

فصلنامه پژوهشنامه بازرگانی، شماره ۴۴، پاییز ۱۳۸۶، ۲۲ - ۱

بررسی وجود قیمت شکنی (دامپینگ) در کالاهای عمده وارداتی ایران از مبدأ چین

دکتر لطفعلی عاقلی کهنه شهری * میرعبدا.. حسینی ** غزاله دژم خوی ***
سارا امامقلی پور ****

پذیرش: ۸۶/۶/۵

دریافت: ۸۵/۴/۱۸

قیمت شکنی / حاشیه قیمت شکنی / کالاهای وارداتی / سازمان جهانی تجارت / چین و ایران

چکیده

بر اساس قواعد سازمان جهانی تجارت، قیمت شکنی یکی از شیوه های تجاری غیرمنصفانه و مخل رقابت محسوب می شود. در این پدیده، نگاه های داخلی در جهت کسب و حفظ سهم خود از بازارهای خارجی، محصولات تولید داخل خود را به قیمتی زیر هزینه نهایی تولید در خارج عرضه کرده و به تبعیض قیمت بین بازارهای داخلی و خارجی دست می زنند.

در چند سال اخیر عرضه انبوه محصولات چینی در بازار داخلی ایران، محتمل است که به صنایع و تولیدات داخلی کشور آسیب رساند، در این تحقیق اقلام عمده وارداتی در مظان اتهام قیمت شکنی از مبدأ چین شامل منسوجات (پارچه)، کفش، چینی جات، محصولات فولادی (میلگرد و ورق گرم فولادی)، لوازم صوتی و تصویری (تلویزیون)، دیگر لوازم خانگی (یخچال، جارو برقی)، لوازم التحریر (مداد)، کاغذ، نئوپان و تخته فیبری M.D.F بر حسب کدهای شش رقمی نظام هماهنگ (HS) مورد بررسی قرار گرفته است.

Lagheli@yahoo.com

* عضو هیأت علمی دانشگاه تربیت مدرس

Hosseini_mir@yahoo.com

** عضو هیأت علمی موسسه مطالعات و پژوهشهای بازرگانی

Degamkhooy@yahoo.com

*** پژوهشگر ارشد دفتر نمایندگی تام الاختیار تجاری

Semam724@gmail.com

**** پژوهشگر اقتصاد دانشگاه تربیت مدرس

در این مقاله، برای محاسبه حاشیه قیمت‌شکنی از روش بهترین اطلاعات در دسترس، با مقایسه ارزش عادی و قیمت‌های صادراتی بر اساس داده‌های آماری PC-TAS طی سال‌های ۸۲-۱۳۷۸ استفاده شده است. مطابق نتایج تحقیق، حاشیه قیمت‌شکنی برای بسیاری از محصولات صنعتی مورد بررسی بیش از ۲۵ درصد می‌باشد. همچنین، این ادعا که حاشیه قیمت‌شکنی محصولات صادراتی چین به کشورهای صنعتی بیش از مقادیر مشابه در کشورهای در حال توسعه است، تأیید نمی‌شود.

طبقه‌بندی JEL: F13، F14.

مقدمه

قیمت شکنی (دامپینگ) که از آن به ارزان فروشی و رقابت مکارانه (ناسالم) هم یاد می شود، به معنای اعم آن، فروش کالا در خارج از کشور به قیمتی کمتر از قیمت داخلی (هزینه نهایی تولید کالا در داخل) است. در تجارت بین الملل، قیمت شکنی زمانی رخ می دهد که فروش صادراتی محصولات در قیمت هایی کمتر از قیمت های وضع شده برای خریداران داخلی با احتساب شرایط فروش باشد. واردات ارزان، میزان فروش و سود بنگاه های داخلی را با کاهش مواجه ساخته و رقابتی ناعادلانه را به بار می آورد. قیمت شکنی بنا به ماهیت خود دارای انواع مختلفی از جمله قیمت شکنی مخرب، قیمت شکنی فصلی، قیمت شکنی دوره ای و قیمت شکنی پایدار است.

در ایران علی رغم تأکید بر سیاست تجاری برون گرا و جهت گیری سیاست تجاری کشور به سوی جهش صادراتی، واردات کالاهای مختلف مصرفی، سرمایه ای و واسطه ای اجتناب ناپذیر است. در چنین شرایطی، برخی از صنایع کشور به دلایل هزینه ای (هزینه نیروی کار و یا سرمایه) و اختلالات قیمتی دیگر توانایی مقابله با ارزان فروشی (قیمت شکنی) شرکت های خارجی را ندارند. از این رو، وجود قیمت شکنی موجب ضربه زدن به توان رقابتی این صنایع و اثرات منفی بر عملکرد کلان اقتصادی کشور به ویژه در مورد صنایع کاربر می شود.

مقاله حاضر سعی دارد به این سئوالات پاسخ دهد: ۱- در چه اقلام کالاهای وارداتی از چین قیمت شکنی صورت می گیرد؟ ۲- میزان قیمت شکنی در اقلام کالاهای وارداتی ایران از چین چقدر است؟

در جهت پاسخ به سئوالات فوق، این مقاله در هفت قسمت تنظیم شده است. در ادامه مقدمه، مبانی نظری موضوع، سابقه و پیشینه موضوع در ایران و خارج، الزامات سازمان جهانی تجارت در رابطه با قیمت شکنی و نحوه برخورد با این مقوله مطابق قواعد و مقررات این سازمان (موافقتنامه ضد قیمت شکنی)، مطالعه وقوع قیمت شکنی، محاسبه حاشیه قیمت شکنی، و در پایان خلاصه و جمع بندی ارائه می شود.

۱. مبانی نظری

برای اولین بار، در سال ۱۹۲۲ ژاکوب واینر^۱ قیمت‌شکنی را به صورت تبعیض قیمت بین بازارهای ملی تعریف کرد. هوکمن و لیدی (۱۹۸۹)^۲ معتقدند که قیمت‌شکنی زمانی رخ می‌دهد که محصولات مشابه توسط یک بنگاه در بازار صادراتی به قیمتی کمتر از قیمت داخلی به فروش رود. در واقع، قیمت‌شکنی ممکن است زمانی رخ دهد که قیمت صادراتی محصول کمتر از کل هزینه‌های متوسط یا هزینه‌های نهایی باشد.

واینر سه نوع قیمت‌شکنی را شناسایی کرده است: قیمت‌شکنی نامنظم، قیمت‌شکنی کوتاه‌مدت یا ادواری و قیمت‌شکنی پیوسته یا بلندمدت. هدف از قیمت‌شکنی نامنظم، خلاص شدن از دست کالاها در کوتاه‌مدت برای رهایی از مازاد موجودی است. قیمت‌شکنی کوتاه‌مدت یا ادواری، پیوسته نیست و تحت تأثیر ورود به یک بازار جدید، حفظ سهم بازار یا دور کردن رقبای بازار است. قیمت‌شکنی پیوسته یا بلندمدت تحت تأثیر هدف دستیابی یا حفظ تولید کل در صرفه‌های بزرگ مقیاس است. قیمت‌شکنی نامنظم، احتمالاً تنها منجر به خسارت به کشور واردکننده یا صادرکننده می‌شود.

علاوه بر واینر، ویلیگ (۱۹۹۸)^۳ هم بین قیمت‌شکنی انحصاری و قیمت‌شکنی غیرانحصاری تمایز قایل است. قیمت‌شکنی نوع اول، دو وجه استراتژیک و مخرب بودن دارد، در حالی که قیمت‌شکنی نوع دوم، شامل بسط و توسعه بازار است. قیمت‌شکنی ادواری توسط بنگاه‌های اقتصادی دولتی است.

در یک مدل انحصار دو جانبه دو دوره‌ای، قانون ضدقیمت‌شکنی، رفتار قیمت‌گذاری بنگاه خارجی را پیچیده می‌کند. با فرض اینکه دو بنگاه، یکی در داخل و یکی در خارج وجود دارد و در هر دوره بنگاه‌ها، محصولات متمایزی تولید می‌کنند که جانشین‌های نزدیک به هم، ولی نه کامل هستند، بنگاه داخلی، بر اساس تولید محلی، تقاضای بازار داخلی را تأمین می‌کند، در حالی که محصولات بنگاه خارجی به بازار داخلی عرضه می‌شود. همچنین، رفتار بنگاه خارجی در بازار داخلی نادیده گرفته می‌شود. لذا اگر فروش

1. Jacob Viner.

2. Hoekman & Leidy.

3. Willig.

در بازار خودی، خیلی کم باشد، یا وقتی صادرکننده در یک اقتصاد برنامه ریزی متمرکز عمل کند، محاسبه قیمت شکنی براساس قیمت فروش محصول مشابه فروخته شده در بازار ثالث مبنای عمل قرار می گیرد. در تمام این شرایط، قیمت بازار خودی به کار رفته در تحقیق ضد قیمت شکنی، عمدتاً خارج از کنترل بنگاه خارجی است.^۱

مطابق مدل مورد اشاره، تقویت پول ملی (داخلی)، احتمال تعیین سطح قیمت کمتر از قیمت عادلانه را برای بنگاه خارجی کاهش می دهد. از طرف دیگر، چنانچه آزمون تعیین قیمت کمتر از قیمت عادلانه تأیید شود، آنگاه انتظار می رود تعداد پرونده های ضد قیمت شکنی (طرح دعاوی قیمت شکنی در سازمان جهانی تجارت) با تضعیف پول داخلی، مرتبط باشند و یک پول داخلی ضعیف، حاشیه قیمت شکنی را افزایش دهد. بنابراین، وقتی پول داخلی ضعیف است، ممکن است انگیزه پرونده های ضد قیمت شکنی کمتر از حد برآورد شود. اما اگر موقعی که پول داخلی قوی است، انگیزه تشکیل پرونده علیه قیمت شکنی تقویت می شود. تعیین لطمه، عامل کلیدی در تشکیل پرونده ها است.

از دیدگاه برنر و کروگمن^۲ (۱۹۸۳)، تعامل انحصاری چند جانبه بین بنگاه ها در غیاب هرگونه انگیزه های عادی تجاری می تواند موجب تجارت شود و اختلاف هزینه یا صرفه های مقیاس لازمه قطعی تجارت نیستند. لذا پدیده جدیدی در تجارت نئو کلاسیکی موسوم به قیمت شکنی متقابل رخ می دهد. چنانچه هزینه های حمل و نقل پایین باشند و بنگاه ها منافع مثبتی کسب کنند گشایش تجارت، رفاه را افزایش می دهد. از طرف دیگر اگر هزینه های حمل و نقل بالا باشند گشایش تجارت ممکن است موجب کاهش رفاه شوند زیرا اثر مطلوب رقابتی بر افزایش خسارات ناشی از هزینه های حمل و نقل غلبه می یابد. ولی در مدل کورنویی، گشایش تجاری با ورود آزاد، مطمئناً رفاه را افزایش می دهد.

لذا اگر قیمت، متغیر استراتژیک باشد، قیمت شکنی متقابل رخ نمی دهد مشروط براین که، محصول همگن باشد، ولی یک میزان جزیی از تمایز و تفکیک محصول منجر به قیمت شکنی متقابل خواهد شد و انگیزه های تجارت بین صنایع را افزایش خواهد داد.

۱. نئرو پروسا (۲۰۰۳).

2. Brander & Krugman.

با فرض برابری هزینه‌های تولید، بنگاه‌ها انگیزه صرفه‌جویی در هزینه‌های حمل و نقل را با تولید در بازارهای نزدیک دارند ولی اگر چنین کاری مجاز باشد هر بنگاه در دو کشور تولید نموده و از مدل قیمت‌شکنی متقابل به مدلی با سرمایه‌گذاری خارجی مستقیم دوسویه حرکت خواهد کرد.

در مدل دو کشوری، هر بنگاه سهم بازاری کوچکتری از بازار صادراتی خود نسبت به بازار داخلی‌اش دارد. بنابراین، درآمد نهایی مورد تصور ناشی از فروش محصول در داخل بالاتر از بازار صادراتی است و هزینه نهایی فروش یک واحد کالای صادراتی، به خاطر هزینه‌های حمل و نقل بیشتر از یک واحد فروش داخلی است. لذا درآمد نهایی مورد تصور، می‌تواند مساوی با هزینه نهایی در هر دو بازار در سطوح مثبت تولید باشد. این پدیده منجر به تجارت دو طرفه می‌شود. علاوه بر این، هر بنگاه، اضافه‌بهای کوچکتری روی هزینه در بازار صادراتی نسبت به بازار داخلی دارد. اگر قیمت فوب صادرات زیر قیمت داخلی باشد منجر به قیمت‌شکنی متقابل می‌شود.^۱

در قیمت‌شکنی مخرب، بنگاه‌های دولتی بر خلاف بنگاه‌های حداکثرکننده سود در بخش خصوصی، وضعیت خود را در پاسخ به ورود جدید با تقلیل قیمت‌ها بهتر می‌سازند، ولی از قیمت‌شکنی مخرب در بلندمدت نفع نمی‌برند. بنگاه‌های دولتی با افزایش محصول (و کاهش قیمت‌ها) به دنبال قیمت‌شکنی هستند و لذا قیمت‌شکنی می‌تواند مانع ورود شود. البته افزایش محصول، افزایش هزینه تولید را هم به دنبال دارد، اما افزایش تولید، قیمت بازاری را پایین می‌آورد.

دو شرط لازم برای قیمت‌شکنی مخرب عبارت‌اند از:

الف) این که قیمت اعمال شده توسط بنگاه قیمت شکن، باید کمتر از قیمت بهینه در یک راهبرد قیمت‌گذاری کوتاه‌مدت باشد؛

ب) این قیمت اثر جلوگیری از ورود (یا بیرون راندن) و جلوگیری از ورود مجدد (لطمه) را داشته باشد.

۱. براندر و کروگمن (۱۹۸۳).

۲. سابقه مطالعات تجربی مرتبط با قیمت‌شکنی

دیک و لات (۱۹۹۰)^۱، در تحقیقی درباره میزان دخالت بنگاه‌های دولتی و خصوصی در قیمت‌شکنی مخرب، به مطالعه تعدادی از تحقیقات ضد قیمت‌شکنی انجام شده توسط آمریکا، جامعه اقتصادی اروپا، کانادا، استرالیا و فنلاند در فاصله سال‌های ۱۹۸۷-۱۹۸۰ پرداخته و تأثیر عواملی نظیر میزان واردات، میزان صادرات، سطح توسعه اقتصادی کشورهای طرف تجارت و نوع اقتصاد کشورهای صادرکننده (اقتصاد بازاری یا برنامه‌ای) را بر میزان اقدامات و تحقیقات ضد قیمت‌شکنی با تحلیل رگرسیونی بررسی کرده و نشان داده‌اند که قیمت‌شکنی مخرب، بیشتر از سوی بنگاه‌های دولتی صورت گرفته و در ۲۱۷ دعوی ضد قیمت‌شکنی، تا ۹۴ درصد بنگاه‌های دولتی به این عمل متهم شده‌اند.

کلاریدا (۱۹۹۳)^۲ در یک مدل ساده دو کشوری که در آن ورود و خروج و رابطه مبادله درون‌زا تلقی می‌شوند، قیمت‌شکنی را زمانی انجام‌پذیر دانسته که قیمت جهانی کالای مفروض صادرشده زیر هزینه نهایی تولید آن بوده و دو کشور غیرهمگن باشند^۳. نتیجه اصلی مقاله آن است که چون هزینه نهایی یک واحد اضافی محصول موردنظر شامل کاهش در هزینه‌های آتی است، وقتی منحنی یادگیری^۴ بنگاه صادراتی به سمت پایین منتقل می‌شود، آن محصول آماده قیمت‌شکنی خواهد شد. هزینه واحد مشاهده شده می‌تواند بیش از هزینه نهایی سایه‌ای باشد که به کشش تقاضا و قیمت جاری محصول بستگی دارد. لذا قیمت‌شکنی به دلیل تخمین بیش از حد هزینه نهایی واقعی، ایجاد می‌شود. ریچی و مورفی (۲۰۰۳)^۵ در گزارشی که به مؤسسه سیاستگذاری کشاورزی و تجاری آمریکا ارائه کرده‌اند، اعلام نموده‌اند که آمریکا ذرت و سایر محصولات زراعی را با

1. Dick & Lott.

2. Clarida.

۳. این عدم همگنی ممکن است در موجودی اولیه دانش فنی باشد (مثلاً یک کشور پیشرفته و دیگری در حال توسعه باشد).

۴. بر اساس منحنی یادگیری، ارتباط منفی بین هزینه واحد تولید و تولید تجمعی (تراکمی) وجود دارد و با افزایش تولید تجمعی، هزینه واحد رو به کاهش می‌گذارد. برای مثال کشوری که تجربه بیشتری در صنعت دارد، ممکن است هزینه واحد کمتری نسبت به کشور بدون تجربه داشته باشد.

5. Ritchy & Murphy.

قیمتی کمتر از هزینه‌های واقعی تولید صادر کرده است. آن‌ها با استناد به ترکیب ارقام وزارت کشاورزی آمریکا در زمینه هزینه‌های تولید و حمل و نقل آن‌ها، و داده‌های سازمان همکاری‌های اقتصادی و توسعه در زمینه یارانه‌های نهاده‌ای، برآوردی از قیمت واقعی بازاری ذرت به دست داده و آن را برای محاسبه حاشیه قیمت‌شکنی با قیمت صادراتی مقایسه کرده و حاشیه قیمت‌شکنی را بین ۲۰ تا ۳۳ درصد برآورد کرده‌اند.

اوکسفام (۲۰۰۳)^۱ معیار قیمت به اضافه یارانه داخلی را برای محاسبه حاشیه قیمت‌شکنی بکار برده و این حاشیه را حدود ۴۰ درصد بالاتر از برآورد موسسه سیاست‌گذاری کشاورزی و تجاری برای ذرت صادراتی آمریکا به مکزیک تخمین زده است.

از دیدگاه وایز (۲۰۰۴)^۲، ساختار بازار نقش مهمی در قیمت‌شکنی دارد. سطوح بالای تمرکز در صدور محصولات کشاورزی حاکی از وجود انحصار چندجانبه و احتمال وجود قدرت بازاری و قیمت‌شکنی در بازارهای خارجی است. زمانی که شرکت‌ها با ادغام عمودی، از قدرت بازاری برای پایین آوردن قیمت نهاده‌ها و افزایش هم‌زمان قیمت محصولات نهایی استفاده می‌کنند انحصار چندجانبه می‌تواند عامل مهمی در تبیین قیمت‌های پایین محصول و وقوع قیمت‌شکنی باشد. وی پیشنهاد کرده که کاهش قیمت‌شکنی به عنوان یکی از اهداف اصلاحات سیاست‌گذاری در مورد محصولات کشاورزی تلقی شود و معیارهایی نظیر قطع یارانه‌ها و اعتبارات صادراتی، رعایت اصول حسابداری در تعیین هزینه محصولات کشاورزی و وضع عوارض جبرانی را در کاهش قیمت‌شکنی مؤثر دانسته است.

کوادرینی (۲۰۰۴)^۳ در تحلیل موانع غیرتعرفه‌ای، به انواع قیمت‌شکنی و مقایسه آن با تبعیض قیمت اشاره کرده و کشورهای اصلی اقدام‌کننده به عملیات ضد قیمت‌شکنی را به ترتیب هند، اتحادیه اروپا، ایالات متحده، آرژانتین، استرالیا، کانادا، آفریقای جنوبی، برزیل، مکزیک و زلاندنو اعلام کرده است. در این مطالعه که سال‌های ۱۹۹۹ و ۲۰۰۰ را

1. Oxfam.
2. Wise.
3. Quadriani.

در بردارد، متوسط عوارض ضد قیمت شکنی بیش از ۲۸ و کمتر از ۸۵ درصد محاسبه شده است.

کراولی (۲۰۰۳)^۱ در یک مدل نظری حاوی رقابت ناقص و تحت بازی های تعادلی نش^۲ نشان داده که یک شوک منفی در تقاضای کشور صادر کننده موجب می شود شرکت های صادر کننده در کشور وارد کننده دست به قیمت شکنی بزنند. در این صورت پاسخ بهینه دولت، وضع یک افزایش تعرفه (عوارض ضد قیمت شکنی) است. وی سپس در تخمین تجربی، رابطه بین وضعیت تقاضا در کشور صادر کننده را که بنگاه های آن متهم به قیمت شکنی هستند و تصمیم کشور وارد کننده به وضع یا عدم وضع عوارض ضد قیمت شکنی را بررسی کرده است. در مدل وی، اگر آمریکا شواهدی از قیمت شکنی بیابد، از صنایع خود حمایت می کند. متغیرهای مبین تقاضای کل کشور صادر کننده، اختلاف بین نرخ رشد روندی در فاصله ۱۹۷۸-۲۰۰۰ و نرخ رشد تحقق یافته، میزان اشتغال، درصد بهره برداری از ظرفیت و ارزش افزوده صنایع بوده و متغیر وابسته، تعداد شکایات علیه قیمت شکنی از سوی شرکت های آمریکایی است. مطابق نتایج، عوارض ضد قیمت شکنی در سال های ۹۶-۱۹۷۹ رفاه داخلی را در آمریکا بالا برده است.

بلونینگن (۲۰۰۰)^۳ در مقاله ای با عنوان "عوارض ضد قیمت شکنی دور زننده تعرفه"، ابتدا با اشاره به دعوی قیمت شکنی شرکت کداک و فوجی، به ایجاد یک سرمایه گذاری مستقیم خارجی با اجتناب از مانع حمایتی تجاری می پردازد که احتمالاً رقابت بین بنگاه های داخلی و خارجی را افزایش می دهد و بدان وسیله اثر مثبت سیاست تجاری اولیه را روی بنگاه های داخلی حمایت شده، معکوس (حذف یا کاهش) می کند. در نتیجه، مصرف کنندگان داخلی از افزایش رقابت نفع می برند، در حالی که دولت، درآمد مستقیم را در مورد تعرفه از دست می دهد. وی، یک پایگاه اطلاعاتی جدید برای ترکیبات محصول و بنگاه حاوی تحقیقات ضد قیمت شکنی از ۱۹۸۰ تا ۱۹۹۰ در جهت بررسی واکنش سرمایه گذاری مستقیم خارجی دور زننده تعرفه به اقدامات ضد قیمت شکنی

1. Crowely.

2. Nash Equilibrium Games.

3. Blonigen.

آمریکا ایجاد کرده است.

وی با نگاهی توصیفی به اعداد خام نشان می‌دهد که اغلب رخدادهای سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی دور زنده تعرفه (۵۰ از ۸۰ مورد) متعلق به بنگاه‌های ژاپنی هستند. در واقع تمایل بنگاه‌های ژاپنی به مکان‌یابی تولید یک محصول در ایالات متحده به دنبال یک دعوی به نتیجه رسیده، ۵۱/۵ درصد است که بطور معنی‌داری بالاتر از ۹ درصد واکنش توسط بنگاه‌های کشورهای دیگر است. به عقیده وی، یک دلیل ممکن برای واکنش‌های دورزنده تعرفه نسبتاً پایین در مورد محصولات الکترونیک ژاپنی‌ها، این است که بنگاه‌ها عوارض کمتری را دریافت کرده و گزینه دیگری از دورزدن تعرفه را فراهم می‌نمایند.

نرو پروسا (۲۰۰۳)^۱، ابتدا به قانون ضد قیمت‌شکنی گات/ سازمان جهانی تجارت در مورد قیمت‌شکنی توجه دارند، به این معنی که این قانون، مستلزم تأمین دو معیار به منظور وضع عوارض ضد قیمت‌شکنی بر فروشندگان خارجی متهم شده در دعاوی قیمت‌شکنی است:

اولاً باید روشن شود که صنعت داخلی از لطمه جدی (افت سودآوری) در نتیجه واردات خارجی، تأثیر پذیرفته است؛

ثانیاً، فروشندگان خارجی، بایستی قیمت‌گذاری کمتر از ارزش عادلانه داشته باشند. این معیار اخیر، به یکی از دو طریق زیر مشخص می‌شود:

۱- نشان دادن اینکه قیمت اعمال شده در بازار داخلی توسط عرضه‌کنندگان خارجی، زیر قیمت تعیین شده برای محصول مشابه در دیگر بازارها است (روش مبتنی بر هزینه)؛

۲- نشان دادن اینکه قیمت اعمال شده در بازار داخلی، زیر برآوردی از هزینه به اضافه بازدهی نرمال (هزینه ساخته شده) است.

تمرکز آن‌ها بر این است که چگونه عوامل کلان اقتصادی، به طور عمومی و نوسانات نرخ ارز، به طور خاص، می‌توانند تعیین هر یک از این معیارها را تحت تأثیر قرار دهند. در یک سطح نظری، معلوم نیست که چگونه نرخ‌های واقعی ارز، رفتار تشکیل پرونده را با

1. Knetter & Prusa.

فرض معیارهای فوق، تحت تأثیر قرار می‌دهند.^۱ افزایش در قیمت کالاهای وارده به بازار داخلی، این احتمال را که بنگاه خارجی متهم به قیمت‌گذاری کمتر از قیمت عادلانه است، کاهش می‌دهد. بنابراین با تقویت (تضعیف) پول داخلی احتمال کمتری (بیشتری) وجود دارد که بنگاه خارجی متهم به قیمت‌گذاری کمتر از قیمت عادلانه باشد. ولی چون افزایش قیمت بر حسب واحدهای پول خارجی نوعاً اثر کامل افزایش ارزش پول داخلی را جبران نمی‌کند، قیمت پول داخلی کالاهای خارجی افت خواهد کرد. این کار انتظار می‌رود منافع تولیدکنندگان داخلی را در صنعت مشابه، با تقلیل حاشیه سودشان یا سهم بازاری‌شان کاهش دهد. قیمت دلاری کالاهای وارداتی با یک افزایش ارزش دلار نسبت به کالاهای داخلی افت خواهد کرد مشروط بر اینکه بنگاه خارجی به طور کامل تغییر هزینه نسبی را با تغییر اضافه بها جبران ننماید.

نتر و پروسا در بررسی عوامل مؤثر بر تعداد پرونده‌های دعاوی قیمت‌شکنی، شامل نرخ واقعی ارز، رشد تولید ناخالص داخلی واقعی و رشد تولید ناخالص واقعی بقیه نقاط جهان، با استفاده از رگرسیون حداقل مربعات معمولی، پوآسون و دو جمله‌ای منفی تخمین زده‌اند. آن‌ها نتایج تخمین رگرسیون حداقل مربعات معمولی را با ادغام داده‌های چهار کشور در رگرسیون به روش داده‌های ترکیبی گزارش کرده‌اند. در تمام تصریح‌ها، نرخ واقعی ارز، در سطح یک درصد معنی‌دار بوده و علامت مثبت دلالت بر این دارد که تعداد پرونده‌ها با تقویت پول رایج کشور تشکیل‌دهنده پرونده علیه شرکای تجاری، افزایش می‌یابد. دامنه مقادیر تخمین‌های نقطه‌ای برای واکنش نرخ ارز در طول این تصریح‌ها، بین ۴۵ تا ۵۵ است. این امر دلالت دارد بر اینکه یک افزایش واقعی ۱۰۰ درصدی (افزایش یک واحد در لگاریتم نرخ واقعی ارز) پول کشور شاکی می‌تواند یک افزایش اضافی ۴۵ تا ۵۵ پرونده در سال بعد به دنبال داشته باشد. با فرض یک تصریح خطی، آن‌ها نتیجه می‌گیرند که افزایش یک (دو) انحراف معیاری در نرخ واقعی ارز (که معادل ۱۲ درصد

۱. برای مثال، زمانی که پول رایج داخلی تقویت می‌شود، واکنش عادی بنگاه‌های خارجی، افزایش قیمت (بر حسب پول خارجی) کالاهای وارده به بازار داخلی، نسبت به دیگر مقصدهای تجاری ولی به اندازه‌های کمتر از افزایش ارزش پول داخلی است.

(۲۴ درصد)، افزایش در متغیر نرخ ارز است) با تعداد شش (دوازده) پرونده بیشتر در ارتباط است.

۳. ضوابط تشخیص قیمت شکنی و نحوه برخورد با آن

مطابق قواعد سازمان جهانی تجارت دو نوع رویه تجاری غیرمنصفانه شرایط رقابت را مختل می‌سازند:

یکی آن که کالاهای صادراتی از یارانه منتفع شوند؛ و دیگر آن که کالاهای صادراتی در بازارهای خارجی زیر قیمت داخلی عرضه گردند.

تفاوت قیمت شکنی (دامپینگ) با یارانه در این است که یارانه توسط دولت اعمال می‌شود، در حالی که قیمت شکنی توسط بنگاه‌ها صورت می‌گیرد.

در مقررات سازمان جهانی تجارت قیمت شکنی ممنوع نیست، اما قیمت شکنی چنانچه منجر به لطمه مهم به تولیدکنندگان داخلی شود، تقبیح گردیده و مقابله با آن از طریق وضع عوارض ضد قیمت شکنی مجاز شمرده شده است. ماده ۶ گات ۱۹۴۷ و موافقتنامه ضد قیمت شکنی سازمان جهانی تجارت در اجرای ماده ۶ گات ضوابط مقابله با قیمت شکنی را معین کرده است.

طبق موافقتنامه ضد قیمت شکنی، اعضای این سازمان می‌توانند اقدامات ضد قیمت شکنی اعمال نمایند، فقط در صورتی که پس از انجام تحقیقات براساس موافقتنامه احراز کنند که:

الف- قیمت شکنی رخ داده است؛

ب- به صنعت داخلی تولیدکننده محصول مشابه در کشور واردکننده لطمه مهم وارد شده است؛

ج- ارتباط علی بین قیمت شکنی و لطمه وجود دارد.

در این صورت کشور واردکننده عضو می‌تواند عوارض متقابلی را بر واردات تا حد حاشیه قیمت شکنی اعمال نماید.

اولین شرط برای اعمال اقدام ضد قیمت شکنی تشخیص قیمت شکنی می‌باشد. از

آنجایی که قیمت شکنی به معنی وارد کردن محصولی به یک کشور با قیمتی کمتر از ارزش عادی آن محصول می باشد و ارزش عادی عموماً قیمت قابل مقایسه محصول مشابه در کشور صادرکننده در جریان عادی تجارت است، در تشخیص قیمت شکنی سه بررسی باید انجام شود:

الف- تشخیص قیمت صادراتی؛ ب- تشخیص ارزش عادی و ج- مقایسه قیمت صادراتی با ارزش عادی؛

بر اساس موافقت نامه مذکور دو روش اساسی؛ (۱) مقایسه میانگین وزنی ارزش عادی با میانگین وزنی قیمت صادراتی تمام مبادلات صادراتی قابل مقایسه؛ و (۲) مقایسه ارزش عادی و قیمت صادراتی یک معامله با معامله دیگر پیش بینی شده است.

موافقت نامه ضد قیمت شکنی، همچنین مقرر می دارد که تشخیص لطمه باید بر اساس مدارک مثبت مبتنی بوده و بررسی عینی دو عامل را شامل شود:

الف) حجم واردات زیر قیمت و اثر واردات زیر قیمت بر قیمت محصولات مشابه در بازار داخلی؛

و ب) اثر بعدی واردات مزبور بر تولیدکنندگان داخلی چنین محصولاتی.

از طرف دیگر، رابطه علی بین واردات زیر قیمت و لطمه به صنعت داخلی باید ثابت شود. این امر مبتنی بر بررسی تمام مدارک مربوطه توسط مقامات می باشد. حجم و قیمت آن بخش از واردات که زیر قیمت فروخته نشده اند؛ کاهش تقاضا یا تغییر در الگوهای مصرف؛ رویه های محدودکننده تجارت تولیدکنندگان خارجی و داخلی و رقابت میان آنها؛ پیشرفت های فناوری و عملکرد صادراتی و بهره وری صنعت داخلی، بایستی بررسی شوند.

۴. مطالعه شواهد اولیه وقوع قیمت شکنی و محاسبه حاشیه قیمت شکنی

در ایران

برای اثبات وجود قیمت شکنی از معیار حاشیه قیمت شکنی استفاده می شود. فرآیند محاسبه این حاشیه شامل محاسبه ارزش عادی، محاسبه قیمت های صادراتی، مقایسه ارزش

عادی و قیمت صادراتی و محاسبه نهایی حاشیه قیمت‌شکنی است. ارزش عادی، قیمت فروش و یا قیمت غالب در بازار داخلی کشور صادرکننده در طول دوره تحقیق است. داده‌های آماری برای سال‌های ۲۰۰۳-۱۹۹۹ مبنای تحقیق قرار گرفته است. اقلام عمده وارداتی مورد بررسی منتخبی از کالاهای صنعتی هستند. در اینجا ابتدا نگاهی به آمار اقدامات قیمت‌شکنی در دنیا می‌اندازیم:

طبق آمار موجود در سازمان جهانی تجارت از آغاز سال ۱۹۹۵ تا پایان سال ۲۰۰۱، بخش‌هایی که بیشترین اقدامات ضد قیمت‌شکنی در جهان در آن‌ها صورت گرفته است: بخش فلزات اساسی شامل آهن، فولاد و محصولات آلومینیومی می‌باشد (۳۸ درصد). پس از آن، محصولات شیمیایی (۱۵ درصد)، محصولات پلاستیکی (۱۰ درصد)، ماشین‌آلات و تجهیزات الکترونیکی (۹ درصد)، منسوجات (۷ درصد) و کاغذ، خمیر چوب و دیگر مواد فیبری سلولزی (۳ درصد) در مقام دوم تا ششم قرار دارند. در سال ۲۰۰۲ نیز فلزات اساسی (۳۰ درصد) و محصولات شیمیایی (۲۴ درصد) بیشترین میزان اقدامات نهایی ضد قیمت‌شکنی در جهان را به خود اختصاص دادند و منسوجات و محصولات پلاستیکی در رتبه‌های بعدی قرار گرفتند. در سال ۲۰۰۳ فلزات اساسی (۲۹ درصد)، محصولات شیمیایی (۲۸ درصد) و محصولات پلاستیکی (۲۲ درصد)، و در نیمه نخست سال ۲۰۰۴ نیز فلزات اساسی (۳۶ درصد)، محصولات شیمیایی (۲۳ درصد) و مواد معدنی (۱۰ درصد) عمده اقلام کالاهای ضد قیمت‌شکنی را به خود اختصاص دادند و بیشترین تحقیقات ضد قیمت‌شکنی در بخش‌های فلزات اساسی، محصولات شیمیایی و پلاستیکی و منسوجات آغاز شده است.

بررسی اخبار انتشار یافته در جراید کشور نیز حاکی از آن است که در سال‌های اخیر، گروه‌های کالایی از بخش صنعت که بیشترین تهدیدات قیمت‌شکنی، ادعای قیمت‌شکنی و لطمه ناشی از آن در ایران متوجه آن‌هاست، عبارتند از: منسوجات (پارچه)، کفش، چینی‌جات، محصولات فولادی (میلگرد و ورق گرم فولادی)، لوازم صوتی و تصویری (تلویزیون)، دیگر لوازم خانگی (یخچال، جارو برقی)، لوازم التحریر (مداد)، کاغذ، نئوپان و M.D.F.

در موارد فوق و به‌ویژه در خصوص گروه کالاهایی از بخش صنعت که بیشترین

اقدامات ضد قیمت شکنی در جهان در آن‌ها صورت گرفته است، بررسی اقلام کالاهای متعددی را شامل می‌شوند که می‌توان به اقلامی که ارزش بیشتری از واردات کشور را به خود اختصاص می‌دهند، محدود کرد. بر این اساس، محصولات زیر مطابق ارزش قابل توجه واردات و حجم واردات طی دوره ۸۲-۱۳۷۸ انتخاب شده است:

جدول ۱- طبقه‌بندی محصولات دارای امکان قیمت شکنی مطابق کدهای شش رقمی^۱

محصول	کد شش رقمی
انواع نوبان و M.D.F	۴۴۱۱/۲۹ و ۴۴۱۱/۲۱
انواع کاغذ و مقوا	۴۸۱۰/۹۹
انواع پارچه	۵۸۱۰/۹۲ و ۵۹۰۲/۱۰ و ۵۹۰۳/۹۰ و ۵۹۱۱/۱۰
انواع کفش	۶۴۰۳/۹۹ و ۶۴۰۴/۱۹ و ۶۴۰۵/۹۰
انواع محصولات سرمایی و انواع چینی جات	۶۹۰۲/۱۰ و ۶۹۰۳/۲۰ و ۶۹۱۱/۱۰
انواع محصولات فولادی (ورق و میلگرد)	۷۲۰۲/۱۹ و ۷۲۰۸/۱۰ و ۷۲۱۰/۱۲ و ۷۲۱۰/۴۹ و ۷۲۱۴/۲۰
انواع لوازم صوتی و تصویری (تلویزیون)	۸۵۲۸/۱۲
انواع دیگر لوازم خانگی برقی	۸۵۰۹/۱۰ و ۸۵۰۹/۹۰
انواع لوازم التحریر (مداد)	۹۶۰۹/۱۰ و ۹۶۰۹/۲۰

ماخذ: سالنامه آماری گمرک، سال‌های مختلف

در خصوص محاسبات حاشیه قیمت شکنی سه نکته اساسی قابل توجه بود^۲. براساس آمار رسمی اداره گمرکات کشور چین، کل صادرات این کشور بر حسب اقلام عمده‌ای

۱. در اینجا تأکید می‌شود که هر چند یک نوع کالای خاص مثل کفش ورزشی با کیفیت‌های متفاوتی از سوی چین به بازارهای جهانی صادر می‌شود اما بر اساس بسته آماری (PC-TAS) و در قالب نظام هماهنگ کدبندی شش رقمی کالاها میزان صادرات و ارزش آن معلوم می‌شود و لذا درجه ناهمگنی کالاها را نمی‌توان به دقت از طریق این آمارها استخراج کرد.

۲. اولاً پرسشنامه را نمی‌توان برای مقاصد تحقیقاتی آکادمیک و از طرف محقق به تولیدکننده ارسال کرد، بلکه ارسال پرسشنامه باید از طرف مقامات رسمی کشور و متعاقب آغاز رسمی تحقیقات ضد قیمت شکنی صورت گیرد؛ ثانیاً، ارسال پرسشنامه به صادرکنندگان مورد اتهام قیمت شکنی با توجه به اینکه حداقل شش ماه زمان برای پاسخگویی لازم دارد و در حیطه زمانی انجام پژوهش حاضر نمی‌گنجد؛ ثالثاً یکی از گزینه‌های ممکن برای محاسبه حاشیه قیمت شکنی، استفاده از اطلاعات صدور به کشور ثالث است، که در تحقیق حاضر استفاده شده است.

که با اهداف تحقیق فعلی سازگار است، به عنوان صادرات به کشور ثالث در نظر گرفته شده است و در واقع قیمت واحد صادراتی به کشور ثالث به جای ارزش عادی (نرمال) تلقی شده است، قیمت واحد صادراتی چین به مقصد ایران نیز در محاسبه حاشیه قیمت شکنی مورد استفاده قرار گرفته است.

مقایسه قیمت واحد صادراتی کالاهای چینی به مقصد ایران (ارزش صادراتی) و کل جهان (ارزش عادی) از طریق فرمولی که در ادامه آمده به تفکیک اقلام عمده صورت گرفته و حاشیه قیمت شکنی، در صورت وجود محاسبه شده است:

$$\text{Dumping margin} = \frac{\text{Normal Value} - \text{Export Price}}{\text{Normal Value}} * 100$$

در فرمول فوق، به جای ارزش عادی،

۱- هزینه کامل مبتنی بر مجموع هزینه‌های تولید، هزینه‌های حمایتی و پشتیبانی، هزینه‌های حمل و نقل و اداری را می‌توان قرار داد؛

۲- یا می‌توان قیمت به دست آمده از ارسال پرسشنامه‌ها را جایگزین کرد

۳- و یا قیمت قابل مقایسه صدور کالا به کشور ثالث را به جای آن به کار برد.

در تحقیق حاضر، از روش سوم استفاده شده است.

نتایج حاصل از محاسبه حاشیه قیمت شکنی با استفاده از فرمول فوق و مقایسه قیمت واحد صادراتی کالاهای چینی به مقصد ایران (ارزش صادراتی) و کل جهان (ارزش عادی) گویای وجود قیمت شکنی با مشخصات زیر است:

۱- کاغذ و مقوا به صورت ورقه یا توپ با کد شش رقمی ۴۸۱۰۹۹: حاشیه قیمت شکنی ۹۰ درصد.

۲- پارچه استخوان بندی لاستیک از نخ با مقاومت بالا، از نایلون یا سایر پلی آمیدها با کد ۵۹۰۲۱۰: حاشیه قیمت شکنی بین ۲۲ تا ۵۱/۵ درصد

۳- کفش‌های ورزشی با تخت کائوچویی یا پلاستیکی و رویه نسجی با کد ۶۴۰۴۱۹: حاشیه قیمت شکنی بین ۲۹ تا ۷۶ درصد

۴- کفش که در جای دیگر ذکر نشده با کد ۶۴۰۵۹۰: حاشیه قیمت‌شکنی بین ۲۵ تا ۹۷/۶ درصد

۵- اشیاء سرامیکی نسوز و چینی آلات با بیش از ۵۰ درصد آلومین یا سیلیس با کد ۶۹۰۳۲۰: حاشیه قیمت‌شکنی بین ۸۰ تا ۹۲ درصد

۶- اشیاء سر میز و اشیاء آشپزخانه از چینی با کد ۶۹۱۱۱۰: حاشیه قیمت‌شکنی بین ۴۳ تا ۸۹/۵ درصد

۷- فرو منگنز دارای ۲ درصد یا کمتر کربن با کد ۷۲۰۲۱۹: حاشیه قیمت‌شکنی بین صفر تا ۴۳ درصد

۸- اجزا و قطعات دستگاه‌های الکترومکانیکی خانگی با کد ۸۵۰۹۹۰: حاشیه قیمت‌شکنی بین ۷۱ تا ۹۰/۷ درصد

۹- گیرنده‌های تلویزیونی با کد ۸۵۲۸۱۲: حاشیه قیمت‌شکنی بین ۳۲ تا ۹۷/۵ درصد

۱۰- مداد و مداد رنگی با مغزی دارای غلاف سخت با کد ۹۶۰۹۱۰: حاشیه قیمت‌شکنی بین ۵۰ تا ۷۳/۷ درصد

۱۱- مغزی مداد با کد ۹۶۰۹۲۰: حاشیه قیمت‌شکنی بین ۵۸ تا ۸۸/۶ درصد

همچنین، در بررسی تمایز قیمت‌شکنی بین کشورهای در حال توسعه و کشورهای توسعه یافته برای هر یک از کالاهای مورد بحث از جانب چین، به طور کلی نمی‌توان نتیجه گرفت که حاشیه قیمت‌شکنی کالاهای چینی در کشورهای توسعه یافته بیشتر از کشورهای در حال توسعه بوده است، البته در مورد برخی کالاها روند معکوسی دیده می‌شود و کالاهای چینی با قیمتی بالاتر از قیمت کالاهای صادر شده به کشورهای صنعتی، به سوی کشورهای در حال توسعه گسیل شده است.

در خصوص وجود رابطه علی بین لطمه و قیمت‌شکنی، باید گفت به دلیل این که، شواهد کمی از آثار ناشی از لطمه بر صنایع داخلی، در دست نیست، لذا مطالعه علیت آماری بین لطمه و قیمت‌شکنی که یکی از شرایط اصلی احراز و اثبات نهایی اقدام علیه قیمت‌شکنی در چارچوب مقررات سازمان جهانی تجارت است، عملاً مقدور نیست. بعلاوه، تولیدکنندگان داخلی، اعتراضات مکتوبی که مبنی بر کاهش سهم فروش آن‌ها در بازار

داخلی و افزایش قدرت رقابت کالاهای چینی در کشور باشد، نداشته یا حداقل این اعتراضات قابل دستیابی نبوده است، اما مطابق برخی تحلیل‌ها، لطمه به برخی صنایع و در فصول خاص قطعی بوده که تکمیل تحقیقات، نیاز به تهیه آمار از قیمت‌های بازاری و مطالعه بازار داخلی کالاهای مشابه مصنوعات چینی دارد. البته این به معنی عدم احراز قیمت‌شکنی نیست. قیمت‌شکنی با توجه به یافته‌های پژوهش در کالاهای مورد اشاره فوق محرز است.

با توجه به آمارهای موجود، قیمت‌شکنی با حاشیه قیمت‌شکنی بیش از ۲۵ درصد در مورد کالاهای چینی منتخب با حجم واردات قابل توجه مورد اشاره در قسمت پیشین، مورد پذیرش قرار می‌گیرد.^۱

جمع‌بندی و ملاحظات

در مقاله حاضر، اقلام عمده وارداتی در مظان اتهام قیمت‌شکنی از مبدأ چین شامل منسوجات (پارچه)، کفش، چینی‌جات، محصولات فولادی (میلگرد و ورق گرم فولادی)، لوازم صوتی و تصویری (تلویزیون)، دیگر لوازم خانگی (یخچال، جارو برقی)، لوازم التحریر (مداد)، کاغذ، نئوپان و تخته فیبری M.D.F بر حسب کدهای شش رقمی نظام هماهنگ (HS) مورد بررسی قرار گرفته است. برای محاسبه حاشیه قیمت‌شکنی از روش بهترین اطلاعات در دسترس، با مقایسه ارزش عادی و قیمت‌های صادراتی بر اساس داده‌های آماری PC-TAS طی سال‌های ۸۲-۱۳۷۸ استفاده شده است. مطابق نتایج تحقیق، حاشیه قیمت‌شکنی برای بسیاری از محصولات صنعتی مورد مطالعه بیش از ۲۵ درصد است. همچنین، این ادعا که حاشیه قیمت‌شکنی محصولات صادراتی چین به کشورهای صنعتی بیش از مقادیر مشابه در کشورهای در حال توسعه است، تأیید نمی‌شود.

۱. اثبات حقوقی قیمت‌شکنی، نیاز به شواهد ایراد لطمه و وجود رابطه علی بین لطمه و قیمت‌شکنی است تا بر اساس آن بتوان اقدام به وضع حقوق جبرانی نمود. از آنجایی که گزارشات مکتوب و مستندی از نحوه برخورد تولیدکنندگان داخلی با واردات از مبدأ چین، در کشور به ثبت نرسیده است و آمار قابل اتکایی در این زمینه وجود ندارد، نمی‌توان اقدام تلافی‌جویانه‌ای را توصیه کرد.

حال با عنایت به جمع‌بندی فوق، توصیه‌ها و پیشنهادهایی به شرح زیر ارائه می‌شود:

۱- با توجه با پذیرش عضویت ناظر ایران در سازمان جهانی تجارت، کمیته مرجع برای شکایات قبل از عضویت کامل در سازمان جهانی تجارت در وزارت بازرگانی تشکیل شود تا بتواند تحقیقات دامنه‌داری را برای اثبات قیمت‌شکنی و سپس وضع عوارض ضدقیمت‌شکنی انجام داده و از حقوق تولیدکنندگان داخلی در برابر واردات ارزان دفاع نماید.

۲- تشکل‌ها، انجمن‌ها و اتحادیه‌های صنفی جهت طرح دعاوی برای مقابله با قیمت‌شکنی بیشتر مورد توجه قرار گرفته و نقش ایفا نمایند.

۳- آمار و اطلاعات بازرگانی داخلی (وضعیت بازارهای موجود از نظر نوع بازار، میزان عرضه و تقاضا، کمیت و کیفیت تولید، قیمت‌های خرده‌فروشی، عمده‌فروشی، تعداد اصناف و اعضای آن‌ها، سرمایه‌گذاری در صنوف تولیدی و خدماتی، هزینه‌های بازاریابی، شبکه توزیع و ...) توسط سازمان‌های بازرگانی و در سطح کلان در وزارت بازرگانی به صورت پایگاه داده‌های بازرگانی جمع‌آوری، بهنگام و منتشر شود و در دسترس تولیدکنندگان، واردکنندگان، تجار و پژوهشگران قرار گیرد. بدین ترتیب امکان بررسی وقوع لطمه ناشی از قیمت‌شکنی بوجود آید.

۴- در شرایط فعلی با انعقاد موافقت‌نامه‌های دو یا چندجانبه با طرف‌های تجاری و نیز الحاق آتی به سازمان جهانی تجارت، از سطح عمومی تعرفه‌ها و نیز آزادی عمل در تغییرات تعرفه‌ها به میزان زیادی کاسته خواهد شد لذا بتدریج ضرورت توسعه و اصلاح مقررات ضد قیمت‌شکنی و وضع عوارض آن در حمایت از صنایع داخلی بیشتر آشکار می‌گردد.

البته براساس بند ح ماده ۳۳ قانون برنامه چهارم دولت مکلف است نسبت به اتخاذ و اعمال تدابیر و اقدامات مؤثر حفاظتی، جبرانی و ضدقیمت‌شکنی در مواردی که کالایی با شرایط غیرمعارف و با امتیاز قابل توجه وارد کشور می‌شود اقدام نماید. به موجب این ماده قانونی و بر اساس قواعد سازمان جهانی تجارت، مقرراتی تدوین یافته که جهت تصویب به هیات وزیران ارائه شده است.

۵- و بالاخره، نکته پایانی اینکه کارخانجات و بنگاه‌های چینی به عنوان کارخانه جهانی نه تنها چالش و تهدیدی برای تولیدات کشورهای در حال توسعه، بلکه کشورهای توسعه یافته مطرح بوده و همان‌طور که نتایج مقاله حاضر نیز نشان می‌دهد این تهدید برای تولیدات ایران به مراتب جدی‌تر است، لذا پیشنهاد می‌شود اقدام عملی عاجلی نظیر وضع عوارض ضد قیمت‌شکنی با هدف مقابله و کاهش لطمات بر تولیدات کشور برای واردات کالاهای مورد مطالعه از چین بعمل آید.

منابع

- بهکیش، محمد مهدی (۱۳۸۱)؛ *اقتصاد ایران در بستر جهانی شدن*، تهران، نشر نی، چاپ دوم.
- بانز، هوشنگ (۱۳۷۷)؛ "مقررات ضد دامپینگ در اتحادیه اروپا"، *مجله صنعت نساجی*، شماره ۷۶، صص ۱۷-۱۶.
- ریاست جمهوری، اداره کل تدوین و تنقیح قوانین و مقررات، مجموعه برنامه دوم، سوم و چهارم توسعه ج.ا. ایران.
- فرهنگ، منوچهر (۱۳۷۴)؛ *فرهنگ علوم اقتصادی*، تهران، نشر البرز، چاپ هفتم.
- گمرک جمهوری اسلامی ایران، سالنامه آماری بازرگانی خارجی، آمار واردات، سالهای ۱۳۸۲-۱۳۷۸.
- ماهنامه بررسی های بازرگانی، سال ۱۳۸۰، شماره ۱۷۱.
- مرکز آمار ایران، سالنامه آماری کشور، سال ۱۳۸۲.
- معاونت حقوقی مرکز پژوهشهای مجلس، لوح فشرده مجموعه قوانین و مقررات کشور، نسخه ۱/۴
- موسسه مطالعات و پژوهشهای بازرگانی، *سند نهایی دوراروگوئه*، چاپ اول، دی ماه ۱۳۷۳.
- مرکز تجارت بین الملل، *راهنمای تجاری دوراروگوئه*، ترجمه مدیریت پژوهش های اقتصادی و بین المللی موسسه مطالعات و پژوهشهای بازرگانی، چاپ اول، آبان ۱۳۷۵.
- Bloningen, B.A. (2000); "Tariff-Jumping Antidumping Duties", *NBER Working Paper*, No.7776.
- Brander, James A., and Paul Krugman (1983); "A Reciprocal Dumping Model of International Trade", *National Bureau of Economic Research*, Working Paper, No. 1194.
- Clarida, R. H. (1993); "Entry, Dumping and Shakeout", *American Economic Review*, 83, pp. 180-202.
- Crowley, Meredith A. (2003); "Anti-dumping Policy under imperfect competition:

- Theory and evidence", Federal Reserve Bank of Chicago, Working Paper No.2001-21.
- Dick, Andrew and John R. Lott (1990); "Are governmental or private enterprises more likely to engage in predation? Some international evidence from dumping cases", UCLA, Working Paper, No. 600.
- Hoekman, B. and M. Leidy (1989); "Dumping, Anti-Dumping, and Emergency Protection", *Journal of World Trade*, 23 (1), pp. 27-44.
- Knetter, M. and T. Prusa (2003); "Macroeconomic Factors and Anti-dumping Filings: Evidence from Four Countries", *Journal of International Economics*, 61 (1), pp.1-17.
- Oxfam (2003); "Dumping without borders: How US agricultural policies and destroying the livelihoods of Mexican farmers", Washington, Oxfam International:33.
- ITC, PC-TAS (Trading Analysis System); 2004.
- Quadrini, Vincenzo (2004); "The Analysis of Non-Tariff Barriers. In:International Trade and Commercial Policies", Available at: <http://www-rcf.usc.edu/~quadrini/fb462/nontariffbarriers.pdf>.
- Ritchie, M. and S. Murphy et al (2003); "United States Dumping on World Agricultural Markets", Minneapolis, MN, Institute for Agricultural and Trade Policy.
- Viner, Jacob (1922); *Dumping: A Problem in International Trade*, Chicago, University of Chicago Press.
- Willig, R. (1998); "Economic Effects of Anti-Dumping Policy", *Brookings Trade Forum*, Washington D.C.
- Wise, Timothy A. (2004); "The Paradox of Agricultural Subsidies: Measured Issues, Agricultural Dumping and Policy Reform", Global Development and Environmental Institute, Tufts University, Working Paper No. 04-02.
- WTO (1998); The World Trade Organization: A Training Package. (www.wto.org)
- WTO (1994); Agreement on Implementation of Article VI of the GATT.