

Мр Милена Ђорђевић
асистент, Правни факултет
Универзитета у Београду

UDK: 339.137.4:347.73
339.54:061.1(100)

Дампинг*

*"Дампинг је постојао, како у закону тако и у пракси, све оно против чега убедите Владу да води антидампиншки постојање."*¹⁾

*"Антидампиншке мере су обичне проекционистичке мере, али са изванредном службом за односе са јавношћу."*²⁾

Резиме

У овом чланку аутор анализира основне елементе дампинга као правне категорије, односно облика продаје робе на страваном тржиштву по цени испод нормалне вредности која подлеже примени антидампинских мера уколико наноси знатну штету домаћој индустрији, трети таквом штетом или кочи њен развој.

* Овај чланак настао је као резултат учешћа на пројекту "Развој правног система Србије и хармонизација с правом ЕУ (правни, економски, политички и социолошки аспекти)" Правног факултета Универзитета у Београду.

-
1. J. M. Finger, Antidumping How It Works and Who Gets Hurt, Ann Arbor, University of Michigan Press, 1993, стр. viii.
 2. J.M. Finger, The Origins and Evolution of Antidumping Regulation, World Bank, Working Papers, WPS 783, октобар 1991, стр. 42.

Након уводних напомена о појму и врстама дампинга, аутор детаљно разматра основна правила новог Закона о спољној трговинској пословању о антидампинском поступку у светлу међународних и ујореднојравних правила из ове области, постојеће антидампинске праксе ЕУ и САД и одлука органа за решавање спорова СТО.

Додатно, аутор у краћким цртама износи и ставове економске науке о дампингу и његовим ефектима на привреду једне земље.

На крају, аутор указује на неке могуће смернице развоја антидампинског законодавства у свету и даје препоруке за правилну и одмерену примену наших прописа из ове области.

Кључне речи: ГАТТ, дампинг, нормална вредност, конструисана вредност, извозна цена, знајна шпелта, антидампинске мере.

Уводне напомене. Средину 20. века обележила је борба за либерализацију и мултилатерализацију светске робне размене која је резултирала доношењем Општег споразума о царинама и трговини 1947. године (енг. *General Agreement on Tariffs and Trade*, у даљем тексту: ГАТТ).³⁾ Како су у то време високе царине биле основна препрека слободној трговини, то су и почетни напори либерализације међународне трговине били усмерени на смањење царинских препрека, уз уважавање принципа највећег повлашћења и националног третмана. С друге стране, смањење царинских ограничења пратио је тренд пораста броја нецаринских препрека (енг. *non-tariff barriers*) које су се показале као већа опасност по слободну трговину од високих царина.⁴⁾ Уместо укинутим или сниженим царинама непожељан увоз стране робе ефикасно је спречаван на низ других начина, нпр. техничким прописима или стандардима, правилима о царинском вредновању, па и антидампинским и компензаторним дажбама.

Правила ГАТТ-а показала су се превише уопштеним, те самим тим и подложним различитим тумачењима земаља чланица, да би омогућавала ефикасну борбу против протекционистичке политике појединих земаља. Из тог разлога је пажња међународне заједнице 70-их и 80-их година прошлог века преусмерена на решавање проблема нецаринских препрека слободној трговини. Резултат ових напора је доношење, а касније и новелирање, посебних кодекса којима се детаљно регулише примена мера трговинске политике.⁵⁾

3. На Конференцији УН у Хавани на 1947. године састали су се представници 53 земље света с циљем формирања Међународне трговинске организације. Иако у овим напорима нису успели, сачињен је текст ГАТТ-а, који су у Женеви потписали представници 23 земље. Више о томе видети: J. Jackson, *The World Trading System, Law and Policy of International Economic Relations*, The MIT Press, Cambridge, Massachusetts, 2002, стр. 35-43. Југославија је ратификовала текст ГАТТ-а 26.7. 1966. године (објављен у Службеном листу СФРЈ-Међународни уговори, бр. 12/66).

4. Више о томе видети: J. Jackson, наведено дело, стр. 139-142.

Колико су ови кодекси допринели либерализацији међународне трговине доводи се у питање у стручној литератури из ове области. Статистички подаци указују на приметан пораст примене мера трговинске политике у последње две деценије у односу на претходни период.⁶⁾ То често води квалификацији протекционистичког понашања. О протекционизму, између осталог, може бити речи и приликом избора једне од могућих мера трговинске политике. Статистика показује да се у пракси далеко чешће примењују антидампиншке и компензаторне мере од мера заштите од прекомерног увоза.⁷⁾ Ово можда због блажих услова који морају бити испуњени, али, свакако и због могућности индивидуализације мера према конкретном учиниоцу. Наиме, док се мере заштите од прекомерног увоза примењују *erga omnes*, дотле се антидампиншке и компензационе мере примењују само на извознике тј. државе извозника у поступку испитивања. Њихова примена, у том смислу, даје повода констатацијама о прикривеном протекционизму. Ову тврдњу додатно потврђује и повећани интензитет примене антидампиншких мера у односу на компензаторне мере.⁸⁾ За разлику од антидампиншких мера које санкционишу

5. Ради се, пре свега о следећим мерама: антидампиншке дажбине (енг. *antidumping duties*), компензаторне дажбине (енг. *countervailing duties*) и мере заштите од прекомерног увоза (енг. *safeguards*). Занимљиво је да је простор посвећен антидампиншким мерама за време Кенеди рунде заузимао 11 страна, односно 4613 речи, за време Токио рунде 17 страна, 6712 речи, да би за време Уругвајске рунде тај број малтене удвостручен и износи 26 страна и 11746 речи.
6. У било којој години протекле две деценије примењено је више антидампиншких мера широм света него за читав период између 1947. и 1970. године (Z. Zarnic, Antidumping, доступно на: <http://willmann.bwl.uni-kiel.de/~gerald/awsem-02/zarnic.pdf>). Само у периоду између 1. јула 2004. године и 30. јуна 2005. године изречено је 282 привремених и коначних мера у антидампиншким поступцима у 24 земље чланице СТО. Највећи број мера – 46 примењен је у САД. Следи Кина са 40, Индија са 39, Европска унија са 24, Турска са 18, Јужна Кореја и Канада са по 16, Мексико са 14 и Малазија и Јужна Африка са по 10. Видети Annex D Извештаја Комитета за антидампиншку праксу при СТО из 2005. године, доступан на: www.wto.org/english/tratop_e/adp_e/adp_e.htm. Посебно забрињава чињеница што се претежан број антидампиншких мера предузима према земљама у развоју. Примера ради, у периоду између 1.1. 1995. и 31.12.2005. Европска унија је иницирала 327 антидампиншких поступака од којих 60 отпада на Кину, 27 на Индију, 25 на Кореју, 19 на Тајван, 16 на Русију, 15 на Тајланд, 13 на Малазију, 12 на Индонезију и 10 на Пољску. С друге стране, свега 8 случајева је иницирано против Јапана и 9 против САД. (A. Sapir, Some Ideas for Reforming the Community Anti-Dumping Instrument, 11. јул, 2006, стр. 3, доступно на: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/august/tradoc_129815.pdf
7. Примера ради, у периоду од завршетка Токио рунде преговора 1979. године па до 1995. године Европска унија је иницирала 550 антидампиншких поступака, а свега 20 поступака за примену мера заштите од прекомерног увоза (видети: P. Hoeller, N. Girouard, A. Colecchia, The European Union's Trade Policies and Their Economic Effects: Economics Department Working Papers No. 194, OECD, Paris, 1998). Према подацима СТО у периоду од 1995-2001. године земље чланице СТО покренуле су 1845 антидампиншких поступака, 143 поступка за примену компензационих мера и свега 65 поступака за примену мера заштите од прекомерног увоза (видети: T. Stewart, A. Dwyer, M. Prado, Antidumping, Countervailing Duties and Trade Remedies: "Let's Make a Deal"??- Views From a Domestic Practitioner, International Lawyer, бр. 37, 2003, стр. 762).

некоректно понашање тржишних учесника поједине земље, примена компензационих мера подразумева постојање некоректне добити коју тржишни учесник неке земље остварује управо захваљујући асистенцији (субвенцији) те земље.⁹⁾ Из тог разлога примена компензаторних мера захтева претходну анализу њиховог потенцијалног дејства на политичке односе конкретне земље и земље извознице и, зарад очувања добрих односа (и спречавања реторзије), често води другим решењима а не примени саме мере.

Тешко је, међутим, повући јасну линију разграничења између протекционизма, с једне стране, и легитимне заштите сопствених економских интереса, с друге стране. Један могући критеријум разграничења представља законитост предузетих мера.¹⁰⁾ У том смислу, ако се ради о мерама које су донете у складу са правним правилима која регулишу међународну трговинску размену, тешко је аргументовати тврдњу да је ту реч о протекционизму. Међутим, како неретко у примени ових мера дође до повреде неке правне норме, то с правом и сама мера бива оквалификована као протекционистичка. Из тог разлога, даљи напори либерализације међународне трговине морају обезбедити: 1) смањење броја предузетих мера трговинске заштите, 2) њихову усаглашеност са правом међународне трговине и 3) једнообразност њихове примене.

О потреби даљег усавршавања механизма примене мера трговинске политике сведочи и текст Министарске декларације усвојене новембра 2001. године у Дохи, којом се земље потписнице обавезују да ће из разлога повећане употребе мера трговинске политике "...приступити преговорима у циљу разјашњавања и унапређења садржине Споразума о примени члана VI ГАТТ 1994 и Споразума о субвенцијама и компензационим мерама, уз очување основних концепата, принципа и дејства ових Споразума и њихових инструмената и циљева, а водећи рачуна о потребама земаља у развоју и неразвијених земаља." ¹¹⁾

Иако ГАТТ предвиђа више различитих мера трговинске политике, предмет овог рада јесу антидампиншке мере, јер се у пракси најчешће јављају и изазивају највише контроверзи око начина њиховог доношења и примене. Полазна тачка у овом раду јесу решења домаћег права која се тичу основних елемената дампинга, као правне категорије, разматрана у контексту међународних и упоредноправних правила, антидампиншке праксе и одлука Тела за решавање спорова Светске тр-

8. Само у периоду између 1. јула 2003. и 30. јуна 2004. године у земаљама чланицама СТО на 239 покренутих антидампиншких поступака, долази свега 15 поступака за примену компензационих мера. Видети: WTO Annual Report 2005, стр. 38-40, доступан на: www.wto.org/English/res_e/reser_e/annual_report_e.htm
9. Упореди СТО Споразум о примени члана VI ГАТТ (у даљем тексту: Антидампиншки кодекс) и СТО Споразум о субвенцијама и компензационим мерама, доступно на: http://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/legal_e.htm
10. Више о томе видети: М. Илешкић, Антидампинг и друге мере трговинске заштите у праву Европске економске заједнице, докторска дисертација, Љубљана, 1987, стр. 1-2.
11. Параграф 28. Министарске декларације од 14. новембра 2001, Доха, доступне на: http://www.wto.org/english/thewto_e/minist_e/min01_e/mindecl_e.htm

говинске организације. Иако примена антидампиншких мера подразумева претходно спроведен поступак, правила антидампиншког поступка овде неће бити разматрана, већ ће аутор оставити да она буду повод неком другом раду.

Извор права. Прве покушаје правног регулисања некоректног поступања у међународној трговини можемо наћи још у другој половини 19. века.¹²⁾ Посебно антидампиншко законодавство, с друге стране, издваја се на прелазу из 19. у 20. век и то у оним земљама које су у том периоду најинтензивније развијале своју привреду. Тако први позитивноправни извор представља канадски Царински закон од 1904, после кога ће уследити и слични прописи Новог Зеланда (1905), Јужне Африке (1914), Аустралије (1916) и најзад САД (1916 и 1921). Бојазан да ће стране компаније дампиншким извозом истерати домаће компаније са тржишта и креирати монополе, мотивисало је ове земље да донесу прописе којима предвиђају примену антидампиншких мера.¹³⁾

У Европи се потреба заштите домаћег тржишта од поплаве јефтине увозне робе јавља тек тридесетих година, у време велике светске економске кризе. Управо у то време, под окриљем Лиге народа, познати амерички економист Јакоб Винер је припремио своју класичну студију о проблему дампинга.¹⁴⁾ Ова студија је уједно користила и као полазни материјал за припрему предлога за светску економску конференцију 1936. године.¹⁵⁾ Међутим, напори на изградњи међународне правне регулативе дампинга утихнули су под налетом Другог светског рата.

Даљи развој међународних прилика водио је доношењу ГАТТ-а чији је саставни део и члан VI који до данашњих дана представља основ за целокупну међународноправну, па и националну регулативу антидампиншких мера у свим земљама потписницама ГАТТ.¹⁶⁾ При томе, важно је напоменути да текст ГАТТ-а не забрањује дампинг као облик наступања на страним тржиштима, већ само овлашћује државе потписнице да у случају таквог наступања примене заштитне мере ако постоји штета по домаћу индустрију.¹⁷⁾

12. Аустријско-француски трговински споразум од 1862, Конвенција о оснивању немачке царинске уније од 1865. и тзв. Шеферна конвенција од 1864. и 1902. године.
13. J.M. De Vault, *The Efficacy of Antidumping Duties*, Garland Publishing Inc., New York & London, 1993.
14. J. Viner, *Dumping – a Problem in International Trade*, New York 1923.
15. J. Viner, *Memorandum on Dumping*, L.N..Doc.C.E.C.P. 36(1), Geneva, 1926.
16. Од 149 земаља чланица СТО до 1. новембра 2005. године њих 96 је пријавило Комитету за антидампинг постојање антидампиншког законодавства. Међу њима је и Европска унија чијих се 25 држава чланица рачуна као једна чланица СТО. Видети Извештај Комитета за антидампиншку праксу при СТО из 2005. године, стр. 2 и Annex A, доступан на: www.wto.org/english/tratop_e/adp_e/adp_e.htm. То практично значи да на свету тренутно најмање 120 земаља има антидампиншко законодавство. Оправдано је очекивати да је овај број и већи, обзиром да је одређен број земаља које чекају на СТО чланство већ донео антидампиншке прописе као нпр. Србија и Црна Гора.
17. J. Jackson, W. Davey, A. Sykes, *Legal Problems of International Economic Relations*, Westgroup, St Paul, Min, 1995, стр. 686.

Како је формулација ГАТТ-а у вези са применом антидампиншких мера била превише уопштена, то она није довела до очекиваних резултата већ је примене антидампиншких мера била веома неуједначена. Из тог разлога је на дневни ред Кенеди рунде мултилатералних трговинских преговора (1964-1967) стављен и проблем дампинга с циљем да се комплексном међународном унификацијом антидампиншких прописа спречи да "протекционистичка антидампиншка политика појединих држава уништи све што је постигнуто на подручју либерализације светске трговине."¹⁸⁾ Ова настојања крунисана су потписивањем Споразума о примени члана VI ГАТТ, познатијег као Антидампиншког кодекса од 1967.¹⁹⁾ Овај кодекс је новелиран током Токио рунде (1973-1979) и Уругвајске рунде преговора (1986-1994)²⁰⁾ и данас представља основни модел антидампиншког законодавства у око стотину земаља света. Међу њима је и Србија.²¹⁾

Доношењем новог Законом о спољнотрговинском пословању²²⁾ и Уредбе о ближим условима за примену антидампиншких мера²³⁾ први пут су у нашем праву детаљније уређена правила за примену антидампиншких мера које Закон дефинише као "посебну дажбину на увоз робе која се уводи ради отклањања последица дампинга" (члан 35. став 1).²⁴⁾

Појам дампинга. Израз "дампинг" потиче од енглеског глагола "to dump" што значи: 1. свалити, истоварити; 2. продавати (робу у иностраној земљи) испод тржишне цене; бацати робу на тржиште.²⁵⁾ У политичком животу први пут се среће мо са употребом овог израза већ 1791. године када су САД званично протествовале код владе Велике Британије из разлога што су сматрали да Велика Британија

18. Резолуција министара од 22.5.1963, GATT Doc. No. (53) 9 од 22.5.1963.

19. Међу 17 земаља потписница била је и Југославија.

20. Споразум о примени члана VI ГАТТ из 1994. године Југославија је ратификовала 1998. године (објављен у Службеном гласнику СРЈ – Међународни уговори бр. 7/98).

21. О односима Србије и ГАТТ, односно СТО видети: Р. Ђуровић, Међународно привредно право, Савремена администрација, Београд, 2004, стр. 86-88; Р. Ђуровић, А. Ђирић, Међународно трговинско право, општи део, Центар за публикације Правног факултета у Нишу, Ниш, 2005, стр. 115-116; В. Стојиљковић, Међународно привредно право, ИП Јустинијан, Београд, 2003, стр. 70-71.

22. Закон о спољнотрговинском пословању, Службени гласник РС, бр. 101/2005 (у даљем тексту: Закон).

23. Уредба о ближим условима за примену антидампиншких мера, Службени гласник РС, бр. 36/2006 (у даљем тексту: Уредба).

24. Изменама из 1998. године тада важећег Закона о спољнотрговинском пословању (Службени лист СРЈ бр. 46/92, 24/94, 28/96, 29/97, 59/98, 44/99, 53/99, 73/00 и 23/01) отворена је могућност примене антидампиншких мера, али је изостала детаљнија процедура. Сва правила о дампингу у овом закону налазила су се у свега седам ставова једног члана (члан 60. Закона). За разлику од претходног, нови Закон прописује правила антидампиншког поступка у 18 чланова (четвртина од укупног броја чланова), а Уредба о ближим условима за примену антидампиншких мера у 39 чланова.

25. М. Бенсон, Енглеско-српскохрватски речник, Просвета, Београд, 1986, стр. 212.

жели да преплави америчко тржиште дампиншким извозом (у ствари субвенционираним) и тако угрози самостални раст и развој америчке привреде.²⁶⁾

Први покушај дефиниције дампинга у стручној литератури налазимо код класика економске анализе савремених проблема међународне трговине проф. др Јакоба Винера који дампинг дефинише као "ценовну дискриминацију између различитих тржишта".²⁷⁾ Ова дефиниција је и данас, после нешто више од 80 година, тачна и слаже се како са дефиницијама усвојеним на међународном тако и на унутрашњем, државном нивоу. Тако ГАТТ предвиђа да дампинг постоји у случају "...извоза робе из једне државе у другу по цени која је нижа од нормалне вредности робе",²⁸⁾ а прописи САД увек кад се роба "продаје на тржиште САД по цени која је нижа од поштене вредности".²⁹⁾ Како се и "нормална" и "поштена" вредност робе утврђују поређењем извозне цене са ценом по којој се производ продаје на домаћем тржишту, то је и данас типичан пример дампинга управо онај обухваћен Винеровом дефиницијом тј. случај када се роба на страном тржишту продаје јефтиније него на домаћем.

Иако је ГАТТ дефиниција дампинга наишла на широку употребу од стране бројних законодавастава, па и прописа Европске уније,³⁰⁾ наш Закон о спољнотрговинском пословању је усваја али и проширује захтевима да такав увоз робе изазива или прети да изазове штету постојећој производњи, односно знатно успорава стварање домаће производње (члан 35. став 2).³¹⁾ На овај начин законодавац разграничава дампинг као чисто економску категорију, која се огледа у начину пласмана робе на страном тржишту, од дампинга као правне категорије, који представља недопуштenu радњу против које држава увоза може иступити мерама које би иначе према систему правила међународне трговине биле недозвољене, а под условом постојања штете коју такав извоз треба да проузрокује.

Врсте дампинга. У теорији се праве разлике између различитих појавних облика дампинга³²⁾. Неки од њих су правно релевантни, други не. Међутим, за раз-

26. Alexander Hamilton's Report to the Secretary of Treasury on Manufactures, 1791, цитирано према P.D.Ehrenhaft, Protection Against International Price Discrimination: United States Countervailing and Antidumping Duties, Columbia Law Review, бр. 58, стр. 51.

27. J. Viner, Dumping – a Problem in International Trade, New York 1923, стр. 3.

28. Члан VI ГАТТ-а и члан 2.1 Антидампиншког кодекса.

29. Америчка антидампиншка правила вуку корене из Антидампиншког закона из 1921. године којим је први пут предвиђен поступак за утврђивање постојања дампинга, тј. продаје на тржишту САД испод поштене вредности.

30. У 25 држава чланица Европске уније примењује се Регулатива бр. 384/96 од 22. децембра 1995 о заштити против дампиншког увоза из земаља не-чланица Европске уније, ОЈ 1995 L/1 (у даљем тексту: Основна Регулатива) са амандманима из 1996, 1998, 2000, 2002 и 2004. године. Текст Основне Регулативе и наведених амандмана доступан је на: http://europa.eu.int/comm/trade/issues/respectrules/anti_dumping/legis/index_en.htm. Дефиниција дампинга дата је у члану 1. ст. 2. Основне Регулативе.

31. И други антидампиншки прописи, наравно, примену антидампиншких мера условљавају постојањем штете по домаћу индустрију и постојањем узрочне везе, али ове услове не укључују и у саму дефиницију дампинга.

мевање економских разлога који воде дампингу, значајно је разликовање, које је извео још проф. Винер, на три основна облика дампинга: повремени дампинг, дугорочни или континуирани дампинг и краткорочни дампинг. Повремени дампинг се јавља у ситуацији где произвођач услед нагомиланих залиха, а у жељи да не обара цену на домаћем тржишту, продаје вишак залиха на страном тржишту по нижим ценама. Дугорочни дампинг се јавља кад извозник робу продаје на страном тржишту по ниској цени, без намере да у скорије време ту цену подигне. Краткорочни дампинг постоји кад извозник продаје робу по ниским ценама у релативно кратким раздобљима уз намеру да цену подигне на нормални или виши ниво чим му то тржишне прилике буду омогућиле.³³⁾ Овај појавни облик се често погрешно поистовећује са tzv. "отимачким" дампингом (енг. *predatory dumping*) где је разлог продаје робе по ниским ценама у намери извозника да уништи конкуренте и освоји тржиште.³⁴⁾

Економски мотиви дампиншког извоза, па и краткорочног, не морају бити мотивисани "отимачким" намерама извозника. Економска теорија наводи више разлога због којих ће извозник робу на страном тржишту продавати јефтиније него на домаћем.³⁵⁾ Између осталог, то може бити увођење новог производа на страном тржиште или прилагођавање важећој односно постојећој цени на страном тржишту.³⁶⁾ Додатно, сматра се да је економски неодрживо да предузеће послује са губицима током дружег временског периода, неопходног за очување "отимачке" позиције.³⁷⁾ У том смислу не чуди податак да се "отимачки" дампинг у пракси изузетно ретко јавља.³⁸⁾

У сваком случају, економска теорија је сагласна да намера извозника да робу продаје јефтиније на страном тржишту, него на домаћем, није довољан предуслов за настанак дампинга, већ је неопходно да се испуне и следећи услови:

32. Државни дампинг, унакрсни дампинг, обрнути дампинг, посредни дампинг, дампинг са трећом земљом, повратни дампинг, прикривени дампинг, секундарни дампинг, социјални дампинг, услужни дампинг, дампинг у техничком смислу и валутни дампинг. Више о томе видети: М. Илешић, наведено дело, стр. 26-31.
33. J. Viner, *Dumping – a Problem in International Trade*, New York 1923, стр. 132-147.
34. У том смислу видети: М. Париводић, предговор Закона о спољнотрговинском пословању, Службени гласник, Београд, 2006, стр. 20; Т. Рајчевић, Стварање правног оквира спољне трговине Србије, Правни живот бр. 11/2005, Београд, стр. 505.
35. P.R. Krugman, M. Obstfeld, *International Economics: Theory and Policy*, Addison Wesley Series, Boston 2003, стр. 143-145; C.G. Krouse, *US Antidumping Law and Competition in International Trade*, *Journal of the Economics of Business*, Vol.1, No.2, 1994, стр. 294; R.W. McGee, *Abolish the Antidumping Laws*, *Economic Affairs* Vol. 22, бр. 4, 2002, стр. 50.
36. B. Epstein, *The Illusory Conflict between Antidumping and Antitrust*, *Antitrust Bulletin* бр. 18, 1973, стр. 2.
37. R. Krishna, наведено дело, стр. 7; R.W. McGee, наведено дело, стр. 50.
38. R.M. Isaacs, V.L. Smith, *In Search of Predatory Pricing*, *Journal of Political Economy* бр. 93, 1985, стр. 320; OECD, *Predatory Pricing*, Paris, 1989, стр. 81; P.A. Messerlin, G. Reed, *Antidumping Policies in the United States and the European Community*, *The Economic Journal*, Vol. 105, No. 433, новембар 1995, стр. 1568; R.H. Koller, *The Myth of Predatory Pricing: An Empirical Study*, *Antitrust Law and Economics Review*, бр. 3, 1971, стр. 105-123.

1. постоје сегментирана тржишта тако да је извозничко тржиште у потпуности заштићено од могућности повратка извезене робе на домаће тржиште,

2. извозник поседује тржишну снагу на барем једном од тржишта довољну да утиче на цену и

3. потражња на тржишту увоза је еластичнија него на тржишту извозника, тј. продаја брже реагује на ниже цене.³⁹⁾

Утврђивање елемената дампинга. Сматра се да постоји дампинг када је извозна цена одређеног производа на тржиште земље увознице нижа од нормалне вредности за исти производ.⁴⁰⁾ Додатно, да би постојање дампинга оправдало примену антидампиншких мера неопходно је да дампиншки увоз: а) изазива или прети да изазове знатну штету постојећој домаћој производњи, или б) знатно успорава стварање домаће производње.⁴¹⁾ У том смислу, како би се у поступку испитивања донела одлука да ли има места примени антидампиншких мера или не, неопходно је утврдити следеће елементе:

1. нормалну вредност,

2. извозну цену,

3. упоредити обе наведене вредности,

4. израчунати евентуалну разлику између наведених вредности, односно дампиншку маржу тј. стопу дампинга,

5. опасност или постојање знатне штете домаћој производњи, односно доказати да дампиншки увоз знатно успорава стварање домаће производње и

6. узрочу везу између дампиншког увоза и штете коју трпи или која прети домаћој производњи.

1. Нормална вредност. Основно правило гласи да ће се као нормална вредност узети упоредива цена истог или сличног производа на домаћем тржишту тј. тржишту државе извознице (домаћа цена), која је одређена у уобичајеном току трговине и која укључује производне трошкове (енг. *manufacturing costs*) увећане за износ продајних, општих и административних трошкова (енг. *sales, general and administrative costs*).⁴²⁾

Домаћа цена. Под домаћом ценом се поред цене на тржишту земље извоза, може под одређеним околностима узети и цена у земљи порекла тј. у земљи у којој је производ произведен. До овога може доћи у случају када се роба само транзитно продаје преко земље извоза (нпр. у случају реекспорта), као и у случају да се исти производ у овој земљи уопште не производи и не продаје. Треба напоменути да ће се домаћа цена узети у обзир и у случајевима када је она вештачки увећана било државним мерама, било тржишном ситуацијом тј. монополистичким тенденцијама у приликама непотпуне конкуренције. Комисија Европске уније је у неко-

39. P.R. Krugman, M. Obstfeld, наведено дело, стр. 142-143. В.М. Hoekman, М.Р. Leidy, Dumping, Antidumping and Emergency Protection, Journal of World Trade бр. 23, 1989, стр. 30-31.

40. Члан 2.1. Кодекса, члан 35.2. Закона.

41. Члан 35. став 2. Закона и члан 2. Уредбе.

42. Члан 35. ст. 3. тач. 1. Закона.

лико наврата одбацила приговоре извозника против примене оваквих цена, сматрајући да нормални услови пословања не значе нужно и стање перфектне и слободне конкуренције.⁴³⁾

"Слична роба". За примену антидампинских мера, у различитим фазама поступка, јавља се потреба дефинисања сличне робе (енг. *like product*). Ово питање је од великог практичног значаја, обзиром да од њега у великој мери зависи даљи ток и исход поступка. Обзиром на различитост типова и модела који се пласирају на тржиште тешко је утврдити да ли се у конкретном случају ради о другом типу истог производа или о другом производу. Без одређивања овог појма, немогуће је одредити, како нормалну вредност производа, тако и које све произвођаче обухвата појам домаће индустрије, од чега опет зависи утврђивање постојања знатне штете и узрочне везе.

Антидампински кодекс у члану 2.б. дефинише сличан производ као производ који није у потпуности исти, али чија су својства битно слична својствима робе која је предмет увоза, односно роба која је према својствима у битној мери замењива са робом која је предмет увоза.

Ову дефиницију усваја и наш законодавац.⁴⁴⁾ Међутим, анализа америчке антидампинске праксе показује да ова дефиниција не доприноси много разрешењу проблема.⁴⁵⁾ Напротив, предмет је неуједначеног тумачења што не доприноси правној сигурности и не помаже извознику у доношењу одлука о пласману производа на инострану тржишта, јер не може да предвиди да ли ће његов извоз бити подложен антидампинским мерама или не. У том смислу неопходно је уједначити критеријуме одлучивања о овом питању и учинити их доступним јавности.

43. Видети одлуку у случају *Pears in syrup (Australia, China and South Africa)*, OJ 1983 L196/22.

44. Члан 35. ст. 3. тач. 3. Закона.

45. Тако је у америчкој пракси забележено да један исти орган у различитим ситуацијама усваја различите критеријуме "сличности" производа. Примера ради, утврђујући у којој фази производње скуп делова производа постаје сличан производ или најсличнији финалном производу по карактеристикама и употреби, Комисија за међународну трговину САД је у случају *Fireplace Mesh Panels from Taiwan* утврдила да увезене решетке за роштиљ (производ у каснијој фази производње) нису сличан производ производу који је у ранијој фази производње (решетке). Видети одлуку у случају *Fireplace Mesh Panels from Taiwan*, USITC Pub. 1186, Inv. No. 731-TA-49, 1981, стр. 3-4. По истом принципу, Комисија је у случају *Forged Undercarriage Components from Italy* утврдила да одређени полупроизводи не представљају сличан производ готовом производу. Видети одлуку у случају *Forged Undercarriage Components from Italy*, USITC Pub. 1394, Inv. No. 731-TA-201, 1983, стр. 10-11. Међутим, у случају против извозника албума за слике и странице за албуме за слике из Хонг Конга и Кореје Комисија је донела одлуку да се албуми и странице за албуме имају сматрати сличним производом из разлога што странице за албуме представљају основну карактеристику албума. Видети одлуку у случају *Photo Albums and Photo Filler Pages from Hong Kong and the Republic of Korea*, USITC Pub. 1784, Inv. Nos. 731-TA-240 and 241, 1985, стр. 4-5. Додатно, у случају против извозника најлона из Јапана Комисија је утврдила да сечени и несечени најлон представљају један исти производ јер сечење најлона захтева минимална додатна капитална улагања. Видети одлуку у случају *Nylon Impression Fabric from Japan*, USITC Pub. 1726, Inv. No. 731-TA-269, 1985, стр. 4-5.

Изузеци. Од основног принципа да се домаћа цена узима као основ утврђивања нормалне вредности постоје одређена одступања. Реч је о ситуацијама када се:

а) производ не продаје на домаћем тржишту, или је обим производње нерепрезентативан,

б) производ не продаје на домаћем тржишту у уобичајеном току трговине (енг. *in the ordinary course of trade*),

в) ако цене на домаћем тржишту не пружају поуздан основ за правилно поређење,

г) ако је извозник из земље нетржишне привреде.

А. Нема домаће продаје. Постоји више разлога услед којих се производ неће продавати на домаћем тржишту. Класичан пример за то је кад у земљи производње не постоји потражња за тим производом.⁴⁶⁾

У Европској унији ће се у овом случају нормална вредност израчунавати у односу на цене других извозника ове робе, а уколико то поређење није поуздано, онда ће се нормална вредност конструисати у складу са чланом 2(3) Основне Регулative.⁴⁷⁾

Б. Уобичајен ток трговине. Разграничити уобичајене од неуобичајених токова трговине једно је од најкомпликованијих питања антидампиншког поступка. У пракси су се издвојила три оваква случаја:

1. када се производ продаје по ценама које не покривају трошкове производње (енг. *sales below cost*),

2. када се ради о продајама између повезаних лица (енг. *associated persons*),⁴⁸⁾

3. када је реч о компензаторним аранжманима (енг. *compensatory arrangements*).⁴⁹⁾

Могући су, наравно, и други случајеви када се продаја неће сматрати у уобичајеном току трговине. Тако је у пракси Европске уније заузет став да се не ради о

46. С једним оваквим случајем суочио се амерички Трезор 1975. године када је предмет антидампиншког поступка био увоз електричних голф возила из Пољске. Како Пољска није имала голф терене, то се овај производ и није продавао у Пољској. Из тог разлога САД је морала да прибегне алтернативном начину израчунавања нормалне вредности. Конкретно, она је ову вредност "конструисала" на основу података о вредностима фактора производње у Канади, коју је узела као аналогну земљу обзиром да је Пољска у то време важила за земљу нетржишне привреде. Међутим, на крају стварни подаци канадских произвођача нису коришћени јер их није ни било. Зато је Трезор нормалну вредност израчунао користећи претпоставке колико би на основу токова на канадском тржишту износили фактори производње за производњу овог производа. Видети одлуку у случају: *Electric Golf Cars from Poland, Federal Register* 40 (1975) 25497.

47. Van Bael & Bellis, наведено дело, стр. 54.

48. Тада се као основни принцип израчунавања нормалне вредности узима прва продаја независном лицу. Стварно плаћене цене ће се користити само уколико се докаже да овакав однос повезаности није имао утицаја на цене. Видети: Van Bael & Bellis, *Anti-Dumping and Other Trade Protection Laws of the EC*, Kluwer Law International, Hague, 2004, стр. 58-59.

49. Примењиваће се иста правила као за повезана лица.

продаји у уобичајеном току трговине ако је цене производа одредила држава,⁵⁰⁾ у случају продаје узорака,⁵¹⁾ продаје другоразредних производа⁵²⁾ и сл.

Продаја испод трошкова производње. Антидампиншки кодекс дефинише у којим ситуацијама ће се сматрати да продаја испод трошкова производње није обављена у уобичајеним токовима трговине, те се из тог разлога може занемарити приликом утврђивања нормалне вредности.⁵³⁾

Реч је о продајама производа у знатним количинама по ценама испод фиксних и варијабилних трошкова по јединици производа увећаних за продајне, опште и административне трошкове током дужег временског периода (најчешће годину дана, али ни у ком случају испод 6 месеци).

Сматра се да је дошло до продаје испод трошкова у знатним количинама уколико је:

а) пондерисан просек продајне цене испод пондерисаног просека трошкова по јединици производа, или

б) 20% од укупне количине продате робе је продато по цени испод трошкова.

Продаје испод трошкова производње могу се занемарити само уколико не дозвољавају повраћај трошкова у разумном року. Антидампиншки кодекс предвиђа да продаје дозвољавају повраћај трошкова у разумном року, уколико су цене испод трошкова у време продаје, а изнад пондерисаног просечног трошка током периода испитивања.

Економска теорија критикује санкционисање продаја испод трошкова као једног од облика дампинга,⁵⁴⁾ сматрајући да такви облици понашања не морају бити мотивисани "отимачким" намерама, већ да су по правилу мотивисани сасвим разумним пословним разлозима.⁵⁵⁾

Један од могућих разлога примене антидампиншких дажбина на продаје испод трошкова производње јесте заштита домаћих произвођача од иностране конкуренције, што може бити погубно за укупно друштвено благостање.⁵⁶⁾ Други, сасвим изванредан разлог, јесте фундаментално непознавање или занемаривање разлика између укупних фиксних и варијабилних трошкова производње, просечних и маргиналних трошкова, краткорочних и дугорочних трошкова.⁵⁷⁾

50. Видети одлуку у случају: *Cotton yarn (Brazil, Egypt, Turkey)*, OJ 1991 L271/17.

51. Видети одлуку у случају: *Electronic weighing scales (Singapore, Korea)*, OJ 1993 L 112/20.

52. Видети одлуку у случају: *Certain hot-rolled flat products of non-alloy steel (China, India, Romania)*, OJ 2000 L36/4.

53. Члан 2.2.1. Антидампиншког кодекса.

54. Више о томе видети: B. Lindsey, *The US Antidumping Law: Rhetoric versus Reality*, Cato Institute's Center for Trade Policy Studies, *Trade Policy Analysis* бр. 7, 1999, стр. 15-20, доступно на: http://cato.org/pub_display.php?pub_id=3650&print=Y; W. J. Davey, *Antidumping Laws in the GATT and the EC* у J. Jackson, E.A. Vermulst, *Antidumping Law and Practice, A Comparative Study*, Ann Arbor, University of Michigan Press, 1989, стр. 296-7; P. R. Krugman, M. Obstfeld, наведено дело, стр.145; L. D'Andrea Tyson, *Who's Bashing Whom? Trade Conflicts in High-Technology Industries*, Institute for International Economics, 1992, стр. 268; J. Jackson, наведено дело, стр. 252.

О погрешном сврставању "продаја испод трошкова" под дефиницију дампинга, говори у прилог и чињеница да би примена истог стандарда на домаће продаје у САД нужно водила закључку да 50-90% америчких компанија послује по "отимачким" ценама.⁵⁸⁾

Из ових разлога у теорији се предлаже да се важећи антидампиншки систем редеофинише узимајући у обзир структуру трошкова компаније и уз уважавање економске стварности. У том смислу један аутор предлаже увођење "семафор" система у антидампиншки поступак, тј. подела различитих облика дампинга на начин сличан разликовању субвенција у СТО Споразуму о субвенцијама и компензаторним мерама, при чему би поједини облици дампинга долазили под домашај антидампиншких мера, а други не.⁵⁹⁾ Тако се у односу на произвођачев "праг рента-

55. Примера ради, претпоставимо да лице А производи милион радио уређаја годишње при чему се производња одвија у једној фабрици од 8 ујутру до 6 поподне. Претпоставимо даље да је цена радио уређаја на домаћем тржишту 20 еура, од чега 4 еура представља профит. Претпоставимо да 10 еура по производу отпада на варијабилне трошкове производње (плате, трошак материјала, и сл), а да су фиксни трошкови 6 еура (постројења, рента и сл). Обзиром да лице А остварује профит од 4 еура по производу са својих милион продаја годишње, очигледно је да је овај износ довољан да покрије све његове фиксне трошкове. У таквим условима, лице А може додатно да производи и продаје радио уређаје по било којој цени изнад својих варијабилних трошкова од 10 еура и да оствари додатни профит. На пример, лице А би могло да уведе и ноћну смену производње и произведе још додатних милион радио уређаја годишње, које би продавало по цени од нпр. 14 еура. Под тим условима лице А би зарадило још 4 милиона евра годишње. Наравно, претпостављајући да ове продаје не утичу повратно на цену првих милион производа. Задовољење овог услова захтева постојање сегментираних тржишта. Другим речима, лице А мора да потражи друго тржиште на коме би пласирало производе из ноћне смене. При чему то тржиште треба да је такво да купци не могу лако да реекспортују робу на прво тржиште. У супротном, дошло би до смањења цена првих милион производа. Продаја на страним тржиштима под овако описаним условима јесте рационална пословна одлука и не постоји економско оправдање за њено санкционисање антидампиншким мерама.
56. А. Deardorff, *Economic Perspectives on Antidumping Law*, у J. Jackson, E.A. Vermulst, наведено дело, стр. 39.
57. Укупни трошкови су збир фиксних и варијабилних трошкова. Фиксни трошкови не зависе од обима производње и не мењају се с променом обима производње. Употреба земљишта, трошкови амортизације производне опреме, само су неки од уобичајених примера фиксних трошкова. Варијабилни трошкови се мењају с променом обима производње. Типичан пример су трошкови рада. Осим укупних величина постоје и просечне величине. У случају просечних трошкова висина трошкова се доводи у везу са обимом производње. Тако се просечни трошкови добијају кад укупне трошкове поделимо са одговарајућим обимом производње. Маргинални трошкови показују колико кошта свака нова произведена јединица производа. Више о томе видети: М. Лабус, *Основи економије*, Центар за публикације Правног факултета Универзитета у Београду, Београд, 2006, стр. 357-360; Р.А. Samuelson, *Economics*, New York: McGraw-Hill, 1980, стр. 440-442.
58. J. Stiglitz, *The Future of the WTO and the International Trading System*, Apec Study Center, 2002, стр. 10, доступно на: <http://www.columbia.edu/cu/business/apec/wto.pdf>
59. R. Bhala, *Rethinking Antidumping Law*, *George Washington Journal of International Law and Economics* бр. 29, 1995, стр.128-142.

билности" (енг. *break-even point*)⁶⁰) и "праг обуставе производње" (енг. *shut-down point*)⁶¹) прави разлика на црвени дампинг – забрањени, жути – који изазива појачан опрез антидампиншких органа и зелени-безазлени дампинг.⁶²)

Основни недостатак овог система је у томе што његова примена захтева јасно разликовање фиксних и варијабилних трошкова, што није тако једноставан задатак обзиром да сваки трошак има како фиксну, тако и варијабилну компоненту. Самим тим, примена овог система не би елиминисала могућности за злоупотребу дискреционих овлашћења надлежних органа.

В. Цене не пружају поуздан основ за поређење. Сматраће се, пре свега, да цене не пружају поуздан основ за правилно поређење ако је реч о малим количинама

60. Праг рентабилности је ниво на којем цена произвођачевог финалног производа одговара минимуму просечног укупног трошка. На овој нивоу произвођач на дуги рок не зарађује додатни профит. Ипак, економски је рационално за произвођача да настави са производњом јер она покрива како фиксне тако и варијабилне трошкове. Испод овог нивоа, произвођач не може надокнадити своје укупне трошкове – он покрива фиксне трошкове, али не и све варијабилне трошкове. Ипак, још увек се може сматрати разумним да се настави са производњом и продајом робе по цени испод прага рентабилности докле год цена производа остаје изнад прага престанка производње. Видети: R. Bhala, наведено дело, стр. 128.
61. Праг обуставе производње је ниво на којем цена за произвођачев финални производ одговара или је мања од минималних просечних варијабилних трошкова. На овом нивоу произвођач не може да покрије ни један од својих варијабилних трошкова. Када је цена за финални производ толико ниска да произвођач остварује мање прихода у односу на износ варијабилних трошкова услед производње, економски је разумно да произвођач обустави производњу. Видети: R. Bhala, наведено дело, стр. 128.
62. Зелени дампинг постоји кад извозник продаје робу на страном тржишту по цени на или изнад прага рентабилности, односно по цени која је једнака или већа његовим минималним просечним трошковима. Овакво понашање сматра се економски рационалним, независно од односа цене овог производа и домаће цене. Извозник не само да покрива своје укупне трошкове, већ може да остварује и зараду. Из тог разлога, сматра се да нема места примени антидампиншких мера. Једино средство које остаје на располагању произвођачима у земљи увоза јесте да редукују своје трошкове како би њихова роба била конкурентни са робом из увоза. Видети: R. Posner, *Economic Analysis of Law*, Little Brown, Boston, 1994, стр. 309-310.

Жути дампинг постоји кад извозник продаје робу на страном тржишту по цени која је између прага рентабилности и прага обуставе производње, односно по цени на висини испод минималних просечних укупних трошкова али изнад просечних варијабилних трошкова. На краatak рок, овакво понашање сматра се економски оправданим. Међутим, на дуги рок може се радити о отимачком дампингу. У том случају, предлаже се да надлежни орган упозори извозника да преиспита своју ценовну политику како би избегао квалификацију црвеног дампинга и примену антидампиншких мера.

Црвени дампинг постоји кад извозник продаје робу на страном тржишту по цени испод прага обуставе производње, односно испод минималних просечних варијабилних трошкова. У овом случају, оправдано је закључити да се ради о случају отимачког дампинга. Остаје још да се утврди да ли је такав дампинг узрок знатне штете по домаћу индустрију. Уколико је одговор позитиван, предлаже се примена антидампиншких мера. Видети: R. Bhala, наведено дело, стр. 128-138.

продатим на домаћем тржишту. У том смислу важи правило да се домаће цене не узимају у обзир ако домаће количине не прелазе 5% увезених количина истог производа.⁶³⁾ Ипак, надлежни орган треба да уважи и цене робе која је у мањим количинама продата на домаћем тржишту уколико су оне од таквог значаја да обезбеђују правилно поређење.

Сматраће се да цене на домаћем тржишту не пружају поуздан основ за правилно поређење када се продаја одвија кроз различите канале трговине.⁶⁴⁾ С друге стране, неће се сматрати да је овај услов испуњен уколико је производ на једном тржишту заштићен патентом а на другом не, или уколико се производ у једној земљи продаје на једном, а у другој на више делова тржишта.⁶⁵⁾

Г. Земље "нетржишне" привреде. У пракси ЕУ, САД и неких других земаља примена горе наведених правила изостаје, уколико се ради о извознику из земље "нетржишне" привреде (енг. *non-market economies*).⁶⁶⁾ Полази се, наиме, од претпоставке да у овим земљама домаће цене и трошкови производње не могу представљати поуздан основ за утврђивање нормалне вредности, па треба применити друге методе.⁶⁷⁾ Могућност овакве селективне примене општих правила предвидео је већ ГАТТ интерпретативном напоменом уз члан VI из 1955. у којој се каже да је "...опште познато да може доћи до посебних потешкоћа код упоређивања цена у случају извоза из земље која има потпун или претежан монопол над трговином, или у којој су све домаће цене одређене од стране државе; у оваквим случајевима је потребно предвидети могућност да стриктно упоређивање са домаћим ценама није увек прихватљиво."⁶⁸⁾

Основна разлика између начина утврђивања нормалне вредности код извоза из земаља нетржишне привреде и других земаља у пракси Европске уније је у томе што се у овом случају као основ за обрачунавање нормалне вредности не узимају подаци из земље извознице, већ подаци који важе за неку трећу, тзв. аналогну - референтну земљу. Када се утврди која ће то земља бити, поступа се као у случају извоза из земаља тржишне привреде.⁶⁹⁾

У пракси САД се на извоз из земаља нетржишне привреде примењује метод фактора производње. Он подразумева да је извозник у обавези да Министарству

63. Антидампиншки споразум члан 2.2, фуснота 2.

64. Видети одлуке у случајевима: *Compact disk players (Japan, Korea)*, OJ 1989 L205/5, *Radio broadcast receivers of a kind used in motor vehicles (Korea)*, OJ 1992 L34/8.

65. Видети одлуке у случајевима: *Ajinomoto Co. And The NutraSweet Co. V. Council*, 1997 ECR II-2461, *Polysulphide Polymers (USA)*, OJ 1998 L255/1.

66. J. Jackson W. Davey, A. Sykes, наведено дело, стр. 711. Према Основној Регулативи ЕУ о заштити против дампиншког увоза из земаља не-чланица Европске уније од 22. децембра 1995 следеће земље се сматрају земљама нетржишне привреде за сврхе примене антидампиншких прописа: Албанија, Јерменија, Азербејџан, Белорусија, Грузија, Северна Кореја, Киргистан, Молдавија, Монголија, Таџикистан, Туркменистан и Узбекистан.

67. Више о пословању са земљама нетржишне привреде видети: R.H. Folsom, M.W. Gordon, J.A. Spanogle, *International Business Transactions*, Westgroups St.Paul.Minn, 2000, стр. 308-335.

68. Доступно на: http://www.wto.org/English/res_e/booksp_e/analytic_index_e/gatt1994_04_e.htm#article6

69. Van Bael & Bellis, наведено дело, стр. 131-141.

трговине достави податаке о својим факторима производње, тј. податке о броју радних часова, количини материјала, потрошњи енергије и трошковима капитала, ради израчунавања нормалне вредности. Министарство тад конструише нормалну вредност вреднујући ове факторе и увећавајући их за износ продајних, општих и административних трошкова, и износ профита у односу на вредности ових фактора производње у аналогној земљи тржишне привреде која је значајан произвођач сличног производа и налази се на упоредивом степену економског развоја.⁷⁰⁾

Наш законодавац не предвиђа различиту примену закона у односу на земље нетржишне привреде, иако се већина њих налази у блиском окружењу Србије и сасвим извесно има трговинске односе са домаћим привредним субјектима. У том смислу, примена другачије методологије на увоз из ових земаља, слично праву ЕУ и САД, код нас није могућа.

Аналогна земља. Почетни и основни проблем одређивања нормалне вредности приликом извоза из земље нетржишне привреде у Европску унију јесте проблем одређивања референтне, аналогне земље. Ради се, дакле, о земљи, чије ће продајне цене истог производа, извозне цене или пак производни трошкови бити узети као основ за нормалну вредност. Обзиром на различитост услова привређивања у различитим земљама, очигледно је да је избор ове земље од великог значаја за даљи ток поступка као и за његов коначни исход.

Иако прописи Европске уније налажу да овај избор треба бити примерен и да не сме бити неразуман, у пракси се јављају нека, у најблажу руку, крајње необична решења.⁷¹⁾ Последица је да се у односу на земље нетржишне привреде одређују изузетно високе дампиншке марже, често преко 50%.⁷²⁾ То указује на отворену дискриминацију према овим земљама услед чега су оне практично спречене да извозе робу на европско тржиште.⁷³⁾ Многи аутори овакво понашање развијених зе-

70. Више о пракси америчког Министарства трговине видети: V.Lindsey, наведено дело, стр. 5-7; G. Horlick, *The United States Antidumping System*, у J.Jackson, E.A.Vermulst, наведено дело, стр. 138-143.

71. У Канади је у шест антидампиншких поступака у периоду између 1984 и 1985. године против извозника из Кине два пута узета Велика Британија као аналогна земља и једанпут САД. Видети одлуке у случајевима: *Paint Brushes from the People's Republic of China* од 22. марта 1984, *Porcelain or China Tableware from the People's Republic of China* од 11. априла 1984 и *Photo Albums with Self-Adhesive Leaves from the People's Republic of China*, од 17. октобра 1985. У ЕУ је у случају AD 499: *Leather uppers from China and Vietnam* као аналогна земља узет Бразил, иако су су цене у Бразилу на много вишем нивоу него у Вијетнаму, док је у случају AD 506: *Ironing borads from China and Ukraine*, као аналогна земља узет САД. Штавише, статистика показује да се САД узима као аналогна земља у више од 40% случајева. Видети: J.Eggert, *Observation on the EU Anti-Dumping Regulation*, FTA Position for the Expert Meeting, 11. јул 2006, стр. 5, доступно на: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/september/tradoc_129812.pdf.

72. А. Mickus, наведено дело, стр. 555.

73. Више о томе видети: J.E. Stiglitz, *Globalization and its Discontents*, W.W. Norton & Co. Inc, 2003, стр. 173, R.M.Maclean, *Defending Hong Kong's Interests Against EU Protectionist Antidumping Measures*, *International Trade Law Review* бр. 2, 2000, стр. 37; V. Ilichev, *Antidumping Activity Against Russia*, *International Trade Law Review* бр. 2, 1999, стр. 69.

маља сматрају лицемерним, јер се дешава да се истој земљи, с једне стране, наводно пружа подршка у економским реформама, а да се, с друге стране, њени извозници удаљавају са тржишта позивањем на дампиншке разлоге, чиме се заправо спречава њихов економски развој.⁷⁴⁾ Чини се оправданом критика да посебно скројена решења израчунавања нормалне вредности за земље нетржишне привреде представљају казнене мере, а не подршку економским реформама.⁷⁵⁾

Изузети. Антидампиншка правила Европске уније предвиђају и два изузетка од примене метода аналогне земље. Први који важи за произвођаче из Кине, Казахстан, Украјине и Вијетнама, као и било које друге државе нетржишне привреде која је чланица СТО, по којем извозници из наведених земаља могу тражити да им се призна статус "тржишног субјекта", али само уколико докажу да у земљи порекла за те произвођаче преовлађују тржишни услови у вези са производњом и продајом конкретног производа.⁷⁶⁾

Друго, поједини извозник из земље нетржишне привреде може тражити да му се призна индивидуални третман "тржишног субјекта" уколико испуни строго прописане услове који се тичу доказивања његове независности у односу на одлуке државних органа и слободе формирања извозних цена и количина.⁷⁷⁾ Међутим, у пракси се овај изузетак ретко јавља, што је предмет све веће критике на рачун Европске комисије.⁷⁸⁾

У Америци не постоји могућност подношења захтева индивидуалног извозника за статус "тржишног субјекта". Овакав статус може бити одобрен само одређеној земљи или индустрији одређене земље. Међутим, иако Министарство трговине отпочиње израчунавање нормалне вредности на основу података из аналогне земље тржишне привреде, извознику из земље нетржишне економије даје се при-

74. Примера ради, јуна 2002. године америчко удружење узгајивача сомова покренуло је поступак за примену антидампиншких мера на увоз ове рибе из Вијетнама, иако је управо влада САД претходно била та која је пружала подршку вијетнамским предузетницима да узгајају сомове при делти реке Меконг и да је извозе. Америчка Комисија за међународну трговину је августа 2003. донела одлуку о примени антидампиншких мера на овај увоз. Марже дампинга су утврђене у висини од 36,84% до 63,88%. Више о томе видети: Sungjoon Cho, A Dual Catastrophe of Protectionism, Northwestern Journal of International Law and Business бр. 25, 2005, стр. 315; К. Harell, Fables of Global Capitalism: Antidumping and Vietnamese Catfish, Seton Hall Legislative Journal Vol. 28, бр. 2, 2004, стр. 439.

75. Р. Bernert, Thoughts in response to the list of issues considered by the Commission, 11. јул 2006, стр. 5, доступно на: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/august/tradoc_129809.pdf; J.Eggert, Observation on the EU Anti-Dumping Regulation, FTA Position for the Expert Meeting, 11. јул 2006., стр. 2, доступно на: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/september/tradoc_129812.pdf; К. Adamanopoulos & D. De Notaris, Future of the WTO and the Reform of the Antidumping Agreement: A Legal Perspective, Brussels Hammond Suddards Edge 2000, стр. 11.

76. Члан 2(7)(б) Основне Регулative ЕУ.

77. Члан 2(7)(ц) Основне Регулative ЕУ.

78. Видети: J.Eggert, Observation on the EU Anti-Dumping Regulation, FTA Position for the Expert Meeting, 11. јул 2006., стр. 5-6, доступно на: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/september/tradoc_129812.pdf; R.M.Maclean, Defending Hong Kong's Interests Against EU Protectionist Antidumping Measures, International Trade Law Review бр. 2, 2000, стр. 65.

лика да пружи друге доказе. Америчко Министарство трговине у појединим случајевима чак допушта употребу стварних вредности по којима су прибављени материјали, нпр. уколико су они увезени из земље тржишне привреде.⁷⁹⁾

Метод израчунавања нормалне вредности. У случају да се из било ког од горе наведених разлога не узима у обзир домаћа цена, надлежном органу остају на располагању следећа два метода:

- а) метод извозне цене и
- б) метод конструисане вредности.

Надлежни орган може применити и неки други метод уколико му подаци потребни за утврђивање домаће продајне цене нису доступни због неактивности извозника, односно због тога што је извозник пропустио или одбио да одговори на упитник или на поједина у њему постављена питања.⁸⁰⁾

А. Метод извозне цене. У овом случају примениће се цена истог или сличног производа који се на истом степену производње или продаје, у приближно истом временском периоду, извози у неку трећу земљу чији су тржишни услови упоредиви са тржишним условима у земљи увоза.⁸¹⁾

Б. Метод конструисане вредности. Конструисана вредност одређеног производа се утврђује тако што се трошкови производње у земљи порекла увећавају за разуман износ продајних, општих и административних трошкова и профита.⁸²⁾

Трошкови производње. Под трошковима производње подразумевају се сви трошкови, фиксни и варијабилни (трошкови материјала, радне снаге, режијски трошкови као и трошкови финансирања производње), увећани за разуман износ продајних, општих и административних трошкова.

По правилу, трошкови производње ће се израчунавати на основу пословних књига извозника, под условом да су ове књиге у складу са међународним рачуноводственим стандардима и да разумно одражавају трошкове у вези са производњом и продајом производа под испитивањем.⁸³⁾ Међутим, уколико то није случај, надлежни орган је овлашћен да трошкове израчуна на основу трошкова других произвођача и извозника у тој земљи, или уколико то није могуће, на било којој другој разумној основи.⁸⁴⁾ На овај начин, надлежном органу остављена је широка дискреција приликом обрачуна износа трошкова производње.

79. Mayer, Brown, Rowe & Maw, Evaluation of EC Trade Defence Instruments, децембар 2005, Annex 6, стр. 23, доступно на: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/february/tradoc_127382.pdf

80. Тако је у случају *Copper (Norway, Suriname, the Soviet Union and Yugoslavia)* из 1984. године Европска комисија донела одлуку против југословенског извозника где је уместо домаћих продајних цена применила "друге расположиве податке", тј. у конкретном случају вредност на норвешком тржишту. Видети одлуку у случају: *Copper (Norway, Suriname, the Soviet Union and Yugoslavia)* OJ 1984 L 57/19.

81. Члан 35. ст.4. тач.1. Закона.

82. Члан 35. ст. 4. тач. 2. Закона.

83. Члан 2(5) Основне Регулative.

84. Исто.

Алокација одређених индиректних трошкова на поједини производ, односно утврђивање који део режијских трошкова отпада на производњу производа који је предмет антидампиншког поступка вршиће се, по правилу хронолошки, у складу са пословним књигама извозника. Међутим, дозвољава се и употреба другог одговарајућег метода.⁸⁵⁾

Правило је да се општи, административни и продајни трошкови израчунавају на основу остварених трошкова у вези са извозном трансакцијом, али они се могу утврђивати и на друге начине. У том смислу члан 2(6). Основне Регулative предвиђа употребу следеће три методе:

а) пондерисан просек стварних износа трошкова утврђених за друге извознике или произвођаче који су у поступку испитивања у вези са производњом и продајом сличног производа на домаћем тржишту земље порекла;

б) стварни износи трошкова који се примењују на производњу и продају, у уобичајеном току трговине, исте генералне категорије производа за извозника или произвођача под истрагом на домаћем тржишту земље порекла, или

в) било који други разуман метод.

Профит. Висина "разумне профитне стопе" која се додаје на утврђене производне трошкове и опште, продајне и административне трошкове, утврђује се по истом принципу као ови последњи, у складу са чланом 2(6) Основне Регулative. Једина је разлика у томе што се код примене трећег алтернативног метода израчунавања захтева да тако утврђена профитна стопа не превазилази профит који је уобичајен за друге извознике или произвођаче на домаћем тржишту приликом продаје робе исте категорије.⁸⁶⁾ Досадашња пракса Европске уније у том смислу није уједначена. До 1984. године и случаја *Electronic typewriters from Japan*,⁸⁷⁾ утврђиване су профитне стопе од 1%⁸⁸⁾ до 10%.⁸⁹⁾ Од овог случаја отпочело се с применом знатно виших профитних стопа, некад и до 75%.⁹⁰⁾

Избор између метода. Практика Европске комисије је показала да се метод конструисане вредности много чешће користи него метод извозне цене, иако су у принципу овда два метода равноправна.⁹¹⁾ Ово вероватно и због опреза антидампиншких органа, јер се и код извоза у треће земље може радити о дампиншком извозу, те таква цена не би могла представљати нормалну вредност за дати производ.⁹²⁾

Примену овог метода отежава и чињеница да се роба, по правилу, извози у више

85. Исто.

86. Члан 2.2.2. iii. Антидампиншког кодекса.

87. Видети одлуку у случају: *Electronic typewriters (Japan)*, OJ 1984 L335/43, примењена стопа од 47-75%.

88. Видети одлуку у случају: *Chemical fertilizers (USA)*, OJ 1981 L 39/4.

89. Видети одлуку у случају: *Louvre Doors (Taiwan)*, OJ 1984 L11/13.

90. Видети одлуке у случајевима: *Plain Paper Photocopiers*, OJ 1987 L54/12, примењена стопа од 14,6%; *Serial-Impact Dot-Matrix Printers*, OJ 1988 L317/33, примењена стопа од 37%.

91. Van Bael & Bellis, наведено дело, стр. 64.

92. Видети одлуку у случају: *Ferro-silicon (Iceland, Norway, Sweden, Venezuela, Yugoslavia)*, OJ 1990 L38/1.

земања по различитим ценама, па се самим тим оправдано намеће питање коју од тих извозних цена узети као извозну цену релевантну за утврђивање нормалне вредности у конкретном случају. С друге стране, метод конструисане вредности оставља више дискреције надлежном органу, те омогућава лакше утврђивање постојања дампинга, у чему поједини аутори виде разлог његове честе употребе.⁹³⁾

2. Извозна цена. Постоје два основна начина за утврђивање релевантне извозне цене:

а) стварна извозна цена, цена која је стварно плаћена или цена која треба да буде плаћена за извоз на тржиште земље увознице и

б) конструисана (обрачуната) извозна цена.⁹⁴⁾

И овде, као код утврђивања нормалне вредности, важи основно правило да треба узети стварно постигнуту цену, док се извозна цена може конструисати само под одређеним условима, и то:

1. ако стварна извозна цена не постоји (нпр. реч је о бартер аранжману);

2. постоје индиције да између извозника и увозника, односно треће стране постоји повезаност или компензациони аранжман;⁹⁵⁾

3. ако је фактички плаћена цена или цена која треба да буде плаћена непоуздана из неког другог разлога.

А. Стварна извозна цена. У случају кад се извозни производ продаје директно од стране произвођача увознику, утврђивање извозне цене се врши на основу фактуре. Међутим, како се у пракси често јавља продаја преко трговинских предузећа, то се као извозна цена узима цена по којој произвођач продаје производ извознику за даљу продају у иностранству.⁹⁶⁾

Б. Конструисана извозна цена. Уколико нема места примени стварне извозне цене, из горе наведених разлога, извозна цена ће се конструисати (обрачунати):

1. на основу цене по којој је производ први пут продат независном купцу⁹⁷⁾ или

2. на други погодан начин.⁹⁸⁾

У обрачунату извозну цену не урачунавају се трошкови настали после увоза а пре даље продаје (увозне дажбине, порези и остварена зарада).⁹⁹⁾

93. A. Mickus, Shortcomings of EU Antidumping Law and Policy, European Journal of Law Reform, Vol. 4, No. 4, 2002, стр. 543.

94. Члан 3. ст. 1-2. Уредбе, Члан 2.3. Антидампиншког кодекса.

95. Овај метод се често примењује у пракси, тј. увек кад између извозника и увозника постоји тзв. капиталска веза. При том се не тражи посебан доказ да је извозна цена која је наведена у фактури неистинита односно непоуздана већ се таква непоузданост претпоставља чим се утврди постојање аранжмана такве врсте између извозника и увозника (видети одлуку у случају: *NTN Tokyo Bearing Co. And Others v. Council*, 1979, ECR 1185). Ипак, вреди напоменути да је у пракси Европске комисије било и случајева да је приликом утврђивања извозне цене узета цена из фактуре упркос чињеници да је увозник био филијала страног извозника.

96. Видети одлуке у случајевима: *Ammonium nitrate (Lithuania, Russia)*, OJ 1994 L129/24, *Stainless steel sateners and parts (China, India, Malaysia, Korea, Taiwan, Thailand)*, OJ 1997 L243/17.

97. Члан 3. ст. 2. Уредбе.

98. Члан 3. ст. 2. Уредбе.

1. Продаја првом независном купцу. Конструисање извозне цене на овај начин подразумева примену низа корективних фактора у односу на извозну цену као што су одбици за трошкове транспорта, осигурања, царина и других дажбина које су плаћене на увоз тог производа, као и разумне стопе општинских, административних и продајних трошкова и разумне стопе профита.

Приликом израчунавања износа општинских, административних и продајних трошкова, по правилу се узима њихова књиговодствена вредност. У недостатку података, они се утврђују на основу оствареног промета.¹⁰⁰⁾

Што се профитне стопе тиче, она у пракси Европске уније износи између 2,8% и 12%, с просеком од 5%.¹⁰¹⁾ У пракси САД важи правило да се узима профитна стопа од 8%.¹⁰²⁾

2. Други погодан начин. Ако се производ уопште не продаје независном купцу, или се не продаје у стању у којем је увезен (већ прерађен или уграђен), може се применити други погодан начин израчунавања извозне цене. У Европској унији овај метод још увек није изричито коришћен.

Избор између метода. Пракса је показала да примена метода конструисане извозне цене често води значајно вишим маржама дампинга, него што би то био случај да је коришћена стварно плаћена извозна цена.¹⁰³⁾ Ово је последица широких дискреционих овлашћења надлежних органа, те је оваква пракса с правом предмет честе критике.

3. Упоредивање нормалне вредности и извозне цене. Да би се обезбедило поштено поређење, неопходно је да се ове две категорије сведу на исти ниво и тако учине упоредивим, јер је редак случај да се неки производ и на домаћем и на страном тржишту продаје под идентичним условима и околностима. Примера ради, цена извезене робе може бити изражена по CIF вредности, уговорена за плаћање у готовини и уз гаранцију од 60 дана, док домаћа продаја може бити на FOB основи, уз одложено плаћање од 60 дана и с пуном гаранцијом. Зато се у антидампиншким прописима и предвиђа да обе вредности треба упоређивати на истом нивоу трговине, по паритету франко фабрика и у приближно истом временском периоду.¹⁰⁴⁾ У случају да вредности нису упоредиве оне се могу прилагодити тако да то буду. Овај поступак је веома компликован и захтева познавање како права тако и рачуноводства, економије, а често и знање неколико страних језика.

У нашем и упоредном праву, примењују се следећи корективни фактори.¹⁰⁵⁾

99. Члан 3. ст. 3. Уредбе.

100. Видети одлуке у случајевима: *Gas-fuelled, non-refillable pocket flint lighters (Mexico, Thailand, Philippines)* OJ 1997 L65/1, *Flat pallets of wood (Poland)* OJ 1997 L324/1, *Gas-fuelled, non-refillable pocket flint lighters (Japan)* OJ 2000 L22/16.

101. Van Bael & Bellis, наведено дело, стр. 97-98.

102. R. Lipstein, *Using Antitrust Principles to Reform Antidumping Law*, у *Global Competition Policy*, Institute for International Economics, стр. 435, доступно на: http://www.iie.com/publications/chapters_preview/56/13ie1664.pdf

103. A. Mickus, наведено дело, стр. 547.

104. Члан 4. Уредбе, члан 2.4. Антидампиншког кодекса.

а. Физичка својства. Основно је правило да се узимају у обзир само оне разлике које су од утицаја на тржишну вредност производа.

Питање разлика у физичким својствима производа, понекад у пракси, није једноставно, па може доћи и до потребе за вештачењем, не толико због тога да би се утврдило да ли постоји одређена разлика или не, већ да би се утврдило колика је вредност ове разлике, тј. колико она утиче на разлику између извозне цене и домаће (нормалне) вредности.¹⁰⁶⁾

б. Разлике у увозним дажбинама и порезима. Ако се производ који се извози ослобађа пореза или других дажбина, онда то наравно утиче и на продајну цену таквог производа, па се она у том делу не може сматрати дампиншком. Из тог разлога, врши се прилагођавање (смањење нормалне вредности) за износ дажбина које су плаћене за производ који се продаје на домаћем тржишту.

в. Разлике у продатим количинама, рабатима и повластицама. До разлике између домаће и извозне цене може доћи и због разлика у количинама које се продају на домаћем тржишту и на страним тржиштима. Тако ће нпр. у случају обимних извозних послова редовно долазити до количинских рабата који снижавају извозну цену, док се за домаћу продају такве олакшице због мањег обима појединих послова не признају.

г. Разлике у условима продаје. Природно је за очекивати да ће различити продајни услови на појединим тржиштима водити разликама између домаће и извозне цене неког производа. Логично је да ће цена производа који се продаје са роком плаћања од 90 дана бити виша од цене која је уговорена за промптно плаћање. Исто важи и за цену производа који се продаје са једногодишњом гаранцијом, наспрам цене производа који се продаје без гаранције.

По правилу се узимају у обзир следеће разлике у продајним условима: различити рокови плаћања, услови кредитирања, услови гаранције, техничког одржавања и сервисирања, разлике у трошковима амбалаже, транспорта и осигурања, разлике у трошковима продаје.

По правилу се не узимају у обзир следеће разлике у трошковима и условима продаје: разлике у општим и режијским трошковима, трошкови за развој и истраживање, трошкови рекламе и промоције.

д. Конверзија валуте. Када је то потребно за упоређивање цена, конверзија валуте се врши на основу курса који важи на дан продаје, осим у случају када је продаја стране валуте на терминском тржишту у директној вези са датом извозном продајом. Тада ће се конверзија вршити на основу девизног курса у терминској продаји. У уобичајеним условима, дан продаје је датум фактуре. За упоређивање може се користити и курс који важи на дан закључења уговора, или на дан када је извршена, односно потврђена поруџбина, ако се тако прецизније утврђују услови продаје.

105. Члан 4. ст. 2. Уредбе.

106. Видети одлуку Европске комисије у случају *Mechanical clocks and watches from the Soviet Union and GDR*, 1980 OJ L158/5.

ђ. Остало. Према нашим прописима, прилагођавање се може извршити и применом других елемената ако се покаже да утичу на упоредивост нормалне вредности и извозне цене, ако ти елементи утичу на промену цена на домаћем тржишту.¹⁰⁷⁾

Занемаривање ових корективних фактора може водити резултатима супротним законима логике, а свакако супротним правилима СТО.¹⁰⁸⁾

4. Дампиншка маржа. Дампиншка маржа или стопа дампинга представља разлику између нормалне вредности робе и цене по којој се та роба извози.¹⁰⁹⁾

Значај стопе дампинга као категорије која се утврђује у антидампинском поступку састоји се у томе што утврђена стопа дампинга представља горњу границу у оквиру које се може увести антидампиншка царина.¹¹⁰⁾

Дампиншка маржа се одређује упоређивањем:

а) израчунате (пондерисане) просечне нормалне вредности са израчунатим (пондерисаним) просеком извозних цена (енг. *average to average*), или

б) појединачних нормалних вредности са појединачним извозним ценама за сваку извозну трансакцију (енг. *transaction by transaction*);¹¹¹⁾

в) изузетно, нормална вредност утврђена на бази пондерисаног просека може се упоредити са појединачним извозним ценама, ако постоји значајна разлика у извозним ценама и односу на различите купце, регионе или временски период (енг. *targeted dumping*), и ако претходни начин утврђивања дампиншке марже не би одражавао пуне размере дампинга који је предмет испитивања.¹¹²⁾

Дампиншка маржа се може изразити било у проценту у односу на извозну цену, било у апсолутном износу у одређеној валути.

Статистика показује да је ниво заштите који се обезбеђује применом антидампинских мера често и десет пута већи од нивоа на који су се државе обавезале у

107. Члан 4. ст. 3. Уредбе.

108. О овоме сведоче примери из америчке антидампиншке праксе. Тако је америчко Министарство трговине у једном случају упоређивало цену малина које се користе за производњу цема са ценом малина лошијег квалитета које се искључиво користе за производњу сока, не узимајући у обзир разлику у квалитету. У другом случају исто Министарство упоређивало је цену свежег цвећа у Амстердаму са ценом полу-увелог цвећа у Њујорку. Ноторна је ствар да цвеће вене и временом губи на квалитету. Из тог разлога логично је очекивати да ће продавци цвећа како време пролази продавати цвеће по нижим ценама. У супротном не би имали шта да продају. Ипак, америчко Министарство није се водило разлозима логике у овом случају. То потврђује и случај против јапанског произвођача телевизора који је неколико телевизора поклонило у добротворне сврхе. Америчко министарство је утврдило постојање дампинга, јер је телевизор увезен за износ нижи од трошкова производње. Поклон је, дакле, третиран као продаја по цени нула. Више о овим случајевима видети: J. Bovard, *The Fair Trade Fraud*, St Martin's Press, New York, 1991, стр. 119-120.

109. Члан 36. ст. 2. Закона.

110. Члан 36. ст. 1. Закона.

111. Члан 5. ст. 1. Уредбе. Исто члан 2.4.2. Антидампиншког споразума.

112. Члан 5. ст. 2. Уредбе. Исто члан 2.4.2. Антидампиншког споразума.

оквиру ГАТТ-а,¹¹³⁾ што указује на опасност по међународни трговински систем од овог новог облика протекционизма.¹¹⁴⁾

Забрана поступка "нулирања". Поступак нулирања (енг. *zeroing*) је такав поступак израчунавања дампиншке марже где се сваки негативан износ дампинга, кад је извозна цена виша од нормалне вредности, своди на нулу.¹¹⁵⁾ Примера ради, претпоставимо да се на увоз дечијих бицикала (један модел производа) примењује просечна маржа дампинга од 50 еура, док се на увоз брдских (енг. *mountain*) бицикала примењује просечна дампиншка маржа од минус 25 еура. Ако су ово једина два модела производа који је предмет испитивања и ако су увежени у једнаким количинама, онда би просечна дампиншка маржа износила 12,5 еура. Међутим, применом технике нулирања, просечна дампиншка маржа износи 25 еура, јер се маржа на увоз дечијих бицикала рачуна као нула. На овај начин поступак нулирања, с једне стране, спречава потирање дампиншких продаја недампиншким и с друге стране, доводи до надувавања дампиншке марже.¹¹⁶⁾

Европска унија је до 2001. године активно примењивала технику нулирања у поступцима испитивања који покривају више од једног модела производа или чак читаву линију производа.¹¹⁷⁾ Оваква пракса Европске комисије је 2001. године одлуком Апелационог тела СТО проглашена супротном одредбама споразума ГАТТ 1994.¹¹⁸⁾ Иако је ова одлука резултирала опозивом антидампиншких мера Европске уније на увоз постелине из Индије, она није утицала на измену сличне праксе америчког Министарства трговине. Напротив, у случају *Timken Co. V. United States* од 2002. године амерички Суд за међународну трговину донео је одлуку да поменути случај пред СТО није од утицаја на америчку праксу јер апелационо тело СТО је није ни разматрало.¹¹⁹⁾ Амерички суд је у образложењу одлуке до-

113. Примера ради, према подацима америчке Комисије за међународну трговину из 1995. године, просечна дампиншка маржа на производе из Индије односно Холандије, износила је чак 162%, односно 106% (*The Economic Effects of Antidumping and Countervailing Duty Orders and Suspension Agreements*, Washington, DC: US International Trade Commission, Publication 2900, 1995).

114. Примера ради, у периоду између 1980-88. године просечна дампиншка маржа у САД износила је 33%, односно 37% у ЕУ (P.A. Messerlin, G. Reed, *Antidumping Policies in the United States and the European Community*, *The Economic Journal*, Vol. 105, No. 433, новембар 1995, стр. 1570).

115. Van Bael & Bellis, наведено дело, стр. 122-123.

116. K. Adamantopoulos & D. De Notaris, наведено дело, стр. 30; R. Bhala, наведено дело, стр. 343.

117. У таквим ситуацијама, Европска комисија је правилно примењивала *average-to-average* технику израчунавања дампиншких маржи унутар појединих група (модела) производа, али је просечну дампиншку маржу за производ као генерични појам рачунала сабирањем свих дампиншких маржи утврђених за поједине моделе производа, при чему је применом технике нулирања негативне марже заменила вредношћу нула. Коначну вредност дампиншке марже израчунавала је дељењем овог износа са укупном вредношћу свих увозних трансакција, укључујући и оне моделе којима је додељена вредност нула. Више о томе видети: R. Bhala, наведено дело, стр. 345.

118. Appellate Body Report, *European Communities-Antidumping Duties on Imports of Cotton-Type Bed Linen from India*, WT/DS141/AB/R од 1. марта 2001.

датно нагласио да се из одлуке жалбеног већа СТО не може закључити да су европска пракса нулирања и америчка идентичне. Јануара 2005. године амерички федерални суд је потврдио ову одлуку Суда међународне трговине подвлачећи да апелационо тело СТО није прогласило америчку праксу нулирања незаконитом.¹²⁰⁾

5. Штетица домаћој индустрији (производњи). Опште је прихваћен став међународног и упоредног законодавства да сама чињеница да постоји дампинг тј. продаја испод нормалне вредности није довољна да оправда примену антидампиншких мера, већ је за то неопходно да се утврди да такав извоз:

а) наноси знатну штету домаћој производњи исте или сличне робе (домаћој индустријској грани),

б) прети таквом штетом или

в) успорава (кочи) развој домаће производње.¹²¹⁾

Домаћа производња. Наш закон дефинише овај појам као укупну заједничку производњу домаћих произвођача *исте или сличне робе*, која представља *претежни део* укупне производње те робе (члан 35. став 3. тач. 2. Закона) на домаћем тржишту.

Уколико исти производ на домаћем тржишту не постоји, то још увек не значи да ће бити донета одлука о непостојању штете по домаћу индустрију, јер ће се процењивати ефекти на произвођаче сличног производа на домаћем тржишту или уколико то није могуће на произвођаче најближе групе производа која укључује и сличан производ.¹²²⁾

За доношење антидампиншких мера није довољно да се докажу штетне последице увоза из трећих земаља за појединог произвођача у земљи увозници, па чак и ако су те последице веома тешке (нпр. затварање фабрике), већ оне морају погађати *претежни део* домаће производње. С друге стране, за утврђивање постојања штете не тражи се да су погођени сви произвођачи, па чак ни половина од укупног броја произвођача. Под одређеним околностима претежни део производње чиниће и они произвођачи који чине мање од 50% производње конкретног производа на унутрашњем тржишту.¹²³⁾ Један произвођач може чинити домаћу индустрију уколико је његов тржишни удео довољно велик.¹²⁴⁾ Међутим, не би било пожељно да се стандард домаће индустрије постави превише ниско, јер ће се онда најмање конкуретни произвођачи у земљи радије удруживати у борби против

119. Видети одлуку у случају: *Timken v. United States*, 26 Ct. Int'l Trade 1072, 1086 (2002).

120. Видети одлуку у случају: *Corus Staal v. Dep't of Commerce*, 395 F. 3d 1343, 1348/49 (Fed. Cir. 2005).

121. Видети: члан VI ГАТТ-а, члан 35. став 2. Закона, члан 3. Основне Регулative, §1677(7) америчког закона.

122. Члан 3.6. Антидампиншког кодекса.

123. Van Bael & Bellis, *International Trade Law and Practice of the European Communities: EEC Anti-dumping and Other Trade Protection Laws*, Bicester: CCH, 1985, стр.70.

124. Видети одлуку у случају *Oxalic Acid*, OJ 1988 L72/12.

страног конкурента, него посвећивати време и средства на модернизацију сопствене производње.¹²⁵⁾

Антидампиншки кодекс предвиђа да се из дефиниције домаће производње могу искључити они произвођачи који су повезани са увозницима или извозницима у поступку испитивања, као и они произвођачи који сами даље извозе дампиншку робу.¹²⁶⁾ Сматраће се да је произвођач повезан са увозником или извозником уколико између њих постоји однос контроле и уколико постоји основана сумња да ће се овакав домаћи произвођач понашати другачије од осталих домаћих произвођача исте или сличне робе.¹²⁷⁾

У глобализованом свету, у којем су основни тржишни учесници велике мултинационалне компаније, где је честа појава да се сировине за производњу купују у једној земљи, полупроизвод ствара у другој, а коначан производ у трећој земљи, уз употребу саставних делова сачињених у четвртој и петој, све је теже утврдити припадност одређеног произвођача домаћој индустрији. У то се уверила и америчка Комисија за међународну трговину у случају *Certain Radio Paging and Alerting Receiving Devices From Japan* из 1983. године.¹²⁸⁾

У овом случају Комисија је за сврхе утврђивања штете по домаћу индустрију формулисала тест од пет услова како би утврдила припадност учесника поступка домаћој индустрији. Критеријуми који су коришћени су: 1. значајна трансформација увезених делова производа у нови производ другачијег изгледа, 2. домаћи садржај или додата вредност у САД, 3. извор, домаћи или страни, основног дела коначног производа, 4. степен посвећености САД-у, изражен у ресурсима одвојеним у САД и 5. степен контроле америчке управе над производним процесом у САД.¹²⁹⁾

125. А. Mickus, наведено дело, стр. 561.

126. Члан 4.1. i. Антидампиншког кодекса.

127. Члан 40. ст. 4. Закона.

128. Видети одлуку у случају: *Certain Radio Paging and Alerting Receiving Devices From Japan*, USITC Pub. 1410, Inv. No. 731-TA- 102, 1983, стр. 5. У овом случају поступак је иницирала америчка компанија Моторола против јапанских предузећа Нипон Електрик и Мацушита Индустириал. Производња у индустрији радио пејџера по правилу се састоји од следеће четири фазе: 1. истраживање и развој производа, 2. производња делова производа, 3. склапање струјних кола, 4. тестирање, програмирање, завршна обрада, паковање. Моторола је прву и четврту од наведених фаза обављала у САД, производњу саставних делова производа вршила је како у САД тако и на Далеком истоку, а склапање струјних кола у Малазији и Кореји. Тужено предузеће Нипон пословало је са америчким тржиштем преко предузећа НЕЦ Америка у Калифорнији, док је Мацушита снабдевао Порторико преко предузећа Мацушита Електрик Порторико. Иако су саставни делови производа тужених јапанских компанија претежно пореклом из Јапана, НЕЦ Америка је обављао значајан део производње и склапања производа у свом постројењу у Калифорнији. Додатно, НЕЦ је програмирао, паковао и продавао производ у САД. На сличан начин пословао је и Мацушита у Порторику. Из наведеног може се чинити парадоксалним што је баш Моторола, пре свега велики увозник делова за пејџере, иницирала антидампиншки поступак против јапанских предузећа који значајан део производње обављају у САД.

Одлука у овом случају указује на нека могућа размишљања надлежног органа приликом одређивања појма домаће индустрије. Нажалост она истовремено не доприноси правној сигурности, јер оставља отвореним питање колико и које критеријуме мора да испуњава страна предузеће које послује у САД преко филијале да би се сматрало делом домаће индустрије, те избегло примену антидампинских мера.

А. Знатна штета. Закон о спољнотрговинском пословању, као ни Антидампински кодекс, не садржи дефиницију знатне штете. Амерички антидампински закон дефинише знатну штету као штету која "није случајна, незнатна или неважна,"¹³⁰⁾ чиме не помаже много надлежном органу у доношењу одлуке о постојању знатне штете.

Антидампински кодекс и Уредба о ближим условима за примену антидампинских мера предвиђају да се утврђивање постојања знатне штете врши на основу доказа и објективне анализе како обима дампиншког увоза и његовог утицаја на цене на извозном тржишту за сличну робу, тако и њиховог утицаја на домаћу производњу (члан 6. Уредбе). Додатно, Закон у члану 39. даје списак фактора који се морају узети у обзир приликом утврђивања постојања штете по домаћу индустрију, али не пружа даља упутства процене сваког појединог фактора и његовог значаја за доношење коначне одлуке.¹³¹⁾

1. Обим дампиншког увоза. Приликом утврђивања постојања знатне штете по домаћу производњу у првом реду се узима у обзир обим дампиншког увоза на домаће тржиште. При том, полази се од претпоставке да се незнатним количинама и поред утврђених дампинских цена не може наносити штета домаћој индустрији. Релевантне количине могу се узети у обзир било у апсолутном износу, било у односу на обим производње, односно потрошње унутар земље увознице.¹³²⁾

129. Применом овог теста утврђено је да подносилац захтева за покретање поступка - Моторола не испуњава једино трећи од наведених критеријума јер се контролне табле праве ван САД. Ипак, то је било довољно да се Моторола сматра делом домаће индустрије. Примењујући исти тест Комисија је утврдила да тужена предузећа - Нипон и Мицушита не припадају домаћој производњи упркос чињеници да се значајан део њиховог производног процеса, укључујући и програмирање, паковање и продају, одвија управо на тлу САД јер је закључила да се коначна контрола над производном линијом налази у рукама јапанског предузећа "мајке", а не у америчким предузећима "ћеркама". У Европској унији, с друге стране, Европска комисија је у случају *Video Cassette Recorders (Japan)* подвела одређен број јапанско-европских конзорцијума под појам домаће индустрије сматрајући да постоји висок степен локалног садржаја у њиховим производима и утврдивши њихову дугорочну посвећеност улагању и запослености у Европској унији (Видети одлуку у случају *Video Cassette Recorders*, OJ 1988 L240/5).

130. Видети § 1677(7)(а).

131. Сматраће се да знатна штета или опасност од такве штете постоји ако је увоз предметне робе довео или може да доведе до стварног или могућег пада домаће производње, пада продаје домаће робе, удела на тржишту, профита, продуктивности, прихода од инвестиција, искоришћености капацитета, стварног или могућег утицаја на промет, пада залиха, запослености, зараде, привредног раста, као и до пада могућности прибављања капитала или инвестиција (члан 39. став 2. тач. 1. Закона).

Пракса Европске уније показује да пораст обима дампиншког увоза може водити утврђењу постојања знатне штете и кад је реч о порасту од 9%¹³³⁾ и кад је реч о порасту од 150%¹³⁴⁾ за период од годину дана, а забележено је и да је током периода испитивања дошло до пораста дампиншког увоза од чак 916%.¹³⁵⁾ У другим случајевима примењене су антидампиншке мере, иако се смањило обим увоза у апсолутном смислу, али не и у односу на потрошњу.¹³⁶⁾ Такође, примењене су антидампиншке мере и у случају када је дошло до смањења обима увоза у апсолутном смислу, али је независно од тога извозник задржао значајан тржишни удео у земљи увозници довољан да произведе знатну штету због ниских цена.¹³⁷⁾

2. Утицај дампиншког увоза на цене. По правилу, неће се сматрати да постоји штета уколико су цене по којима се производ продаје на тржишту увознице више од цена по којима се продају исти домаћи производи. Међутим, од овог правила постоје и изузеци. Реч је о такозваној ситуацији "обарања цена" (енг. *price undercutting*), где се може доказивати постојање штете по домаћу производњу, чак и кад су увозне цене више од домаћих, ако се докаже:

а) да су домаћи произвођачи били спречени да повисе своје цене на ниво који би им омогућио да покрију своје трошкове или

б) да су били чак присиљени да снизе своје цене на ниво који диктирају цене увозних производа.¹³⁸⁾

3. Утицај на домаћу производњу. Наш Закон, по узору на Антидампиншки кодекс, предвиђа да се следећи економски чиниоци морају узети у разматрање приликом утврђивања утицаја дампиншког увоза на домаћу индустрију: смањење или могуће смањење количине продате робе, добити, удела на тржишту, продуктивности, исплативости улагања, искоришћености производних капацитета, протока новца, улагања, запослености, привредног раста, финансијске способности, цена, као последице увећавања дампиншке марже.¹³⁹⁾ Наравно, и други фактори могу бити узети у обзир, као што је нпр. затварање фабрика, релокација постројења¹⁴⁰⁾ и сл.

Б. Опасност од настанка знатне штете. Одлуке да постоји опасност од настанка знатне штете ретке су у пракси.¹⁴¹⁾ У сваком случају, и овде се захтева да се и ове одлуке морају донети искључиво на основу чињеница, а не на основу тврдњи, нагађања и удаљених могућности.¹⁴²⁾

132. Члан 3.2. Антидампиншког кодекса.

133. Видети одлуку у случају: *Styrene monomer (USA)*, OJ 1981 L154/10.

134. Видети одлуку у случају: *Zinc oxides (China)*, OJ 2001 L248/17.

135. Видети одлуку у случају: *Fluorspar (China)*, OJ 1993 L226/3.

136. Видети одлуку у случају: *Certain flat rolled products of iron or non-alloy steel, of a width of 600mm or more, not clad, plated or coated, in coils, not further worked than hot-rolled (Bulgaria, India, South Africa, Taiwan, Yugoslavia, Iran)* OJ 2000 L31/15.

137. Видети одлуку у случају: *Advertising machines (Japan)* OJ 1997 L158/8.

138. Члан 3.2. Антидампиншког кодекса.

139. Члан 39. став 2. тач. 2. Закона.

140. Видети одлуку у случају: *Small screen colour television receivers (Hong Kong, China)* OJ 1991 L14/31.

Промена околности која би водила настанку штете по домаћу индустрију мора бити јасно предвидљива и извесна.¹⁴³⁾ Показатељи који се при томе узимају у обзир су: знатан пораст дампиншког увоза на домаће тржиште, расположиви капацитет извозника или извештај и знатан пораст таквих капацитета, имајући у виду могућности других извозних тржишта, извозне цене које доводе до значајног смањења домаћих цена или спречавају повећање домаћих цена до кога би иначе дошло, што би вероватно проузроковало повећану потражњу за увозном робом и залихе робе која је предмет поступка испитивања.¹⁴⁴⁾

За примену антидампиншких мера у овом случају, неопходно је доказати да је даљи дампиншки извоз извештај и да је наступање знатне штете неизбежно ако се не уведу антидампиншке мере.¹⁴⁵⁾

В. Кочење (успоравање) развоја домаће производње. Ова могућност сматра се претежно теоретском и Закон је детаљније не разлаже, а у доступној пракси занемарљив је број случајева њене примене.¹⁴⁶⁾ Неопходно би, међутим, било да се примена ове одредбе дозволи, уколико се за то јави потреба, али само на основу чврстих и убедљивих доказа о томе да је одговарајућа индустријска грана, односно производња у земљи увозници, већ у току оснивања тј. да су нпр. већ изграђени објекти односно набављена машинска опрема и слично.¹⁴⁷⁾

6. Узрочна веза. Познато је да штета домаћој индустрији може настати из бројних и веома различитих разлога. Јефтине и дампиншки увоз из трећих земаља само је један од њих. Као остали могу се јавити нпр. застарелост постројења или технологије, смањена потражња, нерационално организована производња, нарушавање конкуренције, и сл. Било би неправедно кад би се сви ови узроци ставили извознику из треће земље на терет, па чак и кад он продаје по дампиншким ценама. Правила ГАТТ-а зато, а и наш Закон, прописују да ако се у поступку испитивања утврди да знатна штета настаје и због других узрока, тако настала штета не може бити основ за увођење антидампиншких дажбина (члан 39. став 4. Закона). Међутим, не тражи се више, као по Антидампиншком кодексу из 1968. године, да је дампиншки увоз примарни узрок штете већ је довољно да је један од узрока штете. На овај начин, отежан је положај малих извозника на којима је терет докази-

141. Примера ради, Европска комисија је утврдила постојање претње настанка знатне штете по домаћу индустрију одлукама у следећим случајевима: *Barium Chloride originating in China* (definitive), OJ 1991 L60/1 и *Small Screen Colour Television Receivers originating in Korea* (provisional), OJ 1989 L 314/1.

142. Члан 3.7. Антидампиншког кодекса.

143. Члан 3.7. Антидампиншког кодекса.

144. Члан 7. ст. 2. Уредбе и члан 3.7. Антидампиншког кодекса.

145. Члан 7. ст. 3. Уредбе.

146. Више о томе видети: Dong Woo Seo, *Material Retardation Standard in the US Antidumping Law, Law and Policy of International Business*, бр. 24, 1993, стр. 835; P. Narayanan, *Injury Investigations in "Material Retardation" Antidumping Cases*, *Northwestern Journal of International Law & Business*, бр. 25, 2004, стр. 37-67.

147. Више о томе видети: P. Narayanan, наведено дело, стр. 41-42.

вања да криза одређене индустријске гране није резултат њихове конкуренције већ других разлога као што је нпр. застарела технологија.¹⁴⁸⁾

Сматраће се да нема узрочне везе између дампиншког извоза и знатне штете по домаћу индустрију, уколико је у земљи увозници у то време постојао и значајан увоз истог производа из трећих земаља које нису биле предмет поступка, по једнако ниским или још нижим ценама.¹⁴⁹⁾

С друге стране, постојање узрочне везе сматраће се несумњивим ако:

1. је увоз робе која је предмет дампинга или субвенције знатно повећан у односу на просечан увоз у периоду од три године који претходи периоду у коме се обавља увоз робе, која је предмет дампинга или субвенције, односно за период за који постоје подаци, и

2. ако су цене такве увозне робе знатно ниже од цена сличне домаће робе и када је такав увоз утицао на смањење цена сличне домаће робе у значајној мери, односно када је спречио повећање цена домаће робе до кога би иначе дошло.¹⁵⁰⁾

Кумулација. Закон предвиђа да се у случају када је увоз одређене робе из више држава истовремено предмет поступка испитивања да се могу проценити кумулативни ефекти таквог увоза под условом да је:

1. дампиншка маржа, односно финансијски допринос, из сваке поједине државе, мањи од два процентија у односу на извозну цену робе;

2. удео увоза из сваке поједине државе већи од три процента у односу на укупан увоз исте или сличне робе у Србију или ако је укупан удео увоза те робе из тих држава већи од седам процената у односу на укупан увоз исте или сличне робе у Србију, и

3. процена кумулативног ефекта таквог увоза примерена условима конкуренције између произвођача исте или сличне увезене робе и условима конкуренције између произвођача исте или сличне увезене робе и домаће робе.¹⁵¹⁾

Овако постављени услови за поступак испитивања над увозом робе из више земаља били би уобичајени да се код првог услова није поткрала грешка, те да уместо "мањи од 2 процента" пише "већи од 2 процента." Наиме, реч је о уобичајеном стандарду да се дампиншка маржа сматра *de minimis* уколико је мања од 2% у односу на извозну цену робе, и да се поступак против таквих извозника обуставља, чак и кад он обухвата више извозника.¹⁵²⁾ Обзиром да Уредба о ближним условима за примену антидампиншких мера правилно усваја овај стандард у члану 28. ст. 3-4, остаје нејасно како се законодавцу поткрала оваква грешка у самом тексту закона. У сваком случају, неопходно је да се учини исправка законског текста, јер се на овај начин губи смисао целог члана, обзиром да кумулативно испитивање утицаја антидампиншког увоза на домаћу индустрију практично неће бити извод-

148. М. Илешкић, наведено дело, стр.134.

149. Van Bael & Bellis, наведено дело, стр. 268-269.

150. Члан 39. став 3. Закона.

151. Члан 39. став 6. Закона.

152. Видети члан 5.8. Антидампиншког кодекса.

љиво, јер њему подлежу само *de minimis* извозници, за које важи претпоставка да не наносе штету домаћој индустрији.

Ефекти кумулације су и без овог проблема довољно контроверзни. Наиме, и у правилно постављеним системима кумулативно испитивање извозника налази на оштре критике. Ово из разлога што се у систему кумулације може десити да се и извозник који сам извози количине које на тржишту државе увознице представљају мање од 1% може прогласити кривим за штету домаћој индустрији уколико укупан дампиншки увоз на тржиште земље увознице износи 15% или 20%, и то без обзира да ли преосталих 14% или 19% отпада на једног извозника или њих 50 од којих сваки има највише 0,5% тржишног удела.

Економски ефекти дампинга. Из правне дефиниције дампинга произилази да за примену антидампиншких мера није битна намера извозника, већ последица коју је такав извоз проузроковао на индустрију земље увознице, а која се огледа у постојању знатне штете по домаћу производњу. На који начин домаћи произвођачи трпе штету од дампиншког увоза илустроваћемо примером. Ако неко продаје робу на домаћем тржишту по једној цени, а други увезе ту исту робу по нижој цени, логично је за очекивати да ће продаја робе по нижој цени довести до пада цене домаћег произвођача, како би одговорио захтевима тржишта, чак и онда кад његова унутрашња организација не дозвољава такво снижење цена и може водити пословању са губицима, а самим тим и банкротству. Управо овакве последице антидампиншко законодавство жели да избегне и заштити произвођаче, јер се сматра да тако ниске увозне цене очигледно нису резултат понашања у складу са законима поштене тржишне утакмице.¹⁵³⁾ Ипак, поставља се питање да ли се применом антидампиншких мера подједнако штите сви друштвени интереси?

Критичари антидампиншког законодавства дају негативан одговор на ово питање, јер сматрају да се на овај начин наноси штета потрошачима и прерађивачкој индустрији на рачун домаћих произвођача који се штите од иностране конкуренције.¹⁵⁴⁾

И лаичко сагледавање дампинга води на закључак да је он из перспективе потрошача позитивна ствар. Наиме, дампинг потрошачу пружа прилику да исти про-

153. В. Стојиљковић, Међународно привредно право, ИП Јустинијан 2003, Београд, стр. 77.

154. Више о томе видети: P. Bernert, Thoughts in response to the list of issues considered by the Commission, 11. јул 2006, доступно на: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/august/tradoc_129809.pdf; J.Eggert, Observation on the EU Anti-Dumping Regulation, FTA Position for the Expert Meeting, 11. јул 2006., стр. 1, доступно на: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/september/tradoc_129812.pdf; N.G. Mankiw, P.L. Swagel, Antidumping: The Third Rail of Trade Policy, Foreign Affairs, Vol. 84, No. 4, 2005, стр. 108; A. Mickus, наведено дело, стр. 579; C.T.Garcia Molyneux, Domestic Structures and International Trade: The Unfair Trade Instruments of the United States and the European Union, Oxford Hart Publishing Ltd, 2001, стр. 270; R.J. Pierce Jr, Antidumping Laws as a Means of Facilitating Cartelization, Antitrust Law Journal, бр. 67, 2000, стр. 725; J. Miranda, Should Antidumping Laws be Dumped?, Law & Policy of International Business бр. 28, 1996-1997, стр. 258-264; R.W.McGee, Antidumping Laws as Protectionist Trade Barriers: The Case for Repeal, 1996, стр. 2-3, доступно на: <https://papers.ssrn.com/sol3/delivery.cfu/98040704.pdf?abstractid=91268>.

извод купи по нижој цени. Зашто се бранити од тога? Друго, прерађивачка индустрија такође може имати користи од могућности јефитне набавке потрошне робе односно репроматеријала. У том смислу, не чуди што све већи број економиста сматра да дампинг није облик нелојалне конкуренције већ да заправо подстиче конкуренцију и доприноси општем благостању.¹⁵⁵⁾ Емпиријски резултати и економска анализа потврђују овај став. Наиме, америчка Комисија за међународну трговину је 1995. године донела студију о економским ефектима уклањања антидампинских и компензаторних мера из 1991. године.¹⁵⁶⁾ Резултати ове студије говоре да би се уклањањем антидампинских и компензаторних мера на овај начин остварила укупна добит од 1,9 милијарде долара за америчку привреду.

Имајући ове разлоге у виду Европска унија прописује и четврти услов за примену антидампинских мера, који поред утврђивања постојања дампинга, штете и узрочне везе захтева још и да за увођење антидампиншке мере постоји "интерес Заједнице."¹⁵⁷⁾ У пракси су, међутим, ретки случајеви где је применом овог услова донета одлука о непостојању основа за примену антидампинских мера.¹⁵⁸⁾

Свесни увреженог става да су антидампински закони сачињени тако да фаворизују утврђивање постојања дампинга¹⁵⁹⁾ потрошачима остаје једино да се ослоне на политичке притиске на доносиоца антидампинских одлука (у Србији то је Влада)¹⁶⁰⁾ и лобирање.¹⁶¹⁾ А како је једно од основних начела антидампинског поступка начело транспарентности, то се потрошачи о сваком поступку могу на време информисати и организовати ради спречавања доношења једне антидампин-

155. Више о томе видети: S. Khoman, Antidumping, International Trade Regulation No. 7, Network of Economic Development Management in Asia and the Pacific, 1998, стр. 81-95, W.A. Kerr, Dumping – One of Those Economic Myths, The Estey Centre Journal of International Law and Trade Policy, vol. 2, 2001, стр. 211-220. У сваком случају, сматра се да постоје облици дампинга који *per se* не наносе штету домаћој индустрији, те да само тзв. "отимачки" дампинг треба бити санкциониран. Више о томе видети: J. Miranda, наведено дело, стр. 259-273.

156. The Economic Effects of Antidumping and Countervailing Duty Orders and Suspension Agreements, USITC Publication 2900, јун 1995, стр. x-xi, III.

157. Водич за примену антидампинских прописа ЕУ предвиђа да интерес Заједнице може да покрива широк спектар фактора, од којих су најзначајнији интерес потрошача и прерађивача увозних производа као и потреба да се узме у обзир ситуација конкуренције на тржишту Заједнице. Видети: Guide to the European Communities Anti-Dumping and Countervailing Legislation, Bruxelles, 1981.

158. Више о томе видети: Xiang Liu, H. Vandenbussche, EU Antidumping Cases Against China: An Overview and Future Prospects with Respect to China's WTO Membership, 2002, доступно на: <http://ideas.repec.org/p/lic/licosd/11902.html#download>. Поред Европске уније и Канада познаје тест "општег" интереса као четврти услов примене антидампинских мера. У пракси је, међутим, забележен само један случај где је примена овог теста довела до смањења износа антидампиншке дажбине (M.A. Dutz, Enforcement of Canadian Trade Remedy Laws: The Competition Policies as an Antidote for Protection, у M. Finger, Antidumping How It Works and Who Gets Hurt, University of Michigan Press, Ann Arbor, 1993, стр. 215).

159. Видети: J.H. Jackson, E.A. Vermulst, Antidumping Law and Practice, A Comparative Study, University of Michigan Press, Ann Arbor, 1989.

160. Члан 53. став 3. Закона.

шке мере. Уосталом, и Закон им дозвољава да учествују у антидампиншком поступку у циљу заштите својих интереса.¹⁶²⁾

Уместо закључка. Алармантан пораст броја антидампиншких поступака, како у развијеним земљама¹⁶³⁾ тако и у земљама у развоју,¹⁶⁴⁾ наводи на сумњу да није реч о *bona fide* мерама заштите домаћег тржишта од иностране нелојалне конкуренције и изазива бојазан од новог таласа протекционизма међу присталицама тржишне реформе и либерализације. Из тог разлога бројни су напори да се изнађу начини да се примена антидампиншких прописа побољша. У том смислу неки аутори се залажу за замену антидампиншког законодавства антимонополским законодавством¹⁶⁵⁾ (што због фундаменталних разлика између основних принципа ова два поступка није могуће),¹⁶⁶⁾ други за већу употребу мера за заштиту од прекомерног увоза¹⁶⁷⁾ (које нису адекватне да обухвате све елементе који доводе до дампинга, а и скројене су за различиту сврху),¹⁶⁸⁾ трећи за њихову контролисану употребу, нпр. у унапред предвиђеном броју или обиму¹⁶⁹⁾ (што опет не пружа адекватан одговор на тржишне услове).¹⁷⁰⁾

161. О значају лобирања током антидампиншког поступка видети: S. Page, *Appropriate Use of Trade Defence Instruments*, 11. јул 2006, стр.1-2, доступно на: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/august/tradoc_129814.pdf; Mayer, Brown, Rowe & Maw, *Evaluation of EC Trade Defence Instruments*, децембар 2005, део 2, стр. 33, доступно на: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/february/tradoc_127382.pdf

162. Члан 43. Закона.

163. У периоду између 1970. и 1976. у Европској унији је покренуто свега 26 антидампиншких поступака, у односу на 1064 покренутих између 1977. и 2003. године (Van Bael&Bellis, наведено дело, стр. 14).

164. Последњих година забележен је пораст антидампиншких поступака покренутих у земљама у развоју, у односу на број поступака покренутих у развијеним земљама. За период између 1995. и 2002. године овај однос износи 1144 на према 819. Видети: J.M. Finger & A. Zlate, *WTO Rules That Allow New Trade Restrictions: The Public Interest is a Bastard Child*, доступно на: www.fordschool.umich.edu/rsie/acit/topicsdocuments/finger030421.pdf.

165. P.A. Messerlin, *Should Antidumping Rules be Replaced by National or International Competition Rules?*, Heft II/III *Aussenwirtschaft*, 1994, стр. 357; P. Didier *WTO Trade Instruments in EU Law*, London Cameron May Ltd, 1999, стр. 12.

166. Више о томе видети: P.D. Ehrenhaft, *Is Interface of Antidumping and Antitrust Laws Possible?*, *George Washington International Law Review* бр. 34, 2002, стр. 363-400. Ипак, вредан је помена став Европског суда правде који је у случају *Extramet Industrie SA v. Council* (случај C-358/89, одлука ECR I-3813) заузео став да правила конкуренције морају бити узета у обзир како би се утврдило да ли на исход антидампиншког поступка утиче нарушавање конкуренције од стране европске индустрије која тражи заштиту. Међутим, мора се напоменути да је ово редак случај где су правила конкуренције узета у обзир и однела превагу у антидампиншком поступку што је за последицу имало поништај антидампиншких мера.

167. A. Mickus, наведено дело, стр. 581-582; J.J. Barceló III, *Subsidies, Countervailing Duties and Antidumping After the Tokyo Round*, *Cornell International Law Journal* бр. 13, 1980, стр. 258.

168. R. Krishna, наведено дело, стр. 11-12.

169. В.М. Ноекман, М.Р. Леиду, наведено дело, стр. 41.

170. R. Krishna, наведено дело, стр. 12.

Из наведеног се види да ниједно од предложених решења тренутно није прихватљиво. Шта више, антидампиншке мере су у тој мери постале саставни део свакодневног живота, да међународна заједница и не размишља о другом решењу за супротстављање дампиншкој пракси. Иако се спровођење у теорији често предлаганог теста интереса националне привреде пре изрицања антидампиншких мера¹⁷¹⁾ чини као разумно решење, оно се из политичких, техничких и других разлога не може очекивати у скорој будућности.¹⁷²⁾

У реформи антидампиншког законодавства посебну пажњу треба посветити проблему примене антидампиншких мера према привредним субјектима из земаља нетржишне привреде. Како је велики број антидампиншких поступака покренут управо против ових земаља, неопходно је да се коригује пракса Европске уније, САД и других развијених земаља који по аутоматизму примењују методологију аналогне земље на земље нетржишне привреде и да се привредним субјектима из ових земаља омогући да надлежном органу доставе економско оправдање својих цена које су испод трошкова производње. Уколико извозник успе да докаже да је продаја по ценама испод просечних варијабилних трошкова или испод трошка производње по јединици производа планирана за ограничен временски период с циљем да се обезбеди профит на дуги рок, сматра се да би примена антидампиншких мера била супротна принципима либерализације.¹⁷³⁾ Такође, не би било места примени антидампиншких мера ни у оним случајевима када је утврђење постојања дампинга последица различитих економских и пословних циклуса на тржишту Европске уније и страном тржишту, или последица диференцирања цена за приступ тржишту и флукуација курса или резултат примене различитих методологија израчунавања марже дампинга, односно штете.¹⁷⁴⁾ Ово је нарочито значајно с обзиром на савремене услове пословања у глобализованом свету, где све више привредних субјеката у жељи да освоји нова тржишта тражи и налази начине пословања са ниским трошковима, истовремено обезбеђујући могућност продаје робе по ниским ценама.¹⁷⁵⁾

Конечно, у реформи антидампиншког законодавства треба размишљати о дизању прага иницирања антидампиншког поступка, на пример повишењем таксе за иницирање поступка или поопштравањем стандарда домаће индустрије која је подносилац захтева,¹⁷⁶⁾ а свакако о разјашњавању појединих термина за које се у пракси показало да су подложни различитом тумачењу (нпр. сличан производ).

171. В.М. Hoekman, М.Р. Leidy, наведено дело, стр. 41; G. Yarrow, *Economic Aspects of Anti-Dumping Policies*, Oxford Review of Economic Policy бр. 3, 1987, стр. 77; J.M. Finger, *Antidumping How It Works and Who Gets Hurt*, Ann Arbor, University of Michigan Press, 1993, стр. 70.

172. С. Dordi, *Trade defence instruments and globalization*, 11. јул 2006, стр. 7-8, доступно на: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/august/tradoc_129811.pdf

173. В. Lindsey, наведено дело стр. 14-16.

174. F.Engering, H. De Brabander & E. Vermulst, *EC Antidumping Policy in a Globalizing World – A Dutch Perspective*, Journal of World Trade бр. 32, стр. 122.

175. F.Engering, H. De Brabander & E. Vermulst, наведено дело, стр. 118.

Од органа надлежних за примену антидампинских мера треба захтевати да празнине антидампинских прописа уско тумаче, да се у поступку користе принципима економске анализе и да доносе одлуке које ће у најмањој мери утицати на слободу тржишне утакмице и равноправност свих тржишних учесника. На телу за решавање спорова СТО, као последњој брани пред налетима протекционистичке злоупотребе антидампинских прописа, остаје да задржи интегритет који је до сада имало и настави са рестриктивним тумачењем одредаба ГАТТ-а.¹⁷⁷⁾

Колико је наша земља доношењем новог Закона о спољнотрговинском пословању успела да одговори на захтеве међународне заједнице који се тичу одмерене и праведне примене антидампинских мера време ће тек показати, јер до сад ниједан поступак није инициран. Места за бојазан има, јер ако је вишегодишња пракса земаља које су традиционално највећи корисници антидампинских поступака, пре свега ЕУ и САД, подложна критици стручне јавности и тела за решавање спорова СТО, шта очекивати од нашег Министарства које броји свега 14 људи запослених у групи за примену заштитних мера?¹⁷⁸⁾ Додатно забрињавају ставови ресорног министра и његовог саветника у којима се дампинг *a priori* дефинише као механизам нефер освајања тржишта с циљем уништавања конкуренције и освајања тржишта једне земље.¹⁷⁹⁾ Видели смо да је овакво дефинисање дампинга супротно основним економским принципима и да налази правно утемељење само у једном од бројних појавних облика дампинга, и то оном најређем, који је најтеже доказати – тзв. "отимачком дампингу". Сам законски оквир за примену антидампинских мера невешто је постављен и с једне стране доводи до непотребних преклапања одредаба законског и подзаконског текста, а с друге стране, не успева да обухвати целокупну материју уређену правилима СТО и Европске уније.

176. Чињеница да скоро 40% поступака у Европској унији бива окончано без примене мера отвара питање да ли је стандард иницирања поступка постављен исувише ниско. Видети: Mayer, Brown, Rowe & Maw, Evaluation of EC Trade Defence Instruments, децембар 2005, део 2, стр. 4, и Annex 6, стр. 11, доступно на: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/february/tradoc_127382.pdf
177. У периоду између 1995. и 2002. године Апелационо тело СТО је у 12 од 13 случајева који су се тичали примене антидампинских мера, нашло да постоји повреда правила ГАТТ 1994 (Видети: J. Durling, Deference, but Only When Due: WTO Review of Antidumping Measures, Journal of International Economic Law бр. 6, 2003, стр.131).
178. Видети страну 7. Извештаја о раду Министарства из јануара 2005. године, доступан на: <http://www.mier.sr.gov.yu/upload/dokumenta/IZVESTAJ2005Sr.pdf>). Насупрот томе, Комисија за међународну трговину САД броји око 300 запослених, а одељење Министарства трговине које се бави мерама трговинске заштите 75. У оквиру Комисије ЕУ тренутно је запослено 163 људи на пословима примене мера трговинске заштите. Видети: Mayer, Brown, Rowe & Maw, Evaluation of EC Trade Defence Instruments, децембар 2005, део 2, стр. 35, доступно на: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/february/tradoc_127382.pdf
179. М. Париводић, предговор Закона о спољнотрговинском пословању, Службени гласник, Београд, 2006, стр. 20; Т. Рајчевић, Стварање правног оквира спољне трговине Србије, Правни живот бр. 11/2005, Београд, стр. 505.

Очигледно је да су у контексту приступа СТО и ЕУ одређене исправке и допуне нашег антидампиншког законодавства већ потребне. А како би се спречила примена антидампиншких прописа супротна међународним стандардима неопходно је организовати стручне семинаре кроз које би са основним принципима Антидампиншког споразума и праксом међународних институција у њиховом спровођењу (пре свега СТО) били упознати, како они који ће поступак спроводити, тако и они која ће заступати домаћу индустрију пред Министарством, односно они која ће заступати домаће извознике пред страним органима, укључујући и Тело за решавање спорова СТО.

За крај, не сме се заборавити да само конкуренција води конкурентности.¹⁸⁰⁾

Milena Djordjevic, LL.M.
Assistant, University of Belgrade Faculty of Law

DUMPING

Summary

In this article the author analysis the basic elements of dumping as legal category, i.e. means of sales of goods on foreign markets below normal value subject to anti-dumping measures if it causes material injury to domestic industry, threatens to cause such injury or causes material retardation of domestic industry.

After introductory topics on definition and types of dumping, the author analyzes in detail basic concepts of the new Foreign Trade Law with respect to the rules on dumping in the light of international and comparative rules, current antidumping practice of the EU, US and the WTO Dispute Settlement Body decisions.

In addition, the author shortly presents the views of economic science with respect to dumping and its effects on a country's economy.

At the end, the author points to some possible directions in the development of anti-dumping legislation both on domestic and international level and concludes with recommendations for proper and sound applications of the pertinent domestic regulation.

Key words: GATT, dumping, normal value, constructed value, export price, material injury, antidumping measures.

180. Познато је да је Шведска годинама штитила своју текстилну индустрију, пре свега трговинским мерама заштите. Индустрију аутомобила, с друге стране, није никада штитила иако је трпела подједнаке притиске конкуренције као текстилна индустрија. Данас Шведска готово да нема текстилну индустрију, док је њена индустрија аутомобила изузетно успешна. Видети: P. Bernert, Thoughts in response to the list of issues considered by the Commission, 11. јул 2006, стр.2, доступно на: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/august/tradoc_129809.pdf