اتفاق مكافحة الإغراق في إطار منظمة التجارة العالمية واثاره الاقتصادية

رضوان ربيع العناني
محلل إقتصادى دولى

الملخص:

تهدف هذه الدراسة إلى دراسة وتحليل العلاقة بين اتفاق مكافحة الإغراق في إطار منظمة التجارة العالمية واثاره الاقتصادية على الاقتصاد المصري، وقد اعتمدت الورقة على المنهج التحليلي والنقدي للأدبيات الاقتصادية والدراسات التطبيقية السابقة، ولاتفاقية المادة السادسة لمكافحة الإغراق، كما جاءت في إطار منظمة التجارة العالمية، بالإضافة إلى دراسة أهم ملفات التحقيقات والاتهامات بالإغراق التي سجلتها مصر، كأمثلة واقعية لكيفية تطبيق هذه الاتفاقية.

وفى ضوء ذلك تهدف هذه الورقة إلى الإجابة على التساؤل التالي :هل نجحت اتفاقية مكافحة الإغراق، كما وردت بالوثيقة الختامية في جولة أوروجواي، ومن واقع التجارب الواقعية، في ضبط وحصر ممارسات الإغراق التجاري، في الحد من التجارة غير العادلة أو غير المشروعة؟ أم أنها على النقيض أتاحت الفرصة لاستخدام رسوم مكافحة الإغراق كأحد أدوات القيود غير التعريفية لتحل بذلك محل القيود التقليدية التي سارت تتناقض مع جوهر ومبادئ النظام التجاري العالمي الجديد، كما لم تنجح هذه الرسوم في الحد من ممارسات التجارة غير العادلة، وجاءت على العكس بآثار سلبية عديدة على معدلات التنمية الاقتصادية.

وقد توصلت الدراسة إلى وجود علاقة طردية بين اتفاق مكافحة الإغراق وزيادة معدلات التنمية الاقتصادية في مصر، وفى ضوء تلك النتائج تم التوصل إلى بعض التوصيات والتي من شأنها انت تساعد في تطبيق اتفاق مكافحة الإغراق بصوره فعالة للمساهمة في زيادة معدلات التنمية الاقتصادية في مصر.

Abstract:

This study aims to analyze the relationship between the anti-dumping agreement under the World Trade Organization, and its effects on the Egyptian economy, the paper was based on analytical and critical approach to economic literature of the former aapplied studies, and the convention article VI anti-dumping, as contained in the framework of the World Trade Organization, as well as to study the most important investigations and accusations of dumping recorded by Egypt files, as examples of how realistic application of this Convention.

In the light, this paper aims to answer the following question: Is succeeded Anti-Dumping Agreement, also received the final document in the Uruguay Round, and the reality of realism experiments, in control and inventory of commercial dumping practices, the reduction of unfair trade or illegal? Or is it the contrast provided an opportunity to use the anti-dumping duties as non-tariff barriers tools, replacing the traditional restrictions that went contrary to the essence and principles of the new global trading system, as these fees did not succeed in reducing unfair trade practices, and came on the contrary, many negative effects on economic development rates.

المقدمة:

ظهر مفهوم الإغراق والإجراءات المضادة والتشريعات التي تحكمها منذ بداية هذا القرن وقد استمرت الدول الصناعية المتقدمة وعلى رأسها الولايات المتحدة الأمريكية وكندا ودول المجموعة الأوروبية تعارض إخضاع قوانين الإغراق لقواعد الجات والرقابة المتعددة الأطراف، حيث اعتبرت هذه الدول أن ذلك الأمر من صميم تشريعاتها الوطنية، إلا أنه في منتصف القرن الحالي خضعت السياسات الخاصة بإجراءات الإغراق إلى اتفاقية المادة ٦ في الجات، وقد اتسمت هذه الاتفاقية بالغموض وعدم الوضوح برغم المناقشات الموسعة لها.

وقد ظلت اتفاقية مكافحة الإغراق من بين الموضوعات التي تهدد جولة أوروجواي ١٩٨٦ – ١٩٩٣ وتعرقل مسارها فبرغم أن اتفاقية مكافحة الإغراق لم تكن من الموضوعات المطروحة للتفاوض في إطار هذه الجولة عند بدايتها، إلا انه تم إدراجها عام ١٩٨٨ نتيجة لتقديم كوريا واليابان مقترحات محددة للحد من الإجراءات المضادة للإغراق، والتي تحد من نفاذ منتجاتها للأسواق الخارجية ، إلى أن تم وضع اتفاقية تنفيذ المادة السادسة كما وردت في اتفاقية الجات لعام ١٩٩٤وجاءت هذه الاتفاقية متضمنة ثماني عشرة مادة مقسمة إلى ثلاثة أجزاء فضلاً عن ملحقين لها أختص الجزء الأول بكافة الشروط الضرورية والإجرائية لإثبات الإغراق والبدء في التحقيق وفرض الرسوم المضادة، وتناول الجزء الثاني تنظيم اللجنة المعنية بممارسات مكافحة الإغراق وتنظيم المشاورات وتسوية المنازعات، بينما استعرض الجزء الثالث والأخير الأحكام الختامية والتي نصت على أن الملاحق جزء لا يتجزأ من الاتفاقية. (Noura, 2003)

وقد زخرت الساحة الدولية في السنوات الأخيرة بالعديد من قضايا الإغراق، والتي بلغت نحو ٣٢٣٩ قضية خلال الفترة من ١٩٩٥ – ٢٠١٢ وجاء ذلك متزامن مع اتساع نطاق ممارسة سياسة تجارية قوامها إزالة القيود غير التعريفية الجمركية كنتيجة لتزايد عدد الدول المنضمة إلى عضوية منظمة التجارة العالمية، ومن ثم أصبح من حق هذه الدول الأعضاء ممارسة إجراءات مكافحة الإغراق بما يتسق مع ما ورد في الوثيقة الختامية أوروجواي. (Paul, 1991)

أولا: مشكلة الدراسة:

شهد القطاع الصناعي والتجاري المصري منذ التسعينيات عدد من قضايا الإغراق، التي فرضت تحديات أمام الصناعة، فقد قامت بعض الدول برفع قضايا إغراق ضد الصادرات المصرية، بما يحد من مقدرة الصادرات وإمكانية ولوجها إلى الأسواق الخارجية، وفى ذات الوقت قامت بعض الصناعات المحلية باتهام عدد من المنشآت المنتجة في عدد من الدول بإغراق أسواقها ، بما يحد من مقدرة المنتج المحلى التنافسية في السوق المحلية ومن ثم باتت ممارسات الإغراق أحد المخاطر الأساسية التي تواجه المقدرة الإنتاجية والتصديرية للصناعة المصرية، شأنها في ذلك شأن الكثير من الدول.

وتكمن المشكلة في كيفية مواجهة هذه القضايا التي تؤثر بشكل مباشر على صادرتنا المحلية للخارج وبالتالي تؤثر على الاقتصاد المصري وأيضا كيفية حماية صناعتنا المحلية من الاثار السلبية للإغراق والتي تمثل أحد مظاهرها تسريح العمالة واغلاق المصانع.

وفى ضوء ذلك يهدف هذا البحث إلى الإجابة على التساؤل التالي :هل نجحت اتفاقية مكافحة الإغراق، كما وردت بالوثيقة الختامية في جولة

أوروجواي، ومن واقع التجارب الواقعية، في ضبط وحصر ممارسات الإغراق التجاري، في الحد من التجارة غير العادلة أو غير المشروعة؟ أم أنها على النقيض أتاحت الفرصة لاستخدام رسوم مكافحة الإغراق كأحد أدوات القيود غير التعريفية لتحل بذلك محل القيود التقليدية التي سارت تتناقض مع جوهر ومبادئ النظام التجاري العالمي الجديد، كما لم تنجح هذه الرسوم في الحد من ممارسات التجارة غير العادلة، وجاءت على العكس بآثار سلبية عديدة على الرفاهة الاقتصادية.

ثانياً: أهمية الدراسة

ترجع أهمية الدراسة إلى ما يلي:

أ-الأهمية العلمية

١- إن أغلب الدراسات السابقة تناولت موضوعات الممارسات الضارة في التجارة الدولية ومن ثم الاقتصاد المحلي، وعلى الرغم من أن التحسين المستمر يمثل جوهر تطبيق اتفاق مكافحة الاغراق إلا انه لم تشر أي من هذه الدراسات إلى دور التحسين المستمر لتطبيق هذا الاتفاق، وهذا ما قد تبرزه هذه الدراسة.

٢- توجد ندرة نسبية في البيئة المحلية للدراسات المرتبطة بالاتفاقات الدولية واثارها الاقتصادية ولذا لم يحظ موضوع الممارسات الضارة في التجارة الدولية بنصيب وافر من الدراسة والبحث، وقد شجع ذلك الباحث علي طرق الموضوع في محاولة لتقديم دراسة علمية وتطبيقية متخصصة.

٣- تعتبر الدراسة الحالية من الدراسات القليلة التي تناولت تأثير اتفاق مكافحة الإغراق على الاقتصاد.

ب- الأهمية التطبيقية:

١- تنبع الأهمية التطبيقية للدراسة في كون ان اتفاق مكافحة الإغراق يؤثر بشكل كبير على القطاع الصناعي ويمثل قطاعا استراتيجيا من اقتصاد الدولة، إذ يمثل هذا القطاع أهمية خاصة سواء على مستوى السوق المحلى أو على مستوى السوق العالمي، وحيث أن لمصر ميزة نسبية في العديد من الصناعات سيكون له الأثر الواضح في الارتقاء به وتدعيمه وتقوية وضعه التنافسي والمحافظة على تلك الميزة النسبية، خاصة أنه يعاني من كثير من أوجه القصور.

٢- كذلك تبرز أهمية هذه الدراسة على المستوى العملي (وذلك من خلال النتائج التي سوف يتم التوصل إليها) أنها تساهم في تنمية المعدلات التنموية، وبما يدعم من قدراتها الاقتصادية على مواجهة التحديات العالمية.

ثالثاً: أهداف الدراسة

تتمثل أهداف الدراسة فيما يلي:

١- التعرف على مفهوم الإغراق ومحدداته في النظريات الاقتصادية.
٢- التعرف على مدى تأثير العمل بهذا الاتفاق على تطبيق معدلات التنمية الصناعية وزيادة الإنتاجية وبالتالي المساهمة في انشاط الاقتصادي.
٣- التعرف على مدى إلمام الحكومات بأهمية ومتطلبات تطبيق هذا الاتفاق.
٤- عرض الاثار الاقتصادية للإغراق التي تؤثر على الاقتصاد المحلي وبيان مدي أهميتها من عدمه.

رابعاً: فروض الدراسة:

أ- جاءت اتفاقية مكافحة الإغراق في إطار منظمة التجارة العالمية متسقة مع الفكر النظري للإغراق.

ب- نجحت اتفاقية الإغراق نظريا وتطبيقيا في الحد من التجارة غير المشروعة.
ت- الإجراءات أو السياسات المطلوب تطبيقها، بغرض تحقيق الأهداف المرجوة من الاتفاقية طبقت بشكل سليم.

وقد اعتمدت الورقة على المنهج التحليلي والنقدي للأدبيات الاقتصادية والدراسات التطبيقية، ولاتفاقية المادة السادسة لمكافحة الإغراق، كما جاءت في إطار منظمة التجارة العالمية، بالإضافة إلى دراسة أهم ملفات التحقيقات بالإغراق التي سجلتها مصر.

خامساً: خطة البحث:

أولاً: مفهوم الإغراق ومحدداته في النظريات الاقتصادية

ثانياً: الإغراق في إطار الاتفاقيات الدولية

ثالثاً: الاثار الاقتصادية للإغراق على الاقتصاد المحلي

أولاً: مفهوم الإغراق ومحدداته في النظريات الاقتصادية

يستعرض هذا الجزء مفهوم الإغراق كما جاء في الفكر الاقتصادي والاقتصاديين هذا بالإضافة إلى مناقشة أهم شروط أو محددات تحقق ظاهرة الإغراق في الدول المستوردة، وأخيرا يتم استعراض أهم النظريات المفسرة للإغراق بغرض تحديد أهم دوافع ممارسة بعض الشركات المصدرة للإغراق التجاري.

١-مفهوم الإغراق

يوجد في الكتابات الاقتصادية العديد من التعريفات والتفسيرات للإغراق، إلا أن مفهومه الرئيسي في النظرية التقليدية كما أوضحه فاينر هو أنه أحد سياسات التمييز الاحتكاري للأسعار في التجارة بين الدول ويحدث الاغراق

في التجارة الدولية عند بيع منتجات تصديرية بأسعار أدنى من سعرها في سوق الدولة المصدرة، أخذًا في الاعتبار ظروف ومعدلات البيع بعد استبعاد نفقات الشحن والرسوم التعريفية|، كما يربط البعض تحققه بالحالة التي يكون فيها سعر التصدير أدنى من التكلفة الحدية للمنتج.(Jacob, 1966)

وتحقيق الإغراق يقترن بتوافر عدد من المحددات الداخلية التي ترجع إلى السياسة التجارية والصناعية بالدولة المستوردة، فضلاً عن محددات خارجية تتعلق بسياسات الدول المصدرة، وتتمثل أهم هذه المحددات في: Bernard (1998)

أ- ضرورة تماثل السلع المنتجة محل الإغراق، ويقصد به أن تكون السلعة المستوردة بديلاً قوياً للمنتج المحلى، توافر قدر من الاحتكار في أي من سوق الدولة المصدرة أو الدولة المستوردة، على أثر ما قد تنتهجه الدولة من سياسات تجارية وصناعية حمائية بالدرجة الأولى يترتب عليها اختلاف في مرونات الطلب السعرية في الدول المستوردة عن نظيرتها المصدرة الأمر الذي يتيح الفرصة للمنتج أن يتقاضى أسعار مختلفة لمنتجه في الأسواق المختلفة؛ بغرض تعظيم الربح .

ب- الفصل بين الأسواق المصدرة والمستوردة، فإعادة تصدير السلعة المغرقة من الدولة المستوردة ذات السعر الأدنى يجهض عملية تمييز الأسعار .ويمكن الفصل بين الأسواق باستغلال أدوات السياسة التجارية أو من خلال ارتفاع تكاليف النقل.

وبالإضافة إلى محددات الإغراق أو شروطه هناك العديد من الدوافع وراء ممارسة بعض الشركات المصدرة للإغراق التجاري، كما جاء في العديد من النظريات المفسرة لسلوك الإغراق.

٢-النظريات المفسرة لسلوك الإغراق

هناك العديد من النظريات المفسرة لسلوك الإغراق لعل من أهمها نظرية التمييز السعري، نظرية تعظيم المبيعات، ونظرية الحفاظ على حصة من السوق المستورد، أو اختراق السوق، فضلا عن نظريات عدم التأكد، وتصريف فائض الإنتاج، ونظرية الدعم الحكومي، والإغراق الإفتراسى، بالإضافة إلى الإغراق التتابعي.

بالنسبة لنظرية التمييز التسعيري فتحقيق الإغراق وفقا لهذه النظرية يقترن بتوافر كافة الشروط السابق الإشارة أليها؛ حتى يتسنى تطبيق التمييز السعري من أجل تعظيم أرباح المنتج بالدرجة الأولى، وليس تعظيم الربح شأن النظرية السابق.

أما نظرية تعظيم المبيعات، تنادى هذه النظرية بأن الدافع الأساسي إلى حدوث الإغراق في بعض الأسواق هو رغبة المنتج المصدر تعظيم مبيعاته بالدرجة الأولى وبموجب هذه النظرية فإن المنتج قد يتقاضى سعرًا منخفضاً في سوق معين من أجل تعظيم مبيعاته في هذا السوق، غير أنه في الغالب يكون مقيدًا بتحقيق حد أدنى من مستوى الربح يطالب به المساهمون أو المالكون، في حالة انفصال الإدارة عن الملكية وبالتالي يكون الإغراق أكثر احتمالاً كلما أنخفض قيد الربح المطلوب تحقيقه.

ووفقا لهذا النوع من الإغراق ليس من الضروري أن يكون سعر بيع المنتج في الدولة المستوردة أقل من متوسط تكلفة إنتاج السلعة في السوق المستوردة ومن ثم فأنه لا يشكل خطرًا مستديماً على الصناعة المحلية، نظرية الحفاظ على حصة المصدر في السوق، ويتمثل الهدف الأساسي للمصدر وفقا لهذه النظرية في الحفاظ على حصته في السوق المستوردة، في مواجهة المنافسين الأخرين بهذه السوق ويدفع هذا الهدف المصدر إلى تخفيض سعره،

غير أنه أيضاً مثلما الحال في نظرية تعظيم المبيعات يمكن أن يكون مقيدًا في ذلك بتحقيق حد أدنى من الربح. (النفيعى،٢٠١٠)

نظريات اختراق السوق، تفسر هذه النظرية سلوك المصدر الذي يريد أن يدخل سوقاً جديدة تحتدم بها المنافسة، الأمر الذي يدفعه إلى تخفيض أسعار مبيعاته في هذه السوق، حتى يتسنى له أن يحتفظ بحصة، وغالباً ما يكون هذا الإجراء مؤقتاً حتى يتمكن المصدر من أن يضمن حصة ثابتة في السوق، يسعى بعده إلى تقاضى سعر أعلى على مبيعاته مع انخفاض مرونة الطلب السعرية على منتجاته، وما لم يتخذ هذا السلوك صبغة افتراسية، تستهدف الإطاحة بالمنافسين الأخرين في السوق من أجل احتكار السوق، فإن هذا النوع من الإغراق لا يشكل بالضرورة خطرًا دائماً على الصناعة الوطنية بل العكس هو الصحيح

فمنافسة المصدرين على اختراق سوق الدولة المستوردة من خلال خفض الأسعار من شأنه أن ينعكس إيجابياً على الاقتصاد ككل سواء من حيث زيادة فائض المستهلكين، عن طريق انخفاض الأسعار للسلع المستوردة أو زيادة مستوى المنافسة أمام الصناعة المحلية مما يحفزها على زيادة مستوى كفاءة الإنتاجية. (Charles, 1977)

أما نظرية تصريف فائض الإنتاج، فيلجأ المنتج لهذا النوع من الإغراق عندما يواجه بانخفاض في الطلب على سلعته لأسباب مختلفة من بينها حدوث كساد، ولو مؤقت، في السوق المحلى أو تغير في الذوق أو حدوث إغراق في ذات السوق من قبل مصدرين آخري، بما يترتب عليه تراكم فائض الإنتاج لدى هذا المنتج، وهو ما أشار أليه علماء هذه النظرية (kravis, Lipesy)بالإغراق الدوري Cyclical Dumping وذلك في عام 1977.

نظرية عدم التأكد، وتتشابه دوافع الإغراق وفقا لهذه النظرية مع سابقتها، حيث يقوم المنتج بتخفيض أسعار مبيعاته في السوق الخارجي لتصريف فائض الإنتاج المترتب على اتساع الفجوة بين الإنتاج الفعلي والطلب المتوقع على سلعته، نتيجة سيادة عدم التأكد وعدم توافر معلومات كافية عن اتجاهات الطلب على سلعة المصدر في الأسواق الخارجية.

بالإضافة إلى نظرية الدعم الحكومي، وتلجأ بعض الشركات إلى ممارسة الإغراق في الأسواق الخارجية من خلال البيع بأسعار تصل في بعض الأحيان إلى مستوى أدنى من متوسط تكلفة إنتاج السلعة محليا، مستعينة في أداء ذلك بالدعم المقدم سواء دعم مالي مباشر، أو غير مباشر ممثل في قروض ميسرة، أو إعفاء ضريبي، أو تقديم الخدمات الأساسية بأسعار منخفضة، ويترتب على هذا النوع من الإغراق تحويل قدر من المنفعة من الدول المصدرة إلى المستهلكين في الدولة المستوردة.

وتفسر نظرية التسعير الإفتراسى Predatory Pricing سلوك بعض المنتجين الذين يقومون ببيع إنتاجهم بأسعار منخفضة تصل في كثير من الأحيان إلى مستوى أقل من التكلفة الحدية للإنتاج وفى الحالات الأسوأ إلى مستوى أقل من التكلفة المتوسطة للإنتاج .وغالباً ما يكون هذا الإجراء مؤقتاً يزول عندما يزول الهدف، والذي يكمن في القضاء على أو إقصاء المنافسين في سوق التصدير، سواء كانوا من المنتجين المحليين لذات السلعة أو سلعة مماثلة، أو المصدرين الآخرين إلى ذات السوق. (Harcourt,2001)

وأخيرا، نظرية الإغراق المتتابع Domino Dumpingتقوم بتفسير حدوث الإغراق كنتيجة توقع المصدرين في دولة ما تطبيق اتفاقيات تقييد الصادرات الاختيارية Voluntary Export Restraints مع إحدى الدول المستوردة .وبناء عليه يتم زيادة الصادرات مستخدمين وسائل إغراقيه في

ذلك؛ حتى يتسنى الاحتفاظ بحصة أكبر من أسواق الدول المستوردة، وذلك لأنه في العادة يتم تقييد الصادرات إلى هذه الدول في هذه الاتفاقيات في ضوء حصصهم السابقة في السوق، وغالبا ما تقوم هذه المنشآت بعد تنفيذ اتفاقيات التقييد الأختياري بزيادة أسعار سلعها المصدرة إلى هذه الدول مرة أخرى في ظل الحصص

الجديدة وهذا ما يدفع مرة أخرى إلى طرح أهمية التقييد الطوعي للصادرات، وهذا ما يترتب عليه مزيد من الإغراق في الأسواق المستوردة بالتبعية، ولذا يعرف الإغراق المترتب على ذلك بالإغراق التتابعي.

وفى ضوء العرض السابق للنظريات المفسرة للإغراق، تفرق أدبيات التجارة الدولية بين ثلاثة مجموعات لأنواع الإغراق، لكل منها سمات وأهداف تميزها عن بعضها البعض .

المجموعة الأولى الإغراق الفجائي أو المقطع Dumping Sporadic ويتفق الاقتصاديون حول هذا النوع من الإغراق الذى يرتبط بأحداث غير متوقعة أو فجائية أو مؤقتة، أو أحياناً موسمية؛ ولهذا يعرف بالإغراق الموسمي وينتمى لهذه المجموعة الإغراق الناتج عن الرغبة في تصريف فائض الانتاج.

المجموعة الثانية إغراق الزمن القصير Short-run or Intermittent Dumping ويقع هذا النوع من الإغراق في مكانة وسط بين الإغراق المؤقت، وإغراق الزمن الطويل وبرغم تعدد واختلاف دوافع الإغراق قصير المدى، إلا أنه يبدو من أهمها رغبة المصدر في افتراس السوق دون الاعتماد في ذلك على كفاءته الإنتاجية ، ومن ثم يمثل هذا النوع من الإغراق صورة مجسدة للتجارة غير العادلة، وهو الذى عرف بالإغراق الإفتراسى السابق الإشارة إليه (وقد اقتصر العديد من الاقتصاديين على هذا النوع من الإغراق

في المجموعة الثانية، دون النظر إلى دوافع الإغراق، ومن بين هؤلاء الاقتصاديين(Appleyarde, Lindert, Carbaugh,)

وقد أثار هذه النوع من الإغراق قدر كبير من الجدل بين الاقتصاديين مثل (Lioyd & Etheir) فأكدت النظرية التقليدية على أنه أمر نادر الحدوث وأدلة تحققه محدودة للغاية بينما ترى نظرية الأسعار الإفتراسية (Baker) انتشار هذا النوع من الإغراق في الوقت الحالي.

وبالإضافة إلى هدف إقصاء المنافسة في السوق المستوردة، هناك عدد من الدوافع والأهداف الأخرى لممارسة الإغراق قصير المدى، والتي يمكن تفسيرها بنظريات تعظيم المبيعات، أو الاحتفاظ بحصة المصدر في السوق، أو اختراق سوق الدولة المستوردة، أو بالإغراق التتابعي. (Stephen, 1982)

إلا أن اختلاف طبيعة هذه الأهداف ينعكس على مقدرة المنتج المصدر على تخفيض الأسعار وصولاً لهدفه، ومن ثم الآثار المترتبة على ممارسة الإغراق بالدولة المستوردة، ويصبح من الضروري البحث عن الهدف من قيام المنتج بالإغراق التجاري عند اتخاذ إجراءات مكافحة الإغراق لتأتى متناسبة مع الآثار المترتبة عليه.

المجموعة الثالثة إغراق المدى الطويل، أو الإغراق المستمر أو الدائم ويرى بعض الاقتصاديين إنه يمثل أهم أنواع الإغراق وأكثرها شيوعاً في الوقت الحالي .

وبرغم أنه لا يوجد تحديد قاطع من قبل الاقتصاديين عن أهداف ممارسة هذا النوع من الإغراق والتي لا تخرج عن أهداف ممارسة الأنواع الأخرى من الإغراق حيث رغبة المنشأة في تعظيم الربح إلا أن أهم ما يميزه استمراره

لفترة زمنية طويلة، وكثيرا ما يفسر هذا انوع من الإغراق بتقديم الدعم الحكومي لصادراتها، ويعرف إغراق المدى الطويل لدى بعض الاقتصاديين بالإغراق الاستراتيجي (Strategic Dumping) .

ثانياً: الإغراق في إطار الاتفاقيات الدولية

سوف نستعرض في هذا الجزء لبعض مواد الاتفاقية وإنما من خلال تحديد مواطن الضعف والتي ما زالت تحتاج إلى مزيد من الإيضاح والتحليل سواء على المستوى الدولي، في إطار المفاوضات المتعددة الأطراف، من خلال استعراض أهم الشروط الموضوعية والإجرائية لإثبات الإغراق، فضلا عن مناقشة صور مواجهة الإغراق التجاري، كما حددتها اتفاقية المادة السادسة لمكافحة الإغراق، وتحديد الجهات المنوط بها للتعامل في قضايا الإغراق.

١-الشروط الموضوعية والإجرائية لإثبات الإغراق

تضمنت اتفاقية المادة السادسة كما وردت في الوثيقة الختامية لجات ١٩٩٤ لتحدد في المادة الثانية منها مفهوم المنتج المغرق ، بالمنتج الذى يدخل في تجارة بلد ما بأقل من قيمته العادية أو بمعنى آخر إذا كان سعر تصدير المنتج أقل من السعر المماثل للمنتج المشابه في مجرى التجارة العادية حينما يوجه للاستهلاك في بلد التصدير، أو البيع بأقل من التكلفة الكلية للإنتاج وهو ما يأتي متناقضاً اقتصاديا مع نظرية المنشأة التي تسمح بإمكانية البيع السابق بأدنى من التكلفة الكلية وتعريف الإغراق وفقاً للمفهوم يمثل أحد الشروط الضرورية الموضوعية اللازمة لإثبات الإغراق وهي كالتالي:- (WTO,2011)

الشروط الموضوعية

إثبات الإغراق: فإذا كان الإغراق هو انخفاض سعر السلعة في بلد الاستيراد عن سعرها في بلد التصدير، إلا أن إثبات الإغراق ليس بالبساطة التي قد تبدو من هذا التعريف، فهو لا يعتمد على مجرد المقارنة بين سعر السلعة في سوقين، بل إن الأمر يتطلب إجراء سلسلة من الخطوات التحليلية المطولة والمعقدة لتحديد كل من السعر الملائم في الدولة المصدرة، و سعر التصدير في الدولة المستوردة، ثم وقد يكون من الضروري ضمان إجراء المقارنة العادلة بين السعرين عرض بعض من مواد الاتفاقية لإلقاء الضوء على ما بها من لبس وغموض ومرونة أتاحت الفرصة لممارسات تطبيقية متباينة.

تحديد سعر المنتج في البلد المصدر، ويقصد به القيمة العادية للمنتج ذاته أو المشابه في مجرى التجارة العادية، وقد استحدثت جات ١٩٩٤ عدد من القواعد المنهجية لتحديد:

أ : المقصود بالمبيعات التي تندرج في مجرى التجارة العادية فهي تمثل كافة المبيعات التي تتم في سوق الدولة المصدرة بما فيها تلك المبيعات التي تتم بأسعار أقل من التكلفة المتوسطة للإنتاج متضمنة تكاليف الإدارة والبيع والتكاليف العامة (فوفقاً للاتفاقية لا يحق لسلطات التحقيق في الدولة المستوردة استبعاد هذه المبيعات من مجرى التجارة العادية وقد جرت العادة على استبعاد هذه المبيعات بصفة دائمة من مجرى التجارة العادية في إطار مدونة طوكيو وهو الذى ساهم في سهولة إثبات الإغراق في كثير من الحالات إلا إذا توافرت عدة شروط نظمتها المادة (٢) كمحاولة من الاتفاقية للحد من استبعاد هذه المبيعات عند حساب القيمة العادية. (جهاز مكافحة الدعم والإغراق، ٢٠١٠)

ب : تعتبر مبيعات منتج مشابه مخصص للاستهلاك في سوق الدولة المصدرة، كمية كافية لتقدير القيمة العادية إذا كانت هذه المبيعات تمثل ٥% أو أكثر من مبيعات هذا المنتج إلى الدولة المستوردة، إلا أنه في الواقع العملي لا يوجد التزام قاطع لهذه النسبة حيث تختلف طريقة حسابها من حالة إلى أخرى، فبعض السلطات تحسبها كنسبة من مبيعاتها إلى الدولة المستوردة مقدمة التحقيق، والبعض الآخر يحتسبها كنسبة من صادراته إلى دولة ثالثة،كما عادت الاتفاقية ذاتها لتؤكد على أنه يمكن قبول نسبة أقل من النسبة المذكورة إذا ما أتضح بالأدلة الكافية للمقارنة السليمة وفى حالة عدم توافر مبيعات محلية لمنتج مشابه ، أو إذا كان

حجم هذه المبيعات من الانخفاض بحيث لا يمكن الاعتماد عليها عند حساب القيمة العادية، يمكن لسلطات التحقيق الاعتماد على سعر منتج شبيه في بلد ثالث مناسب، دون وجود معايير محددة لكيفية اختيار هذه الدولة.

ولا يخلو الواقع العملي عن العديد من الأمثلة للتطبيق الارتجالي لهذا المنهج بما يلقى شكاً كبيرًا حول نتائجه كما يمكن كبديل أخر الاعتماد على القيمة المقدرة للمنتج والتي يتم احتسابها وفقاً لتكاليف الإنتاج في السجلات الخاصة بالمصدر، مع ضرورة تعديل هذه التكاليف في حالة وجود بنود غير متكررة ، حتى تكون تلك التكاليف أكثر تعبيرًا عن التكلفة الفعلية للإنتاج إلا أنه لم تحدد الاتفاقية كيفية إجراء هذه التعديلات، بما قد يترتب علية من معالجات مختلفة للتكاليف تسفر عن نتائج متباينة المحلية أن تقدم مناهجها الخاصة لإجراء تلك التعديلات .وفيما يتعلق بتقدير ويمكن لقوانين الإغراق تكاليف الإدارة والبيع والتكاليف العامة والأرباح بغرض حساب القيمة المقدرة، بل وقد منحت الاتفاقية سلطات التحقيق الحق في استخدام أي أسلوب تراه معقول على نحو ما جاء في المادة (٢-٢-٢) والنتيجة المترتبة على ذلك اختلاف القيمة المقدرة للمنتج مع اختلاف طريقة تقدير هذه التكاليف، خاصة

وأن الاتفاقية لم تقدم أولوية لآي من هذه البدائل، كما لم تنص على ضرورة استخدام هذه البدائل وفقاً لترتيبها في النص، بما سمح للدولة المحققة استخدام ذلك البديل الذى يساعدها على إثبات الإغراق. (النظام المصري لمكافحة الإغراق، ١٩٩٨)

تحديد سعر التصدير، ويقصد به تحديد سعر المنتج المصدر في بلد الاستيراد، ولم تحدد الاتفاقية ضرورة الاعتماد على سعر المنتج في ميناء التصدير قبل تحميله بنفقات الشحن والنقل الدول F.O.B ، أو بعد إضافة هذه النفقات C.I.F ومن ثم اعتمدت بعض الدول المستوردة على استخدام البديل الأول عند حساب سعر الاستيراد، بينما اعتمد البعض الآخر على البديل الثاني، وإذا كان سعر المنتج المصدر في بلد الاستيراد غير ملائم نظرًا لوجود ترتيبات خاصة ، قدمت الاتفاقية في هذه الحالة بدائل أخرى لحساب سعر التصدير، حيث يجوز الاعتماد على سعر التصدير المقدر، وهو السعر الذى يعاد به بيع المنتجات المستوردة لأول مشترى مستقل في الدولة المستوردة، كما يجوز لسلطات التحقيق الاعتماد على أي أسلوب تراه مناسباً لحساب سعر التصدير وفقاً للمادة (٢-٣) ومن ثم تركت الاتفاقية

مرة أخرى الدول مفتوحاً أمام الدولة المستوردة في اختيار الأسلوب الذي تعتمد عليه في تقديرها لسعر التصدير. (النظام المصري لمكافحة الإغراق،١٩٩٨)

قياس هامش الإغراق: ويتم ذلك بمقارنة سعر المنتج في البلد المصدر وسعر التصدير في بلد الاستيراد، وقد نصت الاتفاقية على ضرورة إجراء المقارنة العادلة والمنصفة بين هذين السعرين وهو ما لا يتحقق إلا في ظل توافر عدد من الشروط جاء من بينها ضرورة استخدام سعر الصرف في زمن البيع إذا ما تطلبت هذه المقارنة تحويلات للعملات المستخدمة؛ نظرًا لأن

تقلبات سعر الصرف قد تساهم في حساب هوامش إغراق مصطنعة إلا أن هذه المادة جاءت غامضة وتثير اللبس في تطبيقها بشكل واضح، بما سمح بممارسات متباينة من قبل الدول الأعضاء وهو ما لا يغفل تأثيره على حساب هامش الإغراق.

أما فيما يتعلق بكيفية قياس هامش الإغراق فقد نصت الاتفاقية على وجود أكثر من طريقة ومع تعدد طرق قياس هامش الإغراق دائماً ما تلجأ الدولة المستوردة إلى اختيار هذا الأسلوب الذي يسمح لها إثبات الإغراق

إثبات العلاقة السببية بين الإغراق والضرر بالصناعة المحلية

ويمثل الشرط الضروري الذي يسمح بفرض رسوم مكافحة الإغراق إلا أن اتفاقية المادة السادسة لم تحدد شروط محددة لكيفية إثبات هذه العلاقة، فيما عدا أن اتفاقية المادة السادسة لم تحدد شروط محددة لكيفية إثبات هذه العلاقة، فيما عدا ما فرضته من ضرورة بحث كافة العوامل الأخرى التي قد تكون ألحقت الضرر بالصناعة غير الإغراق.

الشروط الإجرائية

ويعرض عدم الالتزام بأي منها، الدولة المستوردة المحققة لإمكانية خسارة قضاياها ومن أهم هذه الشروط:

يبدأ التحقيق بناءً على طلب مكتوب ومقدم باسم الصناعة المحلية للمنتجات المماثلة أو من ينوب عنها، وقد اعتبرت المادة الخامسة من اتفاقية المادة السادسة طلب التحقيق مقدم من الصناعة المحلية إذا كان صادرًا عن منتجين محليين لمنتجات مماثلة، يشكل مجموع إنتاجهم أكثر من ٥٠% من إجمالي الإنتاج المحلى من هذا المنتج، بما فيهم المؤيدين والمعارضين لفرض

رسوم مكافحة الإغراق، بشرط أن يمثل إنتاج المؤيدون ٢٥% على الأقل من الناتج

المحلى ونصت المادة ٤-١-١ على ضرورة استبعاد المنتجين المحليين المرتبطين بالمصدرين أو المستوردين بعلاقة مباشرة أو غير مباشرة، أو إذا كانوا هم أنفسهم مستوردين لهذا المنتج المدعى بإغراقه للسوق المحلى، ومن ثم تشير الصناعة المحلية إلى بقية المنتجين.

إلا أنه في الواقع العملي كثيرًا ما لا تلتزم سلطات التحقيق بهذا التحديد للمنتجين المحليين، حيث يتم استبعاد الكميات المستوردة فقط من قبل هؤلاء المنتجين- والمستوردين في ذات الوقت عند تحديد الواردات المغرقة، ويستمر لهم الحق في تمثيل الصناعة المحلية وتقديم طلب التحقيق.

وهذا ما تحقق بالفعل في قضية الإغراق التي وجهتها الحكومة المصرية ضد عدد من الشركات المصدرة لحديد التسليح في رومانيا وأوكرانيا ولاتفيا، حيث تم تقديم شكوى الإغراق من قبل شركة واحدة، وهى شركة الإسكندرية للحديد والصلب، وبالرغم من استحواذ هذه الشركة بالفعل على الجانب الأكبر من حصة السوق المحلى، إلا أنه قد يكون من بين أهدافها المحافظة على ما تتمتع به من مكاسب احتكارية، ومع قيام إحدى الشركات التابعة لها باستيراد ذات المنتج المتهم بإغراق السوق المصري ومن ذات الدول، ظل من حق الشركة تمثيل الصناعة المحلية وتم رفع قضية الإغراق، بعد استبعاد فقط الكميات التي قامت هذه الشركة باستيرادها من ذات الدول المتهمة بالإغراق عند حساب حجم الواردات. (قضية مكافحة الإغراق،١٩٩٩)

هذا ولم تنجح الاتفاقية في حصر الصناعة المحلية في ظل نظام عالمي يشهد نموًا واضحاً في نشاط الشركات عابرة القوميات، والاستثمارات متعددة

الأطراف، ويمكن في هذا المجال أن تقدم قوانين الإغراق المحلية تنظيماً خاصاً بها.

ضرورة توافر الحد الأدنى لهامش الإغراق وهو الذي حددته الاتفاقية ب ٢% من سعر التصدير، ومن ثم يجب أن يرفض طلب التحقيق فورًا.

يستلزم تحديد الضرر الملحق بالصناعة المحلية ألا تقل الواردات المغرقة من دولة ما للسوق المحلى عن ٣% من أجمالي واردات العضو المستورد من المنتج المماثل، ويجوز تحديد الضرر باستخدام المنهج التراكمي، إذا لم يتحقق هذا الشرط، عند تجاوز أجمالي الواردات من الدول المتهمة بالإغراق ٧% من واردات الدولة المستوردة، ويرفض طلب التحقيق فورًا إذا كانت نسبة الواردات المغرقة لا تتفق مع هذا الشرط.

الإخطار ويمثل أهم الشروط الإجرائية التي تضمنتها الاتفاقية، ويقصد به إبلاغ كافة الأطراف ذوي المصلحة قبل السير في بدء التحقيق باتجاه سلطات الدولة المستوردة برفع قضية إغراق ضد منتج محدد .

ومع قيام الاتفاقية بتحديد المقصود بمصطلح الأطراف ذوي المصلحة إلا أنه غير محدد ويسمح بتطبيقات شتى، كما أن أغلب قضايا الإغراق تتسم بالسرية التامة التي تحيط كيفية إثبات الضرر ونوعية البيانات المستخدمة، بما يضفي عدم الشفافية على التحقيق ويضعف الطرف الأخر المتهم بالإغراق. (J.M. Finger,1998)

ثانياً: مكافحة الإغراق في الإطار الدولي

نظمت الاتفاقية كيفية مكافحة الإغراق وفقاً لثلاثة بدائل، يتطلب تطبيق أي منها الالتزام بشروط محدد وهي:

التعهدات السعرية Price Undertakings

فيمكن تعليق أو إنهاء التحقيق في قضايا الإغراق بدون فرض رسوم مضادة للإغراق، وهذا إذا تم الحصول على التزام أو تعهد طوعي ومرضى من المصدر، بمراجعة أسعاره أو وقف صادراته بأسعاره المغرقة إلى المنطقة القائمة بالتحقيق، بما يقنع سلطات التحقيق بزوال آثار الإغراق الضارة . ويعتمد قبول التعهدات السعرية على توافر عدد من الشروط فضلاً عن الالتزام بقواعد معينة منها :

- أن تأتى النتائج الأولية للتحقيق إيجابية،
- وأن تكون هذه التعهدات طوعية من قبل الدول المصدرة،

كما يجب أن ألا تؤدى هذه التعهدات إلى زيادة أسعار المنتج المغرق عن ما هو ضروري لإزالة هامش الإغراق.

وينتهي العمل بها بعد خمس سنوات من تاريخ فرضها إلا إذا رأت سلطات التحقيق، ضرورة استمرار هذه التعهدات حتى لا يلحق الضرر بالصناعة المحلية وضرورة الالتزام بإخطار سلطات التحقيق كافة الأطراف عن أي تطور في التعهدات. (فوزي، ٢٠٠٤)

التدابير المؤقتة Provisional Measures

وتتمثل في فرض رسم مؤقت أو تحصيل تأمين نقدي مساوى لرسم مكافحة الإغراق، إلا أن قيام الدولة المستوردة بفرض مثل هذه التدابير المؤقتة يستند بدوره إلى عدة شروط، تماثل في بعضها تلك الشروط الخاصة بقبول التعهدات السعرية .ويحق للدولة المستوردة فرض هذه التدابير إذا رأت أنها ضرورية لمنع وقوع أو استمرار الضرر بالصناعة المحلية خلال فترة

التحقيق، وتطبق لفترة لا تتجاوز أربعة إلى ستة أشهر، وفقاً لقرار السلطات المختصة.

الرسوم النهائية لمكافحة الإغراق Anti–Dumping Duties

وأخيرًا، يحق للسلطات في الدولة المستوردة إذا رأت ضرورة ذلك فرض رسوم مكافحة الإغراق شريطة أن تأتى نتائج التحقيق النهائية وليست الأولية لتؤكد تحقق الإغراق المضر بالصناعة المحلية .وفيما عدا هذا الشرط السابق جاءت الشروط المنظمة لفرض الرسوم النهائية كما وردت بالاتفاقية تماثل إلى حد كبير بعض الشروط الخاصة بقبول التعهدات السعرية أو فرض الرسوم المؤقتة .وإذا ما أعتمد قياس هامش الإغراق على استخدام عينة إحصائية، يجب أن لا يتجاوز رسم مكافحة الإغراق المطبق على المصدرين غير المدرجين بها، المتوسط المرجح لهامش الإغراق المقدر للمصدرين المختارين.

الجهات المنظمة للإغراق

وأخيرًا نظمت الاتفاقية الجهات القائمة على التحقيق بقضايا الإغراق سواء على المستوى المحلى أو المستوى الدول، حيث سمحت بإقامة المحاكم القضائية والإدارية المستقلة عن الجهات القائمة بالتحقيق؛ وذلك للمتابعة والمراجعة، فضلا على إنشاء لجنة مكافحة الإغراق التابعة لمنظمة التجارة العالمية، وتتيح هذه اللجنة فرصة التشاور فيما بين أعضائها، كما يحق للدولة العضو في المنظمة اللجوء إلى هيئة تسوية المنازعات الدولية، في

حالة وجود أي اختلاف أو صعوبات في التوفيق بين الدول الأعضاء فيما يتعلق بفرض الرسوم النهائية أو التعهدات السعرية، ويتمثل دور هذه الهيئة في تقييم الحقائق التي استند عليها التحليل المحلى للتأكد من موضوعيتها وعدم

تحيزها، والملاحظ عملياً أن دور هيئة تسوية المنازعات يكاد أن يكون محدودًا في ظل ما يتطلب اللجوء إليها من موارد مالية ضخمة تفوق قدرات كثير من الدول خاصة الدول النامية هذا من جهة، كما كثير ما يقتصر دور الهيئة على مراجعة، خاصة الدول النامية هذا من جهة، كما كثير ما يقتصر دور الجهات المعنية على مراجعة التزام سلطات التحقيق بالشروط الإجرائية في قضايا الإغراق، من جهة أخرى، دون أن يمتد دورها إلى المطالبة بإلغاء أو إنهاء رسوم مكافحة الإغراق.

ثالثاً: الاثار الاقتصادية للإغراق

يمكن الحكم على أي ظاهرة من الآثار التي تحدثها إيجاباً أو سلباً، وبالنسبة لظاهرة الإغراق وما يشابهها من السعر الضاري وحرق الأسعار فإن الجميع متفق والواقع يؤكد أن لها آثاراً اقتصادية ضارة وهذا ما أكدته المادة السادسة من اتفاقية الجات حيث جاء فيها " الإقرار التام بأن الإغراق يسبب تهديداً وخسارة للصناعة في البلد المستوردة وأنه يعيق تأسيس صناعات جديدة بها" والأمر لا يتوقف على ذلك فقط وإنما يمتد الضرر إلى جميع الفئات والاقتصاد القومي والدولي كما يظهر من التحليل التالي عمر، مشكلة الإغراق. (عمر،٢٠٠٢)

١-آثار الإغراق على المنتجين الآخرين المنافسين:

يؤدى الإغراق وأشباهه في هذا المجال إلى آثار ضارة منها ما يلي:

القضاء على المنافسين الآخرين في السوق المحلى وطردهم من السوق خاصة وأن ذلك هو الهدف الأساسي من التسعير الضاري.

تحقيق خسائر للمنافسين إذا ما حاولوا مجاراة هذه الأساليب.

تحول السوق إلى ساحة حرب لإمكان ارتزاق.

٢-الآثار على نفس مرتكبي الإغراق والتسعير الضاري وحرق الأسعار

نظراً لأن السوق متقلبة والتغيرات الاقتصادية سريعة في عالم اليوم وتميز رأسمالية السوق الحرة التي تسود العالم اليوم بالمنافسة الشرسة والصراع القاتل فإن المنافسين الآخرين لا يتركونه يمارس الإغراق طويلاً وسوف يعملون على تدميره وإخراجه من السوق.

٣-بالنسبة للمستهلكين فإن أساليب الإغراق والتسعير الضاري

وإن كانت تعمل بداية على خفض الأسعار بما يمثل فائدة للمستهلكين، فإن ذلك يكون بصفة مؤقتة، فبعد القضاء على المنافسين يتم رفع الأسعار وبشكل كبير يكبدهم ما حصلوا عليه من تخفيضات.

٤-أما على مستوى الاقتصاد القومي فإن الإغراق يؤدى إلى ما يلي:

أ- التوجه نحو ظهور الاحتكارات مما يؤدى إلى ارتفاع المستوى العام للأسعار وانخفاض القوى الشرائية للنقود (التضخم) وغير ذلك من مساوئ الاحتكار.
ب- تقل حوافز الاستثمار وتوقف إنشاء المشروعات الجديدة بما يؤدى إلى الانكماش.
ت- العمل على زيادة البطالة لتوقف المشروعات المنافسة أو تقليص أعمالها.
ث- تبديد الموارد المحلية المتاحة فى حالة عدم قدرة المنتجات المحلية على منافسة المنتجات المستوردة الأرخص سعراً بما يؤدى إلى تراكم المخزون وركوده بل ربما تلفه.
ج- في الأجل الطويل وبعد القضاء على المنتجات المحلية تزيد الصادرات بما يؤدى إلى الخلل في الميزان التجاري للدولة.

ح- تعرض المغرق إلى عقوبات تفرضها اتفاقية الجات.
خ- نقص الموارد المالية العامة لانخفاض الضرائب على المشروعات المحلية التى تحقق خسائر.
ونظراً لكل هذه الآثار الضارة للإغراق وغيره من صور المنافسة غير العادلة والضارة خصصت اتفاقية الجات جانباً منها لمكافحة هذه الأساليب.

رابعاً: النتائج والتوصيات

أولاً: النتائج:

١. لاتفاق مكافحة الاغراق عواقب عديدة تؤثر على متخذ القرارات من خلال تحقق عنصرين رئيسين للصناعة الوطنية وهي وجود ضرر واقع على الصناعة المحلية ووجود العلاقة السببية.
٢. إن سياسة الإغراق لها آثار سلبية على اقتصاديات الدول وعلى مستوى معيشتها.
٣. عند حساب هامش الإغراق يجب الأخذ بعين الاعتبار موضوع الإعانات والمنتجات المدعومة التي تباع بأسعار منخفضة تنافس أسعار المنتجات المحلية، وكذلك يجب الأخذ بعين الاعتبار موضوع المنافسة، حيث أن سياسات مكافحة الإغراق يجب أن لا تشجع الأعمال المضادة للمنافسة.
٤. لا بدّ من دراسة آثار الإغراق بشكل جيد حتى يتم التوصل إلى أساليب وطرق ناجحة لمكافحة الإغراق

ثانياً: التوصيات:

١- التحديد الكمي والنوعي للبضائع المسموح لها بدخول الأسواق المحلية بتطبيق مواصفات الجودة على البضائع المستوردة ما يضمن منع البضائع غير المستوفية لهذه المواصفات من الدخول إلى الأسواق المحلية.

٢- بد من تطوير البرنامج التنفيذي لمجلس الجامعة العربية لكي يتمكن من اتخاذ الإجراءات المناسبة لمواجهة حالات الإغراق في إطار سياسة تهدف إلى توحيد الحماية تجاه الخارج والبدء بإقامة اتحاد جمركي عربي يرسى سياسة عربية مشتركة تجاه المنافسة الخارجية.

٣- ضرورة مواجهة ومكافحة الإغراق نتيجة لآثاره المدمرة على اقتصاديات الدول النامية بحيث تتبع الدول عدداً من السياسات التي تهدف إلى تقليل آثار الإغراق.

٤- سرعة المبادرة بإقرار تعديلات جوهرية في قانون حماية المستهلك ومكافحة الاحتكار وحماية المنافسة.

المراجع:

أولا: المراجع العربية

١.النظام المصري لمكافحة الدعم والاغراق، وزارة التجارة والصناعة، ، ١٩٩٨.
٢.قضية مكافحة الاغراق للواردات من حديد التسليح ذات منشأ أو المصدرة من رومانيا وأوكرانيا ولاتفيا، جهاز مكافحة الدعم والإغراق، تقارير غير منشورة ،١٩٩٩.
٣.شروط تقديم شكوى، النظام المصري لمكافحة الاغراق، وزارة التجارة، ٢٠٠٢.
٤.سعر التصدير، النظام المصري لمكافحة الدعم والاغراق، وزارة التجارة، ٢٠٠٢.
٥.إبراهيم النفيعى وآخرون،" محددات الإغراق التجاري في أسواق المملكة العربية السعودية " آفاق اقتصادية، اتحاد غرف التجارة والصناعة، المجلد ١٥، العدد ٥٩.
٦.قضية مكافحة الاغراق للواردات من حديد التسليح ذات منشأ أو المصدرة من رومانيا وأوكرانيا ولاتفيا، جهاز مكافحة الدعم والإغراق، تقارير غير منشورة، ١٩٩٩.
٧.عبد الرحمن فوزي، منظمة التجارة العالمية والآثار المترتبة على قيامها، الندوة القومية الثانية، بعنوان الاقتصاد المصري في مواجهة تحديات اتفاقية التجارة العالمية، مركز بحوث دراسات التنمية التكنولوجية، خلال الفترة ٢٢-٢٤ مارس، جامعة حلوان.
٨.دكتور محمد عمر، مشكلة الإغراق وحرق الأسعار، الحلقة النقاشية ١٨، ٢٠٠٠.

ثانياً: المراجع الاجنبية

1) Abdel-Wahab Noura, (2003) "Dumping the Antidumping, there a necessity to reform the antidumping code?" M.Sc University of Nottingham School of Economics.
2) Krugman, R. Paul & Obstfeld Maurice, (1991):International Economics, Theory and policy, second Edition, Harper Collins publishers
3) Finger, J.M. (1993): In J.M. Finger (ed.), the origins and evaluation of antidumping regulation, the University of Michigan Press, Ann Arbor.
4) Viner, Jacob (1966): "Dumping", A problem in international trade, Augusts M. Kelley, publishers, New York.
5) Hoekman, Bernard (1998): "Free trade and Deep integration: Antidumping and Antitrust in Regional Agreements" World Bank policy Research working paper, No. 1950 Washington D.C: World Bank.
6) Stephen W. Davies & Mccuinness J. Anthony (1982):"Dumping at less than Marginal Cost", Journal of international Economics, 12, PP 168-182
7) WTO, (2011): Annual Report volume 1, special topic: Trade and competition policy.

8) Finger, J.M.:(ed), the origins and evaluation of antidumping regulation, the University of Michigan Press, Ann Arbor, 1993.
9) Kindle Berger. P. Charles, (1977): International Economics, Richard D. Irwin, inc., Indi.