

# دامپینگ، تبعیض در قیمت‌ها در بازرگانی با خارج است

اشاره:

واژه‌ها و اصطلاحات اقتصادی نه تنها بیانگر تعاریف خاص در بین اقتصاددانان و کارشناسان می‌باشد، بلکه در اقتصاد و تجارت بین‌المللی نیز مورد توجه می‌باشد و در بسیاری موارد دارای شرایط حقوقی ویژه در حقوق تجارت بین‌الملل هستند.

آشنایی با این واژه‌ها و تعاریف آنها سبب می‌شود که دست‌اندرکاران تجارت خارجی بتوانند به موقع از حقوقشان آگاه و در مجامع بین‌المللی از آن دفاع کنند. از سوی دیگر دولت‌ها نیز می‌توانند با تمسک به دادگاه‌های بین‌المللی از حقوق اقتصادی برخوردار و از بروز خسارات جبران‌ناپذیر به اقتصاد ملی جلوگیری کنند و به طور واقعی و منطقی از اقتصاد داخلی حمایت نمایند.

یکی از واژگان اقتصادی که در تجارت بین‌الملل جایگاه ویژه و قانونی دارد، دامپینگ (Dumping) است که در فارسی به «رقابت مکارانه» یا تبعیض در قیمت‌ها در بازرگانی با خارج معنا شده است. برخی کارشناسان معادل فارسی این واژه را رقابت مخرب نیز نامیده‌اند.

در این مقاله با واژه «دامپینگ» و کاربردهای آن در تجارت بین‌المللی آشنا می‌شویم.

- |  |   |   |
|--|---|---|
| <p>۴- کاهش ضررهای مربوط به کالاهایی که قابلیت رقابت و فروش ندارند. تولیدکنندگان بیشتر به دلایل رقابتی از جهات اقتصادی دست به دامپینگ می‌زنند و دخالت دولت در این مورد بیشتر جهت بهبود در تراز پرداخت‌های خارجی خود و یا سایر دلایل سیاسی صورت می‌گیرد. باید توجه داشت که صرف پایین‌تر بودن قیمت کالاهای صادر شده از قیمت داخلی آن،</p> | <p>۱- بیرون کردن رقبای خارجی و به دست آوردن انحصار بازار، حتی با تحمل زیان‌های کوتاه‌مدت.</p> <p>۲- کاهش مازاد موقتی ذخایر کالا به منظور جلوگیری از پایین آمدن قیمت‌های داخلی و در نتیجه درآمد تولیدکنندگان.</p> <p>۳- به دست آوردن سهمی از بازار کالای مربوطه.</p> | <p>«دامپینگ» به طور اساسی عبارت است از فروش یک کالا در یک بازار خارجی با قیمتی کمتر از هزینه نهایی تولید آن کالا در کشور عرضه‌کننده، به منظور کسب مزیت در رقابت با دیگر عرضه‌کنندگان همان کالا.</p> <p>در مبادلات بین‌المللی به فروش کالا با قیمتی پایین‌تر از قیمت بازار داخلی نیز به طور معمول «دامپینگ» می‌گویند. اهم دلایلی که برای دامپینگ اقامه می‌شود، به این شرح است:</p> |
|--|---|---|

تولیدکنندگان داخلی آمریکا نسبت به دامپینگ به تعرفه‌های ضد دامپینگ متوسل گردد.

در فرهنگ علوم اقتصادی به قلم دکتر منوچهر فرهنگ، دامپینگ مترادف با رقابت مکارانه، تبعیض قیمت‌ها در بازرگانی با خارج است. با این مفهوم که «فروش کالا در بازار خارجی با قیمتی کمتر از بهای آن کالا در بازار داخلی است.

معمولاً انحصارات این رویه را دنبال می‌کنند. مخصوصاً وقتی که حجم زیاد تولیدات از قیمت تمام شده هر واحد محصول بکاهد، یا به هنگام تولید به تعداد کثیر اگر کلیه محصولات در بازار داخلی فروخته شود، قیمت در بازار داخلی تنزل فاحش می‌کند. در این صورت تولیدکننده با محدود ساختن عرضه در داخل کشور، می‌تواند قیمت را بالا نگه دارد و بقیه تولیدات خود را در خارجه با قیمت نسبتاً کمتر بفروشد و سود هنگفتی از فروش زیاد به دست آورد، حال آنکه اگر تمام تولیدات خود را در بازار داخلی می‌فروخت، چنین نفعی را نمی‌توانست تحصیل کند.

در کتاب «مجموعه کامل قوانین و مقررات امور گمرکی و بازرگانی خارجی» به قلم محمدحسن وطنی (انتشارات فردوسی، سال ۱۳۶۴) دامپینگ چنین بیان شده است:

چنین عملی باشند، تعقیب و اثبات دامپینگ را مشکل‌تر می‌گرداند.

یادآوری می‌شود که طبق تعریف ارایه شده از کتاب The McGraw Hill Dictionary of Modern Economics که در سال ۱۹۷۳ منتشر شد، فروش پایین‌تر از هزینه که می‌تواند توسط یک بنگاه به منظور کاهش ذخایر کالا یا کاستن از زیان ناشی از محصولاتی که قابلیت رقابت خود را از دست داده‌اند و یا جهت به دست آوردن سهمی از بازار با تحمل زیان انجام گیرد، دامپینگ تلقی می‌شود. زیرا در غالب موارد این عمل توسط صنایعی که از یارانه‌های دولتی برخوردار هستند، نظیر صنعت فولاد انجام می‌گیرد، زیرا به دلیل حمایت دولتی قادر است زیان را تحمل کند. اثبات این عمل مشکل است، به خصوص اگر با یارانه‌های صادراتی و سایر مشوق‌های دولتی همراه باشد. اختلافات در این مورد به هیأت دادرسی گات ارجاع می‌گردد.

در دهه ۱۹۷۰ و اوایل دهه ۱۹۸۰ میلادی، تعداد زیادی از ادعاهای مربوط به دامپینگ جهت داوری به این هیأت واگذار شده بود. قانون ضد دامپینگ مصوب ۱۹۲۱ در آمریکا، کمیسیون تجارت بین‌الملل آمریکا را قادر می‌سازد که بعد از اعتراض

دامپینگ نیست. باید متذکر شد که بر اساس تعریف ارایه شده در Black's Law Dictionary که در سال ۱۹۸۳ به چاپ رسیده است، موافقتنامه عمومی تعرفه و تجارت (گات) برای خنثی کردن اثرات دامپینگ با وضع حقوق و عوارض گمرکی مخصوص موافقت نموده است، مشروط بر آنکه بتوان انجام این عمل را اثبات نمود.

بر طبق ضوابط عهدنامه جامعه اقتصادی اروپا، منقده در رم، انجام عمل دامپینگ ممنوع اعلام گردیده است. البته باید توجه نمود که اگر بهای کالای صادر شده پایین‌تر از قیمت آن در بازار داخل کشور صادرکننده باشد، دلیل قطعی مبنی بر وجود عمل دامپینگ نیست.

از سوی دیگر اثبات عمل دامپینگ به خصوص هنگامی که دولت‌ها با پرداخت یارانه‌های صادراتی جهت صادرات کالا از طریق کمک‌های خارجی یا خرید ارزهای خارجی حاصل از صادرات با نرخ‌های بالاتر، در این عمل سهیم می‌شوند، دشوار است. هر چند تولیدکنندگان بیشتر به دلایل رقابتی دست به این عمل می‌زنند، اما دخالت دولت‌ها که ممکن است به خاطر دلایل سیاسی یا بهبود در تراز پرداخت‌های خارجی، مشوق

«هر گاه کالایی با قیمت نامتناسب یا تسهیلات غیرعادی از کشوری برای ورود به ایران عرضه شود (دامپینگ Dumping) و این عمل برای اقتصاد کشور ناسالم تلقی گردد، هیأت وزیران می‌تواند در هر موقع بنا به پیشنهاد وزارت اقتصاد برای ورود کالای مزبور از آن کشور سود بازرگانی ویژه‌ای برقرار کند. (ماده ۷ قانون امور گمرکی مصوب ۱۳۵۰).

در کتاب «فرهنگ دریایی انگلیسی - فارسی» به قلم گیو آغاسی (انتشارات بی‌نام، ۱۳۵۷) دامپینگ به معنای آب کردن کالا در کشورهای دیگر با بهای کمتر، تخلیه بار بدون بارنامه، انداختن، خالی کردن و نیز چیدن موقت ذخایر و کالا نیز به کار رفته است.

در جزوه آموزشی منتشره از سسوی مؤسسه مطالعات و پژوهش‌های بازرگانی با عنوان «اصول و مقررات گات» به قلم اسفندیار امیدبخش در صفحه ۲۴ در خصوص دامپینگ و ضد دامپینگ آمده است:

دامپینگ هنگامی رخ می‌دهد که قیمت یک محصول صادر شده از یک کشور به کشور دیگر کمتر از قیمت نظیر آن در عرف معمول تجاری برای کالای مشابهی باشد که جهت مصرف به کشور صادرکننده اولیه وارد می‌گردد.

طبق بند ۱ ماده ۶ مقررات گات، از آنجا که در داخل، قیمت‌های مقایسه‌ای وجود ندارد، از این رو مقایسه باید با قیمت‌های صادراتی در کشور ثالث و یا با هزینه تولید در کشور مبدا صورت گیرد.

دامپینگ می‌تواند با و یا بدون کمک‌های دولتی انجام شود که در مورد اول (یعنی با کمک‌های دولتی) عوارضی که به منظور خنثی کردن و یا جلوگیری از دامپینگ وضع می‌شود را عوارض جبرانی می‌نامند که بر طبق بند ۳ ماده ۶ موافقتنامه، عوارض ویژه‌ای است که به منظور جبران هر نوع بخشودگی یا سوبسیدهای اعطایی (مستقیم یا غیرمستقیم) بر ساخت، تولید و یا صادرات هر نوع کالایی وضع می‌گردد.

غالباً قضاوت در مورد منصفانه بودن عوارض ضد دامپینگ و جبرانی کار مشکلی می‌باشد. حتی بین کشورهای عضو گات، توافق جامعی در خصوص تعریف سوبسید و دامپینگ وجود ندارد. یک تعریف کلاسیک از دامپینگ در موافقتنامه ارایه شده، لکن آن هم مورد قبول عام واقع نگردیده است.

طبق این تعریف، کارآفرینی (Entrepreneur) که هزینه‌های ثابتش را از بازار داخلی تأمین کرده، می‌تواند هزینه‌های متغیر خود را برای قیمت‌گذاری در

بازارهای صادراتی ملاک قرار دهد. ولی فی الواقع باید مراقب تغییر شرایط در بازارهای جهانی باشد. چنانچه این عمل به طور مستمر صورت گیرد، در واقع نوعی دامپینگ دائمی است که مورد قبول بسیاری از اقتصاددانان می‌باشد.

در چنین حالتی سایر کشورها نیز می‌توانند خود را با شرایط تطبیق داده و از قیمت‌های پایین منتفع گردند. حال تعیین اینکه دامپینگ چه موقع دائمی و چه موقع موقتی است، کار آسانی نمی‌باشد. این امر مستلزم داشتن یک پیش‌زمینه اطلاعاتی از روش تعیین هزینه صادرکننده و اهداف وی است.

علاوه بر این، در بین کشورهای عضو گات در خصوص تعیین خسارت (Injury) نیز توافق‌سی وجود ندارد، ضمن این که برخی از عوامل ممکن است موجب ایجاد مشکلاتی برای یک صنعت معین گردد. در عین حال همین مشکلات را می‌توان به واردات سوبسید شده نسبت داد.

در سال ۱۹۵۶ کشور چکسلواکی سابق اعلام داشت که این تعریف گات را نمی‌توان در مورد کشورهای با نظام اقتصادی متمرکز که محصولات آنها در بازار داخلی غالباً به قیمتی بسیار

بیشتر از هزینه تولیدشان فروخته می‌شوند، صادق دانست. از این رو فروش محصولات به خارج به قیمتی کمتر از قیمت‌های داخلی، فقط تا حد معینی عملی است.

متعاقب آن کشورهای عضو گات توافق کردند که ماده ۶ موافقتنامه (در مورد عوارض ضد دامپینگ و جبرانی) تنها به مؤسسات تجاری خصوصی مربوط باشد.

در اول ژوئیه ۱۹۶۸ در خصوص نحوه اجرای ماده ۶ توافقی که محصول مذاکرات دور کندی بود، بین کشورهای آمریکا، انگلستان، کانادا و جامعه اقتصادی اروپا صورت گرفت. تعریف دامپینگ در این توافق، همان بود که در ماده ۶ تصریح شده است، لکن در مورد واژه خسارت (Injury) یا حتی تهدید یک خسارت، کشورها توافق کردند که مبنای آن باید بر اساس یافته‌های قطعی باشد و تنها ادعای صرف و یا احتمالات فرضی مورد قبول نیست. اگرچه چندین ضابطه و معیار جهت تعیین خسارت ارائه شده است، لکن از آنجا که شرایط مورد به مورد تفاوت می‌کند، یک سری قواعد عام در این خصوص نمی‌توان تنظیم نمود.

در چارچوب مقررات گات یک دولت اختیار دارد که از شرکت‌ها و مؤسسات در کشور

خودش حمایت کند، لکن در مورد سایر بازارها فاقد چنین اختیاری است. بر طبق مقررات گات، هر یک از طرف‌های متعهدی که مقررات ضد دامپینگ را پذیرفته است، باید قوانین، مقررات و رویه‌های اداری خود را با این مقررات هماهنگ سازد.

در مقررات گات، مواردی در رابطه با کارتل‌ها و تراست‌های بین‌المللی پیش‌بینی نشده است. در نوامبر ۱۹۶۰ تعدادی از کشورها توافق کردند در خصوص شکایاتی که در ارتباط با اقدامات محدودکننده تراست‌ها و کارتل‌ها وجود دارد، مذاکره نمایند. لکن تاکنون هیچ مشورتی در این زمینه صورت نگرفته است.

از آنجا که اشکال حمایت (سوبسید، عوارض ضد دامپینگ و جبرانی) در بسیاری از موارد، نسبت به عوارض گمرکی و محدودیت‌های کمی، از درجه اهمیت کمتری برخوردار بودند، لذا چنان مورد توجه کشورهای عضو واقع نمی‌شدند. لکن به موازات پیشرفت‌هایی که در زمینه کاهش تعرفه‌ها و برطرف کردن محدودیت‌های کمی صورت می‌گرفت، اهمیت این نوع حمایت‌ها نیز فزونی می‌یافت که نمونه بارز آن را می‌توان در مذاکرات مربوط به اقدامات غیرتعرفه‌ای در دور توکیو مشاهده

کرد که وجه افتراق آن با سایر مذاکرات بوده است.

در مذاکرات دور توکیو، ابتدا قوانینی در مورد سوبسیدها و عوارض جبرانی به تصویب رسید و پس از آن مقررات مربوط به ضد دامپینگ مورد موافقت برخی از کشورهای عضو گات قرار گرفت.

قابل ذکر است که در خصوص تفسیر قوانین مربوط به سوبسیدها (یارانه‌ها) در چارچوب موافقتنامه عمومی، مشکلات بسیاری وجود دارد که هنوز برطرف نشده است. در زمینه مقررات مربوط به سایر اشکال حمایت که در مذاکرات ادواری گات مورد بررسی قرار گرفته و بعضاً به تصویب تعدادی از کشورهای عضو نیز رسیده است، چند مورد خاص وجود دارد که شامل ارزیابی‌های گمرکی، عوارض داخلی، تجارت دولتی، توافقات بین برخی از اعضا در حیطه‌های خاص تجاری و یا کالاهای خاص، رفع اختلاف میان کشورها از طریق مشورت (مشاوره‌ها) و شروط فرار در مقررات گات و به نفع کشورهای کمتر توسعه یافته می‌باشد.

