

أثر ظاهرة الإغراق على الاقتصاد العراقي

أ.م.د. جواد كاظم البكري

جامعة بابل/كلية الادارة والاقتصاد

ظهر الإغراق كمصطلح اقتصادي- تجاري أيام حرب الاستقلال الاميركية، عندما بدأت الصناعات الانجليزية المتميزة في ممارسة الإغراق كوسيلة لإعاقة نمو الصناعات الوليدة في مستعمرتها القديمة اميركا، وقد بلغت هذه الممارسات حداً كبيراً الامر الذي دفع الخزانة الاميركية الى التصريح بانها من اهم العقبات التي تحول دون نمو الاقتصاد الاميركي في ذلك الوقت، أما في وقتنا الحاضر فإن الصورة تغيرت حيث أصبحت الولايات المتحدة الاميركية ودول الاتحاد الاوروبي تقوم بنفس هذه الممارسات ضد الدول النامية.

تنزايد أهمية موضوع الإغراق في التجارة الدولية نظراً لتأثيراته المتباينة على اقتصاديات الدول سواء التي تمارس سياسة الإغراق أو التي يمارس فيها الإغراق، ونظراً لانتهاج كثير من الدول النامية لسياسات التحرر الاقتصادي والتي من بينها سياسة تحرير التجارة الخارجية والاتجاه نحو اقتصاديات السوق والخصخصة، فمن المتوقع أن تتعرض اقتصاديات هذه الدول لعديد من محاولات الإغراق أو تطبيق على صادراتها إجراءات مكافحة الإغراق في الأسواق الخارجية، وهي في الحالة الأولى ستلجأ إلى استخدام رسوم مكافحة الإغراق لتلافي الضرر الناتج عن الإغراق على صناعتها الوطنية، كما أنها في الحالة الثانية سوف تكون في موضع اتهام بالإغراق يستتبع قيامها بالدفاع عن صادراتها في الأسواق الخارجية والحفاظ على نصيبها من حجم التجارة العالمية.

وفي العراق وبعد سقوط النظام السابق عام 2003 انفتحت أبواب الحدود العراقية على مصراعيها لدخول شتى انواع السلع والمنتجات من مختلف دول العالم الى السوق العراقي لما تميز به هذا السوق من تعطش كبير للسلع والمنتجات نتيجة للحصار الاقتصادي الذي استمر لأكثر من اثني عشر عاماً، وكان لهذه السياسة غير المخطط لها الاثر الكبير على الاقتصاد العراقي في جوانبه المختلفة، فأدت الى تراجع القطاع الصناعي بسبب انخفاض القدرة التنافسية للسلع والمنتجات العراقية، اضافة الى تراجع الانتاج الزراعي بسبب عدم قدرة المزارع العراقي مواكبة اسعار المنتجات الزراعية المستوردة من دول الجوار لانخفاض اسعارها مقارنة بالمنتجات العراقية.

فروض البحث:

تعتمد فروض البحث على الكيفية التي تتم بها مكافحة سياسة الإغراق وذلك من خلال تبيان النقاط الاتية:

1. مخاطر الإغراق على اقتصاديات الدول المختلفة ومنها الدول النامية.
2. دور بعض التشريعات الدولية في مكافحة الإغراق.
3. الإجراءات الممكن استخدامها في مكافحة الإغراق على مستوى العراق وضرورتها.

أهمية البحث:

يتعرض البحث لمشكلة كبيرة يعاني منها الاقتصاد العراقي وهي مشكلة الإغراق وذلك من خلال إظهار أهم مخاطرها ومدى أثرها على اقتصاد البلدان النامية بصورة عامة والاقتصاد العراقي بصورة خاصة.

مشكلة البحث:

إن مشكلة البحث هي المخاطر التي يسببها الإغراق والكيفية التي يتم بها حساب الإغراق وكذلك مشكلة إيجاد الإجراءات والطرق الملائمة لمكافحة الإغراق في الاقتصاد العراقي.

أهداف البحث:

يهدف البحث إلى:

1. تحديد مفهوم الإغراق وطرق مكافحته.
2. محاولة إيجاد حلول ومقترحات لمعالجة ظاهرة الإغراق في العراق.

أسلوب البحث:

تم الاعتماد على المنهج الاستقرائي للوصول إلى النتائج وكذلك اعتمد على الأسلوب الوصفي والتحليلي لما ورد في المراجع والأبحاث وأوراق المؤتمرات التي تم الاعتماد عليها في هذا البحث.

ولتحقيق أهداف البحث تم تقسيمه الى ثلاث مباحث، تناولنا في المبحث الاول التأسيس النظري لظاهرة الإغراق، وتناول المبحث الثاني آثار ظاهرة الإغراق على اقتصادات الدول النامية، وفي المبحث الاخير تم تناول آثار الإغراق على الاقتصاد العراقي.

التأسيس النظري لظاهرة الإغراق

أولاً. تعريف الإغراق

1. **التعريف الاقتصادي للإغراق:** الإغراق dumping مصطلح يصف حالة بيع السلع في الأسواق الأجنبية بأسعار تقل عن تكاليف إنتاجها، أو تقل عن الأسعار الموضوعة للسلع المماثلة داخل البلد المنتج، والإغراق ظاهرة منوطة

بالأسواق الرأسمالية، وهي سياسة تمارسها الشركات الاحتكارية ولاسيما التسويقية منها، من أجل زيادة قدرتها التنافسية وسيطرتها على الأسواق المحلية والأجنبية وتضخيم أرباحها بأكبر قدر مستطاع، وتُعرّف الاتفاقية العامة للتجارة والتعرفة الجمركية (الغات Gatt)، الإغراق بعملية توزيع إنتاج بلد معين في أسواق بلد آخر بسعر أقل من السعر الطبيعي normal price، وترى أن تطبيق هذه السياسة قد يلحق أضراراً ببعض الصناعات ولاسيما الصناعات الناشئة، ويعوّق بناء صناعات جديدة في الدول التي تتعرض لسياسة الإغراق⁽¹⁾.

ومنذ عشرينات هذا القرن أشار لينين إلى الإغراق في مؤلفاته، على أنه نظام التصدير القائم على أساس كسر الأسعار cut rate pricing، ويعدّه نموذجاً لسياسة «الكارتلات» والرأسمالية المالية. وقد حدد مسار هذه العملية على النحو التالي: يبيع الكارتل داخل بلد معين، كالبلد المنتج مثلاً بضائعه بأسعار احتكارية عالية، إلا أنه يبيع مثل هذه البضائع في الأسواق الأخرى بأسعار أقل بكثير في محاولة منه لمنع المنتج المنافس من زيادة إنتاجه إلى مستوى طاقته الإنتاجية القصوى. وفي الوقت الذي يقيد الكارتل من حجم الإنتاج المخصص للأسواق الداخلية فإنه يتوسع في الإنتاج الموجه إلى الأسواق الخارجية، أما العلامة المميزة لحالة الإغراق فهي وجود اختلاف وتباين واضح بين الأسعار المحلية المرتفعة جداً وأسعار التصدير المنخفضة. ويعبر الإغراق بهذه الصورة عن منهجية متممة وغير عرضية تتبعها الشركات الاحتكارية في محاولتها الضغط على المنتجين المنافسين.

عندما تمارس الإغراق مؤسسات غير مرتبطة بالإنتاج، أو جهات حكومية، فإنها ترمي إلى التصدير بأسعار أخفض من أسعار شراء المنتجات المماثلة في الأسواق المحلية. وتغطي الخسارة في مثل هذه الحالة من موازنة الدولة عادة. ويشير وجود إعانات التصدير export subsidies وتجاوزها مستويات معينة إلى حالة الإغراق في غالب الأحيان، ويعدّ برهاناً على وجود هذه الحالة.

ولمواجهة الأضرار المحتملة الناتجة عن ظاهرة الإغراق، يطبق الكثير من الدول كالولايات المتحدة الأمريكية وبريطانية وكندا وأستراليا تشريعات وإجراءات مضادة للإغراق anti-dumping legislations لحماية منتجاتها وخاصة عندما تتوقع الدولة أن يؤدي استيراد المواد الخاضعة لسياسات الإغراق إلى إلحاق أضرار بالصناعات المحلية. وغالباً ما تطبق التشريعات المضادة للإغراق في الحالات التالية⁽²⁾:

- عند استيراد بضائع بسعر أقل من تكلفة إنتاجها.
- عندما يصبح بالإمكان إنتاج سلع مماثلة بديلة اقتصادياً وذات ربحية كافية.
- عندما يتوقع أن يحدث الاستيراد أضراراً جسيمة فيما يتعلق باستخدام القوة العاملة وتشغيلها.
- عندما تكون الصناعة المحلية المعرضة للضرر قادرة، بفضل استخدام السياسات المضادة للإغراق، على الصمود والاستمرار بالكفاية الاقتصادية اللازمة.

ويسود الاعتقاد لدى الكثير من الدول أن الاستمرار في اعتماد سياسات الإغراق وتكرار مثل هذه السياسات على مجموعات معينة من السلع الأجنبية، يؤدي إلى وجود إحساس بعدم الأمان لدى الصناعات المحلية المقابلة، ويقلل من دوافع التنمية، وأن اتباع هذه السياسات من قبل بعض التجمعات الاقتصادية الاحتكارية، إنما يستهدف في حقيقته تعريض بعض الصناعات الوطنية للتراجع والانحيار ومنع إقامة صناعات بعينها.

أما على المستوى الدولي، فيؤدي الإغراق إلى تضخيم التناقضات بين الدول، وإلى إرباك العلاقات التجارية الدولية، وإلى زيادة عرض السلع والبضائع في الأسواق العالمية بغض النظر عن تكاليف إنتاجها لدى المصدرين، ويؤدي إلى تعميق المنافسة وإحداث الخلل في التناسبات السعرية الدولية.

وقد مارست الولايات المتحدة الأمريكية منذ الحرب العالمية الثانية سياسات الإغراق بالمنتجات الزراعية على نطاق واسع. ففي المدة بين 1961 و1965 بلغت إعانات تصدير القمح 23% والقطن 36% من قيمة الصادرات الزراعية الأمريكية، كما جرى في المدة بين 1954 و1964 تمويل نحو 54% من تلك الصادرات الزراعية⁽³⁾.

وهناك نموذج خاص للإغراق في المرحلة الحالية للأسواق الرأسمالية، وهو ظاهرة الإغراق النقدي الذي يبرز نتيجة الاختلاف الواضح في القوة الشرائية للعملة الوطنية في الأسواق المحلية والأجنبية.

التعريف القانوني للإغراق: قانون بيع السلع بأقل من القيمة السوقية العادلة، وعادة يقوم المنتج بهذا الاجراء لغرض إصابة أحد المنافسين أو كسب حصة في السوق⁽⁴⁾، فالإغراق إذن هو انتهاك لممارسات التجارة العادلة، والتي تنطوي

(1) Bruce A. Blonigen, Antidumping and Retaliation Threats, *NBER Working Paper No. w8576*, November 2001, page 22.

(2) Irene Brambilla and others, Adjusting to Trade Policy: Evidence from U.S. Antidumping Duties on Vietnam, NBER, usa, September 2010, page 7.

(3) Anti-Dumping Investigations, National Tariff Commission, usa, 2009. Page 19.

على بيع البضائع في السوق بأسعار أقل من الأسعار التي تباع السلع المماثلة في السوق المحلية للمصدر، ولغرض اعتبار تلك الظاهرة اغراقاً يجب أن تكون هذه المبيعات تسبب أو تهدد بإلحاق الضرر المادي على الصناعة المحلية المنافسة، فقد اتخذت العديد من الحكومات إجراءات ضد الإغراق من أجل الدفاع عن صناعاتها المحلية، وقد سمحت منظمة التجارة العالمية (WTO) للحكومات للتحرك ضد الإغراق، ومن أجل ذلك يتعين على الحكومات أن تكون قادرة على إظهار أن الإغراق يحدث فعلاً، وتبين أن الإغراق يسبب ضرراً أو تهديداً لاقتصادها المحلي⁽⁵⁾.

3. تعريف الإغراق حسب منظمة التجارة العالمية: عرّفت منظمة التجارة العالمية الإغراق بأنه إدخال سلعة دولية إلى تجارة دولة أخرى، بسعر تصدير، يقلّ عن قيمتها في مجرى التجارة العادية؛ فيضر بصناعتها، أو بصناعة حديثة؛ على أن يكون هناك علاقة سببية بين الإغراق والضرر، ويُعدّ سعر بيع السلعة هو أقلّ من قيمتها العادية، إذا قلّ عنه في الدولة المصدرة. وفي حالة تعذر تحديد القيمة العادية للسلعة، حينما يخلو، مثلاً، السوق المحلي من المبيعات، تُعتمد طرائق أخرى، حددتها الاتفاقية، كتحديد تلك القيمة على أساس سعر البيع لدولة ثالثة، من دون تحديد لمعيار اختيارها؛ أو على أساس القيمة المركبة Constructed Value، وهي نفقة الإنتاج، مضافاً إليها نفقة البيع، والنفقات الإدارية، وسقف معقول من الأرباح، وفي حالة التصدير غير المباشر، من خلال دولة وسيطة، وليس من دولة الإنتاج، تحدّد القيمة العادية على أساس المبيعات في دولة التصدير. إلا أن ذلك قد يؤدي إلى مقارنة غير عادلة، بل قد يتعذر عقد المقارنة؛ ولذا، فإن السلعة التي لا تنتجها دولة التصدير، وإنما تمرّ بها، فقط، تُحدّد قيمتها العادية على أساس سعرها في دولة المنشأ، وليس دولة التصدير، ويُحدّد سعر التصدير، عند البيع لدولة الاستيراد، على أساس سعر التشغيل Transaction Price. إلا أنه في حالة تعذر ذلك، كأن تكون هناك ترتيبات تعويضية، أو اتحاد بين المصدر والمستورد، يُعتمد سعر التصدير المركب Constructed Export Price، ويُحسب على أساس سعر البيع لمشتري مستقل، ويجب مراعاة عدة عوامل، عند إجراء المقارنة بين سعر التصدير والقيمة العادية، كأن تكون المقارنة على مستوى التجارة نفسها Same Level of Trade؛ وغالباً، ما تكون على أساس سعر المصنع، ولمبيعات متقاربة زمنياً إلى حدّ كبير، وإذا ثبت إضرار الإغراق، تُفرض رسوم لمكافحته، ويفضّل ألا تزيد على أضراره⁽⁶⁾.

⁴ قاموس ويسترن للقانون الدولي.

⁵ حسب تعريف وزارة العدل الأميركية.

⁽⁶⁾ Proposals for a Reform of the WTO Anti-Dumping Agreement (Agreement on Implementation of Article VI of the GATT 1994, International Trade Committee, 2001.