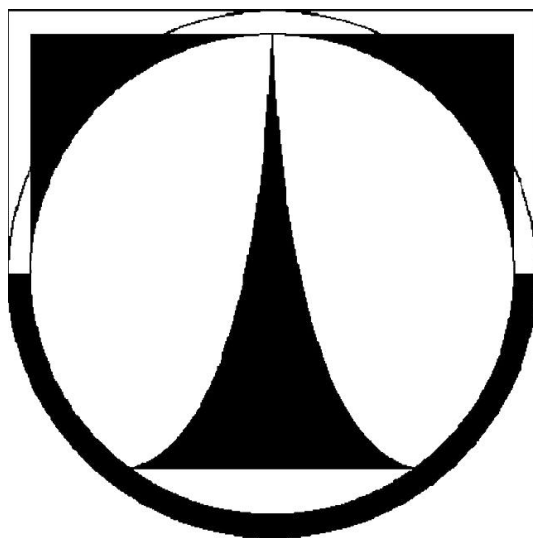


TECHNICKÁ UNIVERZITA V LIBERCI
Ekonomická fakulta



DIPLOMOVÁ PRÁCE

2012

Bc. Lucie Štosková

TECHNICKÁ UNIVERZITA V LIBERCI

Ekonomická fakulta

Studijní program: **N 6208 – Ekonomika a management**
Studijní obor: **Podniková ekonomika**

Antidumpingová opatření v členských zemích WTO s implikací pro podnikovou sféru

Anti-dumping Measures in the WTO Member Countries with Implication for Business Sector

DP – EF – KEK – 2012 – 71

Bc. Lucie Štosková

Vedoucí práce: Ing. Miroslava Lungová, Ph.D., katedra ekonomie

Konzultant: PhDr. Ing. Lenka Sojková, Ph.D., katedra ekonomie

Počet stran: 103

Počet příloh: 2

Datum odevzdání: 4. května 2012

Prohlášení

Byla jsem seznámena s tím, že na mou diplomovou práci se plně vztahuje zákon č. 121/2000 Sb. o právu autorském, zejména § 60 – školní dílo.

Beru na vědomí, že Technická univerzita v Liberci (TUL) nezasahuje do mých autorských práv užitím mé diplomové práce pro vnitřní potřebu TUL.

Užiji-li diplomovou práci nebo poskytnu-li licenci k jejímu využití, jsem si vědoma povinnosti informovat o této skutečnosti TUL; v tomto případě má TUL právo ode mne požadovat úhradu nákladů, které vynaložila na vytvoření díla, až do jejich skutečné výše.

Diplomovou práci jsem vypracovala samostatně s použitím uvedené literatury a na základě konzultací s vedoucím diplomové práce a konzultantem.

V Liberci dne 4. května 2012

Bc. Lucie Štosková

Poděkování

Touto cestou bych chtěla poděkovat vedoucí mé diplomové práce Ing. Miroslavě Lungové, Ph.D. za cenné rady, připomínky a odborné vedení při zpracování diplomové práce.

Anotace

Tato diplomová práce je zaměřena na problematiku dumpingu, antidumpingových řízení a antidumpingových opatření. Právě dumping je nejčastější příčinou mezinárodních sporů, které řeší Světová obchodní organizace (WTO). Nejprve tato práce přibližuje problematiku zahraničního obchodu, především liberální a protekcionistickou obchodní politiku, fungování WTO a dumping jako zvláštní typ mezinárodní cenové diskriminace. Následně je podrobněji rozebrán průběh antidumpingového řízení, na jehož základě jsou ukládána prozatímní a konečná antidumpingová cla nebo adekvátní závazek pokrývající újmu zapříčiněnou dumpingovým dovozem. Dále je zde z různých hledisek analyzována aktuální situace v oblasti návrhů antidumpingových řízení a opatření v rozmezí let 1995 až červen 2011. Poslední část se zabývá případy konkrétních firem vyvážejících své zboží za dumpingové ceny. V rámci těchto případů byly prokázány negativní dopady na ekonomickou stránku podniků na dovozním trhu, kterým zde byl trh Evropského společenství.

Klíčová slova

protekcionismus

liberalismus

Světová obchodní organizace

dumping

antidumpingová opatření

antidumpingové řízení

Annotation

This thesis is focused on dumping, anti-dumping proceedings and anti-dumping measures. Dumping is one of the most frequent causes of international conflicts resolved by World Trade Organization (WTO). First of all this thesis introduces issue of international trade area, especially liberal and protectionist trade policy, WTO functionality and dumping as a special type of international price discrimination. Then there is closely analyzed process of anti-dumping proceedings by which are assessed provisional and definitive anti-dumping duties or adequate commitment which covers damages created by dumping import. Furthermore there is analysis of current situation in anti-dumping proceedings and measurement areas from 1995 to June 2011. Last part of this thesis deals with cases of specific companies which export their products at dumping prices. Negative impacts on the economics of companies of European communities' importing market were recognized in these cases.

Key words

Protectionism

Liberalism

World Trade Organization

Dumping

Anti-dumping Measures

Anti-dumping Proceeding

Obsah

Seznam obrázků	12
Seznam tabulek	13
Seznam použitých zkratk	14
Úvod	15
1 Zahraňní obchod	17
1.1 Protekcionismus	17
1.1.1 Merkantilismus	18
1.1.2 Nástroje protekcionistické obchodní politiky	19
1.2 Liberalismus	23
1.2.1 Klasická politická ekonomie	23
1.2.2 Neoklasická ekonomie	26
1.3 Shrnutí	27
2 Světová obchodní organizace	29
2.1 Historie a vývoj GATT / WTO	29
2.2 Organizační struktura WTO	33
2.3 Principy obchodního systému WTO	34
2.4 Hlavní úkoly WTO	35
2.4.1 Obchodní jednání o liberalizaci obchodu	35
2.4.2 Přezkoumávání obchodních politik	36
2.4.3 Řešení obchodních sporů	36
2.5 Shrnutí	38
3 Cenová diskriminace	39
3.1 Definice cenové diskriminace	39
3.2 Typy cenové diskriminace	40
3.3 Dumping	43
3.3.1 Základní formy dumpingu	46

3.3.2	Hlavní dopady dumpingu	49
3.4	Shrnutí	50
4	Antidumpingová opatření	52
4.1	Antidumpingová opatření	52
4.2	Antidumpingové řízení	54
4.3	Aktuální situace v oblasti antidumpingových řízení a opatření	61
4.4	Shrnutí	69
5	Antidumpingová opatření v praxi	72
5.1	Dovoz spojovacích prostředků ze železa nebo oceli z ČLR	72
5.1.1	Dumping	73
5.1.2	Prokázání újmy odvětví	74
5.1.3	Závislost mezi dumpingem a újmou	77
5.1.4	Zájem EU	77
5.1.5	Sazby konečného antidumpingového cla	78
5.2	Dovoz upravených nebo konzervovaných citrusových plodů z ČLR	79
5.2.1	Dumping (prozatímní šetření)	79
5.2.2	Prokázání újmy odvětví (prozatímní šetření)	80
5.2.3	Závislost mezi dumpingem a újmou a zájem EU (prozatímní šetření)	82
5.2.4	Prozatímní antidumpingové clo	83
5.2.5	Konečné antidumpingové clo	83
5.2.6	Zahájení částečného přezkumného řízení	84
5.3	Dovoz některých svařovaných trubek a dutých profilů ze železa nebo nelegované oceli z Ruska, ČLR, Běloruska, Bosny a Hercegoviny, Turecka, Ukrajiny a Thajska	85
5.3.1	Dumping	85
5.3.2	Prokázání újmy odvětví	86
5.3.3	Závislost mezi dumpingem a újmou	87
5.3.4	Zájem EU	87
5.3.5	Sazby konečného antidumpingového cla	88

5.4	Dovoz určitých mechanismů kroužkových pořadačů z Thajska	89
5.4.1	Dumping (prozatímní šetření)	89
5.4.2	Prokázání újmy odvětví (prozatímní šetření)	90
5.4.3	Závislost mezi dumpingem a újmou (prozatímní šetření)	92
5.4.4	Zájem EU (prozatímní šetření)	92
5.4.5	Sazba prozatímního antidumpingového cla	92
5.4.6	Konečný výběr prozatímního cla	93
5.5	Shrnutí	93
Závěr		95
Seznam použité literatury		99
Seznam příloh		103

Seznam obrázků

Obrázek 1: Zavedení cla v malé otevřené ekonomice	21
Obrázek 2: Cenová diskriminace 1. stupně	40
Obrázek 3: Cenová diskriminace 2. stupně	41
Obrázek 4: Cenová diskriminace 3. stupně	41
Obrázek 5: Dumping	45
Obrázek 6: Dumpingové rozpětí	55
Obrázek 7: Návrhy na zahájení antidumpingového řízení (1995 – červen 2011)	62
Obrázek 8: Přijatá antidumpingová opatření (1995 – červen 2011)	63
Obrázek 9: Největší koncentrace uvalených antidumpingových opatření dle zemí	64
Obrázek 10: Uložená antidumpingová opatření v EU	65
Obrázek 11: Uložená antidumpingová opatření v EU dle sektorů (1995 - červen 2011)	67
Obrázek 12: Návrhy na zahájení antidumpingového šetření dle sektorů	68
Obrázek 13: Uložená antidumpingová opatření dle sektorů (1995 – červen 2011)	69

Seznam tabulek

Tabulka 1: Druhy cla	20
Tabulka 2: Typy netarifních opatření	22
Tabulka 3: Teorie absolutních výhod	24
Tabulka 4: Teorie komparativních výhod	26
Tabulka 5: Kola jednání v rámci GATT	30
Tabulka 6: Doba trvání řešení obchodních sporů	37
Tabulka 7: Příklad zjišťování dumpingového rozpětí	56
Tabulka 8: Schéma antidumpingového řízení	60
Tabulka 9: Seznam oblastí antidumpingových opatření a jejich charakteristiky	66
Tabulka 10: Stanovení dumpingového rozpětí	74
Tabulka 11: Ekonomické údaje pro analýzu újmy z dovozu spojovacích prostředků	75
Tabulka 12: Stanovení rozpětí újmy	76
Tabulka 13: Stanovení sazeb konečného antidumpingového cla	78
Tabulka 14: Stanovení prozatímního a konečného dumpingového rozpětí	80
Tabulka 15: Ekonomické údaje pro analýzu újmy z dovozu konzervovaných plodů	81
Tabulka 16: Stanovení prozatímního antidumpingového cla	83
Tabulka 17: Stanovení konečného antidumpingového cla	84
Tabulka 18: Ekonomické údaje pro analýzu újmy z dovozu svařovaných trubek	86
Tabulka 19: Stanovení sazeb konečného antidumpingového cla	88
Tabulka 20: Stanovení dumpingového rozpětí a sazby prozatímního antidumpingového cla	90
Tabulka 21: Ekonomické údaje pro analýzu újmy z dovozu mechanických kroužkových pořadačů	91

Seznam použitých zkratk

ČLR	Čínská lidová republika
DDA	Rozvojová agenda z Doha (<i>Doha Development Agenda</i>)
DSB	Orgán řešení sporů (<i>Dispute Settlement Body</i>)
ES	Evropské společenství (<i>European Community</i>)
EU	Evropská unie (<i>European Union</i>)
Eurostat	Statistický úřad Evropské unie
GATS	Všeobecná dohoda o obchodu a službách (<i>General Agreement on Trade in Services</i>)
GATT	Všeobecná dohoda o clech a obchodu (<i>General Agreement on Tariffs and Trade</i>)
IBRD	Mezinárodní banka pro obnovu a rozvoj (<i>International Bank for Reconstruction and Development</i>)
IMF	Mezinárodní měnový fond (<i>International Monetary Fund</i>)
ITO	Mezinárodní obchodní organizace (<i>International Trade Organization</i>)
MFN	Doložka nejvyšších výhod (<i>Most-favoured-nations</i>)
Mt	megatuna
TARIC	Systém integrovaného tarifu EU (<i>Integrated Tariff of the European Communities</i>)
TPRB	Orgán pro přezkoumávání obchodní politiky (<i>Trade Policy Review Body</i>)
TRIPS	Rada pro obchodní aspekty práv k duševnímu vlastnictví (<i>The Council for Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights</i>)
WTO	Světová obchodní organizace (<i>World Trade Organization</i>)

Úvod

Dumping je ve světě považován za nepřijatelnou obchodní praktiku. Světová obchodní organizace (WTO), jakožto významná mezinárodní instituce zasazující se o odstranění protekcionistické obchodní politiky ze zahraničního obchodu, proto vytvořila legislativu, která upravuje průběh antidumpingového šetření a vymezuje podmínky, za nichž lze vývozní zemi uložit odpovídající antidumpingové opatření. Samotné zavedení těchto opatření ale není v souladu s hlavním principem WTO, konkrétně s rovným jednáním mezi všemi zeměmi při uplatňování cla, a proto byla v tomto případě udělena výjimka. Dle tohoto zákonodárství postupují všechny členské státy Světové obchodní organizace. Evropská unie (EU), jakožto členský stát WTO, přejala a upravila tuto legislativu pro své potřeby. Hlavním úkolem antidumpingových opatření je zamezit praktikám vývozních zemí, jež mohou způsobit či způsobují újmu konkurenci na domácím nebo zahraničním trhu. Antidumpingová řízení patří k nejčastějším sporům řešeným Světovou obchodní organizací.

Tato problematika byla vybrána s ohledem na již zmíněnou četnost sporů týkajících se dumpingu a jejich značný mezinárodní rozměr. Tyto situace jsou řešeny skrze antidumpingová šetření, na základě nichž rozhoduje Výbor pro řešení otázek dumpingu popřípadě Evropská komise o uložení či neuložení antidumpingového opatření na dovážené zboží. Klíčovým cílem práce je přiblížit celý proces řešení antidumpingového řízení od prokázání přítomnosti dumpingu až po uložení konečného antidumpingového opatření a analyzovat negativní ekonomické dopady dumpingu na dovozní trhy. Konkrétně se bude jednat o ukazatele celkové spotřeby, dovozu ze zahraničí, výroby, prodeje, zaměstnanosti a o finanční ukazatele. Analýza se bude týkat výhradně trhů Evropského společenství (ES). Tato práce se pokusí prokázat následující hypotézu:

„Zboží dovážené do zemí EU za dumpingové ceny způsobuje negativní ekonomické dopady tuzemským firmám na trhu EU.“

První oddíl tvoří teoretický základ diplomové práce. Nejprve se podrobněji věnuje teorii, formám, nástrojům a východiskům zahraničního obchodu. Následují nezbytné informace týkající se vzniku Světové obchodní organizace od založení Všeobecné dohody GATT, členských států, organizační struktury WTO a hlavních principů a úkolů, na nichž je její fungování založeno.

Druhý oddíl se zaměřuje na cenovou diskriminaci, podrobný rozbor samotného dumpingu, jeho základních typů a dopadů. Dumping se poté stává předmětem následujících kapitol, které se zabývají procesem antidumpingového šetření, ochrannými opatřeními a aktuální situací v oblasti návrhů na zahájení šetření a uložených antidumpingových opatření v letech 1995 až červen 2011 zkoumaných z různých hledisek. Závěrečná část je orientována na konkrétní případy antidumpingových šetření, jejich rozličný průběh, dopady dumpingových dovozů a rozhodnutí těchto procesů. Tyto případy jsou řešeny Evropskou komisí dle Nařízení Rady ES 1225/2009 o ochraně před dumpingovým dovozem ze zemí, které nejsou členem Evropského společenství (ES), jež je modifikovanou formou Dohody o antidumpingu dle WTO.

Základními podklady nutnými ke zpracování práce jsou oficiální publikace a nařízení Světové obchodní organizace, dále nařízení Evropského společenství, česká i zahraniční literatura se zaměřením na mezinárodní obchod a další relevantní články týkající se dumpingu, antidumpingového řízení a antidumpingových opatření.

Hlavními metodami využívanými v této práci jsou komparace, analýza a syntéza. Na základě ekonomických údajů získaných z nařízení ES bude provedeno srovnání hodnot z období šetření konkrétních případů s hodnotami zvoleného výchozího období. Tyto výsledky poté budou podkladem pro analýzu dopadu na konkrétní ekonomický ukazatel. Nakonec bude provedena syntéza získaných poznatků a určen celkový vliv na ekonomiku společností na dovozním trhu.

1 Zahraníční obchod

Jak už z názvu vyplývá, jedná se o obchodování se zbožím, službami a právy duševního vlastnictví, tedy o jejich import a export mezi domovskou zemí a zahraničím. Na zahraniční obchod lze nahlížet z liberalistického nebo protekcionistického hlediska. Ta se od sebe liší v cílech a nástrojích, jež prosazovali stoupenci jednotlivých směrů.

Pro firmu jsou hlavními důvody dovozu či vývozu snaha zvyšovat svůj zisk, dostat výrobky či služby na mezinárodní trh či třeba jen zlevnění vlastní výroby, kdy suroviny a materiál je v zahraničí možno sehnat za nižší ceny než na domácím trhu.

Jak už bylo výše zmíněno, existují dva typy zahraniční obchodní politiky, liberální a protekcionistický. Cílem **liberální obchodní politiky** je, prostřednictvím odstraňování tarifních a netarifních obchodních bariér, napomoci k větší otevřenosti ekonomik. Tyto kroky sice pak mohou zvýšit množství konkurentů, snížit zaměstnanost, ale na druhou stranu mohou domácímu trhu v mnoha ohledech prospět (snížení mezd, ustálení cen, apod.). Oproti tomu **protekcionistická obchodní politika** se zasazuje o vytvoření překážek obchodu za účelem ochrany tuzemského trhu před zahraničím a docílení jeho nezávislosti. Obě politiky budou podrobněji rozebrány v následujícím textu.

1.1 Protekcionismus

Termín protekcionismus¹ znamená v překladu ochranářství, což je zároveň i jeho podstatou. Zastánci tohoto směru se snaží ochraňovat vlastní trhy před, pro ně nežádoucí, konkurencí z třetích zemí. Prostředkem ochrany trhů je tvorba tarifních nebo netarifních bariér. K tarifním opatřením patří především cla (na dovoz, vývoz, kompenzační, diferenční, apod.), k netarifním se řadí různé celní přírážky, antidumpingová opatření, kvantitativní, technická či kontrolní opatření.

¹ Protekcionismus pochází z anglického slova *protect* (chránit).

Lze tudíž jen odhadovat, zda celkový dopad zavedených opatření na domácí ekonomiku bude pozitivní či negativní, jelikož s jejich zavedením dochází k odtržení dané ekonomiky od okolí, ke zpomalení jejího rozvoje z technického a výrobního hlediska, ke vzniku závislosti pouze na vlastních zdrojích, zvyšování cen, ale na druhou stranu i k růstu zaměstnanosti. Existuje zde mnoho výhod a nevýhod. Snahou protekcionismu je dosažení autarkie co největším omezením importu a exportu.²

1.1.1 Merkantilismus

Merkantilismus patří k druhům zahraničních obchodních politik. Největšímu rozkvětu se těšil v období mezi 16. a 18. stoletím, dokud nebyla jeho stanoviska zpochybněna zastánci klasické obchodní ekonomie, především *Adamem Smithem* a *Davidem Humem*.

Hlavním cílem merkantilistů bylo dosažení co největšího nárůstu národního bohatství, za které považovali zásobu drahých kovů. Jeho zvýšení však bylo možné jen dvěma způsoby, a to těžbou určitého kovu pouze na území daného státu či jeho kolonií a nebo aktivní platební bilancí, což se v zemích, jež nebyly tak bohaté na drahé kovy, realizovalo jen stěží. Tyto země se pokoušely co nejvíce eliminovat import a naopak rozšířit export. Představitelé této politiky nepovažovali zahraniční obchod za nijak výnosný. Vůbec si nepřipouštěli, že by obchodování se zahraničím mohlo být prospěšné pro všechny zúčastněné strany, naopak se drželi teze, že je-li transakce pro jednu stranu výnosná, pro druhou stranu musí být tudíž prodělečná.³

Nejradikálnějším typem merkantilismu v raném období byl tzv. *bullionismus*⁴, k jehož hlavním představitelům patřil *Thomas Mun*. Bullionisté se zasazovali dokonce o absolutní zákaz vývozu a dovozu cenných kovů. Avšak později přišli na to, že důležitý je

² KALÍNSKÁ, E., et al. *Mezinárodní obchod v 21. století*. 1. vyd. Praha: GRADA Publishing, 2010, s. 53. ISBN 978-80-247-3396-8.

³ KALÍNSKÁ, E., et al. *Mezinárodní obchod v 21. století*. 1. vyd. Praha: GRADA Publishing, 2010, s. 55. ISBN 978-80-247-3396-8.

⁴ Bullionismus pochází z francouzského slova *bullion* (zlatý prut, zlatá cihla).

spíše poměr vývozu a dovozu, a to takový, aby bylo dosaženo kladné obchodní bilance. Dovoz tedy nesměl převyšovat vývoz. Z těchto důvodů chtěli merkantilisté povolit vývoz peněžních prostředků do zahraničí. Peníze tak začaly plnit funkci kapitálu a jejich oběhem bylo navyšováno bohatství. Na základě těchto myšlenek vytvořili *teorii obchodní bilance*.⁵

1.1.2 Nástroje protekcionistické obchodní politiky

Z hlediska mezinárodního obchodu jsou protekcionistická opatření rozdělována na autonomní a smluvní nástroje.

Za **autonomní nástroje** jsou považována ochranná opatření chránící domácí výrobce před zahraničním trhem, konkrétněji před zahraniční konkurencí. Tato preventivní opatření jsou však od dob vzniku Všeobecné dohody o clech a obchodu (GATT) v roce 1947 omezována (viz další kapitola). Dále lze tyto prostředky členit do dvou skupin, a to na tarifní a netarifní. Mezi tarifní nástroje se řadí cla, celní kvóty, celní stropy, daně a celní poplatky. Dle Fojtíkové⁶ „clo představuje peněžitou částku, kterou vybírá stát v souvislosti s dovozem zboží.“ Postupem času se výčet funkcí začal rozrůstat a k prvotní fiskální funkci se v důsledku rozvoje mezinárodní dělby práce přidala ještě funkce ochranná a kontrolní. Clo může mít různé formy a lze ho členit dle různých hledisek, jak je uvedeno v následující tabulce.⁷

⁵ FOJTÍKOVÁ, L. *Zahraničně obchodní politika ČR: Historie a současnost (1945 – 2008)*. 1. vyd. Praha: C. H. Beck, 2009, s. 9. ISBN 978-80-7400-128-4.

⁶ FOJTÍKOVÁ, L. *Zahraničně obchodní politika ČR: Historie a současnost (1945 – 2008)*. 1. vyd. Praha: C. H. Beck, 2009, s. 25. ISBN 978-80-7400-128-4.

⁷ FOJTÍKOVÁ, L. *Zahraničně obchodní politika ČR: Historie a současnost (1945 – 2008)*. 1. vyd. Praha: C. H. Beck, 2009, s. 26. ISBN 978-80-7400-128-4.

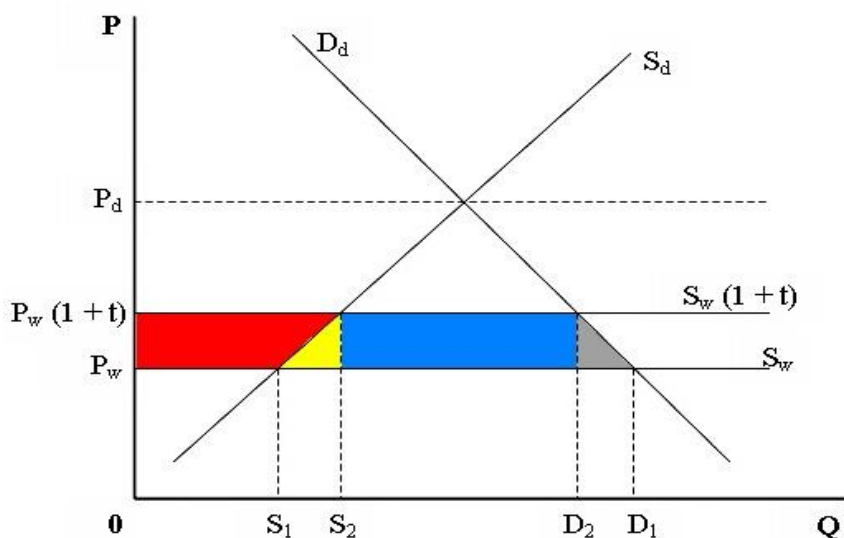
Tabulka 1: Druhy cla

Členění cla	Druhy cla	Popis cla
Dle účelu	fiskální	financování státních výdajů
	ochranné	ochrana tuzemského trhu před dovozem ze zahraničí
Dle způsobu výpočtu	valorické	určité procento z ceny zboží
	specifické	pevná částka za jednotku (kus, tuna, ...)
	diferencované	odstupňovaná sazba v % pro různé ceny téhož zboží
	smíšené	kombinace valorického a specifického cla
Dle stupně regulace	autonomní	jednostranně stanoveno státem
	smluvní	použito u dvoustranných a multilaterálních smluv
Podle směru pohybu	dovozní	užíváno z ochranných důvodů
	vývozní	výjimečné, aplikováno z finančních či ochranných důvodů
	tranzitní	fiskální účel, dnes z důvodu rozvoje dopravy zrušeno

Zdroj: FOJTÍKOVÁ, L., *Zahraněčně obchodní politika ČR: Historie a současnost*, s. 25, vlastní zpracování.

V následujícím grafu je zobrazen dopad zavedení cla v případě malé otevřené ekonomiky. Malou ekonomikou je zde uvažována země, která svým podílem na zahraničním obchodě nemůže nijak výrazně působit na světovou cenu. Tato země tedy musí přijmout přepočtenou světovou cenu (P_W), jež je zároveň dokonale cenově elastickou světovou nabídkou (S_W). Kdyby zde nebyla zavedena žádná cla, tedy v případě uzavřené ekonomiky, došlo by ke snížení ceny z P_d na P_W a nabídka domácího trhu by se snížila na S_1 . Jelikož ale jde o ekonomiku otevřenou a zavádí se clo, cena na domácím trhu vzroste na $P_W (1 + t)$, kde t je clo. Se zvýšením cla dochází ke snížení dovozu na $S_2 - D_2$ a domácí nabídka vzroste o rozdíl mezi S_2 a S_1 . Červená plocha pak zobrazuje dodatečný přebytek výrobců, jež jsou spotřebitelé povinni uhradit z titulu zavedení dovozního cla a vyšší konečné ceny. Žlutá plocha ukazuje tzv. společenskou ztrátu vzniklou v důsledku neefektivně vynaložených nákladů na tuzemskou výrobu. Neefektivně proto, že ve spolupráci se zahraničím by bylo možné vyrábět s nižšími náklady. Modrý obdélník uprostřed zobrazuje příjmy státního rozpočtu získané díky zavedení cla. Zde se nejedná o čistý zisk, ale pouze o příjmy, jež musí být následně poníženy o výdaje celního orgánu. Nejde tedy o společenskou ztrátu, jelikož vláda může tyto prostředky využít v jiných

oblastech. Šedý trojúhelník představuje druhou společenskou ztrátu, jíž je ušlý přebytek spotřebitelů. Tuto částku spotřebitelé musí vynaložit na pokrytí rozdílů způsobených zvýšením cen, i když by je jinak mohli uspořít či investovat do dalších nákupů. Celkovou společenskou ztrátu tedy představuje žlutá a šedá plocha. Shrnou-li se veškeré dopady, tak zavedení cla způsobuje zvýšení domácí nabídky, dovozní ceny a omezuje dovoz.⁸



Obrázek 1: Zavedení cla v malé otevřené ekonomice

Zdroj: FOJTÍKOVÁ, L., *Zahraněčně obchodní politika ČR: Historie a současnost*, s. 29, vlastní úprava.

Druhou skupinou autonomních prostředků jsou častěji využívané netarifní nástroje. Ty měly být původně pouze dodatkem k tarifním nástrojům, avšak v současné době nabývají na mnohem větším významu. Pro velice rozsáhlý seznam těchto ochranných opatření jsou v následující tabulce uvedeny jen základní skupiny dle klasifikace UNCTAD (*Konference OSN pro obchod a rozvoj*).⁹

⁸ KALÍNSKÁ, E., et al. *Mezinárodní obchod v 21. století*. 1. vyd. Praha: GRADA Publishing, 2010, s. 57 - 58. ISBN 978-80-247-3396-8.

⁹ KALÍNSKÁ, E., et al. *Mezinárodní obchod v 21. století*. 1. vyd. Praha: GRADA Publishing, 2010, s. 98. ISBN 978-80-247-3396-8.

Tabulka 2: Typy netarifních opatření

Opatření	Příklady
Paratarifní	Celní přírážky, dodatečné daně, tarifní kvóty, ...
Finanční	Administrativní stanovení cen, antidumpingová opatření, vyrovnávací opatření, regulace způsobu placení za dovoz, ...
Automatická licenční	Automatická licence a monitoring dovozu
Kvantitativní	Kvóty, zákazy dovozu, (dobrovolná) omezení vývozu, ...
Monopolistická	Stanovení jediné dovozní organizace, povinné využití národních služeb v pojištění, dopravě, ...
Technická, sanitární a fytosanitární	Technická regulace, speciální celní formality, požadavky na nezávadnost potravin, ...
Na kontrolu výroby a vývozu	Výrobní a vývozní subvence, zákaz a zdanění vývozu, ...

Zdroj: KALÍNSKÁ, E., et al. Mezinárodní obchod v 21. století, s. 99, vlastní zpracování.

Smluvní nástroje, na rozdíl od těch autonomních určených jednostranně vládou daného státu, usměrňují obchod mezi dvěma a více zúčastněnými stranami. Zde jsou podstatou zpravidla dohody v rámci Světové obchodní organizace, ale i různé mezinárodní obchodní dohody, dohody o volném obchodu apod. Jak už z názvu vyplývá, v rámci smluv jsou určeny režimy, jež jsou obě strany povinné dodržovat. Prvním z nich je režim nejvyšších výhod (*most favoured nation*). Ten spočívá v zajištění rovných a všeobecně výhodných podmínek pro všechny státy obchodující se zbožím, službami či kapitálem. Druhým je národní režim (*national treatment*), který zajišťuje rovnoprávnost mezi třetí zemí a domácí zemí. Dalším je reciproční režim (*reciprocity*), jež přisuzuje dvěma subjektům dvou různých států analogická privilegia. Čtvrtým a posledním je preferenční režim (*preferences*). V jeho rámci jsou poskytovány jisté výhody určitému subjektu jiného státu tehdy, jsou-li si se zemí poskytující výhody blízké například na politické či ekonomické úrovni. Jednotným znakem těchto prostředků je především to, že veškerá jednání jsou založena na vzájemné dohodě obou partnerských stran s cílem zajištění přehlednosti a stability ve smluvních vztazích.¹⁰

¹⁰ FOJTÍKOVÁ, L. *Zahraničně obchodní politika ČR: Historie a současnost (1945 – 2008)*. 1. vyd. Praha: C. H. Beck, 2009, s. 9. ISBN 978-80-7400-128-4.

1.2 Liberalismus

Liberalismus¹¹ lze považovat za pravý opak protekcionismu. Jeho hlavním úkolem je otevřít ekonomiku pro zahraniční obchod eliminací překážek zaváděných vládami, které byly zmíněny v předchozím textu. Stejně jako u protekcionismu i liberalismus má svá pozitiva a negativa. Na jednu stranu vede k uvolnění obchodu, rozšíření výrobních a technických možností domácího trhu, ke snižování spotřebitelských cen, snížení mezd, apod. Na druhou stranu tu jsou ale též nevýhody jako nárůst konkurence, pokles zaměstnanosti, atd. Ani zde tak nelze jednoznačně určit celkový dopad tohoto přístupu na ekonomiku dané země.

První zmínky o liberalismu se objevily na počátku 18. století jako reakce na merkantilismus. Zastánci tohoto směru byli tzv. *fyziokraté* prosazující hospodářský liberalismus (*laissez faire*¹²), tedy ponechání volnosti oblasti obchodu a výroby s minimálními zásahy státu.

1.2.1 Klasická politická ekonomie

Liberalismus se postupem času začal přibližovat klasické politické ekonomii, jejíž předními představiteli byli britští ekonomové *Adam Smith* a *David Ricardo*.

Adam Smith je autorem díla *Pojednání o podstatě a původu bohatství národů*, kde se objevuje koncepce „**neviditelné ruky trhu**“ říkající, že svobodný trh se orientuje především na optimalizaci otázek, co vyrábět, pro koho vyrábět a jak vyrábět. Každý jednotlivec pak může uspokojovat adekvátně své potřeby prostřednictvím mezinárodní dělby práce, aniž by byl něčím či někým omezován. Smith dále také vytvořil „teorii absolutních výhod“, jež bude zmíněna později.

¹¹ Liberalismus pochází ze slova *liber* (svobodný) a *liberalis* (týkající se svobody).

¹² *Laissez faire* znamená v překladu „nechat konat“.

David Ricardo navazoval na myšlenky A. Smithe. Poukazoval na to, že zahraniční obchod má mnohem více možností, než je uváděno. Tuto svou tezi se snažil dokázat ve svém díle *Zásady politické ekonomie a zdanění*, kde zformuloval „teorii komparativních výhod“, která bude přiblížena dále v textu.¹³

Mezi další představitele klasické ekonomie patří anglický ekonom *John Stuart Mill* nebo skotský historik *David Hume*, který zavedl dodnes platnou „kvantitativní teorii peněz“. V této teorii tvrdil, že růst objemu peněz v ekonomice zapříčiněný aktivní platební bilancí má pozitivní vliv pouze na růst cenové hladiny, dopad na ostatní ekonomické veličiny, tedy na saldo obchodní bilance a cenovou konkurenceschopnost, je negativní.

Ačkoliv myšlenky klasických ekonomů byly často kritizovány, položily základ volného zahraničního obchodu, z něhož dnes vychází například Světová obchodní organizace.¹⁴

Teorie absolutních výhod byla zformulována Adamem Smithem v roce 1776 a říká, že každá země by se měla zaměřovat na výrobu toho statku, který dokáže vyrobit s nižšími náklady než ostatní země. Ten poté bude vyvážen do zahraničí, odkud se budou dovážet produkty ze zemí, jež je také vyrábí s nejnižšími náklady. Tato teorie ale zohledňuje jen jeden výrobní faktor, a to práci. Ostatní faktory zde nejsou brány v úvahu. Dále se počítá s existencí prostředí dokonalé konkurence a žádnými dopravními náklady. Podrobněji bude tato problematika vysvětlena na následujícím příkladu dvou zemí.

Tabulka 3: Teorie absolutních výhod

Produkt	Počet jednotek práce na výrobu 1 ks	
	Země A	Země B
Automobil	10 000	15 000
Fotoaparát	10	5

Zdroj: KALÍNSKÁ, E., et al. *Mezinárodní obchod v 21. století*, s. 48, vlastní úprava.

¹³ KALÍNSKÁ, E., et al. *Mezinárodní obchod v 21. století*. 1. vyd. Praha: GRADA Publishing, 2010, s. 46 a 47. ISBN 978-80-247-3396-8.

¹⁴ KALÍNSKÁ, E., et al. *Mezinárodní obchod v 21. století*. 1. vyd. Praha: GRADA Publishing, 2010, s. 46 a 47. ISBN 978-80-247-3396-8.

Z tabulky lze vyčíst, že země A potřebuje k výrobě jednoho automobilu méně jednotek práce než země B, která naopak potřebuje méně jednotek práce k výrobě jednoho fotoaparátu než země A. Tyto produkty tvoří absolutní výhodu pro každou ze zemí a proto by se na ně měly specializovat a vzájemně s nimi obchodovat. V zemi A při přepočtu na národní směnný poměr (výměna jednoho produktu za druhý) lze zjistit, že k nákupu jednoho automobilu je potřeba 1 000 fotoaparátů a v zemi B 3 000 fotoaparátů, což poukazuje na levnější automobily v zemi A a fotoaparáty v zemi B. V důsledku tohoto zjištění omezí každá ze zemí výrobu toho produktu, jež nevyrobí levněji. Země A se tedy zaměří na automobily a dojde k nárůstu poptávky po nich ze země B, jelikož ta k získání jednoho automobilu potřebuje 3 000 fotoaparátů, kdežto v zemi A jen 1 000. Země B se zaměří na fotoaparáty, po nichž se také zvýší poptávka, ale nyní ze strany země A, kde je situace analogická. Obě země si pak společně stanoví mezinárodní směnný poměr, a to takový, aby obě strany získaly co nejvíce. Za předpokladu, že se tento poměr stanoví v půli cesty mezi oběma národními poměry, tedy na 2 000 fotoaparátech za jeden automobil, by neměla žádná země ztratit, ale přínosy budou pro každou zemi jiné. Země A tak ustoupí od výroby 1 000 fotoaparátů a díky uspořeným pracovním jednotkám bude moci vyrobit jeden automobil navíc, aniž by musela měnit objem pracovních jednotek. Země B se bude muset vzdát výroby 2 automobilů, čímž uvolní tolik jednotek práce, s nimiž bude moci vyrobit dalších 6 000 fotoaparátů.¹⁵

Teorie komparativních výhod, kterou vytvořil David Ricardo v roce 1817 se od teorie absolutních výhod liší v tom, že některá ze zúčastněných zemí nemá žádnou absolutní výhodu, tedy není schopna vyrobit žádný výrobek s nejnižšími náklady. I v této situaci však může být začlenění do mezinárodního obchodu pro danou zemi výhodné. Podobně jako v předchozím případě bude i tato teorie demonstrována na příkladu. Počet jednotek práce je zde nahrazen produktivitou práce, která je vyjádřena počtem vyrobených kusů jedním pracovníkem a u níž je nutné zaměřit se vždy na vyšší hodnotu.

¹⁵ KALÍNSKÁ, E., et al. *Mezinárodní obchod v 21. století*. 1. vyd. Praha: GRADA Publishing, 2010, s. 48 a 49. ISBN 978-80-247-3396-8.

Tabulka 4: Teorie komparativních výhod

Produkt	Produktivita práce (počet ks na zaměstnance)	
	Země A	Země B
Automobil	3	1
Fotoaparát	9 000	5 000

Zdroj: KALÍNSKÁ, E., et al. *Mezinárodní obchod v 21. století*, s. 49, vlastní úprava.

Podle tabulky je možné s jednou jednotkou práce vyrobit v zemi A 3 automobily nebo 9 000 fotoaparátů, v zemi B jeden automobil či 5 000 fotoaparátů. Země B tak nemá absolutní výhodu u žádného z produktů. Po zjištění národního směnného poměru, země A může za jeden automobil získat 3 000 fotoaparátů a země B 5 000 fotoaparátů. Dalo by se tedy říci, že automobily budou levnější v zemi A a fotoaparáty v zemi B. Určí-li se mezinárodní směnný poměr např. na 4 000 fotoaparátech za 1 automobil, lze vyvodit závěr, že vzdá-li se každá země určitého množství výrobku, na který se bude zaměřovat, obě země z toho budou profitovat, ale nerovnoměrně. Dalším důležitým faktorem ovlivňujícím výši výsledného zisku jsou úspory z rozsahu.¹⁶

1.2.2 Neoklasická ekonomie

Tento směr doplňuje klasickou ekonomii v zahraničním obchodě. Hlavní rozdíl oproti klasické teorii je v zohlednění dalšího výrobního faktoru mimo práce, a to kapitálu. Tyto dodatky jsou zachyceny především v Heckscherově a Ohlinově modelu, jež dále rozvádí Stolperův a Samuelsonův teorém a Rybczynského efekt.

Heckscherův a Ohlinův model navazuje na Ricardovu teorii komparativních výhod. K jeho hlavním podmínkám patří různá míra vybavenosti zemí kapitálem a prací, možnost rozdělit produkty dle pracovní a kapitálové náročnosti, omezená mobilita práce a kapitálu mezi státy a nemožnost nahrazení jednoho výrobního faktoru druhým a opačně. Model je vystavěn na ideji, že každá země by měla svou pozornost soustředit na produkt,

¹⁶ KALÍNSKÁ, E., et al. *Mezinárodní obchod v 21. století*. 1. vyd. Praha: GRADA Publishing, 2010, s. 48 – 50. ISBN 978-80-247-3396-8.

který je náročnější na práci či kapitál, jelikož daný faktor je pak v zemi relativně levnější pro jeho relativně vyšší nabídku. I tento model byl dosti kritizován především z důvodu neaplikovatelnosti na skutečnou ekonomiku. Výtky se týkaly v podstatě všech uvedených podmínek. V dnešní době totiž téměř není problém, aby země s nedostatkem kapitálu či práce získala tento faktor ze zahraničí a věnovala se například pracovně náročnější výrobě, byť je země lépe vybavena kapitálem. Ani nemožnost nahradit jeden faktor druhým už dnes není realitou. Zajímavou kritikou je také fakt, že na základě těchto předpokladů by mohlo dojít z dlouhodobého hlediska k uzamčení rozvojových zemí v chudobě. Jedná se zpravidla o země orientované na pracovně náročnou výrobu.¹⁷

Stolperův a Samuelsonův teorém o změně světových cen rozšiřuje předchozí tezi o vztahu mezi změnou světové ceny a jejím vlivu na výrobní faktory. V případě, že dojde k růstu ceny produktu, jež je náročný na jeden z výrobních faktorů (práci nebo kapitál), dojde k absolutnímu i relativnímu zvýšení příjmů vlastníka daného faktoru, ale zároveň ke snížení příjmů vlastníka faktoru druhého. U vlastníka druhého faktoru dojde buď k relativnímu nebo absolutnímu snížení v závislosti na tom, zda je země pracovně či kapitálově zaměřená.¹⁸

1.3 Shrnutí

Cílem této kapitoly bylo blíže se seznámit s jednotlivými pojetími zahraničního obchodu, tedy liberalistickým a protekcionistickým, jejich vývojem v čase, výhodami, nevýhodami a formami.

Protekcionistické pojetí se zaměřuje na ochranu vlastního trhu před zahraničními subjekty. Své trhy chrání prostřednictvím zavedení tarifních opatření (cla, celní kvóty a stropy, daně a další poplatky, ...) nebo netarifních opatření (antidumpingová opatření, technická

¹⁷ NEUMANN, P., P. ŽABMERSKÝ a M. JIRÁNKOVÁ. *Mezinárodní ekonomie*. 1. vyd. Praha: GRADA Publishing, 2010, s. 23 a 24. ISBN 978-80-247-3276-3.

¹⁸ NEUMANN, P., P. ŽABMERSKÝ a M. JIRÁNKOVÁ. *Mezinárodní ekonomie*. 1. vyd. Praha: GRADA Publishing, 2010, s. 23 a 24. ISBN 978-80-247-3276-3.

a kontrolní opatření, celní přírážky, ...). Tato omezení způsobují zdražování dovozu a tyto země pak nejsou v mezinárodním obchodě nikterak úspěšné. Od raného merkantilismu, který z počátku dokonce zakazoval vývoz a dovoz, se od těchto striktních pravidel začalo postupně upouštět, avšak k úplnému zrušení prozatím nedošlo. Takto smýšlející země jsou odtržené od okolního světa, jejich technologie a výrobní procesy se rozvíjí jen velice pozvolna a ceny samotných produktů jsou také docela vysoké. Na druhou stranu však v těchto zemích dochází ke zvyšování zaměstnanosti, konkurence se nijak výrazně nemění a udržují si vcelku vysokou míru nezávislosti vlastního trhu.

Přesným opakem je liberalistické pojetí, jež se snaží o zrušení všech omezení a uvolnění ekonomiky mezinárodnímu obchodu. Mezi hlavní představitele klasické ekonomie, jež položili základ liberalismu, patří Adam Smith a David Ricardo, kteří vytvořili teorii absolutních a komparativních výhod. Jejich základní teze zůstaly dodnes v podstatě zachovány, jen jsou rozšiřovány. Později byly tyto teorie doplněny ze strany neoklasické ekonomie. Výhody a nevýhody liberalismu jsou v podstatě opačné než u protekcionismu. Zapojení země do zahraničního obchodu snižuje nezávislost daného trhu, zvyšuje konkurenci a nezaměstnanost. Jsou zde samozřejmě i pozitivní dopady jako technologický a výrobní pokrok či nižší spotřebitelské ceny. O uvolnění trhu se v dnešní době zasazuje především Světová obchodní organizace.

2 Světová obchodní organizace

Světová obchodní organizace (*World Trade Organization, WTO*) je mezinárodní instituce zabývající se pravidly obchodování v rámci svých členských států na globální nebo téměř globální úrovni.¹⁹ Je to organizace, která se svou činností snaží dosáhnout absolutní liberalizace mezinárodního obchodu, a to prostřednictvím přijatých principů a pravidel, jejichž dodržování je pro členské země závazné. Pro případ jejich nedodržování dává WTO k dispozici proces řešení obchodních sporů.²⁰

2.1 Historie a vývoj GATT / WTO

První pokus o zřízení Světové obchodní organizace byl zaznamenán před 60 lety. Roku 1946 na konferenci v Bretton Woods byl předložen návrh na založení Mezinárodní obchodní organizace (*International Trade Organization, ITO*), jakožto třetí instituce k již existující Mezinárodní bance pro obnovu a rozvoj (*International Bank for Reconstruction and Development, IBRD*) a Mezinárodnímu měnovému fondu (*International Monetary Fund, IMF*), která se měla zabývat tržní stránkou mezinárodní ekonomické spolupráce.²¹

Mezitím začalo 15 zemí v prosinci 1945 jednat o eliminaci existujících celních sazeb. S koncem druhé světové války se státy snažily o liberalizaci obchodu a nápravu protekcionistických opatření používaných v 30. letech minulého století.²²

¹⁹ WTO. *Understanding the WTO* [online]. 5th ed. Geneva: World Trade Organization, 2011-07-01 [vid. 2011-11-15], s. 9. ISBN 978-92-870-3748-0. Dostupné z: http://wto.org/english/thewto_e/whatis_e/tif_e/understanding_e.pdf

²⁰ WTO. *Understanding the WTO* [online]. 5th ed. Geneva: World Trade Organization, 2011-07-01 [vid. 2011-11-15], s. 10 - 18. ISBN 978-92-870-3748-0. Dostupné z: http://wto.org/english/thewto_e/whatis_e/tif_e/understanding_e.pdf

²¹ *Všeobecná dohoda o clech a obchodu (GATT)* [online]. Praha: Sdružení obrany spotřebitelů, 2002-12-20 [vid. 2011-11-10]. Dostupné z: <http://www.businessinfo.cz/cz/clanek/pravni-prostredi-celni-problematika/vseobecna-dohoda-o-clech-a-obchodu-gatt/1000487/4819/?page=2>

²² SVATOŠ, M., et al. *Zahraniční obchod: teorie a praxe*. 1. vyd. Praha: GRADA Publishing, 2009, s. 61. ISBN 978-80-247-2708-0.

První kolo těchto jednání proběhlo roku 1947 v Ženevě. Země, jejichž počet vzrostl z původních 15 na 23, zde dospěly k podpisu mnohostranné dohody obsahující mezinárodní obchodní pravidla tzv. Všeobecné dohody o clech a obchodu (*General Agreement on Tariffs and Trade, GATT*). Tento dokument měl sloužit jako prozatímní řešení až do doby, než bude ustavena Mezinárodní obchodní organizace a poté by se stala její součástí. Avšak z důvodu neshod mezi USA a Velkou Británií, ohledně rozsahu pravomocí jednotlivých zemí, nakonec ITO nebyla na Havanské konferenci v letech 1947 – 1948 schválena. GATT byla tedy jediným mnohostranným nástrojem mezinárodního obchodu, dokud v roce 1995 nebyla ustanovena WTO.²³

Následujících 50 let pak probíhala další kola obchodních jednání zprvu zaměřených pouze na omezení celních tarifů. Od tzv. Kennedyho kola v letech 1964 – 1967 se řešená problematika začala rozšiřovat například o antidumpingová opatření, netarifní opatření či o otázky týkajících se zemědělství, služeb, apod.²⁴ Podrobný přehled kol je uveden v následující tabulce.

Tabulka 5: Kola jednání v rámci GATT

Období	Místo	Problematika	Počet zemí
1947	Ženeva (Švýcarsko)	Celní sazby	23
1949	Annecy (Francie)	Celní sazby	13
1951	Torquay (Anglie)	Celní sazby	38
1956	Ženeva (Švýcarsko)	Celní sazby	26
1960 – 1961	Ženeva (Švýcarsko), tzv. Dillonovo kolo	Celní sazby	26
1964 – 1967	Ženeva (Švýcarsko), tzv. Kennedyho kolo	Celní sazby, antidumpingová opatření	62
1973 – 1979	Ženeva (Švýcarsko), tzv. Tokijské kolo	Celní sazby, netarifní opatření, rámcové dohody	102
1986 – 1994	Ženeva (Švýcarsko), tzv. Uruguayské kolo	Celní sazby, netarifní opatření, služby, duševní vlastnictví, řešení obchodních sporů, zemědělství, vytvoření WTO, ...	123

Zdroj: WTO. *Understanding the WTO*, s. 16, vlastní úprava.

²³ SVATOŠ, M., et al. *Zahraniční obchod: teorie a praxe*. 1. vyd. Praha: GRADA Publishing, 2009, s. 62. ISBN 978-80-247-2708-0.

²⁴ WTO. *Understanding the WTO* [online]. 5th ed. Geneva: World Trade Organization, 2011-07-01 [vid. 2011-11-15], s. 16. ISBN 978-92-870-3748-0. Dostupné z: http://wto.org/english/thewto_e/whatis_e/tif_e/understanding_e.pdf

Jak je uvedeno v tabulce č. 5, velmi důležitým milníkem bylo tzv. Uruguayské kolo. Původně se předpokládalo, že v jeho rámci budou jednání trvat 4 roky, ale v důsledku neshod především v oblasti zemědělství bylo o další 4 roky prodlouženo. Veškerá jednání byla ukončena přijetím závěrečné dohody, jež byla podepsána v Marakéši 15. dubna 1994. Během tohoto kola byla též ustanovena Světová obchodní organizace (WTO) se sídlem ve švýcarské Ženevě, která začala vykonávat svou činnost 1. ledna 1995.²⁵

Světová obchodní organizace sice tehdy nahradila GATT, avšak ta dodnes zůstává základním stavebním kamenem této instituce. WTO napomáhá při sjednávání dohod orientujících se na redukci překážek mezinárodního obchodu a zajištění rovných podmínek pro všechny. Současně se také podílí na ekonomickém růstu a rozvoji. Od jejího založení proběhlo dalších 7 kol jednání. Od roku 2001 WTO stále jedná v rámci tzv. Rozvojové agendy z Dohá (*Doha Development Agenda, DDA*).²⁶

V současné době má WTO na 153 členských zemí, jež se podílejí na zahraničním obchodě zhruba z 90 % a 30 nečlenských zemí tzv. pozorovatelů ucházejících se o členství. Počet členských zemí se sice v roce 2011 nezměnil, ale Světová obchodní organizace prozatím schválila přistoupení čtyř států ze skupiny „pozorovatelů“. Jsou jimi Rusko, Samoa, Vanuatu a Černá hora. Předtím, než se tyto země stanou zeměmi členskými, musí nechat ratifikovat své vstupní balíčky, a to nejpozději v následujících termínech:

- Černá Hora do 31. března 2012,²⁷
- Samoa do 15. června 2012,²⁸

²⁵ CIHELKOVÁ, E. a H. KUNEŠOVÁ. *Světová ekonomika: nové jevy a perspektivy*. 2. vyd. Praha: C. H. Beck, 2006, s. 77. ISBN 80-7179-455-4.

²⁶ WTO. *Understanding the WTO* [online]. 5th ed. Geneve: World Trade Organization, 2011-07-01 [vid. 2011-11-15], s. 10 - 18. ISBN 978-92-870-3748-0. Dostupné z: http://wto.org/english/thewto_e/whatis_e/tif_e/understanding_e.pdf

²⁷ WTO membership of Montenegro and Samoa approved [online]. Geneve: World Trade Organization, 2011-12-17 [vid. 2012-03-01]. Dostupné z: http://wto.org/english/news_e/news11_e/acc_wsm_17_dec11_e.htm

²⁸ WTO membership of Montenegro and Samoa approved [online]. Geneve: World Trade Organization, 2011-12-17 [vid. 2012-03-01]. Dostupné z: http://wto.org/english/news_e/news11_e/acc_wsm_17_dec11_e.htm

- Vanuatu do 31. prosince 2011, avšak WTO doposud neobdržela informace o ratifikaci,²⁹
- Rusko do 220 dnů (nejpozději do 22. července 2012), o svůj vstup usiluje 18 let a prozatím zůstává největší ekonomikou stojící mimo WTO.³⁰

Tyto vstupní balíčky obsahují výsledky mnohostranných a bilaterálních jednání, konkrétně se jedná o Zprávu pracovní skupiny se shrnutím jednání a podmínek vstupu, Protokol o vstupu a Soupis specifických závazků mezi vstupující zemí a členskými zeměmi WTO.³¹ Seznam všech členských států a „pozorovatelů“ je uveden v příloze A.

Některé státy mezi sebou vytvářejí neoficiální uskupení v závislosti na postoji k jednotlivým řešeným otázkám. K nejvýraznějším skupinám patří:

- **G-10** (státy zaměřující se na import z důvodu častých reforem v oblasti zemědělství),
- **G-20** (rozvojové státy zaujímající odlišné postoje v zemědělských otázkách při jednáních WTO),
- **G-33** (země zasazující se o speciální přístup vůči rozvojovým zemím),
- **Cairnská skupina** (zpočátku jedna z nejvlivnějších skupin, ale postupem času se většina členů přesunula pod G-20 a v podstatě přestala fungovat),
- **Africká skupina** (jedna z nejstabilnějších skupin složená ze států Africké unie, které jsou členy WTO),
- **Skupina států ACP** (africké, tichomořské a karibské státy mající zvláštní obchodní vztahy s Evropskou unií - EU),
- **MERCOSUR, ASEAN, CARICOM, GRULAC** a další.³²

²⁹ *WTO welcomes Vanuatu as a new member* [online]. Geneve: World Trade Organization, 2011-10-26 [vid. 2012-03-01]. Dostupné z: http://wto.org/english/news_e/news11_e/acc__26oct11_e.htm

³⁰ *Ministerial Conference approves Russia's WTO membership* [online]. Geneve: World Trade Organization, 2011-12-16 [vid. 2012-03-01]. Dostupné z: http://www.wto.org/english/news_e/news11_e/acc_rus_16_dec11_e.htm

³¹ *WTO. Understanding the WTO* [online]. 5th ed. Geneve: World Trade Organization, 2011-07-01 [vid. 2011-11-15], s. 105. ISBN 978-92-870-3748-0. Dostupné z: http://wto.org/english/thewto_e/whatis_e/tif_e/understanding_e.pdf

³² SVATOŠ, M., et al. *Zahraniční obchod: teorie a praxe*. 1. vyd. Praha: GRADA Publishing, 2009, s. 66. ISBN 978-80-247-2708-0.

Česká republika je jedním ze zakládajících členů GATT (v té době Československo) i WTO. Postavení ČR ve Světové obchodní organizaci se změnilo v roce 2004 se vstupem do Evropské unie. Od té doby Česká republika nevystupuje jako samostatný stát, ale jedná v souladu se zásadami obchodní politiky EU.³³

2.2 Organizační struktura WTO

WTO funguje prostřednictvím vlád členských zemí na třech základních úrovních.

První úroveň a zároveň nejvyšším orgánem je zde **Konference ministrů** (*Ministerial Conference*). Ministři, popřípadě velvyslanci či delegáti, těchto vlád provádí na svých zasedáních, která se konají jedenkrát za dva roky, veškerá důležitá rozhodnutí týkající se multilaterálních dohod. Rozhodnutí jsou poté přijímána na základě souhlasu nebo-li konsenzu.

Druhou úroveň tvoří **Generální rada** (*General Council*), **Orgán pro řešení sporů** (*Dispute Settlement Body, DSB*) a **Orgán pro přezkoumávání obchodní politiky** (*Trade Policy Review Body, TPRB*). Náplní práce Generální rady je rozhodování v období mezi Konferencemi ministrů, pod kterou spadají. Zbývá dvě uskupení dohlížejí na spory mezi členskými státy a zkoumají jejich obchodní politiky.³⁴

Poslední úrovní jsou tři rady, z nichž každá je zodpovědná za provoz dohod WTO v rámci určitých oblastí obchodu. Jedná se o **Radu pro obchod se zbožím** (*The Council for Trade in Goods* - dohoda GATT), **Radu pro obchod se službami** (*The Council for Trade in Services*, dohoda GATS) a **Radu pro obchodní aspekty práv k duševnímu vlastnictví** (*The Council for Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights* - dohoda TRIPS). Dále sem patří ještě dalších 6 orgánů, jejichž zaměření je poněkud užší. Jedná se spíše

³³ *Základní informace k WTO a DDA* [online]. Praha: Ministerstvo průmyslu a obchodu ČR, 2010-08-31 [vid. 2011-12-01]. Dostupné z: <http://www.mpo.cz/dokument7894.html>

³⁴ *WTO. Understanding the WTO* [online]. 5th ed. Geneva: World Trade Organization, 2011-07-01 [vid. 2011-11-15], s. 101. ISBN 978-92-870-3748-0. Dostupné z: http://wto.org/english/thewto_e/whatis_e/tif_e/understanding_e.pdf

o určité výbory a pracovní skupiny zabývající se například životním prostředím, administrativními otázkami nebo obchodem a rozvojem. Všechny tyto orgány spadají pod Generální radu.³⁵

Celé organizační schéma Světové obchodní organizace je uvedeno v příloze B.

2.3 Principy obchodního systému WTO

Světová obchodní organizace se řídí pěti hlavními principy tvořící základ pro mnohostranný obchodní systém.

První je zásada **obchodu bez diskriminace**, ta je zajištěna tzv. všeobecnou doložkou nejvyšších výhod (*Most-favoured-nations, MFN*) a principem národního zacházení (*National Treatment*). MFN znamená, že žádný členský stát nesmí zvýhodňovat určité členy před ostatními. Princip národního zacházení spočívá ve shodných pravidlech jak pro domácí a zahraniční výrobky, tak i pro služby, ochranné známky, autorská práva či patenty.

Druhou zásadou je **liberalizace obchodu**, kde cestou k jejímu dosažení je postupné odstraňování tarifních a netarifních překážek bránících uvolnění obchodu.³⁶

Dalším je princip **předvídatelnosti, transparentnosti a stability**. Ten je vystaven na důvěře obchodních partnerů členských zemí v právní závaznost a dlouhodobě neměnné obchodní předpisy.³⁷

³⁵ WTO. *Understanding the WTO* [online]. 5th ed. Geneva: World Trade Organization, 2011-07-01 [vid. 2011-11-15], s. 101 – 103. ISBN 978-92-870-3748-0. Dostupné z: http://wto.org/english/thewto_e/whatis_e/tif_e/understanding_e.pdf

³⁶ KALÍNSKÁ, E., et al. *Mezinárodní obchod v 21. století*. 1. vyd. Praha: GRADA Publishing, 2010, s. 107. ISBN 978-80-247-3396-8.

³⁷ *Základní informace k WTO a DDA* [online]. Praha: Ministerstvo průmyslu a obchodu ČR, 2010-08-31 [vid. 2011-12-01]. Dostupné z: <http://www.mpo.cz/dokument7894.html>

Podpora spravedlivé hospodářské soutěže je také důležitým principem založeným na odstraňování nekalých praktik v oblasti obchodu jako je dumping, různé podpory exportu, apod.

Posledním je **tzv. rozvojový princip**, který je chápán jako podpora celkového rozvoje a ekonomických reforem v méně vyspělých členských zemích WTO.³⁸

2.4 Hlavní úkoly WTO

Světová obchodní organizace se zabývá mnoha oblastmi a různou mezinárodní problematikou. K těm nejdůležitějším činnostem patří obchodní jednání o liberalizaci obchodu, řešení obchodních sporů a přezkum obchodních politik. Tyto úkoly částečně zasahují do již zmíněných principů.

2.4.1 Obchodní jednání o liberalizaci obchodu

Tato jednání jsou zpravidla realizována prostřednictvím výše zmíněných neformálních uskupení, kdy za každou skupinu na jednotlivých schůzích jedná jí zvolený koordinátor. Z počátku se jedná o schůze neformální. Posléze se koná formální schůze Výboru pro obchodní jednání (*Trade Negotiations Committee*), na níž jsou již přítomni představitelé WTO. Průběh jednání a jeho výsledky pak výbor předá Generální radě.

Jelikož je liberalizace jedním z hlavních cílů, jsou tato jednání zaměřena především na omezení protekcionistických opatření, jako jsou cla, celní přírážky, tarifní kvóty, antidumpingová opatření apod.³⁹

³⁸ *Základní informace k WTO a DDA* [online]. Praha: Ministerstvo průmyslu a obchodu ČR, 2010-08-31 [vid. 2011-12-01]. Dostupné z: <http://www.mpo.cz/dokument7894.html>

³⁹ KALÍNSKÁ, E., et al. *Mezinárodní obchod v 21. století*. 1. vyd. Praha: GRADA Publishing, 2010, s. 109. ISBN 978-80-247-3396-8.

2.4.2 Přezkoumávání obchodních politik

Kontrola obchodních politik členských států patří mezi první výsledky tzv. Uruguayského kola ještě za existence tehdejší GATT a dodnes je jednou z klíčových činností WTO. Jejím cílem je dosažení plnění požadavků multilaterálních obchodních dohod, napomáhá zpřehledňovat systém řešení sporů a předcházet jejich vzniku. Tyto prověrky jsou povinné pro všechny členy, avšak jejich pravidelnost je závislá na podílu na zahraničním obchodě. U prvních čtyř zemí s nejvyšším podílem na trhu se provádějí s odstupem dvou let. Od pátého do dvacátého státu v žebříčku probíhají po čtyřech letech a u ostatních je to šest let. Existuje zde ještě možnost prodloužení intervalu, a to v případě méně rozvinutých zemí.⁴⁰

Přezkumy jsou prováděny Generální radou na základě dokumentů o konkrétní obchodní politice od zkoumaného členského státu a sekretariátu WTO. Česká republika prošla prověrkou v roce 2001, tedy v době, kdy byla brána jako samostatný stát. Od roku 2004, po vstupu do Evropské unie, byla přezkoumávána v rámci Evropského společenství naposled v roce 2009.⁴¹

2.4.3 Řešení obchodních sporů

Řešení obchodních sporů je základním pilířem mnohostranného obchodního systému a WTO jeho prostřednictvím přispívá ke stabilizaci světové ekonomiky. Nebýt těchto řízení, nebyl by tento systém, založený na pravidlech, efektivní a členské státy by v případě nekalých praktik neměly možnost dovolat se spravedlnosti. Veškerými činnostmi v rámci této oblasti se Světová obchodní organizace snaží zasadit o vyšší bezpečnost a předvídatelnost obchodního systému, samozřejmě v souladu s právními normami. Každý spor posuzují tzv. panely, nebo-li skupiny expertů, jež vypracovávají

⁴⁰ *Prověrky obchodních politik ve WTO* [online]. Praha: Ministerstvo průmyslu a obchodu ČR, 2010-05-14 [vid. 2011-12-20]. Dostupné z: <http://www.mpo.cz/dokument7880.html>

⁴¹ *Prověrky obchodních politik ve WTO* [online]. Praha: Ministerstvo průmyslu a obchodu ČR, 2010-05-14 [vid. 2011-12-20]. Dostupné z: <http://www.mpo.cz/dokument7880.html>

závěrečnou zprávu a doporučení a následně ji předají **Orgánu pro řešení sporů**, jež má na základě předložené zprávy stanovisko konsenzem potvrdit, a nebo odmítnout.⁴²

Samotný proces řešení sporů probíhá ve třech fázích. V „**nulté**“ **fázi** se jednotlivé strany, mezi nimiž dochází ke konfliktu, snaží vyřešit tento problém na neformální úrovni. V případě, že těmito jednáními není dosaženo požadovaných výsledků, předá se kauza k formální konzultaci.

První fázi je **konzultace**. Tato část může trvat až 60 dní. Jedná se již o formální krok, kdy se zainteresované strany snaží opět nalézt společné řešení daného sporu. Na rozdíl od nulté fáze, když se zde strany neshodnou, mohou v řešení problému využít pomoci generálního tajemníka WTO.

Poslední, tedy **druhou fázi**, je již zmíněný **panel**. Doba trvání je 45 dní, co se týká zvolení členů panelu. Avšak k tomu se ještě připočítává dalších 6 měsíců, během nichž se musí panel shodnout a následně vydat závěrečnou zprávu.⁴³

Tabulka 6: Doba trvání řešení obchodních sporů

Doba trvání	Fáze
60 dní	Konzultace, vyjednávání, ...
45 dní	Ustanovení a zvolení členů panelu
6 měsíců	Závěrečné zpráva panelu pro účastníky sporu
3 týdny	Závěrečná zpráva pro členy WTO
60 dní	Přijetí závěrečné zprávy Orgánem pro řešení sporů
= 1 rok	(v případě, že nedojde k odvolání)
60 – 90 dní	Zpráva o výsledku odvolání
30 dní	Přijetí zprávy o odvolání Orgánem pro řešení sporů
= 1 rok a 3 měsíce	(v případě, že dojde k odvolání)

Zdroj: Řešení obchodních sporů. MPO ČR, vlastní zpracování.

⁴² WTO. *Understanding the WTO* [online]. 5th ed. Geneva: World Trade Organization, 2011-07-01 [vid. 2011-11-15], s. 55. ISBN 978-92-870-3748-0. Dostupné z: http://wto.org/english/thewto_e/whatis_e/tif_e/understanding_e.pdf

⁴³ *Řešení obchodních sporů* [online]. Praha: Ministerstvo průmyslu a obchodu ČR, 2010-05-14 [vid. 2011-12-21]. Dostupné z: <http://www.mpo.cz/dokument43172.html>

Výše uvedená tabulka zachycuje délku trvání jednotlivých fází při řešení obchodních sporů. Předpokládaná celková délka řízení je 1 rok a 3 měsíce. Tato doporučená délka trvání však v reálu nemusí vždy odpovídat. Důvodem může být komplikovanost řešených sporů nebo určité nedokonalosti v procesu šetření.

2.5 Shrnutí

Od prvotních pokusů o založení mezinárodní obchodní organizace, která by se zabývala mezinárodními obchodními vztahy, uplynulo více jak šedesát let. Z toho téměř padesát let trvalo, než byla takováto instituce vytvořena.

Světová obchodní organizace je však dnes organizací stojící na pevných základech v podobě více jak 60 mnohostranných dohod závazných pro všech 153 členských států, která se zasazuje o dosažení úplné liberalizace světového obchodu. Pro členy WTO je v podstatě nepřijatelné, aby používali, v rámci své zahraniční obchodní politiky, jakákoliv ochranná opatření, jež zde nejsou povolena. V případě zjištění takovýchto nekalých aktivit má Světová obchodní organizace k dispozici velice propracovaný systém řešení obchodních sporů včetně časového rámce uvádějícího maximální dobu jeho trvání 1 rok a 3 měsíce. V řešení obchodních sporů a snaze předcházet jim se WTO také zabývá přezkumem obchodních politik jednotlivých členských zemí pro ně povinným. Tím vším tak napomáhá k nastolení a zajištění stability, transparentnosti a spravedlnosti v zahraničních obchodních vztazích.

3 Cenová diskriminace

Důvodem zařazení této kapitoly je nutnost podrobněji vysvětlit problematiku dumpingu. Jelikož je dumping zvláštní formou zahraniční cenové diskriminace, je dobré přiblížit, co je to vlastně cenová diskriminace, jaké jsou její stupně a další typy v tuzemském i mezinárodním kontextu.

3.1 Definice cenové diskriminace

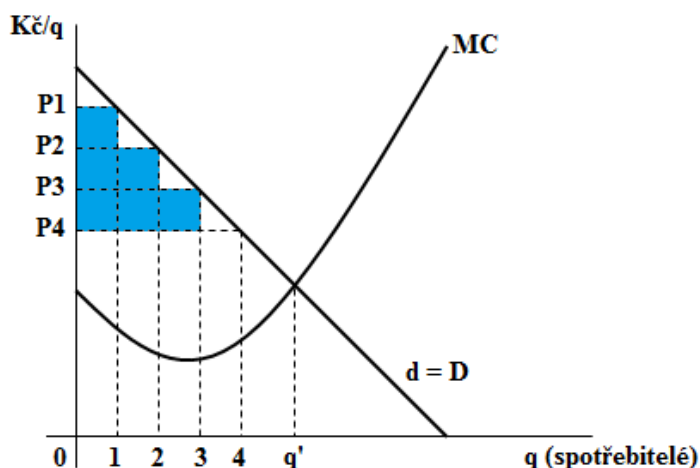
Obvykle je za spravedlivé oceňování považováno takové určování ceny, které je stejné pro všechny zákazníky či lokality bez rozdílu. Avšak skutečnost tomu zpravidla neodpovídá. Jako typický příklad cenové diskriminace lze uvést rozličné určení ceny vstupenek do divadla pro jednotlivé věkové kategorie (pro studenty, seniory, osoby se zdravotním postižením), i když všichni uvidí téže představení.

Obecně tak lze, na základě předchozího příkladu, cenovou diskriminaci definovat jako cenovou strategii, kdy podnik oceňuje svůj produkt či službu odlišně z hlediska nakupovaného množství, věku zákazníků (senioři, děti, studenti, apod.) či oblasti, kde svůj produkt prodává, a to z jiných než nákladových důvodů. Je to tedy určitá schopnost podniku rozeznat své zákazníky dle odlišných poptávkových charakteristik daného výrobku či služby. Aby cenová diskriminace byla profitující, musí být splněny tři důležité podmínky. V první řadě musí firma disponovat určitou tržní silou, dále pak musí být schopna charakterizovat poptávku pro různé segmenty zákazníků (elasticita; maximální cena, kterou jsou jednotliví zákazníci ochotni za zboží či službu zaplatit, apod.) a musí zamezit či výrazně omezit opětovný prodej produktu mezi kupujícími s rozdílnou maximální cenou.⁴⁴

⁴⁴ RILEY, G. *Price discrimination* [online]. Berkshire: Eton College: Tutor2u, 2006-09-01 [vid. 2012-01-31]. Dostupné z: <http://tutor2u.net/economics/revision-notes/a2-micro-price-discrimination.html>

3.2 Typy cenové diskriminace

V praxi existují v zásadě tři základní stupně cenové diskriminace. Cenová diskriminace **prvního stupně** (viz obrázek č. 2) spočívá ve stanovení ceny výrobku nebo služby na úrovni maximální ceny každého spotřebitele za účelem získání celého spotřebitelského přebytku (barevná plocha grafu), jež je tvořen rozdílem mezi maximální cenou zákazníka a skutečnou cenou zboží či služby a tento spotřebitelský přebytek pak následně transformovat na dodatečný zisk podniku. V reálu je tato situace velmi vzácná především proto, že je v podstatě nemožné získat informace o maximální ceně od všech spotřebitelů a i kdyby se firma pokoušela zjišťovat tyto informace, je velice pravděpodobné, že by byly nevěrohodné, jelikož prioritou zákazníků je dosáhnout co nejnižší ceny produktu.⁴⁵



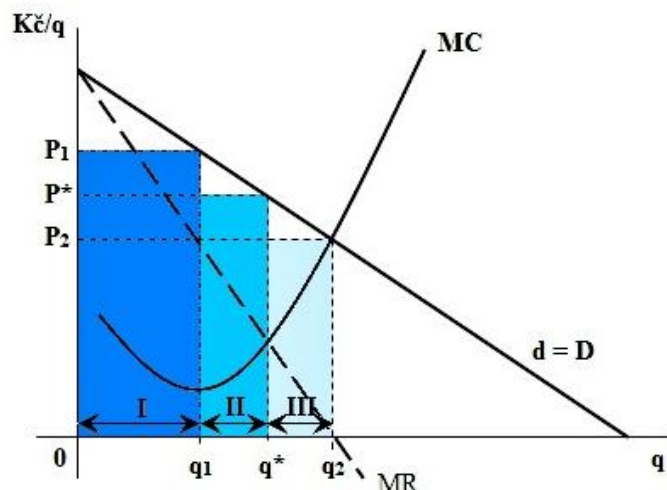
Obrázek 2: Cenová diskriminace 1. stupně

Zdroj: SOUKUPOVÁ, J., et al. Mikroekonomie, s. 295, vlastní úprava.

Druhým stupněm je určení různých cen vzhledem k odlišnému množství prodaného zboží či služby, někdy označováno také jako „**Multi-Part Pricing**“ (viz obrázek č. 3). Produkce je tedy rozdělena do bloků, kdy pro každý blok je stanovena odlišná cena, opět s cílem získat přebytek spotřebitele. V tomto případě ale pouze část přebytku, ne celý.⁴⁶

⁴⁵ SOUKUPOVÁ, J., et al. *Mikroekonomie*. 5. vyd. Praha: Management Press, 2010, s. 294 – 296. ISBN 978-80-7261-218-5.

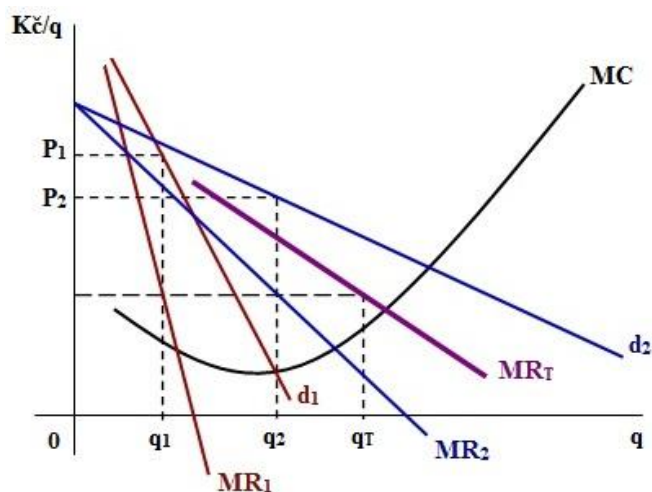
⁴⁶ SOUKUPOVÁ, J., et al. *Mikroekonomie*. 5. vyd. Praha: Management Press, 2010, s. 296 – 297. ISBN 978-80-7261-218-5.



Obrázek 3: Cenová diskriminace 2. stupně

Zdroj: SOUKUPOVÁ, J., et al. Mikroekonomie, s. 296, vlastní úprava.

Nejčastější formou cenové diskriminace je **třetí stupeň** (viz obrázek č. 4). Ten představuje cenovou strategii, kdy podnik rozdělí své zákazníky do skupin dle určitého kritéria a těm stanoví rozličné ceny. Pro její uskutečnění je však důležité dodržet dvě podmínky, a to musí existovat hledisko pro segmentaci spotřebitelů (výše důchodu, preference, dostupnost substitutů, atp.) a musí být zamezeno vzájemnému prodeji mezi zákazníky. Jako příklad lze uvést slevy pro studenty, seniory, apod.⁴⁷



Obrázek 4: Cenová diskriminace 3. stupně

Zdroj: SOUKUPOVÁ, J., et al. Mikroekonomie, s. 300, vlastní úprava.

⁴⁷ SOUKUPOVÁ, J., et al. *Mikroekonomie*. 5. vyd. Praha: Management Press, 2010, s. 298 – 301. ISBN 978-80-7261-218-5.

Existuje mnoho dalších typů cenové diskriminace. Patří sem dále:

- **cenová diskriminace v čase**, kdy jsou v různém čase určitým skupinám zákazníků stanovovány diferencované ceny daného produktu či služby;
- **stanovení cen ve špičkách** s ohledem na rozdílnou spotřebu dané služby v různou denní dobu (obvyklé především v telekomunikačním a energetickém průmyslu);
- **early-bird discounts (extra cash-flow)** vztahující se na ty, kteří provedou svůj nákup s předstihem (časté při rezervaci letenek zpravidla u nízkonákladových leteckých společností);
- **dvousložková cena (Two-Part Tariff Pricing)**, která se skládá z pevné části a flexibilní, jež kolísá v závislosti na spotřebovaném množství produktu;
- **cenová diskriminace a internet**, kde stěžejní roli hraje množství poskytnutých informací o spotřebiteli, čehož poté využívá prodejce ke svému prospěchu při určování ceny (jako příklad lze uvést prodej počítačů Dell, kdy byly totožné sestavy prodávány na internetu za různé ceny dle lokality, velikosti podniku, atp.)
- a v neposlední řadě **dumping**, který bude podrobněji rozebrán v následující podkapitole.⁴⁸

Otázkou však stále zůstává, co vlastně firmy vede k tomu, že přistupují k cenové diskriminaci. K hlavním důvodům patří především zvýšení profitability podniku a s ní související získání nových zákazníků. Jako další důvody lze uvést zvýšení povědomí a image společnosti, dosažení většího podílu na daném trhu, uvedení nového podniku na trh nebo zlepšení konkurenceschopnosti podniku.

⁴⁸ RILEY, G. *Price discrimination* [online]. Berkshire: Eton College: Tutor2u, 2006-09-01 [vid. 2012-01-31]. Dostupné z: <http://tutor2u.net/economics/revision-notes/a2-micro-price-discrimination.html>

3.3 Dumping

Dumping patří k zvláštním případům cenové diskriminace. V podstatě se jedná o nespravedlivou praxi, kdy pro stejný výrobek jsou na různých trzích určovány různé ceny. To v mezinárodním měřítku znamená, že vyvážené zboží je prodáváno za nižší ceny, než totožné zboží na domácím trhu vývozce. Domácí trh je tak znevýhodňován. Dumping je důvodem zavádění speciálních pravidel a penalizací.

Za dumping je považována situace, kdy zároveň platí dvě podmínky. První z nich je, že se musí jednat o nedokonale konkurenční trh, kde jsou firmy v pozici cenových tvůrců. Druhou podmínkou je segmentace trhů, čili domácí obyvatelé si nemohou koupit zboží určené k vývozu. Proto, platí-li tyto okolnosti, mohou firmy v monopolním postavení shledávat dumping za cenovou strategii maximalizující jejich zisk.⁴⁹

Tento problém je blíže vysvětlen na následujícím příkladu. Podnik zde figuruje jak na domácím trhu, tak i vyváží své zboží do zahraničí. Na domácím trhu se prodá v průměru 1 000 jednotek ročně při jednotkové ceně 4 000 Kč a vyveze průměrně 100 jednotek za rok při ceně 3 000 Kč za jednotku. Na první pohled se tedy může zdát, že domácí trh je mnohem výnosnější než trh, kam podnik vyváží. Ale v případě, kdy by došlo ke snížení prodejních cen na obou trzích jen o 2 Kč na jednotku, se situace mění. Snížení prodejní ceny na 3 998 Kč na jednotku způsobí na domácím trhu, při prodeji 1 000 jednotek daného zboží, pokles příjmu o 2 000 Kč/rok. Mezní příjem z dodatečně prodané jednotky tedy bude pouze 1 998 Kč. Oproti tomu na zahraničním trhu klesne příjem při prodeji 100 jednotek za sníženou jednotkovou cenu 2 998 Kč jen o 200 Kč/rok. Mezní příjem z dodatečně prodané jednotky v zahraničí tudíž bude 2 798 Kč. V tomto případě se tak vývoz stává postupně výnosnějším, než-li prodej na domácím trhu, i když se daný produkt prodává v zahraničí levněji a v menším množství. Větší dopad tohoto snížení je tak na domácí trh.⁵⁰

⁴⁹ RILEY, G. *Price discrimination* [online]. Berkshire: Eton College: Tutor2u, 2006-09-01 [vid. 2012-01-31]. Dostupné z: <http://tutor2u.net/economics/revision-notes/a2-micro-price-discrimination.html>

⁵⁰ KRUGMAN, Paul R. and Maurice OBSTFELD. *International Economics: Theory and Policy*. 6th ed., Boston: Pearson Addison-Wesley, 2003, s. 143 - 144. ISBN 0-321-11639-9.

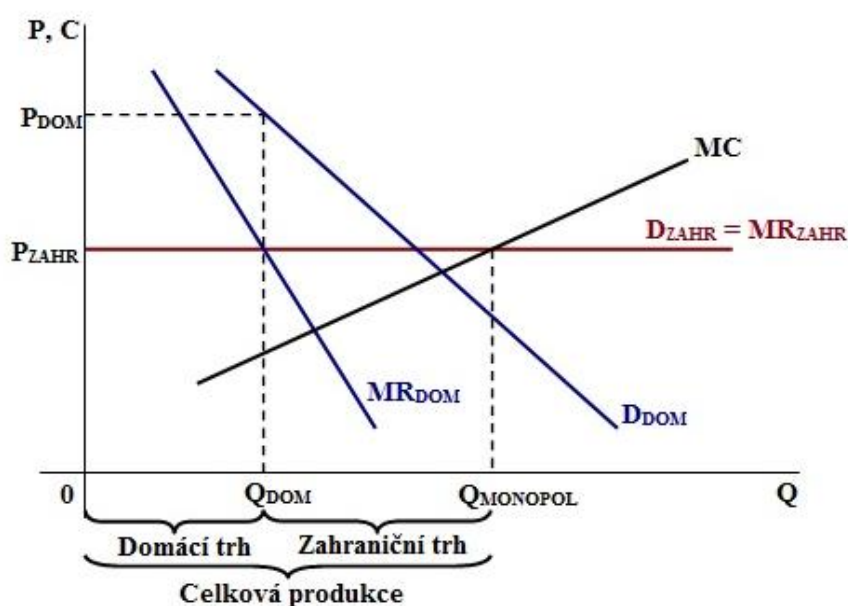
Mnohem častější situací je prodej výrobků v domácí zemi za nižší cenu než při vývozu v důsledku zavedení ochranných tržních bariér a sjednocení mezinárodních trhů z důvodu obousměrných přepravních nákladů. Celkové dopady tak budou opačné a snížení jednotkové ceny bude podstatně citelnější na zahraničním trhu.

Z hlediska úpravy cen je důležitým faktorem podíl firem na trzích. Podniky mají zpravidla vyšší podíl na prodeji v domácí zemi. Tudíž modifikace prodejní ceny by více ovlivnila zahraniční prodej. Proto firmy s nižším podílem na trhu nemusí přistupovat k výraznému snižování cen, aby zvýšily svůj příjem z prodeje jako firmy s vysokým podílem na trhu.⁵¹

Problematika dumpingu je také znázorněna v následujícím grafu. Ten zobrazuje monopolní firmu, která prodává svůj výrobek na dvou různých trzích, domácím a zahraničním. Na zahraničním trhu se předpokládá, že firma se nachází na dokonale konkurenčním trhu, je tedy v pozici cenového příjemce a nemá vliv na změnu ceny. Této situaci pak odpovídá horizontální tvar poptávkové křivky D_{ZAHR} . Podnik tak v zahraničí může prodat tolik, kolik při konstantní ceně P_{ZAHR} chce. Naopak poptávková křivka domácího trhu D_{DOM} je negativně skloněná, tedy s růstem prodaného množství cena na jednotku klesá, ale nikdy neklesne pod úroveň ceny na zahraničním trhu. Důležitý je též předpoklad, že firma operuje na segmentovaných trzích, tudíž si pro domácí trh může stanovit vyšší ceny. Křivka MC je křivkou mezních nákladů pro celkovou produkci, kterou je možné prodat na obou trzích. Firma bude maximalizovat svůj zisk na jednotlivých trzích v bodě, kdy se křivky mezních příjmů MR obou trhů protínají s křivkou marginálních nákladů MC . Křivka mezního příjmu domácího trhu MR_{DOM} má stejný tvar jako poptávka D_{DOM} , ale klesá rychleji. Oproti tomu křivka mezního příjmu zahraničního trhu MR_{ZAHR} je horizontální a totožná s poptávkou D_{ZAHR} , jelikož cena P_{ZAHR} je konstantní. K určení společného bodu optima pro oba trhy, při němž podnik maximalizuje svůj zisk, je nezbytné vyprodukovat množství $Q_{MONOPOL}$ dané průsečíkem MC a MR_{ZAHR} . Část z tohoto množství Q_{DOM} je prodána na domácím trhu. Toto množství je určeno průsečíkem MR_{DOM} a MR_{ZAHR} . Rozdíl mezi celkovým množstvím $Q_{MONOPOL}$ a množstvím prodaným

⁵¹ KRUGMAN, Paul R. and Maurice OBSTFELD. *International Economics: Theory and Policy*. 6th ed., Boston: Pearson Addison-Wesley, 2003, s. 143. ISBN 0-321-11639-9.

na domácím trhu Q_{DOM} poté udává množství vyvezeného zboží. Celkové množství $Q_{MONOPOL}$ je dáno průsečíkem MC a P_{ZHR} , tedy bodem, kdy se mezní náklady na dodatečnou jednotku produkce rovnají ceně za dodatečně prodanou jednotku. Q_{DOM} , jak z grafu vyplývá, bude tedy prodáváno za jednotkovou cenu P_{DOM} , která je vyšší než jednotková cena P_{ZHR} pro vývoz a firma se tak bude dopouštět dumpingu.⁵²



Obrázek 5: Dumping

Zdroj: KRUGMAN, Paul R. and Maurice OBSTFELD. *International Economics: Theory and Policy*, s. 144, vlastní úprava.

Důvodem, proč podniky přistupují k dumpingu, je rozdílná citlivost prodaného množství na změnu ceny na domácím a zahraničním trhu. V případě exportu může firma zvýšit prodané množství, aniž by musela snížit jednotkovou cenu, a tak i mezní příjem z dodatečné jednotky je konstantní a totožný s cenou (viz graf). Oproti tomu na domácím trhu dochází s rostoucí produkcí k poklesu ceny, a tudíž i mezní příjem bude klesající. Nutno podotknout, že graf zobrazuje extrémní situaci, kdy je firma na zahraničním trhu v dokonale konkurenčním postavení. V reálu je možné se spíše setkat s podnikem, který je v nedokonale konkurenčním postavení na obou trzích avšak s tím, že na zahraničním trhu je poptávka elastičtější než na domácím.

⁵² KRUGMAN, Paul R. and Maurice OBSTFELD. *International Economics: Theory and Policy*. 6th ed., Boston: Pearson Addison-Wesley, 2003, s. 143. ISBN 0-321-11639-9.

Dumping je všeobecně považován za nekalou praktiku v rámci mezinárodního obchodu. Ve skutečnosti však neexistují žádná ekonomická oprávnění, proč by měl být dumping považován za nadměru škodlivý. Avšak v mnoha zemích je zahraničním firmám dovoz za dumpingové ceny zakázán a tak při odhalení této činnosti je na importované zboží automaticky uvaleno clo.

3.3.1 Základní formy dumpingu

V zásadě existují čtyři základní formy dumpingu: sporadický, predátorský, trvalý a obrácený.

Sporadický dumping (Sporadic Dumping) je dočasné „řešení“ pro podnik v případě, kdy neprodá celou produkci. Jde o příležitostný prodej nadbytečné zásoby zboží do zahraničí pod úrovní výrobních nákladů nebo za nižší cenu, než za jakou je prodáváno v tuzemsku. Podnik se snaží zbavit nečekaného ale pouze dočasného přebytku zboží bez toho, aby musel snížit cenu produktu na domácím trhu. Tento typ dumpingu může být výsledkem buď špatného plánování zahraničních výrobců nebo jednoduše pouhá smůla. Nenadálé změny v dodávkách a poptávkových podmínkách mohou zapříčinit nadbytečnou produkci a následně mohou být podnětem k dumpingu. Na druhou stranu může být sporadický dumping výhodný pro dovozce, jelikož může napomáhat k odstranění konkurence, která čelí poklesu prodeje a krátkodobým ztrátám. Z důvodu ochrany tuzemského trhu může být na dané zboží uvaleno clo, ale jelikož sporadický dumping nemá nijak výrazný vliv na zahraniční trh, vlády se toto opatření zdráhají zavést.⁵³

Predátorský dumping (Predatory Dumping) má poněkud trvalejší charakter než předešlý sporadický. Jedná se opět o dočasný prodej zboží pod úrovní nákladů nebo za nižší cenu než na domácím trhu s účelem odstranit konkurenční podniky z trhu. Je-li firma úspěšná při získávání monopolního postavení, jsou poté ceny navýšeny úměrně jejímu tržnímu podílu. Avšak toto zvýšení ceny musí být takové, aby pokrylo případné

⁵³ ONKVISIT, Sak and John J. SHAW. *International Marketing: Analysis and Strategy*. 4th ed., New York: Routledge, 2004, s. 481 - 482. ISBN 0-415-31132-2, 0-415-31133-0.

ztráty související s touto změnou. Aby byl predátorský dumping úspěšný, musí být aplikován na velkou oblast, aby změny s ním související přiměly zákazníky k výhodným nákupům daného produktu. Na druhou stranu je zde ale kritizován fakt, že dopustí-li se firma dumpingu a zvýší dodatečně ceny, konkurenti, kteří trh opustili dříve, se mohou vrátit zpět v okamžik, kdy se daný trh stane opět výnosným. Tuzemské vlády se této formy dumpingu dosti obávají z důvodu monopolizace a rozdíl mezi cenami domácího zboží a dováženého zboží se snaží eliminovat zavedením antidumpingových opatření. Tento typ dumpingu je ale spíše jen teoretickou možností, jelikož zatím nebyl prokázán případ tohoto charakteru.⁵⁴

Trvalý dumping (Persistent Dumping) je, už podle názvu, dlouhodobé povahy s totožným cílem jako předchozí formy, a to prodej v zahraničí za ceny nižší než-li v tuzemsku. Tato praktika může být výsledkem úsudku firmy, že jednotlivé trhy se vzájemně liší svými poptávkovými charakteristikami a režijními náklady. Podnik tak může cenu pro zahraniční trh určovat na základě přírůstkových nebo mezních nákladů, zatímco pro domácí trh zboží oceňuje dle celkových nákladů. Dochází tak ke znevýhodnění domácích spotřebitelů oproti zahraničním. Jako příklad lze uvést Japonsko, které je schopné držet v tuzemsku ceny vysoko (týká se zejména elektroniky), jelikož zde není v podstatě žádná zahraniční konkurence. Oproti tomu například do Spojených států amerických své produkty prodává za velice nízké ceny buď z důvodu navýšení zisku, a nebo pro získání co největšího podílu na americkém trhu. Japonští spotřebitelé tedy platí podstatně vyšší ceny za domácí produkty, než by za ně zaplatili v zahraničí.⁵⁵

Obrácený dumping (Reverse Dumping) je poslední a neméně důležitá forma. Je to pravý opak předchozích typů a zároveň jediný povolený. Produkty jsou v tomto případě prodávány v zahraničí za vyšší ceny než na domácím trhu. Výrobci si tak chrání vlastní trh.

⁵⁴ ONKVISIT, Sak and John J. SHAW. *International Marketing: Analysis and Strategy*. 4th ed., New York: Routledge, 2004, s. 482. ISBN 0-415-31132-2, 0-415-31133-0.

⁵⁵ ONKVISIT, Sak and John J. SHAW. *International Marketing: Analysis and Strategy*. 4th ed., New York: Routledge, 2004, s. 482. ISBN 0-415-31132-2, 0-415-31133-0.

Mimo tyto základní formy existují ještě další typy dumpingu vymezené v Dohodách GATT. K nejznámějším patří dumping cenový, devizový, měnový, sociální, daňový či ekologický. Všechny jsou rozebrány v dalším textu.

Za **cenový dumping** lze všeobecně označit všechny čtyři výše zmíněné základní formy. Tedy není nutné je již blíže specifikovat. K **devizovému dumpingu** dochází tehdy, stanoví-li stát pro určité firmy odlišný směnný kurz, a tím zvýhodní jejich vývoz. Další formou je **měnový dumping**, kterého se firma dopouští, dojde-li přes centrální banku k fiktivní devalvaci měny, což způsobí zlevnění vývozu, zdražení dovozu a také vzroste inflace. V praxi se vyskytuje jen velice zřídka.

Sociální dumping je situace, kdy firma vyrábí svůj produkt s nižšími náklady než ostatní firmy v zahraničí, a to v důsledku nižších cen práce. Podnik tak dosahuje jak vyšších prodejů, tak i zisků a sám o sobě se na trhu stává konkurenceschopnějším. Velice často tak především rozvinuté země zavádějí ochranná opatření vůči importu a jako důvod uvádějí právě sociální dumping, který označují za nespravedlivý jak z hlediska výhod, jež podniku přináší, tak i vůči zaměstnancům, kterým je podle nich placena příliš nízká mzda, jejíž výše je nepatřičná dle běžných sociálních norem i zákoníku práce. Avšak je velice složité určit, kdy je daná výše mzdy v té které zemi považována za nespravedlivou.

Zajímavý je též **daňový dumping**. Takto je označována situace, kdy jedna země má nižší zdanění než jiné země. Vlády států s vyššími daňovými sazbami se tak obávají odchodu těch, kteří do státního rozpočtu přispívají daněmi nejvíce, do zemí s nižšími daňovými zatíženími. Tyto vlády mají strach také ze ztráty investic, a tak se zasazují o určité sladění daňových soustav. Tyto vlády pak obviňují země s nižším zdaněním z toho, že služby, které stát z vybraných daní poskytuje, nemohou být při dané ceně nijak kvalitní. Pravým důvodem však může být jen snaha země zakrýt pravou příčinu toho, proč vláda zvýšila daně. Ve výsledku však obvykle zůstává pouze u těchto obvinění.⁵⁶

⁵⁶ WILCZKOVÁ, M. *Cenová strategie a taktika*. Karviná, 2008, s. 101. Distanční studijní opora. Slezská univerzita v Opavě, Obchodně podnikatelská fakulta v Karviné.

Posledním typem je **ekologický dumping**. Ten je možné brát jako určitou formu daňového dumpingu. Situace je zde podobná. Země, které se zabývají výrobou produkce náročné na životní prostředí nebo které nedbají ekologických norem, jsou nuceny zavést ekologickou daň a navýšit tak prodejní cenu produktu. Země mají při zvýšení cen v důsledku zavedení daně obavy z odlivu výroby do zemí, kde daň zavedena není či že klesne jejich konkurenceschopnost. Tyto státy pak pro změnu napadají země, kde ekologická daň zavedena není a obviňují je z tohoto dumpingu. Je však otázkou, zda takovou situaci lze považovat za dumping. Opět je nejdříve nutné sladit veškerou legislativu týkající se ekologických daní.⁵⁷

3.3.2 Hlavní dopady dumpingu

Tím, že se podniky uchylují k dumpingu, ohrožují firmy na zahraničních trzích, kam vyváží své zboží. Na dovozních trzích dochází ke snížení tuzemských prodejů a následně i tržního podílu. K hlavním dopadům dumpingu na importní trh lze řadit:

- poškození místního průmyslu a výrobců,
- negativní dopad na místní objem prodeje daných produktů,
- pokles domácího podílu na trhu,
- v mnoha případech značný pokles výnosnosti tuzemských společností,
- eliminaci množství pracovních míst
- a případné materiálové škody domácím podnikům.⁵⁸

K obdobným dopadům dochází i z pohledu tuzemského trhu vývoze.

Aby země ochránily svůj vlastní trh před dumpingovým dovozem, zavádějí v souladu s legislativou Světové obchodní organizace a na základě výsledků proběhlého antidumpingového řízení ochranná opatření a prostřednictvím nich se snaží předejít výše zmíněným negativním dopadům na tuzemský trh.

⁵⁷ WILCZKOVÁ, M. *Cenová strategie a taktika*. Karviná, 2008, s. 101. Distanční studijní opora. Slezská univerzita v Opavě, Obchodně podnikatelská fakulta v Karviné.

⁵⁸ *Dumping, Anti-Dumping* [online]. Singapore: Economy Watch, 2010-06-30 [vid. 2012-03-20]. Dostupné z: <http://www.economywatch.com/international-trade/dumping-anti-dumping.html>

3.4 Shrnutí

Jedním z cílů této kapitoly bylo alespoň stručně vysvětlit obchodní praktiku zvanou cenová diskriminace. Ta spočívá v určování rozdílných cen pro různé skupiny obyvatel rozdělených dle určitých kritérií (věk, pohlaví, apod.), pro různé nakupované množství daného produktu, pro určité lokality nebo dle časového hlediska. Je nutné podotknout, že podniky vedou k tomuto kroku jiné než nákladové důvody. K tomu, aby mohl podnik přistoupit k této cenové strategii, musí disponovat určitou monopolní silou, být znalý poptávkových charakteristik a zabránit opětovnému prodeji výrobku mezi spotřebiteli.

Existuje mnoho typů cenové diskriminace. K těm základním se řadí cenové diskriminace prvního, druhého a třetího stupně, které určují ceny spotřebitelům například dle výše jejich maximální ceny, množství nakoupeného zboží, preferencí či výše důchodu. Dalšími typy jsou stanovení cen v čase, ve špičkách, dvousložková cena nebo dumping.

Podniky se cenovou diskriminací snaží především navyšovat svůj zisk, zvyšovat konkurenceschopnost vůči dalším podnikům působícím na témže trhu, zlepšovat image firmy a získat větší podíl na trhu. Je to tedy další způsob, jímž se firmy snaží upevnit svou pozici na trhu.

Druhá část kapitoly se zaměřuje na dumping. Jeho základní charakteristiky jsou v podstatě totožné, jelikož se jedná o zvláštní typ cenové diskriminace. Podniky zde musí být v pozici cenových tvůrců a trhy od sebe odděleny. Dumping lze definovat jako praktiku, kdy firmy svou produkci prodávají z části na domácím trhu a z části ho vyváží do zahraničí. Avšak exportované zboží je prodáváno za nižší jednotkovou cenu. Hlavním důvodem vedoucím firmy k dumpingu je rozličná citlivost poptávek na zahraničním a tuzemském trhu. Totiž čím elastičtější je poptávka, tím více se změní poptávané množství při změně ceny. V praxi bývá elastičtější zpravidla poptávka po produktu na zahraničním trhu.

Na základě důvodů, které podnik vedou k této činnosti, jsou čtyři základní formy dumpingu. A to dumping sporadický, predátorský, trvalý a obrácený. První dva typy jsou přechodného charakteru a využívají se především tehdy, jedná-li se o vyřešení dočasné situace, jako je nadbytečná zásoba zboží či zlepšení monopolního postavení na trhu. Trvalý dumping je založen na úsudku firmy o rozdílných poptávkových charakteristikách na tuzemských a zahraničních trzích. Poslední obrácený dumping je v podstatě normální praxe, kdy podnik chrání svůj trh tím, že cenu produktů určených k vývozu navýší o clo pokrývající dopravní náklady. K dalším formám patří devizový, měnový, sociální, daňový či ekologický dumping.

Tato praktika může mít negativní dopady na dovozní trh tím, že dochází ke znevýhodnění domácích výrobců a průmyslu, může dojít ke snížení podílu na trhu, ziskovosti, počtu zaměstnanců či způsobit jiné škody.

4 Antidumpingová opatření

V důsledku existence dumpingu zavádějí země antidumpingová opatření, aby předešly negativním dopadům dumpingu na domácí trh. Ovšem aby antidumpingová opatření mohla být zavedena, musí nejprve proběhnout antidumpingové řízení, ve kterém se posoudí, zda nařčení z dumpingu bylo oprávněné a zda země má právo tato opatření zavést. Uvedenému problému se bude věnovat tato kapitola.

4.1 Antidumpingová opatření

Antidumpingová opatření byla prvně upravena v roce 1947 v VI. článku Všeobecné dohody GATT, který stanovoval pravidla a hranice vymezující zavedení těchto opatření. Důvodem jejich zavedení byla už tehdy nepřipustnost dumpingu v jakékoliv formě. Omezen byl ovšem pouze do takové míry, do jaké přesahoval právní hranice dané země, čili nebyl zcela zakázán. Byly pouze vymezeny postupy, jak se mu bránit. Z důvodu přílišné obecnosti a širokého spektra možností různé interpretace členskými zeměmi WTO došlo v tzv. Kennedyho kole roku 1967 k reformulaci původního článku a byl vytvořen tzv. **Antidumpingový kodex**, který nařizoval zúčastněným stranám sporu sjednotit svou legislativu dle tohoto kodexu. V něm byla ustanovena konkrétnější a především přísnější pravidla pro vedení antidumpingového řízení. Tato dohoda se netýkala všech zainteresovaných, ale pouze těch, kteří ji podepsali a Československo bylo jednou z těchto zemí. Finální podobu získal článek VI GATT až roku 1994 v rámci tzv. Uruguayského kola, během něhož byla tato problematika ještě přesněji vymezena a byl zřízen speciální Výbor pro řešení otázek týkajících se antidumpingu. Se vznikem Světové obchodní organizace byla převedena i Dohoda o provádění článku VI GATT 1994. Česká republika tato ustanovení převzala do zákona č. 157/1997 Sb., avšak se vstupem do Evropské unie byla Česká republika nucena přijmout legislativu EU týkající se antidumpingu. Ta, na rozdíl od Dohody o provádění článku IV GATT 1994, obsahuje navíc postupy k řešení otázek týkajících se obcházení tohoto zákona. Ovšem reakce na legislativu EU ze strany WTO nebyla příliš příznivá z důvodu rozporů s výše zmíněnou

dohodou. Je důležité podotknout, že tato nařízení neupravují činnost podniků dopouštějících se dumpingu, nýbrž vymezují ochranná opatření, jež jsou využívána vládami členských zemí WTO.⁵⁹

Zavedení těchto antidumpingových opatření, zpravidla v podobě antidumpingového cla, je v rozporu s principem nediskriminace Světové obchodní organizace, a to konkrétně s „všeobecnou doložkou nejvyšších výhod“. WTO však udělila problematice dumpingu výjimku, a tak je užívání ochranných opatření legislativně v pořádku.⁶⁰

Ovšem, aby mohla být tato opatření zavedena, musí být nejdříve dokázáno, zda k dumpingu opravdu došlo. Toto posouzení probíhá porovnáním běžné a exportní ceny. Produkt je považován za dumpingový tehdy, převýší-li exportní cena cenu běžnou a může-li tento cenový rozdíl způsobit citelnou materiální újmu dovoznímu trhu⁶¹. Tento cenový rozdíl je nazýván dumpingovým rozpětím. Následně je pak nutná existence závislosti mezi tímto dumpingovým rozpětím a škodami, ke kterým na dovozním trhu došlo.

Samotnému zavedení antidumpingových opatření předchází zdlouhavý proces, který má přesně vymezené postupy pro zahájení a průběh řízení a také podmínky umožňující všem zúčastněným stranám předložit důkazy, jež se týkají předmětu řízení. Následně je vydáno rozhodnutí, které určí, zda má zúčastněná strana právo požadovat zavedení antidumpingových opatření. Ta jsou řazena dle Všeobecné dohody mezi netarifní opatření. V případě, že toto právo má, je zavedeno antidumpingové clo. To nemá formu běžného cla, nýbrž je to určitá přírážka ke klasickému dovoznímu clu. Evropská unie zavedla ve svém nařízení ještě jinou, mírnější formu opatření pro výrobce dopouštějící se

⁵⁹ ŠRONĚK, I. *Světová obchodní organizace*. 2. vyd. Praha: Vysoká škola ekonomická v Praze, 1999, s. 13 – 14. ISBN 80-7079-838-6.

⁶⁰ *Dohoda o antidumpingu* [online]. Praha: Sdružení obrany spotřebitelů, 2002-12-16 [vid. 2012-02-14]. Dostupné z: <http://www.businessinfo.cz/cz/clanek/pravni-prostredi-celni-problematika/dohoda-o-antidumpingu/1000487/4796/?page=2>

⁶¹ V kapitole 4 je dovozním trhem trh poškozený dumpingem a vývozním trhem je trh dopouštějící se dumpingu.

dumpingu, a to závazek, jímž výrobce přislíbí, že na území Evropského společenství bude vyvážet pouze omezené množství daného produktu, popřípadě, že cena vyváženého výrobku neklesne pod předem stanovenou cenovou hranici.

Antidumpingové opatření platí od nařízení pět let a poté je zrušeno, nehrozí-li po zrušení opětovný vznik újmy. Pokud jsou tedy dopady dumpingu a dumpingové rozpětí minimální, antidumpingové opatření se s okamžitou platností ruší.⁶²

Celý proces antidumpingového řízení je popsán v následujícím textu.

4.2 Antidumpingové řízení

V rámci této podkapitoly bude konkrétněji přiblížen celý průběh antidumpingového řízení od návrhu až po případné vrácení uloženého cla. Jak už bylo výše zmíněno, pro uložení antidumpingového cla je hned na počátku nutné, aby vzájemně platily 4 základní předpoklady, a to:

- musí být prokázáno, že k dumpingu vůbec dochází,
- dovoz dumpingových produktů citelně poškozuje dovozní trh,
- musí existovat závislost mezi dumpingovým dovozem a újmou dovozního trhu
- a z hlediska EU musí být toto řízení v jejím zájmu.

Jelikož je Česká republika členem Evropské unie, vztahuje se na ni i její legislativa. Za dovozní trh je zde považováno celé území Evropské unie. Průběh šetření je upraven v Nařízení Rady (ES) č. 1225/2009 ze dne 30. listopadu 2009 o ochraně před dumpingovým dovozem ze zemí, které nejsou členy Evropského společenství. V rámci EU toto řízení provádí Evropská komise.

⁶² *WTO. Understanding the WTO* [online]. 5th ed. Geneva: World Trade Organization, 2011-07-01 [vid. 2011-11-15], s. 44 – 45. ISBN 978-92-870-3748-0. Dostupné z: http://wto.org/english/thewto_e/whatis_e/tif_e/understanding_e.pdf

Aby tedy mohlo být antidumpingové řízení vůbec zahájeno, musí se nejprve určit, zda dochází k dumpingu nebo se jedná pouze o nižší cenu produktů z důvodu nižších výrobních nákladů či vyšší výkonnosti zahraničního konkurenta. Daný produkt je brán za dumpingový tehdy, je-li vývozní cena nižší než běžná hodnota obdobného produktu.

Běžnou hodnotou je cena, kterou zaplatí nezávislý spotřebitel na domácím trhu vývozce, tedy normální domácí prodejní cena. Někdy však může dojít k situaci, kdy podnik vyváží svůj výrobek pouze do zahraničí. Běžná hodnota se pak zjišťuje dle cen jiných výrobců produkcujících obdobné výrobky na exportním trhu. Popřípadě, dojde-li k situaci, že na vývozním trhu obdobné produkty neexistují, určí se běžná hodnota dle výrobních nákladů v zemi vývozce. Je-li cena zjišťována těmito způsoby, jedná se o tzv. **uměle konstruovanou cenu**. **Vývozní cenou** je cena, jež zaplatí běžný kupující v zemi dovozu. Rozdíl mezi běžnou hodnotou a vývozní cenou se nazývá **dumpingové rozpětí**, což je částka, o níž běžná hodnota přesahuje vývozní cenu (viz obrázek níže).⁶³

100 € Běžná hodnota produktu	
20 €	Dumpingové rozpětí
80 €	Vývozní cena

Obrázek 6: Dumpingové rozpětí

Zdroj: vlastní zpracování.

K tomu, aby srovnání cen bylo spravedlivé, je důležité ceny zjišťovat pokud možno ve stejném časovém horizontu z pohledu prodeje nebo alespoň co nejtěsnějším a na totožné obchodní úrovni. Vzhledem k tomu, že se často nejedná o zcela stejné výrobky, je možno

⁶³ *Návrh na podání antidumpingového podnětu* [online]. Praha: Ministerstvo průmyslu a obchodu ČR, 2004-05-01 [vid. 2012-03-02]. Dostupné z: download.mpo.cz/get/26359/44181/536375/priloha016.pdf

přihlédnout k dalším charakteristikám jako jsou fyzické vlastnosti, odlišné dovozní clo či nepřímé daně, různé slevy, dopravní náklady, pojištění, způsob balení, přepočty měn, provize, apod.

Pro lepší představu je uveden v následující tabulce příklad výpočtu dumpingového rozpětí.

Tabulka 7: Příklad zjišťování dumpingového rozpětí

a) Běžná hodnota ze závodu	200 €
b) Vývozní cena ze závodu	160 €
c) Dumpingové rozpětí (b – a)	40 €
d) Hodnota zahrnující výlohy, pojistné a přepravné	180 €
e) Dumpingové rozpětí v % [(c : d) * 100]	22,22 %

Zdroj: Antidumping v Evropské unii. BusinessInfo, vlastní úprava.

Je-li dumping dokázán, musí se následně prokázat, že způsobuje na dovozním trhu materiální újmu. Dokazování této újmy musí být objektivní a založené na skutečných tvrzeních, a to jaký je objem dovážených dumpingových produktů, jejich ceny a především dopad na daný výrobní sektor a domácí trh. Dále jsou zkoumány základní ekonomické ukazatele jako kapitálové a investiční zázemí, tržní podíl, výnosnost a produktivita, zaměstnanost a výše mezd, apod. Veškeré tyto údaje jsou předány Evropské komisi k přezkoumání.⁶⁴

K uložení opatření musí Evropská komise ještě prokázat již zmíněnou závislost mezi dumpingem a újmou. Proto započne zkoumání veškerých faktorů a původců, kteří mohou způsobit danou újmu na trhu a vyřadit z nich ty, jež s újmou nesouvisí. Opatření lze poté zavést, bude-li v tomto šetření dumping jedinou příčinou.

Na základě předchozího zjišťování a dokazování lze následně podat **návrh na zahájení antidumpingového řízení**. Tento návrh musí mít písemnou formu. Smí ho podat jakákoliv fyzická či právnická osoba nebo sdružení bez právní subjektivity zastupující dané výrobní odvětví. Podnět je přijat tehdy, postaví-li se za něj výrobci, jejichž produkce v souhrnu

⁶⁴ *Antidumping v Evropské unii* [online]. Praha: Ministerstvo průmyslu a obchodu ČR, 2011-02-24 [vid. 2012-02-18]. Dostupné z: <http://www.mpo.cz/dokument7567.html>

bude tvořit více jak 25 % celkové produkce Evropské unie a pokud Evropská komise shledá, že je tento návrh podložen dostatečným množstvím důkazů. Následně musí Komise do 45 dnů od podání podnětu zahájit samotné antidumpingové řízení.⁶⁵

Po zahájení řízení přistoupí Evropská komise v součinnosti s členskými státy EU k **šetření**. Prověrování dumpingu a újmy probíhá zároveň. Aby zjišťování bylo objektivní, stanoví se posuzovací období, jež je v tomto případě zpravidla půl roku. V rámci šetření jsou zúčastněným stranám rozesílány dotazníky, na které jsou povinni nejpozději do 30 dnů od doručení odpovědět. Ve výjimečných a především řádně odůvodněných případech lze tuto dobu prodloužit. Občas může ze strany Komise přijít žádost o poskytnutí informací od členů Evropské unie či může požadovat provedení různých kontrol a inspekcí především u exportérů, producentů a obchodníků z EU nebo ze třetích zemích. V některých situacích může tyto kontroly provádět samotná Komise. V šetření se také občas objevují vzájemné diskuze přímo mezi zúčastněnými stranami. Veškeré získané informace poté mohou být zveřejněny, nejsou-li důvěrné. Výsledkem šetření může být jeho ukončení či vyvození důsledků v podobě prozatímního nebo konečného antidumpingového cla nebo závazků. Během fáze šetření není důvod k tomu, aby bylo bráněno celnímu odbavování dané produkce.⁶⁶

Řízení je po fázi šetření **ukončeno** tehdy, jsou-li dumping a způsobené škody brány jako nevýznamné, a tudíž není nutné přistupovat k zavedení ochranných cel. Řízení je zastaveno i v případě, kdy zjištěné dumpingové rozpětí tvoří méně jak 2 % z vývozní ceny. Nejsou-li tedy Výborem vzneseny námitky, Evropská komise řízení ukončí. V opačném případě musí Komise Evropské radě poskytnout veškeré výsledky svých šetření a přiložit návrh na ukončení procesu. Jestliže se Rada do jednoho měsíce neusnese o novém rozhodnutí, řízení je automaticky ukončeno.

⁶⁵ KALÍNSKÁ, E., et al. *Mezinárodní obchod v 21. století*. 1. vyd. Praha: GRADA Publishing, 2010, s. 114. ISBN 978-80-247-3396-8.

⁶⁶ NAŘÍZENÍ RADY (ES) č. 1225/2009 ze dne 30. listopadu 2009 o ochraně před dumpingovým dovozem ze zemí, které nejsou členy Evropského společenství (kodifikované znění) [online]. Praha: Ministerstvo průmyslu a obchodu ČR, 2009-11-30 [vid. 2012-03-01]. čl. 6 odst. 1 – 9. Dostupné z: <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2009:343:0051:0073:CS:PDF>

K uložení **prozatímního antidumpingového cla** je přikročeno, je-li dumping a újma zjištěna s určitým předstihem a daná situace vyžaduje urychlený zásah k zabránění těmto škodám. Výše tohoto cla by neměla přesahovat zjištěné dumpingové rozpětí, avšak zároveň by měla být jeho výše dostačující k pokrytí škod. Clo musí být zavedeno do devíti měsíců od zahájení a ukládá se zpravidla na dobu šesti měsíců, nejdříve však po uplynutí 60 dnů od zahájení šetření.

V určitých případech může vývozce sám dobrovolně přislíbit **závazek** nahrazující prozatímní antidumpingové clo. Návrh na kompenzaci závazkem podá exportní země Evropské komisy, která tuto situaci posoudí. Závazkem může být omezení dováženého množství daného produktu nebo navýšení jeho ceny nad určitou minimální hranici. Povede-li se Komisi přesvědčit, je tento závazek považován za dostačující ochranné opatření k odstranění újmy. Závazek může být též navržen ze strany Komise, ale přijat vývozní zemí být nemusí. K odmítnutí dochází zpravidla z důvodu nerealizovatelnosti podmínek závazku. Při porušení těchto podmínek, které musí být podloženo důkazy, závazek zaniká a přistupuje se k zavedení prozatímního antidumpingového cla.

Konečné antidumpingové clo Evropská rada zavádí v případě, že k dumpingu a újmě již dochází, a to bez toho, aniž by došlo k diskriminaci exportu a toto jednání je v zájmu Evropské unie. Z hlediska výše končného cla jsou podmínky totožné se clem prozatímním. Ve výjimečných situacích se antidumpingová opatření zavádět nesmí, a to když je to v rozporu se zájmy EU. Prozatímní ani konečné antidumpingové clo nelze zavádět zpětně.⁶⁷

Jak již bylo zmíněno v předcházející podkapitole, antidumpingová opatření platí od přijetí či od posledního přezkumu maximálně pět let, avšak může postačovat i doba kratší, pokud během ní dojde k vyrovnání škod.

⁶⁷ NAŘÍZENÍ RADY (ES) č. 1225/2009 ze dne 30. listopadu 2009 o ochraně před dumpingovým dovozem ze zemí, které nejsou členy Evropského společenství (kodifikované znění) [online]. Praha: Ministerstvo průmyslu a obchodu ČR, 2009-11-30 [vid. 2012-03-01], čl. 6 – 8. Dostupné z: <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2009:343:0051:0073:CS:PDF>

O zahájení přezkumného řízení může být požádáno v průběhu platnosti antidumpingového opatření. Přezkum může mít následující podoby:

- **prozatímní přezkum** (zahajuje se na základě předložených důkazů některé ze zúčastněných stran k posouzení nezbytnosti antidumpingový opatření, popřípadě za účelem jejich úpravy),
- **zrychlený přezkum pro nového výrobce** (cílem je zjištění dumpingových rozpětí nově vstupujících výrobců na trh, jež se dostali do pozice zainteresované strany),
- **přezkum před uplynutím platnosti opatření** (započne se tehdy, hrozí-li po ukončení platnosti opatření opět újma z titulu dumpingu, záměrem je prodloužení platnosti opatření),
- **antiabsorpční šetření** (dochází k němu pro zjištění, zda není uložené clo „absorbováno“, což se projeví buď poklesem vývozní ceny nebo když nedojde k adekvátnímu navýšení vývozní ceny),
- **šetření proti obcházení opatření** (cílem je zamezit obcházení uvaleného antidumpingového cla, které může mít podobu nepatrných změn parametrů výrobku, poskytování lživých informací, apod.).

Exportér také může požádat o **vrácení cla**, pokud dokáže, že dumpingové rozpětí již neexistuje nebo je zanedbatelné, a to do šesti měsíců od uložení cla. Tato žádost je podávána skrze členský stát Evropské unie, kde byly dumpingové produkty prodávány. Ta ji dále postoupí Evropské komisi, která dle stanoviska Výboru rozhodne o vrácení či nevrácení uloženého antidumpingového cla.⁶⁸

⁶⁸ NAŘÍZENÍ RADY (ES) č. 1225/2009 ze dne 30. listopadu 2009 o ochraně před dumpingovým dovozem ze zemí, které nejsou členy Evropského společenství (kodifikované znění) [online]. Praha: Ministerstvo průmyslu a obchodu ČR, 2009-11-30 [vid. 2012-03-01], čl. 11 - 13. Dostupné z: <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2009:343:0051:0073:CS:PDF>

Tabulka 8: Schéma antidumpingového řízení

Postup	Obsah
1.	<u>Podání návrhu na zahájení antidumpingového řízení</u> - do 45 dnů rozhodnutí o zahájení šetření
2.	<u>Zahájení šetření</u> - oznámení v Úředním věstníku EU, maximální délka šetření 15 měsíců - případné uložení prozatímního antidumpingového opatření (60 dní – 9 měsíců)
3.	<u>Ukončení šetření</u> - oznámení v Úředním věstníku EU - ukončení bez postihu - ukončení s uložení konečného antidumpingového opatření (platnost 5 let) či závazku
4.	<u>Přezkum</u> - prozatímní přezkum - zrychlený přezkum pro nové výrobce - přezkum před uplynutím platnosti opatření - antiabsorpční šetření - šetření proti obcházení opatření
5.	<u>Pozastavení platnosti uvaleného antidumpingového cla (suspension)</u>
6.	<u>Ukončení výběru uloženého antidumpingového cla</u> - po uplynutí 5 let (nedošlo-li k prodloužení lhůty)

Zdroj: Antidumping v Evropské unii. MPO ČR, vlastní zpracování.

Pro zjednodušení je výše v tabulce uvedeno schéma celého řízení dle stanov Evropské unie v šesti základních krocích a s jejich stručným popisem. Některá antidumpingová řízení probíhají jen v základních čtyřech krocích, a to podání návrhu, zahájení řízení, ukončení šetření a konec výběru antidumpingového cla či platnosti závazku. Z důvodu nových informací nebo podezření z neobjektivního průběhu řízení jsou však v mnoha případech podávány návrhy na přezkum, čímž někdy dochází k výraznému prodloužení celého procesu.

4.3 Aktuální situace v oblasti antidumpingových řízení a opatření

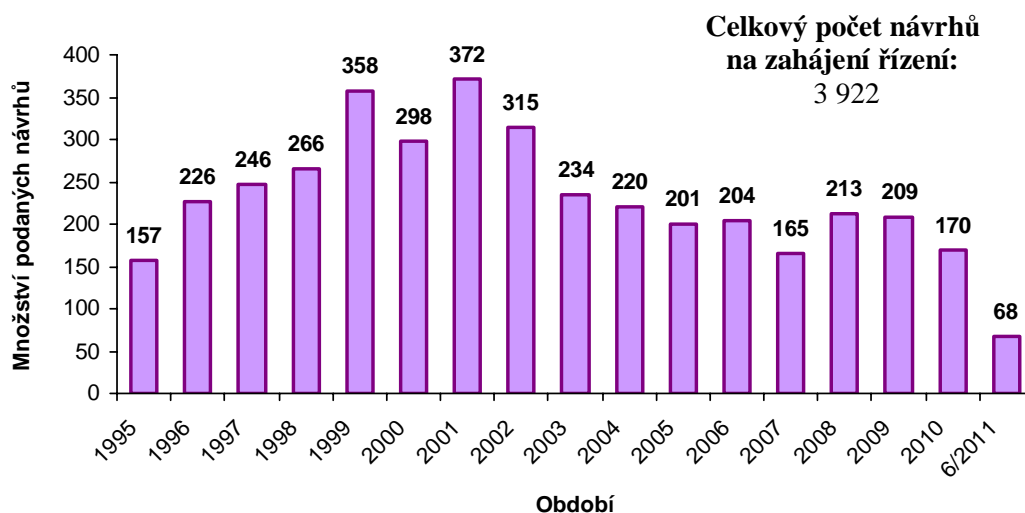
V následujícím textu budou přiblížena legislativní jednání Evropské komise a nastíněn aktuální stav v oblasti návrhů antidumpingových řízení a opatření za celou dobu trvání WTO, tedy od roku 1995 až do června 2011.

Komise pro antidumpingové praktiky Světové obchodní organizace se pravidelně schází dvakrát do roka, a to na jaře a na podzim. V rámci těchto jednání řeší Komise návrhy na úpravu antidumpingové legislativy a regulací, rekapituluje uplynulý půl rok z hlediska antidumpingových šetření, opatření, jednání a na základě nich vyvozuje příslušná prozatímní nebo konečná ochranná opatření.

K asi nejvýraznějším změnám došlo v letech 2008 a 2009, kdy bylo vydáno opatření, že všechny členské země WTO, jež se nikdy neúčastnily antidumpingových řízení, budou mít právo účastnit se těchto zasedání a budou zaneseny do pololetních zpráv. Od tohoto období je také nově veškerá legislativa související s touto problematikou a průběh jednotlivých šetření k dispozici v elektronické podobě na webových stránkách WTO a Evropské unie. Poslední významnou změnou bylo určení minimálního množství informací, které musí členské země uvést při antidumpingových jednáních. Tyto aktualizace se stále pozvolna zapojují do praxe.

Následující graf zobrazuje počet návrhů na zahájení antidumpingového řízení od roku 1995 až do června 2011. V souhrnu bylo za toto období podáno 3 922 návrhů. Nejčastěji jsou podněty na zahájení řízení podávány Indií, která za celou dobu trvání Světové obchodní organizace, tedy od roku 1995, podala celkem 647 návrhů. V počtu podaných návrhů Indii následují Spojené státy americké (452 návrhů), Evropská unie (428 návrhů), Argentina (288 návrhů), Brazílie (227 návrhů), Austrálie (219 návrhů) a Jižní Afrika (213 návrhů). V procentuelním vyjádření tvoří návrhy těchto sedmi států 63 % z celkového počtu návrhů na zahájení šetření. Návrhy samotné Indie představují více jak 16 % z celku. Za první pololetí roku 2011 bylo 16 členskými státy předloženo dohromady 68 nových návrhů na zahájení šetření. V porovnání se stejným obdobím v roce 2010 je situace téměř

totožná. Rozdíl je pouze v zastoupení zemí. V roce 2010 podalo 19 členských zemí WTO 69 návrhů a byla to opět Indie, kdo jich podal nejvíce. V roce 2011 se do popředí dostala Brazílie.



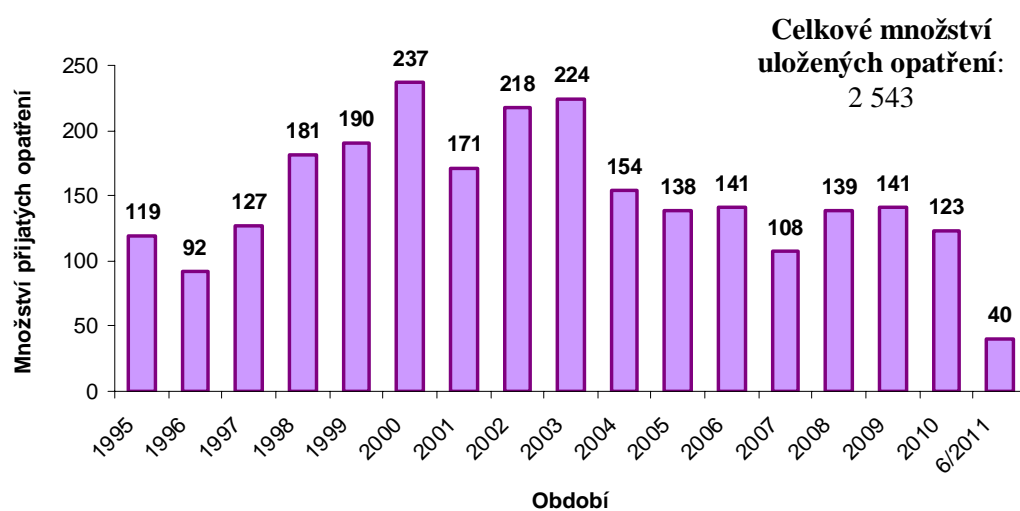
Obrázek 7: Návrhy na zahájení antidumpingového řízení (1995 – červen 2011)
Zdroj: vlastní zpracování.

Za první pololetí roku 2011 byla nejčastěji napadanou zemí pro dumping Čínská lidová republika (ČLR) s 21 návrhy. Oproti totožnému období roku 2010 došlo k mírnému poklesu. K dalším často označovaným zemím patří, kromě ČLR s 825 obviněními od roku 1995, Evropská unie včetně jednotlivých států (660 obvinění), Korea (278 obvinění), Spojené státy americké (228 obvinění), Čínská Taipei⁶⁹ (207 obvinění), Japonsko (162 obvinění) a Indonésie (161 obvinění). Souhrn nařčení těchto zemí tvoří 64 % všech podaných obvinění.

Na základě zahájených antidumpingových šetření bylo od roku 1995 do června roku 2011 uloženo celkem 2 543 antidumpingových opatření. Vývoj v jednotlivých letech je zobrazen v grafu níže. Za prvních šest měsíců roku 2011 bylo uděleno 40 antidumpingových opatření, což je pokles téměř o 32 % oproti prvnímu pololetí

⁶⁹ Čínská Taipei je označení pro Taiwan, které využívá ČLR z důvodu spoluúčasti v některých mezinárodních organizacích a na většině sportovních událostech. Tento termín užívá též WTO ve svých oficiálních dokumentech.

předcházejícího roku. Nejvíce opatření uložila od ledna do června 2011 Argentina (celkem 7 opatření), dále pak Indie (6 opatření), Brazílie (5 opatření), Evropská unie (4 opatření), ČLR a Spojené státy americké (obě po 3 opatřeních). Zeměmi, jež nejčastěji uplatňují antidumpingová opatření, jsou Indie (458 opatření), Spojené státy americké (304 opatření), Evropská unie (275 opatření), Argentina (205 opatření), ČLR (148 opatření), Turecko (143 opatření) a Jižní Afrika (128 opatření). Při porovnání celkového množství podaných návrhů a uložených opatření lze zjistit, že z celkového množství návrhů bylo v 65 % případů řízení zahájeno a výsledkem bylo uvalení cla.

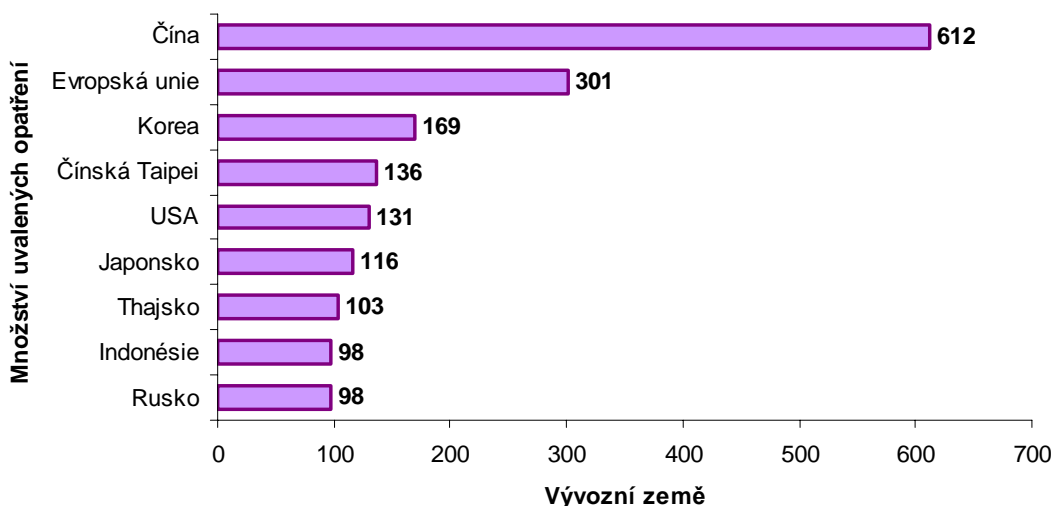


Obrázek 8: Přijatá antidumpingová opatření (1995 – červen 2011)

Zdroj: vlastní zpracování.

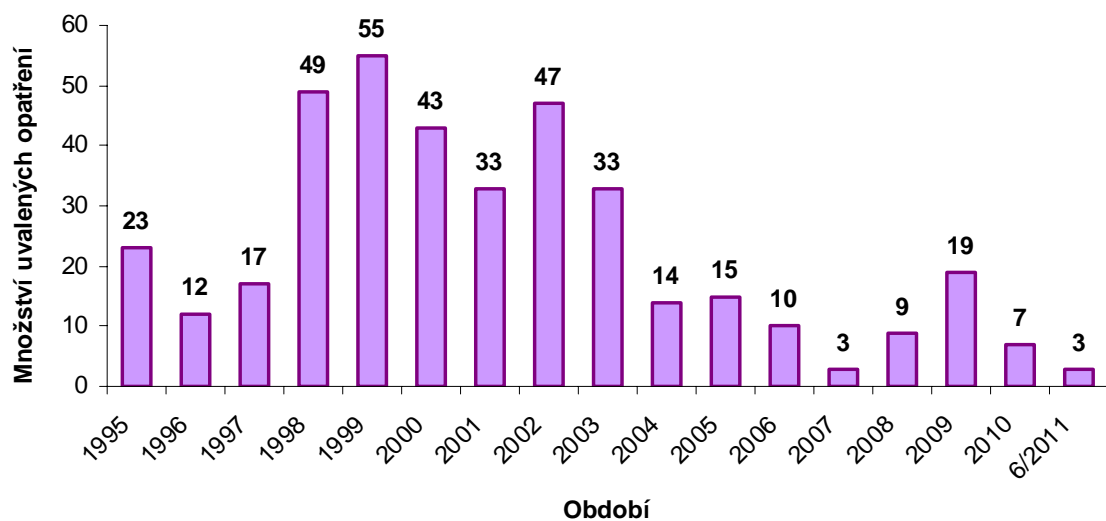
Z pohledu zemí, na něž byla ona antidumpingová opatření uvalena, se k těm „nejtrestanějším“ řadí především asijské země. V čele je opět Čínská lidová republika s 612 udělenými opatřeními. Na druhém místě je Evropská unie s 301 opatřeními, dalšími jsou Korejská republika (169 opatření), Čínská Taipei (136 opatření), Spojené státy americké (131 opatření) a Japonsko (116 opatřeními). ČLR tedy bylo přiřknuto 25 % všech udělovaných antidumpingových opatření. Jen za první polovinu roku 2011 jí bylo uděleno 19 antidumpingových cel. Oproti stejnému období roku 2010 došlo k poklesu o 24 %. Největší koncentrace uvalených antidumpingových

opatření je zobrazena na obrázku č. 9. Nejčastěji jsou předmětem opatření čínské produkty. Meziroční přírůstky těchto cel se od roku 2003 pohybují nad částkou 40, což je minimálně trojnásobek ročních přírůstků ostatních zemí.



Obrázek 9: Největší koncentrace uvalených antidumpingových opatření dle zemí
Zdroj: vlastní zpracování.

Na Českou republiku, jako na vývozní zemi, bylo od roku 1995 z celkem 19 návrhů na zahájení antidumpingového šetření uvaleno 15 antidumpingových cel, z nichž už žádné není v platnosti. Tedy alespoň ne pro Česko republiku jako samostatný stát. Od vstupu do EU jsou veškerá šetření prováděna v rámci EU jako celku. Pro představu, jak se s růstem počtu členských zemí EU od roku 1995 měnily meziroční přírůstky antidumpingových opatření, je uveden následující graf. EU čelila nejvíce uvaleným clům v letech 1998 – 2003. S rokem 2004 má vývoj, až na rok 2009, klesající tendence. Za první pololetí roku 2011 byla udělena EU pouze 3 opatření, což je pokles o 50 % oproti stejnému období předcházejícího roku.



Obrázek 10: Uložená antidumpingová opatření v EU

Zdroj: vlastní zpracování.

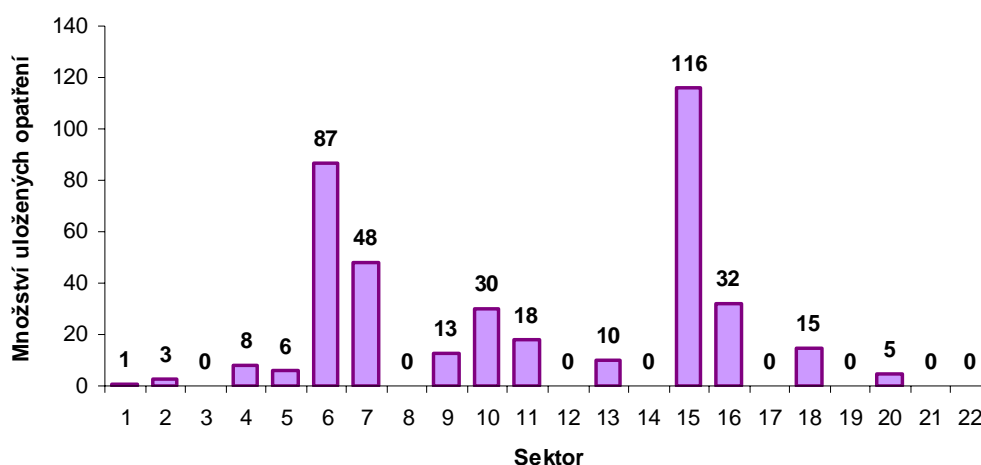
Dalším hlediskem nutným k posouzení aplikace antidumpingových opatření jsou oblasti, jež jsou těmito zásahy ovlivněny nejvíce a které země nejčastěji proti dumpingu zasahují. Tyto oblasti jsou dle stanov Světové obchodní organizace rozděleny do 22 základních sektorů. Jednotlivé sektory jsou uvedeny a blíže charakterizovány v tabulce č. 9 na následující straně.

Tabulka 9: Seznam oblastí antidumpingových opatření a jejich charakteristiky

Sektor	Charakteristika oblasti
1	Živá zvířata, živočišné produkty
2	Rostlinné produkty
3	Rostlinné a živočišné tuky, oleje, vosky
4	Ochucovadla, nápoje, lihoviny, ocet a tabák
5	Minerální produkty
6	Produkty chemických a příbuzných průmyslů
7	Pryskyřice, plasty a výrobky z nich, pryž a výrobky z ní
8	Surová kůže a kožešiny a výrobky z nich, uniformy, cestovní zboží, příruční zavazadla, apod.
9	Dřevo a dřevěné výrobky, dřevěné uhlí, korek a korkové produkty, slaměné, espartové a podobné výrobky ze splétacích materiálů, košíkářské zboží a proutěné výrobky
10	Dřevěná vlákna a další vláknité materiály, recyklovaný papír a karton a výrobky z nich
11	Textilie a textilní výrobky
12	Obuv, pokrývky hlavy, deštníky, sluneční brýle, vycházkové hole, sedačky, kožené výrobky, umělé květiny, produkty z lidských vlasů, jezdecké pomůcky, apod.
13	Kamenné a sádrové výrobky, cement, azbest, slídové a podobné materiály, sklo, keramické a skleněné produkty
14	Přírodní nebo zušlechtěné perly, drahokamy a polodrahokamy, vzácné kovy, mince, apod.
15	Obecné kovy a výrobky z nich
16	Stroje a elektrická zařízení, zvukové a televizní přijímače a přehrávače
17	Vozidla, letadla a plavidla
18	Optické, fotografické, kinematografické, zdravotnické nástroje, apod., hodiny, hudební nástroje, součástky a příslušenství
19	Zbraně a střelivo, součástky a příslušenství
20	Různé průmyslové zboží
21	Umělecká díla, sběratelské kolekce, starožitnosti
22	Ostatní

Zdroj: Anti-dumping. WTO, vlastní zpracování.

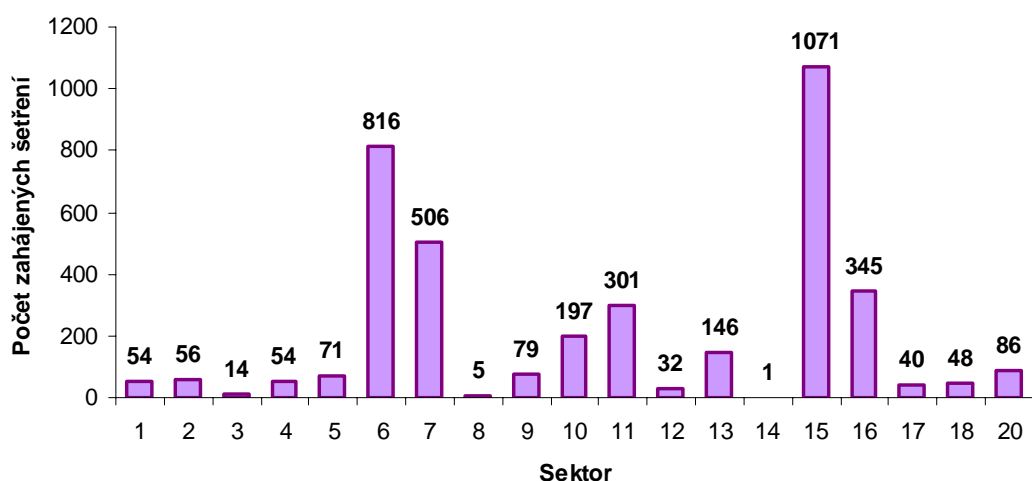
Třemi sektory, v jejichž rámci byla prozatím nejvíce uvalována antidumpingová cla v Evropské unii od roku 1995, jsou Obecné kovy a výrobky z nich (15. sektor), Produkty chemických a příbuzných průmyslů (6. sektor) a Produkty z pryže, plastů a pryskyřice (7. sektor) viz obrázek č. 11. V 15. sektoru jsou zeměmi způsobujícími největší množství zavedení cel Čínská lidová republika s celkem 141 opatřeními, Rusko (61 opatření) a Ukrajina (41 opatření). V 6. sektoru je na prvním místě také ČLR (135 opatření), poté Spojené státy americké (51 opatření) a Korea (34 opatření). A nakonec v 7. sektoru je v popředí opět ČLR s 41 opatřeními, dále pak Korea (37 opatření) a Spojené státy americké (27 opatření). Nejčastěji se EU dostává do sporů týkajících se této problematiky s ČLR a Indií.



Obrázek 11: Uložená antidumpingová opatření v EU dle sektorů (1995 - červen 2011)

Zdroj: vlastní zpracování.

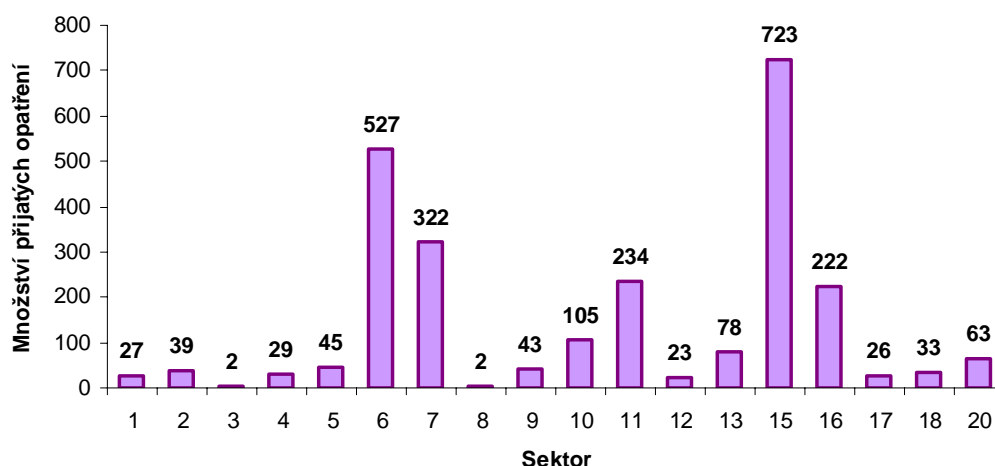
Níže uvedený graf zobrazuje sektory ovlivněné návrhy na antidumpingové šetření od roku 1995 do června 2011 z pohledu členských zemí WTO. Mezi nejvíce zasažené patří oblast Obecných kovů a výrobků z nich, ty tvoří více jak 27 % z celkového počtu jednání. Na druhém místě jsou Produkty chemických a příbuzných průmyslů s necelými 21 %, dále pak s 13 % Výrobky z pryskyřice, plastů a pryže a zhruba po 8 % mají sektory Stroje a elektrická zařízení a Textilie a textilní výrobky. Jen za první pololetí roku 2011 bylo podáno po dvaceti návrzích na zahájení šetření v šesté a patnácté oblasti, což je nárůst především v šesté oblasti oproti roku 2010 o 82 %.



Obrázek 12: Návrhy na zahájení antidumpingového šetření dle sektorů (1995 – červen 2011)

Zdroj: vlastní zpracování.

Je vhodné se podívat na jednotlivé sektory také z hlediska udělených antidumpingových opatření (viz následující graf). Nejvíce jich bylo uděleno v oblasti Obecných kovů a výrobků z nich, tedy v 15. sektoru, a to téměř 29 % ze všech uvalených opatření. Dále je zde významně zastoupen 6. sektor s 21 %, 7. sektor s 13 % a po 9 % mají 11. a 17. sektor. Oproti prvnímu semestru v roce 2011 bylo uloženo v oblasti Obecné kovy a výrobky z nich a Produkty chemických a příbuzných průmyslů o 50 % méně ochranných opatření než v 1. semestru předcházejícího roku, v 7. a 11. sektoru došlo k poklesu až o 65 %. Porovnáním obrázků 12 a 13 si lze povšimnout, že graf antidumpingových šetření se procentuelně ani z pohledu sektorů výrazně neliší od grafu uložených antidumpingových opatření. Při komparaci počtu podaných návrhů na zahájení šetření a uložených antidumpingových cel v sektorech s největším zastoupením (obrázek č. 12 a 13) je patrné, že ochranné opatření bylo v 15. sektoru uděleno v 67,5 % případů, v 6. sektoru v 64,5 % případů a v 7. sektoru v 63,6 % případů.



Obrázek 13: Uložená antidumpingová opatření dle sektorů (1995 – červen 2011)
Zdroj: vlastní zpracování.

Kompletní přehledy nejaktuálnějších dostupných tabulek, z nichž bylo čerpáno při vytváření grafů v této kapitole, jsou uvedeny na oficiálních stránkách Světové obchodní organizace. Tam lze nalézt tabulky zobrazující množství započatých antidumpingových šetření z pohledu nahlašující dovozní země, exportní země a jednotlivých sektorů; množství udělených antidumpingových opatření vývozním zemím, dle nahlašujících zemí a sektorů a také tabulky zobrazující čestnost antidumpingových šetření a opatření ve všech výše zmíněných sektorech.

4.4 Shrnutí

V rámci této kapitoly byla blíže zkoumána antidumpingová opatření, jejich legislativní vývoj a formy. Aplikaci opatření však musí předcházet poměrně složité a zdlouhavé antidumpingové řízení.

Antidumpingová opatření byla prvně zanesena do legislativy ve Všeobecné dohodě GATT v roce 1947. Od té doby prošla různými úpravami a v podobě, v jaké jsou dnes, byla roku 1995 přijata a zanesena do legislativy Světové obchodní organizace. K určité modifikaci došlo také při převzetí Evropskou unií pod Nařízením Rady (ES). Samotnému zavedení

těchto opatření předchází posouzení, zda k dumpingu vůbec dochází, jsou-li zjištěny újmy a existuje-li závislost mezi dumpingem a újmou. Při potvrzení všech těchto podmínek je přistupováno k zahájení antidumpingového řízení.

Dumpingovým výrobkem je výrobek, jehož vývozní hodnota je nižší než běžná hodnota, za niž je prodáván na tuzemském trhu vývozce. Tento rozdíl se nazývá dumpingové rozpětí a je důležitým hlediskem při určování výše antidumpingového cla. Na základě prokázání dumpingu a újmy je možné podat návrh na zahájení antidumpingového řízení. Po zahájení jednání je přistoupeno k šetření, kde se zkoumají všechna potřebná hlediska k vydání rozhodnutí, kterým může být ukončení řízení bez vyvození postihu, uložení prozatímního nebo konečného antidumpingového opatření nebo adekvátního závazku pokrývajícího vzniklou újmu. Platnost konečných opatření je pět let.

Vydání rozhodnutí Evropskou komisí však nemusí být zároveň závěrečným rozhodnutím. Může být vznesen návrh na zahájení přezkumného řízení, jež může mít podobu prozatímního přezkumu, zrychleného přezkumu pro nové výrobce, přezkumu před uplynutím platnosti opatření, antiabsorpčního šetření a šetření proti obcházení opatření. Za určitých podmínek může vývozce také zažádat o vrácení zaplaceného cla.

Druhá polovina této kapitoly se zabývá aktuální situací v oblasti antidumpingových řízení a opatření od roku 1995 až do června roku 2011. Každoročně probíhají v rámci WTO setkání Komise pro antidumping, kde se řeší otázky týkající se legislativy a hodnotí se uplynulé období. Na začátku kapitoly 4.3 je zmíněno několik zásadních obměn v antidumpingovém nařízení EU. Dále zde byla analyzována data získaná z oficiálních stránek WTO týkající se návrhů na zahájení antidumpingových řízení a uložených ochranných opatření, a to od roku 1995 až do června 2011. Grafy jsou pojaty z různých hledisek.

Konkrétně je zde graficky zobrazeno množství návrhů na zahájení antidumpingových šetření od roku 1995 až do současnosti z pohledu WTO. Na základě rozboru byla prokázána až 65 % úspěšnost podaných návrhů na zahájení šetření, na základě nichž byla uložena antidumpingová opatření. Podrobněji je popsáno, od kterých států v rámci WTO nejčastěji přichází návrhy na zahájení řízení a které státy jsou nejčastěji obviňovány z této nekalé praktiky. Dále jsou zde grafy antidumpingových opatření, jaké země jsou nejběžnějšími původci a kdo je nejčastěji „trestán“ zavedením antidumpingových cel či závazků. Z hlediska uvalených antidumpingových opatření je podrobněji popsána situace v Evropské unii, u níž lze v tomto směru pozorovat klesající tendence.

5 Antidumpingová opatření v praxi

V této části bude podrobněji rozebráno několik praktických případů zavedení antidumpingových opatření. Trhem poškozeným dumpingovým dovozem bude vždy trh Evropské unie. Nejběžněji jsou antidumpingová cla uvalována na dovoz pocházející z asijských zemí, tj. Čínské lidové republiky, Indie, Thajska a Čínské Taipei, avšak mnoho šetření probíhá i s Ruskem. Není žádným překvapením, že tato opatření nejčastěji ovlivňují chemický průmysl, ale také kovovýrobu, potravinářský průmysl, výrobu léčiv, apod. Následující příklady demonstrují jak normální průběh antidumpingového šetření vedeného bez přezkumného řízení a uložení prozatímních cel, tak i případ, kdy jsou podávány návrhy na přezkum ještě před uplynutím lhůty antidumpingového opatření.

5.1 Dovoz spojovacích prostředků ze železa nebo oceli z ČLR

Podnět na zahájení řízení byl podán Evropským institutem pro průmyslové spojovací prostředky (zastupoval více jak 25 % výrobců odvětví v EU) 26. září 2007. Jeho obsahem byly důkazy o dumpingovém dovozu spojovacích prostředků ze železa a oceli a o způsobených újmách výrobcům zastoupených Evropským institutem. Z důvodu vysokého počtu vývozců z ČLR a výrobců a dovozců z ES bylo Komisí rozhodnuto o vytvoření reprezentativního vzorku několika společností vhodných k danému zkoumání. Tyto společnosti byly vybírány na základě ochoty zapojit se do šetření a poskytnout potřebné informace, ale také dle procentuelního zastoupení ve výrobě, dovozu a vývozu. Z ČLR bylo vybráno 9 společností s největším zastoupením, jejich celkový podíl na vývozu spojovacích prostředků tvořil více jak 60 %. Ze Společenství bylo vybráno 7 výrobních společností s celkovým podílem na výrobě až 65 % a 7 dovozců s největším podílem na importu. Dle přijatých dotazníků, které byly zaslány vybraným podnikům podílejících se na procesu, provedla Komise inspekci v těchto podnicích, aby si ověřila pravost poskytnutých informací za účelem získání věrného obrazu ke stanovení, zda k dumpingu dochází. Dle všech těchto dokumentů bylo po prokázání dumpingu

v listopadu 2007 zahájeno řízení. Z důvodu ověřování dalších hledisek nebylo přistoupeno k zavedení prozatímních ochranných opatření. Výsledkem řízení bylo uložení sazeb konečného antidumpingového cla platných od 1. února 2009 na základě níže uvedených skutečností. Na začátku března 2012 byl podán návrh na zahájení přezkumu, avšak bližší informace ještě nejsou k dispozici.

5.1.1 Dumping

Aby byl výrobek považován za dumpingový, je nutné, jak již bylo uvedeno, dokázat, že běžná hodnota spojovacích prostředků přesahuje jejich vývozní cenu do Evropského společenství. Běžná hodnota tak byla pro čínské podniky stanovena dle toho, zda jim bylo či nebylo přiznáno individuální zacházení. Ceny se určují podle cen vybraných reprezentativních výrobků. Vývozcům, kterým nebylo individuální zacházení přiznáno, byla přiřazena běžná hodnota zjištěná podle cen ve srovnatelné zemi, jíž se stala Indie, i když někteří dovozci z EU vyjádřili nesouhlas pro nesrovnatelnost v produktech s ČLR. Pro exportéry s přiznaným individuálním zacházením byla určena běžná hodnota dle skutečné ceny na domácím trhu. Za vývozní cenu zde byla považována skutečně splatná a zaplacená cena výrobků dovážených do Společenství.

Tabulka 10: Stanovení dumpingového rozpětí

Podnik	Dumpingové rozpětí
Biao Wu Tensile Fasteners Co., Ltd.	69,9 %
Kunshan Chenghe Standard Components Co., Ltd.	93,2 %
Ningbo Jinding Fastener Co., Ltd.	74,5 %
Ningbo Yonghong Fasteners Co., Ltd.	105,3 %
Changshu City Standard Parts Factory a Changshu British Shanghai International Fastener Co., Ltd.	63,1 %
Spolupracující vyvážející společnosti	78,1 %
CELO Suzhou Precision Fasteners Co., Ltd.	0,0 %
Golden Horse (Dong Guan) Metal Manufactory Co., Ltd.	26,5 %
Yantai Agrati Fasteners Co., Ltd.	0,0 %

Zdroj: NAŘÍZENÍ RADY (ES) č. 91/2009, s. L 29/13, vlastní zpracování.

Porovnáním běžných hodnot podniků s i bez individuálního zacházení a vývozní ceny byla zjištěna konečná dumpingová rozpětí před proclením pro jednotlivé čínské společnosti až na hranice s EU tak, jak je uvedeno v tabulce č. 10.

5.1.2 Prokázání újmy odvětví

Fakt, že Společenství utrpělo znatelnou újmu, byl prokázán na základě informací získaných z dotazníků od vybraných společností a z Eurostatu (statistický úřad Evropského společenství). Podle nich byla vypracována ekonomická analýza, jejíž výsledky jsou zachyceny v následující tabulce č. 11. V důsledku velkého počtu společností v ES byl celkový objem výroby stanoven odhadem dle Eurostatu na 1 431 602 Mt a skutečná odhadovaná výrobní kapacita 2 500 000 Mt. Níže uvedené údaje jsou vztaženy pouze k firmám vybraným do vzorku.

Tabulka 11: Ekonomické údaje pro analýzu újmy z dovozu spojovacích prostředků

	Ekonomický ukazatel	2003	2004	2005	2006	Období šetření ⁷⁰	Změna ⁷¹
1.	Spotřeba v ES (Mt)	Není k dispozici	1 761 838	1 744 473	2 104 425	2 272 981	+ 29,0 %
2.	Objem dovozu z ČLR (Mt)	216 085	295 227	387 783	485 435	601 887	+ 178,5 %
3.	Podíl ČLR na trhu ES (%)	Není k dispozici	17	22	23	26	+ 52,9 % ⁷²
4.	Dovozní ceny z ČLR (EUR/Mt)	938,70	968,11	992,56	931,30	958,28	+ 2,1 %
5.	Objem výroby odvětví ES (Mt)	379 354	407 185	371 884	387 057	403 040	+ 6,2 %
6.	Výrobní kapacita odvětví ES (Mt)	712 567	726 171	731 200	742 901	768 689	+ 7,9 %
7.	Využití výrobní kapacity odvětví ES (%)	53	56	51	52	52	- 1,9 %
8.	Zásoby odvětví ES (objem hotových výrobků)	78 722	82 275	77 293	72 360	74 859	- 4,9 %
9.	Prodej výrobního odvětví ES (tis. EUR)	722 974	739 563	754 101	816 532	874 380	+ 20,9 %
10.	Prodej výrobního odvětví ES (Mt)	338 417	383 625	351 296	378 650	377 966	+ 11,7 %
11.	Prodejní cena odvětví ES (EUR/Mt)	2 136	1 928	2 147	2 156	2 313	+ 8,3 %
12.	Podíl odvětví ES na trhu (%)	Není k dispozici	22	20	18	17	- 22,7 %
13.	Profitabilita prodeje obdobného výrobku v ES (%)	2,1	4,7	3,4	2,9	4,4	+ 109,5 %
14.	Cash flow z prodeje obdobného výrobku v ES (tis. EUR)	60 772	69 501	80 874	73 372	65 200	+ 7,3 %
15.	Investice odvětví ES do spojovacích prostředků ES (tis. EUR)	35 294	23 965	31 373	30 634	31 442	- 10,9 %
16.	Návratnost investic odvětví ES (%)	6	16	12	12	13	+ 116,7 %
17.	Počet zaměstnanců odvětví ES	5 600	6 353	6 359	6 272	6 257	+ 11,7 %
18.	Produktivita odvětví ES (Mt/zaměstnanec)	68	64	58	62	64	- 4,0 %
19.	Mzdové náklady na zaměstnance odvětví ES (EUR)	30 478	32 042	32 089	34 232	35 662	+ 17,0 %

Zdroj: NAŘÍZENÍ RADY (ES) č. 91/2009, s. L 29/13 – 29/19, vlastní zpracování.

⁷⁰ Období šetření tohoto případu bylo od 1. 10. 2006 do 30. 9. 2007.

⁷¹ Hodnoty z období šetření jsou srovnávány s hodnotami roku 2003. Rok 2003 je brán jako výchozí. Pokud hodnota není k dispozici, výchozím je rok 2004.

⁷² Změny u ukazatelů vyjádřených v procentech (viz řádky 3, 7, 12, 13 a 16) jsou zjištěny, stejně jako u všech ostatních ukazatelů, podílem (ne rozdílem) pro zachování konzistence tabulky.

Od roku 2003 až po období šetření, došlo k nárůstu objemu dumpingového dovozu z ČLR do ES o 178,5 % (viz 2. řádek tabulky č. 11), podíl na trhu vzrostl čínským dovozcům oproti roku 2004 na 26 % a dalším nežádoucím faktorem byla téměř 2,5krát vyšší prodejní cena ve Společenství než dovozní cena z ČLR (viz tabulka č. 11). Mezi roky 2004 – 2007 došlo k významnému (až třicetiprocentnímu) zvýšení spotřeby spojovacích prostředků v ES. Nepatrný nárůst výrobní kapacity odvětví ES (o 7,9 %) a mírný pokles jejího využití (o 1,9 %) byl způsoben činností Společenství, které se snažilo navýšit svůj podíl na spotřebě zmodernizováním vybavení a zkvalitněním produkce. Zvýšení prodeje výrobního odvětví o 11,7 % (viz 10. řádek tabulky č. 11) a pokles podílu odvětví ES na trhu o 22,7 % byl způsoben především snahou ES strhnout pozornost vybraného segmentu ke kvalitnějšímu a logicky i dražšímu obdobnému produktu. Zvýšení cen bylo odrazem dražších surovin potřebných k výrobě. Výrazně nepříznivý vývoj vykazovaly profitabilita a návratnost investic, jež se po celou dobu držely na velice nízkých hodnotách, které nekorespondovaly s rostoucí poptávkou po produkci v ES. Za účelem udržení výše objemu výroby zvýšily podniky v odvětví ES počet zaměstnanců o 11,7 %, což způsobilo pokles produktivity odvětví o 4 % a nárůst mzdových nákladů o 17 %. Případné zavedení antidumpingových opatření by způsobilo pokles čínského dovozu zhruba o 200 000 Mt a jelikož skutečná výrobní kapacita značně převyšuje poptávku po spojovacích prostředcích v ES, tato opatření by neměla nijak výrazně omezit uspokojení poptávky. Veškeré uvedené procentuelní změny jsou v tabulce č. 11 na předcházející straně.

Tabulka 12: Stanovení rozpětí újmy

Podnik	Rozpětí újmy
Biao Wu Tensile Fasteners Co., Ltd.	99,0 %
Kunshan Chenghe Standard Components Co., Ltd.	79,5 %
Ningbo Jinding Fastener Co., Ltd.	64,4 %
Ningbo Yonghong Fasteners Co., Ltd.	78,3 %
Changshu City Standard Parts Factory a Changshu British Shanghai International Fastener Co., Ltd.	65,3 %
Spolupracující vyvážející společnosti	77,5 %
CELO Suzhou Precision Fasteners Co., Ltd.	0,3 %
Golden Horse (Dong Guan) Metal Manufactory Co., Ltd.	133,2 %
Yantai Agrati Fasteners Co., Ltd.	0,0 %

Zdroj: NAŘÍZENÍ RADY (ES) č. 91/2009, s. L29/30, vlastní zpracování.

I když čínští vývozci a dovozci ES kontrovali kladnými hodnotami v oblastech objemu prodeje, cenách a profitability, Evropská komise přesto rozhodla ve prospěch výrobců Společenství. Hlavními důvody bylo převzetí značné části tržního podílu společnostmi z ČLR, zapříčinění nedostatečného využívání výrobních kapacit výrobců v ES a nízká úroveň zisku (viz 3., 7. a 13. řádek tabulky č. 11). Rozpětí újmy (rozdíl mezi cenou nezpůsobující újmu se zohledněním zisku a průměrnou dovozní cenou) pro jednotlivé čínské vývozce jsou uvedeny v tabulce č. 12 na předchozí straně.

5.1.3 Závislost mezi dumpingem a újmou

Prostřednictvím tohoto antidumpingového šetření bylo dokázáno, že nízká úroveň profitability, nedostatečné využívání výrobních kapacit, pokles tržního podílu výrobců a dovozců v ES a snížení investic do odvětví Společenství časově přímo souvisí s výrazným nárůstem dumpingových dovozů Čínské lidové republiky. Zároveň byl vyvrácen fakt, že by tyto škody mohly být způsobeny dovozem z jiných zemí, jelikož jejich ceny, jak bylo zjištěno, byly podstatně vyšší, než ceny spojovacích prostředků z ČLR a podíl těchto zemí na trhu klesal.

5.1.4 Zájem EU

V rámci Nařízení ES 1225/2009 o ochraně před dumpingovým dovozem ze zemí, které nejsou členy Evropského společenství, je čtvrtým a neméně důležitým faktorem prokázání zájmu EU z hlediska zavedení opatření. V tomto případě bylo na základě informací z přijatých dotazníků od oslovených výrobních odvětví ES, dovozců do ES, zákazníků a uživatelů a dodavatelů oceli prokázáno, že zavedení antidumpingových opatření je zcela v zájmu EU. A byť nelze zcela vyloučit negativní dopady těchto cel na některé zúčastněné strany, neexistují dle dostupných informací dostatečné důvody k tomu, aby tato opatření zavedena nebyla.

5.1.5 Sazby konečného antidumpingového cla

I když bylo některými čínskými dovozci a Čínskou obchodní komorou nabídnuto vyrovnání újmy prostřednictvím cenového závazku, z důvodu různorodosti porovnávaných spojovacích prostředků a velkého množství zainteresovaných dovozců z ČLR, byl tento návrh zamítnut pro složitou realizovatelnost. Dle šetření byly uloženy sazby konečného antidumpingového cla. Při stanovování jejich výše bylo nutné přihlédnout k tomu, aby byla pokryta újma způsobená dumpingem a aby Evropské společenství bylo schopné realizovat zisk před zdaněním za podmínek obvyklých pro hospodářskou soutěž, **tzv. ziskové rozpětí**. To bylo stanoveno na úrovni 5 %.

Tabulka 13: Stanovení sazeb konečného antidumpingového cla

Podnik	Sazby konečného antidumpingového cla	Doplňkový kód TARIC
Biao Wu Tensile Fasteners Co., Ltd.	69,9 %	A924
Kunshan Chenghe Standard Components Co., Ltd.	79,5 %	A921
Ningbo Jinding Fastener Co., Ltd.	64,4 %	A922
Ningbo Yonghong Fasteners Co., Ltd.	78,3 %	A923
Changshu City Standard Parts Factory a Changshu British Shanghai International Fastener Co., Ltd.	63,1 %	A919
Spolupracující vyvážející společnosti	77,5 %	A928
CELO Suzhou Precision Fasteners Co., Ltd.	0,0 %	A918
Golden Horse (Dong Guan) Metal Manufactory Co., Ltd.	26,5 %	A920
Yantai Agrati Fasteners Co., Ltd.	0,0 %	A925
Všechny ostatní společnosti	85,0 %	A999

Zdroj: NAŘÍZENÍ RADY (ES) č. 91/2009, s. L 29/32, vlastní zpracování.

Na základě těchto skutečností byla stanovena sazba konečného antidumpingového cla buď ve výši dumpingového rozpětí a nebo ve výši rozpětí újmy v závislosti na tom, která z hodnot byla nižší. Jak byly tyto hodnoty určeny pro jednotlivé podniky z ČLR je uvedeno v tabulce č. 13.

5.2 Dovoz upravených nebo konzervovaných citrusových plodů z ČLR

Tento případ je uváděn především pro získání představy, jak probíhá přezkumné řízení zahájené ještě před uplynutím doby uloženého konečného opatření. 6. září 2007 byl podán podnět proti dovozu některých upravených nebo konzervovaných citrusových plodů z ČLR na popud španělské Národní federace sdružení konzervářského průmyslu ovoce a zeleniny zastupující všechny výrobce těchto produktů ve Společenství. Pro vysoký počet společností vyvážejících do ES konzervované produkty vybrala Komise 4 čínské společnosti a 6 dovozců ES představujících reprezentativní vzorek. Podle poskytnutých informací, analýz a dalších dostupných dokumentů byla potvrzena přítomnost dumpingu a 20. září 2007 bylo zahájeno antidumpingové šetření. Na základě doručené žádosti byla Komisí zavedena celní evidence dovozu těchto produktů, která napomáhá k překlenutí období do zavedení prozatímních nebo konečných opatření ve výjimečných případech. Z důvodu, že již na tyto výrobky bylo uvaleno ochranné opatření a podnět byl podán 100 % výrobců EU, rozhodla se Komise k 6. červenci 2008 zavést prozatímní antidumpingové clo s šestiměsíční platností. Po přehodnocení závěrů při zavádění prozatímních opatření byla uložena vybraným podnikům ČLR konečná antidumpingová opatření platná od 31. prosince 2008. Jaký proces předcházel tomuto rozhodnutí, objasňuje následující text.

5.2.1 Dumping (prozatímní šetření)

Běžná hodnota zde byla určena podle toho, zda podnik získal status tržního hospodářství. Ten mu byl přiznán tehdy, splnil-li následující podmínky:

- rozhodnutí o cenách a nákladech byla určována bez státního zásahu,
- účetnictví podléhající auditu odpovídalo mezinárodním účetním standardům,
- nedocházelo ke zkreslení netržního hospodářství,
- právní jistota a stabilita byla podložena právními předpisy
- a převody měn byly prováděny dle tržních kurzů.

Dle těchto předpokladů však žádnému z dotyčných výrobců tento status přidělen nebyl, a tak byly běžné ceny stanoveny dle skutečně zaplacených cen či cen, za něž se ve Společenství prodávají obdobné výrobky před proclením. Vývozními cenami jsou opět ceny zaplacené při dovozu z ČLR do EU.

Tabulka 14: Stanovení prozatímního a konečného dumpingového rozpětí

Podnik	Prozatímní dumpingové rozpětí	Konečné dumpingové rozpětí
Yichang Rosen Foods Co., Ltd., Zhejiang	139,6 %	139,4 %
Huangyan No.1 Canned Food Factory Zhejiang, Huangyan	87,4 %	86,5 %
Zhejiang Xinshiji Foods Co., Ltd. a Hubei Xinshiji Foods Co., Ltd.	134,7 %	136,3 %
Spolupracující vyvážející výrobci	128,4 %	131 %
Všechny ostatní společnosti	139,6 %	139,4 %

Zdroj: NAŘÍZENÍ RADY (ES) č. 642/2008, s. L 178/24 a č. 1355/2008, s. L 350/37, vlastní zpracování.

Výše uvedená prozatímní dumpingová rozpětí (tabulka č. 14) byla vypočítána porovnáním běžné a vývozní ceny.

5.2.2 Prokázání újmy odvětví (prozatímní šetření)

Újma odvětví byla prokázána na základě informací získaných z dotazníků a údajů Eurostatu o společnostech v ES, které tvořily téměř 100 % veškeré výroby v odvětví Společenství. Hodnoty, jež vplynuly z průběhu prokazování, jsou uvedeny v tabulce na následující straně.

Tabulka 15: Ekonomické údaje pro analýzu újmy z dovozu konzervovaných plodů

	Ekonomický ukazatel	2002/2003	2003/2004	2004/2005	2005/2006	Období šetření⁷³	Změna⁷⁴
1.	Spotřeba v ES (tuny)	78 623	90 197	80 065	80 145	78 859	+ 0,3 %
2.	Objem dovozu ČLR (tuny)	51 193	65 878	49 584	61 456	56 108	+ 9,6 %
3.	Podíl ČLR na trhu (%)	65,1	73	61,9	76,7	71,1	+ 9,2 % ⁷⁵
4.	Ceny dovozu z ČLR (EUR/t)	595	525	531	612	596	+ 0,2 %
5.	Objem výroby odvětví ES (tuny)	31 238	23 000	28 865	16 149	34 125	+ 9,2 %
6.	Výrobní kapacita odvětví ES (tuny)	74 380	74 380	74 380	66 380	68 380	- 8,1 %
7.	Využití výrobní kapacity odvětví ES (%)	42	31	39	24	50	+ 19,1 %
8.	Zásoby produktu v odvětví ES (tuny)	7 159	3 695	6 140	1 688	11 895	+ 66,2 %
9.	Objem prodeje v odvětví ES (tuny)	17 635	19 705	23 240	17 769	21 387	+ 21,3 %
10.	Podíl odvětví ES na trhu (%)	22,4	21,8	29,0	22,2	27,1	+ 21,0 %
11.	Průměrná prodejní cena odvětví ES (EUR/t)	824,3	819,8	840,6	1 058,7	1 034,6	+ 25,5 %
12.	Profitabilita odvětví ES (%)	- 3	- 17,6	- 17,3	- 12,6	- 4,3	- 43,3 %
13.	Investice odvětví ES do produktu (EUR)	698 358	837 152	994 242	1 110 304	785 109	+ 12,4 %
14.	Návratnost investic odvětví ES (%)	- 3	7,2	4,3	- 31,2	- 28,9	- 863,3 %
15.	Cash flow z prodeje v odvětví ES (%)	8,7	- 0,5	- 1,6	- 4,6	3,2	- 63,2 %
16.	Počet zaměstnanců odvětví ES	1 975	1 965	1 837	1 546	2 091	+ 5,9 %
17.	Produktivita odvětví ES (odpracované hodiny/vyrobené tuny)	17	16,8	16	16,5	15,5	- 8,8 %
18.	Počet odpracovaných hodin v odvětví ES	531 000	386 000	462 000	266 000	529 000	- 0,4 %
19.	Mzdové náklady odvětví ES (EUR)	5 022 165	3 927 820	4 558 624	3 350 390	5 317 744	+ 5,9 %
20.	Mzdové náklady odvětví ES (EUR/t)	161	171	158	207	155	- 3,7 %

Zdroj: NAŘÍZENÍ KOMISE (ES) č. 64/2008, s. L 178/24 – L 178/29, vlastní zpracování.

⁷³ Období šetření tohoto případu bylo od 1. 10. 2006 do 30. 9. 2007.

⁷⁴ Hodnoty z období šetření jsou srovnávány s hodnotami let 2002/2003, jež jsou brány jako výchozí.

⁷⁵ Změny u ukazatelů vyjádřených v procentech (viz řádky 3, 7, 10, 12, 14 a 15) jsou zjištěny, stejně jako u všech ostatních ukazatelů, podílem (ne rozdílem) pro zachování konzistence tabulky.

Z analýzy výrobního prostředí vyplývá, že v důsledku restrukturalizace odvětví ES došlo k výraznému poklesu množství výrobců na trhu Společenství a tudíž i k poklesu výrobní kapacity o 8,1 %. Poptávka po produkci a nízké využití výrobní kapacity nevykazovaly nijak významné odchylky. Oproti tomu během zkoumaného období došlo k nárůstu podílu ČLR na trhu o 9,2 % a vzrostl i čínský objem dovozu (o 9,6 %). Výrazně podbízivá dovozní cena se v období šetření ustálila na 596 € za tunu. Ve Společenství však bylo toto zboží prodáváno za 1 034,6 € za tunu, tj. za cenu o 73,6 % vyšší (viz 4. a 11. řádek tabulky č. 15). Import z ČLR tvořil více jak 70 % celkové spotřeby v ES (viz 3. řádek tabulky č. 15). Přestože výrobní kapacita odvětví ke konci období poklesla v důsledku nižší úrody, objem výroby mírně vzrostl (o 9,2 %). Dále byl zaznamenán značný nárůst zásob (o 66,2 %), který byl pravděpodobně způsoben právě dumpingovým importem. Finanční ukazatele dosahovaly zpravidla negativních hodnot. V průběhu celého zkoumaného období vykazovaly zúčastněné společnosti z ES značnou ztrátu, která oproti výchozímu období ještě vzrostla o 43,3 %. I když se investice do odvětví mírně zvýšily (o 12,4 %) z titulu snahy zlepšit konkurenceschopnost, jejich návratnost se radikálně zhoršila (o 863,3 %). Vzhledem k sezónnosti činností týkajících se konzervování, informace o zaměstnanosti a produktivitě neměly vysokou vypovídací schopnost. Na základě všech těchto výsledků byla potvrzena výrazná újma způsobená Evropskému společenství. Zmíněné procentuelní údaje o změnách všech uvedených ekonomických ukazatelů jsou v tabulce č. 15.

5.2.3 Závislost mezi dumpingem a újmou a zájem EU (prozatímní šetření)

Dle předchozího šetření bylo potvrzeno, že negativní dopady v podobě malého využití výrobních kapacit, nízkého prodeje a záporných finančních výsledků byly způsobeny již zmíněným dumpingovým dovozem. Vliv jiných faktorů prokázán nebyl. Předběžným zhodnocením veškerých zájmů týkajících se tohoto řízení nebyly zjištěny žádné důvody, jež by mohly bránit zavedení prozatímního antidumpingového cla.

5.2.4 Prozatímní antidumpingové clo

S ohledem na předchozí prozatímní šetření bylo rozhodnuto o uložení prozatímního antidumpingového cla na dobu šesti měsíců dle nejnižší hodnoty prozatímního dumpingového rozpětí a pravidla nejnižšího cla. Výše prozatímního cla pro jednotlivé podniky je uvedena v tabulce č. 16.

Tabulka 16: Stanovení prozatímního antidumpingového cla

Podnik	Fixní clo (EUR/t)	Doplňkový kód TARIC
Yichang Rosen Foods Co., Ltd., Zhejiang	482,2	A886
Huangyan No.1 Canned Food Factory Zhejiang, Huangyan	330	A887
Zhejiang Xinshiji Foods Co., Ltd. a Hubei Xinshiji Foods Co., Ltd.	440,7	A888
Spolupracující vyvážející výrobci	455,1	A889
Všechny ostatní společnosti	482,2	A999

Zdroj: NAŘÍZENÍ RADY (ES) č. 642/2008, s. L 178/36, vlastní úprava.

Fixní clo bylo pro jednotlivé společnosti určeno v takové výši, ve které je schopno pokrýt způsobenou újmu a zároveň aniž by překročilo dříve vyčíslené dumpingové rozpětí.

5.2.5 Konečné antidumpingové clo

Po uvalení prozatímního antidumpingového cla byly vzneseny připomínky týkající se především údajné neobjektivnosti při jednání Komise. Ta tak opět přistoupila k prozkoumání veškerých dostupných informací, přehodnotila celou situaci dumpingu a újmy a upravila hodnoty konečného dumpingového rozpětí (viz tabulka č. 14). V oblasti závislosti mezi dumpingem a újmou a zájmu EU nedošlo k žádným změnám, a tak bylo konečné antidumpingové clo upraveno dle nově zjištěných rozpětí újmy, která byla o poznání nižší než dumpingová rozpětí (viz následující tabulka č. 17).

Tabulka 17: Stanovení konečného antidumpingového cla

Podnik	Rozpětí újmy	Konečné fixní clo (EUR/t)	Doplňkový kód TARIC
Yichang Rosen Foods Co., Ltd., Zhejiang	100,1 %	531,2	A886
Huangyan No.1 Canned Food Factory Zhejiang, Huangyan	48,4 %	361,4	A887
Zhejiang Xinshiji Foods Co., Ltd. a Hubei Xinshiji Foods Co., Ltd.	92,0 %	490,7	A888
Spolupracující vyvážející výrobci	90,6 %	499,6	A889
Všechny ostatní společnosti	100,1 %	531,2	A999

Zdroj: NAŘÍZENÍ RADY (ES) č. 1355/2008, s. L 350/42 a L 350/43, vlastní úprava.

Při určování výše cla bylo také zohledněno ziskové rozpětí 6,8 %. Hodnoty zaznamenané v tabulce jsou platné od prosince roku 2008.

5.2.6 Zahájení částečného přezkumného řízení

Nařízení o uložení konečného antidumpingového cla na některé upravené nebo konzervované citrusové plody bylo v únoru 2011 napadeno dvěma z výše zmíněných čínských podniků, na něž bylo clo uvaleno. Hlavním důvodem pro zahájení přezkumu byly písemné stížnosti žadatelů na nemožnost obhajoby a nedostatečné důvody, na základě nichž bylo vedeno řízení v roce 2007. Komise tyto rekurzy vyslyšela a rozhodla se antidumpingové řízení znovu zahájit, ale jelikož se nejedná o nesrovnalosti ve všech částech jednání, jsou obnoveny k jednání pouze některé oblasti. Cílem tohoto jednání je případné zrušení předchozího rozhodnutí. Proces je v současné době ve fázi sběru dostatečného množství informací, zúčastněné strany jsou vyzývány k obhajobě svých stanovisek a takto získané údaje budou postupně projednávány. Jak již bylo připomenuto, jednání je v aktivní fázi, tudíž závěrečná rozhodnutí ještě nejsou známa.

5.3 Dovoz některých svařovaných trubek a dutých profilů ze železa nebo nelegované oceli z Ruska, ČLR, Běloruska, Bosny a Hercegoviny, Turecka, Ukrajiny a Thajska

Důvodem zařazení tohoto případu je, že z dumpingového dovozu téhož produktu bylo současně obviněno více zemí. Návrh na uložení konečného antidumpingového cla byl podán 20. srpna 2007 Výborem na ochranu průmyslu svařovaných ocelových trubek EU, který zastupoval více jak 50 % všech výrobců EU. Opět pro velký počet výrobců a dovozců ES a vývozců byl vytvořen reprezentativní vzorek společností čítající 9 výrobců ES, 2 dovozce ES a celkem 35 vývozců z ČLR, Ruska, Thajska, Ukrajiny, Bosny a Hercegoviny, Běloruska a Turecka. Jelikož podnět obsahoval dostatečné množství informací od zúčastněných společností a Eurostatu a důkazů prokazujících dumping, bylo 26. září 2007 započato antidumpingové šetření. Protože se řízení týkalo více zemí najednou, bylo nutné přistoupit i k individuální analýze prostředí. Výsledkem šetření bylo uložení sazeb konečného antidumpingového cla platného od 20. prosince 2008.

5.3.1 Dumping

Běžné hodnoty jednotlivých zemí jsou určeny různě, tudíž i dumpingová rozpětí jsou rozličná. V **Bosně a Hercegovině** byla u vybraných podniků běžná cena stanovena na úrovni skutečně zaplacených cen nestrannými odběrateli, stejně tak to mu bylo i v případě **Turecka, Ukrajiny a Thajska**. **ČLR** byla běžná cena vymezena dle přiznání či zamítnutí statusu tržního hospodářství podnikům. Podnikům bez statusu tržního hospodářství byla určena cena dle cen ve srovnatelné zemi, v tomto případě ve Spojených státech amerických, firmám v postavení tržního hospodářství podle skutečných cen. Běžná hodnota v **Bělorusku** byla stanovena dle srovnatelných cen v USA. **Rusku** byly ceny určeny podle cen reprezentativních ruských podniků. Při srovnání všech běžných a vývozních cen byla vyčíslena dumpingová rozpětí potřebná ke stanovení ochranných cel.

5.3.2 Prokázání újmy odvětví

Již od roku 2005 docházelo k růstu jak objemu dovozu z uvedených zemí (o 51,8 %), tak i jejich tržního podílu na území ES, který vzrostl o 39,2 % (viz následující tabulka).

Tabulka 18: Ekonomické údaje pro analýzu újmy z dovozu svařovaných trubek

	Ekonomický ukazatel	2004	2005	2006	Období šetření ⁷⁶	Změny ⁷⁷
1.	Spotřeba v ES (tuny)	1 234 037	1 082 125	1 282 737	1 342 657	+ 8,8 %
2.	Objem dovozu daných zemí (tuny)	324 003	285 687	415 912	491 753	+ 51,8 %
3.	Podíl daných zemí na spotřebě (%)	26,3	26,4	32,4	36,6	+ 39,2 % ⁷⁸
4.	Objem výroby odvětví ES (tuny)	970 080	832 973	914 663	875 477	- 9,8 %
5.	Výrobní kapacita odvětví ES (tuny)	2 218 597	2 211 597	2 136 747	2 132 322	- 3,9 %
6.	Využití výrobní kapacity odvětví ES (%)	43,7	37,7	42,8	41,1	- 6,0 %
7.	Zásoby produktu v odvětví ES (tuny)	63 632	49 074	48 716	49 008	- 23,0 %
8.	Obrátka skladu v odvětví ES (dny)	35	31	29	30	- 5,0 %
9.	Objem prodeje v odvětví ES (tuny)	901 934	788 338	858 725	842 804	- 6,6 %
10.	Podíl odvětví ES na trhu (%)	73,1	72,9	66,9	62,8	- 14,1 %
11.	Prodejní cena odvětví ES (EUR/t)	660	691	711	758	+ 14,8 %
12.	Profitabilita odvětví ES (%)	0,9	- 2,6	- 1,9	- 1,0	- 211,1 %
13.	Investice odvětví ES do produktu (EUR)	14 880 328	14 939 859	11 600 607	10 548 216	- 29,1 %
14.	Návratnost investic odvětví ES (%)	1,4	- 3,5	- 2,7	- 1,8	- 228,6 %
15.	Cash flow z prodeje v odvětví ES (%)	5,5	- 0,4	1,0	1,6	- 70,9 %
16.	Počet zaměstnanců odvětví ES	2 772	2 350	2 179	2 123	- 23,4 %
17.	Výroba na zaměstnance v odvětví ES (tuny)	350	355	420	412	+ 17,7 %
18.	Mzdové náklady odvětví ES (EUR)	15 668	17 836	20 945	21 558	+ 37,6 %

Zdroj: NAŘÍZENÍ RADY (ES) č. 1256/2008, s. L 343/22 – L 343/28, vlastní zpracování.

⁷⁶ Období šetření tohoto případu bylo od 1. 7. 2006 do 30. 6. 2007.

⁷⁷ Hodnoty z období šetření jsou srovnávány s hodnotami roku 2004. Rok 2004 je brán jako výchozí.

⁷⁸ Změny u ukazatelů vyjádřených v procentech (viz řádky 3, 6, 10, 12, 14 a 15) jsou zjištěny, stejně jako u všech ostatních ukazatelů, podílem (ne rozdílem) pro zachování konzistence tabulky.

V tomto případě byly újmy dost výrazné ve všech směrech. Celková spotřeba svařovaných trubek v ES vzrostla o 8,8 %. To je důsledkem značného nárůstu objemu dovozu a podílu na trhu zúčastněných zemí. Z hlediska výrobního odvětví ES došlo k negativním dopadům téměř u všech ukazatelů. Poklesla výroba v odvětví o necelých 10 %, výrobní kapacita o 3,9 %, využití výrobní kapacity o 6,0 %, objem prodeje v odvětví o 6,6 %, podíl odvětví na trhu o 14,1 %, investice do odvětví o 29,1 % a návratnost investic o téměř 228,6 %. Profitabilita byla po většinu zkoumaného období ztrátová a ve výsledku poklesla o 211,1 % a cash flow z prodeje pokleslo o 70,9 %. Počet zaměstnanců v odvětví poklesl o 23,4 %, v závislosti na tom vzrostla produktivita na zaměstnance o 17,7 % a mzdové náklady o necelých 38 %. Veškeré zmíněné procentuelní změny jsou uvedeny v tabulce č. 18.

Na základě podrobné analýzy mikroekonomického a makroekonomického prostředí bylo prokázáno, že činnost výše zmíněných zemí způsobuje značné ztráty Evropskému společenství.

5.3.3 Závislost mezi dumpingem a újmou

V rámci prokázání této souvislosti došlo ke zkoumání různých faktorů, které by mohly zapříčinit újmu. Na základě zmíněných ekonomických ukazatelů se Komise usnesla, že jedinou příčinou zjištěné újmy jsou dovozy z Ruska, Ukrajiny, Turecka, Bosny a Hercegoviny, Běloruska a Thajska. Dopady dalších prověřovaných oblastí, jež by mohly újmy způsobit (výkonnost dovážejících zemí, výkyvy v měnových kurzech, stávky, apod.) byly pokládány za nevýznamné.

5.3.4 Zájem EU

Při diskuzích o přínosech a negativních dopadech bylo rozhodnuto, že zavedení antidumpingového cla by mělo kladný dopad na ekonomickou situaci Evropského společenství. Důsledkem by bylo zvýšení podílu na trhu výrobců ES, objemu prodeje

a eliminace hrozby dalšího dumpingu. Jelikož nebyly shledány pádné důvody k tomu, aby ochranná opatření nebyla uložena, bylo clo uznáno v zájmu EU.

5.3.5 Sazby konečného antidumpingového cla

Jako protislužba za způsobenou újmu byl zeměmi nabídnut určitý cenový závazek, ten však nebyl shledán za dostačující k odstranění dumpingu a újmy a byl zamítnut. Sazby konečného antidumpingového cla byly stanoveny s přihlédnutím k dumpingovému rozpětí, rozpětí újmy a odpovídajícímu ziskovému rozpětí, které bylo stanoveno ve výši 5 %.

Tabulka 19: Stanovení sazeb konečného antidumpingového cla

Země	Podnik	Sazby konečného antidumpingového cla	Doplňkový kód TARIC
Thajsko	Saha Thai Steel Pipe Co., Ltd.	21,7 %	A405
	Všechny ostatní společnosti	35,2 %	A999
Ukrajina	OJSC Interpipe Nihnedneprovsky Tube Rolling Plant a OJSC Interpipe Novomoskovsk Pipe Production Plant	10,7 %	A345
	Všechny ostatní společnosti	44,1 %	A999
ČLR	Všechny společnosti	90,6 %	-
Rusko	Skupina TMK (Seversky Pipe Plant Open Joint Stock Company a Point Stock Company Taganrog Metallurgical Works)	16,8 %	A892
	Skupina OMK (Open Joint Stock Company Vyksa Steel Works a Joint Stock Company Almetjvesk Pipe Plant)	10,1 %	A893
	Všechny ostatní společnosti	20,5 %	A999
Bělorusko	Všechny společnosti	38,1 %	-

Zdroj: NAŘÍZENÍ RADY (ES) č. 1256/2008, s. L 343/36 a L 343/37, vlastní úprava.

Konkrétní hodnoty pro jednotlivé podniky zúčastněných zemí jsou ve výše uvedené tabulce č. 19. Řízení proti Bosně a Hercegovině a Turecku bylo pro nedostatek důvodů k zavedení cla zastaveno.

5.4 Dovoz určitých mechanismů kroužkových pořadačů z Thajska

Posledním případem, jemuž je v této části věnována pozornost, je uvalení prozatímního a posléze konečného antidumpingového cla na dovoz určitých mechanismů kroužkových pořadačů pocházejících z Thajska. Řízení bylo zahájeno 20. května 2010 na návrh podaný 6. dubna téhož roku společností Ring Alliance Ringbuchtechnik GmbH (dále jen žadatel) zastupující výrobce tvořící více jak 50 % veškeré výroby těchto pořadačů na území Evropské unie. Komise požadovala poskytnutí informací od výrobců a dovozců z EU a vývozců z Thajska. K dispozici měla také zodpovězené dotazníky, informace od Eurostatu a další dokumentaci potřebnou k řádnému antidumpingovému šetření, jež zkoumalo období od 1. dubna 2009 o 31. března 2010. Na zasláné dotazníky odpověděla pouze jedna vývozní společnost z Thajska. Prvotním výsledkem šetření bylo uložení sazby prozatímního antidumpingového opatření za účelem prevence vzniku ještě výraznější újmy, jež vstoupilo v platnost 12. února 2011. V průběhu šetření byly ale předloženy připomínky některých zúčastněných stran a ty se dožadovaly obnovy slyšení. Celé řízení bylo znovu prošetřeno a jelikož nebyly shledány žádné důvody ke změně z pohledu úhrady újmy, prozatímní clo bylo ponecháno. Ovšem došlo k úpravě sazby antidumpingového cla nutné k odstranění dumpingu. Toto konečné rozhodnutí je platné od 10. srpna 2011. Veškeré důležité informace jsou zmíněny v následujícím textu.

5.4.1 Dumping (prozatímní šetření)

V rámci dotazníkového zkoumání byly získány informace pouze od jedné vývozní společnosti v Thajsku a ta tak tvořila veškerý export do EU. Při určování běžné hodnoty bylo zjištěno, že informace poskytnuté thajskou společností jsou nepravdivé a neúplné. Poskytnuté falešné údaje se týkaly především skutečných výrobních nákladů a množství spotřebovaného materiálu. Dále byly jisté nesrovnalosti v oblasti využití výrobní kapacity a velkým problémem byla též nesrovnatelnost poskytnutých informací. Z těchto důvodů nebylo možné určit běžnou cenu normálním způsobem a proto se Komise uchýlila k neobvyklému kroku a cenu se rozhodla stanovit dle informací o výrobních, mzdových

a režijních nákladech běžných v Thajsku. K takto stanovené ceně ještě byla připočítána správní a prodejní režie 16 % a zisková přírážka 8 %. Vývozní cenou byla běžná cena, za níž jsou výrobky prodávány thajskou společností na území Evropské unie.

Tabulka 20: Stanovení dumpingového rozpětí a sazby prozatímního antidumpingového cla

Podnik	Dumpingové rozpětí	Sazba prozatímního antidumpingového cla
Thai Stationery Industry Co., Ltd., Bangkok, Thajsko	17,2 %	17,2 %
Všechny ostatní společnosti	17,2 %	17,2 %

Zdroj: NARIŽENÍ KOMISE (EU) č. 118/2011, s. L 37/4 a L 37/14, vlastní zpracování.

Porovnáním běžné a vývozní hodnoty bylo vypočítáno výše zmíněné dumpingové rozpětí, jež je totožné pro thajskou společnost i všechny ostatní vývozní společnosti.

5.4.2 Prokázání újmy odvětví (prozatímní šetření)

Od roku 2006 až do období šetření způsoboval dovoz z Thajska značné potíže výrobnímu odvětví EU. V následující tabulce jsou zachyceny pouze bazické indexy⁷⁹ a procentuelní údaje (viz 3., 7. a 10. řádek v tabulce č. 21), ne konkrétní hodnoty. Důvodem je ochrana důvěrných údajů poskytnutých thajskou společností a výrobcí Společenství.

Celková spotřeba kroužkových mechanismů za zkoumané období poklesla o 5 %. Z dostupných informací bylo zjištěno, že objem thajského dovozu vzrostl o 19 % a podíl na trhu o 25 %. Z hlediska cen byly ty dovozní téměř o 30 % nižší než ty, za než bylo zboží prodáváno na území ES. Dále došlo v průběhu období ke značnému poklesu objemu výroby ES (o 17 %), výrobní kapacity (o 25 %), ale na druhou stranu využití výrobní kapacity se zvýšilo na 88 % (tj. o 11,4 %). Výrazně se zvýšila také konečná zásoba produkce odvětví, což naznačovalo jisté problémy při prodeji, který se snížil o 23 %. Odvětví ES bylo po celý zkoumaný úsek deficitní a ztráta se prohloubila o 46 %. U cash flow z prodeje se také pohybovalo po celou dobu zkoumání v záporných hodnotách

⁷⁹ Bazické indexy slouží k porovnávání hodnot k jedné výchozí hodnotě.

a oproti výchozímu roku pokleslo o 391 %. Veškeré snahy s cílem eliminovat tyto dopady měly spíše opačný účinek. Z těchto důvodů musely společnosti ES omezit své investice (o 74 %) a citelně snížit počet zaměstnanců (o 13 %). Výrazně se snížila už tak záporná návratnost investic, a to o dalších 76 %. Produktivita odvětví poklesla o 5 %. Procentuelní změny uvedené v odstavci jsou v následující tabulce č. 21.

Tabulka 21: Ekonomické údaje pro analýzu újmy z dovozu mechanických kroužkových pořadačů

	Ekonomický ukazatel	2006	2007	2008	2009	Období šetření ⁸⁰	Změna ⁸¹
1.	Spotřeba v ES (tis. ks)	100	100	111	93	95	- 5,0 %
2.	Objem dovozu z Thajska	100	65	153	116	119	+ 19,0 %
3.	Podíl Thajska na trhu (%)	12,0	7,8	16,5	15,0	15,0	+ 25,0 % ⁸²
4.	Cena dovozu z Thajska	100	103	123	113	113	+ 13,0 %
5.	Objem výroby odvětví ES	100	130	131	80	83	- 17,0 %
6.	Výrobní kapacita odvětví ES	100	110	115	80	75	- 25,0 %
7.	Využití výrobní kapacity odvětví ES (%)	79	94	90	79	88	+ 11,4 %
8.	Konečný stav zásob v odvětví ES	100	137	153	124	126	+ 26,0 %
9.	Objem prodeje v odvětví ES	100	105	113	79	77	- 23,0 %
10.	Podíl odvětví ES na trhu (%)	29,6	31,1	30,2	25,2	24,0	- 18,9 %
11.	Prodejní cena odvětví ES	100	99	99	110	107	+ 7,0 %
12.	Profitabilita odvětví ES	100	9	135	167	146	+ 46,0 %
13.	Návratnost čistých aktiv odvětví ES	100	87	104	146	176	+ 76,0 %
14.	Cash flow z prodeje v odvětví ES	100	- 502	- 685	- 136	- 291	- 391,0 %
15.	Investice odvětví ES do produktu	100	45	50	17	26	- 74,0 %
16.	Zaměstnanost odvětví ES	100	111	118	99	87	- 13,0 %
17.	Produktivita odvětví ES	100	117	111	81	95	- 5,0 %
18.	Mzdové náklady odvětví ES	100	106	113	92	71	- 29,0 %

Zdroj: NAŘÍZENÍ KOMISE (EU) č. 118/2011, s. L 34/5 – L 34/7, vlastní zpracování.

⁸⁰ Období šetření tohoto případu bylo od 1. 4. 2009 do 31. 1. 2010.

⁸¹ Hodnoty z období šetření jsou srovnávány s hodnotami roku 2006. Rok 2006 je brán jako výchozí (2006 = 100).

⁸² Změny u ukazatelů vyjádřených v procentech (viz řádky 3, 7, 10, 12, 14 a 15) jsou zjištěny, stejně jako u všech ostatních ukazatelů, podílem (ne rozdílem) pro zachování konzistence tabulky.

I přesto, že v době šetření došlo ve výrobním odvětví Společenství k určitému zlepšení, nebylo takové, aby pokrylo způsobenou újmu a proto byla tato újma předběžně potvrzena.

5.4.3 Závislost mezi dumpingem a újmou (prozatímní šetření)

Šetřením bylo opět prokázáno, že tento dumping byl důvodem vzniku znatelné újmy výrobnímu odvětví EU. Jelikož trh Společenství je oproti tomu thajskému podstatně přehlednější a transparentnější, měl tento dumpingový dovoz značný negativní dopad na trh ES. V průběhu šetření byl též zjištěn jistý pokles poptávky, ale nebyl shledán za nijak významný a proto nebyl zahrnut k příčinným důvodům. Jiné okolnosti, které by mohly způsobit zjištěnou újmu, nalezeny nebyly.

5.4.4 Zájem EU (prozatímní šetření)

Za účelem dokázání zájmu EU byli opět dotazováni všichni účastníci, kterých se toto šetření týká, tedy výrobní odvětví EU, thajští dovozci a obchodníci a uživatelé mechanismů kroužkových pořadačů. Z dostupných informací bylo vyhodnoceno, že zavedení prozatímního antidumpingového opatření je v zájmu Společenství a neexistuje důvod či důkaz o možném významném dopadu na jiného než thajského výrobce, který by vyměření cla bránil.

5.4.5 Sazba prozatímního antidumpingového cla

Dle zjištěných výsledků jednotlivých částí procesu bylo rozhodnuto o zavedení sazby prozatímního antidumpingového cla. Jeho výše byla stanovena podle výše uvedeného dumpingového rozpětí, které je dostatečné k pokrytí újmy a zároveň zde bylo zohledněno předběžné ziskové rozpětí 5 % umožňující dosahování zisků za běžné situace, tj. bez dumpingového dovozu. Další změnou bylo navýšení prodejní ceny pokrývající skutečné náklady na výrobu těchto produktů. Protože celkové vyčíslené rozpětí újmy bylo

vyšší než dumpingové rozpětí, sazba antidumpingového cla byla stanovena na úrovni dumpingového rozpětí, tedy 17,2 % (viz tabulka č. 20). Tato výše se vztahovala na cenu zboží před proclením v době dodání na hranice EU a byla v platnosti nejdelší možnou dobu, tedy šest měsíců.

5.4.6 Konečný výběr prozatímního cla

V srpnu roku 2011 proběhlo závěrečné řízení o uložení konečného výběru prozatímního cla z dovozu určitých mechanismů kroužkových pořadačů. Pro vznesené námitky zainteresovaných stran provedla Evropská komise opět nové prověřování získaných informací a inspekci ve společnosti Rima Benelux Holding BV, která jediná bylo ochotná poskytnout odpovídající údaje k šetření. Znovu byla přepočítána běžná hodnota výrobku a pro určité nesrovnalosti bylo upraveno dumpingové rozpětí na konečných 16,3 %, což je výrazně nižší než prozatímní dumpingové rozpětí. V oblasti závislosti mezi dumpingem a újmou, zájmu EU a uložených prozatímních opatření k odstranění újmy žádné změny provedeny nebyly. Závěrem celého procesu je tak uložení sazby konečného antidumpingového cla ve výši 16,3 % a podle výše újmy a rozsahu dumpingu Komise rozhodla o vybrání prozatímního antidumpingového cla v plném rozsahu. Jelikož byla sazba prozatímního cla vyšší než u konečného, bylo dojednáno, že částka, jež byla uhrazena nad úroveň zjištěné újmy, bude společně, kterých se clo týkalo, vrácena.

5.5 Shrnutí

Poslední kapitola byla zaměřena na konkrétní případy antidumpingových šetření a jejich rozhodnutí o uložení prozatímního či konečného antidumpingového cla, popřípadě neuložení žádného postihu. Jako modelové příklady byly vybrány procesy mezi zeměmi Evropské unie a Čínskou lidovou republikou, Ruskem a Thajskem. Každý z procesů měl sice odlišný průběh šetření, ale vždy nakonec řízení dospělo k totožnému závěru, a to k uložení konečného antidumpingového cla.

V prvním případě se jednalo o antidumpingové šetření proti dovozu spojovacích prostředků ze železa nebo oceli z ČLR. Po prokázání dumpingu, způsobené újmy v oblasti ziskovosti, podílu na trhu, objemu výroby a prodeje, dokázání závislosti mezi dumpingem a újmou a zájmu EU byly uloženy vybraným čínským podnikům sazby konečného antidumpingového cla. Dotčení čínští dovozci zde sice navrhovali vyrovnání újmy prostřednictvím závazku, avšak Evropská komise toto zamítla.

Dalším případem byl dovoz některých upravených nebo konzervovaných citrusových plodů opět z ČLR. Oproti předchozímu se lišil především v jiném způsobu šetření, které zde probíhalo ve dvou fázích. V první fázi bylo dle podrobné analýzy všech důkazů uloženo prozatímní antidumpingové clo. Na základě připomínek a nových okolností byly určité oblasti přezkoumány, opraveny a dle těchto výsledků bylo uloženo konečné antidumpingové clo. Toto rozhodnutí bylo ještě před vypršením napadnuto některými podniky pro nemožnost se obhajovat a nesrovnalosti ve zkoumání a na jejich popud bylo zahájeno přezkumné řízení, které v současnosti ještě probíhá.

Třetí ukázkou je antidumpingové šetření o dovozu některých svařovaných trubek a dutých profilů ze železa nebo nelegované oceli z Ruska, ČLR, Běloruska, Bosny a Hercegoviny, Turecka, Ukrajiny a Thajska. Zde byl průběh složitější v důsledku toho, že dumping, újma, jejich vzájemná závislost a zájem EU musely být prokázány u všech výše zmíněných zemí. Podle výsledků analýzy byly podnikům těchto států vyměřeny příslušné sazby konečného antidumpingového cla a společnosti z Turecka a Bosny a Hercegoviny byly od tohoto opatření osvobozeny.

Posledním, neméně zajímavým příkladem, je řízení o dovozu některých mechanismů kroužkových pořadačů z Thajska. Šetření probíhalo jako prozatímní a konečné. V prozatímním šetření byla prokázána všechna důležitá hlediska k uložení odpovídající sazby cla. Na základě připomínek bylo i zde šetření ověřeno a výsledkem bylo uložení sazby konečného antidumpingového cla.

Závěr

Světová obchodní organizace se snaží prosazovat liberální obchodní politiku. Existují výjimky, kdy je ochotna od svých zásad a pravidel ustoupit, je-li to v zájmu mezinárodních vztahů a trhu. Touto výjimkou je právě zmíněný dumping, v dnešní době jediná nezákonná forma cenové diskriminace. Tendence k jeho zamezení z hlediska legislativy se objevují již od padesátých let 20. století. Od této doby je zákonodárství pro určité nedostatky nepřetržitě modifikováno, zdokonalováno a jsou zde zjevné snahy o zajištění hladkého průběhu antidumpingových šetření, jejich transparentnosti, spravedlivosti a především účinnosti.

Výsledkem těchto šetření je ve většině případů uložení prozatímního či konečného antidumpingového cla nebo závazku vyrovnávajícího způsobenou újmu. Důvodem k zavedení těchto ochranných opatření je snaha vývozních zemí⁸³ získat co největší podíl na zahraničních trzích, pokořit konkurenci a především dosahovat vyšších zisků. Tyto činnosti mají dopad nejen na daný dovozní trh, ale i na tuzemský trh samotného exportéra.

Z hlediska dovozního trhu jsou nepříznivé vlivy dumpingových cen zaznamenávány snad ve všech makroekonomických a mikroekonomických oblastech. K negativně ovlivněným makroekonomickým ukazatelům se řadí pokles výroby a využití výrobních kapacit, snížení objemu prodeje a tržního podílu. Tyto důsledky jsou v přímé souvislosti s mikroekonomickými dopady. Sníží-li se objem prodeje, podnikům se začnou kumulovat zásoby ve skladech a současně tak dochází k poklesu výnosnosti a produktivity. Tyto faktory následně nutí podniky přistupovat k opatřením, jimiž by mohly eliminovat způsobené škody. Dochází tak ke snižování zaměstnanosti v odvětví, mezd, k omezení investiční činnosti apod. Prokázáním všech těchto dopadů v 5. kapitole byla potvrzena hypotéza:

⁸³ V Závěru jsou vývozními zeměmi (trhy) myšleny země dopouštějící se dumpingu a dovozními zeměmi (trhy) jsou země dumpingem „poškozené“.

„Zboží dovážené do zemí EU za dumpingové ceny způsobuje negativní ekonomické dopady tuzemským firmám na trhu EU.“

Nelze tak ani polemizovat o tom, že by dumpingový dovoz mohl být přínosným pro všechny zúčastněné strany. A proto je zde zavedení antidumpingových opatření, ať už v podobě cla nebo v podobě závazku, na místě. K zemím, které se nejčastěji dopouští dumpingu a na něž jsou uvalována antidumpingová cla, se řadí především asijské země – Čínská lidová republika, Thajsko, Korea, Indie, z ostatních zemí - Rusko, Spojené státy americké a státy Evropské unie.

Není pravidlem, že všechny tyto skutečnosti nastanou zároveň a že všechny budou vykazovat negativní trend. Existují i případy, kdy v těchto situacích nabývají některé ukazatele kladných hodnot. Příčinou mohou být preference spotřebitelů, stabilita trhu či tržní síla tuzemských výrobců.

Stěžejní otázkou může být, proč je dumping považován za nepřijatelný a zda se nejedná o pouhou cenovou strategii. Byly sice prokázány negativní ekonomické dopady (viz kapitoly 5.1 – 5.4, tabulky č. 11, 15, 18 a 21), ale to je v rámci konkurenčního boje časté. S ohledem na rostoucí konkurenci dochází ke zlepšování kvality poskytovaných produktů, snižování cen, rostou objemy prodeje a zkvalitňuje se také tržní prostředí. Jak již bylo výše uvedeno, jedním z cílů dumpingu je posílení tržního postavení, čehož je v praxi téměř nemožné dosáhnout především proto, že se podniky dostávají do „bludného kruhu“. Pokud by se rozhodly pro tuto cenovou strategii a s rostoucí poptávkou po produkci na zahraničním trhu dále snižovaly své ceny, největší ztráty by ve výsledku způsobily sami sobě. Zpravidla by totiž došlo k likvidaci tuzemských konkurenčních společností a následně, z důvodu eliminace vlastních ztrát způsobených snížením cen, by byly firmy nuceny opět zvyšovat ceny, což by znamenalo příliv původních i nových výrobců, pokles tržního podílu, prodeje i zisků.

Zhodnotí-li se situace z pohledu vývozního trhu, může se zdát, že neexistuje důvod se domnívat, že by toto jednání mohlo přinést nějaká negativa. Pro exportní trh to ale ve výsledku znamená v podstatě totéž, co pro dovozní trh - vede k poklesu podílu na trhu, snížení objemu prodeje, počtu zaměstnanců v odvětví a v některých případech i k materiálovým škodám.

Řešením, jak eliminovat negativní důsledky, je zavedení antidumpingových cel. Jejich úkolem je pokrýt způsobené škody a v budoucnosti zabránit opětovnému provozování dumpingu. Jedná se v podstatě jen o dočasné řešení a vždy zde existuje určitá pravděpodobnost, že se historie bude opakovat.

Ke sporným situacím dochází při prokazování dumpingu a újmy. Je velice těžké určit konkrétní hodnotící kritéria pro stejný či obdobný výrobek. Otázkou zůstává, zda je možné taková kritéria vytvořit a jestli újmy v ekonomické oblasti jsou způsobeny dumpingovými cenami těchto výrobků. Rozhodování o tom, jestli k dumpingu dochází či ne může být často závislé na subjektivním názoru. Dnešní doba a její možnosti „nahrávají“ vynalézavým jedincům, kteří rádi vynaloží energii na to, aby co možná nejnenápadněji obešli nařízení, pravidla a prosadili si své vlastní zájmy na úkor druhých. Mnohdy s tím souvisí například i odmítání dotazovaných podniků poskytnout důvěrné informace potřebné k šetření. V praxi je toto poměrně běžné.

Další oblastí, která vyvolává spekulace, je antidumpingové řízení, které je založeno na Dohodě o antidumpingu WTO. Všechny členské země mají právo při převzetí tohoto opatření do vlastního právního rámce si ho upravit dle vlastních zájmů. Dochází tím k jisté individualizaci přijatých rozhodnutí, což někdy může budit dojem spíše politických než ekonomických intervencí zemí jednajících především ve vlastním zájmu. Je zřejmé, že každá země se snaží chránit svůj vlastní trh a ekonomiku. Jejich rozhodnutí tak mohou být dosti subjektivní, zejména v závislosti na tom, proti jakým zemím je řízení vedeno. Jiný postoj bude k zemi, se kterou je řízení vedeno poprvé a jiný k zemi, se kterou je řízení vedeno opakovaně.

Závěrem nelze přesně určit, zda zavedení antidumpingových opatření je vhodným způsobem, jak ochránit trh. Jsou zde samozřejmě pozitivní dopady v podobě intervencí vlád, jak napomoci tuzemským výrobcům s vypořádáním se ztrát způsobených zahraničními producenty, vytvořením příznivějšího a transparentnějšího podnikatelského prostředí a zajištěním výhodného konkurenčního postavení. Dalšími kladnými znaky jsou permanentní snahy Světové obchodní organizace o harmonizaci dohod o antidumpingu mezi členskými zeměmi, jež by měly zajistit větší objektivitu při antidumpingových šetřeních a ukládání antidumpingových cel. Na druhou stranu však nelze opomenout neustálé připomínky žalovaných stran na nejednotnost v jednáních a obcházení nařízení z důvodu upřednostňování zájmů země. I přesto nelze považovat antidumpingová opatření za špatně myšlená, i když nejsou v souladu se základními principy Světové obchodní organizace, která si je vědoma všech pozitivních i negativních stránek. Ideální by bylo konstatovat, že je jen otázkou času, kdy bude tato legislativa upravena natolik, aby byla přijatelná pro všechny zúčastněné strany. V praxi bude tento cíl naplňován velmi komplikovaně.

Seznam použité literatury

Citace

Antidumping v Evropské unii [online]. Praha: Ministerstvo průmyslu a obchodu ČR, 2011-02-24 [vid. 2012-02-18]. Dostupné z: <http://www.mpo.cz/dokument7567.html>

CIHELKOVÁ, E. a H. KUNEŠOVÁ. *Světová ekonomika: nové jevy a perspektivy*. 2. vyd. Praha: C. H. Beck, 2006. ISBN 80-7179-455-4.

Dohoda o antidumpingu [online]. Praha: Sdružení obrany spotřebitelů, 2002-12-16 [vid. 2012-02-14]. Dostupné z: <http://www.businessinfo.cz/cz/clanek/pravni-prostredicelni-problematika/dohoda-o-antidumpingu/1000487/4796/?page=2>

Dumping, Anti-Dumping [online]. Singapore: Economy Watch, 2010-06-30 [vid. 2012-03-20]. Dostupné z: <http://www.economywatch.com/international-trade/dumping-anti-dumping.html>

FOJTÍKOVÁ, L. *Zahraničně obchodní politika ČR: Historie a současnost (1945 – 2008)*. 1. vyd. Praha: C. H. Beck, 2009. ISBN 978-80-7400-128-4.

KALÍNSKÁ, E., et al. *Mezinárodní obchod v 21. století*. 1. vyd. Praha: GRADA Publishing, 2010. ISBN 978-80-247-3396-8.

KRUGMAN, Paul R. and Maurice OBSTFELD. *International Economics: Theory and Policy*. 6th ed., Boston: Pearson Addison-Wesley, 2003. ISBN 0-321-11639-9.

Ministerial Conference approves Russia's WTO membership [online]. Geneve: World Trade Organization, 2011-12-16 [vid. 2012-03-01]. Dostupné z: http://www.wto.org/english/news_e/news11_e/acc_rus_16dec11_e.htm

NAŘÍZENÍ RADY (ES) č. 1225/2009 ze dne 30. listopadu 2009 o ochraně před dumpingovým dovozem ze zemí, které nejsou členy Evropského společenství (kodifikované znění) [online]. Praha: Ministerstvo průmyslu a obchodu ČR, 2009-11-30 [vid. 2012-03-01]. Dostupné z: <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2009:343:0051:0073:CS:PDF>

Návrh na podání antidumpingového podnětu [online]. Praha: Ministerstvo průmyslu a obchodu ČR, 2004-05-01 [vid. 2012-03-02]. Dostupné z: download.mpo.cz/get/26359/44181/536375/priloha016.pdf

NEUMANN, P., P. ŽABMERSKÝ a M. JIRÁNKOVÁ. *Mezinárodní ekonomie*. 1. vyd. Praha: GRADA Publishing, 2010. ISBN 978-80-247-3276-3.

ONKVISIT, Sak and John J. SHAW. *International Marketing: Analysis and Strategy*. 4th ed., New York: Routledge, 2004. ISBN 0-415-31132-2, 0-415-31133-0.

Prověrky obchodních politik ve WTO [online]. Praha: Ministerstvo průmyslu a obchodu ČR, 2010-05-14 [vid. 2011-12-20]. Dostupné z: <http://www.mpo.cz/dokument7880.html>

RILEY, G. *Price discrimination* [online]. Berkshire: Eton College: Tutor2u, 2006-09-01 [vid. 2012-01-31]. Dostupné z: <http://tutor2u.net/economics/revision-notes/a2-micro-price-discrimination.html>

Řešení obchodních sporů [online]. Praha: Ministerstvo průmyslu a obchodu ČR, 2010-05-14 [vid. 2011-12-21]. Dostupné z: <http://www.mpo.cz/dokument43172.html>

SOUKUPOVÁ, J., et al. *Mikroekonomie*. 5. vyd. Praha: Management Press, 2010. ISBN 978-80-7261-218-5.

SVATOŠ, M., et al. *Zahraniční obchod: teorie a praxe*. 1. vyd. Praha: GRADA Publishing, 2009. ISBN 978-80-247-2708-0.

ŠRONĚK, I. *Světová obchodní organizace*. 2. vyd. Praha: Vysoká škola ekonomická v Praze, 1999. ISBN 80-7079-838-6.

Všeobecná dohoda o clech a obchodu (GATT) [online]. Praha: Sdružení obrany spotřebitelů, 2002-12-20 [vid. 2011-11-10]. Dostupné z: <http://www.businessinfo.cz/cz/clanek/pravni-prostredi-celni-problematika/vseobecna-dohoda-o-clech-a-obchodu-gatt/1000487/4819/?page=2>

WILCZKOVÁ, M. *Cenová strategie a taktika*. Karviná, 2008. 173 s. Distanční studijní opora. Slezská univerzita v Opavě, Obchodně podnikatelská fakulta v Karviné.

WTO membership of Montenegro and Samoa approved [online]. Geneve: World Trade Organization, 2011-12-17 [vid. 2012-03-01]. Dostupné z: http://wto.org/english/news_e/news11_e/acc_wsm_17dec11_e.htm

WTO. Understanding the WTO [online]. 5th ed. Geneve: World Trade Organization, 2011-07-01 [vid. 2011-11-15]. ISBN 978-92-870-3748-0. Dostupné z: http://wto.org/english/thewto_e/whatis_e/tif_e/understanding_e.pdf

WTO welcomes Vanuatu as a new member [online]. Geneve: World Trade Organization, 2011-10-26 [vid. 2012-03-01]. Dostupné z: http://wto.org/english/news_e/news11_e/acc__26oct11_e.htm

Základní informace k WTO a DDA [online]. Praha: Ministerstvo průmyslu a obchodu ČR, 2010-08-31 [vid. 2011-12-01]. Dostupné z: <http://www.mpo.cz/dokument7894.html>

Bibliografie

Anti-dumping [online]. Geneve: World Trade Organization, 2012 [vid. 2012-02-20]. Dostupné z: http://www.wto.org/english/tratop_e/adp_e/adp_e.htm

Antidumpingová opatření [online]. Praha: Zastoupení Evropské komise v ČR, 2011-02-17 [vid. 2012-03-02]. Dostupné z: http://europa.eu/legislation_summaries/external_trade/r11005_cs.htm

Databáze antidumpingových a protisubvenčních řízení EU vůči dovozům ze třetích zemí [online]. Praha: Ministerstvo průmyslu a obchodu ČR, 2012 [vid. 2012-03-05]. Dostupné z: <http://www.mpo.cz/cz/prehled-ad-as.html>

DVOŘÁK, P. *Základy mezinárodní obchodní politiky*. 1. vyd. Praha: Vysoká škola ekonomická v Praze, 1999. ISBN 80-7079-658-8.

EVROPSKÁ KOMISE. *Oznámení ohledně částečného opětovného zahájení antidumpingového šetření týkajícího se dovozu některých upravených nebo konzervovaných citrusových plodů (mandarinek atd.) pocházejících z Čínské lidové republiky* [online]. Praha: Ministerstvo průmyslu a obchodu ČR, 2011-12-03 [vid. 2012-03-06]. Dostupné z: <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:C:2011:353:0015:0017:CS:PDF>

Chinese Taipei. In: *Wikipedia: The Free Encyclopedia* [online]. Los Angeles (California): Wikimedia Foundation, 2001-, strana naposledy edit. 2012-04-27, 10:35 [vid. 2012-04-27, 20:10]. Anglická verze. Dostupné z: http://en.wikipedia.org/wiki/Chinese_Taipei

NAŘÍZENÍ KOMISE (ES) č. 642/2008 ze dne 4. července 2008 o uložení prozatímního antidumpingového cla z dovozu některých upravených nebo konzervovaných citrusových plodů (mandarinek atd.) pocházejících z Čínské lidové republiky [online]. Praha: Ministerstvo průmyslu a obchodu ČR, 2008-07-05 [vid. 2012-03-06]. Dostupné z: <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2008:178:0019:0037:CS:PDF>

NAŘÍZENÍ KOMISE (EU) č. 118/2011 ze dne 10. února 2011 o uložení prozatímního antidumpingového cla z dovozu určitých mechanismů kroužkových pořadačů pocházejících z Thajska [online]. Praha: Ministerstvo průmyslu a obchodu ČR, 2011-02-11 [vid. 2012-03-07]. Dostupné z: <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2011:037:0002:0015:CS:PDF>

NAŘÍZENÍ RADY (ES) č. 1355/2008, kterým se ukládá konečné antidumpingové clo a s konečnou platností vybírá prozatímní clo uložené z dovozu některých upravených nebo konzervovaných citrusových plodů (mandarinek atd.) pocházejících z Čínské lidové republiky [online]. Praha: Ministerstvo průmyslu a obchodu ČR, 2008-12-30 [vid. 2012-03-06]. Dostupné z: <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2008:350:0035:0045:CS:PDF>

NAŘÍZENÍ RADY (ES) č. 1256/2008 ze dne 16. prosince 2008 o uložení konečného antidumpingového cla na dovoz některých svařovaných trubek a dutých profilů ze železa nebo nelegované oceli pocházejících z Běloruska, Čínské lidové republiky, Ruska, Thajska, Ukrajiny, Bosny a Hercegoviny a z Turecka [online]. Praha: Ministerstvo průmyslu a obchodu ČR, 2008-12-19 [vid. 2012-03-07]. Dostupné z: <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2008:343:0001:0038:CS:PDF>

NAŘÍZENÍ RADY (ES) č. 91/2009 ze dne 26. ledna 2009 o uložení konečného antidumpingového cla na dovoz některých spojovacích prostředků ze železa nebo oceli pocházejících z Čínské lidové republiky [online]. Praha: Ministerstvo průmyslu a obchodu ČR, 2009-01-31 [vid. 2012-03-06]. Dostupné z: <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2009:029:0001:0035:CS:PDF>

PROVÁDĚJÍCÍ NAŘÍZENÍ RADY (EU) č. 792/2011 ze dne 5. srpna 2011 o uložení konečného antidumpingového cla a o konečném výběru prozatímního cla z dovozu určitých mechanismů kroužkových pořadačů pocházejících z Thajska [online]. Praha: Ministerstvo průmyslu a obchodu ČR, 2011-08-09 [vid. 2012-03-06]. Dostupné z: <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2011:204:0011:0017:CS:PDF>

Přijímání nových členů do WTO [online]. Praha: Ministerstvo průmyslu a obchodu ČR, 2010-02-01 [vid. 2012-03-01]. Dostupné z: <http://www.businessinfo.cz/cz/clanek/pravni-prostredi-celni-problematika/prijimani-novych-clenu-do-wto/1000487/39082/>

RAJU, K. D. *World trade Organization Agreement on Anti-dumping: a GATT/WTO and Indian jurisprudence*. 1st ed., Alphen aan den Rijn: Kluwer Law International, 2008. ISBN 978-90-411-2780-8.

Statistics on anti-dumping initiations up to 30/06/2010 [online]. Hanoi: Vietnam Chamber of Commerce and Industry, 2011-02-09 [vid. 2012-02-20]. Dostupné z: <http://antidumping.vn/statistics/2011-02-09/statistics-antidumping-initiations-30062010>

Statistics on anti-dumping measures up to 30/06/2010 [online]. Hanoi: Vietnam Chamber of Commerce and Industry, 2011-02-09 [vid. 2012-02-21]. Dostupné z: <http://antidumping.vn/statistics/2011-02-09/statistics-anti-dumping-measures-30062010>

VERMULST, E. *The WTO Anti-dumping Agreement: A Commentary*. Reprint Edition, New York: Oxford University Press, 2005. ISBN 0-19-927707-9, 978-0-19-927707-0.

Seznam příloh

Příloha A	Seznam členských zemí a pozorovatelů WTO (2 strany)	104
Příloha B	Organizační schéma WTO (1 strana)	106

Příloha A Seznam členských zemí a pozorovatelů WTO

Tabulka A1: Seznam členských zemí WTO

Členské země WTO			
Albánie	Ghana	Lotyšsko	Řecko
Angola	Grenada	Lucembursko	Salvador
Antigua a Barbuda	Gruzie	Maďarsko	Saudská Arábie
Argentina	Guatemala	Macao	Senegal
Arménie	Guinea	Makedonie	Sierra Leone
Austrálie	Guinea Bissau	Madagaskar	Singapur
Bahrajnské království	Guyana	Malajsie	Slovensko
Bangladéš	Haiti	Malawi	Slovinsko
Barbados	Holandsko	Maledivy	Spojené arabské emiráty
Belgie	Honduras	Mali	Spojené království
Belize	Chorvatsko	Malta	Spojené státy americké
Beninská republika	Hong Kong	Maroko	Srí Lanka
Bolívie	Indie	Mauritius	Středoafriická republika
Botswana	Indonésie	Mauretánie	Surinam
Brazílie	Irsko	Mexiko	Svatý Kryštof a Nevis
Brunej	Island	Moldavsko	Svatá Lucie
Bulharsko	Izrael	Mongolsko	Svatý Vincenc a Grenadiny
Burkina Faso	Itálie	Mozambik	Svazijsko
Burundi	Jamajka	Myanmar (Barma)	Šalamounovy ostrovy
Čad	Japonsko	Namibie	Španělsko
Chile	Jihoafrická republika	Německo	Švédsko
Česká republika	Jordánsko	Nepál	Švýcarsko
ČLR	Kambodža	Niger	Tanzanie
Čínská Taipei	Kamerun	Nigérie	Thajsko
Dánsko	Kanada	Nikaragua	Togo
Demokratická republika Kongo	Kapverdské ostrovy	Norsko	Tonga
Dominika	Katar	Nový Zéland	Trinidad a Tobago
Dominikánská republika	Keňa	Omán	Tunisko
Džibutsko	Kolumbie	Pákistán	Turecko
Ekvádor	Kongo	Panama	Uganda
Egypt	Korejská republika	Papua Nová Guinea	Ukrajina
Estonsko	Kostarika	Paraguay	Uruguay
Evropská unie	Království Lesotho	Peru	Venezuela
Fidži	Kuba	Pobřeží slonoviny	Vietnam
Filipíny	Kuvajt	Polsko	Zambie
Finsko	Kyrgyzstán	Portugalsko	Zimbabwe
Francie	Kypr	Rakousko	
Gabon	Lichtenštejnsko	Rumunsko	
Gambie	Litva	Rwanda	

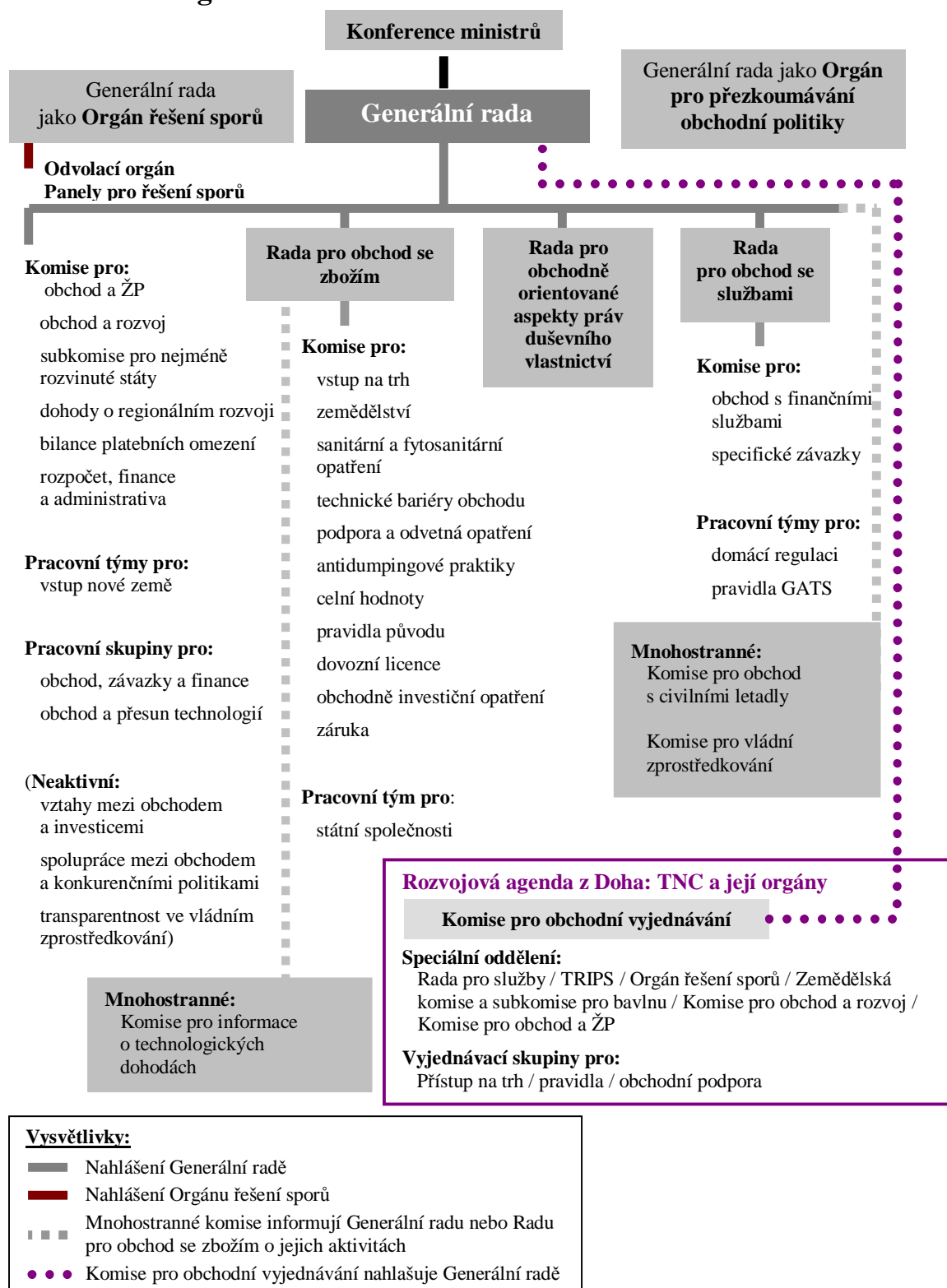
Zdroj: WTO. Understanding the WTO, s. 112, vlastní úprava.

Tabulka A2: Seznam pozorovatelů WTO

Pozorovatelé WTO			
Afganistan	Etiopie	Libérie	Súdán
Alžírsko	Irák	Libye	Sýrie
Andorra	Irán	Rovníková Guinea	Tádžikistán
Bahamy	Jemen	Rusko	Uzbekistán
Bělorusko	Kazachstán	Samoa	Vatikán
Bhútán	Komory	Svatý Tomáš a Princův ostrov	Vanuatu
Bosna a Hercegovina	Laos	Srbsko	
Černá Hora	Libanon	Seychelská republika	

Zdroj: WTO. Understanding the WTO, s. 112, vlastní úprava.

Příloha B Organizační schéma WTO



Obrázek B1: Organizační schéma WTO

Zdroj: WTO. Understanding the WTO, s. 103, vlastní úprava.