

أدوات السياسة التجارية Instruments of Trade Policy

تعد الرسوم الجمركية ضرائب الصادر من أسر الموانع التجارية تحليلاً؛ لأنها تعنى فقط بالفارق بين السعرين المحلي والعالمي. الموانع الأخرى غير المبنية على الأسعار قد يكون لها نفس الأثر إذا تسببت في إحداث فارق سعري لكن الموانع غير المبنية على الرسوم كثيرا ما تكون لها عناصر تكلفة إضافية. الشروط والظروف اللازم توفرها لحدوث هذا التشابه يمكن توضيحها بجلاء بالنسبة للقيود الكمية على التجارة. يمكن أن يكون هناك موانع غير ضريبية أخرى يهدف منها أساسا لتحقيق نتائج غير متصلة بالتجارة مثل سلامة ومواصفات الأغذية والصحة وتأتي القيود التجارية كنواتج ثانوية غير مباشرة، ومن القضايا المتعلقة بالسياسات التجارية هنا تحديد ما إذا كانت الآثار التجارية نواتج مقبولة أم غير مقبولة. وأخيرا، فإن هذا الفصل يتناول بالتحليل الأدوات الإجرائية، مثل رسوم مكافحة الإغراق، والرسوم الكيدية، والتي تعد من أكثر أدوات السياسة التجارية إثارة للجدل اليوم.

الرسوم الجمركية

Tariffs

يمكن للرسوم الجمركية أن تفرض كقيمة ثابتة (مثلا رسم محدد بـ ٢٠ سنتا على القميص الواحد) أو كنسبة (مثلا رسوم نسبية تعادل ٢٠٪ من قيمة القميص). كانت معظم الرسوم في القرن التاسع عشر من النوع الثابت؛ وذلك لصعوبة تلافي مثل هذه الرسوم، مثلا عن طريق عدم الإفصاح عن قيمة القميص الحقيقية - بالإفصاح عن قيمة أقل. في القرن العشرين كان النمط السائد هو التحول نحو الرسوم النسبية؛ لكونها تصاعديّة ولا تتأثر بالتضخم؛ المستهلكون الأغنياء الذين يقتنون الأقمصة الغالية يدفعون ضريبة صادرة أكثر من المستهلكين الفقراء الذين يقتنون الأقمصة الرخيصة.

هيكل الرسوم الجمركية مهم؛ لأن تكلفة الرفاه المتعلقة بالرسوم الجمركية تتزايد بمعدل أسرع من تزايد معدل الرسوم. في تحليل التوازن الجزئي لصافي تكلفة الرفاه للرسوم، (الشكل رقم ١١,٣)، تكون مساحة مثلثات Corden (d+b) مساوية لنصف التغير في الواردات مضروبا في الرسوم (التعريف):

$$(P_d - P_w) * (Q_1 Q_2 + Q_3 Q_4) \text{ فالمقدار الأول يساوي } (t.e_s.Q_1 - t.e_D.Q_4)$$

حيث إن e_s و e_D هما مروّنات العرض والطلب، والمقدار الثاني يساوي $P_w.t$ وبالتالي يحتوي حاصل الضرب على مربع معدل التعريف. وهكذا فإن مجموعتين من الرسوم بنفس المتوسط سوف يكون لهما آثار متباينة على الرفاه إذا اتبعت إحدى الدول تعريف موحدة uniform بينما اتبعت الأخرى هيكل متغيرا ما بين حد أعلى وأدنى وهذا النوع الأخير يعد أكثر ضررا. يبين ملخص الرسوم الجمركية لدول الاتحاد الأوروبي ذو الـ ١٠, ٤٢٧ خط تعريف (في الملحق) مدى تعقيد أنظمة الرسوم الحديثة؛ تفاصيل رسوم المنسوجات (١, ٠٥٩) خط تعريف (مستقل) يخفي في الغالب مستويات عالية من الحماية لبعض أفرع المنسوجات.

مفهوم متوسط التعريفه في حد ذاته ليس يسيرا للدول التي ليس لديها تعريفه موحدة. يعطي الجدول (١, ١٣) مثلا لثلاث طرق محتملة لحساب متوسط التعريفه لقطاع مركبات ذي رسوم مختلفة على كل من السيارات، الشاحنات، الدراجات الهوائية، والدراجات البخارية. المتوسط البسيط للتعريفه (٢٠٪) يغالي من أهمية التعريفه التعجيزية على الشاحنات، والتي تعد فرعا أقل أهمية مقارنة بالسيارات. أما متوسط التعريفه المرجح بأوزان الواردات (١٠, ٥٪) فقد يقلل من أهمية تعريفه الشاحنات بسبب أنه لا يوجد واردات. المتوسط المرجح بأوزان الاستهلاك قد يعطي صورة أقرب لواقع الحماية في صناعة المركبات، لكن كان من الممكن أن يكون الاستهلاك المحلي للشاحنات أكبر في حالة عدم وجود التعريفه وكذلك كان يمكن لاستهلاك الدراجات البخارية أن يكون أقل لو طبقت عليها نفس تعريفه السيارات أو الدراجات الهوائية.

إذا أخذنا كل الرسوم الموجودة وحسبنا لها المتوسط البسيط (مثلا، إذا جمعنا كل الرسوم لدول الاتحاد الأوروبي وقسمنا الناتج على ٤٢٧, ١٠) لن يكون ذلك مناسباً؛ لأن بعض خطوط التعريفه أهم من البعض الآخر. الترجيح بقيمة الواردات فيه أنحياز إلى الأسفل؛ لأن السلع ذات الرسوم العالية سيقبل تمثيلها مقارنة بوزنها في عالم خال من الرسوم؛ في الحالة القصوى الرسوم التعجيزية (prohibitive tariff) سيكون وزنها صفراً. ترجيح خطوط التعريفه بأوزان السلع في الاستهلاك المحلي يعطي مؤشرا أفضل للأهمية الاقتصادية للسلع من وجهة نظر الدولة المستوردة، لكن حتى في هذه الحالة سوف يكون هناك انحيازاً للأسفل؛ لأن الرسوم العالية ترفع السعر المحلي وتقلل الاستهلاك المحلي (لكن بنسبة أقل من تقليلها لواردات السلعة). نظريا تتدرج هذه الطرق (المتوسط

البسيط، والمرجح بالواردات، والمرجح بالاستهلاك) من أقل إلى أكثر معقولة، لكن عمليا فهي تتدرج من سهولة إلى صعوبة في الحساب؛ لأنه نادرا ما يتم تصنيف السلع بنظام واحد في الاستهلاك والتبادل التجاري^(١).

الجدول رقم (١، ١٣). تعريف افتراضية على المركبات.

التعريف (%)	السلعة	قيمة الواردات	نصيب الواردات في الاستهلاك المحلي (%)
١٠	السيارات	٧٠٠٠٠	٦٠
٥٠	الشاحنات	٠	١٥
١٥	الدراجات الهوائية	٢٠٠٠٠	١٥
٥	الدراجات البخارية	١٠٠٠٠	١٠

يؤثر هيكل الرسوم بحسب مراحل الإنتاج على كيفية وقوع التعريف. أرباح المنتج تتأثر برسوم المدخلات وكذلك برسوم الإنتاج. لنفترض أنه بدون تعريف على الإنتاج أو المدخلات يكون سعر علبة القهوة الفورية ١٠ دولارات، وأن المدخل الوحيد هو حبوب البن والتي تكلف ٩ دولارات. فرض رسوم مقدارها ١٠٪ على واردات القهوة الفورية سوف يرفع السعر المحلي إلى ١١

(١) قام Anderson and Neary (2005) بتحليل كيفية الجمع بين التعريف والرسوم غير الجمركية (NTBs) للوصول لمقياس إجمالي لدرجة التقييد في السياسات التجارية. كانت إحدى النتائج الأساسية هي أن المقياس الأمثل يختلف بحسب غرض الاستخدام؛ لقياس تكلفة الحماية لدولة مستوردة يجب ترجيح الحواجز التجارية من خلال آثارها الهامشية على الرفاه الاجتماعي، بينما لقياس الأثر على التجارة العالمية يجب أن تكون الأوزان هي مرونة الواردات (Kee, Nicita, and Olarreaga, forthcoming).

دولارا، ويرفع القيمة المضافة من دولار إلى دولارين. الزيادة في القيمة المضافة قد تعني أنه بإمكان المنتجين المحليين الحصول على ضعف مستوى الأجور أو الأرباح التي كان يمكنهم الحصول عليها في غياب التعريف، أو أنه يمكنهم أن يكونوا بنصف كفاءة المصدرين (للواردات المتوقعة) ومع ذلك يمكنهم المنافسة. عند رصد الآثار المترتبة على توزيع الموارد من جراء السياسات التجارية، فإن الحماية الموفرة للقيمة المضافة هي الأهم.

يقاس معدل الحماية الفعال (Effective Rate of Protection, ERP)

بالفرق بين القيمة المضافة الحقيقية والقيمة المضافة في ظل التجارة الحرة:

$$ERP = (VA_{\text{actual}} - VA_{\text{free trade}}) / VA_{\text{free trade}}$$

يمكن أيضا التعبير عن القيمة المضافة في ظل التجارة الحرة بـ $(1 - \sum a_i)$ حيث a_i هو مساهمة المدخل (i) في قيمة السلعة بالأسعار العالمية، ويمكن كتابة القيمة المضافة الحقيقية على النحو:

$((1 + t_0) - \sum a_i(1 + t_i))$ حيث إن t_0 و t_i هي الرسوم على المنتج وعلى المدخل (i). ويكون المعدل الفعال للحماية:

$$ERP = [(1 + t_0) - \sum a_i(1 + t_i) - (1 - \sum a_i)] / (1 - \sum a_i) \\ = (t_0 - \sum t_i \cdot a_i) / (1 - \sum a_i)$$

وعليه، يكون المعدل الفعال للحماية أعلى عندما تكون رسوم الإنتاج عالية ورسوم المدخلات منخفضة ومساهمة المدخلات في القيمة الكلية عالية. بالنسبة لمثال القهوة الفورية يكون المعدل الفعال للحماية ١٠٠٪.

الأخذ بالمعدل الفعال للحماية بدلا عن المعدل الاسمي للرسوم مهم؛ لأنه يعطي مؤشرا أفضل لآثار النظام الجمركي ككل. تميل معدلات الرسوم في معظم الدول للتدرج: فهي منخفضة للسلع الأولية، وعالية للسلع الوسيطة، وأعلى للسلع المصنعة النهائية. هذا يعني أن المعدلات الفعالة للحماية كثيرا ما تكون أعلى من المعدلات الاسمية. إحدى النتائج المترتبة التي اكتسبت أهمية في المفاوضات التجارية هي إعاقه منتجي السلع الأولية من تصنيع موادهم الخام؛ ويظهر ذلك بصفة خاصة لسلع مثل القهوة الفورية أو إطارات المطاط، حيث تكون القيمة المضافة قليلة مما يجعل رسوم المنتج النهائي، على ضآلتها البادية، تشكل معدل حماية فعالاً عالياً.

ضرائب الصادرات ودعمها

Export Taxes and Export Subsidies

تنصب ضرائب ودعم الصادرات على الأسعار ويمكن تحليلها بصورة مشابهة للرسوم الجمركية. في مخطط التوازن الجزئي تحدث ضريبة الصادرات فجوة بين الأسعار المحلية والعالمية مما يقلل من مستوى الإنتاج التوازني ويزيد من الطلب المحلي ويقلل من الصادرات (الشكل رقم ١١,٥). يستفيد المستهلكون من الأسعار المحلية المنخفضة لكن مجموع زيادة فائض المستهلك وعائد ضريبة الصادرات أقل من فاقد فائض المنتج. المحصلة النهائية لصافي تكلفة الرفاه يمكن تقسيمها إلى تكلفة في جانب الطلب (إذ إن بعض الوحدات يتم بيعها للمستهلك المحلي وبقيمة أقل من السعر العالمي) وإلى تكلفة في جانب العرض؛ لأن بعض الصادرات والتي كان يمكن بيعها بأعلى من تكلفة الإنتاج لا يتم إنتاجها نسبة لانخفاض صافي السعر الذي يذهب للمنتجين.

يختلف دعم الصادرات قليلا في أنه يشجع مزيدا من التجارة مقارنة بالوضع الذي لا توجد فيه أي تدخلات. الزيادة في السعر الصافي المتحقق للمصدرين تؤدي إلى زيادة العرض وإلى انتقال المبيعات من السوق المحلي إلى العالمي. يتضرر المستهلكون المحليون؛ لأنه يتوجب عليهم أن يدفعوا أكثر للحصول على السلع والتي تكون قيمتها أعلى من السعر العالمي بالنسبة للمنتجين. يستفيد المنتجون بزيادة صافي عائداتهم ويتوسعون في الإنتاج بتصدير وحدات تفوق تكلفتها مستوى السعر العالمي لكنها تكون أقل من السعر العالمي مضافا إليه الدعم. تكلفة الدعم على الحكومة مضافا إليها الفاقد في رفاه المستهلك تكون أكبر من الزيادة في فائض المنتج. ينتج صافي فاقد الرفاه من كون الدعم المدفوع للصادرات الإضافية يفوق قيمة تلك الصادرات؛ في جانب الطلب يكون صافي قيمة الصادرات الإضافية مساويا للفرق بين ما سيدفعه المستهلك المحلي وبين السعر العالمي، وفي جانب العرض يكون صافي القيمة مساويا للفرق بين السعر العالمي وبين تكلفة الإنتاج، وفي الحالتين يكون صافي القيمة سالبا.

لا يمكن أن يقال إن دعم الصادرات غير شائع. قد تدعم الحكومة الصادرات لاعتقادها بوجود آثار خارجية (Externalities) للتصدير، ربما في صورة اكتساب خبرات أو منافع أخرى للاقتصاد ككل. اكتسب هذا المنظور شعبية بصفة خاصة عندما كانت نظريات النمو عن طريق الصادرات رائجة في أوروبا الغربية في ستينيات القرن العشرين أو مؤخرا بين الدول التي كانت ترجو أن تحذو حذو الاقتصادات الآسيوية عالية الأداء. مبرر آخر لدعم الصادرات هو التخلص من فائض الإنتاج الناتج من السياسات المحلية، مثل برامج دعم الأسعار الزراعية. وقد كان ذلك مثيرا للجدل بصفة خاصة وذلك للضرر الواقع على المصدرين

المنافسين، وحتى بالنسبة للدول المتلقية للواردات المدعومة يكون هناك ضرر ناتج من الأثر السلبي على منتج السلع المنافسة للوارد.

يندر وجود ضرائب صادرات عند الدول الغنية وفي الولايات المتحدة تعد مثل هذه الضرائب غير مشروعة. إن المدلولات السياسية لذلك في غاية الوضوح، في ظل خسارة المنتجين وارتفاع المستهلكين من ضرائب الصادرات (مثلما أن دعم الواردات يعد نادرا في الدول الغنية). ضرائب الصادرات متفشية أكثر في الدول منخفضة ومتوسطة الدخل، حيث قد تستخدم الحكومات ضرائب الصادرات ربما عن طريق حتمية أيلولة كل المكاسب العائدة في صورة نقد أجنبي للدولة واستلامها بأسعار صرف تحت سعر السوق. يمكن للضريبة أن تكون محسنة للرفاه، إذا خلقت السياسات الأخرى تشوهات، في سوق النقد الأجنبي مثلا، لكن يكون من الأفضل اجتثاث التشوهات الرئيسة. من الممكن أن تكون ضريبة الصادرات مصدر عائد للحكومة أو يمكن استخدامها كضريبة مثلى. وقد كان ذلك سائدا بصورة خاصة في الدول المعتمدة على صادرات المواد الأولية مثل القطن والكاكاو، ويتم تطبيقها عن طريق الزام المنتجين بالبيع لمؤسسة تسويق حكومية تدفع للمزارعين سعرا أقل من السعر العالمي. مثل هذه الأوضاع يمكن تحليلها كضريبة إنتاج إذا كان جل السلعة الأولية يباع في سوق الصادرات؛ إذا كان معدل الضريبة عاليا فغالبا ما يكون لها آثار سالبة في المدى البعيد فهي تحفز التوسع في مساحات الإنتاج وتشجع التهريب^(٢). كذلك، فإن القلق بشأن الأسعار المحلية

(٢) في غانا أدت مثل هذه الأوضاع إلى تراجع الدولة في السوق العالمي للكاكاو في سبعينيات وثمانينيات القرن العشرين، وكذلك إلى نمو إنتاج المحصول في جارتها ساحل العاج. مؤخرا أدى الانخفاض في السعر المدفوع لمزارعي القطن في أوزبكستان وتركمانستان منذ تسعينيات القرن العشرين إلى تشييط الجهود، وتشجيع التهريب، وإفقار المزارعين (تحت الطبع، Anderson).

للسلع الحساسة سياسيا يمكن أن يؤدي إلى فرض ضرائب على الصادرات^(٣).

القيود الكمية

Quantitative Restrictions

يمكن تحليل القيود الكمية على الواردات أو حصص الواردات بنفس المخططات التي تم استخدامها لتحليل الرسم الجمركي أو التعريف. يعطي الشكل رقم (١١,٣) تحليلا توازنيا جزئيا في حالة حصص للواردات عند مستوى Q_2Q_3 . عند مستوى السعر العالمي سوف يكون هناك فائض في الطلب؛ لأن مستوى العرض المحلي OQ_1 مضافا إليه الوارد Q_2Q_3 سوف يكون أدنى من الطلب المحلي OQ_4 . عليه سوف يتزايد السعر المحلي حتى يتعادل السوق عند السعر P_e . ومقارنة بالوضع السائد قبل تقييد الواردات سيقبل فائض المستهلك بما يعادل المساحة $(a+b+c+d)$ وسيزيد فائض المنتج بما يعادل المساحة a . المساحة c هي عائد أو ريع حصة الواردات والعائدة على المستوردين الذين يملكون حقوق أو رخص الاستيراد، والذين يمكنهم شراء الواردات بالسعر العالمي وبيعها بالسعر المحلي (الشكل رقم ١٣,١). إذا ما تم بيع رخص الاستيراد في المزاد فإن المشتريين المتوقعين سوف يكونون مستعدين لدفع السعر $P_e - P_w$. فإذا كان المزاد تنافسيا فإن

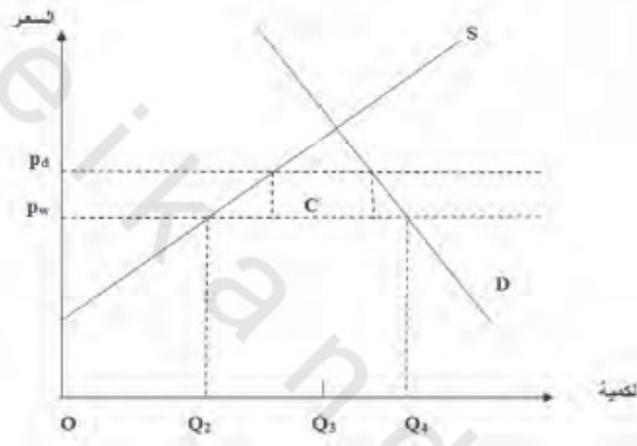
(٣) في فترة ٢٠٠٧ - ٢٠٠٨م عندما ارتفعت أسعار الحبوب بشدة من جراء سوء الإنتاج في أستراليا، وكندا، والاتحاد الأوروبي وأجزاء أخرى من العالم فرضت كازاخستان وروسيا، وهي دول مصدرة رئيسة للقمح، ضريبة على الصادرات مقدارها ٤٠٪ وقامت دول أخرى مثل الأرجنتين والصين بفرض قيود على صادرات القمح. كان الهدف من ذلك الحد من زيادة أسعار الخبز المحلي الحساس سياسيا.

حصة الواردات على الوارد Q_2Q_3 يكون مكافئاً، في أثره على الأسعار والكميات والرفاه، للرسم الجمركي $P_d - P_w$.

يمثل التكافؤ بين الحصة الكمية والرسم الجمركي، على كل حال، سيناريو الوضع الأفضل (best-case scenario). الزيادة على الحصص الكمية ليست وضعا معتادا ففي أكثر الأحيان يتم توزيع هذه القيود كموارد وكحد أدنى يتعين على المتوقع حصولهم على هذه الرخص تعبئة نماذج يوضحون فيها مدى حاجتهم للواردات أو أحيانا يتعين عليهم بذل المال والجهد في محاباة ومدارة المسؤولين عن إصدار رخص الاستيراد. توزيع هذه الرخص بناءً على أسس بسيطة مثل إعطائها لأول المتقدمين قد يؤدي إلى التسابق في إهدار الموارد بمعنى أنه سوف يكون هناك سباق للحصول على الواردات قبل نشوء الحاجة الفعلية إليها وذلك استباقا وتلافيا لنفاذ حقوق الاستيراد وقت الحاجة، وبذا تزداد تكاليف التخزين. توزيع رخص استيراد مدخلات الإنتاج بناءً على حجم المستورد أو نصيبه من الإنتاج يشجع المنتجين على تشغيل مصانعهم فوق مستوى الحجم الأمثل وذلك كي يتمكنوا من الحصول على عائدات حقوق الاستيراد. أي طريق لتوزيع الرخص بناءً على طريقة استخدام الموارد تؤدي إلى فاقد في الرفاه (مثلثات كوردن) بينما أي دفعيات جانبية في سبيل الحصول على الرخص تمثل تحويلات للرفاه (من جهة أخرى)^(٤).

(٤) لا بد من بعض الفاقد في الرفاه. يتطلب المزايد تحضير وتجهيز المزايدات من قبل المتقدمين للرخص، وهذا يعني إهدارا للوقت لمن لا يفهم الحظ للحصول على الرخص. عندما قامت أستراليا ونيوزلاندا بتسويق رخص الاستيراد عبر المزايد في ثمانينيات القرن العشرين فشلت هذه الحكومات في الحصول على كل عائدات القيود الكمية (الرخص) وذلك لوجود مخاطرة في الأسعار (Mcafee et al, 1999)؛ ففي حالة انخفاض الأسعار العالمية، قد لا يقوم صاحب أعلى سعر بشراء الرخصة فعلا، وإذا ارتفعت الأسعار العالمية، قد يقوم صاحب أعلى سعر ببيع الرخصة نظير بعض الأرباح.

المفارقة الأساسية هنا أن استخدام الموارد للحصول على رخص الاستيراد مريح من المنظور الخاص لكنه هدر للموارد من المنظور العام، وهدر الموارد قد يفوق المساحة (c) إذا أنفق الموردون المنتظرون ما يوازي قيمة العائد من امتلاك حق الاستيراد في الوقت الذي يفشل فيه البعض في الحصول على الرخص.

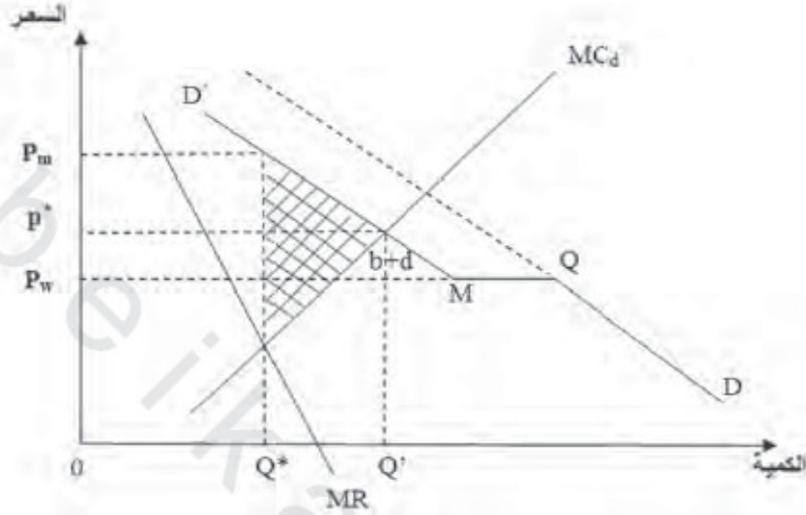


الشكل رقم (١، ١٣). القيود الكمية على الواردات.

ملحوظة: مساحة المربع C المساوية لحاصل ضرب Q_3Q_2 في $(P_d - P_w)$ تقيس القيمة الإيجابية العائدة لرخص الاستيراد.

هناك العديد من الحالات التي تبعد عن وضع المنافسة الكاملة، والتي لا تتكافأ فيها الرسوم الجمركية والخصص الكمية. وأوضح هذه الحالات هو الاحتكار المحلي. في ظل الرسوم يتحدد السعر المحلي بواسطة الواردات المنافسة (للمنتج المحلي) والتي يكون عرضها كامل المرنة في حالة البلد الصغير، عند

مستوى السعر العالمي مضافا إليه الرسم (P^* في الشكل رقم ٢, ١٣). الحصص الكمية (MQ في الشكل رقم ٢, ١٣) والمحددة عند مستوى كمية الوارد في ظل تلك الرسوم، ليس لها أثر مكافئ للرسوم. ولأن الحصص الكمية تحد من قوة منافسة الوارد فإن المنشآت المحلية لا تواجه سقفا للأسعار كما هو الحال بالنسبة للرسوم، لكن عند مستويات أعلى من السعر العالمي، فإن منحنى الطلب الفعال بالنسبة للمنتج المحلي عبارة عن الطلب المحلي مطروحا منه الحصص الكمية (الخط المتصل DQMD في الشكل رقم ٢, ١٣). يقوم المحتكر المحلي بتعظيم أرباحه عن طريق مساواة العائد الحدي المقترن بخط الطلب الفعال مع التكلفة الحدية، وذلك عند السعر P_m . سوف يكون سعر المحتكر أعلى من السعر العالمي مضافا إليه الرسم المكافئ، وسيكون كل من مستوى الإنتاج ومستوى الرفاه القومي أقل مما هو عليه الحال في ظل الرسم المكافئ. السبب في انخفاض مستوى الرفاه القومي هو أن الزيادة في أرباح الاحتكار تكون أقل من النقصان في فائض المستهلك، كذلك يكون المستوى المنخفض للإنتاج أقل من الحد الأمثل؛ لأن تكلفة إنتاج الوحدة أقل من مستوى السعر العالمي. مجموع هذين الناتجين هو المنطقة المظللة في الشكل رقم (٢, ١٣) والتي تقيس الفرق بين تكلفة الفرصة البديلة وبين تقييم المستهلك لسعر الإنتاج المحلي المنخفض (مقارنة بالإنتاج في ظل الرسم المكافئ). وهكذا فإن المحتكر وكثير من الشركاء في ظل وضع احتكار القلة يفضلون القيود الكمية على القيود السعرية؛ لأنها تتيح للمتجين المحليين بعض المرونة في تحديد كميات الإنتاج والسعر المحلي.



الشكل رقم (٢, ١٣). القيود الكمية على الواردات في ظل احتكار محلي.

ملحوظة: الحصة الكمية MQ هي مستوى الواردات المرتبط بالتعريف التي ترفع السعر المحلي من P_w إلى P^* . يعظم المحتكر الأرباح بتخفيض الإنتاج إلى OQ^* ، ويكون إجمالي العرض (OQ^*+MQ) والسعر المحلي P_m . إضافة لصافي تكلفة التعريف 'المكافئة' $(b+d)$ ، هنالك التكلفة الإضافية للاحتكار (المثلث المظلل) والناجمة من تخفيض الإنتاج بمقدار Q^*Q' .

ثالثاً، الحصص الكمية والرسوم الجمركية ليسا متكافئين عبر الزمن (ديناميكياً). فإذا ما انتقل منحني الطلب، أو العرض، أو تغير السعر العالمي ينتفي التكافؤ. في ظل حزمة من الظروف العادية المحيطة بالصناعات المنافسة للوارد، مثل تزايد الطلب المحلي، ارتفاع التكاليف وربما انخفاض الأسعار عالمياً، يكون للقيود الكمية رسم مكافئ متزايد. وحيث إن السياسات التجارية لا تعدل على نحو

مستمر؛ فإن المنشآت المنافسة للوارد كثيرا ما تفضل القيد الكمي على الرسم الجمركي؛ لأن الأول يوفر، نسبيا، مستوى أعلى من الحماية عبر الزمن.

ورغم أن المنشآت قد تفضل الحماية عن طريق الحصص الكمية على الرسوم الجمركية، إلا أن الحصص الكمية عموما أدنى من الرسوم الجمركية من المنظور القومي. فمن المحتمل أن يحدث فاقد في الرفاه من جراء توزيع حقوق الاستيراد وربما تكون هناك أيضا آثار توزيعية غير مرغوبة إذا ذهبت عائدات حقوق الاستيراد إلى جيوب الفاسدين من الإداريين والمنتفعين بدلا عن خزينة الدولة. وفي ظل المنافسة غير الكاملة في السوق المحلي، يكون القيد الكمي أدنى من الرسم الجمركي؛ وذلك لأن طبيعته أقل ملاءمة للمنافسة الكاملة وربما يكون له أيضا آثار توزيعية غير مرغوبة في شكل زيادة أرباح الاحتكار وزيادة عائدات مالكي حقوق الاستيراد. أخيرا، بينما تكون الخواص المتعلقة بالمسار الزمني وعدم التكافؤ مرغوبة من قبل أصحاب الأعمال لكونها توفر لهم مزيدا من الحماية إلا أنها دون الأمثل بالنسبة للدولة لنفس السبب بالتحديد. إجمالا، قد يكون هناك تكافؤ بين الرسم الجمركي والقيد الكمي لكن عمليا قد لا نرى ذلك، وفي حالات عدم التكافؤ يكون القيد الكمي هو الأدنى.

اشتهرت معاهدات القيود الاختيارية على التصدير خلال سبعينيات وثمانينيات القرن العشرين (Voluntary Export Restraints, VERs) كأداة للحصص الكمية. ففي عام ١٩٨١م مثلا توصلت الولايات المتحدة واليابان لمعاهدة لتقييد الصادرات طوعا والتي بموجبها وافقت اليابان على تحديد صادرات السيارات إلى الولايات المتحدة بـ ٦٨, ١ مليون سنويا. تتسم القيود الاختيارية للتصدير بكل خصائص الحصص الكمية غير أن البلد المصدر هو الذي يحدد كيفية توزيع حقوق التصدير. بالنسبة للبلد المستورد يكون صافي الرفاه المفقود عند أعلى

مستوى له؛ لأن كل المساحة (c) في الشكل رقم (٣, ١١) تعد فاقدا. إضافة إلى ذلك ولكون الكبح الطوعي للصادر يتعلق بمورد واحد، فمن المحتمل أن يكون هناك تسريب من جراء قيام الموردين الآخرين بسد الفراغ الناتج من الكبح. بالنسبة للسيارات لم يشكل مثل هذا التسريب تهديدا لاتفاقية كبح الصادرات؛ لأنه في العام ١٩٨١م كان المنتجون اليابانيون يتمتعون بأفضلية تنافسية كبيرة، لكن بحلول منتصف الثمانينيات كانت شركة هيونداي الكورية على أهبة الدخول إلى الأسواق الأمريكية. تم ابتداء طرق أخرى للتقليل من الأهداف الحمائية للكبح الطوعي للصادر حينما قام صانعو السيارات اليابانيين ببناء مصانع للتجميع في الولايات المتحدة لا تطوها الاتفاقية كبديل للسيارات العادية ولتسويق السيارات الأسرية تحت مسمى سيارات الاستخدام الرياضي (SUVs). ثم إلغاء اتفاقية الكبح الطوعي للصادر في آخر الثمانينيات، وذلك لأسباب تتعلق جزئيا بمنظور أمريكا وصناع السيارات فيها لهذه الترتيبات، ولكن السبب الرئيس هو تدمير مشتري السيارات ذات المبيعات العالية من كونهم يدفعون حوالي ١٠٠٠ دولار إضافيا على ثمن السيارة بسبب كبح الصادر الطوعي.

أكثر أنواع القيود الاختيارية للتصدير شيوعا وأطولها بقاءً هي المتعلقة بواردات الدول الغنية من الأقمشة والمنسوجات من الدول ذات الأجور المنخفضة. وقد بدأت هذه في شكل تحديد للمنسوجات القطنية في الخمسينيات، ومن ثم امتدت تدريجيا لتشمل ألياف أخرى حتى تم توحيدها في عام ١٩٧٥م تحت مسمى ترتيبات الألياف المتعددة (Multi Fibre Arrangement, MFA). وكما هو الحال في الكبح الطوعي لصادرات السيارات فقد كانت الـ (MFA) بالكاد أمرا طواعيا إذ أعلنت الدول المستوردة بوضوح أنها ستقوم بصورة أحادية بفرض

قيود كمية على الوارد في حالة لم يوافق المصدرون على الكبح الطوعي (VERs)؛ فرض قيود كمية على الواردات من قبل الدول المستوردة لم يكن أمرا جذابا؛ وذلك لعدم مشروعيته في ظل قوانين التجارة العالمية؛ ومن ثم قامت هذه الدول بشراء ذمم المصدرين عن طريق منحهم عائدات حقوق الحصص الكمية مقابل الحصول على الستار الخفيف من الشرعية الذي توفره القيود الاختيارية (VERs)^(٥). ظلت الـ (MFA) تتسع باستمرار لتشمل المزيد من الدول والمزيد من الألياف، ويرجع ذلك للحجم اللانهائي للفرص الاستبدالية في إنتاج الأقمشة فبالإمكان استخدام الكثير من الألياف وبمقدور أي دولة فقيرة إنشاء صناعة أقمشة، خصوصا إذا كان المنتجون الكبار مكبوحين بالقيود الكمية. أخيرا ألغيت الـ (MFA) تبعا لمفاوضات دورة الأورجواي وأنهيت آخر القيود الاختيارية للتصدير (VERs) في ١ / ١ / ٢٠٠٥م، مما ترك وضعا فوضويا؛ لأنه بعد ثلاثة عقود من القيود الكمية غير المنطقية على التجارة، لم يتضح بالضبط أين هي مواطن الميزة النسبية. من المؤكد أن بعض البلدان الفقيرة خسرت من إنهاء الـ (MFA) لأنه لم يعد في مقدورها، بعد رفع القيود عن منافسيها، مجارة الموردين ذوي الكفاءة العالية؛ لكن عموما كانت الـ (MFA) أكثر الحواجز التجارية التي فرضت على صادرات الدول الفقيرة المصنعة تكلفة، وقد جاء قرار التخلص منها متأخرا جدا.

(٥) الوزن متناهي الصغر على عائدات حقوق القيد الكمي، والذي تضعه الدول المستوردة التي وقعت اتفاقيات (VERs) في هذه الفترة، يدل على ضآلة الجانب الإيرادي لسياسات التجارة الخارجية بالنسبة للدول الغنية في الربع الأخير من القرن العشرين. في حالة منتج السكر في الولايات المتحدة، فإن المساحة (C) والتي تقدر بحوالي ٤٠٠ مليون دولار تذهب إلى الموردين الأجانب، حيث يمكن اعتبارها إعانات إلا أنها أكبر من مساحة المثلثين.

الحواجز التجارية الأخرى غير الرسوم (NTBs)

Other Non-tariff Barriers to Trade

يمكن أن تشكل طرق التقييم الجمركي (Customs Valuation)

(Procedures) حواجز تجارية مشابهة للرسوم. وهكذا إذا فرضت تعريفه بمقدار ١٠٪ على سلعة مستوردة قيمتها ١٠٠ دولار يكون الرسم المتحصل ١٠ دولارات. فإذا كان بمقدور سلطات الجمارك الاعتراض على التقييم؛ ومن ثم اعتبار أن القيمة الحقيقية لهذه السلعة ١٥٠ دولاراً وبالتالي لا بد من دفع رسم مقداره ١٥ دولاراً، فإن طريقة التقييم هذه من شأنها إحداث نفس الأثر الناتج من رفع التعريف الجمركية إلى ١٥٪. هناك آثار جانبية أخرى لهذا التقييم الجمركي الاختياري فهو يؤدي إلى زيادة عدم التأكد في التبادل التجاري، وكذلك إلى زيادة احتمالات الفساد وسط مسئولية الجمارك. أي قوانين من شأنها زيادة عمليات التفتيش الفيزيقي للسلع المستوردة سوف يصاحبها تأخير زمني أطول ومن ثم تكاليف في تخليص البضائع، والذي يلزم المنشآت بالاحتفاظ بمخزونات أكبر. مثل هذه التكاليف التجارية سوف يتم تناولها في الفصل السابع عشر.

متطلبات المكون المحلي كثيراً ما تفرض على المنشآت المملوكة لأجانب، حيث يطلب منهم أن يلتزموا بتصنيع نسبة معينة من قيمة المنتج محلياً أو بشراء حد أدنى من مدخلاتهم الوسيطة من السوق المحلي. عندما تكون مثل هذه المتطلبات فعالة (أي عندما تجعل المنتجين يستخدمون مدخلات محلية أكثر مما قد يكون عليه الحال في غياب متطلبات المكون المحلي)، في هذه الحالة تكون المتطلبات ضريبة ضمنية على المدخلات المستوردة وبالرغم من صعوبة تقديرها بدقة إلا أنها تخلق فجوة بين السعرين المحلي والعالمي - وسيكون للفجوة نتائج مألوفة، إذ سيزداد

فائض منتجي المدخلات الوسطية المحليين وتزداد تكاليف مستخدمي هذه المدخلات، مع فاقد صاف في الكفاءة. بإحداثها لتشويهات في خيارات الاستيراد أمام المنتجين، ربما بطريقة متقطعة (discontinuous)، مثلا إذا كانت هناك خيارات معدودة لمقابلة الحد الأدنى من المكون المحلي، فإن متطلبات المكون المحلي لها نتائج سلبية على الكفاءة الفنية والقوة التنافسية للمنشآت المعنية بها.

يمكن أن تكون المشتريات الحكومية (Government Procurement) منحازة لصالح الموردين المحليين. التحليل الاقتصادي هنا مطابق لما تم في الفصل السابق من تحليل للتشوهات في قرارات القطاع الخاص ما بين السلع المحلية والمستوردة. بالنسبة لبعض المشتريات الحكومية، خصوصا العسكرية منها، قد يكون هناك مبررات للاكتفاء الذاتي تتعلق بالأمن القومي، لكن يجب تقييم ذلك لغايتين: أولا للتأكد من أن أي مشتريات معينة سوف تشكل تهديدا للأمن القومي إذا ما اعتمد في توريدها على مصادر أجنبية، ثانيا لحساب تكلفة الشراء من مصادر محلية عندما تكون الفوائد الأمنية هامشية. وبالرغم من وضوح قاعدة أن على الحكومة الشراء من المورد الأقل تكلفة، محليا كان أو أجنبيا، إلا أن تطبيق هذه القاعدة على أرض الواقع يواجه عدة إشكاليات إذ إن معظم المشتريات الحكومية نادرة الحدوث، وقد يكون فيها محاباة للقطاعات المحلية عندما لا يكون لدى المقاولين الأجانب علم بأنه سوف تشيد مدرسة أو محطة لتوليد الطاقة. هناك وضع مشابه في هذا الصدد حيث يمكننا الطعن في الممارسة المتفشية والتمثلة في ربط العون الأجنبي بشراء السلع والخدمات من الدولة المتبرعة؛ فإذا لم تكن الدولة المتبرعة هي المورد ذو التكلفة الأقل، فإن مثل هذا الربط يقلل من قيمة العون بالنسبة للمتلقي، ويزيد فائض المنتج لموردي هذه السلع والخدمات، وينطوي على فاقد صاف في الرفاه من جراء سوء توزيع الموارد نحو أنشطة لا تملك فيها الدولة

المبرعة ميزة نسبية في الأسواق العالمية^(٦).

كثيرا ما تعمل المواصفات الصحية والفنية وتلك المعنية بالسلامة عمل *الحواجز التجارية غير التعريفية* (NTBs). عندما يطلب وضع بطاقة تعريف بالمقادير أو بالمخاير الصحية باللغة الوطنية، فإن ذلك ببساطة يؤدي إلى رفع التكلفة للمصدرين الذين يتعاملون مع دول ذات لغات مختلفة من لغة البلد المصدر. تكمن المشكلة هنا في أن المواصفات مرغوبة، وأنه من الصعوبة الفصل بين نتائجها الضارة بالتجارة وبين فوائدها المرغوبة. ومن البديهي العمل على جعل الآثار التجارية الضارة لهذه المواصفات أقل ما يمكن، مثلا من خلال وضع معايير قياسية لمواصفات الصحة والسلامة والاتفاق على إزالة المتطلبات العبيثة، أو تلك التي يظهر جليا أنها حمائية^(٧). لكن حتى هذا قد يكون صعبا (فمثلا يمكن

(٦) المسائل التجارية المتعلقة بالمشتريات الحكومية يصعب عزلها عن الهاجس العام حول عدم الشفافية وغياب الاهتمام والحذر الكافي عند إنفاق أموال دافعي الضرائب. يمكن تبرير بعض الممارسات التجارية المشوهة للأسواق عبر بوابة المنافسة غير الكاملة؛ المتطلب الأمريكي الذي يلزم المسافرين على نفقة الحكومة باستخدام خطوط طيران مملوكة لشركة وطنية يمكن ربطه بسياسات تجارية تؤدي إلى نقل الأرباح في صناعة عالمية لها خاصة احتكار القلعة؛ لكن يبقى هنالك شك فيما إذا كانت عملية نقل الأرباح هي الدافع أم هي مجرد نتيجة لذلك المتطلب.

(٧) أوضح الأمثلة هنا تعود لثلاثينيات القرن العشرين عندما أدخلت الدول التي تحاول الالتفاف على المعاهدات التجارية الثنائية وسائل حامية خارج إطار الاتفاقيات. طلبت فرنسا مثلا كتابة اسم بلد المصدر على كل أمواس الحلاقة الواردة، واشترطت بريطانيا كتابة المواصفات على كل بيضة مائدة بأحرف لا يقل ارتفاعها عن ٢ مم. وطلبت الأرجنتين كتابة اسم بلد المصدر على كل المنتجات الورقية مثل المظاريف لكنها استثنت القصاصات الصغيرة الملونة المستخدمة في الاحتفالات. التفت اليابان حول مطالب المستوردين بكتابة بلد المصدر =

تقليل التكاليف التجارية اذا استخدمت كل الدول معيارا واحدا لقياس الجهد الكهربائي لكن تكاليف تحويل الدول من ١٢٠ إلى ٢٤٠ فولتاً سوف تكون باهظة؛ كذلك تكمن الصعوبة في الاختلافات بين الدول حول إلى أي حد يجب حماية المواطنين من المخاطر (يظهر هذا مثلاً في القوانين المختلفة المنظمة للتحذيرات الصحية المكتوبة على علب التبغ وزجاجات الخمر).

كثيراً ما تكون عملية وضع معايير قياسية، على أي حال، تحت سيطرة المنتجين الذين يستفيدون من حجب أسواقهم عن المنافسة. يمكن إبراز المعايير القياسية في مجال الأطعمة والأشربة بصورة خاصة بأنها مهمة ثقافياً أو ضرورية لأغراض الصحة العامة حتى في حالات إنتهاء فترة صلاحية تطبيق المبررات الأصلية: فقانون نقاء البيرة الألمانية لعام ١٥١٦م لم يسقط إلا في عام ١٩٨٧م بضغوط من الاتحاد الأوروبي، كذلك أدت الضوابط الأسترالية على الأجبان المصنوعة من الحليب غير المبستر إلى حجب الجبن من نوع روكفورت (الفرنسية) عن الأسواق الأسترالية حتى عام ٢٠٠٥م، هذا بالرغم من أنه في أي من هذين المثالين لم يتعلق الأمر بحماية المستهلك اليوم (مستهلكو البيرة البلجيكيون أو الجبن الفرنسيون لم يكونوا أقل عافية من نظرائهم الألمان أو الأستراليين). تم على وجه خاص انتقاد سياسات الحجر الأسترالية بأنها متشددة ومبالغ في تقدير المخاطر ومن ثم حظر واردات الفواكه والخضر والأخشاب والمنتجات الطبيعية الأخرى

= وذلك بأن قررت أنه يمكن كتابة مدينة المصدر، حيث إن الكثير من صادراتها تشحن من مدينة أوسا. مثل هذا الاستخدام الصريح للحواجز غير التجارية أو محاولات الالتفاف على مغزى سياسات الدول الأخرى نوه إلى التكلفة التي تتكبدها الدول من جراء عدم وجود مؤسسة دولية تضع وتراقب تطبيق القوانين.

حتى في حالة ثبوت سلامة الواردات بما لا يدع مجالاً للشك المعقول^٨ (مثلاً تم حظر التفاح النيوزيلندي والأناس والموز الفلبينيين لكون هذه المنتجات لا تستوفي اختبارات للسلامة موضوعة من قبل الأستراليين وهي بالأساس محل نزاع من قبل الدول المصدرة).

الرسوم المناهضة للدعم والإغراق

(Anti-dumping and Countervailing Duties)

نوع خاص من الحماية التعريفية ينشأ عندما تقوم دولة ما بفرض رسوم بغرض إبطال مفعول سياسات دولة أخرى. تفرض رسوم مناهضة الإغراق عندما تباع السلعة المستوردة بسعر أقل من سعرها في السوق المحلي أو على الأقل بسعر أقل من متوسط تكلفتها. أما الرسوم المناهضة للدعم فتفرض لإبطال مفعول دعم لمنتجات السلعة المستوردة. في الحالتين ينظر إلى هذه الرسوم على أنها ردود أفعال لممارسات تجارية غير عادلة، ويتم تحديد مقاديرها إدارياً لكي تكون متناسبة مع مستوى فرق السعر أو الدعم اللذين يراد إبطال مفعولهما. وبما يزيد من التعقيد هنا وكذلك يفاقم تكاليف وآثار هذه السياسات الحمائية وجود غطاء من الإجراءات شبه العادلة في الصورة^(٨).

(٨) ذهب (Finger, Hall, and Nelson, 1982) إلى أن مثل هذا التعقيد مقصود في الولايات المتحدة؛ وذلك لأن أهداف الإجراءات الحمائية الإدارية في قانون التجارة لعام ١٩٧٤م لم تكن في المقام الأول توفير الحماية لمقابلة الشكاوي من منافسة الواردات لصناعات ذات ثقل إذ إن مثل هذه الشكاوي تعالج إدارياً بصورة روتينية بينما الشكاوي القادمة من الصناعات ذات الثقل مثل السيارات والصلب تعامل بإجراءات سياسية صريحة، مثل اتفاقيات الكبح الطوعي للمصادر.

الرسوم المناهضة للإغراق ("ADs" Anti-dumping duties)

هذه الرسوم لها تاريخ بعيد يرجع إلى تشريعات كندية في عام ١٩٠٤م كذلك ظهرت تشريعات مناهضة للإغراق في اليابان عام ١٩٢٠م وفي أستراليا والمملكة المتحدة ونيوزيلاندا والولايات المتحدة عام ١٩٢١م. لكن قليلا ما استخدمت الـ (ADs) في فترة العشرينيات والثلاثينيات إذ إن معظم الدول كانت تفرض رسوما جمركية عالية في تلك الفترة. فقط عندما انخفضت الرسوم الجمركية في النصف الثاني من القرن العشرين بدأت الدول تلجأ بصورة أكثر للرسوم المناهضة للإغراق. وبصورة خاصة فإن الدول التي انضمت لمنظمة التجارة العالمية (WTO) بعد ١٩٩٥م أو تلك التي خفضت رسومها الجمركية بصورة كبيرة هي التي نشطت أكثر في استخدام الـ (ADs) (Feinberg and Reynolds, 2007; Vandebussche and Zanardi, 2008). ويجادل (Vandebussche and Zanardi, 2006) بأن المستخدمين الآن وبشدة للـ ADs هم الذين استهدفوا بها في السابق بالأساس وأنهم الآن يقومون باستهداف المستخدمين السابقين، ما يعني بأن الطبيعة التمييزية والاختيارية للـ (ADs) تجعلها مناسبة للاستخدام كإجراءات تأرية^(٩).

(٩) المستخدمون التقليديون بشدة مرتبون حسب عدد المبادرات السنوية للفترة ١٩٨٠ - ٢٠٠٠م هم: الولايات المتحدة، وأستراليا، والاتحاد الأوروبي، وكندا، ونيوزلاندا؛ ومرتبون حسب نسبة عدد المبادرات إلى قيمة الواردات: أستراليا، ونيوزلاندا، وكندا بفارق كبير عن الولايات المتحدة، والاتحاد الأوروبي. المستخدمون الجدد وبشدة حسب السنة التي تم فيها تبني قانون مناهض للإغراق هم: المكسيك (١٩٨٦م)، والهند (١٩٨٥م)، والبرازيل (١٩٨٧م)، وتركيا (١٩٨٩م)، وتايوان (١٩٨٤م) رغما عن أن البيانات في (Vandebussche and Zanardi, 2008) جدول (٢) تقترح أن الصين (١٩٩٧م) ومصر (١٩٩٨م) كانتا أشد من تايوان في السنوات القليلة التي تلت تبنيهما لقوانين مناهضة للإغراق.

يتطلب سن تشريعات مناهضة للإغراق عادة إثبات حدوث تسعير بصورة غير عادلة، وكذلك إلحاق ضرر بالمنتج المحلي، وفي بعض الأحيان يتم التحقق من هذين عن طريق جهتين مختلفتين (كما هو الحال في الولايات المتحدة وكندا) وأحيانا عن طريق جهة واحدة (كما هو الحال في الاتحاد الأوروبي وأستراليا). ويتمخض عن ذلك أن الشروع في إجراءات لفرض هذه القوانين يرسل إشارات يمكن أن تؤدي إلى التوصل إلى تسويات حينما يلاحظ المصدرون أنه لا مفر من تشريعات الـ (ADs) ومن ثم يخفضون من حجم صادراتهم طواعية أو يرفعون أسعارها. كون أن خيار المضي قدما للمرحلة الأخيرة وفرض (ADs) متروك لتقدير المستورد يعطيه فرصة للتأكد من قيام المصدرين بمثل هذه المعالجات، وهذا يفسر الحالات الكثيرة التي تم فيها سحب إجراءات فرض تشريعات مناهضة للإغراق قبل إتمامها. هذه المرونة تميز الـ (ADs) أكثر مما تفعل المتطلبات الفنية لإثبات الضرر (على المنتج المحلي) أو حساب هامش الإغراق واللذان لا يخلوان أيضا من هامش كبير من المرونة.

تختلف المتطلبات الفنية من دولة لأخرى، لكن إلحاق الضرر عادة ما يعرف كنقص في عائدات منتجي السلع المنافسة للوارد وهو أمر يسهل إثباته، فهو يحدث كنتيجة مصاحبة لأي نوع من التبادل التجاري^(١٠). مقارنة الأسعار قد تكون أكثر صعوبة؛ لأن الوكالات الحكومية في الدول المستوردة قد لا تكون لديها معلومات مباشرة عن سعر السوق المحلي في البلد المصدر خصوصا في حالات

(١٠) في الولايات المتحدة، والتي أخذت تجربتها كقاعدة بنيت على غرارها سياسات مكافحة الإغراق في العديد من الدول، انطوت معظم حالات مكافحة دعم الإغراق في الثمانينيات على انخفاض في العائدات بأقل من ١٠٪ (Kelly and Morkre, 1998).

السلع غير المتجانسة، أو في حالات الصادرات القادمة من الاقتصادات غير الحرة، وقد تعتمد هذه الهيئات الحكومية على البيانات المقدمة من قبل المنشآت المنافسة للوارد. مصدر آخر من مصادر التحيز في إجراءات مكافحة الإغراق هو التباين في الإلمام بالإجراءات غير القضائية وكذلك في النفاذ إليها؛ وبصفة خاصة عندما يكون المصدر من دولة فقيرة أو عندما يكون سوق الوارد ليس على قدر من الأهمية لهم، قد يكون فهم المصدرين للإجراءات المتعلقة بمكافحة الإغراق محدوداً أو قد يعجزون عن رصد الموارد اللازمة لتوفير الدعم القانوني الفعال.

إن أشجع أنواع سوء الاستغلال لإجراءات مكافحة الإغراق يتعلق بتطبيق تلك الإجراءات في الاقتصادات غير الحرة. ففي قضية مشهورة في السبعينيات ضد العربيات المستخدمة في رياضة الجولف والمستوردة من بولندا، وجدت الولايات المتحدة أن الأسعار في بولندا والتي كانت اقتصاداً مركزياً حينها، غير حقيقية بالمرّة؛ وبالتالي لا يمكنها أن تعطي صورة حقيقية للتكاليف المحلية؛ استخدمت الولايات المتحدة بيانات دولة مشابهة للوصول إلى تقديرات لما يمكن أن تكون عليه الأسعار المحلية في بولندا في حالة اتباعها لنظام اقتصاد السوق، ونتج عن ذلك فرض إجراءات مكافحة الإغراق على بولندا^(١١). هذه الطريقة والتي انتشر استخدامها بصورة واسعة، يعترها إشكال إمكانية اختيار دولة للمقارنة تكون فيها الأسعار بحيث إن السعر المقدر يكون منخفضاً ومن ثم تفرض عليها رسوم إغراق عالية. بعد زوال نظم التخطيط المركزي في شرق أوروبا والاتحاد

(١١) الحسابات الأولية والتي استخدمت هيكل تكاليف أحد المصنعين الكنديين، أدت إلى قرار فرض إجراءات مكافحة الإغراق في عام ١٩٧٥م، لكن في عام ١٩٧٦م وباستخدام بيانات أسعار من أسبانيا روجع القرار وتم إلغاؤه وبالتالي فإن قرار فرض الإجراءات من عدمه يتأثر كثيراً بالدولة التي تستمد منها البيانات.

السوفيتي في نهاية الثمانينيات، واجهت النظم الانتقالية (من المركزية) صعوبات في التخلص من وصمة اقتصادات غير السوق حتى بعد انضمامها لمنظمة التجارة العالمية (WTO). في الفترة ٢٠٠٦ - ٢٠٠٧م أجرى الاتحاد الأوروبي تحريات مناهضة للإغراق حول بعض واردات الأحذية من الصين وفيتنام وبناءً على افتراض أنهما ليسا من اقتصادات السوق -- وهو أمر يعد مفاجأة كبيرة للعديد من صانعي الأحذية الصغار والمتوسطين في الدولتين -- كان لا بد من عمل تركيبة للأسعار المحلية فيهما باستخدام أسعار البرازيل كمقارب؛ كانت النتيجة تسعة أشهر من التحريات توصل فيها العشرون مسؤولاً الذين شاركوا في الأمر إلى أن المستوى المناسب من رسوم مكافحة الإغراق هو ٢٠٪.

رسوم مكافحة الدعم (Countervailing Duties, CVDs)

هذا النوع من الرسوم أقل شيوعاً وعادة ما تكون في حدود ١٠٪ من حالات مكافحة الإغراق. تتشابه القضايا المتعلقة بهذه الرسوم مع تلك المتعلقة بمجالات الإغراق، مع وجود إنتقائية كبيرة في حساب قيمة الدعم على الصادر؛ وبالتالي في حساب الرسم المناسب لمناهضة ذلك الدعم. عندما فرضت اليابان رسوم مناهضة الدعم بواقع ٢٧٪ على واردات رقائق الـ DRAM من كوريا في يناير ٢٠٠٦م، اعترضت كوريا لدى منظمة التجارة العالمية (WTO) والتي قررت أن هذه الرسوم غير مبررة، لكن الرسوم ظلت في مكانها أثناء فترة قيام اليابان بإعادة حساباتها؛ وحتى بعد استئناف كوريا لدى (WTO) بقيت الرسوم كما هي حتى نهاية عام ٢٠٠٧م وبذلك تمتع المنتجون اليابانيون المنافسون للوارد بستتين، على الأقل، من الحماية المؤقتة.

أحد أهم عناصر التكاليف المتعلقة برسوم مكافحة الإغراق (ADs) ورسوم مناهضة الدعم (CVDs) والذي يصعب قياسه هو أثرهما السلبي على التجارة بسبب اضعاف المزيد من عدم التأكد (Uncertainty). المنتج الذي يحاول دخول أسواق جديدة للصادر سيفكر مرتين حول الأسواق التي يسهل فيها تحريك إجراءات مناهضة الدعم والإغراق، والتي تكون فيها معارضة هذه الإجراءات مكلفة، والتي تكون فيها هذه الإجراءات متحيزة لصالح فرض الرسوم^(١٢).

(١٢) في بعض القطاعات، الصلب بصفة خاصة، يوجد القليل من عدم التأكد؛ لأن الحماية عن طريق مكافحة الإغراق أو الدعم أو أي إجراءات وقائية أخرى، عادة تكون متوفرة في الولايات المتحدة والاتحاد الأوروبي. الطلب على الصلب دوري وفي خلال فترات الكساد يكون من السهل توفر أمثلة لتخفيضات في الأسعار يمكن مقارنتها بالأسعار الأعلى العادية السائدة في السوق المحلي للبلد المصدر، لكن بمجرد فرضها فإن رسوم الإغراق تمتد لأبعد من المدى القصير. إزاء الأرباح المنخفضة في صناعة الصلب في بدايات الألفية الثالثة فرضت الولايات المتحدة مجموعة من الرسوم المؤقتة على واردات الصلب (Devreux et al., 2006, Vol. 2, 193-233)؛ من جملة الرسوم التي استخدمت في الفترة ٢٠٠٢ - ٢٠٠٤م تم إلغاء عشرين في الفترة ٢٠٠٤-٢٠٠٧م وهي متعلقة بصورة كبيرة بمنتجات ليست على قدر كبير من الأهمية أو بمنتجات صغار، في حين أن ١٧ من الرسوم الموجهة نحو المنتجين الرئيسيين بقيت مستمرة رغم الأرباح الكبيرة التي حققتها الصناعة في ٢٠٠٦ - ٢٠٠٧م إذ إن جماعات الضغط في صناعة الصلب أزمعت أنه في حال إيقاف الرسوم سيعود الإغراق ثانية. من بين النتائج الأخرى استخدام الاتحاد الأوروبي لإعادة توجيه التجارة (Trade diversion) إزاء الرسوم الأمريكية العالية، وذلك لتبرير الحماية الإدارية التي يوفرها الاتحاد الأوروبي لمنتجي الصلب. حسب تقديرات المعهد الأمريكي للصلب العالمي، إحدى مجموعات رعاية مصالح مستخدمي الصلب، فقد تسلمت صناعة الصلب الأمريكية دعماً مجمله حوالي ١٧ بليون دولار خلال الفترة ٢٠٠١ - ٢٠٠٧م (Wall Street Journal, 12 November, 2007).

بالرغم من الإجماع العالمي الواسع حول الآثار الخطيرة للحماية الإدارية على المصدرين، إلا أن التغييرات المحلية أحيانا تزيد الأمر سوءاً. في الولايات المتحدة ادخل قانون (Byrd) تعديلات على إجراءات مناهضة الإغراق اقتضت أنه إذا ما توصل إلى وجود أسباب لفرض رسوم، فإن عائدات هذه الرسوم تقتصر على المنشآت التي رفعت الدعوى لقيام الإجراءات؛ هذا لم يكن من شأنه فقط زيادة الدوافع لرفع الدعوى لكنه أيضاً قلل من الركوب المجاني؛ لأن المنشآت التي لم تشارك في الضغط وفي تكاليف رفع الدعوى لا ينوبها شيء من العائدات (Reynolds, 2006)^(١٣).

تعد رسوم مكافحة الإغراق اليوم، وبصورة أقل رسوم مناهضة الدعم، من أكثر أدوات السياسة التجارية المباشرة ضرراً كما أن إجراءات إلزتها تعد من بين الأصعب. الدراسات السابقة في الفترات التي تميزت بوجود مبادرات قليلة أفضت إلى فرض رسوم إغراق مثل (Finger, Hall, and Nelson 1982) وكذلك الدراسات التي توصلت إلى وجود أثر ضئيل على التبادل التجاري (في حدود ٢ - ٥% بحسب (Hindley and Messerlin, 1986))، يبدو أن تلك الدراسات قد قللت من شأن الأثر الرادع لمجرد التهديد بتحريك إجراءات فرض رسوم الإغراق فضلاً عن أنها قللت كذلك من وجود سمعة لبلد ما أنه من المستخدمين لتلك الرسوم

(١٣) تراوحت العائدات التي وزعت في الفترة (٢٠٠١ - ٢٠٠٣ م) بين ٢٣٠ - ٣٣٠ مليون دولار سنوياً أنصب معظمها حول منتجات الأخشاب المرنة، الصلب، البلاستيك، والشموع. في عام ٢٠٠٢ وبعد الاستئناف في عام ٢٠٠٣ قضت منظمة التجارة العالمية (WTO) بعدم شرعية قانون Byrd. أسقط القانون إجرائياً في عام ٢٠٠٦ م، وفعلياً في أكتوبر ٢٠٠٧ م.

بشدة. مستخدماً نموذج الجاذبية والتجربة العملية للمستخدمين الجدد الذين ظهروا في فترة التسعينيات، قدر (Vandenbussche and Zanardi, 2006) أن الأثر على التبادل التجاري لهذه الدول هو ضمور وارداتها بنسبة ٦,٧٪. قرار تطبيق رسوم مكافحة الإغراق والدعم يتوقف فقط على التكلفة على المنتجين من جراء أفعال المنشآت أو الحكومات الأجنبية؛ ونسبة لأنه يتم تجاهل مصالح المستهلكين فهناك تحيز باتجاه الوصول إلى نتيجة أن هناك ضرراً ومن ثم يصار إلى إحداث الحواجز التجارية. ثقافة مكافحة الإغراق ذائعة الصيت وسط المنتجين؛ لأن العملية تنطوي على محاباتهم كذلك فإن عملية الإجراءات غير القضائية تحابي أولئك القادرين على دفع الأجر العالية للمحامين المقتدرين^(١٤). إضافة لذلك فإن هذه الإجراءات لا تتمتع بالشفافية كما أنه لا يوجد حد على الرسوم التي يمكن فرضها. يتوقع لصافي آثار الرفاه أن تكون أعلى في حالة الرسوم العادية؛ وذلك

(١٤) إن انتشار عمليات الاستصناع والاستجلاب من الخارج (فضلاً عن عمل أي شيء داخل المنشأة) وكذلك ظهور المؤسسات العالمية الضخمة يمكن أن يؤدي إلى حدوث مواجهات بين المنتجين. فعندما حاولت شركة أوسرام الألمانية تحريك إجراءات مكافحة الإغراق ضد واردات لمبات الإضاءة من الصين في عام ٢٠٠٧م، واجهت معارضة من شركة فيلبس الهولندية. معظم لمبات شركة أوسرام يتم تصنيعها داخل الاتحاد الأوروبي بينما تقوم شركة فيلبس بتصنيع كميات كبيرة في الصين ومن ثم فهي ترغب في تنظيم عملياتها الإنتاجية والتسويقية دون أن تتأثر بمنغصات حواجز التجارة الدولية في لمبات الإضاءة. أحد التقارير التي أعدها المجلس الوطني للتجارة التابع للحكومة السويسرية (Kommerskollegium, 2007) أفاد أن إجراءات مكافحة الإغراق التي يتخذها الاتحاد الأوروبي ضد واردات الأحذية من الصين وفيتنام، تضر بالاقتصاد الأوروبي؛ لأن أكثر من نصف القيمة المضافة لهذه الأحذية تذهب إلى منتجي الاتحاد الأوروبي الواقعين ضمن منظومة قيمة الإنتاج الكلية في السلسلة.

لأن رسوم مكافحة الإغراق في العادة أعلى كما أنها تمييزية، ومن المحتمل أن تؤدي إلى تحويل التجارة (انظر الفصل الخامس عشر) ثم إن الإجراءات القانونية لها تكلفة حقيقية.

الاستنتاجات Conclusions

هناك أنواع عديدة لا نهائية من السياسات المؤثرة على التجارة الخارجية. من منظور التوازن الكلي للسوق، فإن أي سياسة تمس المنحنى الكفؤ لتوليفات الإنتاج الممكنة (PPF) أو تؤثر على الذوق الخاص أو العام فمن شأن هذه السياسة أن تؤثر على مثلث التجارة. حتى لو اقتصر الأمر على الحواجز التجارية التعريفية وغير التعريفية الأكثر مباشرة (صراحة) فهذا يؤدي إلى نتائج متنوعة بحسب السياسة المعنية. ورغم أن ذلك فمن الممكن استنباط بعض الاستنتاجات العمومية: كل الحواجز التجارية ترفع الأسعار النسبية للواردات، مقارنة بالصادرات، فوق تكلفة الفرصة البديلة الحقيقية بالنسبة لبلد صغير (أي فوق الأسعار العالمية) وتشجع قدر أكبر من الإنتاج المحلي للسلع المنافسة للوارد، وتقلل من الاستهلاك المحلي من تلك السلع^(١٥). الفجوة السعرية هي مصدر الهجوم على الاعتقاد بأن الحواجز التجارية هي من المصلحة الوطنية، والتحليل في الفصل السابق لصافي تكلفة تلك الفجوة ينطبق على كل الحواجز التجارية.

(١٥) الحواجز التجارية تؤدي أيضا إلى زيادة الأسعار النسبية للسلع غير المتاجر فيها. غير أنه توجد مشكلة مفاهيم في تحديد مجموعة للسلع غير المتاجر فيها. ففي حالة انخفاض تكاليف الترحيل وغيرها من تكاليف التجارة يبقى عدد قليل جدا من السلع في زمرة غير المتاجر فيها، وفي حالة الحواجز التجارية التعجيزية والانغلاق الداخلي الكلي ينحصر الإنتاج كلية في المنتجات غير المتاجر فيها.

عموما الحواجز التجارية غير التعريفية (NTBs) لها تكاليف إضافية. وتبين تلك التكاليف يكون في غاية السهولة بالنسبة للقيود الكمية على الواردات، والتي يمكن أن تكون مكافئة للتعريفية، لكن من غير المحتمل توفر متطلبات هذا التكافؤ (بين القيود والتعريفية) وعندها، فإن القيود الكمية تقلل الرفاه القومي بأكثر من ألتعريفية المكافئة. وتكون القيود الكمية مضررة بصفة خاصة في حالات الاحتكار واحتكار القلة في الصناعة المحلية وعندما توزع رخص حقوق الاستيراد بطريقة تشجع السلوك الهادف إلى مطاردة الربح العائد من امتلاك هذه الرخص. يصعب تحليل المواصفات الصحية وتلك المتعلقة بالسلامة وما شابهها من الحواجز غير التعريفية، والأجدر أن تؤخذ كل حالة على حدة؛ لأنه عادة ما يكون هناك دافع مصلحة عامة وراء فرض هذه الحواجز، لكن مثل هذه المصلحة (والطريقة التي تحقق بها المصلحة) يجب مقارنتها بالتكلفة الناتجة من كون أن هذه الأدوات موانع تجارية.

كثيرا ما تنطوي المناقشات حول السياسة التجارية على معان مثيرة للشكوك. ففي المفاوضات الدولية تشير الدولة إلى تخفيضها لحواجزها التجارية كـ 'تنازلات' لشركائها التجاريين، بالرغم من أن الفائدة الكبرى هي للدولة المتنازلة 'نفسها'. المناصرون للحواجز غير التعريفية (NTBs) مثل الانفاق العسكري، متطلبات المحتوى المحلي أو رسوم مكافحة الإغراق كثيرا ما يلعبون على وتر العوظف الجماهيرية من منطلقات الأمن القومي، الموروثات أو العدالة، لكن من الأهمية تحديد التكلفة المتعلقة بتحقيق غايات مرغوبة، وكذلك إلى أي مدى تكون هذه الحواجز غير التعريفية مجرد أداة تحجب المنتجين المحليين من المنافسة الأجنبية. إن قاموس مناهضة الإغراق والدعم ممنوج بصفة خاصة في إشارته للسياسات التجارية العادلة، وفي المعنى السلبي المعطى للإغراق وفي كونه ينحى

باللائمة على الدولة التي يتحتم فرض الرسوم عليها؛ ثم إن المسألة محاطة بالنفاق حيث إن الدولة الغنية نفسها تصدر السلع بما يقل كثيرا عن الأسعار المحلية (مثلا العون الغذائي الأمريكي للدول الفقيرة) أو أنها تشكو من الدول التي تباع بما يزيد عن الأسعار المحلية (مثلا معارضة الاتحاد الأوروبي لكون روسيا تباع صادرات الغاز بأسعار أعلى من تلك التي يدفعها المستهلك الروسي)^(١٦).

(١٦) هذه الأمثلة الأخيرة توضح صعوبة التعميم حول آثار التمييز السعري على الرفاه وقد كانت تلك هي النتيجة الرئيسية في الفصل الخامس عشر. كثيرا ما يكون تقييم آثار التمييز السعري معقدا؛ لاختلاف المعتقدات حول المجموعات المستحقة وغير المستحقة (أي أن قاعدة دولار واحد لكل صوت لتجميع الآثار على الرفاه ليست مقبولة). يمكن للعون الغذائي، مثلا، محاربة المجموعات في الدول الفقيرة لكنه يضر بالمزارعين في تلك الدول كما أن الأثر التخفيضي على الأسعار العالمية ونتائج ذلك على مزارعي الدول المانحة وعلى الخزينة العامة، كل ذلك يعني أنه من الصعوبة تعيين الأثر النهائي.