد إجراءات عمل جهاز الاستئناف هذا بالتناوب.

يعين جهاز تسوية المنازعات أعضاء جهاز الاستئناف لفترة أربع سنوات، ويجوز إعادة تعيين أي منهم مرة واحدة. إلا إن مدة خدمة ثلاثة من الأشخاص السبعة الذين يعينون فور نفاذ اتفاق منظمة التجارة العالمية تنتهي بمرور عامين على تعيينهم. ويختار هؤلاء بالقرعة. وتملأ الشواغر لدى حدوثها. ويشغل الشخص المعين بدلاً من شخص لم تنته مدة المنصب للمدة المتبقية من مدة ولاية سلفه.

سنوات قابلة للتجديد مرة واحدة يختارون من بين ممثلي ثلاث و عشرون دولة لقائمة تضم اثنان وثلاثون مترشحا.¹

ان استحداث هيئة الاستئناف الدائمة يعتبر حدث هام في تاريخ الجات وهذا يعكس التطور الذي شهدته الجات ، وكانت المجموعة الأوروبية السبب في إنشائها لوجود نقص وانتقادات قانونية تطال عمل اللجان الخاصة، واقترحت إنشاء هيئة استئناف يمكن من خلالها مراجعة أي تقارير مثيرة للجدل بين الأعضاء.

إن تقرير نظام فض المنازعات في مضمونه أكثر فاعلية،² وأكثر قانونية يترجم الإصلاحات التالية (تحديد مواعيد ملزمة، إنشاء هيئة الاستئناف، تحديد قواعد دقيقة تكفل تطبيق التوصيات، يليه الإجماع السلبي، وإمكانية اللجوء إلى التحكيم كإجراء اختياري).

- يتألف جهاز الاستئناف من أشخاص مشهود لهم بالمكانة الرفيعة، وبالخبرة الراسخة في مجال القانون والتجارة الدولية وموضوع الاتفاقات المشمولة عموما. ويجب ألا يكونوا تابعين لأية حكومة من الحكومات. وينبغي إن تعكس عضوية جهاز الاستئناف إلى حد كبير عضوية منظمة التجارة العالمية في سعة تمثيلها. وينبغي لجميع الأشخاص الذين يشغلون عضوية جهاز الاستئناف أن يكونوا جاهزين للعمل في كل وقت وبناء على إخطار مستعجل، وان يتابعوا أنشطة تسوية المنازعات وغيرها من أنشطة منظمة التجارة العالمية ذات الصلة. وينبغي إلا يشاركوا في النظر في أية منازعات يمكن أن تخلق تضاربا مباشرا أو غير مباشر في المصالح .

- لا يجوز إلا لأطراف النزاع، وليس للأطراف الثالثة، استئناف تقارير فرق التحكيم. ويجوز للأطراف الثالثة ممن أخطروا جهاز تسوية المنازعات بمصلحتهم الجوهرية في الموضوع عملا بالفقرة (2) من المادة (10) أن يقدموا مذكرات كتابية إلى جهاز الاستئناف أو يمنحوا فرصة التحدث أمامه.

¹- محفوظ لعشب، نفس المرجع، ص154.

²- اوليفيه بلين، منظمة التجارة العالمية، المركز العالمي لدراسات وأبحاث الكتاب الأخضر، دار الكتاب، الطبعة الأولى 2005، ص93.

الفرع الثاني: الإجراءات الدبلوماسية لتسوية النزاعات في إطار المنظمة العالمية

للتجارة

كما سلف الذكر فإن الهدف من جهاز تسوية المنازعات، يكمن في حل مسائل النزاعات المرفوعة له دون أن تتعارض وما تضمنته الاتفاقيات المشمولة لضمان حقوق الأعضاء من الضياع أو التعدي من طرف أي عضو، ولتحقيق ذلك اعتمدت مذكرة التفاهم على الوسائل الدبلوماسية أو ما تعرف أيضا بالوسائل الودية كأول إجراء من إجراءات التسوية.

أولاً: التشاور

تعتبر المشاورات من أقدم الوسائل المتبعة لتسوية النزاعات بالوسائل الودية منذ نشأة العلاقات الدولية، عرف البعض التشاور بأنه " تبادل الرأي بين دولتين متنازعتين، بقصد الوصول إلى تسوية النزاع القائم بينهما".¹

كما عرفت بأنها: " عبارة عن عملية حوار و مناقشة بين طرفين تربطهما مصلحة مشتركة أو نزاع مشترك بهدف الوصول إلى عقد اتفاق يساهم في تحقيق أهدافهما، فهي أفضل وسيلة للتوصل إلى اتفاق يرضي جميع الأطراف المتشاوره بصورة يقتنع بها كل طرف و ينفذ الالتزامات الواقعة على عاتقه بالطريقة التي يتم الاتفاق عليها ذلك اقتناعاً منهم بأن تنفيذ ما تم الاتفاق عليه يحقق مصلحة جميع الأطراف".²

¹ - محمد عبيد محمد محمود : نفس المرجع، ص 459.

² - نيكولا أشرف شالي: الجوانب القانونية للمفاوضات في المعاهدات الدولية، ايتراك للطباعة والنشر والتوزيع، القاهرة، 2014، ص 75.

منهم من عرفه " التشاور عبارة عن مصطلح يستعمل للدلالة على مواصلة السعي ما بين الدول للتواصل إلى تسوية للنزاع، أو إزالة التوتر الدولي، و يعتبر التشاور من أبسط الوسائل التي يتم اللجوء إليها من قبل الدول المنظمة إلى الاتفاقيات و المعاهدات الدولية مع بعضها البعض، وذلك لتسوية المنازعات التي تنشأ فيما بينها، قبل استخدام أي وسيلة أخرى من وسائل تسوية المنازعات".¹

لذلك أولت لها مذكرة تفاهم تسوية المنازعات أهمية كبيرة وجعلها أولى مرحلة من مراحل تسوية المنازعات في إطار المنظمة العالمية للتجارة، إعمالاً للمبدأ الذي يقضي بعدم عرض النزاع على جهاز تسوية المنازعات من طرف أي عضو إلا بعد إخفاق تسويته من خلال المشاورات.

أوردت مذكرة التفاهم التشاور كإجراء أولي لتسوية المنازعات بالطرق الودية، حيث نصت المادة 1/4 على "تؤكد الأعضاء تصميمها على تعزيز وتحسين فاعلية إجراءات التشاور التي يتبعها الأعضاء بغية إيجاد حلول مرضية لكلا الطرفين".

لا يعتبر أسلوب التشاور وليد مذكرة التفاهم، بل يضرب جذوره في اتفاقية (الجات) حيث نص عليه في المادة 22،² من خلال استقرائنا لنص المادة نرى أنها جاءت مختصرة ولم تحدد المدة الزمنية لسريان إجراء التشاور وأجاله، وعمدت مذكرة التفاهم إلى سد الثغرات والنقائص التي كانت تشوبه وصاغته في المادة الرابعة، التي تعد أكثر تعزيزاً وفاعلية في تسوية المنازعات التي تنشأ بين الدول الأعضاء في المنظمة العالمية للتجارة.

¹ - محمد الشحات الجندي: وسائل تسوية المنازعات الدولية (بحث مقدم لمؤتمر أثر اتفاقية الجات على اقتصاديات الدول الإسلامية)، القاهرة، جامعة الأزهر مركز صالح كامل للاقتصاد الإسلامي، دون تاريخ نشر ص22.

² - Art 22 du GATT 1947: «Chaque partie contractante examinera avec compréhension les représentations que pourra lui adresser toute autre partie contractante au sujet de toute question affectant le fonctionnement du présent Accord et ménagera des possibilités adéquates de consultation sur ces représentations.

Les PARTIES CONTRACTANTES pourront, à la demande d'une partie contractante, entrer en consultations avec une ou plusieurs parties contractantes sur une question pour laquelle une solution satisfaisante n'aura pu être trouvée au moyen des consultations prévues au paragraphe premier. »

ويعتبر التشاور حق لأي عضو أن يطالب به وواجب على الدولة الموجه إليها الالتزام به، وهذا طبق لأحكام المادة 2/4 من مذكرة التفاهم التي تنص بأن "يتعهد كل عضو بالنظر بعين العطف إلى أية طلبات يقدمها طرف آخر فيما يتعلق بإجراءات متخذة في أراضي ذلك العضو بشأن تطبيق أي اتفاق مشمول وأن يوفر الفرصة الكافية بشأنها والقواعد والإجراءات المقابلة لها في القرار، بتطبيق القرار".

ويتأسس واجب التشاور على أساس تنبيه الدولة العضو المدعى عليها بأن دولة طالبة التشاور ستلجأ إلى إجراءات طلب التسوية عن طريق فريق تحكيم إذا لم تغلح المشاورات في الوصول إلى تسوية مرضية.¹

نصت الفقرة 11 من المادة 4 من مذكرة التفاهم على حق الدول الأعضاء في الانضمام إلى طلب التشاور المقدم من طرف عضو في نزاع معين، أن ينظم إلى التشاور شريطة أن تكون له مصلحة جوهرية في المشاورات المعقودة عملاً بالفقرة الأولى من المادة 22 من اتفاقية (الجات) 1994 أو الفقرة الأولى من الاتفاقيات المشمولة الأخرى، فإنه يجوز لهذا العضو أن يخطر الأعضاء المتشاورين و الجهاز في غضون 10 من تاريخ تعميم طلب عقد المشاورات برغبتها في الانضمام إلى المشاورات، و يجب على كل عضو طالب للانضمام أن يقدم طلبه على أساس سليم و أن تكون له مصلحة جوهرية في الانضمام، و في هذه الحالة يعلم الطرفان الجهاز بذلك، أما في حالة رفض طلب الانضمام إلى المشاورات، فيصبح العضو مقدم طلب الانضمام حراً في تقديم طلب عقد مشاورات بموجب الفقرة 1 من

¹ - جلال وفاء جلالين: نفس المرجع، ص 41.

المادة 22 من اتفاقية (الجات) أو الفقرة 1 من المادة 23 من اتفاقية (الجات) 1994، و الترتيبات الخاصة المطبقة بشأن التجارة في الخدمات أو الأحكام القابلة لها في الاتفاقية المشمولة الأخرى.¹

أ: الإجراءات الواجب إتباعها للتشاور

يكون التشاور على أساس طلب يقدمه العضو يخطر به جهاز تسوية المنازعات والمجالس واللجان ذات الصلة بطلبه للمشاورات، ويكون هذا الطلب مكتوب فلا يؤخذ بالطلبات الشفهية ويتم فيه إدراج الأسباب الداعية إليه، مع تحديد الإجراءات المعترض عليها أو المخالفات مع عرض الأساس القانوني للشكوى.

وتقضي المادة 4/6 من مذكرة التفاهم بأن تكون المفاوضات سرية، وهذا يعني أن جميع الوثائق المستخدمة خلال أو أثناء عملية التشاور، كالأسئلة والإجابات المتبادلة بين طرفي التشاور، لا تصبح جزءا من الوثائق الرسمية للمنظمة العالمية للتجارة ولا تعرض إلا على الدول الأعضاء في عملية التشاور.²

مما لا شك فيه أن السرية تتناسب و طبيعة مرحلة التشاور التي يخوضها الطرفان المتنازعان و التي يكون هدفها الأساسي هو السماح للطرفين بتوضيح المسائل المتصلة بموضوع النزاع و محاولة حلها من دون اللجوء إلى إنشاء فريق تحكيم، و ذلك أن نشر وثائق التشاور من شأنه تقويض الأهداف التي تقوم عليها اتفاقية منظمة العالمية للتجارة التي تهدف في المقام الأول إلى التوصل إلى حلول سلمية سريعة

¹ - الفقرة 11 من المادة 4 من مذكرة التفاهم.

² - الفقرة 6 من المادة 4 من مذكرة التفاهم.

بين العضوين المتنازعين، و ينبغي في كل الأحوال ألا تخل المفاوضات التي تجري خلال عملية التشاور بأي حق لأية دولة عضو في الإجراءات اللاحقة.¹

إذا ما قدم عضو طلب المشاورات اعمالا لاتفاق مشمول فيجب على العضو الذي قدم إليه الطلب ما لم يكن هناك اتفاق بين الطرفين أن يجيب على الطلب في غضون 10 أيام من تاريخ تسليمه وأن يدخل معه في المشاورات بحسن نية خلال فترة لا تتجاوز 30 يوما بعد تسليم الطلب بهدف التوصل الى هدف مرضي للطرفين، وإذا لم يمتثل العضو المشتكي منه ولم يحترم المواعيد يحق للعضو الذي طلب عقد مشاورات أن ينتقل مباشرة الى طلب إنشاء فريق التحكيم.²

أما إذا لم تتمكن المشاورات من التوصل إلى تسوية النزاع بين العضوين المتنازعين خلال 60 يوم بعد تسليم طلب إجراء المشاورات، فإنه يجوز للعضو الشاكي أن يطلب إنشاء فريق التحكيم، كما يجوز له أيضا أن يطلب تشكيل فريق تحكيم خلال مدة 60 يوماً إذا ما اعتبر الطرفان أن المشاورات قد أخفقت في تسوية النزاع، أما إذا تعلق الأمر بالحالات المستعجلة، بما فيها السلع سريعة التلف أن تدخل في مشاورات في غضون مالا يزيد عن 10 أيام من تاريخ تسليم الطلب أما إذا لم تتمكن المشاورات من حل النزاع في مدة 20 يوم بعد تسليم الطلب، جاز للطرف الشاكي أن يطلب إنشاء فريق التحكيم.³

¹ - مارك نصر الدين: تسوية المنازعات في إطار منظمة التجارة العالمية OMC، دار الهومة، الجزائر، الطبعة الأولى 2005، ص50.

² - الفقرة 3 من المادة 4 من مذكرة التفاهم.

³ - الفقرة 8 من المادة 4 من مذكرة التفاهم

كما حثت مذكرة التفاهم كل من طرفي النزاع وفرق التحكيم وجهاز الاستئناف عدم إيدار أي جهد في سبيل التعجيل بالإجراءات إلى أقصى حد.¹

عادة ما يجري التشاور في مقر المنظمة العالمية للتجارة، أو في بلد يتوسط العضوين المتنازعين يكون باللغة الإنجليزية دون استعانة بمتترجمين، ويحضر جلسة التشاور ممثلين عن حكومات الأطراف في النزاع وكذلك ممثلين عن الدول الذين ينضمون إلى التشاور، وفيما عدا ذلك تكون المشاورات خاصة ومغلقة.

ب: أهميته التشاور

وتكمن أهمية التشاور في اجتماع الأطراف المتنازعة على طاولة واحدة يتلقى فيها العضو المدعي إجابات عن الأسئلة الكتابية التي وجهها للمدعى عليه وقد تطرح أسئلة شفوية من أجل الوصول إلى التفاهم، أما إذا تعذر ذلك يحال النزاع إلى فريق التحكيم الذي يستعين بالمعلومات المتبادلة في مرحلة التشاور للتسهيل والإسراع في عملية تسوية النزاع بين الطرفين.

ويوضح النزاع المطروح بين الهند والولايات المتحدة الأمريكية (5 سبتمبر 1997)، أول نزاع عرض على المنظمة العالمية للتجارة بموجب (اتفاقية تريبس)² أهمية الإجابة على الأسئلة التي يوجهها عضو إلى عضو آخر أثناء التشاور، ففي قضية انديا ميل بكس (India Mail Box) قدمت الولايات المتحدة الأمريكية خلال مرحلة التشاور أسئلة مكتوبة للهند طلبت فيها تحديد معلومات معينة عما إذا كان هناك نظام إداري محدد Mail box لاستقبال طلبات الحصول على براءات الاختراع عن الأدوية وفقا للنظام الذي أرسته اتفاقية تريبس؟ ولقد رفضت الهند الإجابة عن هذا السؤال، عندها رفع النزاع إلى فريق

¹ - الفقرة 9 من نفس المادة من مذكرة التفاهم.

² - اتفاقية الجوانب المتصلة بالتجارة في حقوق الملكية الفكرية

التحكيم، أقامت الهند دفاعها على أنها تولي تنفيذ التزاماتها طبقاً لاتفاقية تريبس لاستقبال طلبات براءات الأدوية بطريق نماذج إرشادية إدارية غير منشور عنها، ردت الولايات المتحدة الأمريكية على هذه الحجة بأن وجود مثل هذا النظام في الهند يتعارض بحد ذاته مع أحكام اتفاقية تريبس على أساس أن عدم النشر عن هذا النظام الإداري يمثل خرقاً لأحكام اتفاقية تريبس وصدر الحكم لصالح الولايات المتحدة الأمريكية.¹

ثانياً: المساعي الحميدة والتوفيق والوساطة

نصت مذكرة التفاهم في المادة 5 على الإجراءات حول وسائل تسوية المنازعات بالطرق الدبلوماسية المتمثلة في المساعي الحميدة والتوفيق والوساطة، ولم تعط لها تعريفاً مما يعنى أنها أخذت بالتعريف المتفق عليه في القانون الدولي.²

أ- المساعي الحميدة

تعرف المساعي الحميدة بأنها: "وسيلة بمقتضاها يقوم شخص أو هيئة بالتوسط بين الأطراف المتنازعة من أجل استمرارية عملية التفاوض التي يمكن أن تؤدي إلى حل النزاع".³

ويقصد بها مساعي ودية تبذلها الدولة أو هيئة أو شخص بعيدة عن النزاع بقصد تدليل العقبات، واستئناف عملية المفاوضات حتى يتمكن الطرفان من التوصل إلى تسوية ودية للنزاع، وموئداها أن مهمة الطرف

¹ - جلال وفاء محمين: تسوية منازعات التجارة الدولية في إطار اتفاقيات الجات، دار الجامعة الجديدة للنشر، طبعة 2002، ص 48.

² - محمود محمد أبو العلا: نفس مرجع، ص 83.

³ - مارك نصر الدين: تسوية المنازعات في إطار منظمة التجارة العالمية، دار الهومة، الطبعة الأولى 2005، ص 54.

الثالث تتلخص في تقريب الطرفان المتنازعان كلا منهما إلى الآخر، بغية بحث وقائع النزاع والتوصل إلى حل له دون اشتراك في المفاوضات التي تجري بينهما.¹

ب: الوساطة

يقصد بها قيام دولة ثالثة بمحاولة إيجاد تسوية النزاع القائم بين دولتين متنازعتين، عن طريق اشتراكهما في المفاوضات التي تجري بين دولتين ذلك عن طريق دخول طرف ثالث الذي يسعى إلى تسوية النزاع بشكل مباشر في المشاورات التي تجرى بين الطرفين المتنازعين.

ففي الوساطة يكون للدولة أو الهيئة التي تكون وسيطاً في النزاع دور إيجابي إذ أنها تتابع المفاوضات، وتقتراح على الأطراف حلاً للنزاع وتسوية له.²

الاختلاف بين الوساطة والمساعي الحميدة أن الطرف الثالث أو الدولة الأجنبية عن النزاع في الحالة الأولى تشترك في المفاوضات الجارية بين المتنازعين وقد تقترح الحل الذي ينهي المنازعة، أما الحالة الثانية فيقتصر دور الطرف الثالث فيها على تقريب وجهات نظر الفريقين دون الاشتراك في المفاوضات³

ج: التوفيق

يعرف بأنه: "عبارة عن اتفاق بين الأطراف المتنازعة على تقديم تنازلات متبادلة تؤدي إلى حل المشكلات القائمة بينهم".¹

¹ – Oppenheim، Lauterpacht: "International Law Treaties", vol, 11 London, 1928, p9.

² – محمد الشحات الجندي: نفس مرجع ص 56.

³ – محمد عبيد محمد محمود: نفس المرجع 462.

فالتوفيق يتمثل في لجنة من المختصين أو من رجال القانون ذوي خبرة في مجال التجارة الدولية لبحث النزاع القائم واقتراح الحلول المناسبة له.²

ويجب أن تكون إجراءات الوساطة والمساعي الحميدة والتوفيق سرية وبخاصة المواقف التي يتخذها طرفا النزاع خلال هذه الإجراءات، دون أن تخل بحقوق أي من الطرفين.

وبما أن الطابع الاختياري لهذه الإجراءات يتيح لأي طرف في النزاع أن يطلب الوساطة أو المساعي الحميدة أو التوفيق في أي وقت، ويجوز بدؤها أو إنهاؤها في أي وقت، وعند انتهاء إجراءات الوساطة أو المساعي الحميدة أو التوفيق، يجوز للطرف الشاكي أن ينتقل إلى طلب إنشاء فريق تحكيم، وكما يمكن مواصلة إجراءات المساعي الحميدة أو الوساطة أو التوفيق في نفس الوقت الذي تجرى فيه إجراءات لجنة التحكيم بشرط موافقة طرفي النزاع على ذلك.³

المطلب الثاني: الوسائل القضائية لتسوية المنازعات

بعد استنفاد طرق التسوية الدبلوماسية دون أن تتمكن الدول الأعضاء من التوصل إلى حل ودي للنزاع القائم بين الأطراف المتنازعة، تلجأ هذه الأخيرة إلى الطرق القضائية والمتمثلة في التحكيم كأحد طرق تسوية النزاعات بالطرق غير الدبلوماسية، بحيث أن الأعضاء المتنازعة تطبق الأحكام والقواعد الإجرائية التي أوردتها مذكرة التفاهم.

سنحاول من خلال هذا المطلب دراسة التحكيم وفق لما جاءت به أحكام مذكرة التفاهم.

¹ - مروك نصر الدين: نفس المرجع، ص 55.

² - محمد عبيد محمد محمود: نفس المرجع، ص 463.

³ - المادة 5 من مذكرة التفاهم.

الفرع الأول: تعريف التحكيم وفقاً للمنظمة العالمية للتجارة

عرف فقهاء القانون الدولي العام التحكيم على أنه: أحد الطرق القضائية لحل الخلافات الدولية، ويعتمد في وجوده وفي تشكيل الهيئة التي تفصل في الخصومة، على إرادة أطراف تلك الخصومة.¹

وعرف على أنه: " محاولات يقوم بها طرف ثالث، سواء كان دولة أو مجموعة من الدول أو أفراد أو مجموعة من الأفراد، للتأثير في الأطراف المتنازعة كي تدخل المفاوضات".²

وعرفه البعض بأنه: " الاتفاق على إحالة النزاع المتصل بمسألة من مسائل التجارة الدولية الذي ينشأ بين الخصوم إلى جهة غير المحاكم للفصل فيه، ويكون قرار التحكيم الصادر ملزم لهم".³

أما القانون النموذجي للتحكيم التجاري الدولي الصادر عن لجنة الأمم المتحدة لقانون التجارة الدولية (CNUDCI)⁴ فقد نص عليه في الفقرة 3 من المادة الأولى على أن:

يكون التحكيم التجاري دولياً: إذا كان مقر عمل طرفي اتفاق التحكيم وقت عقد ذلك الاتفاق واقعا في دولتين مختلفتين إذا كان أحد الأماكن التالية واقعة خارج الدولة التي يقع فيها مقر عمل الطرفين وهي مكان التحكيم إذا كان محددًا في " اتفاق التحكيم أو طبقاً له.

أي مكان ينفذ فيه جزء هام من الالتزامات الناشئة عن العلاقة التجارية أو المكان الذي يكون لموضوع النزاع أوثق صلة به.¹

¹ - محمود عبيد محمد محمود: نفس المرجع ص 465

² -MALCOM N Shaw, "International law", Cambridge Gratuit Puplication Limitee ;1991.pp.634

³ - طالب حسن موسى : الموجز في قانون التجارة الدولية، الدار العلمية الدولية ومكتبة دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان، طبعة السابعة، ص 288.

⁴ -Commission des nations unies pour le droit commercial international

عرفه المشرع الجزائري في المادة 458 مكرر من قانون الإجراءات المدنية للتحكيم التجاري الدولي (المرسوم التشريعي رقم 93-03 المؤرخ في 29 أبريل 1993) " يعتبر في مفهوم هذا الفصل، التحكيم الذي يخص النزاعات المتعلقة بالمصالح التجارية الدولية و الذي يكون فيه مقر أو موطن أحد الطرفين على الأقل في الخارج".

تعد المنظمة العالمية للتجارة بدور التحكيم في تسوية المنازعات التجارة الدولية بين أعضائها من خلال آليات تسوية المنازعات، باعتباره وسيلة فعالة لحل المنازعات التجارية، وتتيح في مجملها ضمانات للأطراف المتنازعة في نزاهة وعدالة الأحكام المترتبة عليها.

يمكن للأطراف المتنازعة اللجوء إلى التحكيم السريع، كوسيلة بديلة سريعة لتيسير تسوية بعض المنازعات للمسائل التي يحددها الأطراف المتنازعون بوضوح،² ولم ترد في المادة 25 أي إجراءات أو قواعد يجب على الأطراف المتنازعة إتباعها بل تركت اختيارها للأطراف المتنازعة.³

يتضح من خلال نص المادة 25 من مذكرة التفاهم أن التحكيم المقصود هو التحكيم التوفيقى الذي يرتضى الأطراف وضع قواعده وإجراءاته، أما اللجوء إلى تكوين فرق التحكيم فلا يمكن للأطراف أن تملك حرية كبيرة بشأنها بل نظمتها منظمة التجارة العالمية من خلال مذكرة التفاهم وصاغت قواعدها وإجراءاتها.

¹ - زياد محمد حمود عبد الله السباعوي : التحكيم التجاري ما بين الشريعة و القانون (دراسة مقارنة)، مركز القومي للإصدارات القانونية، طبعة 2014، ص85.

² - Mohamad Tayeb MEDJAHED, « Le droit de l'OMC & Perspectives d'Harmonisation du système Algérien de Défense commerciale », Editions HOUMA 2008, P 33.

³ - الفقرة 1 من المادة 25 من مذكرة التفاهم بشأن القواعد والإجراءات التي تحكم تسوية المنازعات تنص على: " يمكن للتحكيم السريع في إطار منظمة التجارة العالمية كوسيلة بديلة من وسائل تسوية المنازعات أن ييسر التوصل إلى حل لبعض النزاعات على المسائل التي يحددها كلا الطرفين بوضوح.

و تنص الفقرة 2 من المادة 25 من مذكرة التفاهم بأنه باستثناء أي نص آخر من التفاهم يكون اللجوء إلى التحكيم اعتماداً على موافقة طرفي النزاع الذين ينبغي أن يتفقا على الإجراءات التي يرغبان في إتباعها، كما يجب على الطرفين المتنازعين إخطار جميع دول الأعضاء في المنظمة بأي اتفاقات على اللجوء إلى التحكيم، وهذا قبل البدء الفعلي في إجراءات التحكيم بفترة كافية¹، كما يمنع على الأعضاء غير الأطراف في النزاع أن تصبح أطراف في عملية التحكيم بدون موافقة الطرفين المتنازعين اللذان وافقا على تسوية النزاع عن طريق التحكيم، و أوجبت نفس المادة في الفقرة 3 على التزام الطرفين المتنازعين بقرارات التحكيم، و ترسل إلى جهاز تسوية المنازعات و إلى مجلس المنظمة و اللجان المعنية بها حتى يتسنى لأي عضو من أن يثير ما لديه من اعتراضات أو مسائل أخرى مرتبطة بهذا القرار التحكيمي، و تطبق على قرارات التحكيم المادتين 21 و 22 من مذكرة التفاهم مع ما يقتضيه الحال من تعديل.

أتاحت مذكرة التفاهم للدول الأعضاء حزمة من الطرق الودية الدبلوماسية التي تلجأ لها الدول الأعضاء في تسوية المنازعات التي تثور فيما بينها، وجعلت المشاورات أول إجراء يجب عليها اتخاذه لتسوية المنازعات ثم عمدت إلى المساعي الحميدة والوساطة والتوفيق، باعتبارها من الوسائل الودية لتسوية النزاعات بالطرق الدبلوماسية وترك حرية الاختيار للأعضاء في أعمال إي منها وإذا لم تتمكن الدول الأطراف في النزاع من التوصل إلى تسوية للنزاع يعرض النزاع على فريق التحكيم.

الفرع الثاني: مرحلة إنشاء فرق التحكيم

في حالة إخفاق المشاورات يلجأ العضو المدعى إلى لجنة التحكيم، ويتم تشكيل لجنة بناء على طلب الطرف الشاكي، في موعد لا يتجاوز اجتماع جهاز تسوية المنازعات الذي يلي الاجتماع الذي ظهر فيه

¹ - المادة 25 من مذكرة التفاهم.

طلب المدعي لأول مرة كبنود جدول أعمال الجهاز، إلا إذا قرر الجهاز في ذلك الاجتماع بتوافق الآراء لعدم تشكيل لجنة.¹

يقدم طلب تشكيل الفريق كتابة، ويبين فيه الشاكي إذا كانت قد عقدت مشاورات قبل تقديمه أم لا، ويحدد فيه موضوع النزاع مع ملخص موجز للأساس القانوني للشكوى يكون كافياً لعرض النزاع بوضوح،² وفي الحالات التي يطلب فيها مقدم الطلب إنشاء فريق تحكيم باختصاصات تختلف عن الاختصاصات المعتادة، يجب أن يتضمن الطلب الاختصاصات المقترحة.

يتم تشكيل فريق التحكيم بناء على قرار يصدر في اجتماع للجهاز المجتمع لهذا الغرض خلال 15 يوماً من تاريخ الطلب مع ترك مدة إخطار سابقة عليه مدتها 10 أيام على الأقل.

وإذا لم يتم الاتفاق على تشكيل الفريق الخاص خلال 20 يوماً من طلب الانشاء، ففي هذه الحالة يقوم المدير العام للمنظمة العالمية للتجارة بتعيين أعضاء الفريق الخاص الذين تتوفر فيهم الصفات المناسبة.³

¹ - المادة 6 من مذكرة تفاهم تنص على أن: "يشكل الفريق إذا طلب الطرف الشاكي ذلك، في موعد لا يتجاوز اجتماع الجهاز الذي يلي الاجتماع الذي يظهر فيه الطلب لأول مرة كبنود جدول أعمال الجهاز، إلا إذا قرر الجهاز في ذلك الاجتماع بتوافق الآراء عدم تشكيل فريق.

يقدم طلب مكتوب بإنشاء فريق تحكيم، وينبغي أن يبين الطلب ما إذا كانت قد عقدت مشاورات، وأن يحدد الإجراءات المحددة لموضوع النزاع، وأن يقدم ملخصاً مختصراً للأساس القانوني للشكوى كافياً لعرض المشكلة بوضوح. وفي الحالات التي يطلب فيها مقدم الطلب إنشاء فريق تحكيم باختصاصات تختلف عن الاختصاصات المعتادة، يجب أن يشمل الطلب النص المقترح لهذه الاختصاصات.

² - محفوظ لشعب: المنظمة العالمية للتجارة، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2007، ص 151.

³ - عمر سعد الله: قانون التجارة الدولية النظرية المعاصرة، دار هومة، طبعة الأولى 2007، ص 307.

الفرع الثالث: تشكيل فريق التحكيم

تتكون فرق التحكيم وفقا للمادة 8 من مذكرة التفاهم من أعضاء حكوميين أو غير حكوميين مؤهلين لممارسة التحكيم، من ضمنهم الأشخاص الذين سبق أن كانوا أعضاء في فرق مماثلة أو ممن شغلوا كممثلين لطرف متعاقد في اتفاقية (الجات) 1947، تدريس قانون التجارة الدولية وينبغي اختيارهم بشكل يضمن استقلالهم، وأن لا يكونوا من مواطني دول الأعضاء تكون حكوماتهم طرفا في النزاع أو أطرافاً ثالثة (طرف له مصلحة في النزاع) إلا إذا اتفق الطرفان على غير ذلك.¹

تتكون فرق التحكيم من ثلاثة أشخاص ما لم يتفق طرفا النزاع، خلال 10 أيام من إنشاء فريق التحكيم على أن تتكون من خمسة أعضاء،² ويجب إعلام الأعضاء بتكوين الفريق دون ممانعة، ويجب ألا يعترض المتنازعان على الترشيح إلا لأسباب ملحة.

وإذا لم يتم التوصل إلى اتفاق على تكوين أعضاء الفريق خلال 20 يوماً من تاريخ إنشائه يتولى المدير العام بناء على طلب أحد الطرفين، وبالتشاور مع رئيس المجلس واللجنة المعنية، بتعيين من يراهم الأجدر وفقاً للقواعد والإجراءات الخاصة أو الإضافية ذات الصلة بالاتفاق التجاري أو الاتفاقيات التجارية المطروحة في النزاع، ويخطر رئيس الجهاز الأعضاء بتكوين فرق التحكيم بهذه الطريقة في موعد لا يتجاوز 10 أيام بعد تسليم رئيس الجهاز للطلب.³

¹- جابر فهمي عمران: منظمة التجارة العالمية (نظامها القانوني و دورها في تطبيق اتفاقات التجارة العالمية)، دار الجامعية الجديدة للنشر، الإسكندرية، طبعة 2009، ص 379.

²- Mohamad Tayeb MEDJAHED, « Le droit de l'OMC & Perspectives d'Harmonisation du système Algérien de Défense commerciale », Editions HOUMA 2008, P28.

³- الفقرة 7 من المادة 8 مذكرة التفاهم.

يمارس أعضاء لجنة التحكيم عملهم بصفتهم الشخصية وليس كممثلين لحكوماتهم أو ممثلين لأي منظمة من المنظمات، لهذا يجب على الأعضاء أن يمتنعوا من إصدار التعليمات إليهم أو محاولة التأثير فيهم فيما يتعلق بالأمور المطروحة عليهم.¹

عندما يكون طرفا النزاع بين عضو من الدول النامية وعضو من الدول المتقدمة، يمكن للدولة النامية كإجراء تفضيلي أن تطالب بأن يضم فريق التحكيم عضواً واحد على الأقل من الدول النامية.

الفرع الرابع: إجراءات في حالة تعدد الشكاوى

يهدف تجنب تعدد فرق التحكيم بشأن مسألة واحدة يجوز (في الحالات التي يطلب فيها أكثر من عضو تشكيل فريق بخصوص مسألة واحدة) تشكيل فريق تحكيم واحد لدراسة هذه الشكاوى مع مراعاة جميع حقوق الأعضاء المعنية، وينضم الفريق الواحد بدراسته و يقدم نتائجه إلى جهاز تسوية المنازعات بشكل يضمن عدم الإخلال بحقوق أطراف النزاع ويضمن لهم التمتع بنفس الحقوق ولو نظرت فرق التحكيم منفصلة في شكاواها، وعلى فريق التحكيم أن يقدم تقارير منفصلة بشأن النزاع المعروض إن طلب أحد أطراف النزاع المعروض ذلك، و ينبغي إتاحة المذكرات المكتوبة التي يقدمها أي من الأطراف للأطراف الأخرى في الشكاوى، ولكل من الأطراف الحق في الحضور عند تقديم وجهات نظر الشاكين الآخرين أمام فريق التحكيم.²

مثال ذلك قضية EC-Bananas وتتلخص في أن المجموعة الأوروبية منحت معاملة تفضيلية لبلدان أفريقيا والكاريببي ومنطقة الهادئ (ACP) لسوق الموز وتصديره إليها، اعتبرته بعض الدول من أمريكا

¹ - فقرة 9 من المادة 8 مذكرة التفاهم.

² - المادة 9 من مذكرة التفاهم.

اللاتينية (هندوراس، جواتيمالا، المكسيك، الإكوادور و الولايات المتحدة الأمريكية) بأنه يتعارض وقواعد المنظمة التجارة العالمية، و عليه توجهت هذه الدول إلى جهاز تسوية المنازعات و قامت بتقديم طلب واحد لتشكيل فريق التحكيم في 22 ماي 1998، و على إثرها قام الجهاز بتشكيل فريق واحد وفق ما طلبه الأعضاء، طلبت المجموعة الأوروبية بإعمال المادة 2/9 من مذكرة التفاهم فحواها أن يقوم فريق التحكيم بتنظيم بحثه و تقديم استنتاجات إلى جهاز تسوية المنازعات، بطريقة أو بشكل يفصح عن أن الحقوق التي كان يمكن أن تتمتع بها المجموعة الأوروبية، و يتم فحص النزاع بمعرفة أربع فرق تحكيم حتى لا يتم تعطيل حقوقه.

وافق فريق التحكيم على طلب المجموعة الأوروبية وقرر إقامة أربعة طلبات منفصلة، ولأن جواتيمالا وهندوراس كانتا قد أقامتا الطلب الأول مشتركين، فإن تقريراً واحداً يصدر بخصوص طلبهما.

و على الرغم من أن الأطراف الشاكين اعترفوا بحق المجموعة الأوروبية في تقارير منفصلة في ظل المادة التاسعة من مذكرة التفاهم فإنهم اختلفوا في اعتبار أن إصدار تقارير منفصلة أمر ضروري لحماية الحقوق التي كان يمكن أن تتمتع بها لو كانت هناك إجراءات منفصلة، كما ادعت المجموعة الأوروبية أنه لما كانت الأطراف الشاكية على اختلاف كبير في مواقفهم القانونية، و لأن الولايات المتحدة الأمريكية لم تكن لها مصلحة في النزاع، فإن الحصول على تقارير منفصلة كان يبدو أمراً ضرورياً، ومع ذلك يبدو أن مسألة إصدار تقارير منفصلة حين يتعدد الشاكون بصدد موضوع واحد لا مبرر لها لما يؤدي إليه من ضياع الوقت و الجهد بسبب إصدار عدة تقارير لنفس تقرير الفريق.¹

¹ - جلال وفاء محبين: نفس المرجع: 60 وما بعدها.

يجب على فريق التحكيم أن يأخذ في اعتباره كلياً مصالح طرفي النزاع ومصالح الأعضاء الآخرين، ومتى توفر لأي عضو من أعضاء المنظمة مصلحة جوهرية في أي أمر معروض على فريق التحكيم، فمن حقه أن تتاح له فرصة للتكلم وتقديم مذكرات كتابية، وتمكينه من الحصول على جميع نسخ من المذكرات الكتابية للأطراف المتنازعة وذلك في الجلسة الأولى لفريق التحكيم، كما يجوز لأي عضو من غير أطراف النزاع أن يلجأ إلى الطرق العادية لتسوية النزاع.¹

الفرع الخامس: إجراءات فرق التحكيم

تتبع فرق التحكيم إجراءات العمل المدرجة في الملحق (3) من مذكرة تفاهم لم يقرر فريق خلاف ذلك بعد التشاور بين طرفي النزاع، أي أن فريق التحكيم مخير بأن يضع بنفسه قواعد الإجراءات التي يتبعها في النزاع المعروض عليه بعد التشاور مع طرفي النزاع، أو يتبع إجراءات العمل المنصوص عليها في الملحق 3 من تفاهم تسوية النزاعات.

يجب على أعضاء فرق التحكيم بعد التشاور مع طرفي النزاع، وفي أسرع وقت ممكن، وإن أمكن خلال أسبوع بعد تشكيله والاتفاق على اختصاصاته، والجدول الزمني لسير القضية المعروضة، مع الأخذ بعين الاعتبار الحالات المستعجلة بما فيها تلك المتعلقة بالسلع سريعة التلف، يجب على طرفي النزاع وفرق التحكيم وجهاز الاستئناف أن تبذل كل جهد ممكن من أجل التعجيل بالإجراءات إلى أقصى حد ممكن.²

يجب على فريق التحكيم أن يوفر عند تحديد الجدول الزمني لسير قضية معروضة عليه، وقتاً كافياً يسمح لطرفي النزاع بإعداد مذكراتهما، مع تحديد المواعيد النهائية بدقة لتقديم المذكرات المكتوبة.

¹ - المادة 10 من مذكرة التفاهم.

² - الفقرة 4 من المادة 9 من مذكرة التفاهم.

ويودع كل طرف من أطراف النزاع مذكراته المكتوبة لدى أمانة منظمة العالمية للتجارة لتحيلها فوراً إلى الفريق وإلى الطرف الآخر أو الأطراف الأخرى في النزاع، مع مراعاة أن يقدم العضو الشاكي مذكرته الأولى قبل قيام الطرف المجيب بتقديم مذكرته الأولى ما لم تقرر اللجنة بالتشاور مع أطراف النزاع خلاف ذلك.

إذا فشل أطراف النزاع في التوصل إلى حل مرض للطرفين، تقدم لجنة التحكيم استنتاجاتها على شكل تقرير مكتوب موجه إلى جهاز تسوية المنازعات متضمناً سرداً للوقائع ومدى انطباق الأحكام ذات الصلة، والمبررات الأساسية لكل نتيجة من النتائج وتوصيات اللجنة ويقتصر التقرير عند التوصل إلى تسوية مرضية للطرفين على وصف مختصر للقضية وإعلان التوصل إلى حل.

وكقاعدة عامة يجب ألا تتجاوز مدة عمل الفريق في النزاع المطروح عليه فترة ستة أشهر وتقتصر في الحالات المستعجلة إلى ثلاثة أشهر، وإذا استحال عليه إصدار التقارير في وقتها المحدد وجب عليه إبلاغ الجهاز بذلك كتابة، لأسباب التأخير وتقدير المدة المطلوبة لإصدار التقرير، ولا يجوز أن تتعدى الفترة الممتدة بين إنشاء الفريق وتعميم التقرير على الأعضاء 9 أشهر.¹

ولفريق التحكيم الحق إلا إذا تعلق الأمر بقضايا خاصة بأمر علمي أو فني أن يطلب، تقريراً استشارياً من الخبراء الاستشاريين أو أي هيئة يعتبرها الفريق مناسبة،² إلا أنه ينبغي على الفريق الراغب في الحصول على معلومات أو مشورة من أي فرد أو هيئة ضمن ولاية عضو ما إعلام سلطات ذلك العضو مسبقاً وتكون مداوات الفرق سرية ولا يجوز لها بأي حال من الأحوال أن تعلنها إلا بإذن رسمي من مصدرها.

¹ - عمر سعد الله: نفس المرجع، ص 309.

² - فقرة 1 من المادة 13 من مذكرة التفاهم.

بعد أن تنتظر لجنة التحكيم في الدفاع والحجج المقدمة شفويًا من قبل المتنازعين، تقوم بإصدار الأجزاء الوصفية (الوقائع والحجج) من مسودة تقريرها إلى طرفي النزاع لتقديم تعليقاتهما عليها كتابة خلال فترة زمنية يحددها الفريق وبانتهائها تقدم اللجنة تقريرًا مؤقتًا،¹ وفي حالة عدم تقديم التعليقات في مواعدها يصبح التقرير نهائيًا، ويقوم فريق التحكيم بتقديمه إلى جهاز تسوية المنازعات خلال المدة الزمنية المحددة ويعمم على الأعضاء،² ويحق لأي منهم تقديم اعتراضه على التقارير خلال مدة 10 أيام من تسليمها.³

أما الدول النامية فيجوز لها في سياق المشاورات المتعلقة بإجراء متخذ من عضو من البلدان النامية، أن يتفق الطرفان على تمديد الفترات المحددة في الفقرات 7 و8 من المادة 4 إذا لم يتمكن الطرفان المتشاوران بنهاية الفترة المعينة، من الاتفاق على انتهاء المفاوضات قام رئيس جهاز البت، بعد التشاور مع الطرفين في تمديد الفترة أو عدم تمديدها و في حالة التمديد يحدد هو المدة و عند النظر في شكوى ضد عضو من الدول النامية لإعداد دفاعه و تقديمه، و لكن لا تتأثر أحكام الفقرة 1 من المادة 20 و الفقرة 4 من المادة 21 بأي إجراء يتخذ عملاً بهذا الحكم.

الفرع السادس: اعتماد تقارير فريق التحكيم

بعد صدور القرار النهائي من فريق التحكيم، يحال إلى جهاز تسوية المنازعات من أجل اعتماده، لا يمكن أن ينظر جهاز تسوية المنازعات في اعتماد التقارير إلا بعد مضي 20 يومًا من تاريخ تعميمه على الأعضاء، حتى يتسنى لهم الوقت الكافي لدراسة تقارير فرق التحكيم، وفي حالة وجود اعتراض على

¹ - الفقرة 1 من المادة 15 من مذكورة التفاهم.

² - محمد عبيد محمد محمود: نفس المرجع ص 469.

³ - عدنان شوكت شومان: اتفاقيات الجات الدولية، الرابعون دوما... والخاسرون دوما، طبعة دار المستقبل، دمشق 1996، ص 105.

تقرير فريق ما من قبل الأعضاء،¹ يجب أن تكون هذه الاعتراضات مكتوبة مع ذكر الأسباب وشرح ما تعترض ليجري تعميمها قبل ما لا يقل عن 10 أيام من اجتماع الجهاز الذي سينظر خلاله في التقرير، يمكن لأطراف النزاع أن تشارك في دراسة تقرير الفريق من جانب الجهاز وتسجل وجهات نظرها بالكامل.²

يعتمد الجهاز تقرير الفريق في أحد اجتماعاته خلال 60 يوم بعد تاريخ تعميم التقرير على الأعضاء، ما لم يخطر أحد الأطراف الجهاز بقراره تقديم استئناف أو يقرر الفريق بتوافق الآراء عدم اعتماد التقرير، وإذا أخطر أحد الأطراف بقراره بالاستئناف فإن الجهاز لا ينظر في اعتماد تقرير الفريق إلا بعد استكمال الاستئناف، ولا تخول إجراءات الاعتماد بحق الأعضاء في التعبير عن آرائها بشأن تقرير فريق ما.³

المبحث الثاني: آلية الاستئناف ومراقبة تنفيذ توصيات وقرارات الاستئناف

تداركت مذكرة التفاهم ثغرات التي كانت تشوب نظام تسوية المنازعات في (الجات) 1947 الذي أثبت قصوره في تطوير قواعد وإجراءات تسوية المنازعات، و تطبيق القرارات الصادرة عنه من قبل الدول الأطراف، فاستحدثت المنظمة العالمية للتجارة آلية جديدة تتمثل في جهاز الاستئناف، لإعادة النظر في قرارات لجان التحكيم، وإرساء عدالة ونزاهة الأحكام الصادرة عن هذه الهيئات وإعطاء مصداقية للأحكام الصادرة عنها.

¹ - الفقرة 1 من المادة 16 من مذكرة التفاهم.

² - عمر سعد الله: قانون التجارة الدولية النظرية المعاصرة، دار هومة، طبعة الأولى 2007، ص 311.

³ - الفقرة 4 من المادة 16 من مذكرة التفاهم.

سنتناول بالدراسة جهاز الاستئناف لمذكرة التفاهم بشأن القواعد والإجراءات التي تحكم تسوية المنازعات وإحاطته بالدراسة من جميع الجوانب في المطلب الأول، ثم نتطرق إلى الرقابة وتنفيذ توصيات وقرارات جهاز الاستئناف في المطلب الثاني.

المطلب الأول: جهاز الاستئناف

يعد جهاز الاستئناف آلية فريدة من نوعها في تسوية النزعات، حيث استبدلت نظام تسوية المنازعات الذي كان معمولاً به في (الجات) 1947 بنظام قضائي حقيقي متكامل لتسوية المنازعات في إطار المنظمة العالمية للتجارة، وسنخصص هذا المطلب لدراسة جهاز تسوية المنازعات الذي جاءت به مذكرة التفاهم بشأن القواعد والإجراءات التي تحكم تسوية المنازعات، سنتناوله بالدراسة من جميع الجوانب، حيث أنه الأداة القانونية التي تمكن الدول الأعضاء من استئناف قرارات لجان التحكيم.

الفرع الأول: تكوين جهاز الاستئناف الدائم

عهدت مذكرة التفاهم إلى جهاز تسوية المنازعات مهمة إنشاء جهاز دائم للاستئناف ينظر في القضايا المستأنفة من فرق التحكيم،¹ ويتكون الجهاز من سبعة أشخاص يخصص ثلاثة منهم لكل قضية من القضايا، يعمل أعضاء الجهاز بالتناوب الذي تحدده إجراءات عمل جهاز الاستئناف ويشرف جهاز تسوية المنازعات على تعيين أعضاء جهاز الاستئناف لفترة أربع سنوات قابلة للتجديد مرة واحدة فقط.²

¹ - الفقرة 1 من المادة 17 من مذكرة التفاهم.

² - الفقرة 2 من المادة 17 من مذكرة التفاهم.

يتألف جهاز الاستئناف من أشخاص مشهود لهم بالمكانة الرفيعة، وبالخبرة الراسخة في مجال القانون والتجارة الدولية وموضوع الاتفاقيات المشمولة عموماً، ويجب ألا يكونوا تابعين لأية حكومة من الحكومات والاستقالة من كافة المناصب التي كانوا يشغلونها فور تعيينهم.¹

تكمن المهمة الأساسية لجهاز الاستئناف النظر في القرارات المستأنفة من فرق التحكيم، ويقتصر اختصاص هيئة الاستئناف في النظر في المسائل القانونية الواردة في تقرير الفريق وعلى التفسيرات القانونية التي توصل إليها، ويكون لهيئة الاستئناف أن تقر أو تعدل أو تلغي قرار فريق التحكيم أو النتائج التي توصل إليها، ويتعين أن تذكر في قرار هيئة الاستئناف جميع الآراء التي تم ذكرها أو عبر عنها أعضاء هذه الهيئة ولكن دون ذكر الأسماء.²

الفرع الثاني: الحق في الاستئناف

يحق لأطراف النزاع دون غيرها من الأطراف استئناف تقرير فرق التحكيم، أما الأطراف الثالثة التي أخطرت جهاز تسوية المنازعات بمصلحتهم الجوهرية في موضوع النزاع عملاً بالفقرة 2 من المادة 10 فيجوز لهم أن يقدموا مذكرات كتابية إلى جهاز الاستئناف أو تمكنهم من طرح قضاياهم أمام الجهاز عن طريق التحدث أمامه.³

الفرع الثالث: إجراءات الاستئناف

ضماناً لفاعلية وسرعة الإجراءات أمام جهاز الاستئناف كقاعدة عامة يجب ألا تتجاوز فترة الإجراءات 60 يوماً من تاريخ تقديم أحد أطراف النزاع إخطاراً بقراره الاستئناف إلى التاريخ الذي يعمم فيه جهاز

¹ - عبد المطلب عبد الحميد: نفس المرجع، ص 229.

² - جلال وفاء حمدين: نفس المرجع، ص 69.

³ - الفقرة 4 المادة 17 من مذكرة التفاهم.

الاستئناف تقريره، وإذا قرر جهاز الاستئناف أنه لن يتمكن من تقديم تقريره في خلال مدة الستين يوماً المذكورة، كان عليه إعلام جهاز تسوية المنازعات كتابياً بالأسباب التي دعت إلى التأخير مع تقدير الفترة الإضافية المطلوبة لتقديم التقرير، ويجب ألا يزيد إجمالي المدة عن تسعين يوماً وذلك في جميع الأحوال. ومن الإجراءات جهاز الاستئناف، وضع إجراءات العمل بالتشاور مع رئيس جهاز تسوية المنازعات والمدير العام ويعلم بها الأعضاء، وتتميز إجراءات العمل في جهاز الاستئناف بالسرية،¹ وتقدم تقاريرها في ضوء المعلومات والبيانات المقدمة ودون حضور أطراف النزاع.²

يمنع إجراء أي اتصالات من طرف واحد مع هيئة الاستئناف بخصوص الأمور التي تنظرها، على أن المذكرات المكتوبة المقدمة إلى هيئة الاستئناف، وإن كانت تعامل بسرية بالنسبة لغير أطراف النزاع، إلا أنه يجب أن تتاح لطرفي النزاع فرصة الاطلاع عليها، و مع ذلك يجوز لأي طرفي النزاع أن يكشف عن موقف الجمهور،³ و ينبغي على الأعضاء أن تعامل المعلومات التي يقدمها عضو آخر إلى جهاز الاستئناف بسرية، وعلى أي طرف من أطراف النزاع أن يقدم بناء على طلب العضو، ملخصاً غير سري للمعلومات الواردة في دفاعته المكتوبة و التي لا يمكن كشفها للجمهور.⁴

الفرع الرابع: اعتماد تقارير جهاز الاستئناف

يقوم جهاز تسوية المنازعات باعتماد تقارير جهاز الاستئناف، وعلى أطراف النزاع أن تقبلها دون شرط، إلا إذا قرر جهاز تسوية المنازعات بتوافق الآراء عدم اعتماد تقرير جهاز الاستئناف، وهذا في مدة 30

¹ - فقرة 9 من المادة 17 من مذكرة التفاهم.

² - الفقرة 10 من نفس المادة.

³ - الفقرة 2 من المادة 18 من مذكرة التفاهم.

⁴ - جلال وفاء محيين: نفس المرجع، ص 72.

يوم بعد تعميمه على كافة الأعضاء، ولا تخل إجراءات الاعتماد بحق الأعضاء في التعبير عن آراءها عن أي تقرير لجهاز الاستئناف.¹

من استقرائنا لنص المادة 17 يتضح لنا أنه لم يذكر الإجماع السلبي بل توافق الآراء عدم اعتماد تقرير جهاز الاستئناف خلال المدة المذكورة، وتعتبر طريقة ذكية قام بها واضعوا مذكرة التقاهم لتساهم بشكل كبير في دعم وتطوير إجراءات تسوية المنازعات في إطار منظمة التجارة العالمية.²

لم تترك مذكرة التقاهم للجهاز سلطة تقديرية بشأن تحديد المدة التي ينبغي خلالها أن يعتمد التقرير ولذلك فقد حددتها بالفترة الممتدة من تاريخ إنشاء فريق التحكيم بواسطة جهاز تسوية المنازعات وحتى ينظر هذا الجهاز في تقرير فريق الاستئناف من أجل اعتماده وهي كقاعدة عامة 9 أشهر على الأكثر في حال عدم استئناف تقرير الفرق و 12 شهرا في حالة استئناف التقرير،³ ما لم تتفق أطراف النزاع على عكس ذلك، وفي حالات تمديد الفترة المخصصة لتقديم التقرير من جانب الفريق أو جهاز الاستئناف عملا بالفقرة 9 من المادة 12 أو الفقرة 5 من المادة 17 من مذكرة التقاهم فإن مدة التمديد تضاف إلى الفترات المذكورة أنفا.⁴

¹ - الفقرة 14 من المادة 14 من مذكرة التقاهم.

² - جمعة سعيد سرير: النظام القانوني لمنظمة التجارة العالمية، دار النهضة العربية، طبعة الثانية 2013، ص 602.

³ - إبراهيم أحمد خليفة: نفس المرجع، ص 119.

⁴ - المادة 20 من مذكرة التقاهم.

الفرع الخامس: توصيات جهاز الاستئناف

إذا وجد جهاز الاستئناف أن أي إجراء يتعارض مع الاتفاقيات التجارية المشمولة فإنه يصدر توصيات للعضو المعنى¹ بتعديل الإجراء بما يتوافق مع الاتفاق الحالي، ويقترح عليه الطرق التي يستطيع من خلالها تنفيذ التوصيات المتمثلة في سحب أو تعديل التدابير وفقا لأحكام هذه الاتفاقيات،² كما لا يمكن لجهاز الاستئناف في استنتاجاته وتوصياته أن يضيف الحقوق أو الالتزامات المنصوص عليها في الاتفاقيات التجارية ولا ينقصها منها.³

المطلب الثاني: مراقبة تنفيذ التوصيات والقرارات

من المهام المستحدثة أيضا والتي جاءت بها مذكرة التفاهم إقرار أو فرض رقابة دائمة على تنفيذ قرارات وتوصيات فرق التحكيم وجهاز الاستئناف في حالات تسوية المنازعات التجارية بين الأعضاء، و أوكلت بمهمة مراقبة تنفيذ التوصيات و القرارات إلى جهاز تسوية المنازعات.

الفرع الأول: الامتثال الفوري للتوصيات والقرارات

الامتثال لتوصيات وقرارات جهاز تسوية المنازعات من قبل الأعضاء لها دور كبير في ضمان الحلول الناجمة للمنازعات من أجل مصلحة الأعضاء في المنظمة، يتعين على العضو المعنى أن يعلم جهاز تسوية المنازعات في الاجتماع الذي يعقده الجهاز في غضون 30 يوما بعد اعتماد تقرير فريق التحكيم أو جهاز الاستئناف بنواياه فيما يتصل بتنفيذ توصيات وقرارات جهاز تسوية المنازعات، ومنحت مذكرة

¹ - "العضو المعنى" هو طرف النزاع الذي توجه إليه توصيات الفريق أو جهاز الاستئناف.

² - المادة 19 من مذكرة التفاهم.

³ - التهميش 1 من الفقرة 2 من المادة 3 من مذكرة التفاهم.

التفاهم للعضو المعنى فترة زمنية محددة للامتثال لتوصيات جهاز المنازعات إذا تعذر عليه الامتثال فوراً، وهذه الفترة هي:¹

المدة التي يقترحها العضو المعنى بشرط أن يوافق عليها جهاز تسوية المنازعات، غير أن تطبيقها ليس بالأمر اليسير، نظراً لطول المدة التي يقترحها الطرف الخاسر والتي تلقى غالباً اعتراض الطرف الكاسب وبالتالي لا يقرها المجلس.

يمكن لأطراف النزاع الاتفاق على الفترة خلال 45 يوماً بعد تاريخ اعتماد التوصيات والقرارات.

تحدد الفترة عن طريق التحكيم الملزم خلال 90 يوماً من تاريخ اعتماد التوصيات والقرارات، إلا إذا أُنقذ الأعضاء على تمديد الفترة حيث تم التمديد في العديد من القضايا، ففي قضية المشروبات الكحولية اليابانية تم تمديد الفترة بـ 15 يوماً.²

إذا لم يتفق الطرفان على حكم ما خلال 10 أيام بعد الإحالة على التحكيم، فعندئذ يتكفل المدير العام بتعيينه خلال عشرة أيام بعد التشاور مع الطرفين.

لا ينبغي أن تتجاوز المدة من تاريخ تشكيل لجنة التحكيم بواسطة جهاز تسوية المنازعات وحتى تاريخ تحديد الفترة الزمنية المعقولة من أجل تنفيذ توصيات فريق أو جهاز الاستئناف 15 شهراً من تاريخ اعتمادها، ويمكن تقليص أو إطالة هذه الفترة وفقاً لما تقتضيه الظروف، وفي حالة تمديد فترة من فريق ما

¹ - المادة 21 من مذكرة التفاهم.

² - Hélène RUIZ FABRI، «Le contentieux de l'exécution dans le règlement des différends de l'organisation mondiale du commerce»، journal du droit international, Paris, 2000, p 611.

أو جهاز الاستئناف تضاف مدة التمديد إلى 15 شهرا شريطة ألا يتجاوز مجموع الفترة 18 شهرا، ما لم تتفق أطراف النزاع على وجود ظروف استثنائية.¹

الفرع الثاني: سحب الإجراء المخالف

لما كان الغرض من إصدار التوصيات و القرارات هو تنفيذها لاسترداد العضو المتضرر حقوقه ، لذلك ألزمت جهاز تسوية المنازعات العضو الخاسر بتنفيذ القرارات و التوصيات الصادرة عن أجهزتها بسحب الإجراء المخالف الذي يتعارض و قواعد الاتفاقية المشمولة، أو تعديله حتى يتلاءم معها و من الأمثلة التي عالجها جهاز التسوية و ألزمت الدول بسحب الإجراء المخالف لقضية الموز التي سبق و تطرقنا إليها في إجراءات تعدد الدعاوى ، وجاء قرار التحكيم أن المجموعة الأوروبية تمنح بعض الدول الإفريقية و دول محيط الكاريبي معاملة تفضيلية لاستيراد الموز، تتعارض و الالتزامات التي جاءت بها اتفاقية مراكش 1994 و الاتفاقيات المرتبطة به، تم تأييد القرار من قبل جهاز الاستئناف في 9 سبتمبر 1997، و أحدث هذا القرار اختلاف داخلي بين دول المجموعة حيث عارضته كل من فرنسا و إسبانيا و إنجلترا، و كذلك السكرتير العام لهيئة الزراعة التابعة للسوق الأوروبية، بحجة حماية اقتصاديات مستعمراتها السابقة، و وعدت بدفع تعويضات كبديل عن التنفيذ وإعمال قرار فريق التحكيم، أما دول المجموعة المتبقية فأيدت تنفيذ القرار الصادر عن فريق التحكيم ، لأنه يفتح المجال المنافسة الدولية و يخفض أسعار الموز، بالرغم من هذا الانقسام الداخلي فقد كان موقفهم واحدا وهو ضرورة الالتزام بقرار فريق التحكيم، مع الإبقاء على بعض المعاملة التفضيلية لصالح هذه الدول المنتجة للموز، لأن التنفيذ الكلي لقرار فريق التحكيم من شأنه أن يضر بمصالحها، و تمسكت الولايات المتحدة الأمريكية بضرورة الالتزام الكلي بقرار فريق التحكيم دون إبطاء.

¹ - المادة 21 من مذكرة التفاهم.

وتم تعيين حكم فردي هو سعيد النجار ليفصل في مدة التنفيذ وعلى ضرورة تنفيذ قرار فريق التحكيم في فترة 15 شهرا المنصوص عليها في مذكرة التفاهم مع إضافة أسبوع واحد.¹

الفرع الثالث: التعويض وتعليق التنازلات

في حالة عدم تنفيذ القرارات والتوصيات الصادرة عن فرق التحكيم خلال المدة المحددة من طرف العضو المشتكى منه، وجب عليه الدخول في مفاوضات مع العضو الشاكي بهدف التوصل إلى اتفاق على تعويض يرضي الطرفين، ويأخذ التعويض أحد الشكلين:

أ: تعويض عن طريق دفع مبلغ مالي بحيث يدفع العضو المشتكى منه للعضو الشاكي مبلغا ماليا يساوي قيمة الأضرار التي تسبب فيها.

ب: التعويض عن طريق القيود التجارية و يكون من خلال تخفيض التعريفات الجمركية، أو فرض قيود كمية على العضو المشتكى منه ففي هذه الحالة يمكن للتعويض أن يشمل كافة أعضاء المنظمة العالمية للتجارة إعمالا لمبدأ الدولة الأولى بالرعاية، الذي ينص على استفادة كل الأعضاء من امتياز يمنحه عضو إلى عضو عن ذلك قضية الرسوم على المشروبات الكحولية حيث عرضت اليابان تعويضا في شكل تخفيض في التعريفات الجمركية لجميع أعضاء المنظمة وفق لمبدأ الدولة الأولى بالرعاية.

يرى بعض الفقهاء أن اللجوء إلى التعويض نادر الحدوث، لأنه يجب أن يكون برضى الطرفين وهو في غالب صب الحدوث، أضف إلى ذلك أن مذكرة التفاهم لم تأخذ بالأثر الرجعي في التعويض، بل تأخذ بالضرر المستقبلي والذي يحسب بناءً على مدة محددة.

¹ - جلال وفاء محبين: تسوية منازعات التجارة الدولية في إطار اتفاقيات الجات، دار الجامعة الجديدة للنشر، طبعة 2002، ص84 وما بعدها.

كما أن مذكرة التفاهم تحبذ التنفيذ الكامل للقرارات و التوصيات لفرق التحكيم من خلال تعديل أو سحب أي إجراء يخالف قواعد الاتفاقيات المشمولة، دون اللجوء إلى طلب تعويضات و تعليق التنازلات،¹ ويقول في هذا الشأن جوديت بيلو: لا يزال الإمتثال لقواعد منظمة التجارة العالمية طوعياً، وإذا ما خالف عضو أحكام المنظمة العالمية للتجارة يتمتع بثلاث خيارات:

الخيار الأول: قد يعتمد وهو الأفضل إلى الإمتثال لهذه القواعد عن طريق سحب التدبير المخالف أو تصحيح هذا الخطأ.

الخيار الثاني: قد يحافظ على ما اتخذ من التدابير ولا يلجأ إلى تصحيح هذا الخطأ، ولكن بدل ذلك يقدم تعويضات للطرف المتضرر.

الخيار الثالث: عدم إدراج أي تغيير في قوانينه أو التدابير المتخذة ورفض تقديم تعويضات ومقابل ذلك يتحمل التدابير الإنتقامية المحتملة ضد صادراته بعد الترخيص بها من طرف المنظمة العالمية للتجارة لغرض استعادة التوازن بين التنازلات المتفاوض بشأنها" كما أنه يضيف في نفس السياق " أن كل عضو داخل المنظمة العالمية للتجارة يمكنه ممارسة سيادته و اتخاذ قرارات قد تتعارض مع اتفاق منظمة التجارة العالمية، على أن يتحمل في مقابل ذلك تعويض الأطراف المتضررة أو يتحمل التدابير الإنتقامية التي تتخذ ضده.²

يعتبر التعويض وتعليق التنازلات من الإجراءات المؤقتة التي تتيح للعضو المشتكي أن يلجأ إليها إذا أخل أو لم يتمكن المشتكي منه في تنفيذ التوصيات و القرارات خلال فترة زمنية معقولة، و لا يلجأ العضو

¹ - الفقرة 1 من المادة 22 من مذكرة التفاهم.

² - صلاح الدين بوجلال: خصوصية التعويض في شكاوى الانتهاك في قانون منظمة التجارة العالمية، دفا تر السياسة والقانون عدد 5، جوان 2011، ص148.

المعني إليه إلا إذا أخفق في تعديل الإجراء غير المتسق مع اتفاق مشمول، أو لم يمتثل للتوصيات و القرارات الصادرة عن لجنة التحكيم خلال المدة المحددة، حيث يتعين عليه الدخول في مفاوضات مع أي طرف يطلب تطبيق إجراءات تسوية المنازعات في موعد لا يتجاوز الفترة الزمنية المعقولة السابق الإشارة إليها بغرض التوصل إلى تعويض مرضي بين الطرفين.

أما إذا فشلت الجهود التفاوضية فإن لأي طرف طلب تطبيق إجراءات تسوية المنازعات يطلب إلى جهاز تسوية المنازعات خلال 20 يوماً بعد انقضاء الفترة الزمنية المعقولة تحدده وفق للمادة 21،¹ الترخيص له بتعليق تطبيق التنازلات أو غيرها من الالتزامات،² وجهاز تسوية المنازعات يجب أن يوافق على السماح بتعليق الامتيازات التجارية خلال 30 يوماً من تاريخ انتهاء الفترة المناسبة أو إحالة الأمر إلى التحكيم.

الفرع الرابع: تعليق الامتيازات التجارية

إذا فشلت الأطراف في التوصل إلى اتفاق مرضي للتعويض خلال مدة 20 يوماً بعد انقضاء الفترة الزمنية المعقولة، يمكن لأي طرف أن يطلب من جهاز تسوية المنازعات تطبيق إجراءات تسوية المنازعات، بالترخيص له بتعليق تطبيق التنازلات أو غيرها من الالتزامات بالنسبة للعضو المشتكى منه بموجب الاتفاقيات المشمولة.³

وعند منح جهاز تسوية المنازعات الترخيص للعضو الشاكي بتعليق التنازلات أو غيرها من الالتزامات يجب على الطرف الخاسر أن يتقيد بما جاءت به مذكرة التقاهم وأن يلتزم بالمبادئ والإجراءات التالية:

¹ - السيد حسن البدرابي: "تسوية المنازعات في إطار منظمة التجارة العالمية" ندوة "الويبو" الوطنية المتخصصة للقضاة والمدعين العامين والمحامين، من تنظيم المنظمة العالمية للملكية الفكرية (WIPO) بالتعاون مع وزارة الصناعة والتجارة صنعاء، اليمن 12-13 يوليه/ تموز 2004.

² - محمد عبيد محمد محمود: نفس المرجع، ص 478.

³ - فقرة 2 من المادة 22 من مذكرة التقاهم.

أوردت المادة 22 في فقرتها 3 أنه يجوز للطرف الشاكي

أن يعلق ويوقف التزاماته تجاه الطرف المشتكى منه في نفس القطاع أو القطاعات التي وجد فريق التحكيم أو جهاز تسوية المنازعات أنها تخل بما جاء في الاتفاقيات المشمولة، وفقاً للمبدأ العام الذي ورد في الفقرة 3 من المادة المذكورة اعلاه أنه يجوز للطرف الراجح أن يعلق ويوقف التزاماته تجاه الطرف الخاسر في نفس القطاع دون غيره التي وجد جهاز تسوية المنازعات أنها تخل بما جاء في الاتفاق، فإذا كان الانتهاك في قطاع السلع فلا يجوز للعضو أن يعلق التزاماته في قطاع الزراعة تجاه الطرف المخالف.

وإذا لم يتبث عدم فعاليتها يجوز له أن يشمل قطاعات أخرى، ويتم هذا الإجراء على مراحل:

- إذا ثبت للطرف الشاكي عدم فعالية الإجراء السابق في عدم ردع الطرف الخاسر وإيقاف أو إلغاء أو تعطيل الضرر اللاحق به أجازت مذكرة التفاهم له أن يعلق تنازلاته والتزاماته في قطاعات أخرى. وإذا ثبت عدم فعالية هذا الإجراء أيضاً رصت مذكرة التفاهم للمشتكى من تعليق التزاماته تجاه الطرف الخاسر في أي إتفاق آخر ليس له علاقة بالقطاع محل الخلاف، كأن يعلق التزاماته في كل قطاعات الخدمات، أو الملكية الفكرية أو غيرها.

لم تعتمد المنظمة العالمية للتجارة إلى تطبيق عقوبات على كل عضو ينتهك أو يخالف الأحكام وقواعد الاتفاقيات أو الالتزامات، وإنما فوضتها للعضو المتضرر من خلال تطبيق إحدى المبادئ السابقة،¹ وكما حرصت مذكرة التفاهم على أن يحرص على مراعاة التجارة في القطاع أو بموجب الاتفاق الذي وجد الفريق أو جهاز الاستئناف انتهاكا أو إلغاء أو تعطيل فيه، وأهمية هذه التجارة لهذا الطرف، مع مراعاة

¹ - عبد المطلب عبد الحميد: نفس المرجع، ص 235.

العناصر الاقتصادية الأوسع المتصلة بالإلغاء أو التعطيل الآثار الاقتصادية الأوسع لتعليق التنازلات أو غيرها من الالتزامات.¹

إذا قرر الطرف طلب تخويل السلطة بتعليق التنازلات وغيرها من الالتزامات في قطاعات أخرى بموجب ذات الاتفاق كاتفاقية التريبس أو أي اتفاق آخر،² يجب عليه أن يبين الأسباب الدافعة له في طلبه، كما ينبغي عليه إرسال الطلب في نفس الوقت إلى كل من جهاز تسوية المنازعات والمجالس ذات الصلة وإلى الأجهزة القطاعية.³

الهدف من هذه الإجراءات التصاعديّة هو الحفاظ على مصالح الطرف المتضرر، وتحقيق الردع الكافي للعضو المخالف، ويجب ألا يتجاوز الإجراء المتخذ مستوى الضرر الناجم عن المخالفة.¹

¹ - إبراهيم أحمد خليفة: نفس المرجع، ص124.

² - الفقرة 3 (هـ) من المادة 22 من مذكرة التفاهم.

³ - المقصود بالأجهزة القطاعية المعنية، مجلس التجارة في السلع، ومجلس التجارة في الخدمات، ومجلس التجارة في حقوق الملكية الفكرية.

حددت الفقرة "3 و" من المادة 22 من مذكرة التفاهم المقصود بكلمة "قطاع" ما يلي:

1. بالنسبة لبضائع: جميع البضائع.

2. بالنسبة لخدمات: أي قطاع رئيسي محدد في النسخة الحالية من "جدول التصنيف القطاعي للخدمات" الذي يحدد هذه القطاعات

3. بالنسبة لحقوق الملكية الفكرية المتصلة بالتجارة، كل من فئات حقوق الملكية الفكرية الواردة في القسم 1، أو القسم 2، أو القسم 3، أو القسم 4، أو القسم 5، أو القسم 6 أو القسم 7 من الجزء الأول، أو الالتزامات بموجب الجزء الثالث، أو الجزء الرابع من الاتفاق بشأن الجوانب المتصلة بالتجارة من حقوق الملكية الفكرية.

(ز) في تطبيق هذه الفقرة يقصد بكلمة اتفاق ما يلي:

1. بالنسبة للسلع، الاتفاقات المدرجة في الملحق 1/أ من اتفاقية منظمة التجارة العالمية بمجموعها وكذلك الاتفاقات التجارية عديدة الأطراف ما دامت أطراف النزاع أطرافاً فيها،

2. بالنسبة للخدمات، الاتفاق العام للتجارة في الخدمات،

3. بالنسبة لحقوق الملكية الفكرية، الاتفاق بشأن الجوانب المتصلة بالتجارة من حقوق الملكية الفكرية.

لم تترك اتفاقية التفاهم تحديد مستوى تعليق التنازلات وغيرها من الالتزامات للطرف المشتكي، بل يجب أن ترخص له من قبل جهاز تسوية المنازعات ما لم يعارض اتفاق تجاري ذلك التعليق، ويجب أن يكون مستوى التنازلات وغيرها من الالتزامات معادلاً لمستوى الإلغاء والتعطيل،² ويمنح جهاز تسوية المنازعات تعليق التنازلات وغيرها من الالتزامات بناءً على طلب خلال 30 يوماً من انقضاء الفترة الزمنية المعقولة ما لم يقرر الجهاز بتوافق الآراء رفض الطلب، أما في حالة اعتراض الدولة العضو على مستوى التعليق المقترح أو دعت بعدم احترام المبادئ والإجراءات المنصوص عليها في المادة 22 فتحال القضية إلى التحكيم.³ عند إحالة القضية للتحكيم فإن فريق التحكيم الأصلي هو الذي يعيد النظر في النزاع إذا كان أعضاؤه ما زالوا موجودين، وإذا لم يكن الأمر كذلك يقوم المدير العام المحكم،⁴ ويتم ذلك خلال فترة 60 يوماً بعد انقضاء الفترة الزمنية المعقولة، ولا تعلق التنازلات أو الالتزامات الأخرى خلال فترة التحكيم.

تختلف سلطة المحكم عن غيرها في هذه الحالة له صلاحيات محدودة فلا يمكن له أن ينظر في طبيعة التنازلات أو غيرها من الالتزامات التي يطلب تعليقها، بل يحدد إذا ما كان مستوى التعليق معادلاً لمستوى الإلغاء والتعطيل، كما يمكن له أن يقرر إذا ما كان التعليق المقترح للتنازلات وغيرها من الالتزامات مسموح به بموجب الاتفاق المشمول.⁵

أما إذا كان الأمر المحال إلى التحكيم يتضمن ادعاء بعدم إتباع المبادئ والإجراءات الواردة في الفقرة 3 من المادة 22 فيجب على المحكم أن ينظر في الادعاء وإذا قرر المحكم عدم احترامها، فيجب على

¹ - جابر فهمي عمران: منظمة التجارة العالمية، نظامها القانوني ودورها في تطبيق اتفاقات التجارة العالمية، ص. 382.

² - نفس الفقرة (ز) من المادة 22، من نفس المذكرة.

³ - الفقرة 6 من المادة 22 من مذكرة التفاهم.

⁴ - يقصد بكلمة محكم فرد أو جماعة أو أعضاء أو إلى أعضاء الفريق الأصلي عندما يعملون بصفة محكمين

⁵ - عمر سعد الله، نفس المرجع، ص. 319.

الطرف الشاكي تطبيقها و الالتزام بها، وعنده يعتبر القرار الصادر عن المحكم قراراً نهائياً يجب على الأعضاء تقبله، كما لا يحق لها أن تلتزم تحكيماً ثانياً، و يخطر جهاز تسوية المنازعات بقرار المحكم، و بناء على الطلب يصدر الجهاز الترخيص بتعليق التنازلات وغيرها من الالتزامات إذا توافق الطلب مع قرار المحكم، إلا إذا لم يوافق جهاز تسوية المنازعات بتوافق الآراء على رفض الطلب.¹

¹ - الفقرة 7 من المادة 22 من مذكرة التفاهم.

الباب الثاني:

انسجام قواعد نظام الدفاع التجاري
وقانون المنظمة العالمية للتجارة

عملت (الجات) منذ نشأتها إلى تحقيق الأهداف المسطرة لها في تخفيض التعريفات الجمركية وحث الدول الأطراف تجنب استخدام التعريفات الغير جمركية باعتبارها سياسات تجارية غير شفافة وغير شريفة تضر بمصالح الدول الأطراف، إلا أن تعقيدها وضع (الجات) أمام عدة صعوبات ومشاكل منيت في عديد مرات بالفشل الذريع في معالجتها للقضايا والمسائل المطروحة عليها، وخاصة مع التطور التكنولوجي المذهل الذي تطورت معه وسائل الإنتاج وازدادت معها حدة المنافسة احتداماً و شراسةً بين الدول الأطراف، أدى بها إلى انتهاج سياسات تجارية غير مشروعة تتعارض و المصالح التجارية للدول الأطراف، و لتفادى الأضرار هذه الممارسات غير مشروعة وضعت الدول الأطراف حزمة من القواعد و الضوابط القانونية في تشريعاتها المحلية للحد من أضرارها وحفاظا على مصالحها المحلية، مما دفع بالدول الأطراف إلى طرحها على طاولة مفاوضات من أجل إدخالها في المفاوضات، وطرحت عليها بدءاً من جولة كيندي إلى غاية جولة الأوروغواي الشهيرة التي نظمتها في ثلاث اتفاقيات أطلق عليها نظام الدفاع التجاري، ولا تزال موضوعات وسياسات التجارة غير مشروعة محل نقاش من طرف أعضاء المنظمة العالمية للتجارة إلى يومنا هذا.

أخذت هذه السياسات التجارية غير المشروعة عدة أشكال ، تتمثل في استعمال دول أو مشروعات احتكارية وسائل غير شفافة و تتنافى ومبادئ المنافسة التجارية، بحيث تهدف إلى التمييز بين الأسعار المحلية و الخارجية للسلع بحيث تكون الأخيرة منخفضة بالنسبة للأسعار المحلية، مضاف إليها نفقات النقل و غيرها من النفقات المرتبطة بانتقال السلع الوطنية إلى الأسواق الأجنبية¹ و تعرف هذه السياسة التجارية بالإغراق السعري والذي يعد من أخطر السياسات التجارية الغير مشروعة الذي سعت المنظمة

¹ - زينب عوض الله، العلاقات الاقتصادية الدولية، الفتح للطباعة والنشر، الاسكندرية، 2003، ص302.

العالمية للتجارة إلى محاربتة و الدول الأعضاء للحفاظ على مصالحها الوطنية من خلال اتفاق مكافحة الإغراق الذي سوف نخصص له فصل الأول كاملاً نظراً لأهميته.

وقد تأخذ هذه الممارسات غير المشروعة شكل مساهمات أو إعانات مالية من الحكومة أو هيئة عامة لفرع من فروع الإنتاج الوطني، أو قروض مباشرة أو إعفاءات ضريبية أو جمركية أو تنازلات حكومية عن الإيرادات، بغية زيادة قدرتها التنافسية، و يطلق على هذه السياسة التجارية الغير مشروعة الدعم و لا يقل خطورة عن سابقه حيث أنه أن البعض يرى أن يتماشيان مع بعضهما ولهما نفس الإجراءات ويشتركان في العديد من النقاط، و حاربتة المنظمة العالمية للتجارة باتفاقية مكافحة الدعم و الإجراءات التعويضية و سنتطرق له في المبحث الأول من الفصل الثاني.

أما الشكل الثالث والأخير وهي زيادة مضطربة في الصادرات إلى دولة عضو، و بالرغم من أنه يختلف عن سابقه إلا أنه لا يقل خطورة على الصناعة المحلية لذا نظمت المنظمة العالمية للتجارة من خلال اتفاقية التدابير الوقائية و التي سنتطرق لها في المبحث الثاني من الفصل الثاني.

الفصل الأول:

تناسق قواعد نظام الدفاع التجاري
مع اتفاق مكافحة الإغراق

ظهرت أولى إجراءات مكافحة الإغراق مع بداية القرن التاسع عشر ومطلع القرن العشرين وكانت كندا سباقة في وضع تشريعات لمكافحة سياسة الإغراق التي كانت تمارسها الولايات المتحدة الأمريكية ضدها، ثم تبعتها باقي الدول.

من المرجح أنه تم التطرق لموضوع مكافحة الإغراق على المستوى الدولي، زمن عصبة الأمم 1920 وحاولت وضع نهج منسق للعلاقات التجارية الدولية، نظراً لحالة الفوضى التي كانت تشهدها الأسواق الدولية و إزداد معها الطلب على الحمائية ضد الممارسات غير المشروعة، لذلك عملت عصبة الأمم على عقد عدة مؤتمرات إقتصادية من بينها مؤتمر 1927 الذي صدر عنه تقرير بخصوص الإغراق و سمي «Memorandum on the Legislation of Different States for the Prevention of dumping»¹.

أدت الأزمة المالية العالمية (1929-1933) إلى اختلال واضطراب الأسواق الدولية مما ترتب عنها كساد كبير في الأسواق الدولية، وأصبح شبح الإفلاس يهدد المنتجين، ما دفعهم بهم إلى انتهاج سياسة تجارية غير مشروعة للتخلص من فائض الإنتاج وتجنب اثار الأزمة و شبح الإفلاس، ولو على حساب بيع السلع بثمان أقل من ثمن إنتاجها، و نجم عنها نتائج كارثية على المنتجين المحليين للبلد المستورد، وتعرف هذه الممارسة بالإغراق، ولتجنب الاثار الكارثية للإغراق اجتهدت الدول في سن تشريعات وطنية لكبح الواردات الإغراقية إلى أسواقها لحماية المنتجين المحليين ما أدى إلى انتشار استخدامه على المستوى الدولي.

¹- Rapport sur le commerce mondial 2009, OMC, p81.

تعد (الجات) أولى اتفاقية دولية تحوي نصوص تشريعية دولية لمكافحة الإغراق، تم إيرادها في المادة 6 غير أنها لم تكن تكتسي الصفة الإلزامية للدول الأطراف، لأنها جاءت في الجزء الثاني في حين أن الجزء الأول والثالث هو الملزم للدول الأطراف في (الجات) 1947، وعليه فإن الأطراف تحتفظ بتشريعاتها الوطنية لمكافحة الإغراق ولا تطبق المادة 6 إلا إذا كانت لها نفس احكام التشريع الوطني.

بعد إنشاء المنظمة العالمية للتجارة سعت إلى تنظيم مسألة الإغراق بالأحكام و القواعد و الضوابط القانونية الملزمة للدول الأعضاء فيها، أوردتها في اتفاق مكافحة الإغراق حيث سعت إلى كبح و تنظيم هذه الممارسة غير المشروعة التي تقيد وتؤدي إلى انكماش التجارة الدولية و تضر المصالح المحلية للدول الأعضاء وحث الدول الأعضاء إلى اعتماد أحكامها في تشريعاتها المحلية.

وتم تقسيم هذا الفصل إلى مبحثين الأول يتضمن الضمانات القانونية في تحديد و تحقيق الإغراق لمكافحته و بالنسبة للمبحث الثاني نتطرق إلى القواعد الإجرائية الواجب توافرها وتدابير فرض رسوم لمكافحة الإغراق.

المبحث الأول: الضمانات القانونية في تحديد و تحقيق الإغراق لمكافحته

الشائع أن مصطلح الإغراق ومكافحته من المصطلحات الحديثة في التجارة الدولية إلا أنه من الثابت أنه يعود إلى القرن التاسع عشر، واستخدم كثيرا عندما غزت أسواق المنتجات الإنجليزية السوق الأمريكية إبان حرب الاستقلال، حيث لجأت إنجلترا إلى سياسة الإغراق كوسيلة فعالة لكبح وإعاقة نمو الصناعات الأمريكية في ذلك الوقت بغية إضعافها، إلا أن هذا المصطلح انتشر خلال فترة الستينات حيث استخدم في كل من ألمانيا وفرنسا وبريطانيا والنرويج والدانمرك والولايات المتحدة بشكل ملحوظ.¹

شد موضوع الإغراق انتباه فقهاء القانون والاقتصاد لما يكتنفه من غموض وصعوبة إثباته، لذا وجب علينا أن نوافيه حقه من الدراسة من مختلف الجوانب بغية الوصول إلى دراسة شاملة له، بدءًا من التطرق إلى مختلف التعريفات الواردة في شأنه، وإثباته (المطلب الأول) وأحكام مكافحته (المطلب الثاني).

المطلب الأول: تحديد مفهوم الإغراق

دراسة موضوع الإغراق تتطلب إلمامًا بمختلف التعريفات للوصول إلى تعريف جامع، وبالنظر إلى اختلاف التعريفات والمعايير المعتمدة عوّدت ذلك، حيث أن تعريف رجل القانون له يختلف عن تعريف رجل الاقتصاد، حيث أنها تختلف بين كل فئة منهم، ولكن ما اتفق عليه أن الإغراق من قبيل السياسات المضرة بالتجارة الدولية، وأنه تمييز في سعر السلع المحلية والمصدرة.

وسنتطرق في هذا المطلب لمختلف التعاريف التي تناولت موضوع الإغراق و عناصره وأنواعه.

¹ - جابر فهمي عمران: المنافسة في منظمة التجارة العالمية تنظيمها-حمايتها-دراسة مقارنة القانون الأمريكي -الاتحاد الأوروبي-القانون المصري، دار الجامعة الجديدة، طبعة 2011 ص238.

الفرع الأول: ماهية الإغراق

حضي موضوع الإغراق باهتمام رجال الاقتصاد و الفقه و القانون نظراً للأهمية التي يكتسبها في التجارة الدولية و الاقتصاد الدولي، وقد أعطيت له تعريفات، سنتناول أهمها:

أولاً: التعريف اللغوي للإغراق

الإغراق مصدر للفعل أغرق، فيقال أغرق إغراقاً، ويقال أغرق في الأمر بمعنى بالغ في الأمر وأطنب.¹
أغرق في الشيء: جاوز الحد وبالغ، وأغرق الرامي في القوس: استوفى مدّها، وأغرق فلاناً أو أغرق الشيء في الماء جعله يغرق، وأغرق الكأس: ملاًها وأغرق أعماله الصالحة: أضعها بارتكاب المعاصي.
وجمع الغريق غرقى مثل قتيل وقتلى ويعدو بالهمزة والتضعيف فيقال: أغرقته وغرقته، وأغرق الرامي في القوس استوفى في مدّها، وأغرق في الشيء بالغ فيه وأطنب كلاهما بالألف.²

ثانياً: التعريف الاقتصادي للإغراق

أولى علماء الاقتصاد سياسة الإغراق التجاري دراسة مكثفة ومعقدة لما له من آثار وخيمة على اقتصاديات الدول بصفة خاصة والتجارة الدولية بصفة عامة، فهناك من عرفه بأنه " انتهاج دولة معينة أو تنظيم احتكاري معين لسياسة تعمل على التمييز بين الأسعار السائدة في الداخل أو السائدة في

¹ - منجد الطلاب: نظر فيه ووقف على ضبطه فؤاد افرام البستاني، طبعة الثانية، منشورات المطبعة الكاثوليكية، بيروت 1956، باب الغين ص 518.

² - إياد عصام الحطاب: مكافحة الإغراق التجاري التدابير القانونية في القوانين والاتفاقيات الدولية، دار الثقافة، الطبعة الأولى 2011، ص 28.

الخارج، وذلك بخفض أسعار السلعة المصدرة إلى الأسواق الخارجية عن المستوى الذي تحدده قيمة السلعة في الداخل مضافاً إليها نفقات النقل.¹

يعتبر هذا التعريف من أكثر التعريفات التي نجدها في أغلب الكتابات، ومن استقراءنا له نلاحظ أنه استند في تحديده للإغراق على معيار سعر التصدير الأقل من السعر المحلي، مما يجعله ناقصاً بحيث لا يمكننا من تحديده إن كانت سلعة مغرقة أم لا بناءً على السعر المحلي للمنتج مضافاً إليها تكاليف النقل، بحيث يمكن أن تتحمل السلع المحلية تكاليف أكبر عن مثيلتها المصدرة.

عرفه "Jacob viner" بأنه: "بيع السلعة بمقادير ضخمة وبأسعار أدنى من سعر السوق، للتخلص من الفائض أو التغلب على المنافسة".²

وعرفه "الفار" بأنه: "تصدير السلع بأسعار تقل عن أسعار بيعها بالجملة في السوق المحلية لبلد المنشأ أو تصديرها بأسعار تقل عن تكلفة الإنتاج".

وعرفه "مصطفى سلامة" بأنه: "الوضع أو الحالة التي يكون فيها سعر السلعة المصدرة يقل عن قيمتها المعتادة عند تصديرها إلى دولة أخرى".³

وعرفه "عجمية" بأنه: "بيع السلعة في الأسواق الأجنبية بثمان يقل عن ثمن الذي تباع به السلعة نفسها في الوقت نفسه وبالشروط نفسها في السوق المحلي".¹

¹ - حشيش عادل أحمد: العلاقات الاقتصادية الدولية، دار الجامعة الجديدة للنشر، طبعة 2000، ص247.

² - Dominique Carreau et Patrick Juillard, « Droit international économique », 4^{ème} Edition, L.G.D.J. DELTA, 1998, p245.

³ - مصطفى سلامة: منظمة التجارة العالمية (النظام الدولي للتجارة الدولية)، دار الجامعة الجديدة الطبعة الأولى 2006، ص142.

وعرفه "جويلي" بأنه: "فعل متعمد من تاجر أو مستورد لإزاحة المنافسين له في السوق لاحتكاره، والأسلوب الذي يميزه في هذه الحال هو حرب الأسعار".

وعرفه "الجمعة" بأنه: " سياسة البيع بأقل من نفقات الإنتاج في الأسواق الأجنبية مع تعويض الخسارة برفع الأسعار في الداخل".

من استقرائنا لمختلف التعريفات نلاحظ أن كل تعريف تناول الإغراق من منطلق أنه يعتمد على السعر، أي أن الإغراق سعري مرتبط بسعر تصدير السلعة، حيث أن تصديرها إلى الأسواق الخارجية يقل عن سعر المنتج في السوق الداخلية للبلد المصدر، وقد يلحق هذه الممارسة خسارة للمنتج في الأسواق الخارجية لكنه يعوض خسارته في السوق الداخلية إذا كان محتكراً لها، وبعد إضعاف المنافسة في أسواق المستورد أو القضاء عليها يقوم برفع الأسعار لكي يعوض ما فاته من ربح، لأن هدفه الأول والأخير هو الربح.

ومنه نستخلص أن تصدير السلع إلى الأسواق الخارجية ينجم عنه تبعات على الأسواق المستوردة نتيجة انخفاض سعر السلع المستوردة بالنسبة لمثيلتها المحلية ويعتقد البعض انها تصب في مصلحة المستهلك باقتناؤه سلعةً بأقل ثمن عن بلدها الأصلي لكن ينجم عنه نتائج وخيمة للمنتجين المحليين في البلد المستورد وتدفع بهم إلى الإفلاس.

¹ - محمد عبد العزيز عجمية: اقتصاديات التجارة الخارجية، دار الجامعات المصرية للنشر والطبع والتوزيع، طبعة 5، الإسكندرية 1964، ص170.

ثالثاً: التعريف القانوني للإغراق في التشريعات الوطنية

تولى حكومات الدول أهمية بالغة للاقتصاد الوطني لذا تسعى لإتباع أنجع السياسات الاقتصادية لتطويره وتمكينه من المنافسة في الأسواق الدولية، وتفتح أسواقها لتصدير واستيراد السلع من أجل تلبية احتياجاته ومتطلباته، وفي نفس الوقت تفتح المجال أمام المنافسة بين السلع الوطنية والأجنبية من أجل ترقية صناعتها الوطنية.

كما أنها أخذت بعين الاعتبار التهديدات التي يمكن أن تهدد أو تضر صناعتها المحلية، لهذا وضعت ترسانة من التشريعات الوطنية لحماية منتجاتها و صناعتها الوطنية فيما تعلق بالإغراق لضبطه و محاربته، وسنتطرق إلى تعريف الإغراق في التشريع الأوروبي الذي يملك خبرة كبيرة في التعامل مع الإغراق دون أن ننسى التشريع الكندي باعتباره أول من سن أول قانون للإغراق، ثم نتطرق إلى بعض التعريفات في البلدان العربية منها المشرع المصري و الأردني و في الأخير سنتطرق للتعريف الذي أوله المشرع الجزائري للإغراق.

أما المشرع الأردني فعرف الإغراق في المادة 4 من نظام مكافحة الإغراق والدعم (26) لسنة 2003 بأنه " يعد المنتج مغرَقاً، إذا كان السعر الذي يباع به للتصدير للمملكة -سعر التصدير- أقل من قيمته العادية، ويشار إلى الفرق بين القيمة العادية، وسعر التصدير بهامش الإغراق"¹.

من استقرائنا لتعريف المشرع الأردني للإغراق، نستخلص أنه لم يعط تعريفاً مباشراً للإغراق إنما عرف المنتج المغرَق إذا كان مصدرًا إلى المملكة وبسعرٍ أقل من قيمته العادية¹ في بلد التصدير.

¹ - نظام مكافحة الإغراق والدعم رقم 26 لسنة 2003 المنشور على الصفحة 952 من عدد الجريدة الرسمية رقم 4587 تاريخ 02/03/2003 صادر بمقتضى المادة (26) من قانون الإنتاج الوطني رقم (50) لسنة 2002.

أما التشريع المصري فقد عرف الإغراق في المادة 32 من اللائحة التنفيذية للقانون المصري رقم (162) لسنة 1998 المتعلق بحماية الاقتصاد القومي من الآثار الناجمة عن الممارسات الضارة في التجارة الدولية على أنه " تصدير منتج ما إلى مصر بسعر تصدير أقل من قيمته العادية في مجرى التجارة العادية".²

من قراءتنا لتعريف المشرع المصري للإغراق نرى أنه يعتبر المنتج مغرقا إذا كان سعر تصديره إلى السوق المحلي أقل من قيمته العادية³ في بلد التصدير في مجرى التجارة العادية.

أما المشرع الجزائري فقد حذا نفس الاتجاه الدولي في الدفاع عن مصالحه التجارية من خلال سن قوانين تكفل الحفاظ على المصالح الوطنية من الممارسات التجارية الضارة التي تنتافى ومبادئ التجارة الدولية التي جاءت بها المنظمة العالمية للتجارة، والتي تسعى الجزائر للانضمام إليها منذ أمد بعيد، و بالتالي قامت الجزائر بإدخال عدة تعديلات على ترسانتها القانونية حتى تتوافق ما جاء في اتفاقيات التجارة الدولية ، و بالرغم من عدم انضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة إلى يومنا هذا ولكن حرص المشرع على المصالح الوطنية دفعه إلى وضع مجموعة من النصوص القانونية تعنى بالإغراق و مكافحته.

تطرق المشرع الجزائري للإغراق في المادة 08 مكرر من القانون رقم 98-10 المقصود بالمنافسة غير المشروعة حيث نصت على أنه: " يعتبر ممارسة غير مشروعة عند الاستيراد كل استيراد لمنتج يكون

¹ - حددت المادة 5 من نفس القانون المقصود بالقيمة العادية على أنها: "سعر المنتج الذي يصدر إلى المملكة عندما يوضع للاستهلاك في البلد المصدر في مجرى التجارة العادية".

² - اللائحة التنفيذية للقانون 161 لسنة 1998، بموجب قرار من وزير التجارة و التموين المصري رقم 549 لسنة 1998.

³ - أشار المشرع المصري إلى القيمة العادية في المادة 32 من اللائحة التنفيذية للقانون المصري لسنة 1998 على أنها: "سعر بيع المنتج في مجرى التجارة العادية في السوق المحلية لدولة المنشأ أو التصدير أو تكلفة الإنتاج مضاف إليها المصروفات البيعية والإدارية والعمومية وهامش الربح المعتاد تحقيقه، أو سعر تصدير المنتج المثل في دولة ثالثة".

موضوع إغراق أو دعم، بحيث يلحق ضرراً عند عرضه للاستهلاك أو يهدد بإلحاق ضرر هام لمنتوج وطني، أو يعطل بصفة ملموسة إنشاء أو تنمية أو 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 البلد المنشأ¹.

كما تطرقت المادة 9 من الأمر 04/03 المؤرخ في 19 جويلية 2003 المتعلق بالقواعد العامة المطبقة على عمليات استيراد البضائع وتصديرها حيث نصت: "يمكن وضع تدابير الدفاع التجارية عن طريق التنظيم في شكل تدابير وقائية أو تعويضية أو مضادة للإغراق"².

وكما تم التطرق إلى الإغراق في المادة 14 بأنه: يمكن أن يوضع حق ضد الإغراق على أي منتج يكون سعر تصديره إلى الجزائر أدنى من قيمته العادية، أو قيمة منتج مماثل، الملاحظة أثناء عمليات تجارية عادية في بلد المنشأ أو بلد التصدير بحيث يلحق استيراده أو يهدد بإلحاق ضرر كبير بفرع من الإنتاج الوطني.

كما أعطى المرسوم التنفيذي 222/05 المؤرخ في 2005/06/22 المحدد لشروط تنفيذ الحق ضد الإغراق وكيفية ماداته 10 على أنه: "يوجد الإغراق عندما يدخل منتج بلد ما إلى السوق الوطنية بسعر أدنى من القيمة العادية لمنتوج مماثل.

¹ - القانون رقم 98-10 مؤرخ في 29 ربيع الثاني عام 1419 الموافق 22 غشت سنة 1998، يعدل ويتم القانون رقم 97-07 المؤرخ في 26 لشعبان عام 1399 الموافق 21 يوليو 1979 المتضمن قانون الجمارك، الجريدة الرسمية الجزائرية الديمقراطية الشعبية، عدد 61، لسنة 1998، ص 9 وما بعدها.

² - الأمر رقم 03-04 المؤرخ في 19 جمادى الأولى عام 1424 الموافق ل 19 يوليو 2003، والمتعلق بالقواعد العامة المطبقة على عمليات استيراد البضائع وتصديرها، ج.ر.ج.ج.د.ش، العدد 43، ص 35.

ويكون هامش الإغراق هو الفرق بين سعر التصدير هذا المنتج نحو السوق الوطنية والقيمة العادية لمنتج مماثل".¹

من خلال استقراءنا لمختلف التعريفات الواردة في شأن الإغراق في التشريعات الوطنية نستخلص أن جل التعريفات اتفقت على أن الإغراق هو بيع منتج بسعر أقل من سعر التصدير، ومنه نستنتج أن الإغراق يكون سعري أي مرتبط بالسعر وليس بالمنتج.

كما نلاحظ أن المشرع الجزائري في تعريفه للإغراق سلك نفس منهج باقي التشريعات، حيث وردت في عدة نصوص قانونية، ومن خلال تحليلنا لمختلف هذه النصوص نستخلص أن التعريف الذي اعتمده المشرع الجزائري في قانون الجمارك كان أشمل مما جاء في قانون مكافحة الإغراق بحيث لم يعتمد فقط على سعر التصدير من البلد المصدر بل أخذ أيضا بسعر المنتج في البلد المنشأ، حيث كان حريّ بالمشرع الجزائري الأخذ بنفس المعيارين في قانون الجمارك.

إن عدم إيراد المشرع الجزائري لمعيار سعر بلد المنشأ يؤول الى فرضيتين:

- لضمان حماية أنجع للمنتجات الوطنية أو المستوردة المماثلة للمنتج المغرق في السوق الوطنية.
- حماية الصناعة المحلية الجزائرية من المنتج المستورد المماثل، الذي قد يكون سعره في بلد المنشأ أقل من مثيله في السوق الجزائرية، نتيجة لعدة عوامل أو ميزات ينفرد بها هذا المنتج مما يؤثر سلبا على المنتج الوطني والمنتجين المحليين مما يؤدي إلى تضررهم وإفلاسهم، لذا عمد المشرع الجزائري إلى عدم

¹ - المرسوم التنفيذي رقم 222/05 المؤرخ في 15 جمادى الأولى عام 1426 الموافق 22 يونيو سنة 2005 يحدد شروط تنفيذ الحق ضد الإغراق وكيفية، الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 43، ص16.

إيراده حتى يتسنى له الدخول في مفاوضات تجارية ثنائية لكي يتمكن من التفاوض في المسائل التي قد تضر بمصالحه الوطنية.

رابعاً: الإغراق في الاتفاقيات الدولية

إن تحرير التجارة الدولية أساسه قيام علاقات تجارية بين الدول التي تتأتى من خلال معاهدات أو اتفاقيات دولية، لذا أتاح القانون الدولي لكافة أشخاص القانون الدولي العام إبرام ما يشاءون من اتفاقيات أو معاهدات تجارية فيما بينها، وتتجلى أهميتها كأداة لتطوير التجارة الدولية في الاتفاقية العامة للتعريفات الجمركية والتجارة التي انبثقت منها منظمة التجارة العالمية مستفيدة من عقود عملها في تحرير التجارة الدولية، ضف إلى ذلك بعض المعاهدات والاتفاقيات التي ساهمت في إثراء القانون الدولي التجاري.

وقد سعت كل من هذه الاتفاقيات في إعطاء مفهومها عن الإغراق نذكر منها الاتحاد الأوروبي والجماعة الاقتصادية الإفريقية وفي الأخير تعريف المنظمة العالمية للتجارة:

أ: تعريف الاتحاد الأوروبي للإغراق

عرف الإغراق بأنه: " لاعتبار منتج ما مغرقاً إذا كان سعر تصديره إلى المجموعة الأوروبية أقل من سعر المنتج المماثل في البلد المصدر ضمن مجرى التجارة العادية." ¹

¹ - Art 1 : "principes du règlement (CE) n°1225 du conseil du 30 novembre 2009 relatif à la décence contre les importations qui font l'objet d'un dumping de la part de pays membres de la Communauté européenne :

1- peut être soumis à un droit antidumping tout produit faisant l'objet d'un dumping lorsque sa mise en libre pratique dans la communauté cause un préjudice.

2- un produit est considéré comme faisant l'objet d'un dumping lorsque son prix à l'exportation vers la communauté est inférieur aux prix comparable pratiqué au cours d'opérations commerciales normales pour le produit similaire dans le pays exportateur.

3- le pays exportateur est normalement le pays d'origine toutefois ce peut être un pays intermédiaire sauf par exemple lorsque les produits transitant par ce pays lorsque les produits concernés n'y sont pas fabriqués ou lorsqu'il n'existe pas de prix comparable pour ces produits dans ce pays.

وعليه فالمشرع الأوروبي اعتد بسعر بيع المنتج في الدولة المستوردة مقارنة ببيعه في الدولة المصدرة، وإذا لم يتأت ذلك فمقارنته بسعر بيع المنتج المشابه في بلد ثالث واعتمد على معيار القيمة العادية للمنتج في حد ذاته.

ب: تعريف الإغراق في المعاهدة المؤسسة للجماعة الاقتصادية الإفريقية

عرفته في مادته 36 بأنه: "نقل سلعة منشؤها دولة عضو إلى دولة أخرى لبيعها هناك: بسعر أقل من السعر المعتاد الذي تباع به سلع مماثلة في الدولة العضو التي وردت منها هذه السلع مع المراعاة الواجبة للفروق في ظروف البيع والضرائب وتكاليف النقل أو أي عامل آخر مؤثر في حالة المقارنة بين الأسعار.

في ظروف يمكن أن تضر بإنتاج السلع المماثلة في هذه الدولة العضو.¹ كما عرفته المادة الثانية من تقنين إفريقي موحد لمكافحة الإغراق على أنه: "يعتبر منتج إغراقي المنتج الذي يدخل إقليم الاتحاد بسعر يقل عن قيمته العادية والمقارنة بسعره المماثل في بلد التصدير مقوما في مجرى التجارة العادي".²

4- aux fins de l'application du présent règlement on entend par produit similaire un produit identique c'est -à-dire consommable à tout égard au produit considéré ou en l'absence d'un tel produit un autre produit qui bien qu'il ne lui soit pas semblable à tout égard présente des caractéristiques ressemblent à celles du produit considéré. »

¹ - إيداد عصام الحطاب: مكافحة الإغراق التجاري التدابير القانونية في القوانين والاتفاقيات الدولي، دار الثقافة، الطبعة الأولى، عمان 2011، ص40.

² - Article 2 Code communautaire antidumping (règlement n° 09/2003 /CM/ UEMOA du 23 mai 2003) : "un produit importé d'un pays tiers est considéré comme faisant l'objet d'un dumping, lorsqu'il est introduit sur le territoire de l'union à un prix inférieur à sa valeur normale correspondant au prix comparable pratiqué lors d'opérations commerciales normales pour le produit similaire destiné à la consommation dans le pays exportateur". Référence web : www.droit -Afrique.

ج: عرفته المادة السادسة من الاتفاقية العامة للتعريفات والتجارة 1947

على أنه: " اعتراف الأطراف المتعاقدة بأن الإغراق الذي يسمح بإدخال منتجات دولة لأسواق دولة أخرى بأسعار تقل عن قيمتها الحقيقية هو عمل غير مشروع، إذا هدد أو أصاب بضرر أحد فروع إنتاج طرف آخر، وإذا كان سببا في تأخيره عن خلق أحد فروع الإنتاج".¹

د: تعريف المنظمة العالمية للتجارة للإغراق

تعود جذور اتفاق مكافحة الإغراق أو كما يطلق عليه أيضا إتفاق تطبيق المادة السادسة من الاتفاقية العامة للتعريفات الجمركية و التجارة إلى جولة كينيدي، حيث طرح فيها موضوع الإغراق على طاولة مفاوضات (الجات) 1947، ولأول مرة و أسفرت عن صياغة مدونة لمكافحة الإغراق منظمة لاستخدامات المادة السادسة من (الجات) 1947، على أن يدخل حيز التنفيذ سنة 1968، ثم أعيد طرحه خلال جولة طوكيو حيث خضع للمراجعة و المناقشة، و بروز الولايات المتحدة الأمريكية أكثر الدول لجوءا للإغراق و عدم التزامها بما اتفق عليه في جولة كينيدي، باعتمادها تشريعًا يجعل قانون مكافحة الإغراق الأمريكي أسما من مدونة الإغراق لنظام (الجات)،² ما عرضه لانتقادات لاذعة من قبل الأطراف لافتقاره للدقة و

¹- Article 6 GATT 1947 droits antidumping et droits compensateurs .

- Les parties contractantes reconnaissent que le dumping qui permet l'introduction des produit d'un pays sur le marché d'un autre pays à un prix inférieur à leur valeur normal «est condamnable s'il cause ou menace de causer un dommage important à une branche de production établie d'une partie contractante ou s'il retarde de façon importante la création d'une branche de production nationale. Aux fins d'application du présent article, un produit exporté d'un pays vers un autre doit être considéré comme étant introduit sur le marché d'un pays importateur à un prix inférieur à sa valeur normale, si le prix de ce produit est

- a) Inférieur au prix comparable pratique au cours d'opération commerciales normales pour un produit similaire, destiné à la consommation dans le pays exportateur,
- b) Ou, en l'absence d'un tel prix sur le marché intérieur de ce dernier pays, si le prix du produit exporté est
 - I. Inférieur au prix comparable le plus élevé pour l'exportation d'un produit similaire vers un pays tiers au cours d'opérations commerciales normales,
 - II. Ou inférieur au cout de production de ce produit dans le pays d'origine, plus un supplément raisonnable pour les frais de vente et bénéfice.

. Il sera dument tenu compte, dans chaque cas, des différences dans les conditions de vente, des différences de taxation et des autres différences affectant la comparabilité des prix.

²- Olivier Long, "Law and its Limitations in the GATT Multilateral Trade System", 1985, p16.

التفصيل في التعامل مع قضايا الإغراق،¹ وأعيد طرحه على طاولة مفاوضات جولة أوروغواي لتضفي عليه هذه الأخيرة إصلاحات جذرية تتماشى مع مصالح الدول و تزيل الفوارق، حيث أفردت له فصلا خاصًا من فصول الوثيقة الختامية، حيث قسم هذا الفصل إلى ثلاثة أجزاء و ملحقين.

جاء الجزء الأول متكونا من 15 مادة، والجزء الثاني قد احتوى على مادتين أما الجزء الأخير فقد جاء مكونا من مادة واحدة فقط بالإضافة إلى ملحقين.

عرفته الفقرة 1 من المادة 2 الواردة في الجزء الأول المعنونة " تحديد وجود الإغراق " كالتالي: " في مفهوم هذا الاتفاق يعتبر منتج ما منتج مغرق أي أنه أدخل في تجارة بلد ما بأقل من قيمته العادية، إذا كان سعر تصدير المنتج المصدر من بلد إلى آخر أقل من السعر المماثل في مجرى التجارة العادية للمنتج المشابه حين يوجه للإستهلاك في البلد المصدر".²

خامسا: تعريف الإغراق في الفقه الإسلامي

لا نجد في الفقه الإسلامي مصطلح الإغراق بمفهومه المتعارف عليه اليوم بين الاقتصاديين والقانونيين، بيد أن المصطلحات والتي لها نفس المعنى والدلالة عند فقهاء الإسلام هي: "النجش في الثمن" أو "البيع بأقل من سعر السوق".

و لعل من أوفق الأمثلة التي يمكن أن نستدل بها هو ذلك الأثر المروي عن عمر بن الخطاب رضي الله عنه حينما مر بحاطب بن أبي بلتعة و هو يبيع زيبيا له بالسوق فأمره -رضى الله عنه- أن يرفع سعره أو

¹- جابر فهمي عمران: منظمة التجارة العالمية (نظامها القانوني و دورها في تطبيق اتفاقات التجارة العالمية)، دار الجامعية الجديدة للنشر، طبعة 2009، ص424.

²- الفقرة 1 من المادة 2 من اتفاق مكافحة الإغراق.

يترك السوق فأمره عمر بترك السوق، دفعا لما سيؤديه فعله رضى الله عنه من إضرار لجمهور البائعين خاصة و الناس عامة و ذلك لأن الحط من السعر يؤدي إلى كساد البضاعة عند جمهور البائعين الأمر الذي يضر بهم ويجبرهم على بيع السلعة دون الثمن المعتاد و هو من وجهة أخرى يؤدي إلى ترك بعض البائعين للسوق، الأمر الذي يقلل البضاعة فيه وهو إضرار واضح بسائر الناس.¹

وتطرق فقهاء الإسلام المعاصرين إلى موضوع الإغراق واجتهدوا في تعريف سياسته ومنهم:

على أنه: "هو بيع السلع بمقادير ضخمة وبأسعار أقل من السعر المعتاد بهدف التغلب على المنافسين والسيطرة على السوق.

عرفه "الغزالي" بأنه: انتهاج البيع بأقل من التكلفة أو أقل من سعر السوق دونما خفض التكلفة الحقيقية إضرار بالغير.

وجاء في الشريعة الإسلامية السمحاء بعض النصوص القرآنية التي تنهى عن بعض المعاملات التجارية المضرة بمصالح الأفراد ومنها قوله تعالى: "يا قوم اعبدوا الله مالكم من إله غيره ولا تنقصوا المكيال والميزان إني أراكم بخير وإني أخاف عليكم عذاب يوم محيط ويا قوم أوفوا المكيال والميزان بالقسط ولا تبخسوا الناس أشياءهم ولا تعثوا في الأرض مفسدين". (سورة هود 84)

الفرع الثاني: أنواع الإغراق

بتطور التجارة الدولية تطورت معها الأسواق الدولية والخدمات واتسعت الأسواق، واحتدمت فيها المنافسة بين الأسواق الدولية، ما ترتب عنه ظهور أساليب وأشكال جديدة من المنافسات غير المشروعة التي

¹ - مشيب بن سعيد المعمر القحطاني، مفهوم الإغراق دراسة مقارنة بين الفقه الإسلامي والاتفاقية العامة للتعريف والتجارية "الجات GATT"، دفاثر السياسة والقانون، العدد الثالث عشر/جوان 2015، ص85.

تتطوي تحت غطاء الإغراق، وصنف الفقهاء الإغراق إلى ثلاث أنواع، كما أننا سنتطرق إلى بعض أشكاله:

أولاً: الإغراق المتقطع أو الطارئ

هو بيع السلعة في الأسواق الأجنبية لفترة قصيرة بسعر أقل من سعر مثلتها في السوق المحلي أو بسعر يقل عن تكلفة إنتاجها للتخلص من فائضاتها الإنتاجية،¹ ولا يتوقع أن يحدث هذا النوع من الإغراق أضراراً بالغة على الصناعة المحلية ولا بالتجارة الدولية،² بل يستفيد منه المستهلك بتوفر سلع أجنبية وبأسعار 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 ويتم التخلص من هذا الفائض الإنتاجي لتحقيق الاستقرار في الأسواق المحلية، عن طريق تصديره إلى أسواق خارجية بسعر إغراق.³

¹- ROBERT J. Carbaugh, « International Economics », South-Western Cengage Learning ,12th Edition, USA ,p163.

²- M. MARIA John Kennedy, « International Economics », PHI Learning Private Limited 2014, Delhi, p122.

³- على إبراهيم: نفس المرجع، ص227.

ثانيا: الإغراق المؤقت

هو إغراق ذو طبيعة مؤقتة ويتشابه مع الإغراق الطارئ في كونه يكون في مدة زمنية قصيرة ولكن يختلفان في كون الإغراق الطارئ كما تم إيضاحه سابقا يكون الهدف منه التخلص من فائض السلعة دون قصد الإضرار بالمنافسين، بينما الإغراق المؤقت هو تخفيض سعر المنتج بغرض دخوله إلى الأسواق ومن ثم إزاحة المنافسين حتى يتفرد المصدر بالسوق ويصبح في وضع احتكاري، ثم يرفع الأسعار من أجل تعويض خسائره التي تكبدها وتحقيق الأرباح التي فاتته،¹ وقد يلجأ المغرق إلى إنقاص 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 لأنه يكبح ويعرقل نمو التجارة الدولية، أضف إلى ذلك أن هذا النوع من الإغراق يعد نوعا من الحروب التجارية والاقتصادية غير المشروعة التي ينتهجها المغرق سواء على الاقتصاد الوطني لبلده لأنه يعمل على القضاء على منافسيه المحليين حتى ينفرد بالسوق أو يرضخوا له لتجنب إفلاسهم، ونفس السياسة يطبقها إلى المنتجين في الدولة المستوردة.

يهدف المغرق في هذا النوع من الإغراق إلى القضاء على المنافسين في السوق والقضاء على الصناعات الوطنية الناشئة وأقل كفاءة مما يدمر روح المنافسة، ويؤدي إلى خلافات ونشوب نزاعات تجارية بين الدول، مما يؤثر على السير الحسن للتجارة الدولية.²

¹- ROBERT J. Carbaugh, "International Economics", South-Western Cengage Learning ,12th Edition, USA, - p.163.

²- حشيش عادل أحمد: العلاقات الاقتصادية الدولية، دار الجامعة الجديدة للنشر، طبعة 2000، ص209.

ثالثاً: الإغراق الدائم

يختلف الإغراق الدائم عن كل من الإغراق المتقطع و الإغراق المؤقت كونه لا يتحمل الخسارة وهو مستمر، وذلك لوجود احتكار في السوق المحلية و خلوها من المنافسة، ولتعظيم الأرباح يلجأ المحتكر إلى الأسواق الخارجية التي تكون فيها المنافسة قوية لوجود عدة متنافسين محليين أو أجنب، و لتحقيق أهدافه يلجأ إلى التميز السعري، حيث أنه يبيع بسعر احتكاري في السوق المحلي، ويقوم بتخفيض السعر في الأسواق الخارجية كي يتسنى له مواجهة منافسيه في تلك السوق، و لا يعتمد المغرق على سعر معين لبيع منتج في أسواق التصدير بل يختلف السعر من سوق إلى آخر وهذا حسب منافسة تلك السوق.¹

غالبا ما تكون مرونة الطلب في السوق الداخلية للمحتكر أقل من نظيرتها في الأسواق الخارجية، ويتمتع المحتكر بحماية في سوقه الوطنية سواء عن طريق تعريفات جمركية مرتفعة تفرضها الدولة على نفس المنتج الأجنبي أو إعادة بيع نفس منتج المحتكر الذي يباع بأسعار أقل في الأسواق الخارجية أو عن ارتفاع تكاليف النقل.

وعليه يمكن تعريف الإغراق المستمر بأنه البيع المستمر للسلعة في الأسواق الأجنبية بسعر يقل عن نظيره في السوق المحلية المنتجة، سبب ذلك هو السعي لتعظيم الأرباح وانخفاض مرونة الطلب في السوق المحلية التي غالبا ما تكون محتكرة ويكون ارتفاع الطلب في الأسواق الخارجية 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، أو وجود نفس بعض الأدوية التابعة لمؤسسة صناعة الأدوية

¹ -M. MARIA John Kennedy, "International Economics", PHI Learning Private Limited 2014, Delhi, p122.

البريطانية GLAOX والمنتجة في المملكة المتحدة البريطانية تباع في السوق الخارجية (البرتغال) بسعر اقل من نظيره في المملكة المتحدة البريطانية.¹

الفرع الثالث: الأشكال الحديثة للإغراق

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

أولاً: الإغراق الصرفي

هو سياسة نقدية تنتهجها الدول لزيادة القدرة التنافسية للمنتجات الوطنية، فتقوم هذه الدول بتخفيض سعر عملتها الوطنية عن قيمتها الحقيقية، ويؤثر هذا التخفيض في سعر المنتجات فيخفض سعرها، وبالتالي تصبح أكثر منافسة في الأسواق الدولية.

هذا النوع من الإغراق يسبب اضطراباً في السيرالعاوي للتجارة الدولية وينقص المنافسة الدولية وتؤثر بالأخص على الدول ذات السعر النقدي الثابت ما يجعل هذه الدول تفرض تعريفات جمركية مناهضة له.²

ثانياً: الإغراق الضريبي

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

¹ - Peter Marsh et Daniel Green «l'industrie pharmaceutique. Perspectives internationales et marché européen », Journal problèmes économiques n° 2163, 21 février 1990.

² - على إبراهيم: نفس المرجع، ص226.

نظيرتها 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.

ثالثا: الإغراق الاجتماعي

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.

رابعا: الإغراق البيئي

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 هروبا 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 أشكاله ورغم

ذلك تفرض الدول رسوما جمركية على أشكال الإغراق، التي سبق و تطرقنا إليها و خاصة الدول المتقدمة من أجل حماية اقتصاداتها 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.

خامسا: الإغراق العكسي

هو أن تبيع الدولة في الخارج بثمان يزيد عن الثمن الذي تبيع به في الداخل، مثال في تجارة السيارات الأوروبية الفخمة عامي 1984-1986 عندما ارتفع الدولار ارتفاعا كبيرا مقابل العملات الأوروبية، اختار المصنعون الأوروبيون مثل فولفو و مرسيدس عدم تخفيض أسعار سياراتهم في أمريكا على الرغم من أن أسعار سياراتهم المقومة بالدولار في أوروبا انخفضت بشدة، ومن ثم أصبح شراء سيارة مرسيدس في ألمانيا بسعر يقل بمقدار أربعين بالمائة من سعرها في الولايات المتحدة الأمريكية، لدرجة أن المشترين من الولايات المتحدة الأمريكية اقتنوا سيارات من أوروبا و شحنوها إلى أمريكا.¹ ²

المطلب الثاني: القواعد الواجب إتباعها لتحديد وجود الإغراق

وفقا لما تم إرادته في المادة السادسة من الاتفاقية العامة للجات 1994، ليست كل الممارسات الإغراقية تعد من قبيل الأفعال غير المشروعة من شأنها التأثير على المجرى العادي للتجارة الدولية، بل يتوجب

¹- إياذ عصام الحطاب: مكافحة الإغراق التجاري التدابير القانونية في القوانين والاتفاقيات الدولي، دار الثقافة، الطبعة

الأولى، عمان 2011م، ص72.

²-Dominique Carreau et Patrick Juillard: «Droit international économique», 4^o édition ,L.G.D.J. DELTA,p358.

توافر شروط لإثبات عدم مشروعيته وأضراره اللاحقة من أجل اتخاذ إجراءات مكافحته وفقاً لأحكام اتفاقات المنظمة العالمية للتجارة.

كما أنه ليس بالأمر الهين الإثبات أن منتجاً ما محل إغراق من خلال التمييز بين أسعار السلع في السوق المحلي والسوق المستورد، وانخفاض السعر لا يعني أنها موجهة لممارسة إغراقه بل يمكن تأويل انخفاضه إلى أنه أقل من قيمته العادية وهو ما يشكل تحقيقاً لممارسة الإغراق.

مما سبق ذكره لا يعتبر الإغراق ممارسة غير مشروعة تتخذ ضده إجراءات لمكافحته إلا إذا أستوفى الشروط الواجب توافرها، في كل من تحديد حجم الإغراق الذي لحق الدولة المستوردة (هامش الإغراق) والنسبة المعنية في تقدير حجم الإغراق والضرر الناتج عنه إضافة إلى ضرورة توافر العلاقة السببية بين الفعل الضار والضرر اللاحق بسوق الدولة المستوردة وسوف نتطرق إليه في هذا الجزء ونوافيه حقه من الدراسة.

باعتبار أن الإغراق ليس سلعيًا بمعنى غمر الأسواق بالسلع الرخيصة بل هو سعري بمعنى أن تطرح في الأسواق سلعةً مستوردة قد تأخذ حالة من الحالات التالية:¹

الحالة الأولى: سلعة مستوردة بأسعار تقل كثيراً عند سعر المثل في سوق الدولة المنتجة

الحالة الثانية: سلعة مستوردة تباع بأسعار تقل عن سعر المثل في سوق الدولة المنتجة لهذه السلعة وتصدرها أو في سوق دولة ثالثة.

الحالة الثالثة: أن تباع السلعة بسعر أقل من سعر تكلفة الإنتاج.

¹ - عبد المطلب عبد الحميد: نفس المرجع، ص 292.

الفرع الأول: تحديد القيمة العادية في ظروف التجارة العادية

لا يمكن تحديد القيمة العادية للمنتج المستورد الذي هو محل شك في أنه مغرق، كما لا يمكن تحديد الفرق بين السعر الذي أدخل به المنتج في الدولة المستوردة وقيمتها العادية في السوق المحلي، ودون تحديدها كما يمكن للدول الأعضاء من فرض إجراءات تعويضية لدفع الضرر الناتج عن هذه الممارسة التجارية غير المشروعة وفقاً لأحكام اتفاق مكافحة الإغراق.

ويقصد بالقيمة العادية وفقاً للمادة 2 من اتفاق مكافحة الإغراق المبلغ المدفوع أو السعر الواجب دفعه للمنتج المشابه في مجرى التجارة العادية¹ حين يوجه للاستهلاك في بلد التصدير،² أو هو سعر المنتج المغرق حين يوجه للاستهلاك في ظروف التجارة العادية في بلد المنشأ.³

يمكن معرفة القيمة العادية للمنتج بمعرفة سعره في مجرى التجارة العادي عندما يخصص للاستهلاك في سوق البلد المصدر، وقد يتعذر في حالات عديدة تحديد القيمة العادية بهذه السهولة والبساطة (عندما يصدر إلى ثالثة أو عدة دول للحصول على المعلومات والبيانات للمنتج، وبعد ذلك تتم مقارنة قيمة المنتج المماثل لديها مع بلد التصدير).

مثال: نفترض أن الشركة (أ) في البلد المنتج قامت بتصدير 100 طن من السلع (ب) إلى البلد (ج) بقيمة إجمالية 1500 دولار، وهذا يعني أن سعر التصدير لمنتج (ب) للدولة (ج) يبلغ 150 دولار للطن

¹ - مجرى التجارة العادية يقصد بها الأحوال التي لا تعيق التجارة فيها أية إجراءات أو ظروف استثنائية مثل الحروب، والكوارث الطبيعية والتحديد الحدى للأسعار وانهايار الأسواق المالية، والتحدي الجبري للأسعار، واحتكار الدولة للإنتاج والتوزيع، وكل ما لا يمكن من قيام المنافسة.

² - المادة 1 من اللائحة التنفيذية للقانون (النظام) الموحد لمكافحة الإغراق والتدابير التعويضية والوقائية لدى مجلس التعاون لدى دول الخليج العربية (المعدلة) وقررت من لجنة التعاون الصناعي في اجتماعها 31 المنعقد في يونيو 2010.

³ - يونس إيهاب محمد: سياسات الإغراق في ظل أوضاع الاقتصاد المصري، دراسة نظرية وتطبيقية، أطروحة دكتوراه غير منشورة جامعة المنصورة مصر 2002-2003، ص18.

الواحد، وبعد الاطلاع وفحص بيانات الشركة المنتجة (أ) في البلد المصدر اتضح أن سعر بيع الطن بالسوق المحلي للدولة (أ) للمنتج (د) يبلغ 200 دولار للطن.

ولحساب مقدرا الإغراق = القيمة العادية - سعر التصدير

$$200-150=50 \text{ دولار}$$

وعليه فإن هامش الإغراق المحتسب وهو كالتالي $(150/50) \times 100=33$ ، 33

وبالتالي فالمنتج محل إغراق يجب على الدولة المتضررة اتخاذ إجراءات مكافحة الإغراق وفقاً لما تقتضيه المادة السادسة من اتفاق (الجات) 1994.

لا يمكن الاعتماد على هذه الطريقة لتحديد القيمة العادية في كل الحالات، بل يوجد استثناءات على قاعدة تحديد القيمة العادية في مجرى التجارة العادي، عندما لا تتوفر مبيعات للمنتج محل الإغراق في سوق الدولة المصدرة، أو انعدامها أو في حالة ضعف كمية المبيعات في سوق الدولة المصدرة، وكذلك تأثير الأزمات والحروب في مرونة الطلب على السلع والبضائع في سوق الدولة المصدرة.¹

وإذا تعذر إجراء المقارنة، بين السعر المنتج في كل من الدولة المصدرة والمستوردة يتم اللجوء إلى طرق أخرى بديلة، لأجل تحديد القيمة العادية، ويتأتى ذلك من خلال مقارنة سعر المنتج محل الإغراق بالمنتج

¹ - زينب عوض الله وسوزي عدلي ناشد: مبادئ الاقتصاد السياسي، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت 2007، ص254.

المماثل له المصدر إلى دولة ثالثة، أو على أساس حساب تكلفة الإنتاج، مضافاً إليها مصاريف تكلفة البيع والتسويق والمصاريف الإدارية والأرباح إلى غير ذلك من المصاريف والتكاليف الأخرى.¹

أقر اتفاق مكافحة الإغراق لسنة 1994 مجموعة من القواعد لتحديد القيمة العادية للمنتج المشابه أو المماثل في الهامش الفقرة 2 من المادة 2 في هامشها رقم 2، حيث نص على أنه يعتد بمبيعات منتج مشابه، مخصص للاستهلاك في سوق الدولة المصدرة إذا كانت تمثل نسبة 5% أو أكثر من مبيعات هذا المنتج دون أن يقيداً على أنها الحد الأدنى لتحديد القيمة العادية ، بل أنه منح للسلطات التحقيق الأخذ بنسب أقل إذا تبين لها نسبة كافية لإجراء مقارنة سليمة بين الأسعار، ولذا تيسيراً منه لإثبات وجود الإغراق في الدولة المستوردة، وهذا في ظل الظروف الطبيعية للتجارة.²

يتضح من نص المادة أنه لاعتبار للمنتج المشابه المخصص للاستهلاك في سوق الدولة المصدرة كافياً لتحديد القيمة العادية يجب أن يشكل ما نسبته 5% أو أكثر من مبيعات هذا المنتج في البلد المستورد، ولم تكف الاتفاقية بهذه القاعدة بل أجازت الاعتماد على نسبة أقل في احتساب القيمة العادية، إذا تبين للسلطات المكلفة بالتحقيق أن هذه المبيعات ولو كانت أقل من نسبة 5% هي مبيعات كافية لتصل إلى حجم يكفي للمقارنة السليمة، ويطلق على هذه القاعدة إسم "قاعدة الفحص" أو "قاعدة الخمسة بالمائة".

وفي هذا الإطار ارتأينا أن نطرح التساؤل التالي:

¹ - الفقرة 2 من المادة 2 من اتفاق بشأن تطبيق المادة السادسة من الاتفاق العام للتعريفات والتجارة 1994
² - هامش رقم 2 للفقرة 2 من المادة 2 من الاتفاق مكافحة الإغراق: "مبيعات منتج مشابه للاستهلاك في السوق المحلية في البلد المصدر يعتبر في العادة كمية كافية لتقرير القيمة العادية إذا كانت هذه المبيعات 5% أو أكثر من مبيعات هذا المنتج إلى البلد المستورد بشرط إمكان قبول نسبة أقل إذا اتضح من الأدلة أن المبيعات المحلية عند هذه النسبة تصل إلى حجم يكفي للمقارنة السليمة."

هل اعتمد المشرع الجزائري في تحديد القيمة العادية (التجارة العادية) بنفس الأحكام التي جاء بها اتفاق مكافحة الإغراق أم أدخلت بعض التحفظات؟

بالرجوع إلى المادة 12 من المرسوم التنفيذي 05-222 المؤرخ في 15 جمادى الأولى عام 1426 الموافق 22 يونيو 2005، المحدد لشروط تنفيذ الحق ضد الإغراق وكيفيته¹ التي تنص: "تحدد القيمة العادية للمنتج موضوع التحقيق على أساس السعر المقارن المدفوع أو الواجب دفعه أثناء العمليات التجارية العادية عند بيع المنتج المماثل الموجه للاستهلاك في السوق الداخلية للبلد المصدر".

يتضح لنا جليا من خلال نص المادة أن المشرع الجزائري يعتمد أساسًا على حجم المبيعات وسعرها داخل سوق الدولة المصدرة.

أخذ المشرع الجزائري في نص المادة 13 من نفس المرسوم التي تنص "إذا لم يتم أي بيع المنتج المماثل خلال عمليات تجارية عادية في السوق الداخلية للبلد المصدر أو إذا لم تسمح مثل هذه المبيعات بإجراء مقارنة مقبولة تكون القيمة العادية للمنتج موضوع التحقيق هي سعر المنتج المماثل المصدر نحو بلد آخر"، في تحديده للقيمة العادية إذا تعذر تحديدها بحجم المبيعات في سوق الدولة المصدرة على سعر المنتج المماثل المصدر إلى بلد آخر.

ومن خلال ما تم التطرق إليه نلاحظ أن المشرع الجزائري أخذ بنفس ما جاءت به المادة الثانية من الاتفاق مكافحة الإغراق ولم يحدد النسبة المعتمدة في تحديد القيمة العادية، وبذلك يكون قد ترك حرية الاختيار للسلطة المكلفة بالتحقيق في الأخذ بنسبة أكبر من 5% أو أقل في تحديد القيمة العادية.

¹ - المادة 12 من المرسوم التنفيذي 05-222 المؤرخ في 15 جمادى الأولى عام 1426 الموافق 22 يونيو 2005، المحدد لشروط تنفيذ الحق ضد الإغراق وكيفياته الجريدة الرسمية الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية العدد 43 ص 14.

الفرع الثاني: تحديد القيمة العادية في ظروف التجارة غير العادية

إذا كان الأساس في تحديد القيمة العادية للمنتج هو مقارنة بين سعر المنتج في كل من البلد المصدر والمستورد لم يغفل اتفاق مكافحة الإغراق لعام 1994 عن الأخذ بعين الاعتبار التحديات والعراقيل التي يمكن أن تكون حائلاً لتحديد القيمة العادية للمنتج التي من خلالها يتحدد هامش الإغراق في ظروف التجارة الغير عادية:¹

- في حالة عدم وجود مبيعات للمنتج المشابه في مجرى التجارة العادي في السوق المحلي للبلد المصدر، وهذا راجع لكون السلعة المنتجة فقط للتصدير ولا تباع في السوق المحلية للبلد المصدر لانعدام الطلب عليها مثلاً داخل سوقه أو في حالة أن المنتج تم صناعته لغرض معين،² أو عندما لا تسمح هذه المبيعات بمقارنة صحيحة بسبب:

- وضع السوق الخاص، وهناك بعض الأمثلة بشأن وضع السوق الخاص، التي ربما تجعل سعر بيع معين غير مناسب للمقارنة وهي كالاتي:

- رقابة حكومية صارمة على الأسعار ومن ثم فإن الأسعار قد لا تحدد وفقاً لقوى السوق لاعتبارات اجتماعية وسياسية أخرى.

- البيع الفردي لبعض الاعتبارات الخاصة ربما يكون فوق السعر العادي.

¹- نصت الفقرة 2 من المادة 2 من الاتفاق مكافحة الإغراق على: حيثما لا تكون هناك مبيعات لمنتج مشابه في مجرى التجارة العادي في السوق المحلي للبلد المصدر، أو حيثما لا تسمح هذه المبيعات بمقارنة صحيحة بسبب وضع السوق الخاص أو انخفاض حجم المبيعات في السوق المحلي للبلد المصدر، يتحدد هامش ...

²- إياد عصام خطاب: نفس المرجع، ص 43.

- حدوث أزمات اقتصادية أو حروب في الدولة المصدرة مما يزيد الطلب على السلع اختلاف الطلب على المنتج فيما بين الدول المصدرة والمستوردة، بمعنى آخر اختلاف أسعار المنتج المصدر بين المناطق، أو فترات زمنية أو المستهلكين،¹ وكمثال على اختلاف الأسعار حسب الفترات الزمنية أن يختلف سعر المنتج المصدر في الشتاء عنه في الصيف فيما يتعلق بالمستهلكين كأن يختلف سعر المنتج المصدر بالنسبة لمشتريين فرديين عن غيرهم من المشتريين.²

- انخفاض حجم المبيعات في السوق المحلي للدولة المصدرة، وفقا لنص الفقرة 2 من المادة 2 من اتفاق (الجات) 1994 التي تعتبر أن حجم المبيعات منخفضا إذا لم تصل المبيعات المخصصة للاستهلاك في الدولة المصدرة، إلى نسبة 5% من مبيعات السلعة المماثلة إلى البلد المستورد، على أن يجوز قبول نسبة أقل من النسبة المحددة إذا تبين أن تلك النسبة تكفي لإجراء المقارنة السليمة بالمبيعات المحلية.

ومما سبق إذا لم تتمكن الدولة المستوردة من احتساب القيمة العادية للمنتج محل الشك أنه مغرق، وثبتت حالة من الحالات المذكورة أعلاه، فإنه يحق للدولة المستوردة اختيار إحدى الطريقتين لتحديد القيمة العادية:

- تحديد القيمة العادية على أساس السعر المقارن، لمنتج مشابه عند تصديره لدولة ثالثة مناسبة شريطة أن يكون معبرا عن الواقع.
- تحديد القيمة العادية على أساس تكلفة الإنتاج، في بلد المنشأ، مع إضافة كمية معقولة من:
- تكاليف الإدارة والبيع والتسويق.

¹ - بها جيرات لال داس: منظمة التجارة العالمية دليل الإطار العام للتجارة الدولية، دار المريخ، المملكة العربية السعودية، 2006، ص 38.

² - عصام إياد حطاب: نفس المرجع ص 44.

- التكلفة العامة.

- الأرباح.

أولاً: تحديد القيمة العادية على أساس السعر المقارن لمنتج مشابه¹ في دولة ثالثة

وفقاً لما جاء في الفقرة 2 المادة 2 "حيثما لا تكون مبيعات لمنتج مشابه في مجرى التجارة العادي في السوق المحلي للبلد المصدر، أو حيثما لا تسمح هذه المبيعات بمقارنة صحيحة بسبب وضع السوق الخاص أو انخفاض حجم المبيعات في السوق المحلي للبلد المصدر، يتحدد هامش الإغراق بالمقارنة بسعر مقابل لمنتج مشابه عند تصديره لبلد ثالث مناسب، بشرط أن يكون هذا السعر معبراً للواقع، ومقارنة بتكلفة الإنتاج في بلد المنشأ مضافاً إليها مبلغ معقول مقابل تكاليف الإدارة والبيع والتكاليف العامة وكذلك الأرباح".²

نستشف من خلال استقراءنا لنص المادة أن الاتفاق اعطى للدول الأعضاء حرية أكبر في تحديد القيمة العادية على أساس المقارنة بسعر مقابل لمنتج مشابه عند تصديره إلى بلد ثالث مناسب إذا لم تتمكن الدولة المستوردة من تحديده وفقاً لظروف التجارة العادية، ولتحقيق ذلك تلجأ الدولة المستوردة إلى اختيار دولة ثالثة منتجة لنفس المنتج مشمول بالإغراق بشرط أن يعبر عن واقع، أي يتم بيعه وفقاً لشروط التجارة

¹ - أعطى اتفاق مكافحة الإغراق المقصود بالمنتج المشابه في الفقرة 6 من المادة 2 حيث نص على أن "يعنى بتعبير "منتج مشابه" في هذا الاتفاق كله منتجا مطابقاً أي مشابهاً في كل النواحي للمنتج موضع النظر، أو -عند عدم وجود مثل هذا المنتج- لمنتج آخر وأن لم يكن مشابهاً في كل النواحي إلا أن مواصفاته وثيقة الشبه بمواصفات المنتج موضع النظر."
² - الفقرة 2 من المادة 2 من اتفاق مكافحة الإغراق.

العادية في السوق المحلي للبلد الثالث مع الأخذ في الحسبان اختلاف ظروف التصدير بين البلدين، لكي يكون السعر معبراً تعبيراً صحيحاً عن الواقع.¹

ونستخلص من هذا النص أنه يتم تحديد السعر المقارن (سعر التصدير) في حالة عدم توفر القيمة العادية (السعر المحلي في البلد المصدر) بطريقتين:

أ) السعر المصدر به المنتج إلى أسواق بلد ثالث

تكاليف الإنتاج في بلد التصدير (النفقات الثابتة والمتغيرة) مضافاً إليها التكاليف العامة والإدارية للمبيعات، وهامش معقول من الربح وهو ما يطلق عليه وصف القيمة المركبة التي تمثل النفقة الفعلية الكاملة لإنتاج المنتج المشابه ويوازي هذه القيمة المركبة القيمة العادية للمنتج المصدر، ولكن تحديد هذه القيمة يعد غاية في الصعوبة نظراً لاختلاف النظم المحاسبية باختلاف البلدان.²

ب) تكلفة الإنتاج في البلد المنشأ

أخذ اتفاق مكافحة الإغراق حزمة من الأساليب لتحديد القيمة العادية للمنتج المشمول بالإغراق تلجأ إليها الدولة المستوردة بالتدريج، وعند عدم تمكينها من تحديدها وفقاً للأساليب السابقة، وعند عدم توفر تسعير السوق الثالث، والمعلومات اللازمة لتحديد القيمة العادية غير الكافية تلجأ إلى ما نصت عليه الفقرة 2-1 من المادة 2 على "لا يجوز اعتبار مبيعات المنتج المشابه في السوق المحلي للبلد المصدر أو المبيعات لبلد ثالث بأسعار تقل عن تكاليف وحدة الإنتاج (الثابتة و المتغيرة) مضافاً إليها تكاليف الإدارة والبيع

¹ - عادل مهدي: عولمة النظام الاقتصادي العالمي ومنظمة التجارة العالمية، الدار المصرية اللبنانية للنشر، مصر، ص 238.

² - عصام إياد خطاب: نفس المرجع: ص 46.

والتكاليف العامة غير الداخلة في مجرى التجارة العادي بسبب السعر أو إغفالها في تحديد القيمة الطبيعية إلا إذا رأت السلطات أن هذه المبيعات تجرى في فترة زمنية مناسبة، و إذا كانت الأسعار تقل عن تكاليف الوحدة وقت البيع تزيد عن متوسط المرجح لتكاليف الوحدة لفترة التحقيق، اعتبرت أسعارًا تؤدي إلى استعادة التكاليف المناسبة"

ن فهم من نص المادة أنه لا يجوز الاعتماد على مبيعات المنتج المشابه في السوق المحلي لبلد التصدير أو المبيعات أو بلد ثالث، إذا قلت عن تكاليف وحدة الإنتاج، مضافا إليها تكاليف الإدارة والبيع والتكاليف العامة في تحديد القيمة العادية للمنتج مشمول بالإغراق إذا كانت خارجة عن مجرى التجارة العادي.¹ كما أن الاتفاق مكافحة الإغراق حث الدول الأعضاء على استبعاد المبيعات التي تتم بسعر أدنى من التكلفة، في تحديد القيمة العادية إذا توفرت فيها الشروط التالية:

- أن تكون عمليات البيع قد تمت خلال فترة زمنية ممتدة، عادة مدة عام ولا تقل عن ستة أشهر.
- أن تكون عمليات البيع قد تمت بأسعار لا تغطي جميع التكاليف.
- أن تتم عمليات البيع بكميات، وعناصر تحقق هذا الشرط وهي كالتالي:
- حجم مبيعات بأدنى من سعر التكلفة للوحدة هو 20% أو أكثر، من كمية الصفقة محل الاهتمام بشأن تحديد القيمة العادية.²

¹ الموقع الرسمي للمنظمة العالمية للتجارة، تم الإطلاع عليه يوم 15/06/2015 www.wto.org

التهميش 4 من اتفاق مكافحة الإغراق: " المفروض أن تكون مدة التمديد سنة ولكن لا تقل بأي حال عن ستة أشهر".

² - نفس الموقع، تم الإطلاع عليه يوم 15/06/2015 www.wto.org

Les ventes à des prix inférieurs aux coûts unitaires sont effectuées en quantités substantielles lorsque les autorités établissent que le prix de vente moyen pondéré des transactions prises en considération pour la détermination de la valeur normale est inférieur aux coûts unitaires moyens pondérés ou que le volume des

• وزن السعر المتوسط للبيع بالنسبة للصفقة محل الاهتمام، هو أدنى من وزن التكلفة المتوسط للوحدة.

وعليه تحوط اتفاق مكافحة الإغراق من لجوء الدول إلى تحديد القيمة العادية لمنتج ما من الأخذ بالشروط السابقة مجتمعة لأنها تخرج عن نطاق مجرى التجارة العادية.

أما موقف التشريعات الوطنية وما يهم أكثر هو الأحكام التي أخذ بها المشرع الجزائري في تحديد القيمة العادية ومدى توافقه وأحكام المادة 2 من اتفاق مكافحة الإغراق؟

نص المشرع الجزائري في المادة 17 من المرسوم التنفيذي رقم 05-222 المحدد لشروط تنفيذ الحق ضد الإغراق و كفيته على " لا تحسب القيمة العادية لمبيعات المنتج المماثل في السوق الداخلية للبلد المصدر أو المبيعات الموجهة إلى بلد آخر و لا يمكن أن تشكل عنصرا لتحديد هامش الإغراق إلا إذا حددت السلطة المكلفة بالتحقيق أن مثل هذه المبيعات التي تم تحقيقها بسعر أدنى من تكلفة الوحدة قد تمت في مدة تتراوح بين ستة (06) و اثني عشر (12) شهرا، بكميات تزيد عن 20% من الحجم الكلي للمصفقات المأخوذة بعين الاعتبار في تحديد القيمة العادية.

نلاحظ أن المشرع الجزائري نص على عدم احتساب القيمة العادية لمبيعات المنتج المماثل في السوق الداخلية للبلد المصدر أو المبيعات الموجهة إلى بلد آخر إذا كانت مبيعات المنتج تمت بسعر أدنى من تكلفة الوحدة، أو الأخذ بها في تحديد هامش الإغراق، إلا إذا ثبت للسلطة المكلفة بالتحقيق أنه تم بيعها

ventes à des prix inférieurs aux coûts unitaires ne représente pas moins de 20 pour cent du volume vendu dans les transactions prises en considération pour la détermination de la valeur normale.

بسعر أدنى من تكلفة الوحدة في فترة زمنية لا تقل عن 6 أشهر ولا تزيد عن 12 شهرا بكميات تزيد عن 20% من الحجم الكلي للصفقات.¹

مما سبق نرى أن المشرع الجزائري أخذ بنفس ما جاء في المادة الثانية في تحديد القيمة العادية في تحديد هامش الإغراق.

الفرع الثالث: تحديد سعر التصدير

لم يعط اتفاق مكافحة الإغراق تعريفا صريحا لسعر التصدير، إلا أنه وضع قاعدة عامة واعتبر سعر الصفقة التي يباع بها المنتج الأجنبي المنتج للمستورد، غير أن الاتفاق نص في نفس الوقت على عدم إمكانية تحديد القيمة العادية² في إثبات وجود الإغراق من عدمه.

إذا تعذر على البلد العضو إثبات أن المنتج مغزق أم لا من خلال سعر التصدير أتاح له أن يثبت ذلك من خلال:

أولاً: سعر التصدير المستنبط

وفقا لما جاء في المادة 2 فقرة 3 من اتفاق مكافحة الإغراق 1994 التي تنص على أنه " حيثما لا يكون هناك سعر تصدير، أو حيثما يبدو لسلطات التحقيق في البلد المستورد أن سعر التصدير لا يوثق به،

¹ - المادة 17 من المرسوم التنفيذي رقم 05-222 المحدد لشروط تنفيذ الحق ضد الإغراق وكيفيته.

² - الموقع الرسمي للمنظمة العالمية للتجارة تم الإطلاع عليه يوم 19/06/2015 www.wto.org

Le prix d'exportation est normalement basé sur le prix de transaction auquel le producteur étranger vend le produit à l'importateur. Toutefois, comme c'est le cas pour la valeur normale, il est dit dans l'Accord que ce prix peut ne pas convenir aux fins de la comparaison.

بسبب ترتيب مشاركة أو ترتيب تعويضي بين المصدر و المستورد أو طرف ثالث ، يجوز استنباط سعر التصدير على أساس السعر الذي أعيد به بيع المنتجات المستوردة جميعها، لأول مرة، إلى مشترٍ مستقل، فإذا لم تكن المنتجات المستوردة قد أعيد بيعها إلى مشترٍ مستقل، أو لم يعد بيعها بالشروط التي استوردت بها، فإن تحديد التكلفة يتم على أساس معقول تحدده السلطات ."

ويتم تحديد سعر التصدير على أساس السعر الذي تم بيع المنتج المستورد به للمرة الأولى لمشتري مستقل، فإذا لم يتم بيعها إلى مشترٍ مستقل أو لم يتم إعادة بيعها بالشروط التي استوردت بها فإن السلطات المختصة بالتحقيق هي التي تقوم بتحديد التكلفة بناءً على أساس معقول.

غير أنه لا يمكن العمل بها في كل الحالات لأنه قد تتصادف مع حالة عدم بيع المنتج، أو أن المنتج الذي تم إعادة بيعه لم تتم إعادة بيعه وفقاً لصورته الأصلية.

ومن خلال اطلاعنا على النصوص القانونية التي تناولت موضوع مكافحة الإغراق، لم نجد تعريفاً للمشتري المستقل، وحبذا لو أعطى المشرع الجزائري تعريفاً للمشتري المستقل على غرار المشرع المصري الذي أورد له تعريفاً في المادة 1 من اللائحة التنفيذية للقانون رقم 161 لسنة 1998¹ عرفته " المشتري المستقل مشتر لا يوجد ارتباطاً، أو مشاركة تجارية، أو إنتاجية بينه وبين المستورد، أو لا تربطهما علاقة في عمل آخر، أو لا يقع أي منهما تحت سيطرة طرف ثالث وقوعاً مباشراً أو غير مباشر أو لا يكونون أفراداً في أسرة واحدة".

¹ - المادة 1 من نفس اللائحة التنفيذية للقانون رقم 161 لسنة 1998 بشأن حماية الاقتصاد القومي من الآثار الناجمة عن الممارسات الضارة في التجارة الدولية للجمهورية مصر العربية.

ثانياً: سعر البيع في أسواق بلد وسيط

كما نص اتفاق مكافحة الإغراق_1994 عن طريقة أخرى لتحديد سعر التصدير من خلال المادة 2 فقرة 5 التي تنص "حيثما لا تكون المنتجات المستوردة مباشرة من بلد المنشأ و إنما مصدرها بلد وسيط إلى العضو المستورد تجري عادة مقارنة السعر الذي تباع به المنتجات في بلد المصدر إلى العضو المستورد بالسعر المقابل في البلد المصدر، غير أنه يمكن المقارنة بالسعر في بلد المنشأ إذا كانت المنتجات مثلاً قد نقلت نقلاً عابراً فحسب عبر البلد المصدر، أو لم تكن مثل هذه المنتجات تنتج في البلد المصدر، أو لم يكن لها سعر مقابل في البلد المصدر".

حسب نص المادة عندما لا يكون المنتج مستورد مباشرة من بلد المنشأ، وإنما صدرها بلد وسيط إلى البلد المستورد، تجري عادة مقارنة السعر الذي تباع به المنتجات في البلد المصدر إلى العضو المستورد بالسعر المقابل في البلد المصدر.

كما أنه يمكن المقارنة بالسعر في بلد المنشأ إذا كانت المنتجات مثلاً قد نقلت نقلاً عابراً فقط عبر البلد المصدر، أو لم تكن مثل هذه المنتجات تنتج في البلد المصدر، أو لم يكن لها سعر مقابل في البلد المصدر.

مثلاً يتم تصدير كميات هائلة من منتجات دول شرق آسيا مثل هونج كونج وتايوان وسنغافورة واندونيسيا تصدر إلى دول الاتحاد الأوروبي من ميناء جبل على في دبي بدولة الإمارات المتحدة، حيث توجد منطقة ضخمة تأتي إليها البضائع وتخزن ويعاد تصديرها إلى أوروبا وأفريقيا ودول الشرق الأوسط وبعض الشركات لها مصانع في هذه المنطقة الحرة وإنتاجها كله للتصدير وليس له أسعار داخل دولة الإمارات

في مثل هذه الفرضية يجوز تحديد السعر ومقارنته بالسعر الذي تباع به في بلد المنشأ هونج كونج أو تايوان.¹

الفرع الرابع: المقارنة العادلة

وفقا لما جاء في نص الفقرة الرابعة من المادة الثانية من اتفاق مكافحة الإغراق التي نصت على أن: "تجري مقارنة منصفة بين سعر التصدير والقيمة الطبيعية وتجري هذه المقارنة على نفس المستوى التجاري، أي مستوى ما قبل المصنع عادة، وبالنسبة لمبيعات تمت قرب نفس الفترة قدر الإمكان. وتراعي على النحو الملائم في كل حالة على حدى، الاختلافات التي تؤثر على قابلية الأسعار للمقارنة.

ومنها الاختلافات في شروط وأحكام البيع، والضرائب والمستويات التجارية والكميات، والمواصفات المادية، وأي اختلافات أخرى اتضح أيضا أنها تؤثر على قابلية الأسعار للمقارنة.

من خلال استقراءنا لنص المادة نستخلص أنه لا يمكن القيام بالمقارنة العادلة بين سعر التصدير والقيمة الطبيعية إلا إذا توفرت مجموعة من الشروط الواجب توفرها حتى يتسنى للسلطة المكلفة بالتحقيق من التوصل إلى مقارنة عادلة، تتمثل هذه الشروط في:

أن تكون المقارنة بين الأسعار في نفس المستوى التجاري، معناه غير مقبول أن يتم مقارنة سعر السلعة في المعاملات بين تجار التجزئة ومعاملات تجار الجملة أو بين الموزعين المحليين والموزعين الإقليميين لعدم وجود تكاليف إضافية تؤثر في السعر ولتؤثر على إجراء المقارنة العادلة.

¹ - إبراهيم أحمد خليفة: نفس مرجع، ص 230

إنما تكون المقارنة على أساس سعر التصدير والقيمة العادية الذي خرجت بهما السلعة من المصنع حتى تتحقق المقارنة العادلة.

الفرع الخامس: حدوث الضرر وتوافر العلاقة السببية بين الإغراق والضرر

ليس كل إغراق سلعي يدخل في ضمن قائمة السياسات غير المشروعة التي يستوجب محاربتها، بل لابد أن يتجاوز نسب معينة جاءت بها اتفاق مكافحة الإغراق،

الإغراق من الممارسات غير المشروعة التي منحتها اتفاقية (الجات) 1994 أهمية بالغة نظرا لما ينتجه من آثار سلبية على التجارة الدولية، وتقادي لذلك وضعت الاتفاقية ضوابط لذلك لا يمكن مخالفتها، فليس كل إغراق يستوجب اتخاذ إجراءات مكافحته وإنما لابد من توافر الضرر حتى يمكن للدولة المغرقة من فرض إجراءات لمحاربتها

أولاً: الضرر

أعطى اتفاق مكافحة الإغراق تعريفاً احتياطياً¹ للضرر الإغراقي في الهامش 9 من المادة 3، وقد جاء عاماً لم يدخل ضمن مضمون المادة حيث نص على: " ما لم يكن هناك معنى آخر، تعني كلمة "ضرر" في هذا الاتفاق الضرر المادي لصناعة محلية أو التهديد بإحداث ضرر مادي لصناعة محلية أو تأخير في إقامة هذه الصناعة، ويفسر وفقاً لأحكام هذه المادة".

¹ - اياد عصام الحطاب: نفس المرجع، ص85.

من خلال التعريف الذي جاء في الهامش نستخلص أن اتفاق مكافحة الإغراق أفرد تعريفاً خاصاً به دون سواه، أي ولا يطبق على الاتفاقيات الأخرى للمنظمة العالمية للتجارة.¹

كما نلاحظ أن التعريف استعمل عبارة "ما لم يكن هناك معنى آخر"،² وعليه فإن اتفاق مكافحة الإغراق أتاح امكانية استبدال هذا التعريف لمعنى آخر في مادة أخرى من الاتفاق، وهذا دفع بالبعض إلى القول إن اتفاقية (الجات) و اتفاق مكافحة الإغراق لم يعرفا الضرر بل أوردتا معايير لتحديد وحصر مضمونه فقط.³

كما نلاحظ أيضاً من التعريف المذكور أعلاه أن الضرر المقصود في اتفاق مكافحة الإغراق هو الضرر المادي الذي يصيب الصناعة المحلية أو التهديد الفعلي بإلحاق ضرر مادي للصناعة المحلية، أو حتى مجرد التأخير المادي في إقامة صناعة محلية.⁴

وعليه فالضرر المادي المقصود به في نص المادة هو الضرر الجسيم الذي يلحق بأحد فروع الإنتاج الوطني للدولة المستوردة، بفعل انخفاض أسعار السلع المصدره أو زيادة كميتها بالمقارنة مع السلع الوطنية مما يؤدي إلى انخفاض حجم مبيعاتها ومن ثم كسادها.⁵

من خلال ما سبق نلاحظ أن اتفاق مكافحة الإغراق 1994 لم يعط مفهوم محدد للضرر المادي للإغراق، بل تركه واسعاً وبذلك ترك تحديده للدولة المستوردة، وهذا ما سيؤدي إلى قيام منازعات تجارية

¹ - خالد محمد جمعة: مرجع سابق، ص 111.

² - التهميش 9 من المادة 3 من اتفاق مكافحة الإغراق

³ - عميش وهيبة: الإغراق في مجال العلاقات التجارية الدولية، رسالة ماجستير، 2000-2001، كلية الحقوق، جامعة الجزائر، ص 38.

⁴ - على إبراهيم: نفس المرجع، ص 230.

⁵ - محمد عبيد محمد محمود: مرجع سابق ص 612.

بين الدول الأعضاء، لأن أي دولة يمكن لها من الزعم والادعاء بأن الإغراق قد أعاق نشأة صناعاتها أو يهدد هذه الصناعة.¹

أما المقصود بتهديد إحداث ضرر مادي فيقصد به أن بيع المنتجات المغرقة في البلد المستورد في فترة زمنية متواصلة بنفس الكمية والسعر المنخفض سيؤدي بلا أدنى شك إلى تهديد ضرر مادي سيلحق المنتجين المحليين نتيجة خسائر فادحة قد تلحق بمنتجاتهم مما يؤدي بهم التوقف عن إنتاج السلع و يقضي على الصناعة المحلية.²

أما المقصود بالتأخير المادي في إقامة صناعة محلية هو التأخير المادي الذي يؤثر بالسلب على انشاء مصانع في الدولة المستوردة لإنتاج سلعة مماثلة للمنتج المستورد، نتيجة لعدم الجدوى الاقتصادي من إقامتها بسبب انخفاض أسعار السلعة الذي سببه المنتج المغرق.

ولا يمكن للدولة المستوردة أن تثبت أن المنتج المغرق يؤخر لإقامة صناعة محلية بناء على مزاعم أو تكهنات، بل يجب عليها التأكد من جدية التوجه لإقامة صناعة محلية بتقديم أوراق المشروع للجهات القضائية المختصة، قبل دخول السلعة المغرقة إلى أسواقها أو قبل دخولها بأسعار منخفضة.³

من خلال تناولنا للفقرة السابقة استوقفنا مفهوم الصناعة المحلية وأردنا أن نعرض عليه من أجل توضيح أكثر عن المقصود به، حيث أعط اتفاق مكافحة الإغراق مفهوما للصناعة المحلية بموجب المادة الرابعة منه المعنونة بتعريف الصناعة المحلية في فقرتها الأولى.¹

¹ - على إبراهيم: مرجع سابق، ص 231.

² - شبلي أمل محمد: الحد من اليات الاحتكار منع الإغراق والاحتكار من الوجهة القانونية، الإسكندرية، دار الجامعة الجديدة، 2006، ص38.

³ - خالد محمد الجمعة: نفس المرجع، ص 112.

من التعريف نستنتج أنه لا يدخل المنتجون المرتبطون بالمصدرين أو المستوردين، أو المستوردون أنفسهم للمنتج المدعى أنه منتج إغراق، ويعتبر المنتجون مرتبطين بالمصدرين أو المستوردين في حالة:

- سيطرة أحدهم على الآخر سيطرة مباشرة أو غير مباشرة
- إذا كانا تحت سيطرة شخص ثالث سيطرة مباشرة أو غير مباشرة
- إذا سيطر الشخصان معاً على شخص ثالث سيطرة مباشرة أو غير مباشرة

ولابد من توافر أسباب تؤدي للشك في أن آثار هذه العلاقة تجعل المنتج المعنى بالأمر يتعامل بطريقة تختلف عن تصرف المنتجين غير المرتبطين².

¹ - الفقرة 1 المادة 4 من اتفاق مكافحة الإغراق: " في مفهوم هذا الاتفاق يشير تعبير "الصناعة المحلية" إلى المنتجين المحليين للمنتجات المماثلة في مجموعهم أو الذين يشكل مجموع نتائجهم من المنتجات من سلعة كبيرة في إجمالي الإنتاج المحلي من هذه المنتجات إلا أنه:

1 إذا كان المنتجون مرتبطين بالمصدرين أو المستوردين أو كانوا هم أنفسهم مستوردين للمنتج المدعى أنه منتج إغراق فإن تعبيراً "الصناعة المحلية" قد تشير إلى بقية المنتجين.

2 في حالات استثنائية قد تقسم أراضي البلد العضو، بالنسبة للإنتاج المعني، إلى سوقين متنافسين أو أكثر، ويمكن اعتبار المنتجين في كل سوق صناعة منفصلة إذا:

(أ) كان المنتجون في هذا السوق يبيعون كل إنتاجهم من المنتج المعنى أو كله تقريباً في هذا السوق

(ب) كان الطلب في هذا السوق لا يغطيه بدرجة كبيرة منتجو المنتج المعني الموجودون في مكان آخر في أراضي البلد.

(ت) وفي هذه الظروف قد يوجد الضرر حتى ولو لم تكن نسبة كبيرة من إجمالي الصناعة المحلية قد أضررت بشرط وجود تركيز من واردات الإغراق في مثل هذا السوق المعزول، وبشرط أن تسبب واردات الإغراق ضرراً لمنتجي كل الإنتاج في هذا السوق أو كله تقريباً.

² - نفس الموقع: تم الإطلاع عليه يوم 2015/07/02 www.wto.com

Art 4 note 11 :Aux fins de ce paragraphe, un producteur ne sera réputé être lié à un exportateur ou à un importateur que : a) si l'un d'eux, directement ou indirectement, contrôle l'autre; ou b) si tous deux, directement ou indirectement, sont contrôlés par un tiers; ou c) si, ensemble, directement ou indirectement, ils contrôlent un tiers, à condition qu'il y ait des raisons de croire ou de soupçonner que l'effet de la relation est tel que le producteur concerné se comporte différemment des producteurs non liés. Aux fins de ce paragraphe, l'un sera réputé contrôler l'autre lorsqu'il est, en droit ou en fait, en mesure d'exercer sur celui-ci un pouvoir de contrainte ou d'orientation.

في حالة تقسيم أرضى الدولة العضو فيما يتعلق بإنتاج السلعة المعنية إلى سوقين متنافسين، يمكن اعتبار المنتجين في كل سوق منهما صناعة منفصلة:

- إذا كان المنتجون يبيعون كل أو تقريبا كل إنتاجهم من المنتج المعنى في هذه السوق.
- إذا كان الطلب في هذه السوق لا يغطيه بدرجة كبيرة منتجو المنتج المعنى الموجودين في مكان آخر في أراضي الدولة.

من خلال ما تم التطرق إليه فإنه قد يوجد ضرر بالرغم من عدم تضرر نسبة كبيرة من إجمالي الصناعة المحلية، بشرط أن يكون هناك تركيز من واردات الإغراق وأنه قد ينجر عنها ضرر لمنتجي كل الإنتاج في هذه السوق أو كله تقريبا.¹

المشرع الجزائري أخذ بنفس أحكام اتفاق مكافحة الإغراق فقد نص في المادة 21 من المرسوم التنفيذي 05 - 222 على أنه: "يوجد الضرر عندما تحدث واردات تحت تأثير الإغراق ضرراً كبيراً لفرع إنتاج وطني قائم أو تؤخر إنشاء فرع إنتاج وطني.

يقوم تحديد وجود الضرر على وقائع فعلية".²

¹ - اياد عصام الحطاب: نفس المرجع، ص 90

² - المادة 21 من المرسوم التنفيذي 05-222 المؤرخ في 15 جمادى الأولى عام 1426 الموافق 22 يونيو 2005، المحدد لشروط تنفيذ الحق ضد الإغراق وكيفية، الجريدة الرسمية الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية العدد 43، ص 17.

ثانياً: إثبات العلاقة السببية بين الإغراق والضرر

وفقاً لأحكام اتفاق مكافحة الإغراق لا يعد الإغراق من الممارسات غير المشروعة التي توجب مكافحتها، إلا إذا تأكد أن وجود الضرر واقعاً على الصناعة المحلية أو يهدد بحدوثه، ولا بد من توافر علاقة سببية بين الإغراق والضرر اللاحق بالصناعة المحلية لاتخاذ إجراءات اللازمة لمحاربتة، فلا بد من توافر رابطة فعلية ومنطقية بين الإغراق و حدوث الضرر، فقد يتصادف أن يحدث الإغراق والضرر في أن واحداً، دون ارتباط بينهما.

وعليه يمكن أن يكون الإغراق بمعدلات كبيرة دون أن ينجم عنه آثار ضارة مباشرة بالدولة المستوردة، نتيجة عوامل أجنبية أخرى لا يدخل ضمنها الإغراق، لذا فإن الأساس أن يكون الإغراق هو السبب المباشر لحدوث الضرر.¹

لابد أن تكون الأدلة التي خلص إليها التحقيق بأن الواردات المغرقة قد أحدثت ضرراً بالفعل، ويجب أن ثبت العلاقة السببية بين الواردات المغرقة والضرر الذي لحق بالصناعة المحلية، إلى بحث كافة الأدلة ذات الصلة المعروضة على سلطات التحقيق وتبحث هذه الأخيرة في أي عوامل أخرى معروفة بخلاف لواردات المغرقة، التي يمكنها أن تلحق ضرراً بالصناعة المحلية في الوقت نفسه، دون أن تتسبب هذه الأضرار الناجمة عن هذه العوامل إلى الواردات المغرقة.

وتشمل العوامل الأخرى التي تكون ذات صلة بهذا الشأن:²

- حجم وأسعار الواردات التي لا تتباع بأسعار إغراقية.

¹- مصطفى سلامة: نفس المرجع، ص 149 .

²- عبد الحميد عبد المطلب: نفس المرجع، ص 297.

- انكماش الطلب والتغير في نمط الاستهلاك
- أساليب التجارة التقليدية.
- المنافسة بين المنتجين، سواء المحليين أو الأجانب.
- التطور التكنولوجي.
- مدى تطور الإنتاجية الصناعية في هذه الدولة.

لا يمثل أي من هذه العوامل مؤشرا حاسما بذاته إلا أن مجموع العوامل محل النظر يجب أن يؤدي إلى استنتاج أنّ تدفق المزيد من الصادرات الإغراقية سيؤدي إلى حدوث ضررٍ لو لم تتخذ الإجراءات الحمائية ضده.¹

تعتبر قضية SALAMON CASE من بين القضايا التي أثارت دور العوامل الأخرى في إحداث ضرر بالصناعة المحلية، ومفاد هذه القضية أن الولايات المتحدة الأمريكية ادعت بتسبب صادرات السلمون من النرويج بإغراق أسواقها الداخلية، وردت النرويج بعدم تسبب صادراتها بإغراق وفقا لما جاء في مدونة جولة مفاوضات طوكيو بشأن الإغراق، بحجة أن سعر السلمون المصدر من النرويج ثمنه مرتفع مقارنة بسعر مثيله من إنتاج المنتجين المحليين في الولايات المتحدة الأمريكية.²

كما أن هناك عوامل أخرى غير صادرات النرويج تسببت في الضرر للصناعة المحلية للولايات المتحدة الأمريكية، وعلى إثرها قدرت هيئة النزاع أن سلطات الولايات المتحدة الأمريكية لا تلزم بالبحث أن العوامل

¹ - عبد الحميد عبد المطلب: نفس المرجع، ص298.

² -FRANK Asche and TROND Bjorndal,"The Economics Of Salmon Aquaculture", Seconde Edition 2011, WILEY-Blackwell, UK, p103.

الأخرى التي سببت الضرر للصناعة المحلية، ولم تفرق بين الضرر الذي تسببه صادرتها عن الضرر الذي تسببه العوامل الأخرى.¹

أما فيما يخص موقف المشرع الجزائري فمن خلال بحثنا في مختلف القوانين الواردة في هذا الشأن فقد أخذ بنف الأحكام التي جاء بها اتفاق مكافحة الإغراق.

نستخلص أنه لا يمكن لأي دولة عضو في المنظمة العالمية للتجارة من فرض رسوم مكافحة الإغراق مالم تحدد الضرر الناجم عن الإغراق وتبين العلاقة السببية المباشرة بين المستوردات محل التحقيق والأثر اللاحق بها على الصناعة المحلية.

المبحث الثاني: القواعد الإجرائية الواجب توافرها وتدابير فرض رسوم لمكافحة الإغراق.

تنشأ النزاعات التجارية بين الأطراف نتيجة إخلال أحد الأطراف بالتزاماته تجاه الطرف الآخر، وعلى الطرف المتضرر صاحب المصلحة الذي تضرر أن يطالب بحقوقه سواء عن طريق القضاء أو التحكيم، من إسترجاع حقوقه ودفع الضرر.

وضعت المنظمة العالمية للتجارة مجموعة من القواعد الإجرائية يجب على الأعضاء إتباعها حتي يتسنى لهم إثبات الضرر الناجم عن الإغراق و العلاقة السببية ليتمكن من فرض تدابير فرض رسوم مكافحة الإغراق.

¹-. إياد عصام الحطاب: نفس المرجع، ص104.

المطلب الأول: الالتزام بقواعد التحقيق لإثبات الإغراق كضمان إجرائي لمكافحته

لا يختلف التحقيق في إطار المنظمة العالمية للتجارة عن التحقيق القضائي أو التحكيم، بحيث لا بد من اشتماله على مجموعة من الشروط اللازم توافرها يجب على السلطات أن تتبعها لإثبات أنها محل ممارسة تجارية غير مشروعة، بدءًا بالإغراق ينجم عنه الضرر وتوافر علاقة السببية بينهما، وبعد أن تم الإغراق وجب علينا التطرق إلى إجراءات مكافحته المنصوص عليها في التشريعات الوطنية وما جاء به الاتفاق بشأن مكافحة الإغراق.

الفرع الأول: السلطات المعنية بالتحقيق

وضع اتفاق مكافحة الإغراق مجموعة من الأحكام و القواعد لابد على سلطات التحقيق في البلد المحقق في وجود ممارسة إغراقية ضارة من اتباعها و إشتراط فيها توفر المصلحة، حيث أخذ الاتفاق مكافحة الإغراق نفس المبدأ باشتراطه للمصلحة، حيث أورد على سبيل المثال الأطراف الذين تتوفر فيهم المصلحة في الفقرة 11 من المادة 6 من الاتفاق وهم:

- أي مصدر أو منتج أجنبي أو مستورد لمنتج ما يخضع للتحقيق في ممارساته الإغراقية
- كل إتحاد تجاري أو اتحاد أعمال أغلبية أعضائه من ينتجون نفس المنتج أو من مصدريه أو مستورديه.
- دولة العضو المصدر

- كل منتج أو نقابة أو إتحاد أعمال غالبية أعضائه منتجون لنفس المنتج محل التحقيق في الدولة المستوردة.¹

باستقراءنا للفقرة يتضح أن القائمة التي جاء بها الاتفاق جاءت على سبيل المثال وليس الحصر، وهذا حتى تتمكن الدول الأعضاء بإدراج أي أطراف محلية أو أجنبية تكون لها مصلحة في التحقيق، وعليه فقد فتح الاتفاق مجالاً لكل طرف له مصلحة في التحقيق الإغراقي بأن يكون طرفاً فيه، كما أدرجت الفقرة 12 من نفس المادة² طائفة أخرى من الأشخاص الذين لهم مصلحة وممثلين عن الصناعيين لنفس المنتج محل التحقيق أو ممثلو منظمات المستهلكين في حالة ما كان المنتج يباع بالتجزئة، من تقديم معلومات متعلقة بالتحقيق في الإغراق و الضرر الذي يسببه والعلاقة السببية.

أما فيما يخص موقف التشريعات الوطنية فسننتقل إلى بعضها ونسلط عليها الضوء لمعرفة هل اخذت بنفس احكام التي جاءت بها المادة 6 في فقرتها (11، 12) أم تفردت ببعض الاحكام الخاصة؟

¹- الفقرة 11 من المادة 6 من اتفاق مكافحة الإغراق: "في مفهوم هذا الاتفاق تشمل الأطراف ذات المصلحة " أي مصدر أو منتج أجنبي أو مستورد لمنتج يخضع للتحقيق أو إتحاد تجاري أو إتحاد أعمال تكون أغلبية أعضائه من منتجي هذا المنتج أو مصدريه أو مستورديه.

" حكومة العضو المصدر

"منتج لسلعة مماثلة في العضو المستورد أو نقابة أو إتحاد أعمال تكون أغلبية أعضائه من منتجي المنتج المماثل في أراضي البلد المستورد.

ولا تمنع هذه القائمة الأعضاء من السماح بإدراج أطراف محلية أو أجنبية أخرى غير الأطراف المذكورة فيما سبق في مفهوم الأطراف ذات المصلحة."

²- الفقرة 12 من المادة 6 تنص على أن: " تتيح السلطات الفرصة للمستعملين الصناعيين للمنتج موضع التحقيق ولممثلي منظمات المستهلكين إذا كان المنتج يباع عموماً على مستوى التجزئة، لتقديم المعلومات ذات الصلة بالتحقيق بشأن الإغراق والضرر والسببية."

فالمشرع المصري نص على الأطراف المصلحة الذين يخول لها أن تكون طرفا في التحقيق الإغراقي، وتطرق لها في المادة الأولى من اللائحة التنفيذية لقانون 1998¹، وقد قسم أطراف المصلحة إلى ثلاث فئات:

الفئة الأولى: الأطراف المعنية وحصرها في الصناعة المحلية المتضررة أو من ينوب عنها، والمستوردون، والمصدرون وحكوماتهم

الفئة الثانية: الأطراف الأخرى ذات المصلحة تمثلت في الصناعيين المنتجين لنفس المنتج محل التحقيق ومنظمات المستهلكين، والهيئات الحكومية المسؤولة عن وضع سياسات المنافسة، أو أي أطراف محلية أو أجنبية أخرى.

الفئة الثالثة: الصناعة المحلية ممثلة في المنتجين المصريين للمنتجات الزراعية أو الصناعية الذين يمثلون الغالبية المنتجة للمنتج محل التحقيق.

المشرع المصري لم يخرج عن الإطار الذي جاءت به المادة السادسة من اتفاق مكافحة الإغراق إلا أنه سعى إلى توسيع دائرة الأطراف التي لها مصلحة بإدخاله المنتجات الزراعية، بغية الحفاظ على مصالح المنتجين المحليين من تبعات الإغراق.

¹ - المادة 1 من نفس اللائحة التنفيذية 161 لسنة 1998 لجمهورية مصر العربية.

"" - الأطراف المعنية : "الصناعة المحلية الشاكية أو من ينوب عنها والمستوردون والمصدرون وحكومات الدول المصدرة.
" - الأطراف الأخرى ذات المصلحة : "المستخدمون الصناعيون للمنتج محل التحقيق والمنظمات التي تمثل المستهلكين الهيئات الحكومية المسؤولة عن حماية المستهلكين والهيئات الحكومية المسؤولة عن وضع سياسات المنافسة، أو أي أطراف محلية أو أجنبية أخرى يتبين أنها ذات مصلحة.
" - الصناعة المحلية : "المنتجون المصريون للمنتجات الزراعية أو الصناعية المثيلة للمنتج المستورد الذين يمثل مجموع إنتاجهم النسبة الغالبة من إجمالي الإنتاج المحلى من هذا المنتج"...

أما المشرع الأردني فقد أخذ بما جاء في المادة السادسة في تبيان الأطراف ذات العلاقة في التحقيق الإغراقي غير أنه اشترط أن يكون مع مراعاة المصلحة العامة، المادة 2 من نظام مكافحة الإغراق للمملكة الهاشمية الأردنية "يكون للكلمات والعبارات التالية حيثما وردت في هذا النظام المعاني المخصصة لها أدناه ما لم تدل القرينة على غير ذلك:

القانون: قانون حماية الإنتاج الوطني النافذ المفعول.

الوزارة: وزارة الصناعة والتجارة.

الوزير: وزير الصناعة والتجارة.¹

أما عن المشرع الجزائري نرى أنه وبالرجوع إلى المرسوم التنفيذي 05-222 وبخصوص تحديد الأطراف ذوو المصلحة في التحقيق حول الممارسة الإغراقية، فإنه قد طابق هذه الأطراف لما جاء في اتفاق مكافحة الإغراق، وهذا ما يستشف من المادة الثانية منه التي حاول فيها تبيان المفاهيم المقصودة من المصطلحات المستعملة في هذا المرسوم وكان من بينها ذات المصلحة.²

يمكن القول إن المشرع الجزائري كذلك اعتمد مفهوم المصلحة العامة كمعيار لإثبات العلاقة لأي طرف في إجراءات مكافحة الإغراق، سواء كانت هذه الأطراف محلية أم أجنبية.

¹- قانون حماية الإنتاج الوطني رقم 21 لسنة 2004 للمملكة الهاشمية الأردنية .

²- المادة 2 من المرسوم التنفيذي 05-222 تنص على: "الأطراف المعنية:

المصدر أو المنتج الأجنبي أو المستورد لمنتج موضوع التحقيق أو مجموعة مهنية تجارية أو صناعية، ينتج معظم أعضائها هذا المنتج أو يصدره أو يستورده،

حكومة البلد المصدر،

منتج المنتج المماثل في السوق الوطنية أو،

مجموعة مهنية تجارية أو صناعية ينتج معظم أعضائها المنتج المماثل في السوق الوطنية

وكل الأطراف الآخرين وطنية كانت أم أجنبية، التي يمكن أن تعتبر معنية بالنظر لمتطلبات التحقيق.

الفرع الثاني: جهات التحقيق في مكافحة الإغراق على المستوى المحلي.

لم تحدد اتفاق مكافحة الإغراق السلطات المخول لها النظر في قضايا الإغراق والتحقيق، بل عمدت إلى ترك حرية إجراء التحقيق إلى السلطات المحلية المختصة في البلد الذي تتعرض أسواقه للإغراق المدعى به،¹ وفي الغالب تعتمد إلى هيئة إدارية، فالمشرع المصري عهد بالاختصاص في التحقيق في الممارسات الاغراقية إلى جهاز مكافحة الإغراق، يرفع تقاريره إلى وزارة التجارة، باعتبارها السلطة المكلفة بالتحقيق لمكافحة الإغراق.²

أما المشرع الأردني³ فقد وكل مهمة التحقيق في الممارسات الإغراقية إلى مديرية حماية الإنتاج الوطني التابع لوزارة التجارة والصناعة في المملكة الأردنية الهاشمية.⁴

أما المشرع الجزائري انتهج نفس النسق المشرع الأردني حيث نص في المادة 2 من المرسوم التنفيذي 05-222 على أن " السلطة المكلفة بالتحقيق: المصالح المختصة في الوزارة المكلفة بالتجارة الخارجية، كما نصت كذلك المادة 3 على انه: " لا يطبق الحق ضد الإغراق، في مفهوم أحكام المادة 14 من الأمر رقم 03-04 من الأمر رقم 03-04 المؤرخ في 19 جمادى الأولى عام 1424 الموافق 19 يوليو سنة

¹ - صقر عطية عبد الحليم: الإغراق بين الاتفاقات العامة للتعريف والتجارة المشهورة باسم الجات 1994 و السياسات التجارية في مصر، دار الإمان للطباعة، 1998، ص35.

² - المادة 1 من اللائحة التنفيذية للقانون رقم 161 لسنة 1998 لجمهورية مصر العربية حيث نص على: " سلطة التحقيق": الإدارة المركزية للسياسات التجارية الدولية بقطاع التجارة الخارجية (جهاز مكافحة الدعم والإغراق واتخاذ التدابير الوقائية).

³ - المادة 8 من قانون حماية الإنتاج الوطني رقم 21 لسنة 2004 للمملكة الأردنية.

⁴ - إياد عصام الحطاب: نفس المرجع، ص 138

2003 والمذكور أعلاه، إلا بناء على تحقيق تقوم به المصالح المختصة في الوزارة المكلفة بالتجارة الخارجية بالاتصال مع المصالح المختصة في الوزارات المعنية.

تحدد كفاءات تنظيم التحقيق وإجراءاته بقرار من الوزير المكلف بالتجارة الخارجية".¹

من خلال النصوص السابقة نستخلص أن الهيئة الإدارية المخول لها التحقيق في الإغراق هي المصالح المختصة بالتجارة الخارجية التي تعمل تحت سلطة وزير التجارة، ولكنه لم يوضح تشكيل هذه الهيئة وهذا ما يعاب عليه، ربما لأسباب منها عدم انضمام الجزائر لمنظمة التجارة العالمية، منه نستشف أن المشرع الجزائري سلك نفس النموذج الذي أتبعته التشريعات العربية وهو النموذج الأحادي.

كما أن اتفاق مكافحة الإغراق في المادة 13،² ألزم التشريعات الوطنية لدول الأعضاء في المنظمة التي تحتوي تشريعاتها على أحكام مكافحة الإغراق على تعيين جهات قضائية أو محاكم إدارية أو تحكيمية مستقلة عن الجهات الإدارية التي قامت بالتحقيق الإداري حول الإغراق، يكون من بين أهداف هذه الهيئات المراجعة السريعة للإجراءات الإدارية التي اتخذتها السلطات المكلفة بالتحقيق، ومراجعة التحديدات المتعلقة بمدد رسوم مكافحة الإغراق وتعهدات الأسعار ومراجعتها.³

المشرع الجزائري لم يمنح هذا الاختصاص إلى أي جهة، غير أنه ومن خلال قراءتنا لنصوص مكافحة الإغراق، يتبين لنا أن المشرع الجزائري يؤول الاختصاص إلى القضاء الإداري ممثلاً في مجلس الدولة،

¹ - المادة 3 من نفس المرسوم التنفيذي، 05-222.

² - المادة 13 من اتفاق مكافحة الإغراق: "يقيم كل عضو يحتوي تشريعه الوطني أحكاماً عن إجراءات مكافحة الإغراق محاكم قضائية أو محاكم إدارية أو تحكيم أو إجراءات يكون من بين أهدافها المراجعة السريعة للإجراءات الإدارية المتعلقة بالتحديد النهائي ومراجعات التحديدات بالمعنى الوارد في المادة 11، وتكون هذه المحاكم أو الإجراءات مستقلة عن السلطات المسؤولة عن التحديد أو المراجعة المعنية".

³ - إياد عصام خطاب: نفس المرجع، ص 202

وهذا لأن قرارات مكافحة الإغراق تكون صادرة عن وزير التجارة، والذي تكون الطعن في قراراته أمام مجلس الدولة، باعتباره ممثلاً السلطة المركزية.¹

أولاً: طلب البدء في الإغراق

لا يكفي أن تتقيد الأطراف ذات المصلحة للسلطات من أجل فتح تحقيق، حيث أوجب اتفاق مكافحة الإغراق عدة حالات يمكن من خلالها البدء بإجراءات التحقيق ضد الواردات المغرقة، حيث أوردت المادة الخامسة حالتين يمكن من خلالهما رفع شكوى وهما:

- بناءً على شكوى أو طلب مقدّم من الصناعة المحلية أو باسمها.²
 - بمبادرة من السلطات المعنية تثيره من تلقاء نفسها دون أي طلب مكتوب من الصناعة المحلية أو باسمها، شريطة أن تتوفر لديها الأدلة الكافية على الإغراق والضرر والعلاقة السببية بينهما.³
- أما الحالة الأخيرة فتتمثل في مباشرة إجراءات التحقيق ضد الإغراق نيابة عن البلد الثالث بناء على طلب مقدم من طرف سلطات البلد الثالث، وهذا ما نصت عليه المادة 14 من اتفاق مكافحة الإغراق: "تقدم طلب إجراءات مكافحة الإغراق نيابة عن بلد ثالث لسلطات البلد الثالث الذي يطلب الإجراء."

¹ - قانون رقم 09/08 المؤرخ في 18 صفر عام 1429 الموافق 25 فبراير 2008، يتضمن قانون الإجراءات المدنية والإدارية، الجريدة الرسمية ج. ج، عدد 21، الصادر في 17 ربيع الثاني عام 1429 الموافق 23 أبريل 2008.

² - الفقرة 1 من المادة 05 من الاتفاق: "فيما عدا الحالات الواردة في الفقرة السادسة يبدأ التحقيق في وجود أي إغراق مدعى ودرجته وأثره بناء على طلب مكتوب من الصناعة المحلية أو باسمها."

³ - الفقرة 6 من المادة 05 من الاتفاق: "إذا قررت السلطات المعنية في ظروف خاصة بدء التحقيق دون تلقي طلب مكتوب من الصناعة المحلية أو باسمها يبدأ التحقيق لا يجوز لها السير فيه إلا إذا توفرت لديها أدلة كافية على الإغراق والضرر

والعلاقة السببية كما وردت في الفقرة الثانية لتبرير بدء التحقيق."

لابد أن يكون طلب التحقيق المقدم للسلطات المختصة بالتحقيق في قضايا الإغراق في الدولة المستوردة مكتوباً من طرف صاحب كل ذي مصلحة ممن أصابهم الضرر من فعل الإغراق أو يحتمل أن يلحق بهم ضرر.¹

يجب أن يشمل هذا الطلب على البيانات التالية:

- شخصية الطالب ووصف حجم إنتاجه المحلي من المنتج المماثل وقيمه.
- وصف كامل للمنتج محل الشك ممارسة إغراقية، وكذا اسم مكان المنشأ أو التصدير المعنية شخصية كل مصدر أو منتج أو مستورد معروف لنفس المنتج.
- معلومات عن السعر الذي يباع به المنتج محل الشك في ممارسة إغراقية حين يوجه للاستهلاك في السوق المحلية لدولة المنشأ أو المصدرة.
- معلومات تفيد بتطور حجم الواردات المغرقة محل الشك في ممارسة إغراقية وأثرها على أسعار المنتج المماثل في الأسواق المحلية وأثرها اللاحق على الصناعة المحلية.²

¹ - على إبراهيم: نفس المرجع، ص 234.

² - الفقرة 2 المادة 5 من اتفاق مكافحة الإغراق: "1" شخصية الطالب ووصفا لحجم وقيمة إنتاج الطالب من الإنتاج المحلي للمنتج المشابه. وعند تقديم طلب مكتوب باسم الصناعة المحلية يحدد الطلب الصناعة التي قدم الطلب باسمها بقائمة بكل المنتجين المحليين المعروفين للمنتج المشابه (أو روابط المنتجين المحليين للمنتج المشابه) ويقدر الإمكان وصفاً لحجم وقيمة الإنتاج المحلي من المنتج المماثل الذي ينتجه هؤلاء المنتجون؛ "2" وصفاً كاملاً للمنتج المدعى إغراقه وأسم بلد أو بلدان المنشأ أو التصدير المعنية وشخصية كل مصدر معروف أو منتج أجنبي معروف وقائمة بالأشخاص المعروفين الذين يستوردون المنتج المعنى "3" معلومات عن السعر الذي يباع به المنتج المعنى حين يوجه إلى الاستهلاك في الأسواق المحلية في بلد أو بلدان المنشأ أو التصدير) أو عند الاقتضاء معلومات عن الأسعار التي يباع بها المنتج من بلد أو بلدان المنشأ أو التصدير

ولابد أن يعجل مقدم الطلب هذه المعلومات والبيانات بها قبل أن تباشر سلطات التحقيق في البلد المستورد البدء في التحقيق، لكي تتمكن من البحث عن مدى دقة وكفاية الأدلة المقدمة في الطلب إذا كان هناك دليل يبرر بدء التحقيق في وجود الإغراق من عدمه، ودون إعلانها عن ذلك ما لم يتخذ قرار بشأن بدء التحقيق.¹

أما فيما يخص التشريعات الوطنية فلم تخرج عن الإطار الذي جاءت به المادة 5 من اتفاق مكافحة الإغراق، حيث أن المشرع الأردني تطرق إلى المعلومات الواجب تقديمها في الطلب كما نصت المادة 36 من نظام مكافحة الإغراق و الدعم،² واشترطت على المقدم لطلب الحماية أن يقدم أدلة عن الإغراق

إلى بلد أو بلدان أخرى، أو عن القيمة المستنبطة للمنتج) ومعلومات عن أسعار التصدير وعندما يكون ذلك مناسباً عن الأسعار التي يباع بها المنتج للمرة الأولى إلى مشتر مستقل في أراضي العضو المستورد، "4" معلومات عن تطور حجم الواردات المغرقة التي يدعى وجودها، وأثر هذه الواردات على أسعار المنتج المماثل في السوق المحلي، وأثرها اللاحق على الصناعة المحلية كما تبينها العوامل والمؤشرات ذات الصلة التي تؤثر على الصناعة المحلية مثل العوامل التي عدتها الفقرتان 2 و 4 من المادة 3.

¹ - الفرع 5 من الفقرة 5 من المادة 5 من اتفاق مكافحة الإغراق: "تتخاض السلطات أي إعلان عن طلب بدء التحقيق ما لم يكن قرار قد اتخذ ببدء التحقيق. غير أنها تقوم بإخطار حكومة العضو المصدر المعنى بعد تلقيها لطلب موثق توثيقاً صحيحاً وقبل السير في بدء التحقيق".

² - المادة 36 نظام مكافحة الإغراق والدعم رقم 26 لسنة 2003 المنشور على الصفحة 952 من عدد الجريدة الرسمية رقم 4587 تاريخ 02/03/2003 صادر بمقتضى المادة (26) من قانون الإنتاج الوطني الأردني رقم (50) لسنة 2002: "على المنتجين المحليين أو من يمثلهم تضمين طلب الحماية أدلة على الإغراق أو الدعم والضرر والعلاقة السببية، كما يجب أن يشمل الطلب، قدر الإمكان، على المعلومات والبيانات التالية:
أ. التعريف بمقدم الطلب وتحديد حجم إنتاجه وقيمه من المنتج المشابه. أما في حالة تقديم الطلب من ممثل عن المنتجين المحليين فيجب أن يتضمن الطلب قائمة بأسمائهم وحجم وقيمة إنتاجهم من المنتج المشابه.

ب. وصف مفصل للسلعة المدعى إغراقها أو دعمها والمنتج المحلي المشابه مشتملاً على مواصفاتها الفنية أو استعمالاتها وبنود التعريف الجمركية المنسق وعلى تحديد بلد أو بلدان المنشأ أو التصدير ذات العلاقة.

ج. تحديد حجم الإنتاج من المنتج المحلي وقيمة هذا الإنتاج.

والضرر والعلاقة السببية بينهما و أن يسعى إلى تقديم كل المعلومات و البيانات قدر الإمكان عن مقدم الطلب و حجم إنتاجه وقيمه، ووصف دقيق عن السلعة المدعى إغراقها، وكذا كمية المنتج المحلي و قيمته، ومعلومات عن المصدر أو المنتج أجنبي أو معروف لمقدم الطلب، ومعلومات عن سعر التصدير، و كل المعلومات يمكن أن تطلبها سلطات التحقيق.

تعقيباً على ما ورد في الفقرة (هـ) بند (1) من نفس المادة، نلاحظ عدم ذكر المشرع الأردني لم يورد بلد المنشأ واكتفى ببلد التصدير إلى بلد ثالث على عكس ما جاءت به المادة 5 من اتفاق مكافحة الإغراق بحيث أن الدولة المصدرة قد تكون غير بلد المنشأ.¹

أما فيما يتعلق بالمشرع الجزائري فقد تطرق إلى طلب فتح التحقيق في المادة 4 من المرسوم التنفيذي 222/05 المحدد لشروط تنفيذ الحق ضد الإغراق وكيفياته التي تنص: "يهدف التحقيق المنصوص عليه

د. اسم وعنوان كل مصدر أو منتج أجنبي معروف لمقدم الطلب ينتج أو يصدر السلعة المغرقة أو التي تتلقى الدعم وقائمة بالمستوردين المعروفين الذين يستوردونها.

هـ. معلومات عن سعر التصدير والقيمة العادية وذلك في حالة الإغراق كما يلي:

1) السعر الذي تباع فيه السلعة المستوردة للاستهلاك في السوق المحلي للدولة المصدرة، أو حينما يكون ذلك مناسباً، السعر الذي تباع فيه السلعة من الدولة المصدرة إلى دولة ثالثة أو القيمة المستتبطة للسلعة موضوع الإغراق وذلك مع مراعاة أحكام المادة (6) من هذا النظام.

2) أسعار تصدير السلعة المدعى إغراقها إلى المملكة، أو الأسعار التي يتم بيع السلعة بها للمرة الأولى إلى مشتر مستقل في المملكة إذا كان ذلك مناسباً.

و. معلومات عن وجود الدعم وشكله وحجمه وقابليته لاتخاذ إجراءات ضده وذلك في حالة الدعم.

ز. معلومات عن تزايد حجم المستوردات المغرقة أو التي تتلقى الدعم، وأثر هذه المستوردات على أسعار المنتج المشابه في السوق المحلي وعلى المنتجين المحليين وفقاً للعوامل والمؤشرات المنصوص عليها في المادة (27) من هذا النظام.

ح. أي معلومات تفصيلية أو إضافية يقرر الوزير شمولها في الطلب".

¹ - إياد حطاب عصام: نفس المرجع، ص142.

في المادة 3 أعلاه إلى تحديد وجود الإغراق ودرجته وتأثيره، ويفتح بناء على طلب مكتوب يقدمه فرع إنتاج وظيفي أو تقدم باسمه.

يتضمن طلب التحقيق عناصر تبرير كافية بوجود الإغراق والضرر، وكذا العلاقة السببية بين الواردات موضوع الإغراق والضرر الواقع كما يتضمن كل المعلومات المفيدة المتعلقة بصاحب الشكوى أو فرع الإنتاج الوطني .

حيث نستشف من قراءتنا للمادة 4 أن المشرع الجزائري نص صراحة على أن يتم فتح تحقيق في ممارسة إغراقه بناء على طلب مكتوب مقدم من طرف فرع إنتاج وطني أو تقدم باسمه، واشترط أن يتضمن الطلب عناصر تبين بوجود الإغراق دون أن يتطرق إلى المعلومات والبيانات الواجب توافرها، وتدارك هذه الهفوة القانونية في المادة 7 من القرار الوزاري المؤرخ في 2007/02/03 المحدد لكيفيات وإجراءات تنظيم التحقيق في مجال تطبيق الحق ضد الإغراق والتي نصت: على مايلي يتضمن طلب فتح التحقيق معلومات حول النقاط الآتية:

-هوية صاحب الشكوى والتعريف بحجم وقيمة الإنتاج الوطني للمنتج المماثل، يقدمها صاحب الشكوى في حالة تقديم الطلب باسم فرع الإنتاج الوطني، يحدد الطلب الفرع الذي تم تقديم الطلب باسمه مع قائمة بأسماء جميع المنتجين الوطنيين للمنتج المماثل (أو جمعيات المنتجين المحليين للمنتج المماثل)، ويقدم تعريف في حدود الإمكان بحجم وقيمة الإنتاج الوطني للمنتج المماثل الذي يمثله هؤلاء المنتجون.

-وصف كامل للمنتج موضوع الإغراق وبلد أو بلدان المنشأ أو التصدير المعنية، وهوية كل مصدر أو منتج أجنبي معروف وقائمة الأشخاص المعروفين باستيراد المنتج المعني، والمعلومات الخاصة بأسعار بيعه.

-معلومات حول تطور حجم الواردات التي تشكل موضوع الإغراق، ومفعول هذه الواردات على أسعار المنتج المماثل في السوق الوطنية، وتأثيرها على فرع الإنتاج الوطني الموضحة عن طريق العناصر والمؤشرات ذات التأثير الفعال على وضعية هذا الفرع."

كما نصت في المادة 8 من نفس القرار على أنه: "يمكن أن تطلب السلطة المكلفة بالتحقيق بطلب معل قانونا من أي طرف معني معلومات إضافية".

من خلال استقرائنا لما سبق إيراده نلاحظ أن المشرع الجزائري وبالرغم من اجتهاده في وضع معلومات الواجب توافرها في طلب فتح التحقيق، إلا أنه لم يتطرق لها بتفصيل أكبر كما فعلته بعض التشريعات الوطنية وتدارك القصور الوارد في المادة 7 بالمادة بإضافته المادة الثامنة التي من خلالها منح حرية أكبر للسلطات بإمكانية طلب أي معلومة إضافية.

ثانيا: رفض الطلب

في حالة ما كانت النتائج التي خلصت لها سلطات التحقيق من تحقيقاتها أنها سلبية، أي أنها اتضحت لها من خلال التحقيقات التي أجرتها أنه لم يتبين لها وجود ممارسة إغراقية، وعدم توفر دليل كافي يثبت وجود الإغراق لسير في القضية، أو انتفاء الضرر أو عدم توافر العلاقة السببية بين الإغراق والضرر، فإنه يتعين على سلطات التحقيق في الدولة المستوردة رفض التحقيق وإنهائه وفق لما جاء في الفقرة 8 من المادة 5 من اتفاق مكافحة الإغراق.¹

¹ - الفقرة 8 من المادة 5 من الاتفاق: "يرفض الطلب المشار إليه في الفقرة 1 و إنهاء التحقيق على الفور حالما تقتنع السلطات المعنية بعدم وجود أدلة كافية على الإغراق أو الضرر تبرر السير في القضية، ويتم الإنهاء العاجل في الحالات التي تقرر فيها السلطات أن هامش الإغراق لا يؤبه له أو أن حجم الواردات المغزقة الفعلية أو المحتملة أو حجم الضرر

كما أن سلطات التحقيق إذا أسفرت نتائج تحرياتها عن وجود إغراق و لكن هامش الإغراق ضئيل أي الأقل من 2% من سعر التصدير فلا يؤبه له ولا يمكن أن تواصل السلطات عملها و تفتح التحقيق في واقعة الإغراق، أو كان حجم الواردات المغرقة الفعلية أو المحتملة أو حجم الضرر أو حجم الضرر قليل الشأن، بمعنى أن يكون حجم الواردات المغرقة من بلد معين يقل عن 3% من واردات العضو المستورد من المنتج المماثل، أما في حالة ما كانت بلدان يمثل كل منها أقل من 3% من واردات العضو المستورد من المنتج المماثل تمثل معاً أكثر من 7% من الواردات المستوردة، فإن الدولة تلجأ إلى تحديد هامش الإغراق بواسطة طريقة التجميع، أي جمع مستوردات مغرقة من هذه البلدان مجتمعة لتحديد الضرر فإذا كان أقل من ذلك فإن السلطات توقف البدء في التحقيق.¹

فيما يخص التشريعات الوطنية ومدى التزامها بما جاءت به الفقرة 8 من المادة 5 من اتفاق مكافحة الإغراق، فرؤيتنا أن نتطرق إلى نسبة التهميش المعتمد بالنظام الأمريكي لمكافحة الإغراق في أن المشرع الأمريكي تبنى نسباً مختلفة، فقد اعتمد على النسبة الواردة في اتفاق مكافحة الإغراق مع وضع نسبة خاصة به للتهميش المهمل في مرحلة المراجعة حددها بـ 0,5% في القسم 106.351،² واعتبر البعض أن اعتماده على هذا التهميش خرقاً لأحكام اتفاق مكافحة الإغراق لتمييزه فيما بين النسب في مراحل مختلفة.

قليل الشأن، و يعتبر هامش الإغراق لا يؤبه له إذا كان يقل عن 02 % من سعر التصدير، و يعتبر حجم واردات الإغراق قليل الشأن إذا كان حجم الواردات المغرقة من بلد معين يقل عن 3 % من واردات العضو المستورد من المنتج المماثل ما لم تكن بلدان يمثل كل منها أقل من 3 في المائة من واردات العضو المستورد من 07 % من واردات العضو المستورد".

¹ - إياد عصام حطاب: نفس المرجع، ص 181

² - 351/106 Of US Doc Antidumping Regulation «deals with the de minimis standard, and implements section 703(b)(4) and section 733(b)(3) of the Act. The Department has long applied a de minimis standard under which it treated net countervailable subsidies and weighted-average dumping margins that were less than 0.5 percent ad valorem (or the equivalent specific rate) as zero. The URAA incorporated the de minimis standards of the AD Agreement and the SCM Agreement into the statute, thereby modifying the prior Department standard in antidumping and countervailing duty investigations ».

اشترط المشرع الأمريكي أن تستند النسب المتحصل عليها لفتح التحقيق بشأن الإغراق إلى البيانات والمعطيات التي يتم جمعها خلال فترة 12 شهراً التي تسبق تقديم الطلب وبدء التحقيق.¹

أما المشرع الأوروبي فلم يمنح منحى اتفاق مكافحة الإغراق، وأُفرد لنفسه نسباً تختلف عما أورده الاتفاق بشأن فتح التحقيق أو إنهائه، حيث اعتمد معيار الحصة للواردات المغرقة من مجموع الاستهلاك المحلي، اعتبر أنه لا يفتح تحقيق في الإغراق على صادرات الدول إذا ما كانت صادراتها تشكل أقل من 1% من حصة السوق، ولا تتعدى صادرات هذه الدول مجتمعة 3% من استهلاك المجموعة الأوروبية.²

فيما يخص التشريعات العربية و منها المشرع الأردني فقد اعتبر المنتج غير مغرق إذا كان هامش إغراقه أقل من 2% المادة 17 من نظام مكافحة الإغراق و الدعم،³ أي لا يستوجب بدأ التحقيق ونصت المادة 44 من نفس النظام على أنه " تحدد الجهة المختصة في أثناء التحقيق هامش إغراق فردي لكل منتج أو مصدر معروف لديها"، و أتبعها بالمادة 45 من نفس النظام الذي نص على الحالات التي يحدد بها هامش الإغراق إذا وجدت صعوبة في تحديد هامشه الفردي و نصت على ما يلي: " في الحالات التي يصعب فيها عملياً تحديد هامش الإغراق الفردي وفق أحكام هذا النظام لكل منتج أو مصدر قيد التحقيق بسبب كثرة عددهم، للجهة المختصة أن تقتصر على عينة منهم مبنية على المعلومات المتوفرة لديها

¹ - بن عطية لخضر: نفس المرجع، ص 229

²-Paragraphe 7 du l'article 5 RÈGLEMENT (CE) No 1225/2009 : " Les éléments de preuve relatifs au dumping et au préjudice sont examinés simultanément afin de décider si une enquête sera ouverte ou non. Une plainte est rejetée lorsque les éléments de preuve relatifs au dumping ou au préjudice sont insuffisants pour justifier la poursuite du dossier. Une procédure ne doit pas être ouverte contre les pays dont les importations représentent une part de marché inférieure à 1%, à moins que collectivement ces pays représentent 3%, ou davantage, de la consommation communautaire".

متواجد على الموقع الإلكتروني للاتحاد الأوروبي <https://publications.europa.eu/fr>

وقت اختيارها، أو على نسبة من الصادرات من البلد المعين التي يكون التحقيق بشأنها عملياً، و يحدد هامش الإغراق في هذه الحالات على النحو الآتي:

يحدد هامش الإغراق تحديداً فردياً لكل من تشملهم العينة.

يحدد هامش الإغراق لمن شملتهم العينة، على أن يستثنى من حساب هذا المتوسط المرجح أي هامش إغراق يكون سالباً أو صفراً وأي هامش إغراق يُحدّد بناءً على المعلومات المتوفرة في المادة 52 من ذات النظام".

جاءت المادة 58 ذات النظام تنص على الحالات التي توجب إيقاف التحقيق وإنهائه حيث نصت: "

أ- على الوزير وبناءً على تنسيب الجهة المختصة الرجوع عن قرار بدء التحقيق بإغلاق ملفه وإنهائه في أي مرحلة تالية لصدور القرار الأول في أي من الحالات التالية:

- إذا اقتنع بأن الأدلة على الإغراق أو الدعم أو الضرر أو العلاقة السببية غير كافية ولا تبرر الاستمرار في التحقيق.

- إذا عدل مقدم الطلب عن طلبه وقام بسحبه وفقاً لأحكام القانون.

- إذا تبين للجهة المختصة أن هامش الإغراق اقل من 2% من سعر التصدير أو أن مقدار الدعم أقل من 1% أو أن الضرر قليل الشأن.

إذا توافرت أي من الحالات المنصوص عليها في المادة 42 من هذا النظام.

يكون إنهاء التحقيق مقتصرًا على المصدر أو البلد الذي تتوافر فيه أي من الحالات المنصوص عليها في البنود (1)، (3) و(4) من الفقرة (أ) من هذه المادة، ولا يشمل أي مصدرين أو دول أخرى في حال وجودهم".

وما نستشفه مما تم عرضه أن المشرع الأردني لم يأخذ بصريح العبارة مما ورد في اتفاق مكافحة الإغراق حيث أخذ النسبة الأدنى من هامش الإغراق لمسموح بها، واقتصر إنهاء التحقيق على المصدر أو البلد التي توافرت فيه الشروط المنصوص عليها في ذات المادة ولم يحدد نسبة حجم الواردات المسموح استيرادها للمملكة حتى لا تعتبر من قبيل الممارسات الإغراقية التي تستوجب بدء التحقيق فيها. أما المشرع المصري¹ والمشرع الجزائري² فقد أخذوا النص الذي جاء به اتفاق مكافحة الإغراق كما هو دون أي تغيير.

ثالثًا: فحص الأدلة

تقوم السلطات بالنظر في مدى دقة وكفاية الأدلة المقدمة في الطلب لتحديد توفر دليل كافٍ الذي تبني عليه السلطة أساسها في البدء في التحقيق في وجود الإغراق والضرر والعلاقة السببية بينهما. عند نظر سلطات التحقيق في الدولة المستوردة يتعين عليها أن تدقق في أدلة كل من الإغراق والضرر في نفس الوقت، سواء عند تقرير بدء التحقيق أو عدم البدء فيه، أو عند البدء فيه أثناء سريان التحقيق إذا قررت سلطات التحقيق ذلك.

¹ - المادة 38 من اللائحة التنفيذية لقانون (161) لسنة 1998 لجمهورية مصر العربية.

² - المادة 8 من لمرسوم التنفيذي 05-222، المحدد لشروط تنفيذ الحق ضد الإغراق وكيفية، نفس المرجع، ص16.

والهدف من حث السلطات على النظر في أدلة الإغراق والضرر في الوقت ذاته المقدمة في الطلب، إنما تهدف إلى التأكد من صحة القرار الذي ستتخذه، مما يجنبها اللجوء إلى الإجراءات الواردة في اتفاق مكافحة الإغراق في حال وجود الإغراق، نظرا للتكلفة الباهظة جدا المترتبة عن إجراءات مكافحة الإغراق للأطراف كلها.¹

يجب على السلطات المكلفة بالتحقيق في قضايا الإغراق أن تحدد قبل البدء في التحقيق مدى تأييد منتجي المنتج المماثل أو معارضتهم، و بتحديد ذلك إذا قدم الطلب الصناعة المحلية أو من يمثلها، و يعتبر أن الطلب قد قدم من الصناعة المحلية إذا تم تأييده من قبل المنتجين المحليين اللذين ينتجون أكثر من 50% من إجمالي إنتاج المنتج المماثل الذي ينتجه الجزء من الصناعة المحلية للمنتجين، و إذا لم يمثل المنتجون المحليون ممن يؤيدون الطلب أقل من 25% من إجمالي إنتاج الصناعة المحلية من المنتج المشابه فيرفض الطلب ولا يبدأ بالتحقيق أصلا.²

في حال ما إذا كانت الصناعات المجزأة التي تحتوي على عدد كبير من المنتجين، فيجوز للسلطات أن تحدد وجود التأييد أو المعارضة باستخدام تقنيات العينات السليمة إحصائياً ويكون اللجوء إليها بصفة استثنائية.³

¹ - إياد عصام خطاب: نفس المرجع، ص 144.

² - الفقرة 4 من المادة 5 من اتفاق مكافحة الإغراق تنص على أنه: "لا يبدأ تحقيق وفقاً للفقرة 1 ما لم تحدد السلطات على أساس بحث درجة تأييد أو معارضة منتجي المنتج المشابه للطلب، أن الطلب قد قدم من الصناعة المحلية أو باسمها ويعتبر أن الطلب قد قدم من الصناعة المحلية أو باسمها " إذا أيده منتجون محليون يشكل مجموع إنتاجهم أكثر من 50 في المائة من إجمالي إنتاج المنتج المماثل الذي ينتجه الجزء من الصناعة المحلية الذي أيد الطلب أو عارضة. على أنه لا يجوز بدء التحقيق حين لا يمثل المنتجون الذين يؤيدون الطلب صراحة أقل من 25 في المائة من إجمالي إنتاج الصناعة المحلية من المنتج المماثل".

³ - الهامش 13 من المادة 5 من اتفاق مكافحة الإغراق.

وأغلب التشريعات الوطنية أخذت بما جاءت به الفقرة 4 من المادة 5 من اتفاق مكافحة الإغراق منها
المشرع الأردني¹ إلا أنه لم ينص صراحة على نسبة 50% من مجموع المنتجين المحليين بل أبدلها بأن
يكون مجموع المنتجين المحليين المؤيدين للطلب يزيد عن مجموع المنتجين المحليين الذين يعارضونه ولها
نفس المعنى.

أما المشرع المصري نحى منحى ما جاء به الاتفاق ونص عليه في المادة 19 من اللائحة التنفيذية لقانون
161 لسنة 1998.

أما المشرع الجزائري فقد أخذ صراحة بما جاء به اتفاق مكافحة الإغراق حيث نصت المادة الثانية على
ما يلي: يعتبر طلب فتح التحقيق مقدما من قبل فرع الإنتاج الوطني أو باسمه إذا كان مدعما من منتجين
وطنييين تشكل منتجاتهم مجتمعة أكثر من 50 % من الإنتاج الوطني المعبر عن مساندته أو معارضته
للطلب.

غير أنه لا يتم فتح تحقيق في حالة ما إذا كان المنتجون الوطنيون المساندون صراحة للطلب يمثلون أقل
من 25% من الإنتاج الإجمالي للمنتوج المماثل المنتج من فرع الإنتاج الوطني".²

نستخلص أن المشرع الجزائري أخذ بالنص الذي جاء به اتفاق مكافحة الإغراق دون أن يدخل بعض
الخصوصية.

¹ - إياد خطاب عصام: ص 195 وما بعدها.

² - المادة 2 من القرار الوزاري مؤرخ في 3 فبراير سنة 2007، يحدد كفاءات وإجراءات تنظيم التحقيق في مجال تطبيق
الحق ضد الإغراق، ج.ج.ج.، العدد 21، الصادر في 28 مارس 2007، ص 19.

رابعاً: سرية معلومات الطلب

تعد المعلومات المقدمة للسلطات في طلب شكوى التحقيق في الإغراق سرية فلا بدّ من التكتّم عنها و عدم الإفصاح عنها للجميع، كما أوجب اتفاق مكافحة الإغراق على السلطات المكلفة بالتحقيق في الدولة المستوردة مراعاة شروط حماية المعلومات السرية التي قدمها أحد الطالبين، حيث لا يمكن أن تطلع عليها الأطراف ، بل لابد أن تعامل بسرية، أما المعلومات الأخرى التي لا تعتبر من قبيل المعلومات السرية فتتيح سلطات التحقيق لجميع الأطراف الاطلاع عليها حتى يتسنى لها إيداع عروضها على أساسها، وهذا حسب ما جاءت به الفقرة 4 من المادة 6 من اتفاق مكافحة الإغراق.¹

علمًا أن معظم التحقيقات الإغراقية تكون بسبب خلفية المنافسة بين المنتجين للظفر بالأسواق و حصص أكبر لسلعها على السلع المماثلة و المنافسة لها، و لهذا أخذ اتفاق مكافحة الإغراق بعين الاعتبار المعلومات المقدمة في طلب التحقيق حيث من شأنها أن تؤدي إلى إفشاء معلومات السرية للأطراف، حيث جاءت الفقرة 5 من المادة 6 من اتفاق² لتؤكد على عدم إفشاء المعلومات السرية، ذلك حتى لا يغتنم أي طرف من أطراف التحقيق الفرصة و يحضى بمعلومات عن سلع المنتج المنافس و يكسبه ميزة تنافسية أكبر يمكن أن تزيح الطرف الأخرى من السوق، أو تصبح أداة للتجسس الصناعي التي تعتبر من

¹ نصت الفقرة 5 من المادة 6 من اتفاق مكافحة الإغراق بأن: "تعامل السلطات أي معلومات سرية بطبيعتها (وعلى سبيل المثال لأن إفشاؤها سيحقق ميزة منافسة كبيرة لمنافس أو لأن إنشاؤها سيكون له أثر سلبي كبير على الشخص الذي يقدم المعلومات أو على شخص استقي منه هذا الشخص المعلومات) أو أي معلومات تقدمها أطراف التحقيق على أساس السرية باعتبارها معلومات سرية. ولا يجوز الكشف عن هذه المعلومات دون تصريح محدد من الطرف الذي قدمها".

² الفرع 1 من الفقرة 5 من المادة 6 من اتفاق مكافحة الإغراق تنص على أن: "تطالب السلطات الأطراف ذات المصلحة التي قدمت معلومات سرية بتقديم ملخصات غير سرية لها تكفي تفاصيلها للتوصل إلى فهم معقول لجوهر المعلومات المقدمة سراً. ويجوز لهذه الأطراف، في ظروف استثنائية، أن تبين أن هذه المعلومات لا تقبل التلخيص. وفي هذه الظروف الاستثنائية لابد من تقديم بيان بالأسباب التي تجعل مثل هذا التلخيص غير ممكن".

قبيل أخطر أساليب انتهاك الأسرار التجارية وسرقتها، كما أنها تعد من أقدم أساليب نقل التكنولوجيا وأكثرها فعالية وكمثال على ذلك عملية التجسس الصناعي الفاشلة التي قامت بها شركة ميتسوبيشي اليابانية، ضد شركة IBM الأمريكية من أجل الاستيلاء على بعض الأسرار التكنولوجية، و التي خلفت صدى كبيراً في الأوساط السياسية و الاقتصادية لكلتا الدولتين¹.

تفادى إعاقة التحقيق وإفراغه من محتواه بذريعة المعلومات السرية، أجاز اتفاق مكافحة الإغراق للسلطات أن تطلب من الطرف المطلوب منه تقديم معلومات سرية أن يوفر ملخصات غير سرية، يمكن الاطلاع عليها بحيث تكون مفصلة كفاية حتى يتمكن للأطراف المصلحة من فهم محتوى المعلومات السرية، وإذا امتنعت الأطراف عن تقديم ملخصات للسلطة بذريعة عدم إمكان تلخيص المعلومات السرية دون الإفصاح عنها وجب عليها تقديم وثيقة تبرر فيها عدم قدرتها على تقديم هذه الملخصات.

في حالة ما لم تجد سلطات التحقيق في الدولة المستوردة مبرراً لطلب السرية، ولم يكن مقدم المعلومات السرية مستعداً لإعلانها أو لتصريح بالكشف عنها لجميع الأطراف، جاز لهذه السلطات إغفال هذه المعلومات ما لم تقتنع هذه الأخيرة من مصادر مناسبة بأنها صحيحة.

ما يؤخذ على اتفاق مكافحة الإغراق في هذا الجانب أنه يمكن أن تسيء الدولة المستوردة استغلال هذه السلطة، وبالأخص إذا كانت المعلومات المطلوبة وعدم الإفصاح عنها مقدمة من التاجر المصدر، إذن لا يخفى أن الإغراق يتناول تكلفة السلعة المعنية، وعليه فإن تقديم معلومات تفصيلية في هذا الشأن يمكن

¹ - إياد عصام خطاب: نفس المرجع، ص148.

أن تستغله الأطراف الأخرى، ولذلك حبذا لو ينص الاتفاق على حق مقدم المعلومات بَعْدَها سرية وعلى حقه في تقديم تلخيص من عدمه دون إعطاء سلطات الدولة المستوردة حق قبول السرية ورفضه.¹

أما فيما يخص التشريعات الوطنية فنجد أنها حاولت الأخذ بما جاء به اتفاق مكافحة الإغراق بشأن سرية المعلومات لإدراجها في قوانينها المحلية، حيث نجد أن التشريع الأردني حدد السرية في المادة 54 من نظام مكافحة الإغراق والدعم الأردني² فقد حاول الأخذ بما جاء به اتفاق مكافحة الإغراق.

أما المشرع المصري فقد طابقت تشريعه الداخلي وفقاً لما جاء به اتفاق مكافحة الإغراق بشأن حماية سرية المعلومات وأتبعه بعقوبات جزائية ضد كل من خالف هذا الالتزام وأوجب في حق كل من يفشي المعلومات السرية غرامات مالية ما بين 10 آلاف و50 ألف جنيه مصري.³

أما المشرع الجزائري فقد تطرق إلى سرية المعلومات في المادة 14 من القرار الوزاري المحدد كفاءات وإجراءات التحقيق في مجال تطبيق الحق ضد الإغراق وأخذ بما جاءت به المادة السادسة من اتفاق مكافحة الإغراق⁴، كما أنه فرض عقوبات إدارية جزائية أو إحدى هاتين العقوبتين إذا أفشى معلومات سرية وفقاً لما جاء في المادة 7 من المرسوم التنفيذي 05-222.⁵

¹ - خالد جمعة: نفس المرجع، ص 136.

² - إياد عصام خطاب: نفس المرجع، 152 وما بعدها.

³ - المواد 8-9-29 من اللائحة التنفيذية للقانون 161 لسنة 1998 لجمهورية مصر العربية.

⁴ - المادة 14 المرسوم التنفيذي 05-222 حيث تنص: "كل المعلومات ذات الطابع السري، أو المقدمة في إطار سري، تكون على أساس الأسباب المقدمة محل معالجة بهذه الصفة من السلطة المكلفة بالتحقيق، ولا يمكن إفشاء هذه المعلومات دون إذن الطرف الذي قدمها.

يمكن أن يطلب من الأطراف التي قدمت معلومات ذات طابع سري، تقديم ملخص غير سري، أو في حالة ما إذا تعذر على هذه الأطراف تقديم هذا الملخص يتعين عليها تقديم الأسباب التي تحول دون ذلك".

⁵ - المادة 7 من المرسوم التنفيذي 05 / 222: "على الأعوان المكلفين بالتحقيق خلال إجراء التحقيق وبعد إنهائه عدم إفشاء أية معلومة سرية.

خامسا: إخطار الأطراف ذات المصلحة للمنتج محل التحقيق.

إذا اقتنعت السلطات وتوفرت لديها الأدلة الكافية واستوفى الطلب الشروط المتطلبة، يتم إخطار العضو أو الأعضاء الذين تخضع منتجاتهم للتحقيق والأطراف ذات المصلحة، ولم يتم تحديد شكل معين في اتفاق مكافحة الإغراق للإخطار إلا أنه يتعين على السلطات أن تقوم بإخطار حكومة العضو المصدر قبل السير في بدء التحقيق، ويتم إخطاره من خلاله.¹

وتعطي سلطات التحقيق المنتجين الأجانب استبائيته، تتضمن أسئلة بخصوص المنتج محل التحقيق للرد عليها من قبل كل ذي مصلحة ، يتم الرد عليها في مدة 30 يوماً على الأقل للرد على الأسئلة،² و يتم احتسابها بدءاً من تاريخ تسلم قائمة الأسئلة للمصدرين، و يعدّ قد سلم بعد أسبوع من تاريخ إرساله إلى المضيف، أو إحالتها إلى الممثل الدبلوماسي المختص لبلد المصدر، أو إلى ممثل رسمي للبلد المصدر في حال الإقليم الجمركي المنفصل العضو في منظمة التجارة العالمية،³ واشترط اتفاق مكافحة الإغراق فترة 30 يوماً كحد أدنى لأطراف ذات المصلحة حتى يتسنى الدفاع عن مصالحها و الرد على الأسئلة الموجهة لها من قبل سلطات الدولة المستوردة، كما أجاز تمديدها إذا وجد أسباباً وجيهة لتلك الزيادة.

يتعرض كل عون يتعرض للتحقيق أفشى معلومات سرية للعقوبات الإدارية و/ أو الجزائية المنصوص عليها في التشريع والتنظيم المعمول بهما".

¹ - عبد المطلب عبد الحميد: نفس المرجع، ص301.

² - الفرع 1 من الفقرة 1 من المادة 6 من اتفاق مكافحة الإغراق.

³ - التهميش 15 من الفرع 1 من الفقرة 1 من المادة 6 من اتفاق مكافحة الإغراق.

أما التشريعات الوطنية فقد اختلفت المدة الممنوحة للأطراف ذات المصلحة بالرد على الأسئلة، فالمشرع الأوروبي حدد المدة ب 45 يوماً.¹

أما المشرع المصري فقد حدده في نص المادة 17 من اللائحة التنفيذية لقانون 161 لسنة 1998، واشترط ألا تتجاوز مدة 30 يوماً من تاريخ تسجيل الشكوى.

أما المشرع الأردني فلم يورد نصاً صريحاً يحدد مدة الإخطار وتركها من صلاحيات الوزير المختص في ذلك، حيث نصت المادة 41 على: "الوزير أن يصدر تعليمات يحدد بموجبها المدة الزمنية التي يرفض خلالها أي طلب للتحقيق في سلعة معينة إذا كان مقدم هذا الطلب قد عارض صراحة طلباً كان قد قدم بشأن السلعة نفسها".²

أما المشرع الجزائري فنص على مدة الرد في المادة 13 على أن: "يمنح أجلاً مدته ثلاثون (30) يوماً، للمصدرين والمنتجين الأجانب ابتداءً من تاريخ حصولهم على استمارة الأسئلة المذكورة في المادة 11 أعلاه، للإجابة على استمارة الأسئلة المستعملة في تحقيق قابل لتطبيق الحق ضد الإغراق. ويؤخذ كل طلب لتمديد هذا الأجل بعين الاعتبار قانوناً، شرط أن يكون الطلب معللاً.

¹ - بن عطية لخضر: الضمانات القانونية لمكافحة الإغراق في ظل المنظمة العالمية للتجارة، رسالة دكتوراه، 2012-2013، كلية الحقوق، جامعة الجزائر، ص 217.

² - المادة 41 من نظام مكافحة الإغراق و الدعم رقم 26 لسنة 2003 للمملكة الهاشمية الأردنية.

من خلال استقراءنا للمادة 13 نرى أن المشرع الجزائري حدد مدة 30 يوما للأطراف ذات المصلحة للرد على استمارة الأسئلة، أما فيما يخص فترة دراسة الطلب وفتح التحقيق فقد نصت عليها المادة 9 وألزمت السلطات المكلفة بالتحقيق ألا تتجاوز 45 يوما بدءا من تاريخ استلام الطلب.¹

سادسا: البدا في التحقيق

عندما تقتنع سلطات الدولة المستوردة بتوفر ما يكفي من الأدلة والقرائن التي تبرر بدءا في التحقيق في شكوى الإغراق لمكافحته، أوجب عليها اتفاق مكافحة الإغراق بإخطار العضو أو الأعضاء الذين تخضع منتجاتهم للتحقيق والأطراف ذات المصلحة، ويصدر إخطار عام يحوي بدأ التحقيق، أو يتم تقديم الإخطار في تقرير منفصل يحوي ما يلي:

- اسم البلد أو البلدان المصدرة والمنتجة للمنتج المعنى:
- تاريخ بدأ التحقيق
- أساس ادعاء الإغراق الوارد في الطلب
- ملخص العوامل التي يستند إليها ادعاء الضرر
- العنوان الذي ينبغي أن توجه له عروض الأطراف ذات المصلحة
- المدة الزمنية المسموح فيها للأطراف ذات مصلحة الرد.²

¹ - القرار الوزاري المؤرخ في 02/3 /2007 المحدد لكيفيات وإجراءات تنظيم التحقيق في مجال تطبيق الحق ضد الإغراق، ج.ر.ج.د.ش عدد 21 الصادر في 200/03/28، ص20.

² - عبد المطلب عبد الحميد: نفس المرجع، ص301.

ويحوي على تفاسير تفصيلية بما فيه الكفاية للتحديدات المؤيدة للإغراق والضرر، يكون الإخطار العام بواسطة إعلان يعلم فيه كافة الأطراف ذات المصلحة.¹

أما التشريعات الوطنية فأخذت بما تضمنه اتفاق مكافحة الإغراق مع بعض الخصوصية، فالتشريع للمجموعة الأوروبية أورد عدة خصائص ذكرها في المادة 4، فبالإضافة إلى البيانات العامة المذكورة في الاتفاق إلا أنه ألزم السلطات لديه على تضمين أسماء المصدرين ودولهم، ووصفاً للمنتج محل التحقيق، كما اشترط ملخص للأدلة المستند إليها في تحديد الضرر، كما أنه أوجب إرفاق الإخطار العام بنسخة من قرار قبول الطلب وبدء التحقيق في شأن الإغراق أو توقفه. وعلى أن يوجه هذا القرار بوجه الخصوص إلى الأطراف ذوي المصلحة في إجراءات التحقيق ليكونوا أولى بالعلم بها.²

أما المشرع المصري فنص في المادة 22 بأن: "يكون الإعلان عن البدء في إجراءات التحقيق بطريق النشر في جريدة الوقائع المصرية على أن يتضمن الإعلان البيانات الآتية:

- أسماء دول المنشأ أو الدول المصدرة الخاضعة للتحقيق
- وصف المنتج الخاضع للتحقيق .
- وصف الادعاءات والممارسات قيد التحقيق.
- ملخص للأسس التي أستند إليها الإدعاء بالضرر.
- الحد الزمني المسموح به للأطراف الأخرى ذات المصلحة لكي تعلن آراءها خلاله .
- العنوان الذي يجب أن توجه إليه ردود الأطراف ذات المصلحة.

¹- التهميش 23 من الفرع 1 الفقرة 1 المادة 12 تنص على: "عندما تقدم السلطات معلومات وإيضاحات في تقرير منفصل بموجب أحكام هذه المادة عليها أن تضمن إتاحة التقرير للجمهور دون إبطاء".

²- بن عطية لخضر: نفس المرجع، ص 220.

ما نستشفه من قراءتنا للمادة المذكورة أعلاه أن المشرع المصري أخذ بنفس ما جاء به الاتفاق، مع إضافته بعض الخصوصية المتمثلة في:

- الإخطار العام يكون عن طريق النشر في جريدة الوقائع المصرية
- وصف المنتج محل التحقيق
- وصف الادعاءات والممارسات قيد التحقيق.

أما المشرع الأردني فقد أخذ بما جاء به اتفاق مكافحة الإغراق فيما يتعلق بمحتويات الإعلان بدء التحقيق في المادة 83 من نظام مكافحة الإغراق و الدعم¹، كما نص كذلك في المادة 82 من نفس النظام على أن يتم نشر الإعلان أو الإعلانات في صحيفتين محليتين يوميتين على نفقة مقدم الطلب، و ترسل نسخة منها إلى الأطراف المعنية بالتحقيق المعروفة لدى الجهات المختصة، كما يتم أيضا إرسال نسخة إلى منظمة التجارة العالمية، لتبلغ الدول الأعضاء المعنية، و يشار في تلك الإعلانات إلى إمكانية حصول الدول الأعضاء و الأطراف المعنية على تقرير مفصل للأسباب الواقعية و القانونية لقرار التحقيق.

أما المشرع الجزائري فلم يورد نصًا صريحًا ينص على الإخطار العام، مثل ما هو وارد في اتفاق مكافحة الإغراق بل اكتفى بالإعلان عنه، حيث نصت المادة 15 من القرار الوزاري حيث جاء فيها: "بمجرد فتح التحقيق تقوم السلطة المكلفة بالتحقيق بإبلاغ المصدرين المعروفين وسلطات البلد المصدر وكذا الأطراف المعنية بالنص الكامل للطلب المذكور في المادة 2 أعلاه، بشرط حماية المعلومات ذات الطابع السري

¹ - المادة 82 و 83 نظام مكافحة الإغراق و الدعم رقم 26 لسنة 2003 للمملكة الأردنية الهاشمية.

كما هو منصوص عليه في المادة 14 أعلاه، ويوضع تحت تصرف الأطراف المعنية الأخرى التي يهملها الأمر، متى طلبت ذلك".¹

نلاحظ أن المشرع الجزائري لم ينص صراحة على بيانات الإخطار العامة الواردة في المادة 12 من اتفاق مكافحة الإغراق والتشريعات التي تعرضنا لها سابقاً، ومنه نستنتج أنه ترك المجال للسلطة الإدارية المختصة لتحديد بيانات الإخطار العام.

حبذا لو نص المشرع الجزائري على بيانات الإخطار العام حتى لا يتركها مبهمه ويمكن الاطلاع عليها، لأنها تنظم وتسهل عمل السلطة في التحقيق ولا تدخلها في متاهات قانونية هي في غنى عنها، وتضفي شفافية أكبر على عمل السلطة المكلفة بالتحقيق في الإغراق.

المطلب الثاني: فرض تدابير مكافحة الإغراق بعد إثباته

إذا ثبت لدى سلطات التحقيق في الدولة المستوردة أثناء فترة التحقيق أن التحقيق أظهر نتائج إيجابية، أي أن هناك ممارسة إغراقية لحقت أضراراً بالصناعة المحلية، جاز لهذه السلطات أن تتخذ إجراءات عاجلة مؤقتة بغية دفع وجبر الضرر الناتج من الإغراق على الصناعة المحلية.

وقد حدد اتفاق مكافحة الإغراق التدابير اللازم اتخاذها من قبل السلطات إذا ثبت لسلطات التحقيق عن وجود ممارسات تجارية غير مشروعة وحددها في: رسوم مؤقتة، أو تعهدات سعرية، أو رسوم نهائية لمكافحة الإغراق.¹

¹ - القرار الوزاري المؤرخ في 02/3 /2007 المحدد لكيفيات وإجراءات تنظيم التحقيق في مجال تطبيق الحق ضد الإغراق، ج.ر.ج.د.ش عدد 21 الصادر في 200/03/28، ص 20.

الفرع الأول: التدابير المؤقتة

أجاز اتفاق مكافحة الإغراق للسلطات الدولية المستوردة متى خلصت إلى وجود مظاهر إيجابية للإغراق، بعد فتح التحقيق إلى التدابير المؤقتة² لدفع ووقف الضرر الناتج عن الممارسة الإغراقية التي لحقت بالصناعة المحلية، كاحتياط من ضرر أكبر يلحق الصناعة المحلية إلى غاية صدور القرار النهائي بشأن الإغراق والذي يتخذ وقتاً طويلاً قد تتحمل فيه الصناعة المحلية أضراراً أكبر.

حرص اتفاق مكافحة الإغراق في المادة 7 من الاتفاق،³ إلى وضع شروط اللازم توافرها لاتخاذ التدابير المؤقتة، للحد من لجوء سلطات الدول الأعضاء إلى فرضها مباشرة، ولا يجوز تطبيق هذه الإجراءات إلا إذا:

- أن يكون قد بدأ في التحقيق، وصدر إخطار عام لأطراف ذات المصلحة، وأتيحت لها فرص كافية لتقديم المعلومات والتعليقات.
- إسفار النتائج الأولية إلى تحديد إيجابي لوجود الإغراق وما نجم عنه من ضرر بالصناعة المحلية
- اقتناع السلطات المعنية في الدولة المستوردة من إلزامية اتخاذ هذه الإجراءات لمنع حدوث الضرر.

الرسم المؤقت: هو رسم مؤقت تفرضه سلطات التحقيق على المنتج المستورد محل التحقيق بالممارسة الإغراقية، بشرط ألا يزيد عن مقداره عن هامش الإغراق الذي سبق تحديده من طرف سلطات التحقيق.

¹ - إياد حطاب عصام: نفس المرجع، ص 194.

² - جابر فهمي عمران: منظمة التجارة العالمية (نظامها القانوني ودورها في تطبيق اتفاقات التجارة العالمية، دار الجامعية الجديدة للنشر، طبعة 2009، ص 438.

³ - المادة 7 من اتفاق مكافحة الإغراق.

الضمان المؤقت: هو ضمان مؤقت يقدمه المصدر لسلطات التحقيق، يكون إما بوديعة نقدية أو سند يعادل مقدار الرسم المؤقت، ولا يزيد عن الإغراق المقدر مؤقتاً.¹

وقف النقييم في الجمرك: يعد تدبيراً مؤقتاً، مفاده الامتناع عن تقييم قيمة السلعة موضع التحقيق ولقيمة الجمارك المستحقة عليها، ويشترط فيه بيان الرسم الجمركي العادي والمبلغ المقدر كرسوم مكافحة الإغراق، وأن يخضع لنفس الشروط والإجراءات التي تخضع لها الإجراءات أو التدابير المؤقتة الأخرى.²

كما أن اتفاق مكافحة الإغراق أوجب على سلطات التحقيق في الدولة المستوردة من تطبيق التدابير بعد مرور (60) يوماً من تاريخ بدأ التحقيق.³ باعتبار أن طبيعة هذه التدابير مؤقتة فقد اعتمد اتفاق مكافحة الإغراق على تحديد أقصر للمدة الزمنية الممكنة، كما أنه أوجب على الأطراف وعلى سلطات التحقيق ألا تتجاوز مدة 4 أشهر، ويمكن تمديد هذه الفترة إلى 6 أشهر بقرار من سلطات التحقيق المعنية بناءً على طلب التمديد من قبل المصدرين الذين يمثلون نسبة مئوية كبيرة.

ويمكن لسلطات التحقيق أن تمدد هذه الفترة إذا وجدت أن الرسم أو الضمان المفروض على المنتج محل التحقيق أدنى من هامش الإغراق كافيًا لإزالة الضرر جاز أن تكون هاتين الفترتين 6 أشهر و 9 أشهر على التوالي.⁴

¹ - مصطفى سلامة: نفس المرجع، ص 152.

² - إياد عصام خطاب: ص 195.

³ - الفقرة 3 من المادة 7 من اتفاق مكافحة الإغراق.

⁴ - الفقرة 4 من المادة 7 من نفس الاتفاق: " يقتصر تطبيق التدابير المؤقتة على أقصر فترة ممكنة على ألا تتجاوز أربعة أشهر أو لفترة لا تتجاوز ستة أشهر بقرار من السلطات المعنية بناءً على طلب مصدرين يمثلون نسبة مئوية كبيرة من التجارة المعنية.

أما فيما يخص التشريعات المقارنة من أحكام التدابير المؤقتة لاتفاق مكافحة الإغراق، وبالرجوع إلى مختلف القوانين التي تناولتها بالدراسة نستخلص أنها اعتمدت ما جاء في اتفاق مكافحة الإغراق ضمن قوانينها الوطنية، مع إضافة بعض الخصوصية في بعض التشريعات.

فالمشرع الأردني بالتدابير المؤقتة أورده في أحكام اتفاق مكافحة الإغراق، وأفردها ببعض الخصوصية من حيث الاشكال التي تأخذها هذه التدابير وتكون على شكل رسم أو تأمين نقدي أو كفالة مصرفية لحساب دائنة الجمارك، أما فيما يخص مدة تطبيق التدابير فلم يخرج عما جاء به الاتفاق.¹

أما المشرع المصري فقد حدد الشكل الذي يكون عليه شكل التدابير المؤقتة واشترط على أن تكون في صورة إيداع نقدي لا يتجاوز هامش الإغراق الذي توصلت إليه سلطات التحقيق، وأخذ بنفس المدة تطبيقاً للإجراءات المؤقتة التي جاءت بها أحكام اتفاق مكافحة الإغراق.²

أما المشرع الأوروبي فقد أخذ بالشروط المتطلبة لاعتماد التدابير المؤقتة التي جاء بها اتفاق مكافحة الإغراق غير أنه لم يأخذ بالمدة تطبيقاً للتدابير المؤقتة الواردة في الاتفاق، حيث أنه حدد بأن لا تقل عن 60 يوماً ولا تزيد عن 90 يوماً من تاريخ بدء التحقيق، وعن شكل التدابير المؤقتة فقد نص على أن تأخذ شكل ضمان مؤقت كضمان بنكي أو مصرفي.³

وفيما يخص المشرع الجزائري نص عليه في الفصل الخامس المعنون " الحق ضد الإغراق المؤقت " من المرسوم التنفيذي رقم 05-222 في المواد من المادة 23 إلى المادة 26.⁴

¹ - المادة 64 و65 من ظام مكافحة الإغراق والدعم رقم 26 لسنة 2003، للمملكة الهاشمية الأردنية، ص36.

² - المادة 44 من اللائحة التنفيذية لقانون 161 لسنة 98 لجمهورية مصر العربية

³ - Art 7 du règlement (CE) No 1225/2009 : op ,cit .p 61.

⁴ - مرسوم التنفيذي رقم 05-222 مؤرخ 22 يونيو سنة 2005 يحدد شروط تنفيذ الحق ضد الإغراق وكيفية، ص17.

من خلال استقرائنا للمواد الواردة في الفصل الخامس المذكور أعلاه نستنتج أن المشرع الجزائري أخذ بأحكام اتفاق مكافحة الإغراق بشكل عام، وأضاف بعض الخصوصية، حيث أنه حدد الشكل الذي تتخذه التدابير المؤقتة ويكون في شكل ضمان إيداع نقدي أو بكفالة بنكية بشرط أن يتساوى مع مبلغ الإغراق المحسوب مؤقتاً، غير أنه أخذ مدة لسريان التدابير المؤقتة الواردة في الإتفاق وهي 4 أشهر دون أن يضيف لها أي مدة أخرى.

ولا يتم تطبيق الحق ضد الإغراق المؤقت إلا بعد أن ينشر في الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية.

الفرع الثاني: التعهدات السعرية

أجاز اتفاق مكافحة الإغراق للمصدرين من وقف التحقيق أو إنهائه وتجنب التدابير المؤقتة أو رسم مكافحة الإغراق¹ من خلال المبادرة بتقديم تعهد إلى سلطات الدولة المستورد التي تحدّد في وجود ممارسة إغراقية، وتعرف هذه التعهدات السعرية على أنها: تعهدات تطوعية يقدمها المصدر بمبادرة منه، أو بناءً على طلب الدولة المستوردة، يتعهد بموجبها بمراجعة أسعاره، أو وقف صادراته إلى الدولة المستوردة المعنية بأسعار الإغراق، بحيث تقتنع سلطات التحقيق في الدول المستوردة أن الأثر الضار للإغراق قد استبعد.²

¹ - جابر فهمي عمران: نفس المرجع، ص 438.

² - شلبي امل محمد: الحد من اليات الاحتكار ومنع الإغراق والاحتكار من الوجة القانونية، الإسكندرية، دار الجامعة الجديدة، 2006، ص 79.

وعليه فالتعهدات السعرية هي تعهد طوعي مرضي من المصدر إلى سلطات التحقيق في البلد المستورد بمراجعة أسعاره أو وقف صادراته نحو البلد المستورد الذي يتعرض لممارسة إغراقية.

كما أنه يمكن للسلطات المختصة في الدولة المستوردة من طلب تعهد من المصدر بمراجعة أسعاره أو وقف صادراته الإغراقية إليها، بحيث تقتنع السلطات بزوال اثار الإغراق الضارة.

عمد اتفاق مكافحة الإغراق إلى التعهدات السعرية لحيلولة الدول المستوردة التي حددت فيها ممارسة إغراقية إلى فرض التدابير المؤقتة أو رسوم مكافحة الإغراق، وما ينجم عنه من اثار سلبية على المصدرين.

لم يقصد اتفاق مكافحة الإغراق من كلمة لإجازة على أن تعهد المصدر يعنى وقف وإنهاء التحقيق الذي تقوم به سلطات التحقيق في الدولة المستوردة، بل المقصود منها أن السلطات المختصة يمكن لها أن تواصل تحقيقاتها الإغراقية جنبا إلى جنب مع تنفيذ التعهدات، متى اقتنعت السلطات المختصة بعدم جدوى هذه التعهدات في دفع الضرر الإغراقي الجاري التحقيق بشأنه باستثناء ما نصت عليه المادة 4 من اتفاق مكافحة الإغراق.¹

لا يمكن للسلطات المختصة في الدولة المستوردة أن تطالب تعهدات أو تقبلها من المصدرين إلا إذا خلصت التحقيقات الأولية التي تقوم بها السلطة المختصة إلى تحديد ضرر إغراقي على الصناعة المحلية، وعند تحديد الضرر الإغراقي فلا يجوز أن تتعدى زيادة الأسعار عن ما هو ضروري لإزالة هامش الإغراق ، واستحب اتفاق مكافحة الإغراق أن تكون الزيادات في الأسعار وفق هذه التعهدات أقل من هامش الإغراق إذا دفعت الضرر عن الصناعة المحلية، ويمكن لها أن ترفض التعهدات المقدمة لها

¹ - التهميش 19 من الفقرة 2 من المادة 8 من اتفاق مكافحة الاغراق.

من قبل المصدرين إذا تبين لها أنها غير عملية إذا كان عدد المصدرين الفعليين و المحتملين كبير جداً. فالتعهدات السعرية ليست إلزامية لأي طرف، فلا المصدرون ملزمون بتقديمها ولا الدولة المستوردة ملزمة هي الأخرى بتقبلها أو العكس، ولا يؤثر رفض المصدرين أو عدم قبول التعهدات في سير التحقيق في الممارسة الإغراقية، وخول الاتفاق لسلطات التحقيق من تحديد الأخطار المحتملة على الصناعة المحلية، إذا استمر الضرر من المنتوجات المصدرة.

أولاً: الوفاء بالتعهدات السعرية

في حالة إذا ما قبلت تعهدات المصدر سمح اتفاق مكافحة الإغراق للدول المستوردة من التأكد من مدى التزام المصدر بتنفيذ بما تعهد به، من خلال تقديم معلومات دورية إلى السلطات المختصة في البلد المستورد ودراسة تلك البيانات والتأكد من وفائه بالتعهدات، وإذا تبين لتلك السلطات بإخلال المصدر بتلك التعهدات، فيمكن للسلطات أن تتخذ الإجراءات التالية:

-اتخاذ إجراءات عاجلة بتطبيق تدابير مؤقتة معتمدة فيما ذلك على استخدام أفضل البيانات المتاحة لديها.

-فرض رسوم نهائية وبأثر رجعي على المنتجات التي دخلت الاستهلاك قبل (90) على الأكثر من تطبيق التدابير المؤقتة، ويستثنى من تطبيق الأثر الرجعي الواردات التي دخلت قبل انتهاك التعهد.¹

أما بشأن ما وردته التشريعات الوطنية فيما يخص التعهدات السعرية في قوانينها ومدى أخذها بأحكام اتفاق مكافحة الإغراق، سنتطرق له بدءاً بالتشريع الأردني،¹ حيث نلاحظ من استقراءنا لأحكام المواد التي

¹ - الفقرة 6 من المادة 8 من اتفاق مكافحة الإغراق.

تناولت التعهدات السعرية، نلاحظ أن المشرع الأردني أخذ بما جاء به أحكام اتفاق مكافحة الإغراق في مجمله، إلا أنه خص نفسه بنصوص تتمثل في:

- حالات إيقاف التحقيق السلطات بسبب قبول التعهدات السعرية.
 - في حالة عدم وفاء المصدر بتعهداته الأخذ بالتدابير العاجلة دون الأخذ بالرسوم النهائية.
- أما فيما يخص مواد التعهد بالأسعار وفقا للدكتور إياد عصام الحطاب فاعتبر أنها لا تعكس أحكام الاتفاقيات المتعلقة بتعهدات الأسعار كافية، لعدم إيضاحها طبيعة هذه التعهدات، كما أنه لم يذكر بجواز وقف التحقيق أو إنهائه أو استكمالها، إذا رغبت الجهة المختصة في ذلك، أو بناء رغبة المصدر في حالة قبول الأسعار، كما أنه لم يشير إلى أن لجهة التحقيق اقتراح الأسعار، ولكن لا يجوز لها إجبار المصدرين.²

أما المشرع المصري فقد أخذ بما جاء في أحكام اتفاق مكافحة الإغراق بحيث أنه تطرق إلى التعهدات السعرية في الفصل الخامس³ في المادة 48 إلى المادة 50 المتعلقة بمكافحة الإغراق، مع أخذه بالأحكام الواردة في الفصل السابع من الباب الرابع "الدعم والإجراءات التعويضية" المعنون بالتعهدات السعرية.⁴

أما فيما يخص المشرع الجزائري فبالرجوع للفصل السادس المعنون "التعهد في مجال الأسعار" من مرسوم 05-222، ومن خلال اطلاعنا على المواد من 27 إلى 33، لاحظنا أن المشرع الجزائري أخذ بالأحكام التي تضمنها اتفاق مكافحة الإغراق، ورد في المادة 29 التي تنص على: "في حالة قبول تعهد ما يستمر

¹ - المواد من 59 إلى 63 المتعلقة بالتعهدات السعرية، نفس نظام مكافحة الإغراق و الدعم للمملكة الهاشمية الأردنية.

² - إياد عصام الحطاب: نفس المرجع، ص214.

³ - المواد من 48 إلى 50 من اللائحة التنفيذية لقانون 161 لسنة 1998 لجمهورية مصر العربية،

⁴ - المادة 80 من نفس اللائحة التنفيذية لجمهورية مصر العربية.

إجراء التحقيق حول الإغراق والضرر حتى نهايته"، حيث أنه أكد على استمرار التحقيق إلى غاية الوصول إلى النتائج النهائية.

كما أنه نص في المادة 33 على إمكانية سلطات التحقيق تعليق التحقيق أو إنهائه دون تطبيق الحقوق المؤقتة ضد الإغراق في حالة ما تعهد المصدر بمراجعة أسعاره أو بعدم التصدير مستقبلاً بسعر إغراقي، في حال اقتضت بإلغاء الأثر السلبي للإغراق.

الفرع الثالث: فرض رسوم مكافحة الإغراق.

بعد انتهاء سلطات التحقيق من التحقيق في الممارسة الإغراقية، وخلصت إلى قرار نهائي إيجابي له، وترتب عليه ضرر مادي للصناعة المحلية أو سيلحقها ضرر وشيك، وتوافرت العلاقة السببية بين الإغراق والضرر، فإن لسلطات التحقيق أن تصدر قراراً بفرض رسوم مكافحة الإغراق لامتناع آثار الإغراق، وتأخذ هذه الرسوم شكل رسوم جمركية تفرض على الواردات المغرقة.¹

تعتبر رسوم مكافحة الإغراق أخطر تدبير تتخذه سلطات الدولة المستوردة، وأكثرها فاعلية في مواجهة الممارسة الإغراقية على المدى الطويل، ويمثل خرقاً لمبدأ تثبيت الرسوم الجمركية وتخفيضها الذي يعد من أهم مبادئ المنظمة العالمية للتجارة، ولكن هذا التوجه لا يفسر على أساس تقييد حرية التجارة الدولية، إنما هو مبرر بمواجهة ممارسة غير مشروعته التي يصطنعها المصدرون عن طريق خلق وضع غير حقيقي لسلعة معينة بتصديرها بسعر أقل من قيمتها الحقيقية.²

¹ - كتاب الإغراق الصادر عن مجلس التعاون لدول الخليج العربية، اليات الحماية ضد الممارسات الضارة في التجارة الدولية، الطبعة الثانية، 2012، ص 24.

² - مصطفى سلامة: نفس المرجع، ص 153.

أولاً: شروط فرض رسوم مكافحة الإغراق

وضع اتفاق مكافحة الإغراق مجموعة من الشروط الواجب توافرها يجب على العضو أن يتقيد بها عند فرضه لرسوم مكافحة الإغراق وهي:

- أن يصدر قرار فرض الرسوم من السلطة المختصة في الدولة المستوردة، وتحدد مقدار رسم لمكافحة الإغراق المفروض إن كان يمثل هامش الإغراق أم أقل منه، ويسري على كافة أراضي الدولة.
- يجب أن يكون الرسم المفروض لمكافحة الإغراق بالمقادير المناسبة لكل حالة على حدى، وعلى أساس تمييزي على واردات هذا المنتج من كل المصادر اللذين قاموا بممارسة إغراقية في سوق الدولة المستوردة وتسببوا في أضرار لصناعاتها المحلية.¹
- يجب على سلطات البلد المستورد إعلان اسم مورد أو موردي المنتج المغرق، وفي حالة ما وجد عدد كبير من الموردين المغرقين من نفس البلد، يجوز للسلطات إعلان اسم البلد المورد إذا تبين له أن ذكر أسمائهم غير عملي، وإذا كانوا من عدة دول، يجوز للسلطات ذكر أسمائهم كلهم أو أسماء كل البلدان.²
- لا يجوز للدولة المستوردة أن تفرض رسم مكافحة الإغراق الذي يتعدى هامشه و الذي حددته المادة 2 من اتفاق مكافحة الإغراق.

أما فيما يخص التشريعات الوطنية المتعلقة برسوم مكافحة الإغراق ومدى تطابقها مع أحكام اتفاق مكافحة الإغراق، فقد نص المشرع الأردني في الفقرة ب من المادة 18 على: لا يجوز أن يتجاوز مقدار ما يفرض من رسوم مكافحة الإغراق أو الرسوم التعويضية هامش الإغراق المتمثل بالفرق بين القيمة العادية وسعر

¹- عبد المطلب عبد الحميد: نفس المرجع، ص 304.

²- المادة 9 من اتفاق مكافحة الإغراق.

التصدير أو مقدار الدعم الذي تم تحديده نتيجة التحقيق، ويجوز أن تحدد هذه الرسوم بمقدار أقل من هامش الإغراق أو مقدار الدعم إذا كانت كافية لإزالة الضرر على أن يتم رد أي رسم تم تحصيله إذا تجاوز هامش الإغراق أو المقدار الفعلي بعد سريان القرار النهائي بفرض رسوم مكافحة الإغراق و الرسوم التعويضية".¹

من خلال قراءتنا لنص المادة نرى أن المشرع الأردني لم يخرج عما جاء به الاتفاق، ونص صراحة على عدم تجاوز مقدار ما يفرض من رسوم مكافحة الإغراق هامش الإغراق.

أما المشرع المصري فقد أخذ بنفس الأحكام التي جاء بها الاتفاق، حيث أنه أوجب على السلطة التحقيق بعدم فرض رسوم نهائية لمكافحة الإغراق تتجاوز هامش الإغراق.²

أما المشرع الجزائري فقد نحى نفس منحى اتفاق مكافحة الإغراق والتشريعات الوطنية، حيث نص في المادة 34 من المرسوم التنفيذي 05-222 على: يجب ألا يتجاوز مبلغ الحق ضد الإغراق هامش الإغراق".³

وتجدر الإشارة إلى أن الاتحاد الأوروبي يستخدم قاعدة الرسم الأقل، أي أن رسوم مكافحة الإغراق التي يفرضها الاتحاد الأوروبي لتغطية الجانب المتضرر، بدلاً من كامل هامش الإغراق إذا كان الرسم الأقل يستطيع إزالة الضرر.

¹ - المادة 18 من قانون حماية الإنتاج الوطني رقم (21) لسنة 2004 المنشور في الجريدة الرسمية رقم 4662 تاريخ 2004/6/1، ص 8.

² - المادة 45 اللائحة التنفيذية للقانون رقم 161 لسنة 1998 بشأن حماية الاقتصاد القومي من الآثار الناجمة عن الممارسات الضارة في التجارة الدولية الصادر بتاريخ 1998/10/24.

³ - المادة 34 المرسوم التنفيذي 05-222، من نفس المرجع، ص 18

أما الولايات المتحدة الأمريكية فلم تأخذ بما جاء في المادة 9 من الاتفاق ووضعت قاعدة خاصة بها حيث أنها تفرض رسوم مكافحة الإغراق مساوية لهامش الإغراق وهذا من أجل حماية أكبر لصناعاتها المحلية.¹ وفي الأخير نرى التباين في التشريعات الوطنية في فرض رسوم مكافحة الإغراق، واختلاف معيار تقدير فرض هذه الرسوم بين الدول الأعضاء في المنظمة العالمية للتجارة.

¹ - إياد عصام الحطاب: نفس المرجع، ص 223.

الفصل الثاني:

تطابق قواعد النظام الدفاع التجاري

مع اتفاق الدعم و الإجراءات التعويضية

و اتفاق الوقاية.

من الممارسات التجارية غير المشروعة إضافة إلى الإغراق الذي يعد أكثرها إنتشاراً وإستخداماً، يوجد الدعم ولا يقل خطوره عن الإغراق و يشتركان في العديد من النقاط المشتركة بينها وخاصة في القواعد الإجرائية و تدابير فرض الرسوم المكافحة، إلا أن الدعم تقوم به الدول أو هيئة حكومية على عكس الإغراق الذي يأخذ عدة أشكال و ويمكن أن يقوم به التجار أو شركة أو هيئة حكومية.

أما زيادة الواردت و التي تناولتها المنظمة العالمية للتجارة في اتفاق الوقاية فهو مستقل عنهما ويعد أقلهما إنتشاراً وإستخداماً وقد يستفيد منه المستهلك في الدرجة الأولى لإستفادته من توفر السلع وقلّة ثمنها، إلا أن ذلك يؤدي إلى تضرر الصناعة المحلية إذا استمر لمدة زمنية معينة.

سندرس في هذا الفصل اتفاق الدعم و الإجراءات التعويضية تنطرق إلى مفهوم الدعم في المقام الأول ثم الإجراءات التعويضية و أنواعها، أما من ناحية الإجراءات فسننترق إلى التحقيق في وجوده هذا في المبحث الأول.

أما فيما يخص اتفاق الوقاية فهو كذلك سنحاول أن نوفيه حقه من الدراسة من خلال التطرق إلى مفهومه وآليات تحديد الضرر و العلاقة السببية بينهما.

المبحث الأول: الدعم والإجراءات التعويضية

كانت العديد من الدول تنتهج سياسة الدعم الصناعي لصالح صناعتها الناشئة أو القائمة، وبعد إنشاء (الجات) 1947 أصبحت هذه الإعانات تشكل حاجزاً أمام حرية التجارة الدولية وتتعارض مع أهداف (الجات)، وكانت سبباً في إثارة العديد من التوترات والمنازعات بين الدول الأطراف في (الجات)، وتم مناقشته في جولة طوكيو ولم تصل إلى إجماع حول الإعانات المشروعة، فمن جهة كانت الدول المتقدمة تميل إلى تقييد الصادرات المدعومة عن طريق فرض رسوم جمركية تعويضية لمنع أي ضرر مادي قد يخلق بالمنتجات المحليين.¹

وقد تطرقت اتفاقية (الجات) 1947 إلى الدعم في المادة 16، غير أن تطبيقها في أرض الواقع كان غير عملي، لعدم نصها على الشروط الإجرائية لإثباته وكيفية فرض الإجراءات التعويضية ومدتها، حيث أصبحت الدول الأطراف خاصة المتقدمة تستعملها كأداة حمائية لحماية صناعتها المحلية.

لكن جولة أوروغواي الشهيرة 1986 سعت إلى احتواء النقائص والانتقادات الموجهة لاتفاق الدعم المنبثق عن جولة طوكيو، وأصدرت اتفاق الدعم والإجراءات التعويضية بأحكام وضوابط قانونية أكثر وضوحاً وتفسيراً، وأسدت الغموض الذي ظهر من ممارسات الدول الأطراف، خاصة في تحديد مقدار الرسوم التعويضية التي تفرضها الدول المتضررة من جراء سياسات الدعم². يعتبر الدعم من الممارسات التجارية غير المشروعة التي يمكن لها أن تلحق أضراراً اقتصادية للدول الأعضاء في المنظمة العالمية للتجارة،

¹ - محمد طوبا أونغون: منظمة التجارة العالمية وبعض القضايا الهامة فيما يتعلق بالتجارة السلعية العالمية، مجلة التاون الاقتصادي بين الدول الإسلامية، 2003. بحث منشور على الموقع: www.sesric.org

² - سامية فلياشي: الانتقال من GATT إلى OMC وأثرها في اقتصاديات الدول النامية، شركة دار الأمة، الجزائر، 2013، ص100.

وتتم معالجة الأضرار الناجمة عنه من خلال الرسوم التعويضية، وحثت الدول الأعضاء على اعتماد ما جاء في اتفاق الدعم والإجراءات التعويضية.

وهذا ما سنحاول دراسته في هذا المبحث معتمدين على ما جاء في اتفاق الدعم والإجراءات التعويضية، والتشريعات الوطنية.

المطلب الأول: مفهوم الدعم والإجراءات التعويضية

يتضمن اتفاق الدعم و الإجراءات التعويضية الذي تضمنه الملحق رقم(1) أ بالوثيقة الختامية لنتائج جولة الاوروغواي بشأن تطبيق المادتين (6) و (16) من اتفاقية (الجات) 1994 و الذي يتضمن قواعد فرض الإجراءات التعويضية ضد الواردات من الدول التي تقدم حكوماتها دعماً للمنتجات المصدرة منها و التي يترتب عليها حدوث ضرر مادي بالصناعة المحلية أو التهديد بحدوثه، يتكون من 11 جزءاً تحتوي على 32مادة كما تتضمن سبع ملاحق.

الفرع الأول: تعريف الدعم والإجراءات التعويضية

يعتبر الدعم من بين اتفاقيات الدفاع التجاري التي جاءت بها (الجات) 1994، لما له من أثر بالغ في تأثير على سير وحرية التجارة الدولية، وحظي الدعم باهتمام الفقهاء ورجال القانون وحظي بعدة تعريفات، وسنتطرق لأهم التعريفات التي أعطيت له:

أولاً: التعريف اللغوي للدعم

دَعَمَ يَدَعِمُ، دَعْمًا، فهو دَاعِمٌ، والمفعول مَدْعُومٌ، دَعَمَ الشَّخْصَ: أَعَانَهُ وَقَوَّاهُ وَسَانَدَهُ

دَعَمَ آراءُهُ: أَسَنَدَهَا، أَيَدَهَا، نَصَرَهَا، دَعَمَ الحَائِطَ وَغَيْرِهِ: أَسَنَدَهُ بِشَيْءٍ يَمْنَعُ سَقُوطَهُ أَوْ مَيْلَهُ

دَعَمَتِ الحُكُومَةُ السِّلْعَةَ: تَحَمَّلَتْ جِزْءًا مِنْ ثَمَنِهَا، الدَّعْمُ: مَبْلَغٌ مِنَ المَالِ تَتَحَمَلُهُ الدَّوْلَةُ لِتَخْفِيزِ ثَمَنِ سِلْعَةٍ
ما¹.

ثانيا: التعريف الفقهي:

يقصد بالدعم هو مساهمة مالية تقدمها الحكومة أو هيئة عامة تتحقق منها منفعة لمن يحصل عليها، وقد تأخذ هذه المساهمة شكل تحويل فعلي للأموال أو تحويل محتمل للأموال كما في حالة تقديم القروض أو ضمانات القروض. أو شكل تنازل عن إيراد من جانب الحكومة كما في حالة الإعفاءات الضريبية أو الجمركية أو شكل تقديم خدمات أو سلع، أي دعم عيني خلاف البنية الأساسية علاوة على الشكل المعتاد لدعم الأسعار والدخول.²

وعرف الدعم بأنه: "مساعدة مالية تقدمها الحكومة أو أي هيئة عامة يتحقق منها منفعة لمن يحصل عليها، وقد تأخذ هذه المساهمة شكل تحويل فعلي للأموال، كما في حال تقديم ضمان للقروض، أو شكل تنازل عن إيراد من جانب الحكومة، كما في حالة الإعفاءات الضريبية أو الجمركية، أو شكل تقديم خدمات أو سلع -أي تقديم دعم عيني - فضلاً عن التشكيل المعتاد لدعم الأسعار والدخول".³

¹ - منجد الطلاب: نظر فيه ووقف على ضبطه فؤاد افرام البستاني، طبعة الثانية، منشورات المطبعة الكاثوليكية، بيروت 1956، باب الغين، ص 427.

² - براهيم العيسوي: الجات وأخواتها النظام الجديد للتجارة العالمية ومستقبل التنمية العربية، بيروت مركز دراسات الوحدة العربية، 1995، ص 68.

³ - إياد عصام الحطاب: نفس المرجع، ص 189

وعرفه الدكتور سعد زغلول: بأنه أي مساهمة مالية من حكومة أو هيئة عامة، تمنح المنشأة أو منشأة اقتصادية، سواء في صور تحويل الأموال مباشرة، كالقروض أو ضمانات القروض، أو بشكل غير مباشر مثل تنازل الحكومة عن إيرادات حكومية مستحقة على المنشأة، أو حصيلة واجبة الضرائب وغيرها.

ثالثاً: التعريف في الاتفاقيات الدولية

وفقا لاتفاق منظمة التجارة العالمية الخاص بالدعم والإجراءات التعويضية¹ تعتبر الصناعة قد حصلت على دعم عندما تحقق استفادة بشكل أو بآخر بأي عملية من العمليات التالية:

- تقديم الحكومة السلع والخدمات الصناعية بسعر أقل من سعر السوق، أو شراء الحكومة السلع والخدمات من الصناعة بسعر مرتفع عن سعر السوق.

¹ - عرفته المادة 1 من اتفاق الدعم والإجراءات التعويضية على أنه: 1-1 لغرض هذا الاتفاق، يعتبر الدعم موجد إذا: (أ) (1) كانت هناك مساهمات مالية من الحكومة أو أي هيئة عامة في أراضي العضو (يشار إليها في هذا الاتفاق بعبارة "حكومة")، أي عندما:

1. تتضمن ممارسة الحكومة تحويل الأموال بصفة مباشرة (مثل منح القروض والمساهمة المالية في شكل أسهم) أو إمكانية وجود نقل مباشر للأموال أو خصوم (مثل ضمانات لقروض)
2. تتنازل الحكومة عن إيرادات حكومية مستحقة و/ أو تترك تحصيلها (كالحوافز المالية مثال الخصم الضريبي)
3. تقدم الحكومة سلعاً أو خدمات غير البنية الأساسية العامة أو شراء السلع
4. قدمت الحكومة مدفوعات الآلية للتمويل أو التعهد إلى هيئة خاصة أو توجهها لتنفيذ مهمة أو أكثر من مهمة من نوع المهام الموضحة في (1) إلى (3) أعلاه والتي يعهد بها عادة إلى الحكومة وتكون الممارسة غير مختلفة في الحقيقة عن الممارسات التي تتبعها الحكومات عادة.

أو

(أ) (2) يوجد أي شكل من دعم الدخل أو دعم الأسعار بمعنى المادة السادسة عشرة من اتفاقية الجات 1994 وتتحقق استفادة من ذلك.

1-2 تخضع للدعم كما عرفت في الفقرة 1 لأحكام الجزء الثاني أو تخضع لأحكام الجزء الثالث أو الخامس فقط إذا توفرت فيها صفة التخصص".

- تنازل الحكومة عن تحصيل الإيرادات التي كانت من المفترض أن تدفعها صناعة معينة مثل الضرائب والرسوم المتعارف عليها.
- تقديم الحكومة أموال بشكل مباشر للصناعة في شكل منح أو قروض، أو قيامها بشراء أسهم في شركات صناعية بشروط معينة لا يقبلها المستثمر الخاص من أجل مساعدة هذه الشركات.
- تقديم الحكومة ضمانات لسداد قروض الصناعة.¹

رابعاً: تعريف الدعم في التشريعات الوطنية

عرف المشرع الأردني الدعم في المادة 22 على أنه: "أ. يقصد بالدعم لغايات هذا النظام، المنفعة أو المساهمة المالية التي تقدمها الدولة المصدرة أو أي شكل من أشكال دعم الدخل أو دعم الأسعار وفق المفهوم الوارد في المادة (16) من اتفاقية (الجات) لعام 1994، والتي تؤدي إلى تحقيق منفعة لجهات أو أفراد يقومون بإنتاج السلع أو توزيعها أو نقلها أو بيعها أو تصديرها أو غير ذلك.

ب. يعتبر دعماً أي شكل من أشكال المساهمة المالية للحكومة التالية:

1. أي تمويل تقدمه الحكومة سواء كان مباشراً (كالمنح والقروض) أو غير مباشر (كتقديم ضمانات للقروض التي تمنحها جهات أخرى).

2. تنازل الحكومة عن إيرادات مستحقة لها سواء كان ذلك بالإعفاء منها أو عدم تحصيلها، ويستثنى من ذلك إعفاء منتج مصدر، بصورة كلية أو جزئية، من الرسوم أو الضرائب المفروضة على المنتج المشابه

¹ - مغاوري شبلي علي: مجلس الغرف التجارية الصناعية السعودية، سلسلة دليل مجتمعات الأعمال السعودية لقواعد منظمة التجارة العالمية، مكافحة الإغراق والدعم والتدابير التعويضية والوقائية، إدارة البحوث والدراسات الاقتصادية رمضان 1428هـ/ سبتمبر 2008.

عندما يوجه للاستهلاك المحلي أو إعادة تلك الرسوم أو الضرائب بعد التصدير إذا تم استيفاؤها بشرط ألا يتجاوز المبلغ المعاد المقدر الذي تم استيفاؤه فعلياً.

3. قيام الحكومة بشراء سلع أو تقديم سلع وخدمات خارج إطار مهامها المتمثلة بتوفير البنية التحتية العامة.

4. قيام الحكومة بتنفيذ الأشكال المذكورة في البنود (1) و (2) و (3) من هذه الفقرة عن طريق منح مبالغ مالية لمؤسسات التمويل المتخصصة، أو أن تتعهد إلى جهة خاصة بتنفيذ أمر أو أكثر من الأمور المنصوص عليها في هذه الفقرة¹.

عرف المشرع المصري الدعم في المادة 57 التي تنص على أن: "الدعم هو أي مساهمة مالية، مباشرة أو غير مباشرة مقدمة من حكومة دولة المنشأ أو من أي هيئة عامة بها وينتج عنها تحقيق فائدة لمتلقي الدعم سواء كان منتجاً أو مصدراً أو مجموعة من المنتجين أو المصدرين"².

ويتضمن الدعم أي منفعة مالية أو منفعة تجارية أخرى استفاد أو يستفيد بها بطريق مباشر أو غير مباشر الأشخاص المعنيون بإنتاج أو تصنيع أو تداول المنتجات من خلال برامج أو خطط أو أية ممارسات تقدمها أو تنفذها الحكومة الأجنبية.

¹ - المادة 22 من نظام مكافحة الإغراق والدعم رقم 26 لسنة 2003 للمملكة الأردنية الهاشمية .
² - اللائحة التنفيذية للقانون رقم 161 لسنة 1998 بشأن حماية الاقتصاد القومي من الآثار الناجمة عن الممارسات الضارة في التجارة الدولية الصادر بتاريخ 1998/10/24 في مادته 1 من الباب الأول المتعلق بالتعريف و الأحكام العامة على أنه: " اتفاق الدعم و الإجراءات التعويضية: الاتفاق الذي تضمنه الملحق رقم(1) ألف بالوثيقة الختامية لنتائج جولة أوروغواي بشأن تطبيق المادتين السادسة و السادسة عشر من اتفاقية جات 1994 و الذي يتضمن قواعد فرض الإجراءات التعويضية ضد الواردات من الدول التي تقدم حكوماتها دعماً للمنتجات المصدرة منها و التي يترتب عليها حدوث ضرر مادي بالصناعة المحلية أو التهديد بحدوثه."

ولا يشمل ذلك أي مبالغ تتعلق برسوم أو ضريبة داخلية تفرض على البضائع من قبل حكومة دولة المنشأ أو دولة التصدير والتي تم إعفاؤها منها أو سيتم ردها عند إعادة تصدير هذه المنتجات من دولة التصدير أو دولة المنشأ.

ويشترط لاتخاذ أي إجراءات ضد الدعم أن ينتج عنه فائدة لمتلقيه، وان يكون مخصصاً لمؤسسات أو صناعات معينة دون غيرها ويترتب عليه إحداث ضرر مادي بالصناعة المحلية أو التهديد بالضرر أو إعاقة إنشاء صناعة".

أما المشرع الجزائري فتطرق إلى الدعم في الأمر رقم 03-04 مؤرخ في 19 جمادى الأولى عام 1424 الموافق 19 يوليو سنة 2003، المتعلق بالقواعد العامة المطبقة على عمليات استيراد البضائع في الفصل الثاني المعنون حماية الإنتاج الوطني في المادة 12 التي تنص على: "يمكن فرض حق تعويضي على سبيل المقاصة، على كل دعم ممنوح مباشرة أو غير مباشرة عند الإنتاج أو التصدير أو النقل لكل منتج يلحق تصديره إلى الجزائر، أو يهدد بإلحاق ضرر كبير لفرع من الإنتاج الوطني".¹

من خلال التعريفات السابقة نلاحظ أن المشرع الأردني والمصري أخذاً بنفس ما جاء في المادة الأولى من اتفاق الدعم والرسوم التعويضية، أما المشرع الجزائري فقد اكتفى بتعريفه دون التعمق أو التوضيح أكثر، حيث أنه لم يذكر الحالات أو الأشكال التي يمكن أن يأخذها الدعم، أو العمليات أو الممارسات التجارية التي تمارسها حكومات الدول لمساعدة المنتجين أو المصدرين التي تعد من قبيل الدعم والتي يوجب مكافحتها من خلال فرض رسوم تعويضية.

¹ - أمر رقم 03-04 مؤرخ في 19 جمادى الأولى عام 1424 الموافق 19 يوليو سنة 2003، يتعلق بالقواعد العامة المطبقة على عمليات استيراد البضائع، الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية/ العدد 43 ص 35.

خامسا: الإجراءات التعويضية.

يطلق مصطلح الإجراءات التعويضية على إجراءات إزالة أو تخفيف التأثيرات الانعكاسية السلبية لسياسات الدعم، كفرض العضو المتضرر لرسوم تعويضية على السلعة المستوردة لمصلحة المنتجين المحليين، تعويضا عن الدعم الذي تتلقاه هذه السلعة من الدولة المصدرة، أو تقدم تعويض نقدي مناسب. جيمس والش،" يريان أن أي قيود ترد على استخدام الرسوم التعويضية تكون موجهة للقوانين الأمريكية الداخلية، وأن أي سماح بفرضها إنما ترتب على فرض الولايات المتحدة لقبول مقترحات بتقييدها.¹ يقصد بها التدابير التي يتخذها أحد الأعضاء في حالة ثبوت تقديم الدولة دعما محظورا أو ضارا في صورة رسوم تعويضية على السلع المدعمة بهدف إزالة الأضرار المادية التي أصابت المنتجين الوطنيين أو المحليين أو اتخاذ إجراء علاجي مثل تقديم تعويض إلى الطرف الذي أصابه الضرر إذا كان الدعم المقدم يتسبب في إلغاء المنافع والفوائد المترتبة على عضوية منظمة التجارة العالمية أو يعرقل صادرات الدول الأعضاء أو يؤدي إلى خفض كبير في الأسعار.²

¹ - فيليب إيفانس، وجيمس والش: دليل أوحدة أبحاث الإكونومست إلى الاتفاقية العامة للتعريفات والتجارة "جات": منظمة التجارة العالمية، الطبعة الأولى 1995، ص52.

² - إبراهيم العيسوي: نفس مرجع، ص69.

الفرع الثاني: خصائص الدعم والإجراءات التعويضية.

أولاً: الدعم السلعي: بمعنى أن الدعم والإجراءات التعويضية يقتصر على السلع الصناعية ولا يشمل السلع الزراعية والتي تخضع في تنظيمها إلى اتفاق الزراعة¹، ولكنهما يخضعان لبعض الأحكام المشتركة خاصة المتعلقة بالمبادئ السارية بشأن التدابير التعويضية.

لا يعد الدعم من قبيل الممارسات التجارية التي استوجب اتفاق الدعم والإجراءات التعويضية مكافحته إذا كان موجهاً للاستهلاك المحلي، إنما المقصود به هو الدعم المقدم للسلع الموجهة للتصدير.

أولاً: المعالجة المتنوعة

لا يعتبر الدعم محظوراً في كل الحالات بل قد يكون مشروعاً وضرورياً في بعض الحالات، لذا أخذ اتفاق الدعم والإجراءات التعويضية كل الجوانب المتعلقة به، إذ بين لدول الأعضاء الحالات التي يكون فيها الدعم مسموحاً أو محظوراً من خلال تقسيم الدعم إلى ثلاث أنواع، وهي دعم محظور ودعم مباح وثالث يتراوح بين الحظر والإباحة سنتطرق لهم لاحقاً ونوافيهم حقهم من الدراسة.

لا يشترط أن يأخذ الدعم شكل مبالغ مالية مباشرة تقدمها الحكومات للمنتجين المحليين، إنما يمكن أن يأخذ شكل من الأشكال الآتية:

- تقديم قروض للمنتجين بسعر فائدة يقل عن الأسعار السائدة في السوق، وبحيث تتحمل الحكومة الفرق بين السعرين.
- ضمان القروض الممنوحة للمنتجين.

¹ - سامية فلاشي: الانتقال من GATT إلى OMC وأثرها في اقتصاديات الدول النامية، شركة دار الأمة، الجزائر، 103، ص100.

- الإعفاء من الضرائب والرسوم بأشكالها المختلفة.
- تحمل تكاليف الدراسات البحثية أو السوقية، ونقل التكنولوجيا نيابة عن المنتجين.
- المساهمة في جزء من الأسهم أو السندات المكونة لتمويل المنتجين.
- بيع الأراضي أو العقارات، أو تقديم المياه أو الكهرباء، اشكال الطاقة والمواد الخام بسعر أقل عما هو سائد.
- المساهمة في دعم دخل المنتج
- دعم المصدرين من خلال مزايا تتمثل في الخصم الضريبي على مداخيل الإنتاج الداخل في السلع المصدرة للمواد المستوردة، أو رسوم جمركية.¹

ثانيا: الواقعية في المعالجة

أي أن اتفاقية (الجات) 1994 أجازت للدول الاستعانة بالدعم في بعض المجالات التي تعتبره ضروريا فيها ولا يمس بالمصالح التجارية الاقتصادية للدول ولا يمكن تطبيق الإجراءات التعويضية ضده، كتلك الموجهة لحماية البيئة والتي تسعى المنظمات الدولية والدول للحفاظ عليها في ظل تدهورها ومعاناتها، أو لتشجيع البحث العلمي أو تنمية المناطق المحرومة، وإمعانا في الواقعية تم الأخذ بمنهج متعدد مراعاة للمستوى التنموي لكل الدول المتقدمة، أو النامية، أو الدول الأقل نموًا.²

¹- مصطفى سلامة: نفس المرجع، ص196.

²- نفس المرجع، ص198.

الفرع الثالث: أنواع الدعم

ذكر الاتفاق ثلاث أنواع من الدعم الذي يقدم للمنتجات الغير زراعية، وسائل وطرق معالجته باختلاف نوعه، وتتمثل في: دعم محظور، دعم مسموح به دون شروط، ودعم مسموح به وقابل للاعتراض عليه.

أولاً: الدعم المحظور

ويطلق عليه الدعم الأحمر، وهو الدعم الذي يحاربه اتفاق الدعم والإجراءات التعويضية لتأثيره على حرية التجارة الدولية، وحددته المادة الثالثة من اتفاق الدعم والإجراءات التعويضية وقسمته إلى قسمين:

- الدعم الممنوح من الدولة لسلعة موجهة للتصدير ويسمى بالدعم التصديري.
- الدعم الموجه لسلعة محلية لتفضيلها على السلع المستوردة.¹

أ- دعم التصديري: يقصد به الدعم الذي يرتبط منحه بتصدير نسبة أو كمية محددة من حجم المنتج أو قيمته، ويشمل:

- الدعم المباشر من الحكومة لشركة أو صناعة بسبب الأداء للتصدير.
- برنامج الاحتفاظ بالعملات الأجنبية المتضمنة تقديم منحة للتصدير.
- تكاليف نقل سلع داخل الدولة وشحن الصادرات تحظى بمعاملة تمييزية من الشحنات المحلية.²

¹ - المادة 3 من اتفاق الدعم والإجراءات التعويضية: "فيما عدا ما نص عليه في اتفاق بشأن الزراعة، يعتبر الدعم التالي محظوراً وفقاً لمفهوم المادة 1:

(أ) الدعم الذي يتوقف بشكل قانوني أو فعلي؛ على مستوى الأداء التصديري سواء بسبب شرط واحد أو كأحد عناصر من عدة شروط أخرى بما في ذلك ما هو موضح في ملحقاً لأول؛

(ب) الدعم الذي يتوقف على استخدام السلع المحلية بدلاً من المستوردة، سواء كان هذا الشرط منفرداً أو ضمن شروط

² - مصطفي سلامة: نفس المرجع، ص 99 .

- الدعم ممنوح للمنتجات المستوردة أو المحلية أو الخدمات، لاستخدامها في إنتاج سلع التصدير، بشروط أفضل مما يقدم لمنتجات أو خدمات تنافسية شبيهة أو مباشرة للاستخدام في إنتاج سلع الاستهلاك المحلي.
- الاستثناء أو الإعفاء أو التأجيل الكامل أو الجزئي، المرتبط بالصادرات، من الضرائب المباشرة أو رسوم الرعاية الاجتماعية المدفوعة أو واجبة الدفع من المؤسسات الصناعية، أو التجارية.
- منح خصومات للصادرات أعلى من تلك الممنوحة للمستهلك المحلي لدى حساب أساس فرض الضرائب المباشرة.
- إقرار منح إعفاءات لإنتاج وتوزيع المنتجات المصدرة للضرائب غير المباشرة مقارنة بما يتم بالنسبة للإنتاج وتوزيع المنتجات المماثلة الموجهة للاستهلاك المحلي.
- الإعفاء أو الرد أو تأخير رسوم الواردات التي تتجاوز الرسوم المفروضة على المداخلات المستوردة المستهلكة في إنتاج منتجات تصديرية
- برامج ضمانات التصدير المقدمة لمستويات من التغطية تزيد على التكاليف التشغيلية طويلة المدى لهذه البرامج.
- تقديم ائتمانات الصادرات بأقل من الواجب دفعها للأموال المستخدمة، أو تسديد ما تكبده المصدرون من نفقات للحصول على ائتمانات طالما استخدمت لتأمين ميزة مادية في شروط ائتمانات التصدير.¹

ولما كان الهدف من اتفاقية (الجات) 1994 هو تجسيد المبادئ الأساسية للتجارة الدولية، لتحريرها من كافة القيود التجارية من خلال التزام الدول بتطبيقها، فإن مثل هذه الممارسات غير المشروعة تحول دون

¹ - على إبراهيم: نفس المرجع، ص250.

تحقيق ما تصبو إليه المنظمة، وتشتترط الاتفاقية ألا يتسبب أي عضو من خلال استخدامه للدعم في إلحاق أضرار بالمصالح الاقتصادية للدول نتيجة تضرر صناعاتها المحلية، وفي هذه الحالة يكون الدعم خطيرا يستوجب محاربتة. مثال عن ذلك: قد تقرر الدولة إعطاء كل من يصدر طن من منتج معين دعم تصديره قدره 50 دولار، فيقوم المصدر ببيع الطن الذي قيمته 200 دولار إلى الخارج بسعر 150 دولار لأنه سيحصل على الفرق 50 من الدولة.

ويعتبر الدعم خطير في الحالات التالية:

- الدعم الكلي أو الجزئي الموجه لمنتج، ويتجاوز نسبة 5% من قيمة المنتج وليس نوعه.
- الدعم الذي يغطي خسائر التشغيل التي تتحملها الصناعة.
- الدعم المقدم لتغطية خسائر التشغيل من أجل كسب الوقت لحلول طويلة الأمد، وتجنب المشاكل الاجتماعية الحادة.

- الإعفاء المباشر للديون بتنازل الحكومة عن تحصيل مستحققاتها، أو المنح لتغطية دفع الديون.

أما فيما يخص التشريعات الوطنية ومدى تطابق الأحكام الواردة في اتفاق الدعم والإجراءات التعويضية وما تضمنته قوانينها المحلية:

فالمشرع الأردني نص عليه في المادة¹24 المعنونة الدعم المحظور، حيث انه أخذ بنفس أحكام اتفاق الدعم والإجراءات التعويضية.

¹- المادة 24 من نظام مكافحة الإغراق و الدعم رقم 26 لسنة 2003 للملكة الأردنية الهاشمية: " أ. يكون الدعم محظورا في أي من الحالتين التاليتين:

أما المشرع المصري ومن خلال اطلعنا على مختلف النصوص القانونية المتعلقة بالدعم والإجراءات التعويضية لم يظهر لنا أثر عن الدعم المحظور .

أما المشرع الجزائري فسلك نفس منحى التشريع المصري ولم ينص على أشكال الدعم.

وهذا النوع من الدعم يمكن مكافحته من خلال آلية تسوية المنازعات مباشرة دون الحاجة للقيام بتحقيق التدابير التعويضية أو إثبات وجود ضرر بالصناعة المحلية، ويمكن أن يطبق في حالة توافر شروط التدابير التعويضية ضده تدابير تعويضية بناء على شكوى من الصناعة المحلية.

ثانيا: الدعم القابل لاتخاذ الإجراءات.¹

يعتبر الدعم في هذه الحالة غير محظور إلا إذا ترتب عنه إلحاق أضرار بالصناعة المحلية للدول الأعضاء¹ بما يبطل أو يعوق المزايا المباشرة وغير المباشرة للاتفاقية،² ومثاله الدعم الموجه للسلع

1. إذا توقف منحه، وفقا لأحكام التشريعات المعمول بها أو بحسب الواقع، على القيام بالتصدير سواء وجدت شروط أو اعتبارات أخرى للمنح أو لم توجد.
2. إذا توقف منحه على شرط استخدام السلع المحلية دون السلع المستوردة وان اقترن بهذا الشرط شروط أخرى
- ب. يكون الدعم متوقفا على التصدير بحسب الواقع، إذا تبين ومع انتفاء النص التشريعي، أن منح الدعم مرتبط بالتصدير الفعلي أو المتوقع أو بإقتضاء إيرادات التصدير
- ج. لا يكفي كون المؤسسة أو الشركة متلقية الدعم أنها ذات أنشطة تصديرية لاعتبار الدعم المقدم لها دعما محظورا.

¹ - المادة 5 من اتفاق الدعم والإجراءات التعويضية تنص على أنه: "ينبغي ألا يسبب عضو من خلال استخدام أي دعم مشار إليه في الفقرتين 1،2 من المادة 1، آثارا سلبية على مصالح آخرين، أي:

(أ) إضرار بالصناعة المحلية لعضو آخر

(ب) إبطال أثر المزايا المباشرة وغير المباشرة التي يحصل عليها الأعضاء الآخريين أو ما يعرضها للخطر ولاسيما المزايا الناجمة عن التنازلات المربوطة بمقتضى المادة 2 من اتفاقية الجات 1994؛

(ج) إضرار خطير بمصالح عضو آخر

ولا تنطبق هذه المادة على الدعم الممنوح للمنتجات الزراعية كما نص على ذلك في المادة 13 من الاتفاق بشأن الزراعة".

الأساسية والخدمات الأساسية من قبل الحكومات والذي تربطه صلة بالتجارة الخارجية ومنافسة الآخرين، فالحكومة الجزائرية تدعم المواد الأساسية الضرورية لمحدودي الدخل، ولا يعد ذلك دعماً ممنوعاً وفقاً لاتفاق مكافحة الدعم والإجراءات الوقائية وهذا انطلاقاً من مبدأ أن الدعم الاستهلاكي يستثنى من أحكام الاتفاق.

الحالات القابلة لاتخاذ الإجراءات التعويضية ضد هذا النوع من الدعم مقترنة بوجود الأضرار الخطيرة وهي:

- أن تتجاوز قيمة الدعم الموجه للمنتج 5% من قيمة المنتج.
 - الدعم الذي يغطي خسائر التشغيل التي تتحملها صناعة ما.
 - الدعم الذي يغطي خسائر التشغيل التي تتحملها مؤسسة، لمنحها الوقت بغية إيجاد حلول طويلة الأجل ولتجنب المشاكل الاجتماعية الحادة.
 - الإعفاء المباشر للديون والمنح لتسديد الديون.
- وقد ينجم إضرار خطير عن الدعم في أي حالة من الحالات التي ينطبق فيها واحد أو أكثر من التأثيرات التالية:

- إزاحة أو إعاقة واردات منتج مشابه لعضو آخر من سوق العضو مقدم مانح الدعم.
- إزاحة أو إعاقة تصدير منتج مماثل لعضو آخر من سوق بلد ثالث.
- خفض كبير لسعر المنتج المدعوم مقارنة بأسعار منتج شبيهه عند عضو آخر.

¹- أسماء مولاي، النظام الجمركي في ظل قانون التجارة الدولية، دار الهومة، طبعة 2013، ص106.

² جابر فهمي عمران: ، نفس المرجع، ص 426.

- زيادة نصيب العضو الداعم في السوق العالمية بالمقارنة بمتوسط نصيبه خلال الثلاث سنوات السابقة.¹

ثالث: الدعم المسموح به (الغير قابل لاتخاذ إجراء)

هو الدعم الذي لا يستدعى اتخاذ إجراءات مضادة أو رفع دعوى² ونصت عليه المادة الثامنة من اتفاق الدعم والإجراءات التعويضية³ ويشمل ثلاث جوانب:

- 1- المادة 6 من نفس الاتفاق.
- 2- علي إبراهيم: نفس المرجع 296.
- 3- المادة 8 من الاتفاق تعريف الدعم الغير قابل لاتخاذ إجراء:
1-8 تعتبر أنواع الدعم التالية غير قابلة لاتخاذ إجراء:
(أ) الدعم الذي لا يكون مخصصاً في مفهوم المادة 2
(ب) الدعم الذي يكون مخصصاً في مفهوم المادة 2 ولكنه يستوفي جميع الشروط المنصوص عليها في الفقرات 2 (أ) أو 2 (ب) أو 2 (ج) أدناه.
2-7 وبغض النظر عن أحكام الجزئين الثالث والخامس، لا يعتبر الدعم التالي قابلاً لاتخاذ إجراء:
(أ) المساعدة التي تعطى لأنشطة البحوث التي تنفذها الشركات أو المؤسسات التعليم العالي أو البحوث على أساس عقود مع شركات إذا.
كانت المساعدة لا تغطي أكثر من 75% من تكاليف البحوث الصناعية أو 50% من تكاليف نشاط إنمائي يسبق مرحلة التنافس، وبشرط أن تكون هذه المساعدة محدودة على الحصر فيما يلي:
1) تكاليف العاملين (الباحثين والتقنيين والموظفين المعاونين الآخرين المعنيين على وجه الحصر في أنشطة البحوث،
2) تكاليف الأجهزة والمعدات والأرض والمباني المستخدمة على وجه الحصر وبصورة دائمة في أنشطة البحوث (باستثناء التصرف فيها على أساس تجاري)
3) تكاليف الاستشارات والخدمات المماثلة المستخدمة

1: برامج دعم البحوث

يقصد به الدعم المقدم إلى برامج البحوث والتطوير التي تقوم بها شركات أو تعهد بها إلى مؤسسات التعليم العالي ومراكز البحوث¹ ويشترط الاتفاقية حد مسموح به لا يجب أن يتجاوز 75% من تكاليف البحوث التي تخص الصناعة و50% من تكلفة نشاط التطوير التي تسبق مرحلة التنافس.

ولم يغفل اتفاق الدعم والإجراءات التعويضية على أي نقاط تتعلق بموضوع الدعم حتى أنه حدد المفاهيم المقصود بها في الدعم المسموح به غير القابل لاتخاذ أي إجراءات وهذا من خلال تحديده لمعنى كل مصطلح، حيث أعطى مصطلح البحوث الصناعية من خلال التهميش² المادة الثامنة على أنها " بحوث مخططة أو تحريات دقيقة تهدف إلى اكتشاف معرفة جديدة الهدف منها أن تكون مفيدة في تطوير منتجات أو عمليات أو خدمات جديدة أو تحقق تحسناً كبيراً في المنتجات أو العمليات أو الخدمات الحالية".

كما أعطى المقصود بالنشاط الإنمائي السابق لمرحلة التنافس³ على أنها: " ترجمة نتائج البحوث الصناعية في خطة أو مشروع أو تصميم لمنتجات أو عمليات أو خدمات معدلة أو محسنة سواءً كان القصد بيع أم الاستخدام، بما في ذلك أول نموذج لا يمكن استخدامه تجارياً. ويمكن أن يشمل أيضاً الصياغة النظرية وتصميم منتجاته أو عمليات أو خدمات بديلة وبيان أولي أو مشروعات تجريبية، بشرط أن نفس المشروعات لا يمكن تحويلها أو استخدامها لتطبيقات صناعية أو استغلالها تجارياً، ولا تشمل التعديلات

¹ - أسماء مولاي، النظام الجمركي في ظل قانون التجارة الدولية، دار الهومة، الطبعة 2013، ص108.

² - الهامش المادة الثامنة من إتفاق الدعم وإجراءات التعويضية

³ - تهميش المادة الثامنة من إتفاق الدعم وإجراءات التعويضية

الروتينية أو الدورية للمنتجات أو خطوط الإنتاج أو عمليات التصنيع أو الخدمات الحالية والعمليات الجارية الأخرى حتى لو كانت هذه البدائل تعتبر تحسيناً".

ولقد حددت نفس المادة على سبيل الحصر لا على سبيل المثال اقتصار تقديم الدعم فيما يلي:

- تكاليف الباحثين ومساعدتهم في أنشطة البحوث.
- تكاليف الأجهزة والمعدات وغيرها من مستلزمات مستخدمة في البحوث.
- تكاليف الاستشارات.
- التكاليف العامة الإضافية.
- التكاليف الجارية الأخرى.

2: دعم المناطق المحرومة

يكون الدعم مشروعاً لا يستوجب تطبيق إجراءات تعويضية ضده متى كان غير مخصص، أي أن يتم منحه وفق إطار عمل عام للتنمية الإقليمية، بشرط أن تكون هذه المناطق ذات حدود جغرافية محددة وكيان اقتصادي وإداري يمكن تحديدها بشكل دقيق محدد، وبشرط ألا يتجاوز دخل الفرد الإجمالي في هذا الإقليم 85% من المتوسط السائد في هذا البلد، وأن تبلغ نسبة البطالة في هذا الإقليم 110 % من معدل البطالة في هذا الإقليم.

3: برامج دعم المتطلبات البيئية

هو نوع من المساعدة المقدمة للتنمية مع التسهيلات القائمة لمتطلبات البيئة الجديدة التي تفرضها القوانين والتي تؤدي إلى أعباء مالية على الشركات بشرط أن تقدم هذه المساعدة مرة واحدة فقط للشركة أو المؤسسة وبنسبة لا تزيد على 20% من تكاليف التكيف.

ولا تؤدي هذه المساعدة إلى توفيرات في تكاليف المصنع وان تكون متاحة لكافة الشركات التي تستخدم معدات أو عمليات إنتاج جديدة تحتاج إلى تكيف، ولا تشمل تكاليف استبدال الاستثمارات المدعومة أو تشغيلها، والتي ينبغي أن تتحملها الشركات بالكامل.¹

ويجب على الأعضاء إخطار لجنة الدعم والرسوم التعويضية بمنظمة التجارة العالمية ببرامج الدعم المسموح به قبل تنفيذها تمكيناً للأعضاء الآخرين من تقييم مدى اتساقها مع الشروط والمقاييس المقننة لهذا النوع من الدعم، ويحق لمن يعتقد منهم أن برنامج الدعم أدى إلى اثار سلبية خطيرة على صناعته المحلية وأن يطلب التشاور مع العضو الذي يمنح الدعم أو يستتيقه.

أما التشريعات الوطنية ومنها التشريع الأردني فقد طابق تشريعه وفقاً لأحكام اتفاق الدعم والإجراءات التعويضية حيث أنه تطرق إلى أنواع الدعم كما جاءت في الاتفاق ونسب دعم المشروع لكل نوع مستقل أما التشريع المصري فخرج عن أحكام اتفاق الدعم والإجراءات التعويضية حيث لم يتطرق إلى أنواع الدعم ولم يحدد لكل نوع النسبة الواردة في الاتفاق، إنما وضع نسبة واحدة.

أما المشرع الجزائري فقد حذو المشرع المصري ولم يتطرق إلى أنواع الدعم الواردة في اتفاق الدعم والإجراءات التعويضية.

¹- على إبراهيم : نفس المرجع، ص172.

المطلب الثاني: الالتزام بقواعد التحقيق لإثبات الدعم ضمان لفرض رسوم تعويضية

يعتبر الدعم من السياسات التجارية غير المشروعة التي تستوجب محاربتها، لذلك وضع اتفاق الدعم والإجراءات التعويضية احكام وضوابط وجب سلطات التحقيق في البلد محل شك في ممارسة تجارية غير مشروعة متمثلة في الدعم والتقييد بها.

الفرع الأول: تحديد الضرر والعلاقة السببية

لا تختلف عناصر الدعم عن الإغراق، ولها نفس القاعدة، فلا يمكن أن يقوم عضو من الأعضاء بفرض رسوم مكافحة الدعم من تلقاء نفسه، دون أن يثبت الضرر الناجم عن الممارسة،¹ بعد التحقيق الذي تجريه السلطات المختصة في البلد المستورد.

وضع اتفاق الدعم والإجراءات التعويضية أحكام وقواعد قانونية لمحاربة السياسات التجارية الغير مشروعة من قبل الدول الأعضاء فيها، ولا يختلف جوهرها عن اتفاق مكافحة الإغراق، لذلك فإنه يمكن التفعيل أو اللجوء إلى تطبيق أي منها دون وجود سبب لذلك والمتمثل في:

لا تختلف عناصر الدعم المقرر بالنسبة للإغراق من فعل أو ممارسة ينجم عنها ضرر مع توافر العلاقة السببية.

كما لا يختلف الضرر الذي تضمنه اتفاق الدعم والإجراءات التعويضية عن نظيره الذي تضمنه اتفاق مكافحة الإغراق، إنما يختلف في النسب المقررة لكل منهما، غير أن لكل منهما بعض الخصوصية بحيث

¹ -Dominique Carreau et Patrick Juillard, « Droit international économique », 4^e édition, L.G.D.J. DELTA, 1998, P258.

أن الدعم يعتبر غير مشروع ويستوجب أن يخضع للإجراءات التعويضية إذا توفر فيه شرط من الشروط التالية:

- أن تتجاوز نسبة الدعم 5% من قيمة المنتج.
- الدعم الذي يغطي خسائر التشغيل التي تتحملها الصناعة.
- الدعم المقدم لتغطية خسائر التشغيل من أجل كسب الوقت لحلول طويلة الأمد، وتجنب المشاكل الاجتماعية الحادة.

- الإعفاء المباشر للديون بتنازل الحكومة عن تحصيل مستحقاتها، أو المنح لتغطية دفعها.¹
- أو إذا تسبب الدعم بأضرار للصناعة المحلية، أو يتسبب في إضرار خطير لمصالح عضو من أعضاء، أو التهديد بإعاقة صناعة محلية²، وهذا ما نصت عليه المادة السادسة من الاتفاقية العامة للتعريفات الجمركية والتجارة المعنونة لقانون مكافحة الإغراق والإجراءات التعويضية.³

كما أن المادة 16 من اتفاق الدعم والإجراءات التعويضية نصت هي الأخرى على مجموعة من الشروط. و عليه لا يعتبر الدعم محظورًا بحد ذاته ولا يمنع على الحكومات أن تلجأ إليه، إنما يحظر عندما يتعدى النسب المحددة في اتفاق الدعم والرسوم التعويضية، أو إذا نجمت عنه أضرار أو يهدد بحدوث أضرار بالصناعة المحلية، أو يؤخر إنشاء صناعات محلية.

¹ - المادة 6 من اتفاق الدعم والإجراءات التعويضية.

² - المادة 5 من نفس الاتفاق.

³ Article VI du Gatt : « ...est condamnable s'il cause ou menace de cause un dommage importante a une branche de production établie d'une partie contractante ou s'il retard de façon importante la création d'une branche de production nationale..... »

وفيما يخص التشريعات الوطنية وما تضمنته قوانينها المحلية من أحكام الضرر التي تضمنها اتفاق الدعم والإجراءات التعويضية، فالمشرع الأوروبي الأردني أخذ بالأحكام الواردة في الاتفاق ولم يخرج عما جاء فيه.¹

أما التشريع المصري فيتبين من استقراءنا لنص المادتين (62) و (63) المتعلقة بالضرر وتحديده نستنتج أن المشرع المصري أخذ بنفس الأحكام الواردة في اتفاق الدعم والإجراءات التعويضية شأنه شأن المشرع الأردني.²

أما المشرع الجزائري فقد تطرق لتحديد الضرر الناجم عن الدعم في الفصل الثالث من المرسوم التنفيذي 221-05 المعنون تحديد وجود الضرر، حيث تنص المادة 11 بأنه: "يوجد الضرر عندما تحدث واردات

¹ - المواد (27)، (28) (29) (30) نظام مكافحة الإغراق والدعم للمملكة الأردنية الهاشمية.

² - المادة 62 من نفس اللائحة التنفيذية لجمهورية مصر العربية: تحدد سلطة التحقيق الضرر المادي الواقع على الصناعة المحلية، ولها في سبيل ذلك فحص كافة الأدلة الإيجابية ومنها:

1-زيادة حجم الواردات المدعومة سواء بشكل مطلق أو بالنسبة للإنتاج أو الاستهلاك في مصر ومدى تأثيرها على ما يلي:

(أ) انخفاض أسعار بيع المنتجات المدعومة المستوردة عن أسعار بيع المنتج المحلي المثل

(ب) خفض أسعار بيع المنتج المحلي المثل

(ج) منع الأسعار المحلية من الزيادة التي كان من الممكن حدوثها

2-مدى تأثير الواردات المدعومة على اقتصاديات الصناعة المحلية ويستدل عليها من خلال تقييم العوامل الآتية :

(أ) الانخفاض الفعلي أو المحتمل في المبيعات أو الأرباح أو الإنتاج أو الحصة السوقية أو الإنتاج أو العائد على الاستثمار أو الطاقة المستغلة.

(ب)العوامل المؤثرة على الأسعار المحلية.

(ت) التأثيرات السلبية الفعلية و المحتملة على التدفق النقدي و المخزون و العمالة و الاستثمار و الأجور و النمو و القدرة على زيادة رأس المال.

(ث) إذا كانت هناك زيادة في العبء على برامج الدعم الحكومية للسلع الزراعية

(ج) أي عوامل أخرى مؤثرة تراها سلطة التحقيق كافية.

أو تهدد بحدوث تحت تأثير الدعم، ضرر كبير لفرع الإنتاج الوطني القائم، أو تؤخر إنشاء فرع إنتاج وطني".¹

وعليه نلاحظ أن المشرع الجزائري أخذ بنفس ماجاءت به المادة 5 من اتفاق الدعم والإجراءات التعويضية، حيث أنه اشترط لوجود الضرر الناجم عن الدعم إذا أحدثت الواردات المدعمة أو هددت بإحداث ضرر كبير بفرع الإنتاج الوطني، أو أن تعمل هذه الواردات المدعمة على إعاقة إنشاء فرع إنتاج وطني.

أما فيما يخص إسناد تحدد الضرر فقد ربطه المشرع الجزائري إلى عناصر أدلة إيجابية،² غير أن ما يؤخذ عليه المشرع الجزائري أنه لم يتطرق إلى ضرر الدعم بتفصيل أكثر، مقارنة بالمشرع الأردني والمصري اللذان أخذوا بالأحكام الواردة في اتفاق الدعم والرسوم التعويضية.

الفرع الثاني: بدء التحقيق في الدعم

الدعم من الممارسات التجارية غير المشروعة التي تستوجب فرض إجراءات تعويضية لدفع الضرر الذي لحق البلد المستورد، ولا تتخذ الدولة العضو المتضررة إجراءات ضده بناءً على تخمينات أو شكوك بوجوده، وإنما على أساس أدلة لازم توافرها لإثبات وقوع الضرر، ومستسقاء من التحقيق الذي تقوم به

¹ - المادة 11 من المرسوم التنفيذي رقم 05-221 مؤرخ في 15 جمادى الأولى عام 1426 الموافق 22 يونيو سنة 2005، يحدد شروط تنفيذ الحق التعويضي وكيفية، ج،ج/ج، العدد 43، ص 9.

² - المادة 12 من اتفاق الدعم و الإجراءات التعويضية: " يستند تحديد وجود الضرر إلى عناصر أدلة إيجابية، لاسيما فيما يخص ما يلي:

- نسبة زيادة الصادرات المدعمة في السوق الوطنية
- أثر الواردات المدعمة على الأسعار وتأثيرها في السوق الوطنية
- أثر الواردات المدعمة على فرع الإنتاج الوطني للمنتوج المماثل والعوامل والمؤشرات الاقتصادية الهامة التي تؤثر على وضعية فرع الإنتاج الوطني".

الدولة المستوردة¹، ولا يختلف التحقيق في الدعم عن التحقيق في الإغراق إلا في بعض الخصوصيات وحتى نتجنب التكرار ما أوردناه في التحقيق في الإغراق وتفاذي للإطناب.

أوجب اتفاق الدعم والإجراءات التعويضية عدة شروط لابد من توافرها في دعوى الدعم وهي:

- 1- أن يكون طلب بدء التحقيق مقدماً من الصناعة المحلية أو نيابة عنها.
- 2- يحتوي الطلب على وجود دليل كافٍ على وجود الدعم، ومقداره إن أمكن، مع المعلومات المتاحة بشكل معقول لمقدم الطلب بشأن ما يلي:

- شخصية مقدم الطلب ووصف لحجم وقيمة الإنتاج المحلي من المنتج المحلي المماثل لدى مقدم الطلب، وإذا قدم الطلب بالنيابة عن الصناعة المحلية، يحدد في الطلب قائمة بكل المنتجين المحليين المعروفين للمنتج المماثل، مع وصف حجم وقيمة إنتاجهم المحلي للمنتج المماثل.
- وصف كامل للمنتج المدعى دعمه، وكذلك اسم بلد أو بلدان المنشأ أو التصدير المعنية، وشخصية كل مصدر أو منتج أو مستورد معروف باستيراد المنتج المماثل للمنتج قيد النظر بالدعم.
- أدلة عن وجود الدعم، ومقداره وطابعه.
- معلومات حول تطور حجم الواردات محل النظر بالدعم، وأثر هذه الواردات على أسعار المنتج المماثل في السوق المحلية، والآثار الناجمة عن هذه الواردات على السلعة المحلية.

أما التشريعات الوطنية فلم تخرج عن الأحكام الواردة في اتفاق الدعم والإجراءات التعويضية، فالمشرع الأردني اعتمد نفس الشروط الواردة في المادة 35 من نظام مكافحة الإغراق واتفاق الدعم مع بعض الخصوصية.¹

¹-Dominique Carreau et Patrick Juillard, « Droit international économique », 4° édition, L.G.D.J .DELTA, 1998, P260.

أما المشرع المصري فقد نص في المادة (13) إلى المادة (15) على البيانات الواجب أن تتضمنها شكوى الإغراق والدعم ولم تخرج عن أحكام اتفاق الدعم والإجراءات التعويضية.

أما المشرع الجزائري فقد نص في المادة 4 من المرسوم التنفيذي 05-221 على: "يهدف التحقيق المنصوص عليه في المادة 3 أعلاه، إلى تحديد وجود الدعم ودرجته وتأثيره ويفتح بناء على طلب مكتوب يقدمه فرع إنتاج وطني أو يقدمه باسمه.

يتضمن طلب التحقيق عناصر تبرير كافية لوجود الدعم، في مفهوم المادتين 9 و10 أدناه، والضرر وعلاقته السببية بين الواردات موضوع الدعم والضرر الواقع.

كما يتضمن كل المعلومات المفيدة المتعلقة بصاحب الشكوى أو فرع الإنتاج الوطني، ثم أضاف المشرع الجزائري البيانات التي يجب توافرها في فتح التحقيق في المادة 10.²

الفرع الثالث: إنتهاء التحقيق

في حالة ما كانت النتائج التي خلصت لها سلطات التحقيق من تحقيقاتها أنها سلبية، أي أنها اتضحت لها من خلال التحقيقات التي أجرتها أنه لم يتبين لها وجود دعم، وعدم توفر دليل كافي يثبت وجوده للسير في الدعوى، أو انتفاء الضرر أو عدم توافر العلاقة السببية بين الدعم والضرر، فإنه يتعين على

¹ - المادة 35 من نظام مكافحة الإغراق والدعم 26 لسنة 2003.

² - المادة 10 من القرار الوزاري مؤرخ في 15 محرم عام 1428 الموافق 3 فبراير سنة 2007، يحدد كفيات و إجراءات تنظيم التحقيق في مجال الحق التعويضي، ج.ر.ج.ج الصادرة 28 مارس 2007 العدد 21، ص15.

سلطات التحقيق في الدولة المستوردة رفض التحقيق وإنهائه وفقاً لما جاء، ويعتبر الدعم قليل الشأن إذا كانت نسبة الدعم الحاصل لا تتعدى 1%.¹

وفيما يخص النسب التي إعتمدها التشريعات الوطنية فكان لا بد لنا أن نتطرق للمشرع الأمريكي، حيث أنه أخذ بنفس النسبة المعتمدة في مكافحة الإغراق وهذا لأنه لا يفرق بينهما ووضع لهما نفس الأحكام، إذ أنه إعتماد نفس النسبة الواردة في اتفاق الدعم و الإجراءات التعويضية في القسم. 351/106² إلا أنه وضع نسبة خاصة به للتمييز المهمل في مرحلة المراجعة حددها بـ 0,5% في القسم 351.106³، واعتبر البعض أن اعتماده على هذا التمييز خرقاً لأحكام اتفاق مكافحة الإغراق لتمييزه فيما بين النسب في مراحل مختلفة.

¹ - الفقرة 9 من المادة 11 من اتفاق الدعم والإجراءات التعويضية تنص علي أنه: " يرفض أي طلب بمقتضى الفقرة 1 وينتهي التحقيق فوراً عندما تتأكد السلطات المعنية من عدم وجود دليل كاف بمنح دعم أو بضرر يبرر السير في الدعوى. وينتهي التحقيق فوراً في الحالات التي يكون فيها مبلغ الدعم قليل الشأن، أو حجم الواردات المدعمة، الفعلي أو المحتمل أو حجم الضرر يمكن تجاهله. وفي هذه الفقرة، يعتبر مبلغ الدعم قليل الشأن إذا كان الدعم أقل من 1 في المئة بحسب القيمة.

² - 351/106 Of US Doc Antidumping Regulation : »Consistent with the statute and the SAA, paragraph (b)(1) provides that the de minimis standards set forth in section 703(b)(4) and section 733(b)(3) of the Act will apply to the investigatory segment of an antidumping or countervailing duty proceeding. Although not restated in paragraph (b)(1), these statutory standards are 2 percent ad valorem (or the equivalent specific rate) for antidumping duty investigations, and normally 1 percent ad valorem (or the equivalent specific rate) for countervailing duty investigations. However, the de minimis standard in a countervailing duty investigation may be 2 percent if the investigated merchandise is from a developing country, or 3 percent if the investigated merchandise is from a "least developed country" or from a country which has phased out its export subsidies prior to the deadline established in the SCM Agreement.

³ -Section 351.106 deals with the de minimis standard and implements section 703(b)(4) and section 733(b)(3) of the Act. The Department has long applied a de minimis standard under which it treated net countervailable subsidies and weighted-average dumping margins that were less than 0.5 percent ad valorem (or the equivalent specific rate) as zero. The URAA incorporated the de minimis standards of the AD Agreement and the SCM Agreement into the statute, thereby modifying the prior Department standard in antidumping and countervailing duty investigations”

أما المشرع الأوروبي فقد أخذ بنفس أحكام اتفاق الدعم و الإجراءات التعويضية،¹ أما المشرع الأردني فقد أورد نفس أحكام الاتفاق في المادة 58،² أما المشرع المصري فلم يخرج أيضا أحكام الإتفاق و إعتد بنفس النسبة،³ أما المشرع الجزائري فقد نص في المادة 13 من مرسوم تنفيذي رقم 05-221 على: "...ينتهي التحقيق فوراً إذا كان مبلغ الدعم نزرا يسيرا أو إذا كان حجم الواردات المدعمة الفعلية أو الممكنة أو الضرر ضئيلين.

يعتبر مبلغ الدعم نزرا يسيرا إذا كان أقل من 1% بالنسبة لسعر تصدير المنتج موضوع التحقيق".⁴ وعليه فالمشرع الجزائري أخذ بنفس النسبة التي نص عليها الإتفاق.

¹ - Règlement (UE) 2016/1037 du parlement européen et du conseil du 08 juin 2016 relatif à la défense contre les importations qui font l'objet de subvention de la part de pays non-membres de l'Union européenne... une plainte est rejetée lorsque les éléments de preuve relatifs à la subvention passible de mesures compensatoires ou au préjudice sont insuffisants pour justifier la poursuite de la procédure. Une procédure n'est pas ouverte à l'encontre des pays dont les importations représentent une part de marche inférieure à 1% à moins que ces pays représentent collectivement 3% ou plus de la consommation de l'Union.

² - المادة 58 من نظام مكافحة الإغراق والدعم رقم 26 لسنة 2003 للمملكة الهاشمية: "... أو أن مقدار الدعم أقل من 1% أو أن الضرر قليل الشأن".

³ - المادة 65 من القانون رقم 161 لسنة 1998 لجمهورية مصر العربية تنص أنه: "سيجوز لسلطة التحقيق - عند تحديد الضرر الناجم عن واردات مدعومة من أكثر من دولة - تقييم أثر هذه الواردات مجتمعة إذا تبين لها الأتي:
1- أن مبلغ الدعم المحسوب لكل وحدة من المنتجات الخاضعة للتحقيق % 1 فأكثر.

وجود منافسة فيما بين الواردات من الدول المعنية وفيما بينهما وبين المنتجات المثيلة".

⁴ - المادة 13 من المرسوم التنفيذي رقم 05-221 مؤرخ في 15 جمادى الأولى عام 1426 الموافق 22 يونيو سنة 2005 يحدد شروط تنفيذ الحق التعويضي وكيفياته، ج.ر.ج.ج، الصادرة في 22 يونيو 2005، العدد 43، ص11.

الفرع الرابع: المشاورات

قبل طلب فتح التحقيق من قبل سلطات بلد المستورد للمنتج المدعم، وقبل أن تبدأ هذه السلطات في بدء التحقيق، عليها أن تتقدم بطلب مشاورات مع العضو المتسبب في الضرر لإجراء المشاورات، بغية توضيح حقائق الحالة والوصول إلى حل مرضي للطرفين.¹

كما يمكن لسلطات التحقيق أن تباشر عملها وتعطي العضو الذي يخضع منتجه للتحقيق إلى مواصلة المشاورات، للتوصل إلى حل مرضي للطرفين، ولا بد على الدولة الطالبة للدخول في مشاورات أن يكون طلبها مبنياً على الأدلة المتوفرة لديها عن وجود الدعم وطبيعته، وكذا الضرر الذي يسببه للصناعة المحلية، أو إبطال مزاياها أو الإعاقة أو الضرر الخطير الذي لحق بمصالحه.²

أما التشريعات المقارنة فلم تخرج عما جاء في أحكام اتفاق الدعم والإجراءات التعويضية، فالمشرع الأردني قد ألزم سلطات التحقيق بالدخول في مشاورات مع العضو الذي يسبب منتوجه المدعوم ضرراً لمحاولة الوصول إلى اتفاق مرضي للطرفين،³ أما المشرع المصري فقد نص في المادة 58 المعنونة بالمشاورات على نفس أحكام اتفاق الدعم والإجراءات التعويضية.⁴

¹ - علي إبراهيم: نفس المرجع، ص 272.

² - المادة 7 من اتفاق الدعم والإجراءات التعويضية.

³ - المادة 24 من قانون حماية الإنتاج الوطني الأردني لسنة 2004 على: تلتزم الوزارة بإجراء المشاورات مع الدول الأعضاء ذات المصلحة الجوهرية قبل اتخاذ أي تدابير بموجب أحكام هذا القانون.

⁴ - المادة 58 من نفس اللائحة التنفيذية تنص: "على سلطة التحقيق بمجرد قبول الشكوى أن تتخذ الإجراءات اللازمة لدعوة الدول المصدرة للمنتجات المدعومة محل الشكوى لإجراء مشاورات بهدف التوصل إلى حلول يتفق عليها الطرفان.

كما تتيح سلطة التحقيق خلال إجراءات التحقيق الفرصة لعقد المشاورات المشار إليها.

ولا يحول إجراء المشاورات دون بدء التحقيق أو استكمالها.

أما المشرع الجزائري فقد نص في المادة 5 من المرسوم التنفيذي 05-221 على: "تباشر المشاورات مع الأطراف والبلدان المصدرة المعنية قبل فتح التحقيق وأثناء سيره قصد الوصول إلى حل مرضي للجميع".
وعليه فالمشرع الجزائري لم يخرج عن أحكام الاتفاق، وإن لم يتطرق إليه بشكل تفصيلي أكثر مما جاء في أحكام اتفاق مكافحة الدعم والإجراءات التعويضية.

الفرع الخامس: الاستثناءات الممنوحة للدول النامية

منح اتفاق الدعم والإجراءات التعويضية معاملة خاصة وتفضيلية للبلدان النامية الأعضاء في المنظمة العالمية للتجارة فيما يخص مسألة الدعم، نظرا لحاجة هذه الدول له والدور الذي يلعبه في برامج التنمية الاقتصادية¹، ويقر الاتفاق ثلاث فئات من البلدان النامية الأعضاء هي:

- الدول الأعضاء الأقل نموًا
- الدول الأعضاء التي يقل الناتج القومي الإجمالي للفرد فيها أقل من 1000 دولار في السنة والمدرجة في الملحق السابع من اتفاق الدعم والإجراءات التعويضية.
- الدول النامية الأخرى.

وتتمثل هذه المعاملة في الاستثناءات في بعض صور الدعم المحظور، حيث يمكن لهذه الدول أن تقدم الدعم دون أن تتعرض إلى الإجراءات المضادة من طرف الدول الأعضاء الأخرى وهي:

¹- محمود مجد أو العلا: نفس المرجع، ص 107 وما بعدها.

أولاً: دعم التصدير

سمحت اتفاق الدعم و الإجراءات التعويضية في الجزء الثامن المعنون "البلدان النامية الأعضاء" في الفقرة 2 من المادة 27 البلدان الأقل نموًا و البلدان النامية من حظر الدعم المرتبط بالأداء التصديري المنصوص عليه في الفقرة 1 (أ) من المادة 3 لمدة 8 سنوات، و حدد الملحق السابع البلدان النامية على أنها الدول الأعضاء التي يقل متوسط الدخل السنوي للفرد فيها عن 1000 دولار أمريكي و هي: بوليفيا، إندونيسيا، باكستان؛ الجمهورية الدومينيكية، زمبابوي، سريلانكا، السنغال، غانا، جواتيمالا، جينا، الفلبين، الكاميرون، كوت ديفوار، الكونغو، كينيا، مصر، المغرب، نيجيريا، نيكاراغوا، الهند.¹

أما الدول النامية والأقل نموًا وفقاً لتصنيف الأمم المتحدة فتعفى من قواعد الدعم المحظور،² ولا يعتبر دعمها لصادراتها محظوراً بموجب تطبيق أحكام اتفاق الدعم والإجراءات التعويضية، لإزالة ضرره، وكلما انخفض مستوى تطور العضو كلما كان هذا الأخير أكثر تفضيلاً في تخصصات الدعم³، ويتعين على هذه البلدان النامية وفقاً لاتفاق إلغاء الدعم المقدم لإحلال الواردات (أي لمساعدة الإنتاج المحلي وتشجيع استخدامه على السلع المستوردة وهذا بحلول 2003).⁴

وتتفاوض ثمانية بلدان أخرى من أقل البلدان نموًا للانضمام إلى منظمة التجارة العالمية، وهي: بوتان، وجزر القمر، وإثيوبيا، وسان تومي وبرينسيبي، والصومال، والسودان، وجنوب السودان، وتيمور-ليشتي.

¹ - المادة 27 من اتفاق الدعم والإجراءات التعويضية.

² - مصطفى سلامة: نفس المرجع، ص 207.

³ - الموقع الرسمي للمنظمة العالمية للتجارة، تم الإطلاع عليه يوم 2015/10/03 www.wto.org

⁴ - نفس الموقع، تم الإطلاع عليه يوم 2015/10/03 www.wto.org

أما الدول النامية الأخرى التي لا تدخل ضمن تصنيف الدول النامية منخفضة الدخل فتم إعفائها مؤقتاً من هذا الحظر لمدة 8 سنوات من تاريخ نفاذ اتفاق منظمة التجارة العالمية، لإلغاء الدعم عن صادراتها، أما بالنسبة للدعم المقدم لإحلال الواردات فقد منحه مدة 5 سنوات، أي لديها حتى سنة 2000.¹

كما تمنح هذه الدول إعفاءات متعددة إذا كانت قيمة الدعم منخفضة أي لا تتجاوز 1% من قيمة المنتج الواحد أو أقل من نسبة 4% من كمية الواردات لدولة واحدة أو 9% من الواردات الكلية من الدول النامية، كما تم إعفائها من الدعم الموجه لتغطية التكاليف الاجتماعية لبرامج الخصخصة.

كما أجاز الاتفاق تمديد مدة إعفاء الدعم بالنسبة للدول النامية بشرط أن يدخل العضو طالب التمديد في مشاورات خاصة مع اللجنة الخاصة بالدعم والتدابير المضادة، في فترة لا تتجاوز سنة بعد انقضاء مهلة 8 سنوات، وبت اللجنة في الطلب، فإذا تم قبول طلبه يتشاور العضو سنوياً مع اللجنة المذكورة للنظر في التمديد، أما إذا رفض طلبه فيعمل العضو على إنهاء إجراءات الدعم المتبقية من الصادرات خلال عامين من نهاية آخر فترة مرخص بها.

ويُلغى الدعم على الصادرات في حال أصبح للدول النامية قدرة تنافسية في منتج معين، ويستدل بهذه القدرة التنافسية على وصول نصيب الدولة النامية في هذا المنتج إلى 3,25% من التجارة العالمية لسنتين متتاليتين.²

¹ - نفس الموقع، تم الإطلاع عليه يوم 2015/10/03 www.wto.org

² - على إبراهيم: نفس المرجع، ص 276.

ثانياً: الدعم في إطار برامج للمرحلة الانتقالية والتكيف الهيكلي

منح اتفاق الدعم والإجراءات التعويضية للدول الاشتراكية التي تمر بمرحلة انتقالية إلى اقتصاد السوق

استثناء مؤقت يعفيهم من الخضوع لقواعد الدعم لمدة 7 سنوات أي إلى غاية 2002.¹

ونصت الفقرة 10 من المادة 28 من اتفاق الدعم على أنه: "ينتهي أي تحقيق في رسوم تعويضية عن

منتج نشأ في بلد نامٍ عضو بمجرد أن تحدد السلطات المعنية.

أ- ان مستوى الشامل للإعانات الممنوحة للمنتج لا يتجاوز 2 % من قيمته محسوبة على أساس الوحدة الواحدة. أو:

ب- إذا كان حجم الواردات المدعومة أقل من 4% من إجمالي واردات المنتج الشبيه في البلد

المستورد، إلا إذا كانت الواردات من الدول النامية الأعضاء التي تكون حصصها الفردية من إجمالي

الواردات من المنتج الشبيه في العضو المستورد".²

وعليه فقد منحت الدول النامية معاملة تفضيلية فيما يخص نسبة الدعم المسموح بها المقدرة بأقل 2% فلا

تستوجب فتح تحقيق فيها ولا فرض إجراءات تعويضية، أما بالنسبة لباقي الدول فلا تتجاوز 1% ونفس

الشيء بالنسبة للنسب الأخرى.

أما التشريعات الوطنية التي تناولناها في دراستنا المقارنة وهي بلدان نامية وهي أعضاء في منظمة التجارة

العالمية إلا الجزائر فهي في طريق الانضمام وبالرغم من ذلك فإنها أخذت بالعديد من الأحكام التي

تضمنها اتفاق الدعم والإجراءات التعويضية، فالمرشح الأردني لم يورد نصاً صريحاً ينص عليها إلا أننا

نستشف من المادة 42 التي تنص على: "لا يجوز بدء التحقيق بشأن منتج مستورد من بلد معين، ويجب

¹ - الموقع الرسمي للمنظمة العالمية للتجارة: تم الإطلاع عليه يوم 2015/11/14 www.wto.org

² - الفقرة 10 من المادة 27 من اتفاق الدعم والإجراءات التعويضية.

انهاء هذا التحقيق فوراً وخلال أي مرحلة في حال البدء به إذا وجدت الجهة المختصة أن حجم المستوردات من ذلك المنتج يقل عن نسبة معينة من كامل مستوردات المملكة من ذلك المنتج كما هي محددة في الإتفاقيات الدولية التابعة لمنظمة التجارة العالمية ووفقاً لأحكامها¹. أنه أخذ بنفس أحكام الإتفاق، أما المشرع المصري فقد أخذ بنفس أحكام اتفاق الدعم والإجراءات التعويضية كما جاءت في فحوى المادة 60 من اللائحة التنفيذية للقانون رقم 161 لسنة 1998.²

أما المشرع الجزائري فقد نص في المادة 15 من مرسوم تنفيذي على 05-221 على أنه: "يقفل التحقيق حول المنتج يكون منشأه بلد نام، بمجرد أن تحدد السلطة المكلفة بالتحقيق أن:

- المستوى الإجمالي للدعم الممنوح للمنتج المعنى لا يتجاوز اثنين في المائة (2%) من القيمة المحسوبة على أساس وحدوي،

- حجم الواردات المدعومة يشكل أقل من أربعة في المائة (4%) من الواردات الإجمالية للمنتج المائل في السوق الوطنية، إلا إذا كانت الواردات التي منشؤها بلدان نامية والتي تشكل حصصها الفردية من الواردات الإجمالية أقل من أربعة في المائة (4%) تساهم مجتمعة، بأكثر من تسعة في المائة (9%) من الواردات الإجمالية للمنتج المائل في السوق الوطنية.

¹ - المادة 42 من نفس نظام مكافحة الإغراق و الدعم للمملكة الأردنية الهاشمية.

² - المادة 60 من اللائحة التنفيذية للقانون رقم 161 لسنة 1998 لجمهورية مصر العربية تنص بأنه: "على سلطة التحقيق إعداد تقرير للتوصية بإنهاء التحقيق إذا ما تبين لها أن مبلغ الدعم أقل من 1% من قيمة المنتج المدعوم، أو في حالة ما إذا كان فرض رسم تعويضي على المنتجات موضوع التحقيق يتعارض مع التزامات مصر وفقاً لاتفاقية جات 1994".

ومن استقرائنا لنص المادة نستخلص أن المشرع الجزائري لم يحذ حذو المشرع الأردني والمصري إنما خص بالذكر البلدان النامية وهذا نابع من الأهمية التي توليها الجزائر للدول النامية، وعليه أخذ بأحكام الفقرة 10 من المادة 27 من اتفاق الدعم والإجراءات التعويضية كاملة.

المبحث الثاني: انسجام قواعد نظام الدفاع التجاري مع قواعد اتفاق الوقاية

عند بداية جولة أوروغواي كان الوصول إلى نصوص الاتفاق يحوي حلولاً لمعضلات القضايا المتعلقة بإجراءات الوقاية المستفحلة في ظل قصور المادة 19 من الاتفاقية العامة للتعريفات والتجارة عن مجابهة إجراءات المنطقة الرمادية المشوهة للتجارة الدولية طوال حقبة السبعينيات والثمانينيات للقرن العشرين، وهو أحد أهم الأهداف المحورية للأطراف المتعاقدة.

وتختلف الإجراءات الوقائية عن كل من الممارسات التجارية غير مشروعة، حيث أنه لا تنجم عن ممارسة شركات أو دول، مثلما هو الحال بالنسبة لكل من الإغراق أو الدعم، بل تأخذ شكلاً آخر.

المطلب الأول: مفهوم الإجراءات الوقائية

إن موضوع الإجراءات الوقائية من المواضيع التي لم تلق اهتماماً كبيراً من قبل الباحثين، نظراً لقلّة استخدامه وقلّة عدد القضايا مطروحة أمام جهاز تسوية المنازعات للمنظمة العالمية للتجارة حيث تم طرح 234 قضية منذ نشأة المنظمة الى غاية شهر افريل 2012، تم قبول فرض إجراءات وقائية على 118

منها،¹ لذلك سنتطرق في مطلبنا هذا إلى إعطاء التعريفات المتاحة لإجراءات الوقاية وفقا لما جاء به اتفاق الوقاية للمنظمة العالمية للتجارة وأيضا التشريعات المقارنة

الفرع الأول: تعريف الإجراءات الوقائية

الى جانب الممارسات التجارية غير مشروعة التي انبثقت عن جولة اوروغواي اتفاق الوقاية الذي ضم 14 في طبياته و ملحق واحد، تناولت الطوابط و الاحكام اللازمة لمواجهة هذه الممارسة المضرة بالتجارة الدولية و المصالح الوطنية للدول الاعضاء.

وقد حظى اتفاق الوقاية على غرار الاتفاقيات السابقة بالعديد من تعريفات سنتطرق الى بعض منها:

أولاً: التعريف الفقهي

هناك من عرف الإجراءات الوقائية على أنها: "الإجراءات الحكومية الموجهة لزيادة الواردات التي يمكن أن تضر باقتصاد الدولة المستوردة أو الصناعات المنافسة المحلية، والدولة لا تلجأ هنا إلى وسائل غير مشروعة لزيادة صادراتها كما في حالتها في الإغراق، وإنما تحدث تلك الزيادة في ظروف لا تنطوي على سلوك جائر، وقد تكون زيادة الواردات راجعة إلى زيادة كبيرة في الطاقة الإنتاجية من تلك السلع التصديرية، أو راجعة إلى كسادها مما أدى إلى انخفاض الطلب الداخلي".²

الإجراءات الوقائية يقصد بها كل ما يقوم به البلد العضو من تصرفات لمنع تدفق الواردات من إنتاج معين نحو أسواقه إذا كان هذا التدفق قد يلحق ضرراً جسيماً أو يهدد بإلحاق ضرر جسيم لصناعاته

¹- Yong- shike lee, Safeguard Measure, Journal of word trade, 2002, p8.

²- إياد عصام خطاب: نفس المرجع ص191.

الوطنية، فيقوم بتعليق التزاماته كليا أو جزئيا فيما يتعلق بالتعريفات على هذا الإنتاج بصرف النظر عن مصدره.¹

ثانيا: الاتفاقيات الدولية

عرفت المنظمة العالمية للتجارة تدابير الوقاية في المادة 2 من اتفاق بشأن الوقاية على أنه " لا يجوز لعضو أن يطبق تدبيرا من تدابير الضمانات على منتج ما إلا إذا وجد هذا العضو، استنادا إلى الأحكام المدرجة أدناه، أن هذا المنتج يستورد إلى أراضيه بكميات متزايدة، سواء في المطلق أو بالنسبة للإنتاج المحلي، أو في ظروف تلحق ضررا كبيرا أو تهدد بإلحاقه بالصناعة المحلية التي تنتج منتجات مشابهة أو منافسة لها بشكل مباشر".²

من استقرائنا للمادة 2 من اتفاق الوقاية نستخلص أن المنظمة العالمية للتجارة عرفت تدابير الحماية، بأنها تدابير "طارئة" تتعلق بزيادة الواردات من منتجات معينة،³ إلى أراضي دولة عضوة بكميات متزايدة، سواء في المطلق أو بالنسبة للإنتاج المحلي، أو في ظروف تلحق ضررا كبيرا أو تهدد بإلحاقه بالصناعة المحلية التي تنتج منتجات مشابهة أو منافسة لها بشكل مباشر.

¹ - محمد عبيد محمد محمود: نفس مرجع، ص 634.

² - الترجمة مأخوذة من وزارة لاقتصاد للإمارة العربية المتحدة،

³ - الموقع الرسمي للمنظمة العالمية للتجارة: تم الإطلاع عليه يوم 2015/10/16 www.wto.org

ثالثاً: التشريعات الوطنية

عرف المشرع الأردني تطبيق تدابير الحماية في المادة 4 من قانون حماية الإنتاج الوطني رقم (21) لسنة 2004 وتنص على: " تطبق تدابير الحماية في مواجهة تزايد الاستيراد إلى المملكة سواء كان هذا التزايد بصورة مطلقة مقارنة بسنوات سابقة أو نسبياً مقارنة بالإنتاج المحلي".¹

من خلال التعريف نستشف أن المشرع الأردني لم يخرج عما جاء به اتفاق الوقاية، إلا أنه لم ينص ما إذا كان هذا المنتج المستورد إلى المملكة يلحق ضرراً كبيراً أو يهدد بإحاقه بالصناعة المحلية المنتجة لنفس المنتج، أو منافسة له بشكل مباشر، أي أن المشرع الأردني أعطى تعريفاً عاماً لتطبيق تدابير الحماية.

أما المشرع المصري فأعطى لها تعريفاً في المادة 79 التي تنص على: "التدابير الوقائية ضد الزيادة غير المبررة في الواردات وهي تلك التي تتخذ ضد المنتجات التي تستورد إلى مصر -غير مغرقة أو مدعومة- وبكميات متزايدة سواء كانت هذه الزيادة بشكل مطلق أو منسوبة إلى الإنتاج المحلي وتتسبب في إحداث ضرر جسيم بالصناعة المحلية التي تنتج منتجات مثيلة أو منافسة لها بشكل مباشر أو في التهديد بحدوث ضرر جسيم بها".²

المشرع المصري أخذ بنفس أحكام المادة 2 من اتفاق الوقاية مع إضافة بعض الخصوصية، حيث أنه اشترط لاتخاذ التدابير الوقائية ضد زيادة الواردات ألا تكون هذه الزيادة فيها ناتجة عن ممارسة إغراقه أو سياسة دعم موجهة للأراضي المصرية.

¹ - المادة 4 من قانون حماية الإنتاج الوطني رقم (21) لسنة 2004 المنشور في الجريدة الرسمية رقم 4662 تاريخ 2004/6/1، ص4.

² - المادة 97 من نفس اللائحة التنفيذية للقانون رقم 161 لسنة 1998 بشأن حماية الاقتصاد القومي من الآثار الناجمة عن الممارسات الضارة في التجارة الدولية الصادر بتاريخ 1998/10/24.

أما المشرع الجزائري فعرّفها في المادة 10 من أمر رقم 03-04 تنص على: تطبيق التدابير الوقائية تجاه منتج ما، إذا كان هذا الأخير مستوردا بكميات متزايدة إلى درجة تلحق أو تهدد بإلحاق ضرر جسيم لفرع من الإنتاج الوطني لمنتجات مماثلة أو منافسة له مباشرة".¹

أما المشرع الجزائري فقد أخذ بنفس أحكام المادة 4 من اتفاق الوقاية، غير أنه لم يتطرق إن كانت الزيادة في الواردات مطلقة أو نسبية، وإنما ترك لنفسه الحرية حيث أنه اعتمد على الدرجة التي يلحقها الضرر الجسيم أو يهدد بإلحاقها لفرع من الإنتاج الوطني.

معنى ذلك أن الإجراءات يجب أن تكون غير تمييزية في مواجهة الدول الأعضاء. فلا يوجه ضد دولة معينة أو دول بعينها تصدر هذا الإنتاج نحو أسواقه الداخلية.

كما نص المشرع الجزائري في المادة 16 على أنه يلجأ إلى التدابير الوقائية دون غيرها من تدابير الدفاع التجاري الأخرى إذا كان ميزان المدفوعات يعاني من الصعوبات.²

الفرع الثاني: تحديد الضرر والعلاقة السببية

تهدف المنظمة العالمية للتجارة إلى تحرير التجارة الدولية من كافة العراقيل التي تقيد نموها، ويبدو اتفاق الوقاية في ظاهره أنه يتعارض وما تصبوا إليه المنظمة، وهذا ما عقد من مهمة المفاوضين خلال جولة

¹ - أمر رقم 03-04 مؤرخ في 19 جمادى الأولى عام 1424 الموافق 19 يوليو سنة 2003، يتعلق بالقواعد العامة المطبقة على عمليات استيراد البضائع و تصديرها، ج.ر.ج.د.ش، العدد43، ص33.

² - المادة 16 من الأمر 03-04 متعلق بالقواعد العامة المطبقة على عمليات استيراد البضائع وتصديرها تنص على: بغض النظر عن الأحكام المنصوص عليها في المادة 9 أعلاه، يمكن وضع تدابير وقائية عندما يكون ميزان المدفوعات معرضا لصعوبات.

أوروغواي، حيث كان من الصعب على الدول الأطراف التوصل إلى توافق بين حماية الإنتاج الوطني من زيادات الواردات التي تضر بالمنتجين المحليين لنفس المنتج المستورد وبين حرية التجارة الدولية.

وقد عملت الأطراف المتفاوضة الإبقاء على المادة 19 من اتفاق (الجات) 1947 وتدعيمها بضوابط وأحكام تتماشى وأهداف المنظمة العالمية للتجارة، لتجنب النقائص و الثغرات التي كانت تشوبه واتخذت بعض الدول الأطراف المادة 19 كوسيلة لمنع دخول صادرات الدول إليها بذريعة حماية الصناعة المحلية، لذا عملت المنظمة العالمية للتجارة على استخلاص الدروس، و أدخلت عدة ضوابط واحكام وتعديلات على تحديد الضرر، بحيث اعتمدت على معيار الكمية في تحديد الضرر في اتفاق الوقاية، خلافاً لما كان معمولاً به في المادة 19 من (الجات) 1947 التي كانت تعتمد بمعياريين:

- زيادة كبيرة في واردات منتج معين من دولة ما، أو التهديد بحدوث ذلك.
- الاستيراد بسعر يقل عن سعر البيع لنفس المنتج المحلي المماثل.¹

أولاً: الضرر

ويختلف الضرر في اتفاق الوقائية عن غيره من تدابير الدفاع التجارية حيث أعطت المادة 24² تعريفات دقيقة لكل من الضرر الكبير الذي يلحق بالصناعة المحلية، والتهديد به كما أنه لم يغفل عن المقصود بتحديد الضرر أو تهديد به في الصناعة المحلية.

¹ - مصطفى سلامة: نفس المرجع، ص 213 .

² - المادة 4 من اتفاق الوقاية: 1 لأغراض هذا الاتفاق:

(أ) يقصد بتعبير "الضرر الكبير" الضعف الكلي الكبير في مركز صناعة محلية ما،

(ب) يقصد بتعبير " التهديد بضرر كبير" الضرر الوشيك الوقوع وفق أحكام الفقرة 2. و يحدد وجود خطر الضرر الكبير استناداً إلى الوقائع لا إلى مجرد الادعاء و التكهنات أو الاحتمال البعيد،

وهذا حتى تصد الباب أمام الدول الأعضاء في اللجوء إلى استخدام التدابير الوقائية ضد سلع دول الأعضاء الأخرى مثلما كانت تستخدمها بعض الدول في (الجات) 1947، والتي تؤدي إلى فقدان الثقة بين الدول الأعضاء وتدفع بهم إلى انتهاج نفس السياسة مما يؤدي إلى تقييد التجارة الدولية وهذا يتعارض وأهداف المنظمة العالمية للتجارة.

وفقاً لاتفاق الوقاية لا يكفي الزيادة الكبيرة في واردات بلد عضو في المنظمة العالمية للتجارة سواءً من منظور الحجم المطلق، أو منسوبا لحجم الإنتاج المحلي من هذه السلعة، ولا بد أن تقترن هذه الزيادة الكبيرة بضرر كبير يلحق بها، أو تهديد إلحاقه بالصناعة المحلية لعضو آخر التي تنتج منتجات مشابهة لهذه المستوردات بصرف النظر عن مصدر أو منشئها.¹

ويعتد اتفاق الوقاية بالضرر الجسيم عندما ينجم عنه إضعاف كلي وكبير بالصناعة المحلية، وليس جزئياً، أو القليل لمركز الصناعة المحلية، ونفس الأمر بالنسبة للتهديد بحدوث الضرر،² ولا يكون إثبات الضرر الكبير أو التهديد به مبني على مجرد تكهنات أو ادعاءات أو احتمالات بعيدة الحدوث، إنما اشترط الاتفاق أن يستند إلى وقائع.³

(ج) عند تحديد الضرر أو التهديد به، يقصد بتعبير "الصناعة المحلية" منتج المنتجات المشابهة أو المنافسة مباشرة العاملون في أراضي عضو ما ككل، أو أولئك الذين يكون انتاجهم الجماعي من المنتجات المشابهة أو المنافسة مباشرة نسبة كبيرة من مجموع الإنتاج المحلي من تلك المنتجات.

¹- أسماء مولاي، نفس المرجع، ص122.

² -Dominique Carreau et Patrick Juillard, « Droit international économique », 4^e édition, L.G.D.J. DELTA, 1998, P.268 .

³- الفقرة ب من المادة 4 من اتفاق الوقاية.

وسع اتفاق الوقاية من نطاق تحديد الضرر الكبير أو التهديد بحدوثه الناجم عن الاستيراد المتزايد أخذ بعين اعتبار مصالح الدول الاعضاء،¹ بحيث مكن جهات التي تنظر في الموضوع دراسة جميع الجوانب ذات الصلة وما تأثير الذي تحدثه على الصناعة المحلية، وخاصة معدل الزيادة في الواردات من المنتوجات وحجمها والتغيرات الطارئة على مستوى المبيعات، والإنتاج، والإنتاجية، واستغلال الطاقات والأرباح والخسائر والعمالة.²

أما فيما يخص التشريعات الوطنية ومدى أخذها بالضرر الوارد في أحكام اتفاق الوقاية، فالمشرع الأردني نص في نظم حماية الإنتاج الوطني رقم 55 لسنة 2000³ على نفس الأحكام التي جاء بها إتفاق الوقاية مع بعض الخصوصية.

أما المشرع المصري فلم يخرج عن إطار أحكام اتفاق الوقاية.⁴

أما المشرع الجزائري فلم يغفل عن إعطاء تعاريف خاصة بتدابير الوقاية،⁵ ومن خلال قراءتنا لاحظنا أنه اخذ نفس منحى التشريعات الوطنية وأخذ بنفس أحكام المادة الرابعة من اتفاق الوقاية.

¹- Yong- shike lee, Safeguard Measure, Journal of word trade, 2002, p11.

²- الفقرة 2 من نفس المادة.

³- من المادة 3 إلى المادة 5 من نظام حماية الإنتاج الوطني رقم 55 لسنة 2000، المنشور على الصفحة 4526 من عدد الجريدة الرسمية رقم 4465 بتاريخ 16/11/2000 صادر بموجب المادة 14 من قانون حماية الإنتاج الوطني رقم 4 لسنة 1998.

⁴- المادة 80 من نفس اللائحة: يقصد بـ "الضرر الجسيم" الضرر الذي يسبب إضعافاً كلياً كبيراً لمركز الصناعة المحلية.

ويقصد بـ "التهديد بالضرر الجسيم" الضرر وشيك الوقوع الذي يترتب عليه حدوث إضعاف كلي كبير لمركز الصناعة المحلية.

⁵- المادة 2 من مرسوم التنفيذية رقم 05-220 المحدد لشرط تنفيذ التدابير الوقائية وكيفية تنص على: يصد في مفهوم هذا المرسوم بما يلي:

ضرر جسيم: التدهور الكلي والمعتبر لوضعية فرع من فروع الإنتاج الوطني،

كما أنه أخذ في المادة 9 من القرار الوزاري لسنة 2007، تنص على أن: "تقوم السلطة المكلفة بالتحقيق خلال التحقيقات التي ترمى إلى تحديد ما إذا تسبب ارتفاع الواردات بإلحاق أو التهديد بإلحاق ضرر جسيم بإحدى فروع الإنتاج الوطني بتقييم كل العوامل الملائمة ذات طبيعة موضوعية وقابلة لتحديد كميتها والتي تؤثر على وضعية هذا الفرع، وبالخصوص معدل ارتفاع واردات المنتج المعني و الارتفاع في حجمه بطريقة مطلقة أو نسبية و الحصة الممتصة من قبل الواردات المتنامية في السوق الوطنية و التغيرات على مستوى المبيعات و الإنتاج و الإنتاجية و استعمال الإمكانات الإنتاجية و الأرباح و الخسائر و عملية التشغيل".¹

نلاحظ أيضا أن المشرع الجزائري تدارك الأمر وأضاف العوامل الأخرى في تحديد الضرر الجسيم الذي يلحق أو يهدد بإلحاق ضرر كبير بالصناعة المحلية، وبذلك فقد أخذ بنفس أحكام الفقرة 2 من المادة 4 وحسنا فعل.

ثانيا: العلاقة السببية

تعد العلاقة السببية عنصرا جوهريا في التحقيق الذي تقوم به السلطات، ولا بد أن تكون زيادة واردات المنتج المعني مفضيه بصفة مباشرة إلى إحداث ضرر جسيم بالصناعة المحلية، او تهدد بإحداثه للصناعة المحلية.

تهديد بالضرر: الوقوع الوشيك لضرر جسيم،
منتج مماثل: منتج مشابه من كل الجوانب للمنتج المعني، أو غياب مثل هذا المنتج منتج آخر وإن كان غير مماثل في كل الجوانب إلا أنه يتصف بنفس المواصفات المشابهة تماما لمواصفات المنتج المعني.
فرع الإنتاج الوطني: مجموع منتجي منتجات مماثلة أو منافسة مباشرة للمنتج المعني في السوق الوطني، أو من تشكل منتجاتهم المماثلة للمنتج المعني أو المنافسة لها مباشرة نسبة معتبرة من مجموع الإنتاج الوطني لهذه المنتجات.
¹ - القرار الوزاري المؤرخ في 15 محرم عام 1428 الموافق 3 فبراير سنة 2007، يحدد كفاءات وإجراءات تنظيم التحقيق في مجال تطبيق التدابير الوقائية، ج.ر.ج.ش.د. إصدار 28 مارس سنة 2007، العدد، 21، ص 15.

وإذا كانت عوامل أجنبيه اخرى هي التي تسبب الضرر فهذا لا يترتب ولا يعزى إلى هذه الواردات،¹ كارتفاع أسعار الخامات المحلية، أو أجور العمال... إلخ.²

أما التشريعات الوطنية فلم تخرج عن أحكام اتفاق الوقاية، حيث ان المشرع الأردني أخذ بنفس أحكام الاتفاق³، وسلك المشرع المصري نفس النهج⁴، ولم يختلف المشرع الجزائري عن باقي التشريعات حيث نصت المادة 10 من القرار الوزاري⁵ على: "... إلا إذا أثبت التحقيق، بناء على عناصر إثبات موضوعية، وجود علاقة سببية بين تزايد واردات المنتج المعنى والضرر الجسيم أو التهديد بإلحاق ضرر جسيم.

وفي حال العوامل الأخرى تلحق في نفس الوقت، ضررا بفرع الإنتاج الوطني، غير تلك المتعلقة بتزايد الواردات، لا يمكن اعتبار هذا الضرر راجعا لتزايد الواردات. المشرع الجزائري أخذ بنفس الأحكام التي جاءت بها المادة 4 من اتفاق الوقاية.

¹ - الفقرة 2 (ب) من المادة 4 من اتفاق الوقاية.

² - مصطفى سلامة: نفس المرجع، ص 214.

³ - المادة 6 من نظام حماية الإنتاج الوطني لسنة 2000: " على الجهة المختصة التحقيق من أن التزايد في الاستيراد من السلعة المستوردة هو سبب في الضرر البالغ الذي لحق أو يحتل أن يلحق بالمنتجين المحليين أخذة بعين الإعتبار نسبة هذا التزايد وحجمه سواء كان التزايد مطلقا أو نسبيا كقارنة بالإنتاج المحلي

ب. تراعى الجهة المختصة عند تقييم العلاقة السببية بين تزايد المستوردات والضرر على المنتجين المحليين أي عوامل أخرة سببت أو قد تسبب هذا الضرر لتأخذها جميعها بعين الاعتبار في تقييم هذه العلاقة.

⁴ - المادة 81 الاثثة التنفيذية للقانون رقم 161 لسنة 1998 تنص على: تحدد سلطة التحقيق الضرر الجسيم الواقع على الصناعة المحلية استنادا إلى أدلة وبراهين موضوعية ووجود علاقة سببية بين تزايد الواردات وبين الضرر الجسيم أو التهديد بوقوعه ولها في سبيل ذلك أن تتحقق من الأتي:

- 1 وجود تزايد في الواردات من المنتج الخاضع للتحقيق سواء بشكل مطلق أو بالنسبة للإنتاج في مصر .

- 2 أثر تزايد الواردات على وضع الصناعة المحلية بما في ذلك مستوى المبيعات والإنتاج والإنتاجية واستغلال الطاقات والأرباح والخسائر والعمالة والحصة السوقية.

⁵ - القرار الوزاري المؤرخ في 15 محرم عام 1428 الموافق 3 فبراير سنة 2007، يحدد كفيات و إجراءات تنظيم التحقيق في مجال تطبيق التدابير الوقائية.

المطلب الثاني: الالتزام بقواعد التحقيق لإثبات الزيادة في الصادرات

تضمن اتفاقية الوقاية ضوابط تفضيلية كثيرة،¹ تزيد من فعاليتها في حماية الصناعة الوطنية من الضرر الجسيم الذي يلحق بالصناعة المحلية أو التهديد بإحداث أضرار بها نتيجة إزدياد الواردات إلى أراضي دولة عضو أخرى، مع مراعاتها عدم تأثير هذه التدابير على التجارة الدولية.

وسنتطرق في هذا المطلب إلى التحقيق وما يجب أن يتضمنه، بحيث أنه لا يختلف عن تدابير الدفاع التجاري التي سبق وتطرقنا إليها، ثم إلى التدابير الواجب اتباعها لوقف الضرر الجسيم أو تهديد بإحداثه.

الفرع الأول: التحقيق

لا ينبغي أن تطبق التدابير الوقائية إلا بعد أن تقوم السلطات المختصة في البلد العضو المتضرر من إجراء تحقيق، ملتزمة بما جاءت به المادة 10 من أحكام اتفاقية (الجات) 1994، ولا تختلف إجراءات التحقيق في التدابير الوقائية عن جملة الإجراءات المتبعة في التدابير الحمائية السابق التطرق إليها حيث يجب على سلطات التحقيق عند بدءها التحقيق إبلاغ كافة الأطراف المعنية بطريقة علانية، ونفس الأمر بالنسبة لجلسات الاستماع حتى يتمكن كل من المستوردين أو المستوردين والأطراف المعنية من تقديم وجهات نظرهم، حول إمكانية تطبيق التدبير الوقائي يخدم المصلحة العامة.²

ويعد الإبلاغ من وسائل الرقابة التي تمكن الأطراف بمتابعة الخطوات المتعلقة بمسألة الحماية.³

¹ - ناصر دادي عدوان: الجزائر والمنظمة العالمية للتجارة OMC، أسباب الانضمام-النتائج المرتقبة ومعالجتها، دار المحمدية العامة الجزائر، 2003، ص 186.

² - الفقرة 1 من المادة الثالثة من اتفاق الوقاية.

³ - مصطفى سلامة، نفس المرجع، ص 314.

كما أنه على سلطات التحقيق الحفاظ على سرية المعلومات المقدمة إليها على أنها سرية، ولا يمكن الاطلاع عليها من طرف الغير دون موافقة صاحبها، كما يمكن له تقديم ملخص عن غير سرية إذا أمكن تلخيصها¹.

كما أنه قد أوجبت اتفاقية الوقاية على سلطات التحقيق في الدولة المستوردة أن تصدر تقريراً يتضمن النتائج التي تم التوصل إليها بشأن جميع المسائل التي لها صلة بالحماية القانونية وعملياً.

أما التشريعات الوطنية منها المشرع الأردني فقد نص على نفس الأحكام² التي جاءت بها اتفاقية التدابير الحمائية مع بعض الخصوصية حيث أن المشرع الأردني حدد النسبة التي يجب توافرها من مقدمي الطلب لتحريك الشكوى (لا يقل مجموع مقدمي الطلب من السلعة المحلية التي ينتجونها عن 25% من إجمالي الإنتاج المحلي من السلعة).

أما المشرع المصري فقد نص في الفصل الثاني من الباب الأول من اللائحة التنفيذية للقانون رقم 161 لسنة 1998³، على نفس أحكام اتفاق إجراءات التدابير التعويضية.

أما المشرع الجزائري فقد أخذ بنفس الأحكام والتدابير الوقائية التي سبق أن تطرقنا لها، دون أن يحدد أي نسبة لقبول طلب الشكوى، حيث أنه نص في المادة 3¹ بأن يكون الإخطار كل الأطراف المعنية بفتح

¹ - الفقرة 2 من المادة الثالثة من اتفاق الوقاية.

² - من المادة 11 إلى المادة 17 من نظام حماية الانتاج الوطني رقم 55 لسنة 2000 المنشور على الصفحة 4526 من عدد الجريدة الرسمية رقم 4465 بتاريخ 2000/11/16 صادر بموجب المادة 14 من قانون حماية الانتاج الوطني رقم 4 لسنة 1998 .

³ - المواد من 7 إلى المادة 9 من اللائحة التنفيذية للقانون رقم 161 لسنة 1998 بشأن حماية الاقتصاد القومي من الاثار الناجمة عن الممارسات التجارية الضارة في التجارة الدولية، ص52.

التحقيق بإعلان في الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية، وحسن فعل المشرع الجزائري بإخطاره الأطراف المعنية بالتحقيق عن فتحه بإعلانه في الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية الديمقراطية حتى يعطيها شفافية أكثر في موضوع إخطار الأطراف.

كما نصت المادة 26² على الحفاظ على سرية المعلومات المقدمة من المستورد على أنها سرية دون إذنه، كما يمكن للمستورد إن أمكن من تقديم ملخص غير سري لتمكن الأطراف الأخرى للاطلاع عليه.

من خلال ما سبق التطرق إليه نستشف أن المشرع الجزائري أخذ بنفس أحكام اتفاق الإجراءات والتدابير الوقائية.

الفرع الثاني: تطبيق التدابير الوقائية

الحفاظ على المصالح التجارية للدول المستوردة من الواردات وضع اتفاق الاجرائيه الوقائية مجموعة من التدابير لحماية الصناعة المحلية من هذه الواردات التي تلحق أضرارًا جسيمة بها أو تهدد بإلحاقها، و أي إجراء مخالف تتخذه سلطات البلد المستورد يعد تجاوز من جانبها و مخالف لأحكام الاتفاق،³ يجب أن تطبق التدابير الوقائية على منع الضرر الخطير أو لمجابهة تأثيراته، و عند لجوء الدول المستوردة

¹ - المادة 3 من القرار المؤرخ في 15 محرم عام 1428 الموافق 3 فبراير سنة 2007، يحدّد كفيات و إجراءات تنظيم التحقيق في مجال تطبيق التدابير الوقائية ج،ر،ج،ج، العدد 21، ص15.

² - المادة 6 المادة 3 من القرار الوزاري المؤرخ في 15 محرم عام 1428 الموافق 3 فبراير سنة 2007، يحدّد كفيات و إجراءات تنظيم التحقيق في مجال تطبيق التدابير الوقائية ج،ر،ج،ج، العدد 21، ص15.

³ - على إبراهيم: نفس المرجع، ص 259

إلى استخدام القيود الكمية كتدابير وقائية لتقليل الواردات لابد لها أن تراعي بأن لا تؤدي هذه القيود إلى تخفيض الكمية المستوردة من المنتج عن معدلاتها خلال 3 سنوات تتوافر عنها إحصاءات.¹

عندما يكون هنالك توزيع بين البلدان الموردة، فإنه يجوز للدولة المطبقة لهذا التدبير للحد من الواردات حسب الاتفاق بشأن توزيع هذه الحصص على كافة الأعضاء ذوي مصلحة جوهرية في توريد المنتج المعني، وإذا ما تعذر عليه إتباع هذه الطريقة، فيقوم بتوزيع الحصص على الأعضاء ذوو المصلحة الجوهرية على أساس نسبة ما ورده هؤلاء الموردون إليه من مجموع كمية أو قيمة الواردات من المنتج خلال فترة تمثيلية سابقة.²

كما أن اتفاق التدابير الوقائية أجازت لأي عضو أن يخرج عن أحكام تطبيق توزيع الحصص وقيده بشرط دخوله مشاورات مع اللجنة الوقاية ويقدم لها ما يلي:

1. دليل واضح بأن الواردات من بعض الأعضاء ازدادت بدرجة غير تناسبية نسبة إلى مجموع الزيادة في الواردات من هذا المنتج خلال الفترة التمثيلية.
2. ان دوافع الخروج عن تطبيق توزيع الحصص لها مبرراتها.
3. شروط الخروج هي واحدة لجميع موردي المنتج المعني.³

¹ - محمد عبيد محمد محمود: ص 706

² - الفرع أ من فقرة 2 من المادة 5 من إتفاق التدابير الوقائية.

³ - الفرع ب من الفقر 2 من المادة 5 من إتفاق تدابير الوقائية.

الفرع الثالث: التدابير المؤقتة

هي التدابير الوقائية المؤقتة التي يمكن أن يطبقها العضو في الظروف الاستثنائية و الحرجة التي ينجم عنها التأخير في اتخاذها إلى إلحاق ضرر يتعذر إصلاحه، و لا يمكن أن يتم فرض التدابير الوقائية من قبل الدولة المستوردة بناء على تخمينات أو تكهنات، بل لابد أن تكون مبنية على قرار بوجود دليل واضح ناتج عن بحث أولي بأن زيادة الواردات قد ألحقت ضرراً كبيراً أو تهدد بإلحاقه، دون أن تتجاوز مدة سريان التدابير المؤقتة 200 يوم، تكون على شكل زيادات تعريفية، وفي حالة ثبت التحقيق أن زيادة المستوردات لم تلحق أو تهدد بإلحاق ضرر بالصناعة المحلية يتم إرجاعها إلى دافعيها.¹

أما التشريعات الوطنية فقد حذت نفس منحى اتفاق الوقاية و أخذت بنفس الأحكام والتدابير المؤقتة التي جاء بها، فالمشرع الأردني أخذ بنفس أحكام اتفاق تدابير الوقاية وحدد الشكل الذي يتم من خلاله استيفاء التعريفية يكون عن طريق تأمين نقدي أو بكفالة مصرفية لمصلحة السلطة الجمركية²، إذا تقرر إلغاء إجراءات الحماية الاستعجالية ترد المدفوعات إلى دافعيها³، و المشرع المصري أخذ بنفس أحكام اتفاق التدابير الوقائية كما وردت⁴، أما المشرع الجزائري فسلك نفس منهج جل التشريعات الوطنية و نص في

¹ - المادة 6 من نفس الاتفاق.

² - المادة 20 من نظام حماية الإنتاج الوطني الأردني رقم 55 لسنة 2000 المنشور على الصفحة 4526 من عدد الجريدة الرسمية رقم 4465 بتاريخ 2000/11/16 صادر بموجب المادة 14 من قانون حماية الإنتاج الوطني رقم 4 لسنة 1998، ص14.

³ - تنص المادة 24 من نظام حماية الإنتاج الوطني الأردني رقم 55 لسنة 2000 على أنه: "إذا قرر مجلس الوزراء رفض الحماية يبلغ الوزير من قدم الطلب بذلك ويخطر لجنة الحماية بهذا القرار ويتم إلغاء أي إجراء حماية عاجلة تم اتخاذها ورد التأمينات النقدية وإعادة الكفالة المصرفية.

⁴ - المادة 82 و 83 من نفس اللائحة التنفيذية لجمهورية مصر العربية

الفصل الثالث المعنون "التدابير الوقائية المؤقتة" في المواد من 8 إلى 10 من المرسوم التنفيذي 05-220 على نفس أحكام اتفاق تدابير الوقاية.¹

الفرع الرابع: مدة التدابير المؤقتة وإعادة النظر فيها

إن حفاظ اتفاق التدابير الوقائية على حرية التجارة الدولية وضع عدة شروط على الأعضاء التقييد بها عند فرض الإجراءات الوقائية،² لذلك لا يطبق العضو تدابير الضمانات إلا لفترة زمنية ضرورية لمنع إلحاق الضرر الخطير أو لمعالجته و لتيسير التكييف الهيكلي، دون أن تتعدى هذه الفترة 4 سنوات، إلا إذ قررت السلطات المختصة في البلد المستورد، أنها لا زالت بحاجة لها لمنع الضرر الخطير أو لمعالجته³، و يحظر أن يتجاوز تطبيق التدبير الوقائي بما فيها فترة تطبيق التدبير المؤقت و ما تلاها من التطبيق الأولي وما يليها من تمديدات عن 8 سنوات.⁴

إذا طبقت الدولة المستوردة تدابير وقائية تزيد مدتها عن سنة واحدة، فيجب عليها أن تحررها تدريجيا على فترات منتظمة، وإذا تجاوزت مدة التدبير ثلاث سنوات عليها أن تعيد النظر فيه ،في موعد لا يتجاوز منتصف مدة التدبير، ويتعين على الدولة المستوردة أن تسحبه أو تزيد من سرعة التحرير عند الاقتضاء.

¹ - مرسوم تنفيذي رقم 05-220 مؤرخ في 15 جمادى الأولى عام 1426 الموافق 22 يونيو سنة 2005 يحدد شروط تنفيذ التدابير الوقائية و كفاءتها، ج.ر.ج.ج، العدد 43، ص7.

² - مصطفى سلامة: نفس المرجع، ص 218.

³ - المادة 7 من اتفاق التدابير الوقائية.

⁴ - الفقرة 3 من المادة 7 من اتفاق التدابير الوقائية.

لا يمكن إعادة تطبيق التدابير الوقائية على المنتج المستورد سبق وأن كان محل هذه التدابير الوقائية بعد نفاذ اتفاقية المنظمة العالمية للتجارة لفترة لا تقل عن سنتين¹، ولكن يمكن للدولة المستوردة من إعادة تطبيق تدبير وقائي الذي تبلغ مدته 180 يوماً أو أقل على المنتج المستورد في الحالتين التاليتين:

- إذا مرت سنة على فرض التدبير على المنتج.
 - إذا لم يتم فرض التدبير الوقائي على المنتج ذاته أكثر من مرتين خلال فترة 5 سنوات سابقة.²
- وأخذ اتفاق الوقاية في عين الاعتبار المصالح التجارية الداخلية للدول الأعضاء من خلال اللجوء إلى استخدام إجراءات مؤقتة لوقف الضرر أو التهديد لحدوثه، دون أن يهمل عن مبادئ المنظمة العالمية للتجارة في تحرير التجارة الدولية، لذا منع أي عضو من أن يفرض قيوداً تطوعية على الصادرات أو الترتيبات لتنظيم السوق أو أي تدبير مشابه آخر سواء على الجانب التصديري أو الاستيرادي أو أن يفرضها ويبقي عليها.³

كما أن التدابير النافذة عند دخول اتفاق المنظمة العالمية للتجارة وجب تصفيتها وفق جدول زمني يقدمه كل عضو إلى لجنة الوقاية خلال 180 يوماً من نفاذ اتفاقية المنظمة العالمية للتجارة ولا تتعدى 4 سنوات، ويمكن للعضو من الحصول على استثناء تدبير واحد لكل عضو مستورد، بعد موافقة لجنة الوقاية بعد 90 يوم من تاريخ نفاذ الاتفاقية وتنتهي في 31 ديسمبر 1999.⁴

¹ - الفقرة 5 من المادة 7 من اتفاق الوقاية.

² - الفقرة 6 من المادة 7 من اتفاق الوقاية.

³ - على إبراهيم: نفس المرجع، ص 260.

⁴ - DAVID Roca, « Le démantèlement des entraves aux commerces mondial et intracommunautaire », (Droit communautaire et de l'OMC comparés), Edition L'Harmattan, TOME 2, p 48.

أما التشريعات الوطنية فقد أخذت صفة عامة بأحكام التدابير النهائية الواردة في اتفاق الوقاية مع بعض الخصوصية فالمشرع الأردني أخذ بأحكام اتفاق التدابير الوقائية بصفة عامة وهذا في المواد من 27 إلى 30 و انفرد ببعض الخصوصية في مدة تطبيق إجراء الحماية حيث أنه أعتمد مدة 10 سنوات¹ عوض 8 سنوات التي جاء بها الاتفاق، أما المشرع المصري فقد سلك نفس مسلك المشرع الأردني وأخذ بنفس الأحكام²، أما المشرع الجزائري فلم ينحى نفس منحى المشرع الأردني و المصري و إكتفى بالأخذ بالأحكام الواردة في اتفاق التدابير الوقائية، ونص عليها في الفصل الرابع المعنون مدة تطبيق التدابير الوقائية و مراجعتها من المادة 11 إلى المادة 17 و بهذا فقد طابق تشريعه مع أحكام اتفاق تدابير الوقاية المتعلقة بالتدابير النهائية و حسنا فعل.

الفرع الخامس: المعاملة التفضيلية للدول النامية

ميز اتفاق الوقاية كغيره من اتفاقيات نظام الدفاع التجاري البلدان النامية بمعاملة خاصة، تتمثل في إعفاء منتجاتها من تطبيق أحكام اتفاق التدابير الوقائية من قبل الدول الأعضاء في المنظمة العالمية للتجارة إذا كانت حصتها من الواردات من المنتج المستورد من قبل البلد العضو لا تتجاوز 3% ولم تتجاوز نسب الواردات من مجموع الدول النامية الأعضاء ما نسبته 9% من إجمالي مستوردات المنتج المعني³.

كما أنه منحها ميزة أخرى تتعلق بفترة تمديد الإجراءات الوقائية، حيث أن الاتفاق مكن الدول النامية في مراعاة ظروفها الاقتصادية والحفاظ على مصالحها التجارية من فترة تمديد تصل إلى مدة سنتين تضاف

- فقرة ب من المادة 27 من من نظام حماية الإنتاج الوطني الأردني رقم 55 لسنة 2000 المنشور على الصفحة 4526 من عدد الجريدة الرسمية رقم 4465 بتاريخ 2000/11/16 صادر بموجب المادة 14 من قانون حماية الإنتاج الوطني رقم 4 لسنة 1998.

²- المادة 84 من نفس اللائحة التنفيذية للمملكة الهاشمية الأردنية.

³- الفقرة 1 من المادة 9 من اتفاق التدابير التعويضية.

إلى مدة ثمانية لتصبح بذلك عشر سنوات،¹ بخلاف الدول المتقدمة التي منحها الاتفاق مدة خمس سنوات.²

كما يمكن للبلدان النامية من إعادة تطبيق تدابير الوقائية على منتج معين سبق و كان محلا لتدبير وقائية سابقة، بعد فترة زمنية تعادل نصف تلك المدة التي سبق أن طبق فيها، ولكن بشرط ألا تقل فترة عدم التطبيق عن عامين.³

أما التشريعات الوطنية التي تناولناها بالدراسة فهي من البلدان النامية، التي تشملها أحكام اتفاق التدابير الوقائية ، فالمشرع الأردني لم يتطرق إلى المعاملة التفضيلية للبلدان النامية و نفس الشيء بالنسبة للمشرع المصري، أما المشرع الجزائري فقد حذا حذو اتفاق التدابير الوقائية و نص في المادة 18 من مرسوم تنفيذي رقم 05-220 تنص على : " لا يطبق تدبير وقائي على منتج مستورد من بلد نام، طالما لم يتجاوز حجم الواردات من المنتج المعني 3% من حجم الواردات الإجمالية ، بشرط أن لا تساهم هذه الواردات التي تقل عن 3% و القادمة من البلدان النامية مجتمعة، في أكثر من 9 % من الواردات الإجمالية للمنتج المعني".⁴

¹ - الفقرة 2 من المادة 9 من نفس الاتفاق.

² - علي إبراهيم: نفس المرجع، ص 261.

³ - أسماء مولاي، نفس المرجع، ص 127 وما بعدها.

⁴ - مرسوم تنفيذي رقم 05-220 مؤرخ في 15 جمادى الأولى عام 1426 الموافق 22 يونيو سنة 2005 يحدد شروط تنفيذ التدابير الوقائية و كفاءتها، ج.ر.ج.ج، العدد 43، ص 9.

الخاتمة

تمكنت المنظمة العالمية للتجارة منذ نشأتها من إعطاء بعد آخر للعلاقات الاقتصادية الدولية مما كانت عليه حيث ازداد انفتاح و توسع الأسواق التجارية الدولية بشكل لم تشهده من قبل، و ثم استحدثت آليات قانونية للنظر في القضايا و النزاعات التجارية التي تنشأ بين الدول الأعضاء، مما عزز ثقة الدول بها دفع بها للعضوية و الانضمام إليها عن طريق دخول في مفاوضات الانضمام للاستفادة و الاستئثار بالمزايا التي تقدمها للدول الأعضاء.

إن التحرر التجاري الذي حققته المنظمة العالمية للتجارة وفتح الأسواق لم يكن بالأمر الهين نظرا لتعدد المسائل التجارية وأخذها حيزا كبيرا في السياسة المحلية و الخارجية للدول الأعضاء، و لجوء بعضها إلى ممارسات تجارية غير مشروعة وخاصة من الدول المتقدمة، لذا عمدت الدول الأطراف في جولة أوروغواي الشهيرة إلى سد كل الثغرات و النعرات التي كانت تعترض التجارة الدولية في هذا الشأن من خلال وضع نظام الدفاع التجاري أكثر تفصيلا و دقة عن سابقه.

من خلال دراسة موضوع انسجام قواعد نظام الدفاع التجاري و قانون المنظمة العالمية للتجارة توصلت إلى النتائج التالية:

1. أن تحرير التجارة الدولية لم يأت دفعه واحدة بل كان بالتدرج وعلى مراحل ويتضح ذلك من خلال جولات مفاوضات (الجات) 1947 و المفاوضات التي تلت انشاء المنظمة العالمية للتجارة، و تطور التجارة الدولية الكبير الذي تشهده التجارة الدولية وتسعى المنظمة لاحتواء جميع المسائل و القضايا التجارية في كنفها لتنظيمها بضوابط و أحكام قانونية التي تتماشى معها، لضمان استمرارية واستقرار التجارة الدولية.

2. ازدياد المنافسة التجارية بين الدول و بالأخص المتقدمة، دفعها إلى انتهاج سياسات تجارية غير مشروعة تتمثل في الإغراق و الدعم و زيادة الصادرات، تعد من قبيل الممارسات التجارية غير المشروعة المضرة بمصالح الدول الأعضاء في المنظمة، و الإغراق من أكثر هذه الممارسات انتشارا، لذا تم التطرق إليه في عدة جولات من (الجات) 1947، وهذا نظرا لما ينجر عنه من عراقيل و تقييد للتجارة الدولية، غير أن الدعم لا يقل خطورة عنه و يشتركان في العديد من النقاط، أما زيادة الواردات فتعد أقل هذه الممارسات استعمالا ولا ينجم عنه ضرر بالخطورة التي ينجم عن سابقه متى لم يتم محاربتة.

3. تدعيم جهاز تسوية المنازعات بآليات قانونية جديدة تشبه إلى حد كبير تلك المعتمدة في النظام القضائي تتماشى و تطورات التجارة الدولية، لتمكينه من التعامل مع القضايا والمسائل المطروحة عليه، مع إعطاء قراراته الصفة الإلزامية للدول الأعضاء و يجب عليها الامتثال لها.

4. أخذ المنظمة العالمية للتجارة بعين الاعتبار المصالح المحلية للدول الأعضاء من الممارسات التجارية غير المشروعة، من خلال وضع ثلاث اتفاقيات أطلق عليها نظام الدفاع التجاري و تضم كل من اتفاق مكافحة الإغراق و اتفاق الدعم و الإجراءات التعويضية، واتفاق الوقاية، وتكون موحدة لجميع الدول الأعضاء وتعتمدها وتكيف تشريعاتها المحلية وفق الأحكام الواردة فيها، وتلغي الأحكام التي تتعارض وما جاءت به الاتفاقيات.

5. النظام الدفاع التجاري للمنظمة العالمية للتجارة كفيل للحقوق وضامن للممارسة التجارية عادلة بين الدول الأعضاء، ويهدف إلى زيادة الثقة المتبادلة بين الأعضاء، ويعد سنداً ودعامةً للدول خاصة النامية منها والأقل نمو لحماية اقتصادياتها من الممارسات التجارية الضارة الناجمة عن المنافسة غير المشروعة.

6. نستج من أحكام الاتفاقيات نظام الدفاع التجاري للمنظمة العالمية للتجارة أنها ليست ملزمة للدول الأعضاء وتأخذ بنفس أحكامها وتطابقها في تشريعاتها الوطنية دون أي تغيير أو تعديل، وهذا ما التمسناه خلال دراستنا للاتفاقيات (مكافحة الإغراق، الدعم والإجراءات التعويضية، و الوقاية) حيث لاحظنا أن نسب تحديد الضرر المتبناة من قبل الدول تختلف عن الأحكام نظام الدفاع التجاري للمنظمة العالمية للتجارة، ولا تختلف النسب في التشريعات الوطنية إلا على بعضها كما هو الحال بالنسبة للتشريع الأمريكي وهذا بدافع حماية المصالح المحلية.

7. ويتضح أيضا من الدراسة أن الدول الأعضاء في المنظمة العالمية للتجارة لا يمكن لها أن تقوم باتخاذ اي تدبير من التدابير من تلقاء نفسها ضد أي منتج مستورد لمجرد أن هذا المنتج ينجم عنه أضرار بالصناعة المحلية بل لا بد أن تبني ادعائها على أدلة إيجابية وتباشر الإجراءات المنصوص عليها وفقا لأحكام اتفاقيات المنظمة العالمية للتجارة.

8. كما نستخلص أن اتفاقيات الدفاع التجاري للمنظمة العالمية للتجارة لا تعتبر الممارسات التجارية غير مشروعة يتوجب تطبيق إجراءات مكافحتها ما لم تتعدى نسبة الضرر المنصوص عليها، ولا يمكن لأي دولة أن تفرض إجراءات الدفاع التجاري إذا كانت النسب أقل مما ورد في أحكام الاتفاقيات.

9. مما نستنتجه بخصوص نظام الدفاع التجاري الجزائري، أن المشرع الجزائري سعى إلى تكيف منظومته وفقا لقوانين المنظمة العالمية للتجارة، ويظهر من أحكام الاتفاقيات أنه لم يكلف نفسه عناء التفصيل فيها أو إضفاء خصوصية عليها، بحيث لم يراعى المصلحة الوطنية ولا خصوصية الاقتصاد الجزائري الناشئ.

10. كما نلاحظ تطابقا بالنسبة لتأييد فتح التحقيق من قبل السلطات، أي أنه لا يمكن فتح تحقيق في ممارسة تجارية غير مشروعة إذا لم يتم تأييد الطلب من قبل المنتجين المحليين ولا بد

أن يشكوا الأغلبية و أن يشكوا نسبة معينة من انتاج المنتج المحليين من المنتج المشابه لدفع الضرر عن هذه الممارسات.

11. أن استفادة الدول النامية من المعاملة التفضيلية تختلف من اتفاق الى آخر حيث نستشف أنها تتعدم في اتفاق مكافحة الإغراق التي تكون عبارة عن مساعدات فنية أو إجرائية، عكس اتفاق الدعم والإجراءات التعويضية واتفاق الوقاية.

أما فيما يخص التوصيات و الإقتراحات فقد خلصنا إلى:

12. نلاحظ أن اتفاقيات المنظمة العالمية للتجارة لم تقيد الدول الأعضاء بالأخذ بأحكام اتفاقيات الدفاع التجاري كما وردت في تشريعاتها الداخلية، بل مكنتها من استخدام سلطتها التقديرية في اعتماد الاحكام خاصة تتلاءم وخصوصياتها المحلية، وهذا ما يؤدي إلى التناقض واللبس في أحكام المنظمة العالمية للتجارة، وعليه لابد على المنظمة العالمية للتجارة ان تزيل هذا التناقض، إلا ما تعلق بالمواضيع التي تخص سيادة الدولة.

13. يجب على الدول الأعضاء في المنظمة أن تطابق تشريعاتها الداخلية بنفس ما جاءت به اتفاقيات الدفاع التجاري خاصة في شقها المتعلق بتحديد الضرر الناجم عن الممارسات التجارية غير المشروعة، فلا يمكن أن تختلف نسبة الضرر من دولة إلى أخرى، لأن ذلك يعد نوعاً من الحماية المقننة داخل المنظمة العالمية للتجارة.

14. المعاملة التفضيلية للدول النامية التي منحها نظام الدفاع التجاري للمنظمة العالمية للتجارة واعتمدها الدول الأعضاء، تعد من الناحية الاقتصادية التجارية غير كافية لهذه الدول وخاصة أنها قيدت بمدة زمنية محددة، ولا تتماشى مع تطلعاتها و مستويات نموها

الاقتصادي، و بالتالي فهي محدودة ولا يمكن لهذه الدول أن تقاوم المنافسة الشرسة للدول المتقدمة.

15. المعاملات التجارية الدولية تتطلب السرعة وبالأخص في سلع سريعة التلف لذلك لابد أن تقلص الفترات الزمنية لإجراء المشاورات.

16. إن انضمام الجزائر حتمية لا مفر منها بحيث لا يمكن لها أن تبقى منعزلة، لذا لابد لها أن تتدارك هذا التأخير وتعمل على انضمامها إليها، مستفيدة من تجربة الدول التي سبقتها، وتأخذ في عين الاعتبار مصالحها المحلية، مقتديه في ذلك بتشريعات دول الاعضاء الأخرى.

17. كما يمكننا أن نقترح على المشرع الجزائري أن يوضح الاختصاص القضائي ويتدارك الأمر ولا يعتمد على النصوص العامة لأن اغلب من سيتعامل معهم في قضايا الدفاع التجاري أشخاص أجنب متمرسين، وحفاظا على الحقوق الوطنية، يجب أن يضبط ذلك بنصوص خاصة.

قائمة المراجع

أولاً: باللغة العربية

1: الكتب العامة

1. إبراهيم أحمد خليفة: النظام القانوني لمنظمة التجارة العالمية دراسة نقدية، دار الجامعة الجديدة طبعة 2008.
2. إبراهيم العيسوي: الغات و أخواتها النظام الجديد للتجارة العالمية و مستقبل التنمية العربية، مركز دراسات الوحدة العربية، بيروت طبعة الأولى 1995.
3. إبراهيم بن ناصر الناصر: منظمة التجارة العالمية وأثارها الثقافية (الحالة السعودية)، دار طبعة، 2007.
4. أحمد جامع: اتفاقات التجارة العالمية، وشهرتها (الجات) ، الجزء الأول، دار النهضة العربية، 2001.
5. أسماء مولاي، النظام الجمركي في ظل قانون التجارة الدولية، دار الهومة، طبعة 2013.
6. اوليفيه بلين: منظمة التجارة العالمية، المركز العالمي لدراسات و أبحاث الكتاب الأخضر، دار الكتاب، الطبعة الأولى 2005.
7. بها جيرات لال داس: منظمة التجارية العالمية دليل الإطار العام للتجارة الدولية، دار المريخ، المملكة العربية السعودية، 2006.
8. جابر فهمي عمران: المنافسة في منظمة التجارة العالمية تنظيمها-حمايتها-دراسة مقارنة القانون الأمريكي -الاتحاد الأوروبي-القانون المصري، دار الجامعة الجديدة، طبعة 2011.
9. جابر فهمي عمران: منظمة التجارة العالمية (نظامها القانوني و دورها في تطبيق اتفاقات التجارة العالمية، دار الجامعية الجديدة للنشر، طبعة 2009.

10. جلال وفاء مجدين: تسوية منازعات التجارة الدولية في إطار إتفاقيات (الجات)، دار الجامعة الجديدة للنشر، طبعة 2002.
11. جمعة سعيد سرير: النظام القانوني لمنظمة التجارة العالمية، دار النهضة العربية، طبعة الثانية 2013.
12. حشيش عادل أحمد: العلاقات الاقتصادية الدولية، دار الجامعة الجديدة للنشر، طبعة 2000.
13. زينب عوض الله وسوزي عدلي ناشد: مبادئ الاقتصاد السياسي، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت 2007.
14. زينب عوض الله، العلاقات الاقتصادية الدولية، الفتح للطباعة والنشر، الاسكندرية، 2003.
15. سامية فلياشي: الانتقال من GATT إلى OMC وأثرها في اقتصاديات الدول النامية، شركة دار الأمة، الجزائر، 2013.
16. سمير اللقمانى: منظمة التجارة العالمية اثارها السلبية والإيجابية على اعمالنا الحالية و المستقبلية بالدول الخليجية و العربية، طبعة الاولى 2004.
17. سمير صارم: معركة سياتل حرب من أجل الهيمنة، دار الفكر. بيروت 2000.
18. سهيل حسن الفتلاوي: موسوعة المنظمات الدولية (نظرية المنظمة الدولية الجزء الأول)، الحامد، الطبعة الأولى، 2011.
19. سهيل حسين الفتلاوي: منظمة التجارة العالمية، دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان، 2006.
20. شبلي أمل محمد: الحد من البات الاحتكار منع الإغراق والاحتكار من الوجة القانونية، الإسكندرية، دار الجامعة الجديدة، 2006.
21. صالح أبو بكر على أحمد: دور المنظمات الدولية والإقليمية في العلاقات الدولية، دار النهضة العربية، القاهرة، 2006.

22. طالب حسن موسى: الموجز في قانون التجارة الدولية، الدار العلمية الدولية ومكتبة دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان، طبعة السابعة.
23. عادل مهدي: عولمة النظام الاقتصادي العالمي ومنظمة التجارة العالمية، الدار المصرية اللبنانية للنشر، مصر .
24. عبد السلام صالح عرفة: المنظمات الدولية والإقليمية، الدار الجماهيرية للنشر والتوزيع والإعلان، بنغازي، 1999.
25. عبد المطب عبد الحميد: (الجات) اليات منظمة التجارة العالمية (من أوروغواي لسياتل وحتى الدوحة) دار الجامعية 2005.
26. عبد الواحد العفوري: العولمة و(الجات) -التحديات والفرص-مكتبة مدبولي، القاهرة، سنة 2000.
27. عبد الواحد محمد الفار: طبيعة القاعدة الدولية الاقتصادية في ظل النظام الدولي القائم، دار النهضة العربية، القاهرة، 1985.
28. عدنان شوكت: اتفاقيات (الجات) الدولي، الراجون دوما.... والخاسرون دوما، طبعة دار المستقبل، دمشق سنة 1996.
29. على إبراهيم: منظمة التجارة العالمية، جولة أوروغواي وتقنين نهج العالم الثالث، دار النهضة العربية، القاهرة، طبعة 1997.
30. عمر سعد الله: قانون التجارة الدولية النظرية المعاصرة، دار هومة، طبعة الأولى 2007.
31. فاضل على مثنى: الاثار المحتملة لمنظمة التجارة العالمية على التجارة الخارجية والدول النامية، طبعة 2000.
32. محفوظ لشعب: المنظمة العالمية للتجارة، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2007.

33. محمد عبد العزيز عجمية: اقتصاديات التجارة الخارجية، طبعة 5، دار الجامعات المصرية للنشر والطبع والتوزيع، الإسكندرية، 1964.
34. محمد عبد الله شاهين محمد: أصول علم الاقتصاد والحل الأمثل للمشكلة الاقتصادية من المنظور الاسلامي، دار حميثرا للنشر والترجمة.
35. محمد عبيد محمد محمود: منظمة التجارة العالمية، ودورها في تنمية اقتصاديات الدول الإسلامية، دار الكتب القانونية.
36. محمود محمد أبو العلا: (الجات) (النصوص الكاملة للاتفاقية العامة للتعريفات والتجارة والقرارات المصدرة لها في مصر، دار الجميل.
37. محمود محمد أبو العلا: نظم التجارة الدولية، دار الجميل، 2011.
38. مروك نصر الدين: تسوية المنازعات في إطار منظمة التجارة العالمية OMC، دار الهومة، الجزائر، الطبعة الأولى 2005
39. مصطفى سلامة: منظمة التجارة العالمية (النظام الدولي للتجارة الدولية)، دار الجامعة الجديدة، الطبعة الأولى، 2006.
40. منجد الطلاب: نظر فيه ووقف على ضبطه فؤاد افرام البستاني، طبعة الثانية، منشورات المطبعة الكاثوليكية، بيروت 1956، باب الغين.
41. ناصر دادي عدوان: الجزائر والمنظمة العالمية للتجارة OMC، أسباب الانضمام-النتائج المرتقبة ومعالجتها، دار المحمدية العامة، الجزائر، 2003.
42. نبيل حشاد: (الجات) و مستقبل الاقتصادي العالمي والعربي، دار النهضة العربية، القاهرة، 1995.

43. نيكولا أشرف شالي: الجوانب القانونية للمفاوضات في المعاهدات الدولية، ايتراك للطباعة والنشر والتوزيع، القاهرة، 2014.

2: الكتب المتخصصة

1. إياد عصام الحطاب، مكافحة الإغراق التجاري التدابير القانونية في القوانين والاتفاقيات الدولية، دار الثقافة، الطبعة الأولى، عمان، 2011.

3: الرسائل والمذكرات

1. بن عطية لخضر، الضمانات القانونية لمكافحة الإغراق في ظل المنظمة العالمية للتجارة، رسالة دكتوراه، 2012-2013، كلية الحقوق، جامعة الجزائر.

2. كعباش عبد الله، الحماية الوطنية والدولية للاستثمار الأجنبي وضمانه من المخاطر غير التجارية في الدول النامية، مذكرة لنيل شهادة الماجستير، فرع القانون الدولي والعلاقات الدولية، كلية الحقوق، جامعة الجزائر، 2002.

3. محمد الشحات الجندي، وسائل تسوية المنازعات الدولية (بحث مقدم لمؤتمر أثر اتفاقية (الجات) على اقتصاديات الدول الإسلامية)، القاهرة، جامعة الأزهر مركز صالح كامل للاقتصاد الإسلامي، دون تاريخ نشر.

4. يونس إيهاب محمد، سياسات الإغراق في ظل أوضاع الاقتصاد المصري، دراسة نظرية وتطبيقية، أطروحة دكتوراه غير منشورة جامعة المنصورة مصر 2002-2003.

4: المقالات والمدخلات

1. توفيق رايس، الغراء والتنمية والتخلف، مجلة الأهرام الاقتصادي، العدد 1198، 30 ديسمبر 1991م.
2. جمعه محمد محمد عامر، ولادة منظمة التجارة العالمية وأهم انعكاسات ذلك على الاقتصاديات العربية، مجلس الغرف التجارية والصناعية، الرياض، يناير 1995.
3. دراسة المنظمة القانونية الاستشارية لآسيا وإفريقيا (AALCO) المركز المصري للدراسات الاقتصادية، قضايا اقتصادية، ماي 2008.
4. زياد محمد حمود عبد الله السبعوي، التحكيم التجاري ما بين الشريعة و القانون (دراسة مقارنة)، مركز القومي للإصدارات القانونية، طبعة 2014.
5. السيد حسن البدرابي، "تسوية المنازعات في إطار منظمة التجارة العالمية" ندوة "الويبو" الوطنية المتخصصة للقضاة والمدعين العامين والمحامين، من تنظيم المنظمة العالمية للملكية الفكرية (WIPO) بالتعاون مع وزارة الصناعة والتجارة صنعاء، اليمن 12-13 يولييه/ تموز 2004.
6. صلاح الدين بوجلال، خصوصية التعويض في شكاوى الانتهاك في قانون منظمة التجارة العالمية، دفاقر السياسة و القانون عدد 5، جوان 2011
7. صلاح عبد البديع شلبي، العضوية في منظمة التجارة العالمية و تنفيذ الاتفاقيات التجارية الدولية، كتاب الأهرام الاقتصادي، العدد 123، القاهرة 1998
8. فيليب إيفانس، وجيمس والش: دليل وحدة أبحاث الإكونومست إلى الاتفاقية العامة للتعريفات و التجارة "جات": منظمة التجارة العالمية، الطبعة الاولى 1995.

9. محمد الشحات الجندي، وسائل تسوية المنازعات الدولية (بحث مقدم لمؤتمر أثر اتفاقية (الجات) على اقتصاديات الدول الإسلامية)، القاهرة، جامعة الأزهر مركز صالح كامل للاقتصاد الإسلامي، دون تاريخ نشر.
10. محمد حسام محمود لطفي، منازعات الملكية الفكرية أمام منظمة التجارة العالمية، المؤتمر الدولي حول " حسم المنازعات بمقتضى اتفاقات منظمة التجارة العالمية " مركز القاهرة الإقليمي للتحكيم التجاري الدولي 21 . 22 أكتوبر 2000
11. محمد طوبا أونغون، منظمة التجارة العالمية وبعض القضايا الهامة فيما يتعلق بالتجارة السلعية العالمية، مجلة التاون الاقتصادي بين الدول الإسلامية، 2003.
12. العامة للتعرفة والتجارية (الجات) GATT، دفاتر السياسة والقانون، العدد الثالث عشر/جوان 2015.
13. مغاوري شلبي، مؤتمر هونج كونج: سياسة ترحيل الأزمات، مجلة السياسة الدولية، العدد 163 ، القاهرة، يناير 2006 .

5: الاتفاقيات

1. اتفاق الدعم والإجراءات التعويضية
2. اتفاق الوقائية
3. اتفاق مكافحة الإغراق
4. اتفاقية الجوانب المتصلة بالتجارة في حقوق الملكية الفكرية
5. اتفاقية العامة للتعريفات الجمركية والتجارة 1947
6. إتفاقية مراكش منشأة للمنظمة العالمية للتجارة.

7. التقنين الأفريقي الموحد لمكافحة الإغراق (اتفاقية ابوجا)، تحت رقم 09 في 23 ماي 2003.

6: القوانين

1. أمر رقم 03-04 مؤرخ في 19 جمادى الأولى عام 1424 الموافق 19 يوليو سنة 2003،

يتعلق بالقواعد العامة المطبقة على عمليات استيراد البضائع، الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية/

العدد 43 .

2. قانون حماية الإنتاج الوطني رقم (21) لسنة 2004 المنشور في الجريدة الرسمية رقم 4662

تاريخ 2004/6/1 للمملكة الأردنية الهاشمية.

3. القانون رقم 09/08 المؤرخ في 18 صفر عام 1429 25 فبراير 2008، يتضمن قانون

الإجراءات المدنية والإدارية، الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية، عدد 21،

الصادر في 17 ربيع الثاني عام 1429 الموافق 23 أبريل 2008.

4. القانون رقم 98-10 مؤرخ في 29 ربيع الثاني عام 1419 الموافق 22 غشت سنة 1998،

يعدّل ويتم القانون رقم 97-07 المؤرخ في 26 لشعبان عام 1399 الموافق 21 يوليو 1979

المتضمن قانون الجمارك، الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية، رقم 61، لسنة

1998.

5. القرار الوزاري المؤرخ في 15 محرم عام 1428 الموافق 3 فبراير سنة 2007، يحدّد كميّات

وإجراءات تنظيم التحقيق في مجال تطبيق التدابير الوقائية، الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية

الديمقراطية الشعبية، العدد 21.

6. القرار الوزاري المؤرخ في 15 محرم عام 1428 الموافق 3 فبراير سنة 2007 المحدد لكيفيات وإجراءات تنظيم التحقيق في مجال تطبيق الحق ضد الإغراق، الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية ، عدد 21، الصادر في 2007/03/28.
7. القرار مؤرخ في 3 فبراير سنة 2007، يحدد كيفيات وإجراءات تنظيم التحقيق في مجال تطبيق الحق ضد الإغراق، ج.ر.ج.ج.، العدد 21، الصادر في 28 مارس 2007
- القرار الوزاري مؤرخ في 15 محرم عام 1428 الموافق 3 فبراير سنة 2007، يحدد كيفيات وإجراءات تنظيم التحقيق في مجال الحق التعويضي، ج.ر.ج.ج. الصادرة 28 مارس 2007 العدد 21.
8. اللائحة التنفيذية للقانون (النظام) الموحد لمكافحة الإغراق و التدابير التعويضية و الوقائية لدى مجلس التعاون لدى دول الخليج العربية (المعدلة) و قررة من لجنة التعاون الصناعي في اجتماعها 31 المنعقد في يونيو 2010.
9. اللائحة التنفيذية للقانون 161 لسنة 1998، بموجب قرار من وزير التجارة و التموين المصري رقم 549 سنة 1998.
10. المرسوم التنفيذي 05-222 المؤرخ في 15 جمادى الأولى عام 1426 الموافق 22 يونيو 2005، المحدد لشروط تنفيذ الحق ضد الإغراق وكيفياته، الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية العدد 43.
11. المرسوم التنفيذي رقم 05-221 مؤرخ في 15 جمادى الأولى عام 1426 الموافق 22 يونيو سنة 2005 يحدد شروط تنفيذ الحق التعويضي وكيفياته، الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية، الصادرة في 22 يونيو 2005، العدد 43.

12. مرسوم تنفيذي رقم 05- 220 مؤرخ في 15 جمادى الأولى عام 1426 الموافق 22 يونيو سنة 2005 يحدد شروط تنفيذ التدابير الوقائية و كفياتها، الجريدة الرسمية الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية ، الصادرة في 22 يونيو 2005، العدد 43.
13. نظام حماية الإنتاج الوطني الأردني رقم 55 لسنة 2000 المنشور على الصفحة 4526 من عدد الجريدة الرسمية رقم 4465 بتاريخ 2000/11/16 صادر بموجب المادة 14 من قانون حماية الإنتاج الوطني رقم 4 لسنة 1998
14. نظام مكافحة الإغراق والدعم رقم 26 لسنة 2003 المنشور على الصفحة 952 من عدد الجريدة الرسمية رقم 4587 تاريخ 02/03/2003 صادر بمقتضى المادة (26) من قانون الإنتاج الوطني الأردني رقم (50) لسنة 2002.

7: مطبوعات

1. كتاب الإغراق الصادر عن مجلس التعاون لدول الخليج العربية، اليات الحماية ضد الممارسات الضارة في التجارة الدولية، الطبعة الثانية، 2012.
2. كتيب المؤتمرات الوزارية لمنظمة التجارة العالمية، صادر عن وزارة الاقتصاد للإمارات العربية المتحدة.
3. مركز الدراسات السياسية و الإستراتيجية، "الاتجاهات الاقتصادية الاستراتيجية 2000"، القاهرة 2001.

8: المواقع الإلكترونية

1. الموقع الرسمي لمنظمة التجارة العالمية: <https://www.wto.org>

2. الموقع القانون الإفريقي : [www.droit –Afrique.com](http://www.droit-Afrique.com)

3. الموقع الإلكتروني للاتحاد الأوروبي : publications.europa.eu

4. الموقع الرسمي لمنظمة التجارة العالمية باللغة العربية: wtoarab

المراجع الأجنبية باللغة الفرنسية و اللغة الإنجليزية

Ouvrages :

1. BERNARD Hoekman and WILL Martin, “Developing Countries, And the WTO : A Pro-active Agenda”, Black Well Publisher.
2. David roca, « LE DEMANTELEMENT DES ENTRAVES AUX COMMERCES MONDIAL ET INTRACOMMUNAUTAIRE » (Droit communautaire et de l’OMC comparés), L'Harmattan , TOME 2.
3. Dominique Carreau et Patrick Juillard : « Droit international économique », 4^o édition, L.G.D.J .DELTA, 1998.
4. FRANK Asche and TROND Bjorndal, “The Economics Of Salmon Aquaculture”, WILEY-Blackwell, UK ,Seconde Edition 2011.
5. Gérard-Marie Henry, « 100 question sur la mondialisation », Studyrama.
6. Gilbert R/ Winham , "International trade and the Tokyo round negotiation", Princeton University Press Princeton, New Jersey .
7. Gülçin Erdi Lelandais, « Altermondialistes en turquie entre cosmopolitisme politique et ancrage militant », L’HARMATTAN, 2011.
8. Hélène RUIZ FABRI, « Le contentieux de l’exécution dans le règlement des différends de l’organisation mondiale du commerce », journal du droit international, Paris.
9. HIRONORI Asakura, « Histoire Mondiale De La Douane Et Des Tarifs Douaniers ».
10. J. BURIDANT, A. FIGLIUZZI, M. MONTOUSSE, G.NOEL, J.M. VASLIN, I.WAQUET, « Histoire des faits économiques », Bréal édition,2007 .
11. James D. Thwaites, « La mondialisation : origines, développements et effets » , Les presses de l’université laval,CANADA, 2004.

12. JEAN Victor Louis, MITSUO Matsushita and JOHN h. Jackson :
 “Implementing the Tokyo Round – national Constitution and International Economic Rules”, Ann Arbor, The University of Michigan Press, United States Of America.
13. JULIEN BURDA, « L'efficacité du mécanisme de règlement des différends de l'omc : vers une meilleure prévisibilité du système commercial multilatéral », Revue québécoise de droit international, 2005.
14. Michelle Rainelli, « le GATT », Paris la découverte, 1993.
15. Olivier Long, “Law and its Limitations in the GATT Multilateral Trade System”, 1985.
16. Otmane Bekenniche, « l’Algerie, le Gatt et L’omc », Office des puplication universitaires, Alger, 2006.
17. Peter Marsh et Daniel Green « l’industrie pharmasetique .perspectives internationales et marché européen » problemes economiques n° 2163 février.
18. Pierre Pascallon, « Les démondialistes pourraient-ils demain nous sauver ? », L’HARMATTAN, 2012.
19. Pradip Kumar sinha ,sanchani sinha, “International Businss Management A Global Perspective”, Execl book, first edition 2008.
20. Reem Anwar Ahmed Raslan, “Antidumping A Developing Conuntry Perspective” , Marburg 2008.
21. ROBERT J. Carbaugh, “International Economics”, South-Western Cengage Learning, 12th Edition, USA.

Reuves scientifiques :

1. WILLIAM A. LOVETT, ALFRED E.ECKES JR., AND RICHARD L.BRINKMAN, US TRADE POLICY, History, Theory And The Wto ; M.E. Sharpe, second edtion 2004.
2. Yong- shike lee, Safeguard Measure, Journal of word trade, 2002.

Lois, Règlements: et Conventions internationales

1. Règlement (UE) 2016/1037 du parlement européen et du conseil du 8 juin 2016 relatif à la défense contre les importations qui font l'objet de subvention de la part de pays non membres de l'Union européenne.
2. RÈGLEMENT (CE) No 1225/2009.
3. Section 351/205 Of US Doc Antidumping Regulation,
4. GATT 1947 Article 6 droit antidumping et droit compensateurs.
5. Treaty of peace and commerce between Great Britain and Sweden
6. Code communautaire antidumping (règlement n° 09/2003 /CM/ UEMOA du 23 mai 2003)

Les rapports

1. Handbook Of International Trade And Development Statistics, 1992, UNICTAD, UN, NEW YORK, 1993.
2. La Libérisation Du Secteur De La Pêche Sa Portée Et Ses Effets, OCDE 2003 .
3. Rapport sur le commerce mondial, OMC 2009.
4. UNICTAD : Trade and development report, 1994, UNITED NATIONS PUBLICATION

فهرس المحتويات

1	المقدمة
10	الباب الأول: تطور نظام الدفاع التجاري في ظل المنظمة العالمية للتجارة
13	الفصل الأول: من الجات المنظمة العالمية للتجارة
15	المبحث الأول: (الجات) آلية لتطوير قواعد نظام الدفاع التجاري
15	المطلب الأول: الاتفاقية العامة للتعريفات الجمركية و التجارة
16	الفرع الأول: نشأة الاتفاقية العامة للتعريفات الجمركية والتجارة (الجات)
20	الفرع الثاني: مبادئ (الجات)
20	أولاً: مبدأ الدولة الأكثر رعاية
26	ثانياً: مبدأ التخفيضات الجمركية
27	ثالثاً: مبدأ حماية الصناعة الوطنية
27	رابعاً: التفضيلات التجارية الممنوحة للدول النامية
28	خامساً: مبدأ عدم فرض القيود الكمية على الصادرات والواردات
30	سادساً: مبدأ عدم ممارسة الإغراق
30	سابعاً: مبدأ عدم دعم الصادرات

- 31 الفرع الثالث: البناء التنظيمي للجات
- 31 أولاً: مؤتمر الأطراف المتعاقدة
- 32 ثانياً: مجلس الممثلين:
- 33 ثالثاً: السكرتارية العامة:
- 33 رابعاً: اللجان الفنية والإدارية:
- 34 المطلوب الثاني: نظام الدفاع التجاري في مفاوضات (الجات)
- 35 الفرع الأول: من جولة مفاوضات جنيف إلى ديلون
- 35 أولاً: مفاوضات جولة جنيف سنة 1948
- 36 ثانياً: مفاوضات جولة انسي سنة 1949
- 37 ثالثاً: مفاوضات جولة توركاوي سنة 1950-1951
- 38 رابعاً: مفاوضات جولة جنيف من سنة 1955 إلى 1956
- 38 خامساً: مفاوضات جولة ديلون 1960-1962
- 39 الفرع الثاني: مفاوضات جولة كينيدي 1964-1967

- 41 الفرع الثالث: جولة طوكيو 1973- 1979
- 42 أولاً: إتفاقية مكافحة الإغراق
- 42 ثانياً: إتفاقية الدعم والرسوم التعويضية
- 43 رابعاً: إتفاقية الحواجز التقنية على التجارة
- 43 أ: القرار الخاص بالمعاملة التمييزية للدول النامية
- 44 ب: قرار خاص بتحسين قواعد تسوية المنازعات والتشاور والخلافات وإجراءات الرقابة
- 44 ج: قاعدة التمكين
- 44 الفرع الرابع: جولة أوروغواي:
- 45 أولاً: دوافع انعقاد أوروغواي
- 46 أ: افتقار (الجات) لآلية فض النزاعات
- 46 ب - زيادة اللجوء إلى القيود غير التعريفية
- 46 ج-الحماية الجديدة
- 49 د: الشركات متعددة الجنسيات

50	ثانيا: الإطار العام لجولة لأوروغواي
51	ثالثا: الوثيقة الختامية لجولة لأوروغواي
55	المبحث الثاني: المنظمة العالمية للتجارة كآلية منظمة لقواعد نظام الدفاع التجاري
55	المطلب الأول: ماهية المنظمة العالمية للتجارة
56	الفرع الأول: تعريف المنظمة العالمية للتجارة
57	الفرع الثاني: أجهزة المنظمة العالمية للتجارة
58	أولا: المؤتمر الوزاري
61	ثانيا: المجلس العام
63	أ: الاختصاص الحلولي
63	ب: الاختصاص الإسنادي
65	ثالثا: الأمانة أو السكرتارية
69	الفرع الثاني: أوجه التشابه والاختلاف في التنظيم القانوني للجات و المنظمة العالمية للتجارة
72	المطلب الثاني: المؤتمرات الوزارية للمنظمة العالمية للتجارة:

- 73 الفرع الأول: المؤتمر الوزاري بسنغافورة 9-13 ديسمبر 1996
- 74 الفرع الثاني: المؤتمر الوزاري في جنيف
- 75 الفرع الثالث: المؤتمر الوزاري سياتل
- 76 أولاً: الظروف الاقتصادية العالمية ومؤتمر سياتل
- 77 ثانياً: أهداف مؤتمر سياتل
- 78 أ: القطاع الزراعي
- 79 ب: قضايا الإغراق
- 80 ج: قضايا التجارة والعمل
- 81 د: التجارة وسياسة المنافسة
- 81 هـ: النفاذ إلى الأسواق
- 82 ثالثاً: أسباب فشل مؤتمر سياتل
- 83 الفرع الرابع: مؤتمر الدوحة للتنمية
- 85 أولاً: أهداف مؤتمر الدوحة

85 ثانياً: نتائج مؤتمر الدوحة
85 أ- اتفاقية أوجه التجارة المتصلة بالملكية الفكرية وعلاقتها بالصحة العامة
86 ب: موضوعات التنفيذ
86 ج: البيان الوزاري للدوحة
87 د: قواعد المنظمة العالمية للتجارة
87 و: تسوية المنازعات
88 ن: المعاملة الخاصة والتفضيلية
88 الفرع الخامس: المؤتمر الوزاري كانكون:
89 الفرع السادس: المؤتمر الوزاري هونغ كونغ
91 الفرع السابع: المؤتمر الوزاري السابع جنيف 2009
93 الفرع الثامن: المؤتمر الوزاري الثامن جنيف
94 الفرع التاسع: المؤتمر الوزاري التاسع بالي
96 الفرع العاشر: مؤتمر الوزاري العاشر بنيروبي
97 الفرع الحادي عشر: المؤتمر الوزاري الحادي عشر بوينيس آيرس

98	الفصل الثاني: آليات وطرق تسوية المنازعات في المنظمة العالمية للتجارة
100	المبحث الأول: آليات الدبلوماسية والقضائية لتسوية المنازعات في المنظمة العالمية للتجارة:
101	المطلب الأول: تسوية المنازعات التجارية في إطار المنظمة العالمية لتجارة
101	الفرع الأول: خصائص نظام تسوية المنازعات
102	أولاً: نظام عالمي موحد
103	ثانياً: تغليب طابع القضائية في تسوية المنازعات على طابع الدبلوماسية
106	ثالثاً: استحداث آلية خاصة
107	رابعاً: خاصية الاستئناف الدائمة
109	الفرع الثاني: الإجراءات الدبلوماسية لتسوية النزاعات في إطار المنظمة العالمية للتجارة
109	أولاً: التشاور
112	أ: الإجراءات الواجب إتباعها للتشاور
114	ب: أهميته التشاور
115	ثانياً: المساعي الحميدة والتوفيق والوساطة

- أ-المساعي الحميدة.....115
- ب: الوساطة116
- ج: التوفيق116
- المطلب الثاني: الوسائل القضائية لتسوية المنازعات.....117
- الفرع الأول: تعريف التحكيم وفقاً للمنظمة العالمية للتجارة118
- الفرع الثاني: مرحلة إنشاء فرق التحكيم120
- الفرع الثالث: تشكيل فريق التحكيم122
- الفرع الرابع: إجراءات في حالة تعدد الشكاوى123
- الفرع الخامس: إجراءات فرق التحكيم125
- الفرع السادس: اعتماد تقارير فريق التحكيم127
- المبحث الثاني: آلية الاستئناف ومراقبة تنفيذ توصيات وقرارات الاستئناف128
- المطلب الأول: جهاز الاستئناف129
- الفرع الأول: تكوين جهاز الاستئناف الدائم.....129

130.....	الفرع الثاني: الحق في الاستئناف
130	الفرع الثالث: إجراءات الاستئناف
131.....	الفرع الرابع: اعتماد تقارير جهاز الاستئناف
133.....	الفرع الخامس: توصيات جهاز الاستئناف
133.....	المطلب الثاني: مراقبة تنفيذ التوصيات والقرارات
133.....	الفرع الأول: الامتثال الفوري للتوصيات والقرارات
135	الفرع الثاني: سحب الإجراء المخالف
136	الفرع الثالث: التعويض وتعليق التنازلات
138	الفرع الرابع: تعليق الامتيازات التجارية
143	الباب الثاني: انسجام قواعد نظام الدفاع التجاري وقانون المنظمة العالمية للتجارة
146	الفصل الأول: تناسق قواعد نظام الدفاع التجاري مع اتفاق مكافحة الإغراق
149	المبحث الأول: الضمانات القانونية في تحديد و تحقيق الإغراق لمكافحته
149.....	المطلب الأول: تحديد مفهوم الإغراق
150.....	الفرع الأول: ماهية الإغراق

- 150..... أولاً: التعريف اللغوي للإغراق
- 150..... ثانياً: التعريف الاقتصادي للإغراق
- 153..... ثالثاً: التعريف القانوني للإغراق في التشريعات الوطنية
- 157..... رابعاً: الإغراق في الاتفاقيات الدولية
- 157..... أ: تعريف الاتحاد الأوروبي للإغراق
- 158..... ب: تعريف الإغراق في المعاهدة المؤسسة للجماعة الاقتصادية الإفريقية
- 159..... ج: عرفته المادة السادسة من الاتفاقية العامة للتعريفات والتجارة 1947
- 159..... د: تعريف المنظمة العالمية للتجارة للإغراق
- 160..... خامساً: تعريف الإغراق في الفقه الإسلامي
- 161 الفرع الثاني: أنواع الإغراق
- 162..... أولاً: الإغراق المتقطع أو الطارئ
- 163..... ثانياً: الإغراق المؤقت
- 164..... ثالثاً: الإغراق الدائم

- 165..... الفرع الثالث: الأشكال الحديثة للإغراق
- 165..... أولاً: الإغراق المصرفي
- 165..... ثانياً: الإغراق الضريبي
- 166..... ثالثاً: الإغراق الاجتماعي
- 166..... رابعاً: الإغراق البيئي
- 167..... خامساً: الإغراق العكسي
- 167..... المطلب الثاني: القواعد الواجب إتباعها لتحديد وجود الإغراق
- 169..... الفرع الأول: تحديد القيمة العادية في ظروف التجارة العادية
- 173..... الفرع الثاني: تحديد القيمة العادية في ظروف التجارة غير العادية
- 179..... الفرع الثالث: تحديد سعر التصدير
- 179..... أولاً: سعر التصدير المستتب
- 181..... ثانياً: سعر البيع في أسواق بلد وسيط
- 182..... الفرع الرابع: المقارنة العادلة

- 183..... الفرع الخامس: حدوث الضرر وتوافر العلاقة السببية بين الإغراق والضرر
- 183..... أولاً: الضرر
- 188..... ثانياً: إثبات العلاقة السببية بين الإغراق والضرر
- 190..... المبحث الثاني: القواعد الإجرائية الواجب توافرها وتدابير فرض رسوم لمكافحة الإغراق
- 191..... المطلب الأول: الالتزام بقواعد التحقيق لإثبات الإغراق كضمان إجرائي لمكافحته
- 191..... الفرع الأول: السلطات المعنية بالتحقيق
- 195..... الفرع الثاني: جهات التحقيق في مكافحة الإغراق على المستوى المحلي
- 197..... أولاً: طلب البدء في الإغراق
- 202..... ثانياً: رفض الطلب
- 206..... ثالثاً: فحص الأدلة
- 209..... رابعاً: سرية معلومات الطلب
- 212..... خامساً: إخطار الأطراف ذات المصلحة للمنتج محل التحقيق
- 214..... سادساً: البدء في التحقيق

- 217.....المطلب الثاني: فرض تدابير مكافحة الإغراق بعد إثباته.
- 218.....الفرع الأول: التدابير المؤقتة.
- 221.....الفرع الثاني: التعهدات السعرية.
- 223.....أولاً: الوفاء بالتعهدات السعرية.
- 225.....الفرع الثالث: فرض رسوم مكافحة الإغراق.
- 226أولاً: شروط فرض رسوم مكافحة الإغراق.
- الفصل الثاني: تطابق قواعد النظام الدفاع التجاري مع اتفاق الدعم و الإجراءات التعويضية و اتفاق
- 229.....الوقاية.
- 231.....المبحث الأول: الدعم والإجراءات التعويضية.
- 232.....المطلب الأول: مفهوم الدعم والإجراءات التعويضية.
- 232.....الفرع الأول: تعريف الدعم والإجراءات التعويضية.
- 232.....أولاً: التعريف اللغوي للدعم.
- 233.....ثانياً: التعريف الفقهي:

- 234..... ثالثا: التعريف في الاتفاقيات الدولية
- 235..... رابعا: تعريف الدعم في التشريعات الوطنية
- 238 خامسا: الإجراءات التعويضية
- 239..... الفرع الثاني: خصائص الدعم والإجراءات التعويضية
- 239..... أولا: المعالجة المتنوعة
- 240..... ثانيا: الواقعية في المعالجة
- 241..... الفرع الثالث: أنواع الدعم
- 241..... أولا: الدعم المحظور
- 244..... ثانيا: الدعم القابل لاتخاذ الإجراءات
- 246..... ثالث: الدعم المسموح به (الغير قابل لاتخاذ إجراء)
- 247..... 1: برامج دعم البحوث
- 248..... 2: دعم المناطق المحرومة
- 249..... 3: برامج دعم المتطلبات البيئية

- المطلب الثاني: الالتزام بقواعد التحقيق لإثبات الدعم ضمان لفرض رسوم تعويضية.....250
- الفرع الأول: تحديد الضرر والعلاقة السببية.....250
- الفرع الثاني: بدء التحقيق في الدعم.....253
- الفرع الثالث: إنتهاء التحقيق.....255
- الفرع الرابع: المشاورات.....258
- الفرع الخامس: الاستثناءات الممنوحة للدول النامية.....259
- أولاً: دعم التصدير.....260
- ثانياً: الدعم في إطار برامج للمرحلة الانتقالية والتكيف الهيكلي.....262
- المبحث الثاني: انسجام قواعد نظام الدفاع التجاري مع قواعد اتفاق الوقاية.....264
- المطلب الأول: مفهوم الإجراءات الوقائية.....264
- الفرع الأول: تعريف الإجراءات الوقائية.....265
- أولاً: التعريف الفقهي.....265
- ثانياً: الاتفاقيات الدولية.....266

267.....	ثالثا: التشريعات الوطنية
268.....	الفرع الثاني: تحديد الضرر والعلاقة السببية
269.....	أولا: الضرر
272.....	ثانيا: العلاقة السببية
274.....	المطلب الثاني: الالتزام بقواعد التحقيق لإثبات الزيادة في الصادرات
274.....	الفرع الأول: التحقيق
276.....	الفرع الثاني: تطبيق التدابير الوقائية
278.....	الفرع الثالث: التدابير المؤقتة
279.....	الفرع الرابع: مدة التدابير المؤقتة وإعادة النظر فيها
281	الفرع الخامس: المعاملة التفضيلية للدول النامية
284	الخاتمة
290	قائمة المراجع
304	فهرس المحتويات

