

ورقة عمل رقم 43

## المكافئ السعري في إطار منظمة التجارة العالمية

م. محمود ببلي

المركز الوطني للسياسات الزراعية

شباط 2009



## تقديم

لكي تستطيع الدول الأعضاء في منظمة التجارة العالمية أن تتقدم في مفاوضات جولة الدوحة، وبشكل خاص في المفاوضات الخاصة بتخفيض التعرفة الزراعية، يجب عليها أن تزيل العقبة المتمثلة بكيفية تحويل التعريفات غير السعرية إلى مكافئات سعرية. هذا التحويل سيكون تطبيقاً لمبدأ الشفافية ويسمح للتعريفات بأن تُصنف في أطر مختلفة وبالتالي تطبيق التخفيض المقرر عليها حسب تلك الأطر. تناقش ورقة العمل هذه التفاصيل التقنية لهذا الموضوع وتعرض وجهات النظر المختلفة حوله كما تقدم أمثلة عملية في هذا المجال. أيضاً تركز الورقة على قضية المكافئ السعري من وجهة نظر سورية، وتعالج كيفية إمكانية استفادة سوريا منه.



# المكافئ السعري

## 1- مقدمة

إن الصعوبات التي تواجه المفاوضات الزراعية ولاسيما في مجال دخول الأسواق تمثل عائقاً أمام الإنتاج الزراعي العالمي الذي تطمح إلى بلوغه الأمم المتحدة في أهداف الخطة الألفية التي وضعتها لذلك لا بد من اعتماد مبادئ أكثر وضوحاً وتماسكاً في المفاوضات الزراعية ولا سيما موضوع دخول الأسواق.

## 2- لمحة تاريخية

اقتضت الاتفاقية الزراعية لمنظمة التجارة العالمية (1995) أن تقوم الدول بتخفيض تعريفاتها الزراعية المرتفعة بنسب معينة لتحقيق ما أسمته الاتفاقية بدخول الأسواق وهو مصطلح حديث بعد جولة الأورغواي، ويتعلق دخول الأسواق بدخول السلع الأجنبية إلى السوق الوطني كما يتعلق بدخول السلع الوطنية إلى الأسواق الأجنبية ويجب أن تتمتع البضائع الوطنية والأجنبية بنفس المعاملة دون أي تمييز في أسواق الدول الأعضاء بالمنظمة. ووفقاً للاتفاقية جاءت نسب التخفيض الجمركية المذكورة كما يلي:

- بالنسبة للدول المتقدمة: تخفيض بنسبة 36% على مدى خمس سنوات على أن يشمل التخفيض لا أقل من 15% من السلع الزراعية.

- بالنسبة للدول النامية: تخفيض بنسبة 24% على مدى تسع سنوات على أن يشمل التخفيض لا أقل من 10% من السلع الزراعية.

- بالنسبة للدول الأقل نمواً فقد تم استثناءها من التخفيض على أن تقوم بتحويل عوائقها التجارية غير الجمركية إلى تعريفات جمركية أو أن تقوم بتثبيت تعريفاتها الحالية كسقف لا يمكن أن تتجاوزه التعرفة في المستقبل.

إن مما يزيد صعوبة المفاوضات الزراعية هو وجود عدة مستويات للتعرفة المطبقة في العديد من الدول وكل مستوى يقترح له تخفيضه الخاص وهكذا على المفاوضات أن يقسموا التعريفات الجمركية إلى ثلاث مستويات ويحددوا كل مستوى من المستويات الثلاث (أي المجالات الأربع التي اتفق عليها في هونج كونج) والاقطاع لكل مجال والسقف أو الحد الأعلى مما يعني ضرورة تحديد 16 رقم في المفاوضات وهذا أمر ليس سهلاً. وفي هذا المجال فإن "استيراد"

الصيغة السويسرية من المفاوضات غير الزراعية إلى المفاوضات الزراعية يعتبر خطوة معقولة لدفع المفاوضات في موضوع دخول الأسواق إلى الأمام حيث تمتاز هذه الصيغة بالعدالة والتناظر والشفافية ويكون تأثيرها أكبر عند وجود تباينات أكبر في التعرفات الجمركية بين الدول ولكن الصعوبة الحقيقية تنشأ من وجود تعرفات كمية في الزراعة (بعكس الصناعة التي يندر فيها هذا الأمر) وهي تتطلب تحويل التعرفات غير السعرية إلى مكافئات سعرية حيث يجب تحويل هذه التعرفات إلى مكافئات سعرية حتى يمكن تحرير التجارة الزراعية بعد ذلك، وهذا التحويل يهدد ضمناً بنشوء مشكلة حيث من الممكن أن يؤدي التحويل إلى مزيد من الحماية بدل إنقاصها.

إن التحويل هو أمر أساسي وهام وسيكون مفيداً في شتى الأحوال كما أنه لن يكلف شيئاً. كما أن الصيغة السويسرية سوف تسرع إن طبقت بتحديد تواريخ ثابتة وفعلية لإنهاء جولة الدوحة كما أنها ستقلل من ذهنية الاستثناءات التي كان يعمل بها في المنظمة باستمرار بالإضافة إلى أنها ستفتح المجال لربط أفضل بين المفاوضات الزراعية وغير الزراعية مما يجعل المفاوضات تسير بالتوازي بين كافة القطاعات.

الإشكال المذكور حول التعرفات غير السعرية يتعلق بوجود دول تطبق تعرفات على الكميات والحجوم الخاصة بالسلع الزراعية التي تستوردها وليس على القيمة النقدية لتلك المستوردات حيث كان على تلك الدول أن تحول تعرفاتها غير السعرية أو الحجمية إلى ما يكافئها سعرياً (ما يسمى بالمكافئ السعري). وبملاحظة الحرية الممنوحة لكل بلد نامي أو متقدم باختيار منتجاته التي ستخضع تعرفاتها للتخفيض سنجد أن الموضوع أصبح معقداً وشانكاً وذلك بسبب المرونة التي منحها الاتفاقية للدول الأعضاء بطريقة تحديد المنتجات وكيفية توزيع التخفيضات عليها. وتحولت لاحقاً عملية البحث عن المكافئ السعري إلى عقبة تعترض المفاوضات الزراعية حيث كان على الدول ذات التعرفات غير السعرية أن تقوم بالتحويل إلى المكافئ السعري كشرط مسبق قبل أن تشرع بتخفيض التعرفات. ويعتبر تحويل التعرفات غير السعرية والحجمية إلى مكافئ سعري إجراءً يتعلق بالشفافية بالدرجة الأولى - والتي هي إحدى مبادئ منظمة التجارة العالمية - كما أنه يتميز بحساسيته الكبيرة لأن التعرفات السعرية ستكون موضوعة ضمن مستويات مختلفة (أطر) لكل منها تخفيضه الخاص به مما يعني أن التلاعب ولو بنسبة بسيطة في عملية التحويل قد ينشأ عنه فرق كبير في التخفيض المطلوب.

### 3- ما هو المكافئ السعري؟

المكافئ السعري هو تعرفة محسوبة على أساس قيمة البضاعة المستوردة، ويتم الحصول عليه حسابياً من خلال تحويل الضريبة المطلقة على الطن أو على اللتر إلى نسبة مئوية من قيمة السلعة المستوردة، وبالتالي فإن المكافئ يرتبط بقيمة البضاعة أساساً وكلما كان سعر وحدة البضاعة أكبر كلما كان المكافئ السعري أصغر<sup>1</sup>.

### 3-1- كيفية حساب المكافئ السعري

حسب منظمة التجارة العالمية يتم حساب المكافئ السعري بطريقتين:

<sup>1</sup> المفوضية الأوروبية، 2005.

الطريقة الأولى بمقارنة العوائد الجمركية مع قيمة البضاعة المستوردة وبالتالي معرفة النسبة المئوية المأخوذة كضريبة على وحدة البضاعة واعتبارها المكافئ السعري الخاص بالسلعة، وتسمى هذه الطريقة بطريقة الإيراد والقانون المطبق فيها هو: المكافئ السعري = (العائدات الجمركية/ قيمة الواردات)\*100

أما الطريقة الثانية فتسمى طريقة قيمة الوحدة وتتم بمقارنة قيمة وحدة البضاعة المستوردة مع التعرفة غير السعرية المفروضة قبل التحويل ومن ثم استنتاج قيمة المكافئ المناسب. القانون هو: المكافئ السعري = (التعرفة غير السعرية\*100)/ متوسط القيمة

ومن الناحية النظرية يفترض أن تكون عملية التحويل بسيطة إذ يكفي تقسيم التعرفة على قيمة البضاعة المستوردة، ولكن هذه البساطة الظاهرية يمكن لها أن تصبح عملية في غاية التعقيد لعدة أسباب منها:

- الخلاف بين الإحصائيات على حجم الواردات لهذا البلد أو ذاك وعدم قبول الكثير من الدول الأعضاء بالمنظمة بالإحصاءات التي تقدمها بعض الدول الأخرى عن حجم الواردات، علماً أن كمية الواردات وبالتالي قيمتها ستلعب دوراً رئيسياً في عملية التحويل للمكافئ السعري كما رأينا.

- وجود أنواع مختلفة ومعقدة من التعريفات كالتعرفة المختلطة والتعرفة المتصاعدة والتعرفة على أساس الحصص ... إلخ مما يقلل من شفافية العملية ويسمح بإمكانية التلاعب بالتحويل.

- الصعوبة في تحديد السعر الذي سيتم على أساسه احتساب المكافئ، وهو السبب الأهم للنزاع في عملية التحويل.

### 3-2- تفصيل المشكلة

يعتبر موضوع المكافئ السعري مسبباً للنزاع المزمع والعميق بين كل من الاتحاد الأوروبي ومجموعة العشرة (مجموعة من الدول المستوردة الصافية للغذاء كسويسرا والنرويج) والولايات المتحدة الأمريكية من جهة ومجموعة الكيرنز للمصدرين الزراعيين ومجموعة العشرين التي تضم العديد من الدول النامية الأساسية من جهة أخرى، فكل من الاتحاد الأوروبي والولايات المتحدة وسويسرا والنرويج لديها عدد كبير من السلع ذات التعرفة غير السعرية والتي تحتاج إلى تحويل بواسطة المكافئ السعري ويفضل الاتحاد الأوروبي ومجموعة العشرة خلافاً لبقية الدول الاستمرار بهذه التعريفات كما هي. وجوهر القضية يكمن في أن الأعضاء يفترض أن يستخدموا طريقة قيمة الوحدة في حساب المكافئ معتمدين على قيمة الواردات التي أبلغت بها منظمة التجارة العالمية والموجودة في قاعدة بياناتها (IDB) بالإضافة إلى كمية أو حجم الواردات. ولكن الصعوبة تكمن في أن بعض السلع كالسكر مثلاً<sup>2</sup> تعامل معاملة تمييزية وتفضيلية أو تستورد في العديد من الدول الهامة على شكل حصص، وهنا فإن أسعار الاستيراد تختلف غالباً بشكل كبير عن الأسعار العالمية الموجودة في قاعدة البيانات الإحصائية التجارية الموجودة لدى الأمم المتحدة (COMtrade)، وتفضل الدول المصدرة الزراعية أن يعتمد التحويل على السعر العالمي الأقل مما سيعطي مكافئاً سعرياً أعلى وبالتالي اقتطاعاً أكثر عمقاً من التعرفة الجمركية، وفي هذا السياق فإن الولايات المتحدة ومجموعة الكيرنز تريدان استخدام

<sup>2</sup> وكذلك بعض أنواع الجبنه أيضاً.

قاعدة بيانات الأمم المتحدة في التحويل لكون أسعارها أخفض من بقية قواعد البيانات بينما يريد الاتحاد الأوروبي ومجموعة العشرة أن يتم التحويل على أساس قاعدة بيانات منظمة التجارة معتبرين أن الأسعار الموجودة في قاعدة بيانات الأمم المتحدة غير كافية ولا تأخذ بعين الاعتبار الأسباب غير الجمركية التي تجعل أسعار الاستيراد أعلى من الأسعار العالمية، مثل المؤشرات الجغرافية مثلًا التي ترفع من أسعار النبيذ الفرنسي دون أن يكون وراء ذلك عامل جمركي وكذلك الحال بالنسبة لبعض أنواع الجبنة الفرنسية بينما لا يوجد في قاعدة بيانات الأمم المتحدة إلا سعر موحد منخفض للنبيذ الفرنسي أو للجبنة الفرنسية ولا يأخذ بعين الاعتبار العامل السابق. وبحسب الاتحاد الأوروبي فإن بيانات منظمة التجارة العالمية تتجاهل العوامل غير السعرية المؤثرة على الأسعار كما أن بعض التعريفات بالمقابل ستعطي أحياناً مكافئات سعرية منخفضة نسبياً.

#### 4- المفاوضات الحالية

بعد مفاوضات مطولة وشبه عقيمة أصبح من الواضح أنه يجب إيجاد صيغة ما تعطي سعراً بين القيمتين الموجودتين في كلتا قاعدتي البيانات فيما إذا أريد للاتفاق حول المكافئ السعري أن يحصل، وقد قبلت الدول المؤيدة لاستخدام قاعدة بيانات منظمة التجارة وتلك المؤيدة لاستخدام قاعدة بيانات الأمم المتحدة ضمناً بهذا الحل، ولكن كان هناك عقبتان تحولان باستمرار دون التوصل إلى أي اتفاق وهما: أولاً الوزن الذي يجب منحه لكلا قاعدتي البيانات في حال الرغبة بإيجاد معادلة رياضية تنتج السعر التوافقي الجديد، وهنا تطالب الدول المنتجة الزراعية باعتماد تحويل يكون أكثر قرباً إلى أسعار عالمية منخفضة مما يؤدي إنتاج مكافئ سعري أعلى واقتطاع تعرفي أكبر. العقبة الثانية كانت عقبة إجرائية، فهل يجب البحث عن سعر توافقي في مكان ما بين السعريين ومن ثم إجراء التحويل عليه مرة واحدة أم يجب احتساب المكافئ السعري أولاً لكلا السعريين المأخوذين من قاعدتي البيانات ومن ثم يتم تثقيلهما واحتساب مكافئ جديد يكون متوسطاً بينهما بنسبة يتفق عليها.

في مفاوضات تشرين الأول 2004 التي أنتجت لاحقاً بيان مؤتمر هونج كونج تمت مناقشة المواضيع التقنية المنبثقة عن كل من الدعامات الثلاث للاتفاقية الزراعية حيث نوقش الصندوق الأخضر عن الدعم المحلي وبرامج الائتمان والتأمين على الصادرات لدعم الصادرات والمكافئ السعري والحماية الخاصة عن دخول الأسواق

فقد ركزت المفاوضات الخاصة بدخول الأسواق بالإضافة لموضوع الحماية الخاصة على موضوع المكافئ السعري الذي يتضمن تحويل التعريفات غير السعرية إلى (دولار/طن) إلى نسبة مئوية من القيمة وبعد التحويل يمكن تحديد إلى أي مستوى تنتمي تلك التعريفات وبالتالي ما هي صيغة الاقتطاع التي يجب أن تطبق عليها وما مقدار ذلك الاقتطاع وتضمن النقاش المرجعية السعرية التي يجب الاعتماد عليها لحساب المكافئ السعري وما هي الفترة الزمنية التي تم الاستناد إليها في الحساب حيث أن مشكلة المرجعية الزمنية لا تقل أهمية عن مشكلة المرجعية السعرية.

وقد طلبت اللجنة الزراعية في منظمة التجارة العالمية خلال هذه المفاوضات في 7-10-2004 من الأمانة العامة للمنظمة إعداد مذكرة خاصة تتضمن البيانات التي يتم الالتزام بها لحساب المكافئات السعرية بهدف التمكن من تطبيق الالتزامات بتخفيض التعريفات الجمركية من خلال الصيغة المنسقة (السويسرية) وتم إعداد المذكرة في 15-10-2004

وهي تتضمن أشكال التعريفات الجمركية التي اتفق على تسقيفها (وضع حد أعلى لها) حيث توجد أشكال متعددة للتعريفات تصنف

في فئتين رئيسيتين إما تعريفات سعرية أو تعريفات كمية وهذه الأخيرة لها أربع أنواع:

- تعرفه كمية: على أساس الوزن أو الحجم
- تعرفه مركبة: وهي تعرفه سعرية يضاف إليها أو يخصم منها تعرفه كمية موجبة أو سالبة.
- تعرفه مختلطة: وهي خليط من التعريفات السعرية والتعريفات غير السعرية وذلك حسب الحد الأدنى أو الأعلى المقرر في النظام الجمركي.
- أنواع أخرى: وهي تعريفات مرتكزة إلى عوامل فنية معقدة مثل نسبة السكر في الحليب ونسبة الكحول في بعض أنواع المشروبات.

وفي الوقت الحالي توجد هذه الأنواع الأربعة من التعريفات غير السعرية في قاعدة بيانات منظمة التجارة العالمية تحت عنوان (Consolidated Tariff Scheduled Database).

وفي إطار المفاوضات التي جرت في أواسط العام 2005 تقدمت الولايات المتحدة باقتراح صيغة رياضية تسمح بتصفية بعض الحالات التي تتميز بفجوة كبيرة بين الأسعار العالمية وأسعار الاستيراد بحيث يتم الحصول على سعر تسوية بين السعرين المأخوذ من قاعدتي البيانات ثم يتم التصرف مع هذا السعر بشكل مختلف حسب كل حالة بمفردها. ولكن تبين أن أسعار الاتحاد الأوروبي بالنسبة لبعض السلع المستوردة هي أسعار مخفضة بشكل كبير إما نتيجة الاتفاقيات التفضيلية مع بعض الدول الأفريقية وغيرها أو بسبب الأسعار العالية المضمنة بالنسبة لبعض المصدرين كما في حالة السكر التي ستعرض لها بالتفصيل. ونظراً لهذا التشويه السعري الواضح فقد تم الاتفاق مع الاتحاد الأوروبي على معالجة مثل هذه الحالات بشكل منفصل، وهكذا اجتمع 30 وزيراً من 30 دولة عضو في المنظمة في 4 أيار 2005 واتفقوا على مسودة تمثل اختراقاً كبيراً في المفاوضات الزراعية لمنظمة التجارة العالمية من خلال إيجاد حل لهذه المشكلة التي تسببت بعرقلة إجمالي جولة الدوحة. الحل كان عبارة عن تسوية أولية تم الاتفاق عليها أساساً بين دول القبضة<sup>3</sup> على هامش قمة منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية في باريس وفي الفقرة التالية سيتم إيضاح تفاصيل الاتفاق.

## 5- الاتفاق حول المكافئ السعري

اتفق المشاركون في القمة المصغرة في باريس على نسب محددة لتثقل متوسطات كل من قاعدتي البيانات التابعتين للأمم المتحدة ومنظمة التجارة وسوف تكون أسعار المنتجات الزراعية الخام أقرب إلى أسعار قاعدة بيانات الأمم

<sup>3</sup> هي الدول الخمس الأساسية في منظمة التجارة العالمية أي الولايات المتحدة والاتحاد الأوروبي والبرازيل والهند وأستراليا.

المتحدة الأقل من أرقام القاعدة الأخرى بينما ستكون أسعار السلع الزراعية وغير الزراعية المصنعة أقرب نسبياً إلى أسعار قاعدة بيانات منظمة التجارة الأعلى من أسعار القاعدة الأولى، وكان الاتحاد الأوروبي قد حاول بكل السبل الممكنة جذب الأسعار باتجاه أسعار قاعدة بيانات منظمة التجارة، وسوف يتم الوصول إلى متوسط سعري بين السعريين المأخوذين من القاعدتين ومن ثم يتم تحويل السعر الجديد إلى مكافئ سعري (أي أن نظرية إيجاد مكافئين سعريين يبني كل منهما على أساس أسعار إحدى القاعدتين قبل أن يتم إيجاد متوسط ما لهما قد تم إهمالها)، وبالنتيجة فقد تم إرضاء الاتحاد الأوروبي ومجموعة العشرة حيث ستكون السلع المعالجة والمصنعة أقرب إلى أسعار قاعدة بيانات منظمة التجارة العالمية بدرجة أكبر مما كان الاتحاد الأوروبي على استعداد للموافقة عليه في البداية.

## 6- طريقة حساب المكافئ السعري حسب الاتفاق

حسب الاتفاق فإن التثقيف سيطبق على كلا القاعدتين للحصول على السعر التوافقي، وبالنسبة للسلع الرئيسية الخام فإن الرقم الذي سيحدد تحويل السعر إلى مكافئ والذي سيكون بين المستويات السعرية المختلفة للقاعدتين هو 17.5\*82.5 أي أن السعر الأساس لتحويل المكافئ السعري سيكون بعيداً بنسبة 85.5 عن سعر قاعدة بيانات منظمة التجارة العالمية (المرتفعة أكثر) وبنسبة 17.5 عن سعر بيانات قاعدة الأمم المتحدة، وبالنسبة للسلع المصنعة فقد تم الاتفاق على نسبة 40،60. ونتيجة ما سبق تصبح معادلتنا التحويل للمكافئ السعري على الشكل التالي:

• السعر التوافقي للسلع الخام =  $0.825 * \text{السعر المأخوذ من قاعدة بيانات الأمم المتحدة} + 0.175 * \text{السعر المأخوذ من قاعدة بيانات منظمة التجارة العالمية}$ .

• السعر التوافقي للسلع المعالجة والمصنعة =  $0.6 * \text{السعر المأخوذ من قاعدة بيانات الأمم المتحدة} + 0.4 * \text{السعر المأخوذ من قاعدة بيانات منظمة التجارة العالمية}$ .

وبناء على السعر التوافقي يتم التحويل إلى المكافئ السعري. إنما لا يزال الاتفاق يتطلب التبنّي رسمياً من المجلس العام أو المجلس الوزاري لمنظمة التجارة العالمية كما أن الاتفاق على الحالات الخاصة مثل السكر وكذلك الأسلوب الذي يمكن الأعضاء من التأكد من المكافئات السعرية لكل منهم لا يزالان بحاجة إلى مزيد من التفاوض. بالإضافة لذلك فإن لدى العديد من الدول بعض الاستفسارات والتساؤلات المتعلقة بالاتفاق.

تم تحديد تاريخ 20 أيار 2005 كموعده أولي للدول الرئيسية كي تقدم حساباتها التحويلية للمكافئ السعري على أن يتم منح الدول الأخرى فترة أطول للقيام بتلك الحسابات ولكن لم يحصل ذلك حيث إن تعثر المفاوضات الزراعية ومفاوضات الدوحة بشكل عام جعل رغبة الدول الأعضاء ضعيفة لمتابعة الاستمرار بهذا الموضوع الحيوي.

نماذج صيغ لحساب المكافئ السعري وتطبيقات عليها  
صيغة حساب المكافئ السعري على أساس السعر المصحح هي كما يلي:  
صيغة 1 : المكافئ السعري 25-75 = التعرفة الكمية/ (0.25 \* القيمة في الاتحاد الأوروبي + 0.75 \* القيمة في العالم)  
كما يمكن التعبير عنها كما يلي:  
1 (صيغة منشورة): المكافئ السعري 75/25 = [0.25 \* التعرفة الكمية/ السعر في الاتحاد الأوروبي] \* (السعر في الاتحاد الأوروبي/ (0.25 \* السعر في الاتحاد الأوروبي + 0.75 \* السعر في العالم)) + [0.75 \* التعرفة الكمية/ السعر في العالم] \* (السعر في العالم/ (0.25 \* السعر في الاتحاد الأوروبي + 0.75 \* السعر في العالم))

وعلى العكس فإن صيغة تطبق بشكل مباشر التثقيل على المكافئ السعري تكتب ببساطة بالشكل التالي:  
صيغة 2 : المكافئ السعري 75/25 = [0.25 \* التعرفة الكمية/ السعر في الاتحاد الأوروبي] + [0.75 \* التعرفة الكمية/ السعر في العالم]  
في كلتا الحالتين فإن السعر في الاتحاد الأوروبي مشتق من بيانات الاستيراد الأوروبية، والسعر العالمي بيانات الاستيراد للأمم المتحدة.

من الواضح من هذا الشرح أن الصيغة الثانية تحذف التثقيل النسبي للأسعار نفسها بحيث أنها تسقط العامل الثاني في كل قوس مربع من المنشورة 1. معيارياً فإن هذا يسطح المكافئ السعري عندما يكون السعر الأوروبي أعلى من السعر العالمي المأخوذ من بيانات الأمم المتحدة

الحقيقة لا تأخذ بالحسبان تدرج الاختلافات بين سعر الاتحاد الأوروبي والسعر في العالم ولكنها ببساطة تأخذ متوسطاً متقلاً هو 25% و 75% من كلا حسابي المكافئ السعري، وهذه الطريقة تحكيمية بالكامل لمحاولة الأخذ بعين الاعتبار عوائد الحصص (القيود الكمية) أو الاختلافات النوعية في المنتجات بشكل رسمي إذا كان السعر الأوروبي أكبر من السعر العالمي عندها يكون:  
[السعر الأوروبي/ (0.25 \* السعر الأوروبي + 0.75 \* السعر العالمي)] < 1 ويتزايد طالما تزايد الفرق بين السعر الأوروبي و السعر العالمي  
[السعر العالمي/ (0.25 \* السعر الأوروبي + 0.75 \* السعر العالمي)] > 1 ويتناقص طالما تزايد الفرق بين السعر الأوروبي و السعر العالمي

المصدر: المفوضية الأوروبية، 2005.

## 7- حالة السكر

لم يتم التوصل إلى اتفاق بشأن السكر وتم الإعلان عن ترك مناقشة هذا الموضوع بالذات إلى الاتفاق النهائي. وكان المفاوضون قد ناقشوا إمكانية التحويل بناء على متوسط أسعار بورصة نيويورك ولندن للسكر ولكن الاتحاد الأوروبي والولايات المتحدة وجدا هذا التحويل ذو إشكالية حيث اعتبر الاتحاد الأوروبي أن هذا التحويل سيؤدي مستعمراته السابقة في إفريقيا والبحر الكاريبي والمحيط الباسيفيكي والتي كانت تتمتع بنظام تفضيلي للدخول إلى الأسواق الأوروبية. هذا واعتبرت الدول المنتجة للسكر مثل موريشيوس والفلبين و أنتيغوا أن الاتفاق حول المكافئ السعري الذي أنجز في منظمة التجارة العالمية هو مقلق لأنه يستثني السكر من بنوده أما أستراليا فألقت باللوم على الاتحاد

الأوروبي والولايات المتحدة اللذين يشوهان سعر السكر العالمي بالحماية المفرطة التي يمارسانها مما يجعل أي اقتطاع من التعرفة غير ذي جدوى بغض النظر عن قاعدة البيانات المستخدمة.

## 8- الدول التي تطبق التعرفة غير السعرية

لقد نتج عن الاتفاقية الزراعية لجولة الأورغواي وضع مركب من التعريفات يتميز بارتفاع نسبة التعريفات الكمية والتعريفات المختلطة (السعرية والكمية) فيه. في الواقع إن التعرفة هي أداة الحماية الأهم ولكن تأثير التعرفة غير السعرية تحديداً هو أكثر جلاء في كل من الدول التالية الأعضاء في منظمة التجارة العالمية:

- بوتسوانا

- قبرص (قبل الانضمام للاتحاد الأوروبي)

- الاتحاد الأوروبي

- كوريا الجنوبية

- اليابان

- سنغافورا

- سويسرا

نظام التعرفة غير السعرية هو النمط الوحيد المطبق من التعرفة في البلدين الأخيرين. وبالنسبة لهذه البلدان فإن الحماية الناجمة من المكافئ سعري الزراعي تتباين بشكل كبير حسب استخدام قواعد البيانات، وتشير قاعدة بيانات منظمة التجارة العالمية إلى وجود 7977 خط تعرفة زراعي وهناك 34 دولة في 32 منطقة استيراد في العالم تتعامل بالتعرفة غير السعرية، وتبلغ نسبة خطوط التعرفة غير السعرية 20% تقريباً من إجمالي عدد خطوط التعرفة الزراعية وتعتبر عائدات التعرفة غير السعرية عالية في الاتحاد الأوروبي وكوريا الجنوبية واليابان وتبلغ القيمة العالمية لها حوالي 10 مليارات دولار حسب تقييم اليونكتاد، كما تبلغ نسبة التعريفات الكمية والمختلطة 89% في سويسرا وحوالي 45.8% في الاتحاد الأوروبي و42.5% في الولايات المتحدة حسبما يوضح الجدول التالي:

الجدول 1: حجم ونسب وأنواع التعريفات غير السعرية في بعض الدول الأعضاء بمنظمة التجارة العالمية.

الدول	إجمالي خطوط التعريفات	خطوط التعريفات الكمية	%	تعريفات كمية	تعريفات مركبة	تعريفات مختلطة	أخرى
أستراليا	٧٢٥	١٤	١,٩	١٤	-	-	-
بروناي	٨٩٣	٢٩	٣,٢	١٩	-	-	-
بلغاريا	٢٢٠٤	٥٥٠	٢٥,٠	٤٤	١٧٥	٢٠٥	١٢٦
كندا	١٤٣١	٤٠٤	٣٠,١	١٨٧	٤٣	١٦١	١٣
كرواتيا	١١٦٣	٢٢٩	١٩,٧	٧	٣٦	١٨٦	-
فيجي	٦٩٦	٢٤	٣,٤	١٤	-	٢	٨
ماسيدونيا	٢١٧٩	٣٠٥	١٤,٠	-	-	٣٠٥	-
جورجيا	٧٨١	٢٦	٣,٣	١٥	-	-	١١
هايتي	٧٦٣	٩١	١١,٩	٣٧	-	٥٤	-
أيسلندا	١٦٠٤	٣٦٣	٢٢,٦	-	٣٦٣	-	-
الهند	٦٩٧	٢	٠,٣	٢	-	-	-
"إسرائيل"	١٠٤٥	٢	٠,٢	١	١	-	-
جامايكا	١١٩٧	٢	٠,٢	٢	-	-	-
اليابان	١٣٤٤	٢٤٧	١٨,٤	١٥٥	٤٦	٤٤	٢
جمهورية كوريا	١٥٠٠	٦٨	٤,٥	-	-	٦٨	-
جمهورية كيرغيز	٩٢١	٤٧	٥,١	٥	-	٤٢	-
ماليزيا	١٣٢٠	٣٤٦	٢٦,٢	١١٧	١٨٧	٤٢	-
المكسيك	١٠٨٣	٨٣	٧,٧	-	-	٨٣	-
مولدافا	٧٨٣	٦٢	٧,٩	٢٤	١١	٢٧	-
الدنمارك	٨٢٢	٩	١,١	٩	-	-	-
نيوزيلندا	١٠٠٤	١٠	١,٠	١٠	-	-	-
النرويج	١٠٦٠	٧٢٢	٦٨,١	٢٠٢	-	٥٢٠	-
غينيا الجديدة	٧٠٢	٤٤	٦,٣	٤٤	-	-	-
سنغافورة	٨٤٦	٥٥	٦,٥	٣٧	-	-	١٨
جزر سليمان	٦٧٨	٢٤	٣,٥	٢٤	-	-	-
سريلانكا	٨٤٤	٢٣	٢,٧	١	-	٢٢	-
سويسرا	٢١٧٩	١٩٤٠	٨٩,٠	١٩٣٨	-	٢	-
تايوان (الصين)	١٣٧٩	١١٢	٨,١	٩١	-	٢١	-
تايلند	٧٧٤	٣٣٩	٤٣,٨	٤	-	٣٣٥	-
الولايات المتحدة الأمريكية	١٧٧٧	٧٥٥	٤٢,٥	٥٩٧	١١١	-	٤٧
زيمبابوي	٦٩٠	١٩	٢,٨	١٩	-	-	-
الاتحاد الأوروبي	٢٢٠٥	١٠١٠	٤٥,٨	٥٨٩	٢٦٢	٥٤	١٠٥

المصدر: الاسكوا، 2005.

ولمزيد من التوضيح حول أنواع التعريفات الكمية أو غير السعرية فيما يلي جدول يقدم أمثلة عن هذه التعريفات لسلع زراعية خام ومصنعة.

الجدول 2: أمثلة عن التعريفات غير السعرية لسلع زراعية (خام ومصنعة)

أمثلة عن التعريفات غير السعرية				أشكال التعريفات غير السعرية
السلعة: أبصال النرجس البلد: الولايات المتحدة التعرفة: 1.34 دولار لكل ألف بصلة	السلعة: التبغ المصنع البلد: أستراليا التعرفة: 2.44 دولار أسترالي لكل كغ	السلعة: الكاجو البلد: الهند التعرفة: 55 روبية لكل كغ	السلعة: الذرة البلد: سويسرا التعرفة: 35 فرنك لكل كغ	التعريفات الكمية
السلعة: البندورة البلد: آيسلندا التعرفة: 1.92 وحدة سحب خاصة بخطوط التعرفة لكل كغ أو 204% من القيمة أيهما أعلى	السلعة: البن البلد: المكسيك التعرفة: 360 دولار للطن على ألا تقل عن 125% من القيمة	السلعة: نبيذ شيري البلد: اليابان التعرفة: 280 ين لكل زجاجة أو 55% أيهما أقل	السلعة: البازلاء البلد: النرويج التعرفة: 7.36 نوك لكل كغ أو 125% من القيمة أيهما أعلى	التعريفات المختلفة
السلعة: مصل اللبن البلد: اليابان التعرفة: 29.8% + 400 ين للكغ	السلعة: البطيخ البلد: ماليزيا التعرفة: 5% + 661.4 دولار للطن	السلعة: المواشي البلد: كرواتيا التعرفة: 10% + 125 يورو للكغ	السلعة: لحوم الأغنام البلد: الاتحاد الأوروبي التعرفة: 12.8% + 1713 يورو لكل طن	التعريفات المركبة
السلعة: البرتقال الحلو البلد: الاتحاد الأوروبي التعرفة: 10.4% + 71 يورو للطن + رسم محدد يمكن أن يصبح صفرًا إذا كان سعر الدخول ( entry price ) لا يقل عن 372 يورو	السلعة: نبيذ الفرمونت البلد: بولندا التعرفة: 48 يورو يمكن أن تنزل للحد الأدنى 14 يورو لكل زجاجة + 1.3% يورو لكل زجاجة	السلعة: البسكويت البلد: الاتحاد الأوروبي التعرفة: 13% + حد أقصى 7.20% + تعريف مسقفة لسلع زراعية	السلعة: السكر البلد: الولايات المتحدة التعرفة: 3.67 سنت للكغ - 0.0207 سنت للكغ لكل درجة حلاوة أقل من 100 درجة على ألا يصل التخفيض إلى أكثر من 3.14 سنت للكغ	الأشكال الأخرى

المصدر: الاسكوا، 2005.

هذا وتبلغ نسبة التعريفات الكمية 53% من إجمالي التعريفات غير السعرية بينما تبلغ نسبة المركبة 16% والخليطة 27% والباقي من التعريفات الأخرى. وتبلغ نسبة التعريفات غير السعرية في الدول المتقدمة 43.8% من إجمالي خطوط التعريفات فيها بينما لا تصل هذه النسبة إلا إلى 10.5% فقط في الدول النامية. وعلى سبيل المثال فإن نسبة التعريفات غير السعرية من إجمالي خطوط التعريفات في الولايات المتحدة هي 42.5% وفي الاتحاد الأوروبي 45.8% أما في مصر والأردن وهما الدولتان العربيتان الوحيدتان اللتان تطبقان تعريف غير سعري في نظاميهما الجمركيين فالنسبة هي 1.7% و0.8% على التوالي. والجدير بالذكر أن التعريفات الكمية هي الأكثر انتشاراً في الدول المتقدمة من بين أشكال التعريفات غير السعرية بينما تنتشر التعريفات المختلفة في الدول النامية، من المهم الملاحظة أيضاً أن الخضروات والفواكه الخام والمصنعة والمنتجات الحيوانية من لحوم وألبان بالإضافة إلى الخمور هي القطاعات التي تنتشر فيها التعريفات غير السعرية على نطاق واسع. والجدول 3-7 يبين تفاصيل التعريفات غير السعرية ونسبها.

الجدول 3: نسب التعريفات غير السعرية ونسب أنواعها حسب القطاعات.

الشكل الآخر	الشكل الخليط	الشكل المركب	الشكل الكمي	نسبة مئوية للخطوط من الإجمالي	عدد الخطوط غير السعرية	خطوط التعريف الإجمالية	عدد الدول	وصف المنتج
-	34	44	101	2.2	179	1004	12	الحيوانات الحية
-	376	204	408	12.4	988	2956	16	اللحوم و الفضلات
37	206	111	409	9.6	763	2207	20	منتجات الألبان
-	5	-	16	0.3	21	802	4	منتجات حيوانية أخرى
-	8	31	65	1.3	104	794	5	أشجار حية أو نباتات
6	225	118	494	10.6	843	3166	18	خضراوات صالحة للأكل
-	147	139	234	6.5	520	2815	16	فواكه و مكسرات صالحة
-	26	-	75	1.3	101	1337	10	بن، شاي، و بهارات
-	32	-	170	2.5	202	906	12	حبوب
-	80	14	310	5.1	404	1656	12	منتجات صناعة الطحن
-	49	5	210	3.3	264	2226	9	البذور الزيتية
-	-	-	6	0.1	6	542	3	الصمغ
-	8	-	4	0.2	12	41	3	مستلزمات الطلاء
-	110	18	246	4.7	374	2510	15	الدهون النباتية أو الحيوانية
-	104	40	71	2.7	215	787	13	لحوم أو أسماك مجهزة
61	88	36	153	4.2	338	998	15	السكر و السكر المكرر
50	48	36	47	2.3	181	650	14	الكاكاو و مستحضراته
19	99	91	131	4.3	340	1298	17	مستحضرات الحبوب
21	210	121	263	7.7	615	3444	15	مستحضرات الخضراوات
11	77	60	83	2.9	231	1167	20	مستحضرات أخرى قابلة
119	97	113	423	9.4	752	1974	21	المشروبات و الكحوليات
4	35	4	89	1.7	132	1182	10	البواقي
-	58	24	118	2.5	200	583	17	الدخان
-	1	5	3	0.1	9	112	3	الكيمويات العضوية
2	20	4	34	0.8	60	793	13	الزيوت الأساسية
-	16	10	26	0.7	52	515	7	الزلايات أو البروتين
-	10	7	13	0.4	30	291	6	منتجات كيميوية أخرى
-	-	-	-	-	-	477	-	الجلد و المواد الخام
-	-	-	-	-	-	327	-	جلود مبطنة
-	8	-	2	0.1	10	149	2	الحرير
-	-	7	12	0.2	19	411	2	الصوف
-	-	-	11	0.1	11	205	1	القطن
-	-	-	1	0.0	1	212	1	المنسوجات
330	2177	1442	4228	100	7977	38897		الإجمالي

المصدر: منظمة التجارة العالمية، 2004.

التعريفات الكمية المختلطة مع التعريفات المحولة بواسطة المكافئ السعري والتعريفات السعرية تنتشر بشكل واسع في الدول المتقدمة ولكن لا يمكن بشكل مباشر أن تحسب أو تجمع أو تؤخذ متوسطاتها كما لو كانت بأكملها تعريفات سعرية.

وينتج عن زيادة نسبة التعريفات الكمية والمركبة في الأنظمة الجمركية للدول الأعضاء ارتفاع في مستوى الحماية عند انخفاض الأسعار العالمية لأن المكافئ السعري سيرتفع مما سيؤدي إلى إلغاء الميزة التنافسية التي تنتج عن انخفاض أسعار السلع المستوردة كما يوضح المثال العملي التالي:

لنفرض أن لدينا السلعة س وسعرها العالمي الحر هو 400 دولار للطن، ففي حالة تطبيق التعرفة السعرية ولتكن 20% يدفع المصدر 80 دولار، وفي حالة رغبة الدولة بتطبيق تعرفة كمية ستكون أيضاً 80 دولار، فالمكافئ السعري إذاً هو 0.2.

لنفرض الآن أن سعر السلعة العالمي قد انخفض إلى 200 دولار للطن، ففي حالة تطبيق التعرفة السعرية بنسبة 20% يدفع المصدر 40 دولار بينما في حالة تطبيق التعرفة الكمية يستمر المصدر بدفع 80 دولار ويكون المكافئ السعري في هذه الحالة 0.4 وهو ارتفاع حماية من انخفاض الأسعار ولكنه مضر بالبلد المصدر.

إن الاعتماد في حساب المكافئ السعري على قيمة الوحدة (والتي لا تعكس الاختلافات النوعية للواردات الزراعية) يستتبع تقييماً غير صحيح لمستوى الحماية. فالمكافئ السعري الذي يحسب اعتماداً على مثل هذه القيمة للوحدة لن يعكس الالتزامات الخاصة في بناء التعرفة الأوروبية كما تم الاتفاق عليها في الاتفاقية الزراعية لجولة الأورغواي ولا التفضيلات الخاصة للمستهلكين الأوروبيين.

بالإضافة لما سبق فهناك صعوبة أخرى في استخدام التعريفات غير السعرية وهي استخدامها على سلع مختلطة مثل الكحول والسكر حيث سيكون هناك تركيبة معقدة من التعريفات وأساليب حسابية بالغة الصعوبة تحول دون الشفافية المطلوبة أو إمكانية تنبؤ المصدر بالضريبة الجمركية التي سيدفعها مما يشكل نوعاً من العائق الجمركي وغير الجمركي في آن معاً.

## 9- التجربة الأوكرانية

لقد أنقص قانون "تعديل التعرفة الجمركية" الصادر في العام 2005 من معدلات التعرفة الأوكرانية للحوم البقر والخنزير ولكن بعد التحويل بواسطة المكافئات السعرية فإن التعريفات الجديدة بقيت تعرفات منعية (مرتفعة إلى درجة تمنع الاستيراد) بالنسبة لقطاع اللحوم باستثناء الجاموس كما بقيت مرتفعة بالنسبة للحوم الدجاج. وقد تعهدت الحكومة الأوكرانية في مفاوضات الانضمام إلى منظمة التجارة العالمية بإنقاص تعرفة لحوم الدجاج بشكل كبير عند الانضمام إلى منظمة التجارة العالمية ولكن اللوبي الفلاحي في أوكرانيا تمكن من تشريع عبارة قانونية هي "تصحيح التعرفة الجمركية" بدلاً من إنقاصها وهي تسمح بالمحافظة على معدلات تعرفة ثابتة ومرتفعة للحوم الدجاج حتى بعد الانضمام مما يعاكس التزامات الحكومة وهنا يأتي الدور الإشكالي للمكافئ السعري الذي يمكن أن تتباين قيمته بشكل كبير بسبب العوامل المختلفة التي تم شرحها في هذا الفصل. وإذا طبقت السقوف الجمركية التي تم الاتفاق عليها في منظمة التجارة العالمية على أساس مكافئ سعري مرتفع فسوف تسمح لمعدلات تعرفة اللحوم الحمراء أن تبقى أعلى من 100% وبالنسبة للدجاج فإن معدل المكافئ السعري سيتجاوز 100% بينما سيكون الأمر مختلفاً لو تم تطبيق مكافئات سعرية

منخفضة والأمر الآن أصبح بيد البرلمان الأوكراني بعد أن انضمت أوكرانيا مؤخراً إلى المنظمة وتباشر تنفيذ التزاماته<sup>4</sup>.

## 10- التجربة المصرية

لقد كان قطاع النسيج والملبوسات في مصر تاريخياً من أكثر القطاعات المحمية والمدعومة في مصر وحتى عندما اضطرت مصر للتخلي عن القيود الكمية (الحصص) فقد فرضت تعرفه كمية بدلاً عن التعرفة السعرية وقد اشتمكى الاتحاد الأوروبي والولايات المتحدة من أن هذه التعرفة لا تتوافق مع التزامات مصر في منظمة التجارة حيث بلغت في بعض الحالات ما يعادل 100% أو يفوق ذلك بينما هي يجب ألا تتجاوز 40% حيث تم تقدير معدل المكافئ السعري بين 100-150% بينما ادعت الولايات المتحدة أنه يتراوح بين 141% إلى أكثر من 51296%، كما أن التعرفة الكمية المفروضة على الملابس قد بلغت عند تحويلها إلى مكافئ سعري 627% رغم التزام مصر بخفض تعرفتها في العام 2005. وفي العام 2004 قامت مصر بتحويل تعرفتها غير السعرية إلى مكافئ سعري بعد أن طلب الاتحاد الأوروبي والولايات المتحدة التشاور في إطار هيئة فض النزاعات في منظمة التجارة العالمية تمهيداً لرفع قضية ضد مصر في هذا المجال<sup>5</sup>.

## 11- التجربة الأوروبية

على مدار العام وبسبب فصلية الحماية والروزنامات المختلفة للتفضيلات فإن حساب المكافئ السعري في الاتحاد الأوروبي يصبح إشكالياً على الخصوص في قطاع الفواكه والخضار الأوروبية بسبب ما يسمى بنظام أسعار الدخول المطبق على بعض السلع الحساسة كالخيار والبنندورة والحماضيات، هذا النظام يقتضي أن يكون مستوى الحماية أو التعرفة مرتبطاً بأسعار الواردات فإذا كانت هذه الأسعار أعلى من مستوى معين (المستوى الذي يستوجب التدخل السعري) فإن المصدر يدفع فقط الجزء السعري من الرسوم أما إذا كانت الأسعار أقل من الحد فعلى المصدر أن يدفع أيضاً تعرفه كمية وتبلغ هذه التعرفة غير السعرية قيمتها العظمى عندما تتدنى الأسعار إلى مستوى معين يعادل 92% من السعر الذي يستوجب التدخل<sup>6</sup>. بناء على ما سبق فإن القيام بإجراء حساب المكافئ السعري يستوجب اختيار سعر للاستيراد فما هو السعر الذي يمكن استخدامه في هذه الحالة؟ هذا السؤال يجب أن يعالج في إطار المفاوضات الخاصة بالمكافئ السعري في منظمة التجارة العالمية حيث إن حالة الاتحاد الأوروبي هي من الحالات شديدة التعقيد في ما يخص موضوع المكافئ السعري، ولكن من المقترحات المطروحة للتداول بالنسبة لهذه السلع الخاصة والتفضيلية التي يسمح بها الاتحاد الأوروبي هو أن يكون لها استثناء خاص أو تخفيض خاص من الضريبة السعرية بحيث يبقى مستوى التعرفة غير السعرية كما هو. هذا وكان المغرب قد فاض الاتحاد الأوروبي لتخفيض سعر الدخول لبعض السلع (البنندورة والبرتقال) وحصل المغرب في إطار اتفاقية الشراكة مع الاتحاد على التفضيلات خاصة في هذين القطاعين أعلى من غيرها مما طرح إشكالاً جديداً عند معالج المكافئ السعري في قطاع الفواكه والخضار الأوروبية حيث يقترح

<sup>4</sup> فريق فاس- كيبف، 2008.

<sup>5</sup> بيغاتو وغنيم، 2006.

<sup>6</sup> ملنغر ورفاقه، 2006.

بعض المصدرين أن يتم حساب للمكافئ السعري على أساس الأسعار الممنوحة للمغرب وليس تلك الممنوحة للدول الأخرى.

## 12- طريقة حساب ماك

طريقة حساب ماك أو المكافئ السعري للتعريف الخاصة حسب طريقة (قاعدة بيانات خارطة دخول الأسواق) تتلخص فيما يلي:

أظهرت التجارب في تحرير التجارة الزراعية أن استخدام قيمة الوحدات المتفق عليها ثنائيا والتي كانت تستخدم في السابق تقود إلى تعدد كبير في قيم المكافئات السعرية ضمن قطاع معين. وغالبا ما كانت التجارة المحدودة بشكل خاص تنتج قيم وحدات ثنائية تختلف بشكل كبير عن المستويات العالمية، وهذا بسبب الكثير من الظروف مثل الأخطاء في القياس أو في التقارير ( في الوحدات الفيزيائية) أو في تقارير الأخطاء ولم تستطع طرق فلتر الأخطاء (المنصوص عليها في قاعدة بيانات خارطة الأسواق) أن تزيل كافة الأخطاء المرتبطة بهذا الموضوع لذلك تم تطوير طريقة جديدة لمعالجة قيمة الوحدة ويعتمد حساب المكافئ السعري على قيمة متوسطة للوحدة تؤخذ من مجموعة مرجعية مؤلفة من دول منتقاة بحيث ينتمي الطرف المصدر لها وبشكل أدق فإن قيمة الوحدة المحسوبة يتم احتسابها بناء على أوساط مثقلة بحيث نفترض أن كل قيمة وحدة قد تكررت بعدد ما تتضمنه قيمة الجريان التجاري من دولارات كما يتم استخدام متوسط 3 سنين (المجال المستخدم هو 2000-2002) بدلاً من عام واحد. وهناك طريقة تلقائية لملاء الفراغات في البيانات حيث يتم ملئ فراغ أي قيمة مفقودة بقيمة مماثلة من أقرب مجموعة مرجعية وبكلمات أخرى إذا كانت قيمة المجموعة أ مفقودة تعوض بقيمة المجموعة ب وإذا كانت هذه أيضاً مفقودة تعوض بقيمة المجموعة ج وهكذا، وتوفر هذه القيمة ثلاث مزايا:

- التباين بين قيم الوحدات عبر الدول المختلفة يعبر عن تباين في نوعية المنتج
  - التأثير بالعوامل الخارجية أقل من تأثير القيمة المتفق عليها ثنائيا حيث أن هذه القيمة محسوبة على أساس الصادرات العالمية (هناك دافع للتمييز بين السلع المتشابهة على أساس نوعية المنتج التي تستجيب بدورها لتعريف معينة)
  - استخدام قيم المتوسطات يحد من القيم الشاذة لقيم الوحدات الثنائية
  - أقل تأثراً بالأخطاء لأن القيم الغربية لا تؤثر كثيراً حيث الحساب بناء على متوسطات
- وبما أننا نستخدم قيمة تعادل جميع الأسواق العالمية فنحن لم نعد نتحدث عن سوق محلية ولكن بالطبع ستفقد بعض المعلومات الخاصة ببعض التبادلات التجارية الثنائية.

أخيراً هناك طريقة لفلتره الأخطاء حيث يفترض أن تكون نسبة قيمة الوحدة إلى قيمة الوحدة المتوسطة العالمية تقع بين 0.3-3 وأي قيمة خارج هذا المجال يتم تدويرها إلى أحد طرفي المجال وهي طريقة مختلفة عن تلك التي كانت تستخدم في السابق<sup>7</sup>.

#### محاذير التحليل الاقتصادي بالاعتماد على المكافئ السعري

يقوم جميع المحللين الاقتصاديين بتبسيط نموذج التعريفات غير السعريه بغرض التمكن من القيام بالتحليل الاقتصادي وذلك عن طريق تقدير المكافئات السعريه لها وتقدير مكافئات سعريه أيضاً لكافة أشكال تدخل الدولة الأخرى. ولكن من الواضح أن النتائج ستكون غير دقيقة وربما غير صحيحة. وفي دراسة عن مخاطر استخدام المكافئ السعري في التحليل الاقتصادي<sup>8</sup> تم تقديم 3 نماذج رقمية عن حالات يمكن المقارنة فيها بين المكافئات السعريه والسياسات الفعلية، وقد تبين للدراسة وجود فوارق كبيرة وجوهريه في تقدير حجم التغيير وهذا يستدعي الحذر عند استخدام المكافئ السعري ولاسيما عند دراسة تحرير التجارة الزراعيه والأشكال الأخرى من التحرير.

#### أهمية المكافئ السعري بالنسبة لسوريا

بالنسبة لسوريا حسب قانون الجمارك السوري الصادر في العام 2006 لا توجد تعريفات غير سعريه ولكن نظراً لكون سوريا بلد زراعي مصدر ونظراً لكون الكثير من الدول المتقدمة ما زالت تطبق نظام التعريفه غير السعريه ولاسيما على المنتجات الزراعيه فمن المهم للتجارة الزراعيه السوريه أن يتم تحويل تلك التعريفات إلى مكافئات سعريه لتلافي المشاكل التي سبقت الإشارة لها في التجربة الأوروبيه حيث إن الاتحاد الأوروبي هو الشريك التجاري الأول لسوريا في العالم.

وفيما يلي جدول يبين الصادرات الزراعيه السوريه إلى بعض الدول التي تطبق التعريفه غير السعريه أو المختلطة على نطاق واسع، ملايين الليرات.

الجدول 4: الصادرات الزراعيه إلى بعض الدول التي تنتشر فيها التعريفات غير السعريه، ملايين الليرات ونسبة مئوية.

سويسرا		سنغافورا		اليابان		الولايات المتحدة		كوريا		الاتحاد الأوروبي		الصادرات الزراعيه السوريه
2006	2001	2006	2001	2006	2001	2006	2001	2006	2001	2006	2001	السنوات
36.1	320.6	106.2	0.0	305.2	168.6	230.8	321.7	323.7	351.8	8549.4	7722.6	حجم الصادرات
0.1	0.6	0.2	0.0	0.6	0.3	0.4	0.6	0.6	0.7	16.5	14.9	نسبتها من الصادرات الزراعيه الكليه

المصدر: قاعدة بيانات المركز الوطني للسياسات الزراعيه.

وفي حال الاتفاق على آلية لتطبيق المكافئ السعري سوف تجني سوريا الفوائد التاليه:

<sup>7</sup> بويت ورفاقه، 2004.

<sup>8</sup> واطلي، 2005.

- تسهيل تحرير التبادل التجاري الزراعي مع هذه الدول.
- تحديد التخفيض الجمركي بدقة والمطالبة بزيادته إذا لم يكن كافياً.
- الشفافية في حساب التعرفة الجمركية وسهولة التحقق من حسابات البلد المستورد.
- لا ينتج المكافئ السعري ارتفاعاً لدرجة الحماية عند تغير الأسعار العالمية مما يتيح استمرار تصدير المنتجات الزراعية السورية بسهولة ويسر.
- إن إبقاء التعريفات غير السعريّة مشروعة ومستمرة يفتح الباب أمام خياره متعددة وأكثر مرونة حيال التزامات التخفيض المقررة في إعلان جولة الدوحة.
- التحويل للمكافئ السعري سوف يسهل جداً عملية دراسة الآثار الاقتصادية للتحرير التجاري ولاسيما التجاري الزراعي ويسمح بإعطاء نتائج أكثر دقة بكثير.

### 13- خاتمة

رغم كل ما سبق عن أهمية التحويل إلى المكافئ السعري لكن مع ذلك فلا بد من ترك بعض المرونة للدول التي تطبق أنظمة تتضمن تعريفات غير سعريّة بما يتلاءم مع الوضع الاقتصادي لكل دولة وأيضاً أن تكون فترة التحويل معقولة ومنطقية ففي النهاية إن تحويل التعرفة غير السعريّة إلى تعرفة سعريّة هو شرط أساسي لتطبيق التخفيضات الفعلية التي تم إقرارها والتحويل سيضمن تحقيق التخفيضات ومنح صادرات الدول النامية فرص حقيقية للنفوذ إلى أسواق الدول المتقدمة كما أنه يحول دون تكرار ما حصل بعد جولة الأورغواي عندما قامت كثير من الدول بتثبيت مستويات تعرفتها عند تحويل القيود الكمية إلى قيود جمركية.

### 14- أهم النتائج

- المكافئ السعري هو تعرفة محسوبة على أساس قيمة البضاعة المستوردة.
- حسب منظمة التجارة العالمية يتم حساب المكافئ السعري بطريقتين: طريقة الإيراد وطريقة قيمة الوحدة.
- يعتبر موضوع المكافئ السعري مثاراً لنزاع مزمن بين أعضاء منظمة التجارة العالمية بسبب الخلاف على قاعدة البيانات التي يجب استخدامها للحصول على المكافئ السعري.
- في 4-5-2004 تم التوصل إلى تسوية أولية لمشكلة المكافئ السعري لكن لم يتم تنبئها رسمياً بعد ذلك.
- حسب الاتفاق فإن التثقيل سيطبق على قاعدتي بيانات للحصول على السعر التوافقي على أن تكون نسب التثقيل مختلفة حسب نوعية السلع.

- لم يتم التوصل إلى اتفاق بشأن السكر الذي يعتبر من الحالات شديدة التعقيد.
- تبلغ نسبة خطوط التعرفة غير السعرية 20% تقريباً من إجمالي عدد خطوط التعرفة الزراعية.
- توجد 34 دولة في العالم تطبق التعرفة غير السعرية منها الاتحاد الأوروبي والولايات المتحدة ومصر والأردن
- قطاعات الخضروات والفواكه الخام والمصنعة والمنتجات الحيوانية من لحوم وألبان بالإضافة إلى قطاع الخمور هي القطاعات التي تنتشر فيها التعرفة غير السعرية على نطاق واسع.
- على مدار العام وبسبب فصلية الحماية والروزنامات المختلفة للتفضيلات فإن حساب المكافئ السعري في الاتحاد الأوروبي يصبح إشكالياً على الخصوص في قطاع الفواكه والخضار.
- حسب قانون الجمارك السوري الصادر في العام 2006 لا توجد تعرفات كمية.
- نظراً لكون سوريا بلد زراعي مصدر ولكون الكثير من الدول المتقدمة ما زالت تطبق نظام التعرفة غير السعرية ولاسيما على المنتجات الزراعية فمن المهم للتجارة الزراعية السورية أن يتم تحويل تلك التعرفات إلى مكافئات سعرية.

## المصادر

- المفوضية الأوروبية (2005): المكافئ السعري، المديرية العامة للتنمية الزراعية والريفية، بروكسل.
- الاسكوا (2005): التقدم المحرز في مفاوضات جولة الدوحة الخاصة بالزراعة والآثار المتوقعة على النفاذ إلى الأسواق بالنسبة للصادرات الزراعية العربية، الاسكوا، نيويورك.
- منظمة التجارة العالمية (2004): حساب المكافئ السعري- البيانات المطلوبة ومدى توفرها، لجنة الزراعة، جنيف.
- فريق فاس- كييف (2006): التقرير السنوي للعام 2008 لمتابعة السياسات التجارية الأوكرانية، اتحاد الوقود الحيوي الروسي، روسيا.
- بيغلنو. م و غنيم. أ (2006): مصر بعد نهاية اتفاقية الألياف المتعددة، تحليل اقليمي مقارنة، المركز المصري للدراسات الاقتصادية، مصر.
- ايملنغر. سي و لوزا. أي سي و جاك. ف (2006): دخول الأسواق الأوروبية للفواكه والخضار المتوسطية - تقدير بواسطة موديل جرافيتي، ايملنغر. سي و لوزا. أي سي و جاك. ف، تشانيا.
- وايلى. ج (2005): مخاطر استخدام المكافئ السعري في تمثيل التأثيرات التجارية للسياسات المحلية، مركز الابتكار والحوكمة الدولية، أونتاريو.