



مفهوم الإغراق والتمييز بينه وما يشابهه من ممارسات ضارة

إعداد

الباحث / مينا عادل زكري محارب

مجلة حقوق دمياط للدراسات القانونية والاقتصادية - كلية الحقوق - جامعة دمياط

العدد الحادى عشر يناير-2025

الجزء الثانى

تمهيد وتقسيم:

تجدر الإشارة إلى أن ظاهرة الإغراق يجب التعرف من مناظير مختلفة، حيث يختلف الطرح التشريعي (الاتفاقي) عن الطرح الفقهي، ولأجل الوصول إلى دراسة متكاملة وجب علينا التعرف على الإغراق من هذه الجوانب، لكي يمكن لنا تحليل مختلف القواعد الاتفاقية والتشريعية الوطنية المقررة لمكافحته كممارسة سلبية ضارة بالتجارة.

كما أن معرفة الإغراق أكبر ضمانة لإضفاء المشروعية على مختلف الأحكام المقررة لمكافحته، حيث إن معرفة مختلف الأطراف في العملية التجارية الدولية لهذه الظاهرة في حد ذاتها ضمان لهؤلاء الأطراف في استعمال الأحكام المقررة للمكافحة، فأول ضمان للمستورد ضد أضرار الإغراق هي معرفته بالإغراق الممكن مكافحته بالوسائل القانونية المتاحة، كما أن المصدر ومعرفته للإغراق هي ضمانة له، فيها جانب وقائي يتمثل في تجنبه مثل هذه الممارسات، ومن تعسف الأطراف الأخرى واحتكامها لقواعد

المكافحة إذا لم يكن ما يقوم به إغراق بالمفهوم المنفق عليه، كما أن على السلطات المعنية بالمكافحة أن تعرف جيداً الإغراق من أجل تطبيق ما لديها من قواعد وآليات قانونية لمكافحته لذلك نقسم هذا المبحث إلى:

المطلب الأول: التعريف الفقهي والقانوني للإغراق.

المطلب الثاني: أنواع الإغراق ومقارنته بالظواهر

المشابهة.

المطلب الأول

التعريف الفقهي والقانوني للإغراق

تمهيد وتقسيم:

إن تعريف ظاهرة الإغراق ينتج عنها عدد كبير من النتائج والتعريفات ذلك أن الوصول إلى تعريف جامع يتطلب الإحاطة بكل ظروف ومناحي ونتائج هذه الظاهرة، وبالاعتماد المفضل لإحدى هذه المعايير يعطينا تعاريف متباينة، كما أن محاولة التعريف من رجل القانون تختلف

عن تعريف رجل الاقتصاد، لذلك فإن ما يمكن أن يتفق عليه الجميع لوصف الإغراق هو أنه: إحدى الممارسات الاحتكارية الضارة بالتجارة الدولية. (a)

فهو عملية مركبة بين مفهوم اقتصادي بحت (تعامل)، وهذا الذي نخصص له الفرع الأول، وفي حالة وجود نتائج سلبية يتدخل المفهوم القانوني لضبطه، وهذا ما نقف عنده في الفرع الثاني، أي في المجمل الوقوف على المفهومين. (b)

الفرع الأول: التعريف الاقتصادي لظاهرة الإغراق.

الفرع الثاني: التعريفات القانونية لظاهرة الإغراق.

الفرع الأول

التعريف الاقتصادي لظاهرة الإغراق

إن علم الاقتصاد قد وضع تعريفا لظاهرة الإغراق التجاري بأنه: "انتهاج دولة معينة أو تنظيم احتكاري معين لسياسة تعمل على التمييز بين الأسعار السائدة في الداخل

والأسعار السائدة في الخارج، وذلك بخفض أسعار السلعة المصدرة في الأسواق الخارجية على المستوى الذي تحدده قيمة السلعة في الداخل مضافا إليها نفقات النقل".^(c)

ولكن هذا التعريف قد حصر القيمة المنخفضة السعر بيع المنتج في الدولة المستوردة على معيار قيمته في دولة المنشأ مضافا إليها نفقة نقل تصديره، وهذا ما يمكن أن يكون قاصرا، حيث أن السعر في السوق الداخلية قد تتحكم فيه ظروف أخرى، كما أن إضافة نفقات النقل وحدها يمكن أن تكون ناقصة حيث يمكن تصور نفقات أخرى حتى لدى دخول الأسواق الخارجية، منها نفقات الإشهار في هذه السوق الجديدة.

ولذلك نجد تعاريف اقتصادية أخرى حيث يستعمل مصطلح الإغراق "Dumping" ليذل على معاني مختلفة منها أنه: "سياسة بيع المنتج في سوق التصدير بسعر أقل من تكلفة إنتاجه" كما وهناك من يرى أن الإغراق هو: "كل منافسة تهدد المنتج المحلي أو تجبره على تخفيض

أسعاره".^(d)

وقد ذهب جانب من الاقتصاديين أن ظاهرة الإغراق ناتجة عن الكساد العالمي للسلع وبكميات كبيرة في الدول المنتجة، مما يجبرها على تصديرها إلى الأسواق الخارجية بأسعار أقل من سعرها التجاري العالمي.^(e)

كما يرى البعض أنه لمعرفة ظاهرة الإغراق، يجب أن تكون لدى المصدر المغرق نية القضاء على منافسيه، أو على الأقل إجبارهم على الدخول معه في اتفاق احتكاري.^(f)

ولقد عرفت الدكتورة زينب حسن عوض الله الإغراق بأنه: "أحد الوسائل التي تتبعها الدولة أو المشروعات الاحتكارية للتمييز بين الأثمان السائدة في الداخل وتلك السائدة في الخارج، حيث تكون الأخيرة منخفضة عن الثمن الداخلي للسلعة مضافا إليه نفقات النقل وغيرها من النفقات المرتبطة بانتقال السلعة من السوق الوطنية إلى السوق الأجنبية".^(g)

كما يعرف الأستاذ مجدي محمود شهاب الإغراق بأنه: "يتمثل في بيع السلعة المنتجة محليا في الأسواق الخارجية بثمن يقل عن نفقة إنتاجها، أو يقل عن أثمان السلع المماثلة أو البديلة في تلك الأسواق، أو يقل عن الثمن الذي تباع به في السوق المحلي، فهو إذن نظام البيع بثمنين أحدهما مرتفع في السوق الداخلي حيث تنتج السلعة والآخر منخفض في السوق الخارجي".^(h)

كما يعرفه الأستاذ علي إبراهيم بأنه يعني: "قيام الدولة بتصدير منتجاتها بأسعار أقل من السعر الطبيعي لهذه المنتجات في موطنها الأصلي، إذا كان من شأن ذلك إلحاق ضرر جسيم بمصالح المنتجين الوطنيين في الدولة المتعاقدة المستوردة للسلعة، أو التهديد بوقوع مثل هذا الضرر.

كما يرى الأستاذ نعمان الزياتي أن هناك فرقا ما بين المفهوم التقليدي للإغراق الذي يتوضح أنه أمر بديهي، حيث إذا كانت القيمة العادية تجاوز سعر التصدير يكون هناك

إغراق، أما إذا كانت القيمة مساوية أو أقل عن سعر التصدير فليس هناك إغراق، وما بين الواقع المتوصل إليه في اتفاق مكافحة الإغراق سنة ١٩٩٤ والذي سنأتي عليه بالدراسة لاحقا والذي يركز في تعريف الإغراق على هامش معين يحدد على أساس المقارنة بين متوسط القيمة العادية والمتوسط المرجح للأسعار في جميع نفقات التصدير المماثلة، أو مقارنة بين القيمة العادية وأسعار التصدير في كل صفقة على حدة.

ويرى الأستاذ الفتلاوي أن الإغراق في علم الاقتصاد له تعريف محدد يتمثل في أنه: "أحد صور المنافسة غير العادلة، ويقصد به بيع السلعة الأجنبية بسعر أقل من السعر الذي تباع به غالبا في بلد التصدير، كأن تباع السلعة في بلدها الأصلي بما يعادل ٣٠٠ دولار ثم تباع في الخارج بما لا يزيد عن ١٥٠ دولارا فقط." (i)

ونحن من خلال هذه التعريفات يتراءى لنا فعلا أنه لوجود الإغراق وإثباته، نجد واقعا نوعين من الأسعار المنتج

واحد: -السعر الأول: في السوق المحلية للمنتج ويكون سعرا مرتفعا بالنسبة للسعر الثانى. - السعر الثانى: هو سعر منخفض عن السعر الأول ويكون للمنتج في السوق المستوردة.

والهدف بطبيعة الحال هو السيطرة على هذه السوق الخارجية، لأن تخفيض السعر يؤثر على المنافس في هذه السوق، وبعد السيطرة عليها يتم الحصول على أكبر قدر من الأرباح، وهذا ما يرتبط بالاحتكار وسنأتي للتطرق لذلك في حينه.

الفرع الثانى

التعريف القانونى لظاهرة الإغراق

سنحاول التطرق إلى مختلف التعاريف المضمنة في عدد من التشريعات الوطنية، وقد اخترنا عينة من هذه التشريعات نظرا لأهمية بلدانها على مستوى التجارة الدولية وكذلك تاريخها في تنظيم ظاهرة الإغراق وحسب ما توفر لنا

من مراجع وقوانين، وفي هذا الصدد اخترنا كلا من التشريع الكندي وتشريع الولايات المتحدة الأمريكية والاتحاد الأوربي، كما اخترنا التشريع المصري، ثم تطرقنا إلى التعريفات القانونية لظاهرة الإغراق ضمن الاتفاقات الدولية وذلك في نقطة ثانية.

أولاً-الإغراق في التشريعات الوطنية.

حاولت العديد من القوانين الوطنية إيجاد تعريف لظاهرة الإغراق، وذلك من أجل ضبط هذه الممارسة التجارية وتنظيمها بقواعد ملزمة داخلية.

وبالاعتماد على الورد التاريخي لهذه المحاولات سنحاول التطرق إلى عدد من هذه التشريعات.

١- القانون الكندي: يعتبر أول القوانين التي حاولت تنظيم مثل هذه الممارسات التجارية، حيث أصدرت كندا بشأنه قانوناً تحت مسمى " قانون مكافحة الإغراق " لسنة ١٩٠٤،^(١) او عدل هذا القانون عديد المرات ليتماشى مع

مستجدات الموضوع خاصة الاتفاقيات الدولية في ذلك، وأهم تعديل له كان سنة ١٩٨٥ تحت مسمى "special import measure act"، أو اختصاراً (sima) حيث يتضمن هذا الأخير تعريفاً للإغراق وهو أن "السلع المغرقة عندما تباع في كندا بسعر يقل عن السعر الذي تباع به في السوق المحلية للمصدرين، أو بسعر يقل عن كلفة الإنتاج إضافة إلى مقدار الربح".^(k)

٢- الإغراق في القانون الأمريكي: قبل الوصول إلى قانون خاص لتنظيم ومكافحة الإغراق في السوق الأمريكية كانت هذه الأخيرة تتتهج كمثل أغلب الدول آنذاك أسلوب فرض الرسوم الجمركية لحماية السوق المحلية من الاحتكارات الخارجية.^(l)

وبالتالي فبدايات ظهور قانون خاص بمكافحة الإغراق في الولايات المتحدة الأمريكية كانت امتداداً لقوانين سابقة أهمها قانون مكافحة الاحتكار المتمثل خاصة قانوني شيرمان وويلسون، الأول سنة ١٨٩٠ المعاقب على أي

اتفاق وإجماع لتقييد واحتكار التجارة في الداخل والخارج، والثاني لسنة ١٨٩٤ الذي وسع من نطاق القانون الأول ليشمل حتى المبيعات غير القانونية.

وباندلاع الحرب العالمية الأولى والعداء المتنامي ضد كل ما هو ألماني، قامت إدارة الرئيس ويلسون بتقديم توصية للكونغرس لإصدار قانون خاص بمكافحة الإغراق ضمن في قانون الإيرادات لسنة ١٩١٦، حيث خصصت المادتين ٨٠٠ و ٨٠١ منه للنص على مكافحة الإغراق.

فعرف الإغراق بموجبه أنه: " استيراد كل سلعة يكون سعرها في الدولة المنتجة أو المصدرة أقل من سعرها الحقيقي في السوق أمر غير قانوني إذا كان القصد من ذلك إلحاق ضرر بالصناعة المحلية الأمريكية أو إعاقة إنشائها".

وبقراءة لهذا القانون يتضح أن طبيعته هي طبيعة جنائية، حيث قرر أن من يمارس مثل هذه الأفعال يعتبر في حكم المجرم، وقررت عقوبات عليه تصل حد الحبس إضافة

إلى الغرامات المالية.^(م)

ثم ما فتئ هذا القانون أن عدل في سنة ١٩٢١ مع ظهور قوانين في دول أخرى كما رأينا سابقا، ثم جرت عليه تعديلات بعد كل اتفاق دولي في هذا الشأن، خاصة بعد مفاوضات طوكيو وكندي، إلى أن عدل مؤخرا بعد جولة أوروغواي، حيث عرف المشرع الأمريكي الإغراق في سنة ١٩٩٥ بأنه: البيع المحتمل لسلع بأقل من القيمة المنصفة (العادلة).^{ن)}

٣- الإغراق في التشريع الأوربي: لم يخرج المشرع الأوربي عن المبادئ أو المعايير المعتمدة في تحديد الإغراق التي جاء بها كل من المشرعين الأمريكي والكندي، معتمدا كذلك في تعريف الإغراق على سعر بيع المنتج في الدولة المستوردة مقارنة بسعر بيعه في الدولة المصدرة، وإذا لم يكن ذلك فمقارنته بسعر بيع المنتج المشابه مع بعض التفصيل في حالات حركة هذا المنتج ومروره بدولة ثالثة، وكذلك اعتمد على معيار القيمة العادية للمنتج في حد ذاته،

وسنأتي إلى تفصيل ذلك.^(p)

منها كذلك، خاصة أما عن التشريعات العربية^(p) فإننا نحاول التطرق إلى بعض للدول الكاملة العضوية في منظمة التجارة العالمية،^(q) وعلى رأسها مصر والأردن ونحاول إجمال دول الخليج في منتداهما الاقتصادي "مجلس التعاون الخليجي"، ولكن بالإحالة إلى مختلف النصوص المنظمة لأحكام مكافحة الإغراق لديها.^(r)

٤- الإغراق في التشريع المصري: يرى أنه لا اعتبار السلعة مغرقة إذا كان سعر تصديرها إلى السوق المحلي أقل من قيمتها المنخفضة في بلد التصدير وهذا حسب نص المادة ٣٢ من اللائحة التنفيذية للقانون المصري رقم (١٦١) نسبة ١٩٩٨ المتعلق بحماية الاقتصاد القومي من الآثار الناجمة عن الممارسات الضارة في التجارة الدولية، والتي ترى أنه يعتبر إغراقاً "تصدير منتج ما إلى مصر بسعر تصدير أقل من قيمته العادية في مجرى التجارة العادي".^(s)

ويقصد بسعر التصدير السعر المدفوع أو الواجب دفعه مقابل هذا المنتج دون التكاليف الأخرى حتى وصوله للمستهلك.

أما المقصود بالقيمة العادية فهو سعر المنتج في مجرى التجارة في سوق بلد المنشأ أو بلد التصدير، وهو يساوي سعر التصدير مضافا إليه باقي التكاليف الأخرى وهامش الربح الاعتيادي.^(٤)

ومع ذلك أجاز المشرع لسلطة التحقيق في موضوع الإغراق تقدير القيمة العادية في بلد المنشأ ذا الاقتصاد الموجه باستخدام بيانات الدولة أخرى ذات ظروف مشابهة لما تراه مناسباً.^(٥)

ثانيا- الإغراق في الاتفاقيات الدولية:

نظرا لما أصبحت تمثله ظاهرة الإغراق من آثار سلبية على العلاقات التجارية الدولية خاصة في ضوء التطور نحو تحريرها من جهة، وحماية للمنتجات الوطنية

المحلية من جهة ثانية، فإن هذا الموضوع أصبح من الاهتمامات الدولية وذاك ما أدى إلى مناقشته في مختلف المفاوضات المتعلقة التجارة الدولية، واستدعى محاولات التعريفه ومن ثم ضبطه ومكافحته على المستويين الإقليمي والعالمى، ولعلنا في هذا الباب نحاول التطرق إلى مفهومه في بعض من المعاهدات الإقليمية والدولية.^(٧)

١- تعريف الإغراق في المعاهدة المؤسسة للجماعة الاقتصادية الإفريقية: الموقعة في أبوجا (نيجيريا) سنة ١٩٩٩، حيث نصت المادة ٣٦ منها بأن الإغراق هو: "نقل سلعة منشؤها دولة عضو إلى دولة عضو 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."^(٨)

ويتضح من خلال هذه الاتفاقية أنها اعتمدت معيار فرق السعر بين السوق المحلي وسوق التصدير،^(X) وبموجب هذه الاتفاقية صدر تقنين إفريقي موحد لمكافحة الإغراق متعارف عليه إفريقياً ب: (**code communautaire**) (**antidumping**) تحت رقم ٠٩ في ٢٣ ماي ٢٠٠٣ (**Règlement no 09/2003/CM/UEMOA . ٢٠٠٣ du 23 mai 2003**)

حيث ينص في المادة الثانية منه على أنه: "يعتبر منتج إغراقي المنتج الذي يدخل إقليم الاتحاد بسعر يقل عن قيمته العادية وبالمقارنة بسعره المماثل في بلد التصدير مقوماً في مجرى التجارة العادي".^(Y)

٢- الإغراق في اتفاقية المجموعة الاقتصادية الأوروبية: عرف تعريف الإغراق تطورات وتعديلات متلاحقة بتطور التكتل الاقتصادي للدول الأوروبية إلى غاية وصوله إلى "الاتحاد الأوروبي"، حيث تلاقت التشريعات المنظمة التجارة الدولية البيئية والخارجية مع الاتحاد وضمه، ولعلنا

في هذا المقام نكتفي بأخر تعديل ضمن تعريف الإغراق وهو نظام مكافحة الإغراق لسنة ٢٠٠٩، حيث يمكننا الاكتفاء بما جاء في الفقرة الثانية من المادة الأولى لهذا النظام،^(٢) وبها يعرف المشرع الأوروبي الإغراق بأنه: "لاعتبار منتج ما مغرقا إذا كان سعر تصديره إلى المجموعة الأوربية أقل من سعر المنتج المماثل في البلد المصدر ضمن مجرى التجارة العادية." (aa)

٣-تعريف الإغراق في ظل منظمة التجارة العالمية:
كما وقفنا عليه سلفا فإن موضوع مكافحة الإغراق متجدد الدراسة تجدد المفاوضات المتعلقة بالجات، وآخر ما أثمرته هو الاتفاقية المتعلقة بتطبيق المادة السادسة^(bb) من الاتفاقية العامة للتعريفات الجمركية ١٩٩٤، ولعلنا نكتفي بذكر التعريف من خلال النص فقط، أما تحليل ذلك فيكون في حينه حيث تنص المادة ٢ منها: "يعتبر منتجا مغرقا أي أنه أدخل في تجارة بلد 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 للاستهلاك في البلد المصدر".

ومن خلال كل هذه التعاريف وأخرى في عدد من الدراسات يتضح لنا استنتاجات عدة أهمها:

١-التقاء المفهوم الاصطلاحي خاصة الاقتصادي

منه مع المفهوم اللغوي للإغراق في كثير من المواضع:

حيث أن الإغراق بالمفهوم الاقتصادي هو البيع بأقل من سعر التكلفة أو السعر المعتاد، وهذا ما يلتقي مع المفهوم اللغوي للإغراق الذي هو المبالغة في فعل الشيء ومجاوزة الحد فيه، وبذلك فالتاجر المغرق في اللغة هو الذي بالغ في خفض سعر المبيع. (cc)

٢-كما تلتقي التسمية بين اللغة والاصطلاح

القانوني والاقتصادي للإغراق، فمن يمارس الإغراق في التجارة الدولية يسمى بالمغرق، ومن جاوز الحد وبالغ في الشيء الغة يسمى كذلك بالمغرق.

على أنه في الاصطلاح "المغرق" يكون إما: تاجرا في السوق أو منتجا، وإما منتجا وتاجرا موزعا في نفس الوقت المنتج أي السلعة أو الخدمة التي يمارسها بائعها بأسلوب إغراقي.

كما يستعمل نفس اصطلاح "المغرق" على الضحية أو من يمارس عليه الإغراق، وبذلك فان اصطلاح "المغرق" يكون للدلالة إما على:

المنتج أو التاجر المتضرر من الممارسة الإغراقي.

المنتج أو السلعة أو الخدمة المتضررة من المنافسة غير المشروعة المتمثلة في الإغراق.^(dd)

ونحن نرى من خلال هذه التعاريف المختلفة للإغراق، هو أنها تباينت في اعتماد المعيار الذي به يعرف، ولذلك فإنه من الأولى اعتماد تركيب لهذه المعايير لمنع الإفلات من المسؤولية عن أضرار الإغراق، ومن هنا فإن أكمل التعاريف هو الذي يجمع بين معياري سعر التكلفة

ومعيار السعر المعتاد (القيمة العادية).

وبذلك يكون تعريف الإغراق هو بيع المنتج بسعر أقل من التكلفة أو من السعر المعتاد بما يهدد أو يحقق أضراراً جسمية بالمنتجات المشابهة في السوق المستوردة.

المطلب الثاني

أنواع الإغراق ومقارنته بالظواهر المشابهة

تمهيد وتقسيم:

سنحاول في هذا المطلب التطرق إلى المصطلحات المستعملة في تعريف الإغراق سواء من الوجهة القانونية أو الاقتصادية، فتوحيد فهم المصطلح المستعمل في مختلف التعريفات يعتبر من أهم الضمانات الموضوعية لضبط القواعد الإجرائية والتدابير الوقائية وحتى القمعية لظاهرة الإغراق، كما أنه من الواجب علينا معرفة مختلف مظاهر الإغراق فهو ظاهرة تتنوع أشكالها، ولذلك يجب تحديد وتوحيد الشكل المعنى بالمكافحة والذي ينطبق عليه اتفاق

المكافحة الذي نشمله بالدراسة.

كما أنه ومن أجل التوصل إلى دراسة موضوعية متكاملة للإغراق يجب علينا أن نعرف فوارق ظاهرة الإغراق التجاري الذي نعنيه بالدراسة وما يشابهه من ظواهر وممارسات يصطدم بها المتعامل في التجارة الدولية، وهذا ما سنتطرق إليه بالتابع من هذا المطلب، حيث نخصص فرع أول لتحديد المفاهيم الاغراقية وأنواعها، وفرع ثان لمقارنته بالمشابه من الممارسات التجارية.

الفرع الأول

تحديد المفاهيم المستعملة في تعريف ظاهرة

الإغراق وأنواعه

في نقطة أولى سنحاول إجمالاً التعرف على جميع المصطلحات التي استعملت في مختلف التعاريف التي سبق لنا الوقوف عندها، ثم نخرج إلى صور الإغراق وتحديد الإغراق الذي نعنيه بالدراسة من بين تلك الأنواع.

أولاً-تحديد مفهوم المصطلحات الإغراقية:

استعملت في مختلف التعاريف سواء الفقهية الاقتصادية منها أم القانونية لمختلف النصوص الداخلية أم الاتفاقية مصطلحات متنوعة تعتبر في حقيقة الأمر مفاتيح لفهم هذه التعاريف،^(ee) ولذلك يجب علينا التطرق إليها بالتفصيل، لأنه ليس من السهل فهم أي تعريف دون فهم المقصود من المصطلحات المستعملة فيه، وأهم هذه المصطلحات التي نرى أنه من الواجب فهمها هي:

١-سعر التصدير: هو السعر المدفوع من المستورد لسلعة أو خدمة مطروح منه التكاليف والمصروفات والنفقات المدفوعة مقابل إعداد ووصول تلك السلعة إلى السوق المستوردة، أي (المصروفات والنفقات الإضافية عن تكلفة وصول تلك السلعة إلى المستهلك المحلي)، ويدخل في هذه المصاريف أشكال عدة من التكلفة مثل التعبئة والشحن والتأمين عليها ورسوم دخول الموانئ ومصاريف التخزين، ويمكن في بعض من النظم القانونية الاعتماد على سعر

التصدير المحتسب (الاستنتاجي).^(ff)

وبالتالي فإن سعر التصدير يحتسب لدى دخول

السلعة إلى السوق المستوردة كالتالي:

سعر التصدير (يساوي) = السعر السلعة) في أول

نقطة بيع في البلد المستورد (ناقص) - (قيمة الشحن +

التأمين + الرسوم الجمركية + ضريبة المبيعات + أتعاب

التخليص والوسطاء + المصروفات البيعية والإدارية + باقي

المصاريف الأخرى المثبتة + صافي الربح).⁽⁹⁹⁾

٢- القيمة العادية: ويصطلح عليها كذلك "بالسعر

الاعتيادي" أو "سعر المثل" ويقصد بها عموماً كذلك سعر

بيع السلعة بالسوق المحلي الذي قد تصدر منه، فإن كانت

القيمة العادية أكبر من سعر التصدير بعد إجراء التسويات

اللازمة فنكون عندئذ أمام ممارسة إغراق.

٣- القيمة العادية المحتسبة: وتستهمل في حالة

عدم الحصول على معلومات كافية بشأن القيمة العادية فهنا

يعتمد على احتسابها، وتكون باحتساب إجمالي التكاليف المقدرة للسلعة في بلد المنشأ، ومثلها تكاليف المواد المستخدمة (الأولية، التجهيزية والأجور بالإضافة إلى المصروفات العمومية، والإدارية، إضافة إلى تحديد نسبة مقبولة من الربح.^(hh)

٤- بلد المنشأ: المقصود به البلد الذي أنتج السلعة أو الخدمة محل التصدير، علماً أن السلعة قد تمر بالعديد من البلدان إلى غاية وصولها إلى المستهلكين، وبالتالي فبلد المنشأ هو البلد الأصلي الذي أنتجت فيه تلك السلعة أو الخدمة، وقد وضع الإطار العام والأسس المتبعة بخصوص المنشأ في جولة أوروغواي ووضعت أحكاماً تتعلق به حتى لا تستخدم الدول أنظمة وأحكاماً مختلفة البلد المنشأ يكون من شأنها تقييد التجارة والاستثمار الأجنبي.⁽ⁱⁱ⁾

٥- التمييز السعري: أي التمييز في الأثمان، ويكون بفرض محتكر سلعة أو خدمة أثماناً مختلفة لفئات متباينة من المستهلكين على سلعة أو خدمة تكاد تكون متشابهة،

ويتحقق له ذلك في ظل احتكار هذا المميز لإنتاج هذه السلعة أو الخدمة مع بقاء الفئات الاستهلاكية منفصلة عن بعضها،⁽ⁱⁱ⁾ واختلاف طلباتهم على هذه السلعة، وألا تكون نفقة الاحتفاظ بهذه الأسواق الاستهلاكية مرتفعة.^(kk)

٦- التكاليف: هي المبالغ التي تحملها المنتج في الإنتاج وتجهيز السلعة أو الخدمة، ويمكن التعرف عليها في غياب المعلومات الكاملة من خلال متوسط تكلفة الإنتاج في بلد المنشأ مقوماً بالأسعار العالمية عند الحد الأقصى للإنتاج، كما قد تحتسب على أساس التكاليف المعيارية.

٧- السعر الاغراقي: هو سعر السلعة أو الخدمة في السوق المستوردة ويكون أقل من سعرها في السوق المصدرة،^(ll) وقد اعتمده الاتفاقية العامة للتعريفات الجمركية الجات ٤٧ كمفهوم وحيد للدلالة على ظاهرة الإغراق بالقول في الفقرة ١ من المادة ٦:

"L'introduction des produits d'un pays sur le marché d'un autre pays a un

"prix inferieur a sa valeur normale"**ثانيا-أنواع الإغراق:**

من خلال التعاملات التجارية في الأسواق الدولية يظهر الإغراق بأصناف وأنواع متعددة أهمها:

١- الإغراق الدائم: يؤدي في نهايته بالضرورة إلى وجود احتكار في السوق يتمتع بالحماية، وبذلك فالإغراق الدائم والاحتكار يعتبر متلازمة، حيث يعتمد الاحتكار عادة على الحماية من المنافسة الأجنبية بواسطة الحواجز والقيود الجمركية التي تولد الاحتكار، والاحتكار يولد الإغراق بتعمد المحتكر كثيرا على التمييز السعري،^(mm) فتخفيض ثمن السلعة في السوق الأجنبي بنسبة ما، يزيد من الطلب الخارجي عليها، لأن ثمنها المخفض يزيد من تنافسيتها، وبالتالي فإن إتباع التمييز السعري الدائم بين الأسواق المستوردة المغرقة يحقق أكبر قدر من الأرباح.⁽ⁿⁿ⁾

٢- الإغراق المؤقت: كما يسمى كذلك بالإغراق قصير الأجل، وتتم ممارسته في العادة من أجل تحقيق

غرض معين ينتهي بتحقيقه، وبالتالي هو خفض مؤقت للأسعار غالبا ما يقصد به فتح أسواق جديدة وتثبيت أقدام المغرق فيها، كما قد يكون الهدف من تخفيض الأسعار المؤقت هذا هو الدفاع ضد منافسة أجنبية طارئة أو لمنع إقامة مشروعات جديدة في هذه السوق، أو لهدف القضاء على منافس ما وطرده من السوق بتحميله خسائر إن هو دخل في المنافسة. (oo)

وفي هذا النوع من الإغراق قد يتحمل المغرق في هذه الفترة القصيرة خسائر كبيرة جراء خفضه للأسعار، وسيحاول تعويضها بعد تحقيقه لهدفه.

ويعد الإغراق المؤقت من الحروب التجارية غير المشروعة، وسواء مارسها المنتج أو التاجر المغرق فإن تأثيرها سلبي دائما على المنافسين الأقل كفاءة، كما قد يمارس هذا النوع من الإغراق حتى ما بين الدول. (pp)

ونظرا للأخطار الهائلة التي قد يحدثها هذا النوع من

الإغراق ولو في مدة قصيرة حيث أن هذا النوع منه يتم في الغالب بخفض أسعار المنتج المغرق إلى ما دون متوسط تكلفته تحقيقاً للغرض) فإن ذلك أدى إلى ضرورة مكافحته بإدراجه ضمن الممارسات الخطيرة وغير المشروعة الضارة بالتجارة ككل.

٣-الإغراق الطارئ أو العارض: غالباً ما يكون هذا النوع من الإغراق غير قصدي ويحدث كثيراً حينما يرغب المنتج في التخلص من فائض إنتاجه في آخر الموسم فيلقي به في الأسواق الخارجية بأسعار منخفضة حتى لا يضطر إلى تخفيض أسعارها في السوق الداخلية كذلك، ثم يجبر على رفع أسعارها مرة أخرى مما يؤثر على موقعه التنافسي.^(٩٩)

وأهم مسببات هذا النوع من الإغراق هي سوء التخطيط أو عشوائية الاستيراد وعدم وجود نظام تسويقي، أو بتأثير من عدم استقرار الأسواق العالمية.

ورغم أن هذا النوع من الإغراق هو كذلك في أصله ذو طبيعة مؤقتة، إلا أنه يختلف عن الإغراق المؤقت في أن الإغراق العارض يهدف إلى المحافظة على السعر في السوق المحلي بالتخلص من الفائض في السوق الأجنبي ويمارس دون قصد الإضرار أو التخلص من المنافسين عكس الإغراق المؤقت. (rr)

لكن GAAT اعتمدت على الإغراق التسعيري (السعر)، حيث ربطت وجود الإغراق بفارق السعر بين البيع في السوق المصدرة والسوق المستهلكة، وأعطت أولوية لهذا السعر في أسواق الدول الأعضاء دون غيرها، وهذا ما يستنتج من الفقرة ١ للمادة السادسة للاتفاقية العامة. (ss)

كما أن هناك من يعطي أصنافا وأنواعا أخرى للإغراق مثل الإغراق الظاهري والإغراق المستتر. (tt) ولكننا نرى أن تعريفاتهم لهذه الأنواع منه إنما هي تعريفات للدعم الذي يقدم للمشروعات والذي سيكون سببا للإغراق ومنه الاحتكار فيما بعد.

الفرع الثانى

مقارنة الإغراق ببعض الممارسات الضارة

مما لا شك فيه أن الإغراق يلتقي مع عدد من الممارسات التجارية في بعض من جوانبها فقد يلتقي في المسببات، وقد يلتقي في الوسائل، وغالبا ما يلتقي معها في النتائج وأهم الظواهر التي سنخوض في مقارنتها به هي:

أولا- الإغراق والاحتكار:

يهنأ هنا بالدرجة الأولى التعرف على الاحتكار إذ يهدف إلى القضاء على المنافسين الموجودين في سوق معين،^(٣٣) ومنع دخول منافسين جدد محتملين إليه بوضع عراقيل تحد من منافستهم لهذا المحتكر، ويعرف الاحتكار بأنه: " جمع ما يحتاج إليه الناس من سلع أو منفعة أو عمل أو خدمة أو غير ذلك وفي أي وقت كان، ثم عدم القيام ببيعها أو تقديم منفعة حتى تأتي أوقات أو ظروف تقل فيها المعروضات أو تنعدم في السوق، بغرض التحكم في سعرها

كما يشاء، أو رفع أرقام مبيعاتها والوصول إلى أكبر ربح واستفادة ممكنة". (٧٧)

وأسس علماء الاقتصاد وجود الاحتكار على شرطين رئيسيين هما:

١- وجود شركة واحدة في السوق تقوم بإنتاج كل السلعة أو الخدمة المتوافرة في هذه السوق.

٢- أن تقدم هذه الشركة منتجا مميزا وفريدا بدون بدائل لهذه السلعة أو الخدمة.

ولتكريس هذا الاحتكار وبقائه يجب توافر عوائق لدخول سوق هذه السلعة أو الخدمة وقد تكون هذه العوائق قانونية أو طبيعية:

أ- العوائق القانونية وتتمثل في:

١- حق الامتياز الخاص: وتمنحه الحكومة للشركة لإنتاج سلعة أو خدمة معينة ويكون هذا الحق مقصورا عليها فقط دون غيرها، (ويبرر هذا الإجراء بحماية المصلحة

العامة خاصة في تقديم الخدمات الأساسية).

٢- التراخيص الحكومية: وتتم بمنح منتجين لسلع معينة أو خدمات تراخيص لمزاولة هذا النشاط دون غيرهم ويظهر الاحتكار من خلال تقييد المنافسة.

٣- براءات الاختراع وحقوق النشر: وتتم بموجب تقديم شهادات وضمائم حكومية المخترع منتج أو خدمة معينة، وكذلك منح حقوق النشر للتأليف، وبالتالي فإن إنتاج هذه السلع أو تقديم هذه الخدمات أو نشر هذه المنتجات يكون حكراً على من يحمل هذه الشهادات الحكومية، وتبرير ذلك تشجيعاً للاختراعات والابتكارات وحماية حقوقها ولو الفترة معينة (فترة احتكارية).

ب- العوائق الطبيعية: فقد ينشأ الاحتكار دون تدخل من النصوص القانونية، وبموجبه قد يتمكن منتج ما من تكريس احتكاره في إنتاج سلعة أو خدمة ما لأنه يتمتع بميزة التدرج الاقتصادي، المتمثلة في انخفاض تكلفة منتجه عن باقي المنافسين، خاصة إذا كان ينتج بكميات كبيرة، هذا

من جهة وقد يتمتع بميزة التفوق التكنولوجي الذي يبقي المستهلك في اقتناء دائم لمنتجاته في غياب البدائل عنها.

ومن خلال هذه العوائق يتضح أن هناك نوعين من الاحتكار في المجمل:

- احتكار منظم ومفتعل ويكون بتدخل الحكومة بالنصوص القانونية. - واحتكار طبيعي تسهله وتخلقه القدرة الاقتصادية والتكنولوجية للمنتج. (ww)

ثانيا-الإغراق وحرق الأسعار:

حرق الأسعار هو مصطلح شائع حتى لدى العامة من الناس، ونعني به بيع السلعة بسعر يقل كثيرا عن الأسعار العادية. (xx)

وهو من الظواهر التي تشبه الإغراق في كثير من النواحي، حيث أن بيع السلع بأسعار تقل بكثير عن الأسعار العادية هو كذلك من خصائص الإغراق، كما يلتقيان كذلك في الهدف منهما وهو القضاء على صغار المنافسين وخلق

وضع احتكاري المحرق السعر. (yy)

كما يتفقان في كثير من دوافعهما وكذلك في الحكم الشرعي منهما، وتكون ظاهرة حرق الأسعار في الغالب مؤقتة ومقصورة على بعض من الأسواق دون البقية، وأهم مسببات هذه الظاهرة هي إما انعدام السيولة المالية والحاجة إليها لدى التاجر الذي يقوم بهذه الممارسة لتحصيلها وتنفيذ التزاماته، كما يقدم عليها التجار في حالة الركود وزيادة العرض بصورة مفاجئة، والقضاء على حالة التكتس يلجأ إلى البيع وبالخسارة الفترة مؤقتة.

كما أن من بين أسباب هذه الظاهرة هي عمليات الشراء بالتقسيط ثم إعادة بيع المشتريات نقدا وبأقل من ثمنها الآجل وبكثير، للحاجة في الغالب إلى السيولة النقدية وهذا من بيع العينة المحرم شرعا ومن باب التورق المختلف في النهي عنه شرعا بين الفقهاء. (zz)

أما ما يجدر بنا الوقوف عنده فهي الفروقات ما بين

ظاهرة حرق الأسعار وظاهرة الإغراق لتحديد كل منها:

الفرق الأول: هو أن الإغراق يكون في حالة التجارة الدولية (أما عند حدوثه في السوق المحلية (إغراق محلي) فيكون في صورة التسعير الضار)، أما حرق الأسعار فلا يحدث إلا على مستوى السوق المحلية.

الفرق الثاني: وهو فرق جوهري يكمن في أن الإغراق في الغالب يكون هدفه هو الوصول إلى احتكار السوق بطرد المنافسين والإضرار بهم، بينما في حرق الأسعار فإن هذا الهدف قلما يكون منشودا، فهذه الطريقة قد لا تحقق الاحتكار، حيث أن الغالب في ممارسته هو الحصول على هدف أبسط بكثير من الاحتكار كالحصول على السيولة النقدية. - كما يختلفان من حيث الآليات القانونية لضبط هذه الممارسات، فالإغراق وبما أنه يمس بالأسواق الدولية فإن تنظيمه كان بموجب اتفاقيات دولية وهي محل دراستنا، أما آليات ضبط حرق الأسعار فتكون في الغالب محل ضبط من التشريعات الداخلية في الدول

المختلفة وحسب شرائعها.

وأهم اختلاف بينها في آثار كل منهما، فلإغراق آثار ضارة كثيرا بالسوق ومتعامليه من منتجين وتجار وحتى مستهلكين مما يعود بالضرر على الاقتصاد ككل، أما آثار ممارسة حرق الأسعار الضارة فإنها نسبية ومحصورة في الغالب بالبائع الذي يتكبد هذه الخسارة، وبذلك فلا يمكن أن يقارن الإغراق بحرق الأسعار (خاصة وأنه مؤقت جدا) من حيث آثارهما السلبية على السوق.

ثالثا- الإغراق والتسعير الضار:

كما يصطلح على هذا الأخير بالإغراق المحلي أو التسعير الضاري، وما وصفه بالوصفين الأخيرين إلا لأنه يلحق ضرر كبيرا بالاقتصاد المحلي، وإما لكونه شديد الضراوة في القضاء على المنافسين تشبيها بالوحش الضاري المصارع لفريسته. (aaa)

والتسعير الضار هو من الوسائل المؤدية إلى

الاحتكار، فهي سياسة تقوم على خفض الأسعار إلى مستوى أدنى من التكاليف، وبذلك يقصد به: "بيع المنتج بأقل من تكلفته الإيجار باقي المنافسين على الخروج من سوق المنتج أو السلعة، ثم العودة إلى بيعها بأسعار احتكارية تتيح رفعها وتعويض الخسائر إضافة إلى أرباح كبيرة. (bbb)

ظاهرة التسعير الضار تلتقي مع ظاهرة الإغراق في أن كليهما يتم ببيع المنتج أو الخدمة بأقل من تكلفتها أو بأقل من سعر السوق، وبأن كليهما ممارسة غير عادلة وغير مقبولة، ولكليهما آثار سلبية على السوق والمنافسين، حيث يهدفان إلى القضاء على المنافسة وطرد المنافسين، فهما يتفقان حول الحكم الشرعي الناهي عنهما لوجوب دفع الضرر.

وما يجب علينا لإبداء مجال كل منهما هو الوقوف على ما يفرق بينهما: -مصطلح الإغراق كما وقد سلف تبيانه يقصد به الإغراق في مجال الأسواق الدولية، أما التسعير الضار فيكون للدلالة على الإغراق المحلي (السوق

المحلية فقط).

- الإغراق (دولي) يكون إما بالبيع بأقل من التكلفة أو بأدنى من سعر السوق أما الإغراق المحلي أو التسعير الضار فغالبا ما يكون إلا بالبيع بأقل من التكلفة.

كما هو موضوعنا فإن الفرق بين الإغراق يتم تنظيمه وضبطه ومكافحته بالية الاتفاقيات الدولية لمساسه بالتجارة الدولية، أما التسعير الضار فإن مجال مكافحته يبقى ضمن القواعد القانونية الداخلية كقوانين مكافحة المنافسة غير المشروعة، أو مكافحة الممارسات الضارة بالتجارة.

ويسأل السائل في الأخير ما هو الفرق إذن بين التسعير الضار هذا وحرق الأسعار؟

فنجيب بأن الاختلاف بينهما يكمن في أن التسعير الضار يهدف لما يهدف له الإغراق (الدولي)، وهو الإضرار بالمنافسين وإزاحتهم عن السوق بهدف احتكارها ولو كانت السوق هنا سوقة محلية، أما هدف حرق الأسعار فهو منافع

ظرفية لممارس هذه العملية (مثل الحصول على السيولة)، حيث لا ترقى إلى هدف الإضرار وإزاحة المنافسين وبالتالي الوصول إلى الاحتكار.

رابعاً- الإغراق وتلقي الركبان:

اصطلح الفقهاء على مفهوم تلقي الركبان:^(ccc) " بأن يلقى شخص طائفة يحملون متاعاً فيشتريه منهم قبل قدومهم سوق البلد، وقبل معرفتهم بالسعر بغير طلبهم، ويسمى هذا التلقي أيضاً تلقي الجلب أو تلقي السلع أو البيوع".^(ddd)

والحكم الشرعي حول جواز هذا النوع من المعاملة مختلف فيه.^(eee)

وبالوقوف على ما يتفق فيه هذا النوع من الممارسة التجارية مع الإغراق نتأكد أنه مشابه له في بعض جوانبه وأهم هذه الجوانب أن:

- كليهما يتم عن طريق البيع أو الشراء بأقل من الأسعار السائدة في السوق، وأن كليهما يعد أسلوباً يخرج

عن قواعد المنافسة المشروعة، وكليهما يعد وسيلة من الوسائل المؤدية إلى الاحتكار غير المشروع للسوق.

- كما يمكن أن يتم كل منهما على مستوى النطاق الدولي والداخلي أي على مستوى الأسواق الدولية أو حتى على مستوى سوق محلية، على أن في هذه الأخيرة يكون الإغراق محلياً.

- كما أن كليهما يعد من الوسائل التي قد تستعمل في سبيل الوصول إلى الاحتكار.

- وأهم اتفاق بينهما هو من حيث أثرهما السلبي على المنافسة المشروعة، حيث بممارستها تتحول إلى منافسة احتكارية غير عادلة، وأن آثارها السلبية تعود على المتنافسين وعلى المستهلكين، وبذلك يتفقان في علة النهي عنهما شرعاً للإضرار بالمصلحة العامة والمتنافسين والمستهلكين وبالأعم بالاقتصاد ككل.

إلا أن هناك اختلاف بينهما في عدد من الجوانب

أهمها:

- أن الإغراق يكون أحياناً بالبيع بأقل من سعر التكلفة وليس دائماً بأقل من سعر السوق.

- أن الإغراق يهدف إلى القضاء على المنافسة والمنافسين، أما التلقي فلا يرقى إلى ذلك الهدف، حيث يمكن كذلك للمتنافسين الآخرين استعمال نفس الأسلوب (أمر متاح).

- كما يختلفان من حيث أن الإغراق له آثار سلبية على الاقتصاد الكلي الذي يمارس ضده، وله آثار إيجابية على الاقتصاد الكلي لممارس الإغراق، أما تلقي الركبان فله آثار سلبية في الغالب على البائع الذي قد ينخدع أو يغبن في الثمن عكس المغرق الذي يتعمد هذه السياسية، رغم أنه قد يتضرر إذا لم تنجح هذه الممارسة بالمنافسة القوية المضادة.

خامسا-الإغراق وبيع الوضیعة:

یصطلح على بیع الوضیعة بأنه: "بیع التاجر مبیعه بمثل الثمن الأول مع نقصان شیء معلوم منه".^(fff)

ویشتترط لهذا البیع أن یكون بصیغة الأمانة بأن یذكر التاجر أو المنتج من الشراء الكاملة أو تكلفة الإنتاج الكلية، ثم یذكر للمشتري مقدار ما سینیقصه من ذلك الثمن أو التكلفة للمشتري الجدید، وحكمه شرعا جائز حکم البیع على المرابحة.

ومن هنا فإن البیع بالخسارة لیس من سیاسة التجارة، حیث الأصل فیها بمعناها هو إنماء المال بالربح.^(ggg)

١- یتشابه بیع الوضیعة مع الإغراق فی أن کلیهما یتم بالبیع بأقل من التكلفة، أی إنقاص من رأس مال المبیع، أو بأقل من سعر السوق، إلا أن الاختلاف ما بینهما أكبر من تشابههما ویکن فی: - بیع الوضیعة صحته تكون فی کمال صحة البیع بذكر الثمن الأصلي أو التكلفة بأمانة

للمشتري ثم بيان قدر الإنقاص منه، أما الإغراق فيقوم فيه البائع ببيع مبيعه بخسارة دون ذكر الثمن أو التكلفة.

٢- يختلفان من حيث الدافع، ففي بيع الوضعية يكون الدافع ضرورة يمر بها البائع كضائقة مالية أو خوف من الكساد أو تراجع في الأسعار، وهنا قد يتشابه مع الإغراق الطارئ، أو حرق الأسعار في جوانب من مسباته)، أما الإغراق فإن دافعه بالأساس هو الإضرار بالمنافسين وإزاحتهم رغبة في احتكار السوق. - يختلفان كذلك من حيث الآثار، فأثار بيع الوضعية سلبياتها تعود على البائع (الخسارة)، أما في الإغراق فإن آثاره السلبية تكون مدروسة لتعويضها بالنسبة للبائع، أما بالنسبة للمنافسين أو المستهلكين والسوق ككل فهي آثار ضارة لا يمكن جبرها إلا بتحميله المسؤولية عن ذلك.

قائمة المراجع

- (a) د. كاروان أحمد حمه صالح: الجوانب القانونية لمكافحة الإغراق في إطار منظمة التجارة العالمية (WTO) دراسة تحليلية مقارنة، دار الكتب القانونية، دار شتات للنشر والبرمجيات، مصر، ٢٠١١، ص ٢٨.
- (b) حيث الإغراق في اللغة: من الفعل أغرق غمر بالماء وجعل يغرق، أغرق البلد بالمنتجات الأجنبية، نقل كميات تفوق حاجة الاستهلاك، وللمزيد حول الفعل أغرق واشتقاقه ارجع إلى العلامة الإمام أبي الفضل جمال الدين محمد ابن مكرم ابن منظور الإفريقي: لسان العرب، دار صادر، دار بيروت للطباعة والنشر، المجلد العاشر، ص ٢٨٣ وما بعدها. - أو ملخص عن التعريف اللغوي، أنظر -محمد الغزالي: مشكلة الإغراق، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، ٢٠٠٧، ص ١٤ وما بعدها.
- (c) د. كاروان أحمد حمه صالح: مرجع سابق، ص ٢٩، وزينب عوض الله: الاقتصاد الدولي، دار الجامعة للنشر، ١٩٩٩، ص ٣٠٢.
- (d) د. أمل محمد شلبي: الحد من آليات الاحتكار، منع الإغراق والاحتكار من الواجهة القانونية، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، ٢٠٠٦، ص ٢٧.
- (e) د. كاروان أحمد حمه صالح: مرجع سابق، ص ٢٩.
- (f) د. خالد محمد الجمعة: مكافحة الإغراق وفقا لاتفاقات منظمة التجارة العالمية، مقال منشور في مجلة الحقوق الكويتية العدد الثاني، السنة الرابعة والعشرون، ٢٠٠٠، ص ١٠٤.
- (g) د. زينب حسن عوض الله: مرجع سابق، ص ٣٠٢.

(h) د. إبراهيم المنجي: دعوى مكافحة الإغراق والدعم الدولي والزيادة غير المبررة في الواردات، الحماية القانونية للمستهلك والمنتج عملاً بالقانون ١٦١ لسنة ١٩٩٨، الطبعة الأولى، منشأة المعارف، الإسكندرية، ٢٠٠٠، ص ١٨٤.

(i) د. سهيل حسين الفتلاوي: منظمة التجارة العالمية، دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان، ٢٠٠٩، ص ٢٢٩.

(j) د. أمل شلبي: مرجع سابق، ص ٢٥.

(k) د. كاروان أحمد حمه صالح: مرجع سابق، ص ٣٥.

(l) د. مغاوري شلبي علي: النظام التجاري الدولي من هافانا إلى الدوحة (رؤية من العالم الثالث)، دار النهضة العربية، القاهرة، ٢٠٠٦، ص ص ٤١-٤٧.

(m) WELBER BARRAL: ANTIDUMPING MEASURES)

PROSPECTS FOR DEVELOPING COUNTRIES, WORKING PAPER FOR UNIVESIDADE DE SANTA CATARINA (UFSC) AND INSTITUTO DE RELACOES INTERNACIONAIS , BRAZIL , 2003 OP CIT, P 10.

على أن هيئة الجمارك بالولايات المتحدة الأمريكية (the USA Tariff commission) فسترت الإغراق بأنه " بيع سلعة مصدرة إلى سوق ما بسعر يقل عن سعر الجملة في بلد المنشأ" وللمزيد في ذلك راجع- عبد الواحد محمد الفار: الإطار القانوني لتنظيم التجارة الدولية في ظل عالم منقسم، دار النهضة العربية، القاهرة، ٢٠٠٨، ص ٣٥٠.

n- كاروان احمد حمه صالح: مرجع سابق، ص ٤٠.

° (article premier "principes" du règlement (CE) n°1225 du)

conceil du 30 novembre 2009 relatif a 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 a un droit antidumping tout produits faisant l'objet d un dumping lorsque sa mise en libre pratique dans la communauté cause un préjudice.
- 2- un produit est considère comme faisant l objet d un dumping lorsque son prix a l'exportation vers la communauté est inferieur aux prix comparable. Pratiquée 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 concernes n'y sont pas fabriques ou lorsqu' il n'existe pas de prix comparable pour ces produits dans ce paye.
- 4- aux fins de l application du présent règlement on attend par % produit similaire% un produit identique c'est -adire sommable a tous égards au produit considère ou en l absence Dun tel produit un autre produit qui bien qu'il ne lui soit pas semblable a tous égards présente des caracteristiques ressemblent a celles du produit considère. » - Journal officiel de l'Union européenne, 22.12.2009, fr, www.europa.eu/legislation-summaries/external_trade/r11005-fr.htm, p 3 et 4.

p - نشير إلى أن تسعة دول عربية وقعت على الوثيقة الختامية لجولة أوروغواي بعد مشاركتها فيها وهي: مصر، تونس، المغرب، موريتانيا، الكويت، البحرين، الإمارات، قطر. - سليمان المنذري: السوق العربية المشتركة في عصر العولمة، الطبعة الثانية مزيده ومنقحة، مكتبة مدبولي، القاهرة، ٢٠٠٤، ص ٢٢٧.

q) تتمتع بعضوية كاملة في المنظمة من الدول العربية كل من: المغرب، البحرين، الكويت، تونس، جيبوتي، موريتانيا، مصر، قطر، الإمارات العربية المتحدة، الأردن، سلطنة عمان، المملكة العربية السعودية، أما الجزائر فلحد

الساعة تتمتع بصفة مراقب إضافة إلى دول عربية أخرى. - وفي سبيل انضمام الجزائر إلى هذه المنظمة عليها إتباع عدد من الإجراءات منها: -تقديم تنازلات للتعريفات الجمركية. - تقديم التزامات في الخدمات. - الالتزام باتفاقيات منظمة التجارة العالمية.

(r) راجع موقع أمانة مجلس التعاون لدول الخليج العربية: آليات الحماية ضد الممارسات الضارة في التجارة الدولية، الإغراق، متاح على الرابط:

-Library.gcc.org/Arabic/books/Arabic Publish 139 htm.

- كما يمكن الاطلاع على القانون (النظام الموحد لمكافحة الإغراق والتدابير التعويضية والوقائية لدول مجلس التعاون الدول الخليج العربية في مجلة العدل الصادرة عن وزارة العدل للمملكة العربية السعودية، العدد الرابع والثلاثون، السنة التاسعة، ١٤٢٨ هجرية، بداية من الصفحة ٢٣٠.

(s) صدرت هذه اللائحة التنفيذية بموجب قرار من وزير التجارة والتموين المصري تحت رقم ٥٤٩ سنة ١٩٩٨.

(t) المادة ٣٢ من اللائحة التنفيذية أعلاه الإغراق هو " تصدير منتج بأقل من قيمته العادية في مجرى التجارة العادي. ويقصد بسعر التصدير السعر المدفوع أو الواجب دفعه ثمنا لهذا المنتج من قبل المستورد ودون تحميله بأي تكاليف أو رسوم أو نفقات تزيد على ما يتحمله عند البيع للاستهلاك المحلي في دولة المنشأ أو التصدير. ولا يدخل في سعر التصدير أي رسوم أخرى يقتضيها تصدير المنتج أو شحنه من دولة التصدير.

(u) د. محمد محمد الغزالي: مرجع سابق، ص ٢٣.

(v) عن تطور مفهوم الإغراق بين GATT ٤٧ و GATT ٩٤ د. محمد السانوسي محمد شحاتة: التجارة الدولية في ضوء الفقه الإسلامي واتفاقيات الجات،

دراسة مقارنة، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، ٢٠٠٧، ص ٢٨٣ وما بعدها.

(w) د. محمد محمد الغزالي: مرجع سابق، ص ٢٤.

(x) د. إبراهيم المنجي: مرجع سابق، ص ١٨٣.

Article 2: "un produit importe d'un pays tiers est considéré)^y comme faisant l'objet d'un dumping, lorsqu'il est introduit sur le territoire de l'union a un prix inférieur a sa valeur normale correspondant au prix comparable pratique lors d'Operations commerciales normales pour le produit similaire destine a la consommation dans le pays exportateur". -voir: UEMOA, code communautaire antidumping, règlement no 09/2003/CM/UEMOA du 23 mai2003, www.droit-Afrique.

(z) د. كاروان أحمد حمه صالح: مرجع سابق، ص ٤١-٤٢. - وحول أهم

الأحكام التي اعتمدها المجموعة الاقتصادية الأوروبية في اتفاقية روما راجع:
- Paul-François RYZIGER: La Réglementation Anti-dumping, revue jurisprudence commerciale,ancien journal des agréés, 31°année, novembre 1987, p 100.

L ARTICLE 1/2-"un produit est considère comme faisant) aa
l objet d un dumping lorsque son prix a l'exportation vers la communauté est inférieur aux prix comparable. Pratiquée au cours d'opérations commerciales normales pour le produit similaire dans le pays exportateur."

bb) وتشكل المادة السادسة من اتفاقية الجات ١٩٩٤ القاعدة الأساسية لاتفاق مكافحة الإغراق وهي المعنونة "رسوم مكافحة الإغراق والتعويض" وتتص على:
١- تعترف الأطراف الموقعة بأن الإغراق، والذي يتم من خلاله إدخال منتجات دولة إلى تجارة دولة أخرى بأقل من القيمة العادية **normal value**، يجب أن يحارب إذا سبب أو هدد بإحداث ضرر مادي لصناعة قائمة داخل حدود دولة متعاقدة أخرى، أو تسبب بإعاقة مادية لإنشاء صناعة محلية، ولأغراض المنتج

المصدر من دولة أخرى: أ- أقل من السعر المقارن به، في ظروف التجارة الاعتيادية، لسلعة شبيهة عندما توضع للاستهلاك في الدولة المصدرة، أو ب- في غياب مثل هذا السعر المحلي، أن يكون السعر أقل من أي من: ١/ أعلى سعر مقارن للسلعة الشبيهة لذلك المنتج المتجه للتصدير لدولة ثالثة في ظروف التجارة الاعتيادية. أو ٢/ كلفة إنتاج ذلك المنتج في دولة المنشأ زائد إضافة مناسبة لنفقات البيع والأرباح. ويجب التحوط في كل حالة إلى الفروقات في الظروف وشروط البيع، وفي الفروقات الضريبية، ولأية فروقات أخرى تؤثر على عملية المقارنة السعرية.

(cc) د. محمد حمد الغزالي: مرجع سابق، ص ٢٥ وما بعدها.

(dd) د. محمد حمد الغزالي: مرجع سابق، ص ٢٥ - ٢٦.

(ee) محمد السانوسي محمد شحاتة: مرجع سابق، ص ٢٨٧ وما بعدها.

(ff) محمد حمد الغزالي: مرجع سابق ص ٢٩، وإبراهيم المنجى: مرجع سابق، ص ١٨٣.

(gg) هذا الاستنتاج طرح مفصل لما رآه (RAJ KRISHNA)، وللمزيد انظر:

- **RAJ KRISHNA: Antidumping in Law and practice,**
www.kita.net/biz/trade_import/upfiles/foreing20.pdf. p21.

(hh) د. محمد حمد الغزالي: مرجع سابق، ص ٣٠، أو راجع دليل دوائر الأعمال إلى

النظام التجاري العالمي الصادر عن مركز التجارة الدولية التابع للاونكتاد ومنظمة

التجارة العالمية وعن أمانة الكومنولث والمترجم بالتعاون مع طلال أبو غزالة

الدولية (TAGI)، الطبعة الثانية، ص ١٤٤.

(ii) نبيل حشاد: مرجع سابق، ص ١٦٠.

(jj) التمييز السعري في الحقيقة نظرية قائمة بذاتها وتسمى كذلك بنظرية تعظيم

الأرباح، وتهدف إلى تعظيم أرباح المنتج بالدرجة الأولى وليس إلى تعظيم الأرباح

عموماً، وللمزيد حول هذه النظرية والنظريات المفسرة لسلوك الإغراق راجع: - منى طعيمة الجرف: الإغراق في إطار منظمة التجارة العالمية: المفهوم، والمحددات، والآثار، مقال منشور في مجموعة أعمال مؤتمر الجوانب القانونية والاقتصادية لاتفاقيات منظمة التجارة العالمية، المجلد الرابع، كلية الشريعة والقانون و غرفة تجارة وصناعة دبي المنعقد مابين ٩ و ١١ ماي ٢٠٠٤، ص ١٣٦٨ وما بعدها.

(kk) د. محمد محمد الغزالي: مرجع سابق، ص ٢٨-٢٩.

ALEX DANAU: L'antidumping. Document du travail.)^{ll}

Collectif stratégies

**alimentaires, asb.www.csa.be.org.mg/doc-AD-antidumping-
doc. p 02.**

(mm) هناك تصنيفات وصور مختلفة للإغراق فيمكن أن نصادف مصطلحات مختلفة في ذلك، حيث تعتمد هذه التصنيفات على معايير متباينة منها: أ. بالاعتماد على المعيار الزمني لممارسة الإغراق نجد الإغراق المستمر أو الدائم والإغراق المؤقت والإغراق العارض، كما يمكن أن يكون ذلك بالاعتماد على أن هذا الإغراق يعتمد على تقسيمه في الجانب الدولي، وهذا الذي خضنا فيه بالتفصيل في متن هذه الدراسة. ب. بالاعتماد على معيار النطاق المكاني نجد: - الإغراق الدولي أو الخارجي: وهذا الذي يتم في أسواق خارجية (ويمكن أن يحوي التصنيفات السابقة). - الإغراق المحلي أو الداخلي: وهو الذي يتم داخل أسواق الدولة الواحدة أو داخل سوق موحدة لمجموعة من الدول. ج. بالاعتماد على محل (المبيع) الإغراق وفيه: الإغراق السلعي: ومن تسميته يتضح أنه الذي يتم ممارسته على الإنتاج السلعي. - إغراق الصرف: ويكون بتخفيض سعر العملة من دون مبرر اقتصادي بغرض زيادة قدرة المنتجات الوطنية على المنافسة في الأسواق الدولية، وهذا الذي تشتكي منه الو.م. أ والاتحاد الأوروبي ضد

الصين. - الإغراق الاجتماعي: ويكون بانخفاض تكلفة العمالة بدرجة كبيرة عن تكلفتها في الدول التي تتنافس في نفس المنتج أو الخدمة مما ينتج عنه إنتاج بتكلفة أقل وهذا كذلك من ميزات الصناعات في الدول النامية خاصة الصين والهند. وللمزيد كذاك حول أنواع الإغراق راجع: . **ALEX DANAU: op cit, p3**

(nn) إبراهيم المنجي: مرجع سابق، ص ١٩٣.

(oo) د.منى طعيمة الجرف: مرجع سابق، ص ١٣٧٢.

(pp) حيث مارسه الوم.أ ضد غانا بطرح كميات هائلة أغرقت بها الأسواق العالمية من مادة الكاكاو التي تعتمدھا غانافى اقتصادھا مما أدى إلى تدمير اقتصادھا فى السوق العالمية.

(qq) د. إبراهيم المنجي: مرجع سابق، ص ١٩٠، وراجع كذلك - سلمان عثمان: مكافحة الإغراق ومنظمة التجارة الحرة العربية الكبرى، بحث منشور في مجلة تشرين للدراسات والبحوث العلمية، جامعة تشرين، اللاذقية، سوريا، المجلد ٢٨، العدد ٢، ٢٠٠٦، ص ٨٥.

(rr) د. كاروان أحمد حمه صالح: مرجع سابق، ص ٥٤. والمثال على الإغراق الطارئ أنه في فترة ما بين الحربين العالميتين عجزت الكثير من الشركات والمصانع على تسويق منتجاتها الفائضة في الأسواق المحلية فلجأت إلى تصديره إلى الأسواق الخارجية بأي ثمن فأحدثت بذلك إغراقا لهذه الأسواق ليس لهدف اكتساب هذه الأسواق وإنما للتخلص من هذا الفائض فقط، وللمزيد في ذلك أنظر: - إبراهيم المنحي: مرجع سابق، ص ١٩١.

(ss) Alex Danau: op cit, p 2.)

حيث يطرح ذلك بعنوان حكمي:

" le dumping de prix, seul forme considérée par le GAAT"

- (tt) د.سهيل حسين الفتلاوي: مرجع سابق، ص ٢٣٠.
- (uu) للمزيد في ذلك راجع:- بلقيس عبد الرحمن حامد فتوتة: الاحتكار في الفقه الإسلامي والقوانين الوضعية، ط١، جامعة نايف العربية للعلوم الأمنية، الرياض، ٢٠١٠، ص٢٠٢، ٢٠٣.
- (vv) التعريف حوصلة لما جاء من تعاريف في مرجع الدكتور محمد أبو زيد الأمير: الاحتكار ومعالجته في الفقه الإسلامي، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية ٢٠٠٦، ص ٥٧، ٥٨. وأصل مصطلح الاحتكار يوناني يتضمن لفظين "monos polein" ويعني البيع بمفرده. وأن كلمة المحتكر في أصلها اليوناني تتضمن أيضا "mono Polist" بمعنى بائع واحد مما يعني أن الاحتكار يقتضي وجود بائع واحد يبيع بمفرده، ولذلك فالاحتكار قديما مرتبط بمفهومه بالاحتكار المطلق الذي توجد فيه شركة أو تاجر بائع أو منتج واحد في السوق يسيطر على بيع نوع من السلعة. للمزيد في ذلك أنظر- أمل محمد شلبي: مرجع سابق، ص ٥ وما بعدها. - وللاحتكار تعاريف مختلفة حسب المذاهب الفقهية ولعلنا ندرج تعريفا له في المذهب المالكي، حيث يعرفه الإمام الباجي بأنه: "الادخار للمبيع، وطلب الربح بتقلب الأسواق فأما الادخار للقوت فليس من باب الاحتكار." وللمزيد حول تعريفاته في مختلف المذاهب راجع: - ناصر احمد إبراهيم النشوي: الاحتكار والمحتكرون في الميزان الشرعي والقانون الوضعي دراسة فقهية تأصيلية مقارنة، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، ٢٠٠٧، ص١٩ وما بعدها.
- (ww) د. عبد الناصر فتحي الجلوي: الاحتكار وتأثيره على حرية التجارة، رسالة دكتوراه مطبوعة لكلية الحقوق، جامعة القاهرة، ٢٠٠٨، ص٤٣ وما بعدها.
- (xx) د. محمد محمد الغزالي: مرجع سابق، ص ٨١.
- (yy) د. كاروان أحمد حمه صالح: مرجع سابق، ص ٥٩.

(zz) الرأي مأخوذ عن مرجع الدكتور محمد عبد الحليم عمر: مشكلة الإغراق وحرق الأسعار، ورقة بحثية مقدمة للحلقة النقاشية السادسة عشرة لمركز صالح كامل للاقتصاد الإسلامي، ٢٠٠٠، ص ٣. - بيع العينة هو أن يبيع من غيره بثمن مؤجل ويسلمه إلى المشتري ثم يشتريه قبل قبض الثمن بثمن نقد أقل من ذلك القدر، وهو مختلف في جوازه من عدمه بين رأيين. الأول: وهو لجمهور الفقهاء من المالكية والحنابلة والحنفية عدا أبو يوسف وقالوا بعدم جوازه. - الثاني: وهو للشافعية والظاهرية (أبو حزم الظاهري) وأبو يوسف من الحنفية وقالوا بجوازه. للمزيد أنظر: الإمام مالك بن أنس في موطنه، في باب البيوع.

(aaa) محمد محمد الغزالي: مرجع سابق، ص ٩٠-٩١.

(bbb) محمد محمد الغزالي: مرجع سابق، ص ٩٢. وللمزيد حول الفروقات في ذلك انظر - محمد أبو زيد الأمير: مرجع سابق، ص ٥٩ وما بعدها.

(ccc) تلقي الركبان " في اللغة مصطلح مركب من لفظين: - تلقي: وتعني لغة استقبال والتلقي من الاستقبال. - الركبان: وهي جمع راكب، هو في الأصل راكب البعير، ثم اتسع فيه ليشمل كل راكب والمراد به القادمون من السفر بجلوبة وهي ما يجلب للبيع وإن كانوا مشاة.

(ddd) محمد محمد الغزالي: مرجع سابق، ص ٩٥-٩٦.

(eee) لكن المتفق عليه أنه إذا كان فيه مضار للأطراف وأهل البلد فهو منهي عنه لقوله صلى الله عليه وسلم عما رواه ابن عمر رضي الله عنهما أنه "نهى أن تتلقى السلع حتى تبلغ الأسواق".

(fff) في اللغة خسارة التاجر، وضيع (مبني للمجهول) التاجر، وكس في سلعته، بوضع، وضعة أي خسر، ورغم اختلاف جمهور الفقهاء في بيع الوضعية إلا أن المعنى الاصطلاحي لها لا يختلف عن المعنى اللغوي الذي هو في الأخير خسارة التاجر في البيع، وهناك تسميات مختلفة لهذا النوع من البيع إذ يسمى كذلك بيع

المواضعة، أو الحطيطة أو النقيصة.

(ggg) يقول ابن خلدون في معنى التجارة: " أن معنى التجارة تنمية المال بشراء البضائع ومحاولة بيعها بأعلى من ثمن الشراء، إما بانتظار حوالة الأسواق، أو نقلها إلى بلد هي فيه أنفق وأعلى أو بيعها بالغلاء على الآجال، وهذا الربح بالنسبة إلى الأصل يسير، إلا أن المال إذا كان كثيرا أعظم الربح، لأن القليل في الكثير كثير". - للمزيد أنظر في ذلك - محمد محمد الغزالي: مرجع سابق ص ١٠٥ وما بعدها.