

فصلنامه پژوهشنامه بازرگانی، شماره ۸۵، زمستان ۱۳۹۶، ۲۲۳-۱۹۵

تأملی بر کاستی‌های مقررات ایران در خصوص احراز قیمت‌شکنی (دامپینگ) در مقایسه با موافقت‌نامه ضد دامپینگ سازمان جهانی تجارت

رضا معبودی نیشابوری*

سروش فلاحتی** سلما کبیر***

پذیرش: ۹۶/۲/۱۹

دریافت: ۹۵/۹/۱۵

احراز دامپینگ / قیمت‌شکنی / قیمت‌گذاری تهاجمی / حمایت از تولیدکنندگان داخلی / اخلال
در رقابت

چکیده

امروزه بازاریابی و فنون آن و شیوه‌های حذف رقبا در عرصه تجارت، توجهات زیادی را به خود معطوف کرده است. در این میان، یکی از فنون بازاریابی، استفاده از قیمت‌گذاری تهاجمی است که در روش مزبور، بنگاه مهاجم، با عرضه محصولات خود به قیمت نازل‌تر نسبت به ارزش عادی، سهم بیشتری برای خود در بازار تحصیل کرده و ضربه‌های سنگینی به بنگاه یا بنگاه‌های رقیب وارد می‌کند. در یک تقسیم‌بندی کلی، قیمت‌گذاری تهاجمی ممکن است به صورت داخلی یا بین‌المللی انجام شود که نوع اخیر آن، تحت عنوان دامپینگ شناخته می‌شود. مهم‌ترین مقررات موجود در نظام حقوقی ایران در خصوص دامپینگ،

«تصویب‌نامه در مورد پیش‌بینی تدابیر و اقدام‌های حفاظتی، جبرانی و ضددامپینگ برای حمایت از تولیدکنندگان داخلی» مصوب سال ۱۳۸۶ است. از آنجا که تاکنون تصویب‌نامه مزبور، مورد نقد و تحلیل پژوهشگران حقوقی ایران قرار نگرفته، این مطالعه، تحلیل تطبیقی تصویب‌نامه ایران با موافقت‌نامه ضددامپینگ سازمان جهانی تجارت را هدف خود قرار داد تا از این طریق، کاستی‌های تصویب‌نامه ایران در زمینه احراز دامپینگ در مقایسه با سند مزبور، شناسایی شود. بنابراین، سؤال اصلی و مشخص پژوهش پیش رو، آن است که تصویب‌نامه فوق‌الذکر به‌عنوان مهم‌ترین سند قانونی کشور، در مقایسه با موافقت‌نامه ضددامپینگ سازمان جهانی تجارت، به‌طور دقیق چه نواقص و کاستی‌هایی در زمینه احراز دامپینگ دارد و راهکار رفع آن‌ها چیست؟ از این رو، در این مقاله ابتدا به بررسی ارکان احراز دامپینگ پرداخته می‌شود و پس از آشنایی با مفاهیم کلیدی و مبنایی بحث، خلأهای مهم مقررده داخلی در زمینه‌هایی همچون احراز جریان معمولی تجارت، اختفاء قیمت صادراتی یا عدم قابلیت اطمینان به آن، مقایسه بر مبنای قیمت موجود در کشور مبدأ، ارزیابی اثر واردات کشورهای مختلف به‌طور یکجا، شرایط رسیدگی از لحاظ کمیت متقاضیان و معیار مقایسه قیمت‌ها از نظر مقدار فروش، به‌طور جداگانه تبیین می‌شوند و از این طریق، مقاله حاضر نشان می‌دهد که مقررات ایران در زمینه احراز دامپینگ با کمبودهای جدی مواجه است که طبعاً راه‌حل رفع آن‌ها اصلاح مقررات موجود جهت نیل به وضع مطلوب است.

طبقه‌بندی JEL: K21, L11, L12

مقدمه

دامپینگ از جمله اقداماتی است که اصل رقابت‌پذیری در روابط تجاری بین‌المللی را دچار آسیب کرده و می‌تواند به ایراد خسارت به صنایع کشور واردکننده منجر شود.^۱ برخی مؤلفان، اقدام مزبور را در زمره اقدامات غیرمنصفانه تجاری آورده‌اند^۲ اما در عین حال این نکته که آیا اقدام مزبور در قلمرو حقوق رقابت قرار می‌گیرد و یا از موضوعات مشمول حقوق رقابت غیرمنصفانه محسوب می‌شود، موضوعی است که از حوصله مقاله حاضر خارج بوده و خود مجال مستقلی برای بحث و تحلیل می‌طلبد. هرچند با توجه به موضوعات غیرقابل کتمانی همچون قاچاق کالا، ضعف دسترسی به دانش فنی و هزینه بالای تولید در کشور، نمی‌توان مشکلات صنایع داخلی را تنها با وضع مقررات حمایتی در برابر دامپینگ حل کرد، تأثیرات نوع مخرب این پدیده از جمله کاهش قدرت بازاری بنگاه‌های اقتصادی داخلی و کاهش ارزش افزوده داخلی و همچنین اهمیت آثار اقدامات ضد دامپینگ مانند افزایش اشتغال، دولتمردان کشور را به سمت تصویب مقرراتی در این زمینه سوق داده است. مقرراتی که اهمیت‌شان - مخصوصاً در صورت الحاق به سازمان جهانی تجارت - در زمینه‌هایی همچون تولیدات فلزی و ماشین‌آلات بیش‌تر احساس می‌شود.^۳ در ابتدا اندیشمندان در تحلیل‌های حقوقی - اقتصادی خود بیش‌تر به بررسی نفس پدیده دامپینگ می‌پرداختند و فرصت کمتری را برای پرداختن به سیاست‌های ضد دامپینگ لحاظ می‌کردند. در واقع، از آنجا که تهیه کالاهای مورد نیاز با قیمت کمتر امری مطلوب می‌نمود، ضرورت وجود قوانین ضد دامپینگ احساس نمی‌شد، اما به تدریج افزایش تفکرات برخاسته از مکاتب حمایتی اقتصادی^۴ در این زمینه به درک این ضرورت انجامید^۵ و همان‌طور که برخی گفته‌اند امروزه توجه دولت‌ها از بحث ضرورت وجود این قوانین فراتر رفته^۶ و به اثربخشی و سازگاری قوانین ملی با مقررات

۱. شیروی (۱۳۸۹)؛ ۱۰۸.

۲. Chang (۲۰۰۸)، ۱. شیروی (۱۳۸۹)، ۱۰۸.

۳. برای دیدن بحث تفصیلی ر.ک. به: شهیکی تاش و شهیکی تاش (۱۳۹۰)؛ صص ۱۲، ۱۵-۱۴.

4. Protectionism.

5. Reitzes (1993); p.745.

۶. لازم به ذکر است اولین قانون مدون ضد دامپینگ به سال ۱۹۰۴ میلادی بازمی‌گردد. قانونی که مسئولان کانادا براساس آن عوارضی برای واردات مغایر با قیمت منصفانه وضع کردند. 1st Finger (1992), 123; Barral (2003), 14. Sykes & Cooper (1998), 14; Raju (2004). البته پیش از آن نیز در برخی قوانین اشاراتی به این مقوله شده بود. این در حالی است که در ایران حتی قوانین کلی مربوط به حقوق رقابت نیز قدمت چندانی ندارند.

ضد قیمت‌شکنی سازمان جهانی تجارت معطوف شده است.^۱ با این حال در تطبیق تصویب‌نامه ایران در مورد پیش‌بینی تدابیر و اقدام‌های حفاظتی، جبرانی و ضد دامپینگ برای حمایت از تولیدکنندگان داخلی مصوب ۱۳۸۶/۵/۱۶ (از این پس: تصویب‌نامه) با موافقت‌نامه اجرای ماده (۶) موافقت‌نامه عمومی تعرفه و تجارت ۱۹۹۴ معروف به «موافقت‌نامه ضد دامپینگ»^۲ (از این پس: موافقت‌نامه) به نکاتی برمی‌خوریم که می‌توان آن‌ها را در زمره خلأهای مقررده داخلی در زمینه‌های مختلفی از جمله احراز دامپینگ مطرح کرد. این مقاله می‌کوشد خلأهای فوق‌الذکر را تبیین کند؛ امری که جای خالی آن در میان پژوهش‌های حقوقی ایران، احساس می‌شود. لازم به ذکر است موافقت‌نامه مورد بررسی، خود نیز با انتقادات زیادی روبه‌رو است.^۳ اما با توجه به شباهت زیاد تصویب‌نامه با موافقت‌نامه و همچنین اهمیت بین‌المللی این سند، پرداختن به نقایص مزبور، زمینه بهبود موضع‌گیری مقررات داخلی و آشنایی هرچه بیش‌تر با مقررات مربوطه سازمان جهانی تجارت را فراهم می‌آورد؛ سازمانی که جمهوری اسلامی ایران سال‌ها به دنبال پیوستن به آن است. در این نوشتار، ابتدا به تبیین ارکان احراز دامپینگ و سپس به بررسی خلأهای مقررات ایران در مقایسه با مقررات سازمان جهانی تجارت در این خصوص، پرداخته می‌شود و ضمن بیان نکات قابل توجه موافقت‌نامه، به تشریح راهکارهای موجود در آن به منظور اقتباس و بهبود موضع‌گیری مقررات ایران پرداخته خواهد شد.

این امر شایسته توجه است که با توجه به اصل آزادی تجارت، مقررات موافقت‌نامه در این زمینه به مقابله با تمام انواع دامپینگ نپرداخته بلکه ضمن تمرکز بر وارداتی که به صورت غیرمنصفانه صورت می‌گیرند،^۴ منحصرأ آن دسته اقداماتی ممنوع شده است که به اضرار تولیدکنندگان داخلی منجر می‌شود و مقابله با آن‌ها را از طریق وضع عوارض مجاز دانسته است.^۵ اساساً با توجه به نظریات برخی اقتصاددانان حوزه تجارت بین‌الملل مانند واینر^۶ دامپینگ، به علت پایین آوردن بهای واردات، مطلوب است مگر این‌که در شرایط خاصی مخرب بوده و یا احیاناً به کاهش عرضه منجر شود.^۷

۱. دژم‌خوی و مرادپور (۱۳۸۳)؛ ۶۴۸.

2. Anti-Dumping Agreement.

۳. برای دیدن برخی از مهم‌ترین انتقادات وارده ر.ک. به: شهیکی تاش و شهیکی تاش (۱۳۹۰)، ۵. شیروی و جعفری هرندی (۱۳۸۹)؛ ۳۴.

4. Hartigan & Vandenbussche (2013); 107.

۵. عاقلی کهنه‌شهری و دیگران (۱۳۸۶)؛ ۱۲.

6. Viner.

7. Lloyd (2009), 5.

در حقوق ایران به موجب قسمت آخر بند (۲۰) ماده نخست قانون اجرای سیاست‌های کلی اصل چهل و چهارم (۴۴) قانون اساسی مصوب ۱۳۸۷/۳/۲۵ و اصلاحی ۱۳۹۳/۴/۱۱ (از این پس: ق.ا.س.ا. ۴۴) باید با مواردی مقابله کرد که موجب سلطه اقتصادی بیگانه بر کشور می‌شود. همچنین بند «د» ماده (۴۵) قانون فوق‌الذکر، صراحتاً قیمت‌گذاری تهاجمی را از اعمال مغل رقابت دانسته و آن را ممنوع اعلام می‌دارد. علاوه بر این مستندات، تصویب‌نامه مورد بررسی این مقاله نیز به وضوح از اراده سیاست‌گذاران کشور مبنی بر مقابله با این پدیده حکایت دارد. بدیهی است از آنجا که موضوع مقاله حاضر، احراز دامپینگ است، از پرداختن به مقررات بند «د» ماده (۴۵) قانون اخیرالذکر (قیمت‌گذاری تهاجمی در سطح داخلی) اجتناب کرده و صرفاً بر موضوع قیمت‌گذاری تهاجمی بین‌المللی (دامپینگ) تمرکز خواهد شد.

۱. ارکان احراز دامپینگ

بند «الف» ماده نخست تصویب‌نامه ایران در ارتباط با چگونگی احراز دامپینگ مقرر می‌دارد: «در صورتی می‌توان گفت یک کالا با قیمتی کمتر از ارزش عادی خود وارد جریان تجارت کشور شده است که قیمت این کالا هنگامی که از یک کشور به ایران صادر می‌شود:

۱. در جریان معمولی تجارت کمتر از قیمت قابل مقایسه برای کالای مشابهی باشد که برای مصرف در کشور صادرکننده در نظر گرفته می‌شود.

۲. در صورت عدم وجود چنین قیمت داخلی، کمتر از بالاترین قیمت قابل مقایسه برای کالای مشابه جهت صدور به هر کشور ثالث در جریان معمولی تجارت باشد، یا کمتر از هزینه تولید این کالا در کشور مبدأ به اضافه مبلغ معقولی برای هزینه‌های اداری، فروش و مخارج عمومی و همچنین سود باشد».

به‌طور کلی برای احراز دامپینگ باید ابتدا چهار رکن اساسی آن را بررسی کرد. عناصری که در تصویب‌نامه ایران و موافقت‌نامه سازمان جهانی تجارت تقریباً به صورت مشابه به چشم می‌خورد. بندهای «الف»، «د» و «و» ماده نخست تصویب‌نامه در توضیح همین عناصر مقرراتی را دربردارند.

۱. محصول مشابه^۱: محصول مشابه به تعبیری محصول رقیب و دارای قابلیت جایگزینی با کالای وارداتی است و این تعبیر نوع خاصی از رابطه بین این دو محصول را بیان می‌کند که یکی همان محصول وارد شده است و دیگری محصول تولید داخلی^۲. به موجب بند «و» ماده نخست تصویب‌نامه نیز محصول مشابه محصولی است با خصوصیات و ترکیب مشابه و یا جانشین (کاربرد مشابه) محصول مورد بررسی. این در حالی است که موافقت‌نامه با اتخاذ رویکردی متفاوت در بند ۲.۶ محصول مشابه را محصولی می‌داند که از همه جهت کاملاً با محصول مورد بررسی یکسان باشد و تنها در صورت فقدان چنین محصولی است که کالای دیگری که از همه جهت مشابه نیست اما خصوصیات بسیار مشابهی با محصول مورد بررسی دارد را محصول مشابه می‌داند. همچنان که ملاحظه می‌شود تعریف مذکور در موافقت‌نامه درباره محصول مشابه در مقایسه با الفاظ مورد استفاده در بند «و» ماده نخست تصویب‌نامه متفاوت است. این نکته شایان ذکر است که در برخی مقررات نظام حقوقی ایران^۳ بین کالای مثل و کالای مشابه تفکیک شده است، در حالی که بند مزبور از تصویب‌نامه کالای مثل را تصریح نکرده است. در عین حال، به قیاس اولویت می‌توان گفت اگر کالای مشابه داخلی مورد حمایت مقررات ضد دامپینگ قرار می‌گیرد باید کالای مثل نیز به طریق اولی مورد حمایت واقع شود. به هر حال صرف نظر از اختلاف موصوف، آنچه اهمیت دارد آن است که وجود کالای مشابه (یا احیاناً یکسان) در کشور واردکننده یکی از ارکان اساسی احراز دامپینگ قلمداد می‌شود.

۲. قیمت صادراتی^۴: برای تشخیص قیمت صادراتی به طور معمول به قیمت معامله‌ای که در آن تولیدکننده خارجی محصول را به واردکننده کشور مورد نظر می‌فروشد،

1. Like Product.

2. WTO (2015A).

۳. لازم به ذکر است که بر خلاف رویکرد موافقت‌نامه، به موجب برخی مقررات ایران باید میان کالای مثل و کالای مشابه تفاوت قائل شد (برای مثال ر.ک. به: ماده ۱۵ قانون امور گمرکی مصوب ۱۳۹۰/۸/۲۲ و ماده ۱۰ آیین‌نامه اجرایی این قانون مصوب ۱۳۹۱/۱۲/۶). از مطالعه مقررات پیش‌گفته این گونه استنباط می‌شود که کالای مثل کالایی است که از همه جهت با کالای وارد شده یکسان است، در حالی که کالای مشابه اگرچه از همه جهات همانند کالای وارداتی نیست اما از جهاتی از قبیل کاربرد یا ترکیب شباهت‌هایی با کالای مزبور دارد.

4. Export Price.

مراجعه می‌کنند.^۱ با توجه به بند «الف» ماده یک تصویب‌نامه نیز این گونه استنباط می‌شود که قیمت صادراتی، قیمت کالا در زمانی است که از یک کشور به ایران صادر می‌شود؛ برای مثال اگر تولیدکننده «الف» در کشور صادرکننده اقلامی را به واردکننده «ب» در کشور واردکننده بفروشد، قیمت مقرر شده توسط تولیدکننده «الف» برای واردکننده «ب» را قیمت صادراتی گویند. اهمیت قیمت صادراتی، در مقایسه با ارزش عادی به منظور تعیین حاشیه قیمت‌شکنی جلوه می‌کند.

۳. ارزش عادی^۲: با توجه به قسمت نخست بند «الف» ماده نخست تصویب‌نامه ارزش عادی قیمت قابل مقایسه کالای مشابهی است که در جریان معمولی تجارت برای مصرف در کشور صادرکننده در نظر گرفته می‌شود. برخی اوقات چنین قیمتی در کشور صادرکننده وجود ندارد. در این حالت، مبنای دیگری که در قسمت دوم بند مزبور ذکر شده‌اند در نظر گرفته خواهد شد. موافقت‌نامه ضددامپینگ نیز در بند ۲.۱ ارزش عادی را بهای قابل مقایسه در جریان معمول تجارت برای محصول مشابهی می‌داند که قرار است در کشور صادرکننده مصرف شود. بند ۲.۲ موافقت‌نامه مزبور نیز به این نکته اشاره دارد که در شرایط خاص برخی ملاک‌های فرعی از قبیل قیمت صادراتی به کشور ثالث و برخی هزینه‌ها می‌تواند مبنای تعیین ارزش عادی قرار گیرد.

۴. مقایسه منصفانه^۳ بین قیمت صادراتی و ارزش عادی: مقایسه قیمت صادراتی و ارزش عادی یکی از مقدماتی‌ترین اقدامات مرجع رسیدگی‌کننده است که به آثار مهمی از جمله تعیین حاشیه قیمت‌شکنی منجر می‌شود و اساساً در روند رسیدگی برای تمام طرف‌های ذینفع اهمیت زیادی دارد. اهمیت این مقایسه تا حدی است که قسمت آخر بند «د» ماده نخست تصویب‌نامه در تأکید بر لزوم منصفانه بودن این مقایسه مقرر می‌دارد: «... به منظور مقایسه منصفانه در موارد لزوم، تعدیل مقتضی در قیمت‌ها باید انجام شود». همچنین این بند توجه مرجع رسیدگی‌کننده را علاوه بر شرایط فروش و تحویل، مالیات‌ها و مقدار، به طور کلی به سایر شرایطی که بر قابلیت

1. WTO (2015A).

2. Normal Value.

3. Fair Comparison.

مقایسه مؤثر است نیز جلب کرده است. با وجود این، مصادیق برخی ملاحظات که به منظور مقایسه منصفانه در موافقت‌نامه قید شده است در مقرره داخلی به طور دقیق و مشخص دیده نمی‌شود. این عدم تصریح به سایر مصادیق ممکن است با توجه به قید عبارت «سایر شرایط موثر» در تصویب‌نامه و همچنین کلی بودن معنای «شرایط فروش و تحویل» خالی از ایراد به نظر برسد. با این حال، توجه به این نکته ضروری است که ذکر مثال‌های بیش‌تر در موافقت‌نامه، بر کاهش شمار اقدامات و تصمیم‌گیری‌های شخصی و خودسرانه مرجع رسیدگی کننده که ممکن است بر خلاف نص مقررات صورت گیرند تأثیر مستقیم دارد. برخی از این مصادیق که می‌توانند به منظور توضیح بیش‌تر عبارات کلی تصویب‌نامه و حتی افزون بر آنها مورد توجه قرار گیرند عبارتند از: سطح یکسان تجارت، ویژگی‌های فیزیکی کالا و هزینه و سود حاصله بین واردات و بافروش در فرض فقدان، اختفاء یا غیرقابل اطمینان بودن قیمت صادراتی.

در ارتباط با سطح یکسان تجارت توضیح این نکته ضروری است که اصولاً قیمت صادراتی و ارزش عادی قیمت‌های خالص موجود در بازارند^۴ و از این رو بند (۴) ماده (۲) موافقت‌نامه به دنبال این است که این مقایسه به طور معمول در مرحله کارخانه‌ای و پیش از افزوده شدن هزینه‌های دیگر که در افزایش قیمت کالا مؤثرند، صورت گیرد. به عبارت ساده، تلاش بر این است که قیمت صادراتی و ارزش عادی کالا بلافاصله پس از تولید در کارخانه مدنظر قرار گیرند و از احتساب هزینه‌هایی مانند هزینه حمل و حتی گاهی اوقات هزینه بسته بندی کالا پرهیز شود. این ملاحظه، منصفانه بودن مقایسه را از این جهت تضمین می‌کند که مرجع رسیدگی کننده را بر نفس روند تولید متمرکز می‌کند. به عبارتی دیگر مرجع رسیدگی کننده با رعایت این مقرره به دنبال مقایسه هزینه‌های جانبی مانند حمل کالا نخواهد بود و صرفاً به تولید توجه دارد. اهمیت این امر به ویژه از توجه به این مسأله آشکار می‌شود که هزینه‌های جانبی ممکن است در کشور صادرکننده و واردکننده به موجب شرایط و یا نوع حمایت‌ها متفاوت باشد و در نتیجه مقایسه بین این دو بها از دقت کافی برخوردار نگردد. ویژگی‌های فیزیکی کالا نیز از ملاحظات مهم به منظور مقایسه منصفانه محسوب می‌شوند. صرف توجه

4. Willing (1998), 59; Vermulst (2005), 46.

به این نکته اهمیت این ویژگی‌ها را می‌رساند که اگر به‌عنوان مثال مرغوبیت، ابعاد و یا رنگ کالاها متفاوت باشند ممکن است به‌طور طبیعی بهای آن‌ها نیز یکسان نباشد. لذا ضروری است مرجع رسیدگی‌کننده با شناخت خصوصیات فیزیکی مؤثر در قیمت و در نظر گرفتن آن‌ها در مرحله مقایسه، منصفانه بودن‌شان را تضمین کند. نکته مهم این است که تصویب‌نامه با عدم تصریح خود به این مصادیق امکان نادیده‌انگاشتن آن‌ها و یا برخورد سلیقه‌ای در پرونده‌های مختلف را فراهم می‌آورد. علاوه بر این، مصداق سومی که ذکر شد (هزینه و سود حاصله بین واردات و بافروش در فرض فقدان، اختفاء یا غیرقابل اطمینان بودن قیمت صادراتی) مبتنی بر فرضی است که اساساً در تصویب‌نامه نیامده و بدیهی است عدم تصریح به این مورد در مقایسه با دو مصداق قبلی انتقاد جدی‌تری را نسبت به این مقررہ وارد می‌سازد که به‌دلیل مفصل بودن بحث در جای خود بدان پرداخته خواهد شد.

ملاحظه‌ای که در مقام بررسی ارکان فوق‌الذکر باید در نظر داشت آن است که مقررات موجود صرفاً برای مقابله با دامپینگ مخرب پیش‌بینی شده و جنبه استثنایی دارند. از همین رو، در احراز دامپینگ باید به دو موضوع توجه داشت: نخست این که لطمه یا احتمال ورود آن به صنعت داخلی وجود داشته باشد و دوم آن که لطمه وارده در نتیجه دامپینگ باشد^۱ و نه امر دیگر. به‌عبارت دیگر، موافقت‌نامه مورد بررسی به‌عنوان یک اصل نفس ورود لطمه به صنعت داخلی را نشانه مخرب بودن دامپینگ می‌داند. با وجود این، در جایی که مسئولان کشورها تشخیص دهند که صرفاً احتمال ورود خسارت وجود دارد نیز می‌توانند اقدام به مقابله با آن کنند؛ البته باید توجه داشت که موافقت‌نامه معیارهایی همچون قریب‌الوقوع و قابل پیش‌بینی بودن احتمال ورود خسارت را مقرر کرده تا نتوان بر مبنای گمانه‌زنی اقدام به وضع عوارض ضد دامپینگ کرد. همچنین، در احراز ورود لطمه باید این امر را مد نظر قرار داد که سایر عوامل آسیب‌زننده به صنعت داخلی نباید منجر به گمراهی مرجع رسیدگی شود بلکه باید با شناسایی عوامل مختلف و تعیین میزان تأثیر هر یک از آن‌ها بر صنعت داخلی رابطه سببیت میان کالاهای دامپ شده و لطمه وارده را در نهایت دقت مشخص کرد. اکنون که بحث و بررسی ارکان احراز دامپینگ به سرانجام رسید، پیش از ورود به موضوع خلأهای تصویب‌نامه در مقایسه با موافقت‌نامه، این نکته شایسته توجه است که صرف‌نظر

1. Vandebussche & Zanardi (2008); 97.

از چگونگی احراز، آنچه در این قسمت می‌تواند به‌عنوان منشأ اختلاف نظری جدی مطرح شود، مرجع احراز دامپینگ است. توضیح آن که ماده (۶۲) ق.ا.س.ا. ۴۴ شورای رقابت را تنها مرجع رسیدگی به رویه‌های ضد رقابتی می‌داند در حالی که تصویب‌نامه در ماده (۲) خود کارگروهی متشکل از نمایندگان صالح وزارتخانه‌های بازرگانی، امور خارجه، صنایع و معادن، جهاد کشاورزی، تعاون و گمرک جمهوری اسلامی ایران، اتاق بازرگانی و صنایع و معادن ایران و اتاق تعاون را عهده‌دار رسیدگی و تشخیص وجود قیمت‌شکنی، یارانه و خسارت ناشی از آن‌ها و تعیین اقدام‌های لازم تلقی می‌کند. به‌نظر می‌رسد آنچه که در ق.ا.س.ا. ۴۴ در این زمینه بیان شده مربوط به قیمت‌گذاری تهاجمی توسط بنگاه‌های داخلی بوده و مقررات تصویب‌نامه نیز راجع به قیمت‌گذاری تهاجمی فرامرزی است. یکی از قرائنی که تفسیر مزبور را تقویت می‌کند این واقعیت است که ضمانت اجراهای ماده (۶۱) ق.ا.س.ا. ۴۴ هیچ اشاره‌ای به وضع عوارض گمرکی و ضد دامپینگ ندارد؛ در حالی که یکی از ضمانت اجراهای مهم شناخته شده برای مقابله با دامپینگ مبالغ و عوارضی است که در تصویب‌نامه به آن اشاره شده است. بنابراین، من حیث المجموع می‌توان گفت هر یک از اقدامات غیرقانونی فوق‌الذکر حسب مورد با توجه به داخلی یا خارجی بودن، مرجع رسیدگی کننده خاص خود را دارد. افزون بر این، تصور ملغی شدن تصویب‌نامه با وضع ق.ا.س.ا. ۴۴ یک پنداشت غیرقابل دفاع خواهد بود زیرا تصویب‌نامه دارای مقررات مشروح و مفصل در زمینه مقابله با دامپینگ است، در حالی که ق.ا.س.ا. ۴۴ تنها در یک بند به‌صورت بسیار موجز موضوع قیمت‌گذاری تهاجمی را مطرح کرده و اساساً سخنی از آن پیش‌گفته به میان نیاورده است. طبیعتاً منطقی نیست که قانونگذار حکیم، پس از وضع مقررات تفصیلی متوسل به اجمال و ابهام شده باشد.

۲. خلأهای تصویب‌نامه در مقایسه با موافقت‌نامه درباره احراز دامپینگ

در این قسمت از پژوهش، خلأهای تصویب‌نامه ایران در مقایسه با موافقت‌نامه سازمان جهانی تجارت مورد بحث و تحلیل واقع می‌شود تا زمینه برای درک نقاط ضعف مقررات ایران فراهم شود. مطالبی که در این قسمت می‌آید موضوعاتی است که در موافقت‌نامه لحاظ شده است اما تصویب‌نامه آن‌ها را مسکوت گذاشته و یا موضع‌گیری متفاوت و قابل نقدی ارائه کرده است.

۲-۱. احراز جریان معمولی تجارت

نظر به شق ۱ بند «الف» ماده نخست تصویب‌نامه، یکی از حالت‌هایی که می‌توان گفت کالایی با قیمتی کمتر از ارزش عادی خود وارد جریان تجارت شده، وضعیتی است که قیمت آن کالا هنگامی که به ایران صادر می‌شود، در جریان معمولی تجارت، کمتر از قیمت قابل مقایسه برای کالاهای مشابهی باشد که برای مصرف در کشور صادرکننده در نظر گرفته می‌شود. گرچه موافقت‌نامه ضددامپینگ و تصویب‌نامه، تعریف واضحی از جریان معمولی تجارت ارائه نکرده‌اند، موافقت‌نامه مقرره‌ای را در خود جای داده تا بتواند از آن طریق تا حد امکان به مرجع رسیدگی کمک کند تا معمولی بودن یا نبودن جریان تجارت را تشخیص دهند. طبق ملاک شق ۲.۲.۱ موافقت‌نامه، در صورتی که مرجع رسیدگی کننده تشخیص دهد که فروش کالای مشابه در بازار داخلی کشور صادرکننده یا فروش آن به کشور ثالث در مدتی طولانی با حجمی زیاد، زیر قیمت هزینه‌های (ثابت و متغیر) تولید به علاوه هزینه‌های اداری، فروش و مخارج عمومی صورت گرفته و وجه حاصل از آن برای جبران تمام هزینه‌ها در مدتی متعارف کافی نیست، می‌تواند آن‌ها را در جریان معمولی تجارت ندانسته و در روند تعیین ارزش عادی ترتیب اثر ندهند.

همان‌طور که مشاهده می‌شود، هر «فروش زیر قیمتی» نمی‌تواند ملاکی برای معمولی ندانستن جریان تجارت قلمداد شود بلکه طبق متن موافقت‌نامه سه ویژگی در این راستا ضروری بوده و می‌توان توجه مرجع رسیدگی کننده را به آن جلب کرد:

۱. فروش زیر قیمت مذکور در مدتی طولانی صورت گرفته باشد (پاورقی چهارم موافقت‌نامه ضددامپینگ).

۲. فروش زیر قیمت مذکور با حجم زیادی صورت گرفته باشد (پاورقی پنجم موافقت‌نامه ضددامپینگ).

۳. فروش زیر قیمت مذکور باید به گونه‌ای باشد که وجه حاصل از آن برای جبران تمام هزینه‌ها در مدتی متعارف کافی نباشد.

آنچه در این مرحله باید به آن اشاره کرد این است که دلایل مختلفی می‌تواند منشأ معمولی شناخته نشدن جریان تجارت شوند. با این حال، ملاک مذکور از این حیث که به شایع‌ترین مورد از این مجموعه دلایل می‌پردازد، اهمیت بالایی دارد. لازم به ذکر است در نهایت

امر اختیار تشخیص با مرجع رسیدگی کننده خواهد بود. خلأ موجود در تصویب‌نامه این مطلب است که موافقت‌نامه برای مرجع رسیدگی کننده معیارهایی جهت احراز جریان معمولی تجارت ارائه کرده اما تصویب‌نامه ایران با سکوت خود از یک سو دست مرجع رسیدگی کننده را برای تصمیمات بسیار سختگیرانه باز گذاشته و از سوی دیگر این امکان را فراهم آورده که مواردی را که باید مشمول ممنوعیت تلقی شوند، ممنوع قلمداد نکنند.

۲-۲. اختفاء قیمت صادراتی یا عدم قابلیت اطمینان به آن

گاهی اوقات ممکن است بنگاهی که تمایل به انجام دامپینگ دارد برای فرار از ضمانت اجرای قانونی قیمت صادراتی را در قرارداد منعقدۀ صراحتاً درج نکرده و یا در قرارداد مبلغی غیرواقعی ذکر کند. به عنوان مثال، بنگاه مزبور ممکن است کالاهای مورد نظر خود را به یک واردکننده مشخص در ایران بفروشد که یا وابستگی حقوقی به شرکت صادرکننده دارد (مثلاً شعبه ایرانی بنگاه صادرکننده است) و یا این که جهت عدم افشای قیمت صادراتی یا ذکر قیمت غیرواقعی با بنگاه مزبور تبانی کرده است. در چنین شرایطی اصولاً قانون‌گذار باید جهت کشف این تخلف پنهانی یا اظهار خلاف واقع، تدابیری بیاندیشد. تصویب‌نامه ایران در این زمینه ساکت بوده و اساساً چنین فرضی را مطرح نظر قرار نداده است. این در حالی است که این امر می‌تواند باعث ترغیب شرکت‌های خارجی به پنهان‌کاری و مخفی کردن قیمت صادراتی خود و نیز تبانی با طرف واردکننده شود.

در مقابل، موافقت‌نامه چنین خطری را از نظر دور نداشته و مرجع رسیدگی کننده را قادر می‌سازد که به طرق مقتضی اقدام به کشف قیمت صادراتی کرده و قیمت مکشوفه را ملاک تصمیم‌گیری خود قرار دهد. متعاقب همین اختیار اعطایی بود که دپارتمان تجارت ایالات متحده آمریکا در تحقیقات پرونده ایالات متحده آمریکا / استینلس استیل (کره)^۱ قیمت صادراتی اخذ شده توسط POSCO (صادرکننده) از واردکننده وابسته به خود یعنی POSAM را نادیده گرفته و در مقابل، خود به تعیین قیمت صادراتی پرداخت.^۲

از جمله ملاک‌هایی که بند (۳) ماده (۲) موافقت‌نامه برای کشف قیمت صادراتی واقعی

1. United States — Anti-Dumping measures on Stainless Steel Plate in Coils and Stainless Steel Sheet and Strip from Korea (DISPUTE DS179).

2. WTO (2015B); 37

مقرر کرده است بررسی قیمت بافروش کالاهاى موضوع قرارداد توسط واردکننده به شخص ثالث مستقل است. باید توجه داشت قیمت بافروش، اگرچه خود، قیمت صادراتی تعیین شده نیست اما نقطه عطف تعیین آن به حساب می‌آید. به عبارت دیگر، قیمت بافروش توسط واردکننده به شخص ثالث این حقیقت را نشان می‌دهد که قیمت صادراتی واقعی حتی از قیمت بافروش هم پایین‌تر است، هرچند در متن قرارداد منعقد فی‌مابین صادرکننده و واردکننده، قیمت صادراتی به صورت مزورانه و صوری بالاتر ذکر شده و یا اساساً قیمتی ذکر نشده باشد.

بدیهی است بند مزبور تصریح می‌کند که در فرض فقدان قیمت بافروش یا عدم امکان کشف آن، مرجع رسیدگی‌کننده مختار است که از هر روش متعارف مشابه برای کشف قیمت صادراتی واقعی استفاده کند. برخی نویسندگان^۱ ملاحظه اسنادی مانند پیش‌فاکتور، فاکتور تجاری، اعتبار اسنادی و... را (در صورت عدم تنظیم مزورانه) جزء قرائن کشف قیمت واقعی معرفی کرده‌اند.

البته لازم به ذکر است که بند «ب» ماده نخست تصویب‌نامه مقرر مشابهی را در ارتباط با اقتصادهای غیر بازار^۲ در نظر گرفته و مقرر می‌دارد: «... در اقتصادهای غیربازار چنانچه قیمت‌های داخلی، غیر واقعی تشخیص داده شوند، می‌توان قیمت آن کالا را حداقل در یکی از بازارهای منطقه‌ای، بازارهای جهانی و یا هر مبنای معقول دیگری ملاک تعیین ارزش عادی قرار داد». روشن است با توجه به قسمت دوم بند مزبور، این مقرر در ارتباط با ارزش عادی می‌باشد نه قیمت صادراتی. به نظر می‌رسد، جهت رفع خلأ مزبور، در تصویب‌نامه ایرانی، بهتر است به انتهای بند «ج» ماده (۱) مقرر مزبور، اضافه شود که «چنانچه قیمت صادراتی واقعی، به هر طریقی مورد اختفاء واقع شده یا در قرارداد فی‌مابین صادرکننده و واردکننده داخلی به صورت مزورانه درج شده باشد، کارگروه مذکور در ماده (۲) این تصویب‌نامه می‌تواند از هر طریقی از جمله به وسیله ملاحظه قیمت بافروش کالا توسط واردکننده در بازار ایران، قیمت واقعی صادراتی را جایگزین مندرجات اعلامی قرارداد صادرکننده کرده و ملاک تصمیم‌گیری قرار دهد».

1. Vermulst (2005); 16.

۲. شیروی و جعفری‌هرندی (۱۳۸۹)؛ ۳۹.

3. Non-Market Economies.

این نکته نیز شایان توجه است که بنگاه‌های مرتکب دامپینگ، صرفاً از اختفاء قیمت صادراتی واقعی، برای فرار از مقررات ضد دامپینگ استفاده نمی‌کنند بلکه گاهی نیز از تاکتیک موسوم به طفره فریب کارانه^۱ برای مقصود خود بهره می‌برند. طفره فریب کارانه، از روش‌های مختلفی ممکن است واقع شود که از این میان، دو طریق ذیل، فراگیری بیشتری دارند: گاهی اوقات، محصول موضوع دامپینگ که حساسیت مراجع ضد دامپینگ را برانگیخته است به جای آن که به صورت مونتاژ شده وارد کشور مقصد شود، به صورت قطعات وارد کشور مزبور شده و در داخل بازار هدف، مونتاژ شده و عرضه می‌شود. روش دیگر نیز آن است که مبدأ صادرات مورد نظر، که توجه مقامات ضد دامپینگ را به خود معطوف کرده، تغییر می‌یابد و همان کالای مورد نظر، از کشور ثالثی وارد بازار هدف می‌شود. مقررات موافقت‌نامه سازمان جهانی تجارت، اساساً اشاره‌ای به موضوع طفره فریب کارانه نکرده، در حالی که ماده (۱۳) آیین‌نامه ۳۸۴/۹۶ شورای اتحادیه اروپا، طرق مختلفی از طفره فریب کارانه را پوشش داده و از این طریق، ضمانت‌اجراهای ضد دامپینگ را به طفره فریب کارانه نیز گسترش داده^۲ و از این لحاظ، وضعیت مطلوب‌تری نسبت به موافقت‌نامه دارد و تلاش‌هایی که در چارچوب سازمان جهانی تجارت جهت مقابله با طفره فریب کارانه انجام شده، منتج به نتیجه‌ای نشده است.^۳ تبصره (۲) ماده (۷) تصویب‌نامه ایران نیز موضوع طفره فریب کارانه را از نظر دور نداشته و مقرر نموده است: «چنانچه تشخیص داده شود که برای خنثی کردن یا تضعیف اثر اقدام‌های نهایی ضد قیمت‌شکنی یا جبرانی (ضد یارانه‌ای)، واردات کالاهای مشمول این اقدام‌ها از طریق کشور ثالث صورت می‌گیرد، وزیران عضو کمیسیون ماده (۱) آیین‌نامه اجرایی قانون مقررات صادرات و واردات می‌توانند این اقدام را به نحو مقتضی جهت مقابله با طفره از اقدام‌های اتخاذ شده به کشور ثالث نیز تسری دهند». اگرچه طفره فریب کارانه، غالباً در شرایطی مطرح می‌شود که قبلاً محصولی، موضوع دامپینگ واقع شده و مشمول ضمانت‌اجراهای ضد دامپینگ قرار گرفته و سپس، بنگاه مرتکب دامپینگ، برای فرار از ضمانت‌اجراهای مزبور، اقدام به طفره فریب کارانه نموده، اما به نظر می‌رسد به دلالت وحدت ملاک، می‌توان طفره فریب کارانه

1. Circumvention of anti-dumping measures.

2. Olsson (1999), 13-15.

۳. شیروی و جعفری هرندی (۱۳۸۹)، ۵۳.

را شامل وضعیتی نیز دانست که تاکتیک مزبور، از همان بدو امر و قبل از این که عوارض ضد دامپینگ نسبت به کالایی وضع شود، مورد استفاده بنگاه مرتکب دامپینگ قرار گرفته است.

در نقد مقررات تصویب‌نامه ایران در خصوص طفره فریب‌کارانه، باید توجه داشت که مفاد تبصره (۲) ماده (۷) تصویب‌نامه، صرفاً یک نوع از طفره فریب‌کارانه (استفاده از کشور ثالث) را مطمح نظر خود قرار داده و سایر انواع آن از جمله استفاده از روش مونتاژ در داخل بازار هدف را مغفول گذارده است. پیشنهادی که می‌توان برای رفع این نقیصه، طرح کرد آن است که تبصره (۲) ماده (۷) تصویب‌نامه، به نحو ذیل اصلاح شود: «چنانچه تشخیص داده شود که برای خنثی کردن یا تضعیف اثر اقدام‌های نهایی ضد قیمت‌شکنی یا جبرانی (ضد یارانه‌ای) یا جلوگیری از اعمال اولیه اقدامات مزبور، هر گونه طفره فریب‌کارانه‌ای در دستور کار صادرکننده قرار گرفته از جمله این که واردات کالاهای مشمول این اقدام‌ها از طریق کشور ثالث انجام شده و یا توسط ورود قطعات و مونتاژ کالای نهایی در داخل ایران یا هر طریق دیگری، اقدام به فرار از مقررات ضد دامپینگ ایران، صورت پذیرفته است، وزیران عضو کمیسیون ماده (۱) آیین‌نامه اجرایی قانون مقررات صادرات و واردات می‌توانند ضمانت‌اجراهای مقرر در این قانون را به اقدامات فریب‌کارانه مزبور، به نحو مقتضی تسری داده و با آن برخورد نمایند».

۲-۳. مقایسه بر مبنای قیمت موجود در کشور مبدأ

گاهی اوقات پیش می‌آید که در روند احراز دامپینگ، نه تنها کشور صادرکننده کالا بلکه کشور مبدأ آن نیز مطرح باشد. برای درک بهتر موضوع فرضی را در نظر بگیریم که کالاها در کشور «الف» تولید می‌شوند و سپس توسط همان کشور به ایران صادر می‌شوند. در این فرض کشور «الف» هم کشور مبدأ و هم کشور صادرکننده به ایران محسوب می‌شود. اما ممکن است فروضی پیش آید که کشور مبدأ و کشور صادرکننده به ایران متفاوت باشد. به نظر می‌رسد نویسندگان تصویب‌نامه در جایی که مقایسه قیمت‌ها صورت می‌گیرد اساساً به این فرض توجهی نشان نداده‌اند و صرفاً به هزینه‌های موجود در این کشور به عنوان مبنایی برای مقایسه با قیمت صادراتی به ایران اشاره کرده‌اند.

در این مرحله ضروری است که ابتدا معیار مبدأ بودن یا نبودن کشورها مورد اشاره

قرار گیرد. به طور معمول کشور مبدأ کشوری محسوب می‌شود که آخرین فرایند یا تغییر اساسی^۱ بر کالا در آنجا انجام می‌شود^۲ یا خصوصیت اساسی^۳ کالا در این کشور به آن اعطا می‌شود^۴. بنابراین، اگر چند کشور در روند تولید کالا نقش داشته باشند، کشوری مبدأ خواهد بود که آخرین تغییر اساسی کالا در آنجا انجام شده باشد و یا خصوصیت اساسی کالا در آنجا بدان اعطا شده باشد. به عبارت دیگر، بر این اساس، اگر کشور واسطه آخرین تغییر اساسی را در کالای مورد نظر ایجاد کند آن کشور به عنوان کشور مبدأ شناسایی می‌شود و ا تصاف مبدأ برای کشوری که به عنوان مثال مراحل ابتدایی و کم اهمیت‌تر تولید کالا در آنجا انجام شده است، منتفی می‌گردد و کشور مزبور از جریان تحلیل و بررسی احراز دامپینگ خارج می‌شود (نمودار ۱).



نمودار ۱- کشور «ب» مبدأ تلقی می‌شود و کشور «الف» در تحلیل احراز دامپینگ لحاظ نمی‌شود

از این رو، اگر کشور واسطه به عنوان مثال کالایی از کشور مبدأ بخرد و سپس بدون انجام هرگونه تغییر در آن کالا، خود آن را به کشوری دیگری صادر کند و یا فرضاً تغییری در آن کالا انجام دهد که اساسی محسوب نشود و سپس آن را صادر کند، باید میان کشور مبدأ و کشور واسطه یا صادرکننده، تفاوت قائل شد. به عبارت دیگر، در این فرض علاوه بر کشور مبدأ، کشور دیگری تحت عنوان کشور واسطه یا صادرکننده وجود دارد (نمودار ۲).

۱. ماده (۲۵) آیین‌نامه اجرایی قانون امور گمرکی: «وقتی دو یا چند کشور در تولید کالا دخالت دارند (یعنی کالایی که تماماً در یک کشور تولید نشده)، مبدأ آن کالا براساس ضابطه تغییر اساسی تعیین خواهد شد. تبصره - ضابطه تغییر اساسی ضابطه‌ای است که براساس آن کشور مبدأ کالا تعیین می‌شود، کشوری که در آن آخرین عملیات اساسی پردازش یا ساخت انجام شده، به نحوی که این عملیات اساسی موجب پیدایش صفت و خاصیت اصلی کالای نهایی می‌گردد».

2. Vermulst (2005); 43.

3. Essential Character.



نمودار ۲- کشور «ب» صادرکننده و کشور «الف» کشور مبدأ قلمداد می‌شود

حال این پرسش پیش می‌آید که در صورت وقوع دامپینگ در چنین فرضی (شکل ۲)، قیمت صادراتی به مقصد دامپینگ باید با چه قیمتی مقایسه شود: قیمت موجود در کشور مبدأ یا قیمتی که در کشور صادرکننده وجود دارد؟ همان‌طور که گفته شد این موضوع در تصویب‌نامه اساساً مورد توجه قرار نگرفته اما به موجب موافقت‌نامه، این وضعیت، بر مبنای مقایسه قیمت‌ها مؤثر است. به دیگر سخن، به موجب مقررات موافقت‌نامه اگر حالتی به وجود آید که هم کشور صادرکننده و هم کشور مبدأ مطرح باشد، مقررات بند پنجم ماده (۲) موافقت‌نامه، مراعی خواهد بود. این بند مقرر می‌دارد: «در مواردی که محصولات به‌طور مستقیم از کشور مبدأ وارد نمی‌شوند بلکه از کشوری واسطه به کشور واردکننده صادر می‌شوند معمولاً قیمت فروش محصولات از کشور صادرکننده به کشور واردکننده، با قیمت قابل مقایسه موجود در کشور صادرکننده مقایسه می‌شود. هرچند اگر برای مثال محصولات از طریق کشور صادرکننده صرفاً انتقال داده می‌شوند یا این‌گونه محصولات در کشور صادرکننده تولید نمی‌شوند یا در آن کشور قیمت قابل مقایسه‌ای برای آن کالاها وجود نداشته باشد، می‌توان مقایسه را با قیمت موجود در کشور مبدأ انجام داد». از سویی دیگر و با توجه به بند «الف» ماده نخست تصویب‌نامه به نظر می‌رسد، بیش‌ترین توجه نویسندگان آن به کشور صادرکننده معطوف شده است و صرفاً در انتهای شق دوم این بند از کشور مبدأ نام برده می‌شود که بدیهی است این اشاره نه در بحث مقایسه بر مبنای قیمت موجود در این کشور بلکه بر مبنای مقایسه با هزینه‌های موجود در آن کشور است. امری که در بند دو ماده دوم موافقت‌نامه نیز به همین شکل وجود دارد.

در هر صورت، در مقام مقایسه مقررات مربوطه موجود در این دو سند باید گفت عدم تصریح تصویب‌نامه به عباراتی همچون تعابیر ابتدایی بند (۵) ماده (۲) موافقت‌نامه، که پیش از این ذکر شد، با توجه به بند «الف» ماده نخست تصویب‌نامه که سخن از کشور صادرکننده دارد، فاقد ایراد به نظر می‌رسد. با این حال، همان‌طور که گفته شد، در مقررات

ایران فقدان مقررہ مشابہ قسمت نهایی بند (۵) ماده (۲) موافقت‌نامه، که امکان مقایسه قیمت صادراتی با قیمت موجود در کشور مبدأ را فراهم می‌آورد، حداقل در ارتباط با دو مثال انتهایی مذکور در بند (۵) ماده (۲) موافقت‌نامه، قابل انتقاد به نظر می‌رسد.

توضیح آن که به موجب مثال نخست این قسمت از بند مزبور، محصولات از طریق کشور صادرکننده صرفاً انتقال داده می‌شوند و از آنجا که بازار کشور واسطه اساساً مصرف‌کننده آن نوع کالاها نیست، وجود ارزش عادی در کشور مزبور منتفی بوده و ارتباطی میان کالاها و کشور واسطه وجود ندارد تا مبنای قابل توجیهی برای مقایسه قیمت صادراتی با قیمت موجود در کشور صادرکننده ایجاد شود. در همین راستا، ذکر این نکته ضروری است که گرچه عبارات بند «الف» ماده نخست تصویب‌نامه صریحاً از قیمت موجود در کشور مبدأ یاد نمی‌کند، اما این قابلیت را دارد که به گونه‌ای تفسیر شود که قیمت موجود در کشور مبدأ، مبنای مقایسه مرجع رسیدگی‌کننده در این فرض قرار گیرد. قسمتی از بند مزبور مقرر می‌دارد: «... قیمت این کالا هنگامی که از یک کشور به ایران صادر می‌شود: ۱. در جریان معمولی تجارت، کمتر از قیمت قابل مقایسه برای کالای مشابهی باشد که برای مصرف در کشور صادرکننده در نظر گرفته می‌شود». از آنجایی که در مثال مورد بحث، کشور مبدأ، کشور صادرکننده بوده و کشوری که کالاها صرفاً از آن انتقال داده می‌شوند چنین وصفی ندارد، باید قیمت موجود در کشور مبدأ در نظر گرفته شود. بنابراین، با این تفسیر و از این نظر، انتقادی متوجه این قسمت از تصویب‌نامه نیست. با این حال، وضعیت در مورد مثال‌های دوم و سوم متفاوت بوده و عدم اشاره تصویب‌نامه به قیمت موجود در کشور مبدأ در ارتباط با آنها قابل نقد است.

در مثال دوم که اساساً تولیدی در کشور صادرکننده وجود ندارد تا بتوان مقایسه را بر مبنای قیمت آن انجام داد^۱ توجه به این نکته ضروری است که قیمت موجود در کشور مبدأ (ملاک اصلی احراز دامپینگ) نسبت به سایر قیمت‌ها مانند قیمت صادراتی به سایر کشورها (ملاک فرعی احراز دامپینگ)، از مزیتی نسبی به منظور مقایسه با قیمت صادراتی به کشور

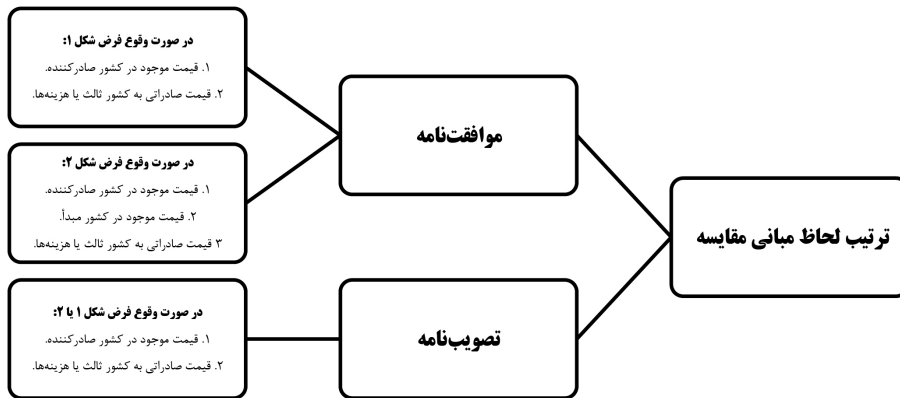
۱. علت عدم امکان مقایسه با قیمت موجود در کشور واسطه در این فرض آن است که در کشور مزبور اساساً ارزش عادی کالا که معمولاً قیمت خالص (بلافاصله پس از تولید در کارخانه) می‌باشد وجود ندارد. بدیهی است در چنین فرضی به ناچار بایستی قیمت خالص موجود در کشور مبدأ را مبنای مقایسه قرار داد زیرا تولید در کارخانه‌های کشور مزبور انجام شده است.

واردکننده برخوردار است و از این رو بهتر بود تصویب‌نامه نیز با قید چنین فرضی امکان مقایسه قیمت صادراتی به ایران با قیمت موجود در کشور مبدأ را از بین نمی‌برد و بلافاصله از ملاک اصلی صرف نظر نکرده و متوسل به ملاک فرعی نمی‌گردید. به عبارت دیگر، در حال حاضر به موجب تصویب‌نامه، در چنین فروضی همان مبانی مذکور در بند «الف» ماده نخست تصویب‌نامه به منظور مقایسه قیمت‌ها مد نظر قرار خواهد گرفت و به قیمت موجود در کشور مبدأ اعتنایی نمی‌شود.

اما نکته‌ای که تفاوتی مهم‌تر میان مقررات تصویب‌نامه و موافقت‌نامه را نمایان می‌سازد از توجه به مثال سوم این بند از موافقت‌نامه آشکار می‌شود. به موجب تصویب‌نامه در فرض عدم وجود قیمت قابل مقایسه در کشور صادرکننده، بالاترین قیمت قابل مقایسه برای کالای مشابه جهت صدور به هر کشور ثالث در جریان معمولی تجارت یا هزینه تولید کالا در کشور مبدأ به اضافه مبلغ معقولی برای هزینه‌های اداری، فروش، مخارج عمومی و همچنین سود مبنای مقایسه قرار می‌گیرد و به قیمت قابل مقایسه موجود در کشور مبدأ توجه نمی‌شود؛ این در حالی است که به موجب موافقت‌نامه در صورت فقدان قیمت قابل مقایسه در کشور صادرکننده در فرضی که کشور مبدأ هم مطرح باشد، می‌توان قیمت موجود در کشور مبدأ را مبنای مقایسه قرار داد.

همان‌طور که مشاهده می‌شود، در صورتی که مقررات موجود در تصویب‌نامه اصلاح نشود، در فرض وقوع مثال دوم، ابتدا قیمت موجود در کشور صادرکننده مبنای مقایسه قرار می‌گیرد و سپس با توجه به شرایط موجود در ماده نخست به سایر مبانی مقایسه که ملاک‌های فرعی هستند توجه می‌شود و در فرض وقوع مثال سوم نیز مرجع رسیدگی‌کننده در ابتدا به‌طور مستقیم قیمت‌های صادراتی به کشورهای ثالث یا هزینه‌ها (ملاک‌های فرعی) را مد نظر قرار می‌دهد. بنابراین، به موجب تصویب‌نامه در هیچ‌یک از این فروض، قیمت موجود در کشور مبدأ مورد توجه نخواهد بود. واضح است که حذف مبنای مهم و دقیقی همچون قیمت موجود در کشور مبدأ در شأن مقرره‌ای نیست که به دنبال تنظیم جریان واردات به کشوری در حال توسعه همچون ایران است و با لزوم جامع‌نگری مقنن منافات دارد؛ مخصوصاً در ارتباط با مثال سوم و حالتی که مقررات موجود به‌طور مستقیم مرجع رسیدگی‌کننده را متوجه قیمت‌های صادراتی به سایر کشورها یا هزینه‌ها می‌کند رجوع به معیارهای اولیه و دقیق جای خود را به معیارهای ثانویه می‌دهد و در نتیجه این احتمال به

وجود می‌آورد که کشورهای دامپ‌کننده به کشورهای ثالث با آگاهی از این خلأ به‌طریقی زیرکانه از آن استفاده کرده و از زیر بار تحمل حاشیه قیمت‌شکنی بیش‌تر فرار کنند. تفصیل و توضیح این مطلب در بحث معیار مقایسه قیمت‌ها از نظر مقدار فروش (برابری یا کفایت؟) ذکر خواهد شد. نمودار (۳)، به منظور روشن‌تر کردن مطالب این مبحث، ترتیب مد نظر قرار گرفتن مبانی مقایسه با قیمت صادراتی را در تصویب‌نامه و موافقت‌نامه به تفکیک نشان می‌دهد.



نمودار ۳- تفاوت ترتیب لحاظ مبانی مقایسه با قیمت صادراتی در تصویب‌نامه و موافقت‌نامه

برای رفع ایراد مذکور در تصویب‌نامه، به نظر می‌رسد راه‌حل مطلوب آن است که عبارات ذیل، به انتهای شق (۱) بند «الف» ماده (۱) تصویب‌نامه، افزوده شود: «چنانچه محصولات، از طریق کشور صادرکننده صرفاً انتقال داده می‌شوند یا این‌گونه محصولات در کشور صادرکننده تولید نمی‌شوند یا در آن کشور قیمت قابل مقایسه‌ای برای آن کالاها وجود نداشته باشد، می‌توان مقایسه را با قیمت موجود در کشور مبدأ (کشور محل ایجاد آخرین تغییر یا خصوصیت اساسی در کالا) انجام داد».

۲-۴. ارزیابی اثر واردات کشورهای مختلف به‌طور یکجا

همان‌طور که از نحوه تدوین مواد (۲) و (۳) موافقت‌نامه نیز برمی‌آید، می‌دانیم که پیش از تصمیم‌گیری در ارتباط با انجام اقدامات ضد دامپینگ باید علاوه بر تشخیص واردات

زیر قیمت، طی فرآیندی مستقل^۱، خسارت ناشی از آن را نیز در نظر گرفت^۲. از طرف دیگر، گاهی ممکن است واردات زیر قیمت از جانب کشورهای مختلف انجام شود. حال فرضی را در نظر آورید که واردات از کشورهای مختلف به تنهایی به خسارت مذکور در مقررات ضد دامپینگ منجر نمی‌شود بلکه مجموع این واردات زیر قیمت است که به تولیدکنندگان داخلی لطمه می‌زند. حقیقت مطلب آن است که تصویب‌نامه به چنین فرضی اشاره نکرده و حکمی به دست نمی‌دهد. با وجود این، شاید بتوان در تفسیری خوش‌بینانه و با استناد به روح تصویب‌نامه که همان حمایت از تولیدکنندگان داخلی است و همچنین این نکته که در تصویب‌نامه با نفس خسارت ناشی از دامپینگ، فارغ از منشأ آن، مقابله می‌شود امکان ارزیابی اثر واردات زیر قیمت از کشورهای مختلف را به طور یکجا برای مرجع رسیدگی‌کننده مفروض دانست، اما به نظر می‌رسد حتی با پذیرش این نظر نیز تصویب‌نامه از باب قبح عقاب بلا بیان و همچنین در نظر نگرفتن منافع صادرکنندگان با حسن نیت، دوباره مورد انتقاد واقع شود. به عبارت دیگر، فراهم ساختن زمینه برخورد با تولیدکنندگان و صادرکنندگان خارجی و یا واردکنندگانی که به تنهایی به صنعت داخلی کشور خسارت نمی‌زنند بدون تصریح قبلی به غیر مجاز بودن آن عمل، حمایتی بی‌ضابطه است که حتی می‌تواند با دلسرد کردن آن‌ها نسبت به تجارت با کشور در نهایت به ضرر صنعت داخلی تمام شود.

در راستای همین ملاحظات و همچنین افزایش امکان حمایت از تولیدکنندگان داخلی است که برخلاف تصویب‌نامه، موافقت‌نامه در بند (۳) ماده (۳) به این فرض توجه داشته و در جهت ضابطه‌مند کردن مقررات مربوط به آن شرایطی را نیز ذکر کرده است. به نظر می‌رسد فقدان این گونه مقررات در تصویب‌نامه با هدف حمایت حداکثری از تولیدکنندگان داخلی همخوانی ندارد. از بند مزبور چنین برمی‌آید که توجه جداگانه به واردات صورت گرفته از کشورهای مختلف اصل بوده و این گونه ارزیابی که متوجه مجموع واردات یک محصول از کشورهای مختلف است از این جهت که احتمال احراز خسارت را افزایش

۱. اینطور استدلال می‌شود که استقلال احراز دامپینگ و احراز خسارت از یکدیگر به منظور اجتناب از این تصور اشتباه است که احراز دامپینگ لزوماً به معنای وجود خسارت است Moore & Fox (۲۰۱۰) ۶۰۰.

2. Kohler & Moore (1998); 66. Finger & Fung (1994) 209. Moore & Zanardi (2009) 470.

می‌دهد^۱ و در نتیجه به نفع تولیدکنندگان داخلی است، صرفاً در صورت وجود شروط مذکور و به صورت استثنائی ممکن خواهد بود؛ شروطی که توجیه‌کننده ضرورت چنین نوعی از ارزیابی است. به هر حال، مسکوت گذاشتن این موضوع مهم یکی از جدی‌ترین خلأهای مقررات ایران بوده و باعث می‌شود برخی رفتارهای دسته‌جمعی موجب دامپینگ صرفاً به این بهانه که تک‌تک رفتارهای شکل‌دهنده این رفتار دسته‌جمعی قابلیت برخورد قانونی نداشته‌اند عملاً به حال خود رها شده و مجاز تلقی شوند. راه‌حل پیشنهادی برای رفع خلأ مزبور، اضافه شدن یک تبصره (تبصره ۳) به ماده (۷) تصویب‌نامه و استفاده از مقررات بند (۳) ماده (۳) موافقت‌نامه به عنوان متن تبصره مزبور می‌باشد.

۲-۵. شرایط رسیدگی از لحاظ کمیت متقاضیان

به منظور احراز وقوع دامپینگ، این امکان به تولیدکنندگان داخلی داده می‌شود که با اثبات ورود لطمه یا خطر جدی وقوع آن و همچنین رابطه علیت میان واردات زیر قیمت و وقوع خسارت^۲، اعمال ضمانت‌اجراهای موجود در ارتباط با دامپینگ را از مرجع رسیدگی‌کننده تقاضا کنند. مبنای مقررات تصویب‌نامه نیز اساساً حمایت از تولیدکنندگان داخلی است. اما این حمایت تا چه اندازه قابل توسعه است؟ همان‌طور که می‌دانیم اقدامات ضد دامپینگ برای مقابله با آن دسته از رویه‌های تجاری وضع می‌شوند که مزایای غیرمنصفانه‌ای را برای صادرکنندگان ایجاد می‌کنند^۳ و از این رو نباید خود، به ابزاری برای ایجاد مزایای غیرمنصفانه برای بخش اندکی از فعالان صنعت داخلی تبدیل شوند^۴، حتی اگر مانند تصویب‌نامه به منظور حمایت از تولیدکنندگان داخلی وضع شده باشند. لذا، این پرسش پیش می‌آید که آیا به صرف ورود لطمه یا احتمال ورود آن به یک یا چند تولیدکننده معدود می‌توان ضمانت‌اجراهای مقرر در تصویب‌نامه را نسبت به بنگاه‌های صادرکننده اعمال کرد؟ بند «ز» ماده (۱) تصویب‌نامه اشخاصی را تولیدکنندگان داخلی می‌داند که تولیدشان مشابه محصول خارجی است. همان‌طور که مشاهده می‌شود این بند صرفاً به ارائه یک کلیت بسنده کرده و از نظر کمی به تعداد تولیدکنندگان داخلی لازم برای شروع رسیدگی نپرداخته

۱. Prusa & Hansen (۱۹۹۶) به نقل از Gupta & Panagariya (۲۰۰۶) ۱۵۲.

۲. صادقی (۱۳۸۴)، ۱۹.

3. Krishna (1998), 9.

4. McDaniel (2010), 745.

است. این در حالی است که براساس بند (۱) ماده (۴) موافقت‌نامه، منظور از صنعت داخلی مورد حمایت، آن دسته از تولیدکنندگان داخلی هستند که تمام یا لاقابل بخش عمده‌ای از تولید داخلی محصولات مشابه را به خود اختصاص داده‌اند. همان‌طور که از توجه به این بند مشخص می‌شود، برخلاف تصویب‌نامه که در ارتباط با کمیت تولیدکنندگان داخلی متقاضی رسیدگی مقررهای را در بر ندارد، موافقت‌نامه تمام یا آن دسته از تولیدکنندگانی که تولیدکننده بخش عمده‌ای از محصولات مشابه‌اند را در تقاضای رسیدگی محق می‌داند. اهمیت این تفاوت در شروع تحقیقات و همچنین تصمیم‌گیری در خصوص خسارت جلوه‌گر می‌شود. به عبارت دیگر، به موجب مقررات تصویب‌نامه نیازی نیست تولیدکننده متقاضی شروع رسیدگی تمام یا بخش عمده‌ای از محصولات مشابه را تولید کند، بلکه حتی یک یا چند تولیدکننده معدود هم می‌توانند چنین تقاضایی را تقدیم مرجع رسیدگی‌کننده کنند تا تحقیقات شروع شود. در حالی که، طبق بند (۴) ماده (۵) موافقت‌نامه، اولاً باید تولیدکنندگان داخلی که صریحاً از درخواست رسیدگی، پشتیبانی می‌کنند حداقل ۲۵ درصد کل تولید محصول مشابه داخلی را در اختیار داشته باشند والا هیچ تحقیقی آغاز نخواهد شد؛ ثانیاً پس از آغاز تحقیقات، سهم موافقان درخواست رسیدگی از تولید، بیش از سهم مخالفان درخواست مزبور باشد. به نظر می‌رسد گزینه مطلوب برای بهبود وضعیت تصویب‌نامه در این باره آن است که عبارت ذیل، به انتهای بند «ز» ماده (۱) تصویب‌نامه، اضافه شود: «رسیدگی، زمانی به جریان می‌افتد که تولیدکنندگان داخلی درخواست‌کننده، لاقابل ۲۵ درصد کل تولید محصول مشابه داخلی را در اختیار داشته باشند. هم‌چنین پس از شروع رسیدگی و تحقیق، درخواست مزبور، بایستی با موافقت اکثر تولیدکنندگان داخلی مواجه شود تا منتج به نتیجه گردد».

۲-۶. معیار مقایسه قیمت‌ها از نظر مقدار فروش (برابری یا کفایت؟)

تصویب‌نامه یکی از ویژگی‌های قیمت قابل مقایسه را برابری از نظر شرایط مربوط به مقدار می‌داند. بند «د» ماده نخست تصویب‌نامه مقرر می‌دارد قیمت‌ها از نظر مقدار باید در شرایط برابری باشند. به این معنا که مقدار فروش‌های بازار داخلی کشور صادرکننده که مبنای تعیین ارزش عادی هستند باید با مقدار فروش‌ها به کشور واردکننده در شرایط برابر قرار گیرند تا بتوان مقایسه‌ای منصفانه میان این دو انجام داد و اساساً در صورت برابر نبودن

مقدار، قیمت‌های موجود قابل مقایسه نیست. از این رو برای مثال اگر حجم فروش‌های داخلی در کشور صادرکننده از فروش به کشور واردکننده کمتر باشد، اساساً به موجب تصویب‌نامه، قیمت فروش‌های داخلی در کشور صادرکننده را نمی‌توان قیمت قابل مقایسه خواند، زیرا از نظر مقدار با فروش‌های صورت گرفته به کشور واردکننده برابر نیستند.

این در حالی است که موافقت‌نامه معیار برابری را مطرح نمی‌کند؛ بلکه آنچه در مقررات موافقت‌نامه در این راستا مشاهده می‌شود معیاری است که به موجب آن می‌توان تشخیص داد مقدار فروش‌های داخلی در کشور صادرکننده برای مقایسه مناسب، کافی است یا نه. به موجب این معیار، اگر این گونه فروش‌ها پنج درصد یا بیش‌تر از فروش‌های کالای تحت بررسی به کشور واردکننده را تشکیل دهند چنین فرض می‌شود که فروش‌های کالای مشابهی که برای مصرف در بازار داخلی کشور صادرکننده صورت گرفته‌اند برای تعیین ارزش عادی کافی خواهند بود. علاوه بر این، حتی اگر مشخص شود میزانی کمتر از این نیز برای مقایسه مناسب کفایت می‌کند، همان مقدار نیز قابل پذیرش خواهد بود. اهمیت این مطلب از توجه به این نکته مشخص می‌شود که اگر مقدار فروش‌های داخلی برای مقایسه منصفانه کافی نباشد، به موجب موافقت‌نامه مرجع رسیدگی برای تشخیص حاشیه قیمت‌شکنی باید به قیمت قابل مقایسه‌ای توجه کند که برای صدور کالای مشابه به یک کشور ثالث مناسب در نظر گرفته شده است، نه قیمت فروش‌های انجام‌شده در بازار داخلی کشور صادرکننده. مثال‌های موجود در جدول ذیل به روشن‌تر شدن تفاوت مقررات تصویب‌نامه و موافقت‌نامه در این زمینه کمک می‌کند:

مقررات	مقدار فروش به کشور واردکننده	مقدار فروش در کشور صادرکننده	قیمت قابل مقایسه در کشور صادرکننده	اقدام مرجع رسیدگی کننده
تصویب‌نامه	۱۰۰،۰۰۰ تن کالا	۹۰،۰۰۰ تن کالا	وجود ندارد	رجوع به ملاک‌های فرعی مقایسه
موافقت‌نامه	۱۰۰،۰۰۰ تن کالا	۵،۰۰۰ تن کالا	وجود دارد	استفاده از ملاک اصلی مقایسه

به نظر می‌رسد معیار برابری در مقدار، سخت‌گیری بیش‌تری نسبت به کفایت مقدار دربردارد. این امر از تعداد مواردی که مرجع رسیدگی کننده، قیمت داخلی در کشور صادرکننده (ملاک اصلی مقایسه) را مبنای تعیین حاشیه قیمت‌شکنی قرار می‌دهد کاسته

و به موارد رجوع به قیمت‌های قابل مقایسه برای کالای مشابه جهت صدور به کشورهای ثالث یا هزینه‌ها (ملاک‌های فرعی مقایسه) می‌افزاید. از آنجا که ممکن است نتیجه مقایسه بر مبنای ملاک‌های فرعی با نتیجه مقایسه بر مبنای ملاک اصلی متفاوت باشد، این نوع مقایسه از دقت کامل برخوردار نیست^۱. به همین لحاظ، پیشنهاد می‌شود بند «د» ماده (۱) تصویب‌نامه، به نحو ذیل اصلاح شود: «د- قیمت قابل مقایسه: قیمت‌ها از نظر شرایط فروش و تحویل، مالیات‌ها، مقدار و دیگر شرایطی که بر قابلیت مقایسه قیمت، مؤثر است، در وضعیتی قرار داشته باشند که برای یک مقایسه متناسب، کفایت نماید. از این رو، به منظور مقایسه منصفانه، در موارد لزوم، تعدیل مقتضی در قیمت‌ها باید انجام شود».

جمع‌بندی و ملاحظات

در پی فرآیند جهانی‌شدن و گشایش دروازه‌های تجاری کشورها به روی محصولات یکدیگر، از یک سو، سازمان جهانی تجارت با آزادسازی تجارت بین کشورها سعی در افزایش فعالیت‌های اقتصادی دارد و از سوی دیگر، با تصویب پاره‌ای مقررات از هرگونه رقابت ناسالم از جمله دامپینگ مخرب جلوگیری می‌کند. در ایران نیز مهم‌ترین مقرر قانونی در این زمینه تصویب‌نامه درباره پیش‌بینی تدابیر و اقدام‌های حفاظتی، جبرانی و ضد دامپینگ برای حمایت از تولیدکنندگان داخلی است؛ تصویب‌نامه‌ای که به نظر می‌رسد از بعضی جهات - از جمله معیارهای احراز دامپینگ - کمبودهایی دارد. شایان ذکر است امکان تبیین و تحلیل کلیه کاستی‌های تصویب‌نامه مزبور در قالب یک نوشتار وجود نداشته و بنابراین، پژوهش حاضر صرفاً بر موضوع احراز دامپینگ تمرکز کرده و با مطالعه تطبیقی تصویب‌نامه فوق‌الذکر و موافقت‌نامه ضد دامپینگ سازمان جهانی تجارت سعی در شناسایی و بررسی کاستی‌های موجود در زمینه مذکور داشته و راه‌حل‌هایی ارائه داده است. سکوت

۱. البته باید گفت به‌طور کلی رویکرد موافقت‌نامه در تعیین مبانی مقایسه از جمله مبنای نخست که متوجه تفاوت قیمت در کشور صادرکننده و کشور واردکننده می‌باشد، مورد انتقاد برخی نویسندگان قرار گرفته است. به عبارت دیگر، به نظر منتقدان مزبور، این امر که تفاوت قیمت صادراتی و ارزش عادی همیشه نشانگر انگیزه‌های تهاجمی صادرکننده نیست از نظر نویسندگان موافقت‌نامه مغفول مانده است (Satapathy (2006), 8; Rottinger (2002), 466; Lee (2014), 264. در عین حال، وارد بودن انتقادات مزبور، محل تأمل است زیرا اساساً متن موافقت‌نامه، اشاره‌ای به انگیزه صادرکنندگان نداشته و هدف مقررات ضد دامپینگ هم حمایت از صنعت داخلی است و نه تنبیه صادرکنندگان

مقررات ایران در زمینه برخی معیارها، از جمله احراز جریان معمولی تجارت و عدم پیش‌بینی برخی اقدامات تهاجمی مهم از قبیل اختفای قیمت صادراتی توسط بنگاه مرتکب دامپینگ و نیز فقدان توجه به تقدم و تأخر رتبی بین معیارهای احراز دامپینگ، باعث شده از یک سو مقررات ایران کارآمدی و مطلوبیت مورد توقع را نداشته باشد و از سوی دیگر روزه‌ای برای نفوذ بنگاه‌های خارجی مهاجم باز نماید. همچنین، عدم بذل توجه کافی در زمینه معیار مقایسه قیمت‌ها، موجب شده است در مواردی، معیارهای اساسی احراز دامپینگ در حقوق ایران غیرقابل اعمال شود و نیز مسامحه در تعیین تکلیف در خصوص کمیت متقاضیان رسیدگی به دامپینگ، سبب ابهاماتی در احراز ذینفع واقعی برای اعمال ضمانت اجراها شده است. با توجه به آنچه ذکر شد، به نظر می‌رسد اصلاح مقررات ایران در این خصوص و وضع قواعدی که از استانداردهای بالاتری برخوردار باشند، یک ضرورت اجتناب‌ناپذیر بوده و استفاده از تجربیات نظام‌های حقوقی پیشرو در زمینه مقابله با دامپینگ، می‌تواند به اثربخشی هرچه بهتر مقررات ایران در این زمینه کمک کرده و به‌ویژه سازگاری با مقررات سازمان جهانی تجارت در این خصوص، می‌تواند زمینه را برای الحاق ایران به سازمان مزبور فراهم سازد.

منابع

- آیین‌نامه اجرایی قانون امور گمرکی، مصوب ۱۳۹۱/۱۲/۶.
- احمدی، عبدا.. (۱۳۸۷)؛ حقوق گمرکی، تهران، نشر میزان.
- تصویب‌نامه در مورد پیش‌بینی تدابیر و اقدام‌های حفاظتی، جبرانی و ضد دامپینگ برای حمایت از تولیدکنندگان داخلی، مصوب ۱۳۸۶/۵/۱۶.
- دژم خوی، غزاله و فرزاد مرادپور (۱۳۸۳)؛ «الزامات ضد قیمت‌شکنی (ضد دامپینگ) در سازمان تجارت جهانی و ضرورت تدوین مقررات داخلی مرتبط»، مجموعه مقالات همایش راهبرد توسعه اقتصادی، مؤسسه مطالعات و پژوهش‌های بازرگانی، صص ۶۶۰-۶۲۱.
- شهیک‌تاش، محمدنبی و مهیم شهیک‌تاش (۱۳۹۰)؛ «ارزیابی احتمال وقوع قیمت‌شکنی در منتخبی از صنایع ایران»، بررسی‌های بازرگانی، ش. ۴۶، صص ۱۷-۲.
- شیروی، عبدالحسین و مهشید جعفری هرندی (۱۳۸۹)؛ «تجارت غیرمنصفانه از طریق دامپینگ و شیوه مقابله با آن در سازمان تجارت جهانی»، حقوق خصوصی، ش. ۱۷، صص ۵۷-۲۹.
- شیروی، عبدالحسین (۱۳۸۹)؛ حقوق تجارت بین‌الملل، تهران، انتشارات سمت.
- صادقی، محسن (۱۳۸۴)؛ روش‌های حقوقی مقابله با دامپینگ، تهران، مؤسسه مطالعات و پژوهش‌های بازرگانی.
- عاقلی کهنه شهری، لطفعلی، حسینی، میرعبدا...، دژم خوی، غزاله و سارا امامقلی‌پور (۱۳۸۶)؛ «بررسی وجود قیمت‌شکنی (دامپینگ) در کالاهای عمده وارداتی ایران از مبدأ چین»، فصلنامه پژوهشنامه بازرگانی، ش. ۴۴، صص ۲۲-۱.
- قانون اجرای سیاست‌های کلی اصل چهل و چهارم (۴۴) قانون اساسی مصوب ۱۳۸۷/۳/۲۵ و اصلاحی ۱۳۹۳/۴/۱۱.
- قانون امور گمرکی، مصوب ۱۳۹۰/۸/۲۲.
- Agreement on Implementation of Article VI of the General Agreement on Tariffs and Trade 1994.
- Barral, Welber (2003); "Antidumping Measures: Prospects for Developing Countries", *IRI/UFSC Working Paper*, no. 01/03, pp. 1-24.
14. Chang, Winston W. (2008); "Antidumping, Countervailing and Safeguard Measures", *GITAM Review of International Business*, vol. 1, issue 1, pp.1-34.
15. Finger, J.Michael (1992); "Dumping and Antidumping: The Rhetoric and Reality of Protection in Industrial Countries", *The World Bank Research Observer*, vol.7, no.2, pp. 121-143.
- Finger, J.Michael and Fung, Kwok-Chiu (1994); "Will GATT Enforcement Control Antidumping?", *Journal of Economic Integration*, vol. 9, no. 2, pp. 198-213.
- Gupta, Poonam and Panagariya, Arvind (2006); "Injury Investigations in Antidumping and the Super-Additivity Effect: A Theoretical Explanation", *Review of World Economics*,

- vol. 142, no. 1, pp. 151-164.
- Hartigan, James C. and Vandenbussche, Hylke (2013); "Disfavored Nations: Anti-Dumping at the WTO", *Review of Development Economics*, vol. 17, Issue 1, pp. 105-116.
- Kohler, Philippe and Michael O. Moore (1998); "Design of Antidumping Rule with Incomplete Information about Material Injury", *Journal of Economic Integration*, vol. 13, no. 1, pp. 62-88.
- Krishna, Raj (1998); "Antidumping in Law and Practice", *World Bank Policy Research Working Paper*, no. 1823, pp. 1-35.
- Lee, Pierce (2014); "Rethinking the Rhetoric of Antidumping: A Response to Mark Wu's Reform Proposal", *Georgia Journal of International and Comparative Law*, vol.42, pp. 457-489.
- Lloyd, Peter J. (2009); "How the WTO Could Be Improved", *International Economic Studies*, vol.34, no.1, pp. 1-6.
- McDaniel, Christopher Blake (2010); "Sailing the Seas of Protectionism: The Simultaneous Application of Antidumping and Countervailing Duties to Nonmarket Economies-An Affront to Domestic and International Laws", *Georgia Journal of International and Comparative Law*, vol.38, pp. 741-767.
- Moore, Michael O. and Maurizio Zanardi (2009); "Does Antidumping Use Contribute to Trade Liberalization in Developing Countries?", *The Canadian Journal of Economics*, vol. 42, no. 2, pp. 469-495.
- Moore, Michael O. and Alan K. Fox (2010); "Why Don't Foreign Firms Cooperate in US Antidumping Investigations? An Empirical Analysis", *Review of World Economics*, vol. 145, no. 4, pp. 597-613.
- Olsson, Henrik (1999); *Circumvention of EC Anti-Dumping Measures*, Lund University, Faculty of Law, Master Thesis.
- Raju, K.D. (2004); "The WTO Appellate Body Jurisprudence on Antidumping: A Critical Review", *Indian Journal of International Law*, vol. 44, pp. 260-291.
- Reitzes, James D. (1993); "Antidumping Policy", *International Economic Review*, vol.34, no.4, pp. 745-763.
- Roitinger, Alexander (2002); "Antidumping Reform, Trade Policy Flexibility and Compensation", *University of St. Gallen, Department of Economics Working paper*, no. 2002-18, pp. 1-30.
- Satapathy C. (2006); "Review of WTO Rules on Antidumping and Countervailing Measures", *Economic and Political Weekly*, Vol.41, no.3, pp. 263-269.
- Sykes, Alan O. and Richard N. Cooper (1998); "Antidumping and Antitrust: What Problems Does Each Address? [With Comments and Discussion]", *Brookings Institution Press*, pp. 1-53.
- Vandenbussche, Hylke and Maurizio Zanardi (2008); "What Explains the Proliferation of Antidumping Laws? [With Discussion]", *Economic Policy*, vol. 23, no. 53, pp. 93-138.

Vermulst, Edwin (2005); *The WTO Anti-Dumping Agreement*, New York, Oxford University Press.

Willing, Robert D. (1998); "Economic Effects of Antidumping Policy", *Brookings Institution Press*, pp. 57-79.

World Trade Organization (2015A); Directly Competitive or Substitutable Products, Retrieved from: https://www.wto.org/english/Tratop_e/dispu_e/repertory_e/d1_e.htm

World Trade Organization (2015B); *WTO Analytical Index: Antidumping Agreement*. Available at: http://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/analytic_index_e/anti_dumping_01_e.htm

Archive of SID