

**UNIVERZA V LJUBLJANI  
EKONOMSKA FAKULTETA**

DIPLOMSKO DELO

**EKONOMSKI UČINKI  
ANTIDUMPINŠKE POLITIKE  
V DRŽAVI UVOZNICI**

Ljubljana, maj 2003

ŽIGA ŽARNIČ



# KAZALO

<b>1. Uvod .....</b>	<b>1</b>
<b>2. Opredelitev dumpinga.....</b>	<b>2</b>
2.1. Teorija dumpinga .....	2
2.2. Pojavne oblike dumpinga .....	3
2.3. Razlogi za dumping.....	4
2.4. Pomen dumpinga v sodobni zunanjetrgovinski politiki .....	6
<b>3. Antidumpinški postopek .....</b>	<b>8</b>
3.1. Zahteva po uvedbi postopka.....	8
3.2. Predhodni postopek .....	9
3.3. Preiskovalni postopek .....	9
3.4. Ugotavljanje vzročne zveze .....	10
3.5. Značilne metode ugotavljanja normalne cene in njihov vpliv na izid preiskave .....	11
3.6. Dejavniki, ki vplivajo na izid preiskovalnega postopka .....	13
3.6.1. Vpliv političnih pritiskov .....	13
3.6.2. Vpliv glasovalnega cikla .....	14
3.6.3. Favoriziranje določenih gospodarskih panog.....	14
3.6.4. Vpliv ekonomskih dejavnikov .....	15
<b>4. Ekonomski model dumpinga .....</b>	<b>17</b>
4.1. Kdo ima koristi od antidumpinške zakonodaje? .....	17
4.2. Opredelitev ekonomskega modela .....	18
4.3. Primerjava segmentacije in integracije trgov .....	20
4.4. Segmentirani ali integrirani trgi?.....	23
4.5. Razlaga ugotovitev .....	27
<b>5. Ekonomski učinki dumpinga in antidumpinga .....</b>	<b>28</b>
5.1. Ekonomski učinki dumpinga.....	29
5.1.1. Učinki dumpinga na trgu države uvoznice.....	29
5.1.2. Učinki dumpinga na trgu države izvoznice.....	29
5.1.3. Učinki dumpinga na trgih tretjih držav .....	30
5.2. Ekonomski učinki antidumpinške politike.....	30
5.2.1. Prikaz antidumpinških učinkov v Cournotovem modelu konkurence .....	33

5.2.2. Prikaz antidumpinških učinkov v Krugmanovem modelu monopolistične konkurence z Dixit-Stiglizevimi preferencami .....	36
<b>6. Empirična preverba učinkov antidumpinške politike.....</b>	<b>40</b>
<b>7. Sklep .....</b>	<b>45</b>
<b>8. Literatura .....</b>	<b>47</b>
<b>9. Viri .....</b>	<b>49</b>
<b>10. Slovarček slovenskih prevodov angleških izrazov .....</b>	<b>50</b>
<b>11. Slovarček uporabljenih kratic .....</b>	<b>51</b>
<b>12. Priloge A.....</b>	<b>I</b>
<b>13. Priloge B .....</b>	<b>III</b>
13.1. Kronološki pregled pomembnejših mejnikov v uporabi antidumpinške politike ....	III
13.2. Razlike med poglavitnimi uporabnicami antidumpinške politike.....	V
<b>14. Priloge C.....</b>	<b>VII</b>

## KAZALO SLIK

Slika 1: Primerjalna analiza števila zahtev po uvedbi antidumpinškega postopka v industrijsko razvitih državah in v državah v razvoju za obdobje 1986–1999 .....	6
Slika 2: Grafični prikaz primerjave različnih izidov ameriških antidumpinških preiskav .....	10
Slika 3: Grafični prikaz poglobitvenih kazalnikov škode na podlagi podatkov Komisije o antidumpinških primerih s pozitivnim končnim izidom za obdobje 1981–1991 .....	11
Slika 4: Primerjava primerov po panogah v obdobjih 1981–1985 in 1986–1991 .....	15
Slika 5: Ravnotežje potrošniških cen podjetja 1 ob različnih cenovnih politikah .....	24
Slika 6: Primerjava medsebojne odvisnosti števila podjetij na trgu in višine cenovnih marž za primer avtarkije (indeks: Avt), antidumpinške politike (indeks: AD) in prostotrgovinske situacije (indeks: FT) .....	34
Slika 7: Grafični prikaz povprečnih stroškov $AC(q_i)$ in rezidualnih krivulj povpraševanja (RD) za avtarkijo, antidumping in prostotrgovinsko situacijo .....	35
Slika 8: Grafični prikaz funkcije porabe $v(c_i)$ .....	37
Slika 9: Grafični prikaz odvisnosti porabe (c) od realne ravni cen (P/w) .....	40

## KAZALO TABEL

Tabela 1: Prikaz prizadetih skupin gospodarstev, proti katerim so bili zahtevani antidumpinški (AD) postopki. Pregled števil in odstotkov zahtev po antidumpinških postopkih glede na prizadeto skupino od posamezne skupine gospodarstev za obdobje 1995–1999. ....	7
Tabela 2: Analiza vpliva uporabe različnih metod izračuna normalne cene na izide antidumpinških preiskav (baza podatkov Komisije za obdobje 1995–1999) .....	12
Tabela 3: Dobički podjetij, izraženi z $L < M < H$ , dobiček podjetja 2 je zapisan prvi. ....	25
Tabela 4: Koristi porabnikov izražene z $VL < L < H < VH$ , koristi porabnikov trga F so v celici zapisane prve .....	26
Tabela 5: Primerjava rezultatov ekonomskih količin v primeru AD politike s situacijama avtarkije in proste trgovine za Cournotov model dveh držav .....	35
Tabela 6: Antidumpinški primeri EU, začeti v letu 1996 .....	42
Tabela 7: Rezultati ocenjenih vrednosti za zbrane primere z odvisno spremenljivko $\Delta y_{it}$ iz preizkušane enačbe (36) .....	43
Tabela 8: Ocenjeni rezultati tržne moči z metodo fiksnih učinkov (Fixed Effects) .....	44



# 1. Uvod

Zadnje stoletje je zaznamovala izredna rast industrijske proizvodnje. Naglemu razvoju industrije je med več dejavniki botroval tudi razmah mednarodne trgovine. Eden izmed odločilnih pogojev zanjo je bila večstranska tržna liberalizacija. Kljub spodbujanju prostega pretoka menjave blaga so številna liberalna gospodarstva, kot so kanadsko, avstralsko in gospodarstvo ZDA, sprejela različne programe zaščitnih ukrepov. Splošni sporazum o trgovini in carinah iz leta 1947 je z znižanjem carin in zmanjšanjem pomena nekaterih tržnih uvoznih ovir zagotovo pomenil prelomnico v smeri večje tržne liberalizacije. Po tem dogodku so vlade razvitih držav veliko pozornosti namenile zaščiti konkurenčnosti lastnih industrijskih panog. V zadnjih dveh desetletjih je opazna znatna rast uporabe zaščitne politike. Antidumping kot sklop ukrepov za omejevanje bolj konkurenčnega, vendar "nelojalnega" uvoza blaga, je postal eden najpogosteje uporabljenih instrumentov za omejevanje vprašljivega uvoza.

Cilj diplomske naloge je na podlagi predstavljenih teoretičnih in empiričnih spoznanj razumeti motive in posledice dumpinga ter jih smiselno primerjati z učinki antidumpinške politike. Temeljno gibalno razmišljanje je vse pogostejša raba antidumpinga v svetovni trgovini. Škoda in koristi, ki jih povzročata dumping in antidumping, so večstranske. Moj namen je raziskati škodo in koristi, ki jih ima določeni gospodarski subjekt zaradi antidumpinške politike in dumpinškega uvoza. Sledeč spoznanja o dumpinški teoriji in empiričnih raziskavah postavljam hipotezo, da antidumpinška zakonodaja ščiti domačo industrijo pred konkurenčnimi tujimi podjetji v škodo porabnikov in podjetij predelovalne industrije. Izvajanje te politike negativno vpliva na konkurenco in raven splošne blaginje prebivalcev v državi uvoznici. Antidumping poveča tržno moč obstoječih zaščitnih podjetij, ki oblikujejo višje pribitke na cene in dosegajo večje dobičke. Na zaščitenem trgu, v primerjavi z liberalnim tržnim sistemom, obstaja več manj učinkovitih podjetij, ki ekonomij obsega ne izkoriščajo v celoti. Porabniki odštejejo za zelene proizvode več denarja in izbirajo med manjšo količino različic manj kakovostnih proizvodov ter manjšo količino uvoženih proizvodov. Iz tega sledi, da se raven življenjskega standarda zniža za večino prebivalcev države zaščitenega trga.

Sestava diplomske naloge sledi načelu od splošnega k specifičnemu. Najprej opredelim ključne pojme ter predstavim pravno in ekonomsko ozadje problematike. V drugem poglavju na podlagi empiričnih raziskav obravnavam antidumpinške smernice v sodobni zunanji trgovini. Tretje poglavje je podrobna obravnava antidumpinškega postopka s poudarkom na vplivu dejavnikov, ki ga določajo. V četrtem poglavju predstavim ekonomski model dumpinga. Z njim skušam teoretično pojasniti koristi antidumpinške zakonodaje. Peto poglavje vsebuje analizo dumpinških in antidumpinških učinkov. Zadnje dodatno ponazorim s prilagojenim Cournotovim modelom homogenih proizvodov in Krugmanovim modelom monopolistične konkurence z diferenciranimi proizvodi. Na koncu diplomskega dela skušam na podlagi empirične študije Vandenbuscheve in Koningsa ugotoviti, ali v realnosti antidumpinška politika Evropske unije vpliva na tržno sestavo in raven družbene blaginje. V sklepu so zapisane še splošne ugotovitve, ki izhajajo iz celotne naloge.

## 2. Opredelitev dumpinga

### 2.1. Teorija dumpinga

Podjetja skušajo po različnih poteh vstopiti na domači trg ali na tuje trge in se tam uveljaviti. Ena izmed strategij je, da podjetje zaradi različnih motivov izvaža na trg druge države po ceni, ki je nižja od običajne cene. V tem primeru govorimo o pojavu, imenovanem dumping. Izraz “*dumping*” izvira iz angleškega glagola “*to dump*”, ki pomeni “zavreči oz. znebiti se”. Etimološki izraz označuje dejanje izvoznika, ki se želi znebiti količine blaga in ga raztovoriti na tuje trge (Ilešič, 1987, str. 4).

Dumping ni zgolj domena mednarodne ekonomske skupnosti, temveč je tudi predmet raziskav mednarodnega prava. Pravno pojmovanje dumpinga je ožje od ekonomskega. Slednje namreč zahteva le opredelitev prodaje blaga po ceni, nižji od normalne. Za odobritev antidumpinških ukrepov pa se znotraj ožje pravne opredelitve pojma zahteva izpolnjevanje dodatnih pogojev (škoda, interes določenega gospodarstva, vzročne zveze itd.). Ključni element raziskav obeh obravnav je storjena oz. nameravana ekonomska škoda.

Dumping kot oblika nelojalne konkurence se pojavi že v srednjem veku. Razcvetu industrije v 19. stoletju je sledilo čedalje pogostejše reguliranje mednarodne menjave dobrin. Po prvi svetovni vojni se je povečala potreba po strokovni interpretaciji dumpinga. Prvi poskus opredelitve dumpinga v strokovni literaturi najdemo pri Jacobu Vinerju leta 1923 (Niels, 2000, str. 471–473), klasiku ekonomske analize. Bistvo tradicionalne teorije dumpinga je monopolistična cenovna diskriminacija med posameznimi nacionalnimi trgi oz. je dumping “diskriminacija kupcev na različnih tržiščih prek cene” (Glas, 1987, str. 1). Sodobni koncept se bistveno ne razlikuje od tradicionalnega. Zagotovljena morata biti dva pogoja; trga morata biti segmentirana in elastičnost povpraševanja na tujem trgu se mora razlikovati od tiste na domačem trgu. Čeprav je Viner dumping opredelil že pred osemdesetimi leti, je njegovo pojmovanje tega pojava še vedno aktualno, vsaj kar zadeva širše ekonomsko pojmovanje problematike.

V okviru določil VI. člena Splošnega sporazuma o carinah in trgovini (GATT) govorimo o dumpingu, ko gre za “izvoz blaga iz ene države v drugo po ceni, ki je nižja od normalne vrednosti blaga” (Mrkušič, 1983a, str. 48). Združene države Amerike imajo svojo različico pojmovanja problema. Po njihovi doktrini gre za dumping v vsakem primeru, kadar “se blago prodaja na trgu ZDA po ceni, ki je nižja od poštene vrednosti blaga” (McGee, 1996, str. 5). Mnenja strokovnjakov tega področja se glede razlaganja “poštene” vrednosti dokaj razlikujejo (McGee, 1996; Finger, 1993; Prusa, 2000; Niels, 2000; Kerr, 2001; idr.). Kljub temu pa se strinjajo, da ta koncept mnogokrat zlorablja predvsem protekcionistično usmerjena gospodarstva. Pristojne institucije večinoma neustrezno raziščejo motive izvoznikov in nastalo škodo. Zato ne more biti obojestransko pravičnega sklepa. Večinoma vlade ukrepajo proti domnevno dumpinškim izvozom.



Normalna cena blaga je s VI. členom sporazuma o antidumpingu opredeljena kot cena, ki je (Mrkušič, 1983, str. 48):

- primerljiva s ceno, ki velja za normalne trgovske operacije s podobnimi proizvodi, ki so namenjeni potrošnji v državi izvoznici,
- najvišja primerljiva cena, ki velja za trgovske operacije s podobnimi proizvodi, namenjenimi za izvoz v tretjo državo,
- stroškovna cena v državi porekla, z razumnim dodatkom za prodajne stroške in dobiček.

Aktualnost Vinerjeve opredelitve v okviru cenovne diskriminacije je vprašljiva pri vprašanju: “Zakaj naj bi se poslovna praksa izvajana na mednarodnem trgu obravnavala kot nepoštena v primerjavi s splošno sprejeto cenovno diskriminacijo na domačem trgu?”. Antidumpinške ukrepe so natančneje opredelili v implementaciji šestega člena GATT 1994 (Tharakan, 2000, str. 72) v okviru Urugvajске runde<sup>1</sup>.

Prvi preizkus opredelitve se navezuje na “kriterij tretjega trga”. Kadar podjetje razlikuje med različnimi trgi, na katere izvaža isti proizvod z različnimi cenami, se o pojavu dumpinga lahko sodi, če podjetja domačega trga ne izdelujejo podobnega proizvoda. Tu govorimo o nepošteni poslovni praksi cenovne diskriminacije med različnimi tujimi trgi. Če se tuje podjetje sooči z različnimi elastičnostmi povpraševanja na domačem in tujem trgu, gre za poslovanje, ki je pošteno do obstoječe konkurence. Drugi preizkus se nanaša na situacijo, ko tuje podjetje prodaja pod ceno, ki je nižja od povprečnih proizvodnih stroškov, z upoštevanjem razumne stopnje dobička (Kerr, 2001, str. 214–217).

## 2.2. Pojavne oblike dumpinga

Seznanjenost z ekonomskim ozadjem problematike je pomembna za razumevanje, zakaj podjetja želijo prodajati po čim nižji ceni. Dumpinški proizvodi brez dvoma pomenijo ugodnost za porabnike. Zakaj si potem države prizadevajo preprečiti dumpinške izvoze? Odločilno je namreč razumevanje ekonomsko-družbenih razlik in pogojev posameznih držav. Na tej podlagi je potrebno medsebojno primerjati razloge, motive in učinke posameznih dumpinških oblik. V splošnem osnovna klasifikacija sledi tradicionalnemu Vinerjevemu konceptu, ki opredeli tri glavne oblike (European Parliament, Working Papers, 1993, str. 123–130), in sicer:

### **Kratkoročni dumping**

Zaradi spremenjenih tržnih razmer se izvoznik odloči znižati cene in jih ne spremeni, dokler se tržne razmere občutno ne spremenijo. Po Vinerjevi opredelitvi se dumping izvaja dovolj dolgo, da povzroči škodo industriji tuje države, ne da bi porabniku zagotovil dolgoročno porabo cenejšega blaga. Plenilski dumping sodi med ofenzivne oblike in so ga pogosto uporabljali zlasti ob veliki recesiji v tridesetih letih prejšnjega stoletja. Namen njegovih izvajalcev je

---

<sup>1</sup> Glej pregled zgodovinskega ozadja antidumpinga v prilogah B.

pregnati konkurente in si zagotoviti prevladujoči položaj, ki omogoča monopolistične dobičke. Na sodobnih konkurenčnih trgih je pojav dumpinga te vrste redek, saj tovrstna strategija ni posebno učinkovita.

### **Dolgoročni dumping oz. kontinuirani dumping**

V tem primeru gre za strategijo, ko izvozniki želijo doseči večje ekonomije obsega brez potrebnega zniževanja cen na domačem trgu. Pri tem v prihodnosti ne nameravajo dvigniti cen na tujem trgu. Dolgoročni dumping je možen le v primeru, ko ima država prevladujoč položaj v zunanji trgovini oz. če ima majhno število podjetij monopolni položaj in se sporazumejo o nastopanju na svetovnem trgu (Adamovič, 1980, str. 131).

### **Sporadični oz. ciklični dumping**

Ciklični dumping je začasen pojav v obdobju depresije. Gre za nenamerni dumping z namenom prerazporeditve zalog, ki povzročajo stroške. Podjetja se v obdobju recesije raje odločajo zniževati cene na tujem trgu, saj ne želijo prizadeti domačega trga oz. uničiti svoje "cenovne baze". To velja zlasti za podjetja, ki se spopadajo z visokimi fiksnimi stroški. Ciklični problemi so najbolj žgoči ravno za industrije z visokim razmerjem med fiksnimi in variabilnimi stroški. Take razmere močno spodbujajo k znižanju cene z namenom prispevati k presežku v obdobju upada porabe v depresiji.

Dumping se pojavlja v mnogih oblikah. Poznamo državni, križni, obrnjeni, posredni, povratni, prikriti, sekundarni, družbeni, storitveni in dumping s tretjo državo (Ilešič, 1987, str. 9–12). Poleg navedenih se v delovnih zvezkih Evropskega parlamenta v povezavi z dumpinški učinki obravnavajo tudi nekoliko manj konvencionalne pojavne oblike tranzicijskega, strateškega oz. plenilskega dumpinga in dumpinga izvoznikov iz netržnih gospodarstev.

## **2.3. Razlogi za dumping**

Antidumping oz. protidumping je pojem, s katerim v mednarodni ekonomiji označujemo program ukrepov proti dumpinškemu izvozu. V sklop ukrepov uvrščamo navadne zaščitne carine, posebne antidumpinške carine, prepovedi oz. cenovne in količinske omejitve izvoza in drugo. Za razumevanje antidumpinških akcij in njihovih posledic za določeno gospodarstvo je pomembno razumeti motive izvoznikov za prodajo po dumpinških cenah. Na tej podlagi lahko pozneje analiziram učinke antidumpinške politike in jih primerjam s posledicami dumpinga.

Doktor Mirko Ilešič opredeljuje štiri glavne razloge (Ilešič, 1987, str. 3). Motivi so:

### **Uvajanje novega proizvoda na tuje trge**

Izvoznik želi prodreti na tuji trg s prodajo novega proizvoda, ki še ni preverjen in so morebitni porabniki pomanjkljivo seznanjeni z njegovimi uporabnimi lastnostmi. Izvoznik mora na novem trgu proizvod prodajati pod nižjo ceno, ki jo trg "zahteva" v smislu nadomestila za

nepoznan in nepreverjen proizvod. Razvidno je, da je tak motiv začasen. Izvoznik bo prilagodil cene višji ravni, ko bodo to omogočale tržne razmere.

### **Prilagajanje obstoječim cenam na tujem trgu**

Ta motiv v resnici ne ogroža domače industrije tujega trga. Izvoznik bo izvažal po ceni, ki je nižja od domače, a kljub vsemu še vedno višja od tuje cene oz. primerljiva z njo.

### **Maksimiranje koristi ob presežnih kapacitetah ali nakopičenih zalogah**

Motiv je neposredno povezan s cenovno diskriminacijo. Ta lahko omogoči koristi le, če se trgi medsebojno razlikujejo glede na elastičnost povpraševanja. Če je ta na tujem trgu manjša, se izvozniku obrestuje izvoz presežnega dela proizvodnje, kajti te količine povzročijo tam počasnejši padec cen kot doma. Izvoznik v tem primeru lahko maksimira skupni dobiček oz. minimizira izgubo.

### **Grabežljivo oz. ofenzivno oblikovanje cen**

Grabežljivo oblikovanje cen je strategija, ki v sodobni mednarodni ekonomiji ne sodi med učinkovite. Motiv je bil pogost zlasti v mednarodni trgovini v obdobju po prvi svetovni vojni. Glavni razlog je pregon konkurentov s trga oz. onemogočanje vstopa morebitnim konkurentom. Ker gre za monopolni prevzem trga z izredno nizkimi cenami, se lahko zanj odloči le zelo močno podjetje. In zgolj v zaledju ugodnih tržnih razmer. Po nastali monopolni situaciji se cene zvišajo na monopolno raven, ki podjetju omogoči visoke monopolne dobičke. Gre za nedopusten poskus omejevanja konkurence, zoper katerega uporaba antidumpinskih ukrepov ni vprašljiva.

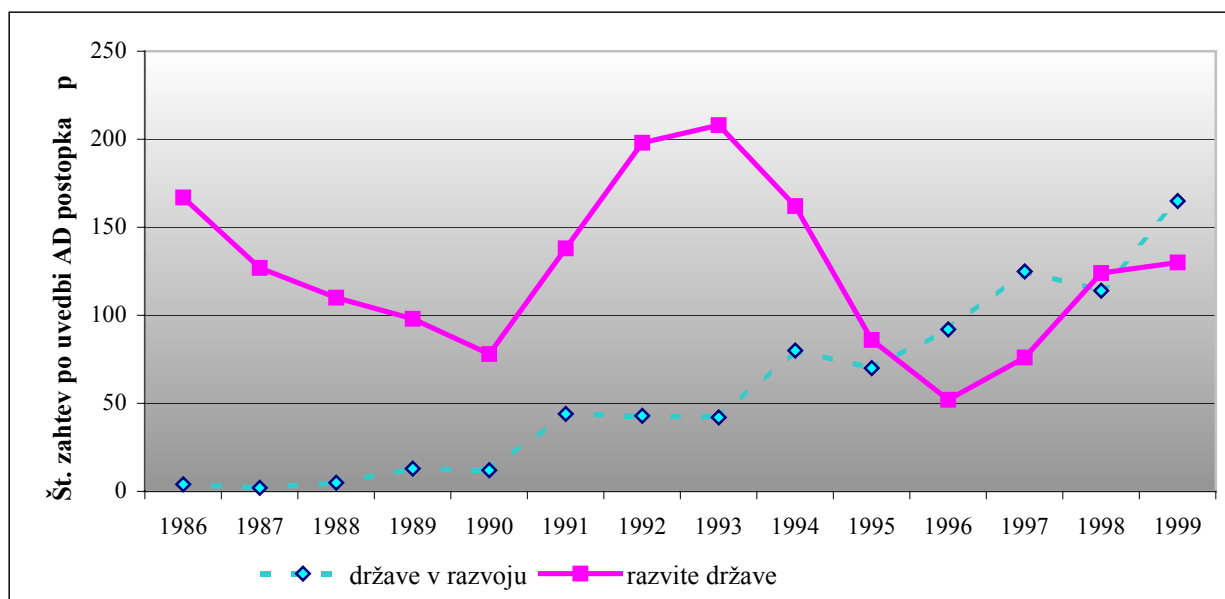
Kljub temu motivacija izvoznika ni zadosten pogoj za dumpinške izvoze. Gledano z ekonomskega vidika morajo obstajati ugodne tržne razmere. Za možnost prodaje po dumpinških cenah mora biti zadoščeno trem pogojem (Ilešič, 1987, str. 3).

Najprej mora znotraj okvira pravnih, ekonomskih in dejanskih omejitev obstajati možnost diferenciacije in različnega nastopanja na tujih trgih. Dumpinški izvozi so nesmiselni, če je možno blago kupiti na tujem trgu ceneje in ga dražje prodati na drugem trgu. Poleg tega lahko država z uvedbo visokih carin za vnovični uvoz že izvoženega blaga posredno spodbuja dumping. Drugi razlog temelji na ekonomsko nesporni predpostavki o različnih elastičnostih povpraševanja na domačem in tujem trgu. Zadnji pogoj se navezuje na padajoče mejne stroške, ki omogočajo izvedljivost dumpinga. V dejavnosti, kjer so stalni stroški sorazmerno visoki glede na spremenljive, bo izguba zaradi dumpinškega uvoza dosledno manjša. V tem primeru jo bo možno hitreje nadomestiti s prodajo po višjih cenah na domačem trgu.

## 2.4. Pomen dumpinga v sodobni zunanjetrgovinski politiki

Zadnji desetletji je število dumpinskih primerov naraslo. Ta pojav večinoma ni le domena proizvajalcev, temveč je močno povezan z nacionalno zunanjetrgovinsko politiko podprto z državnim instrumentarijem. Najpogosteje gre za industrijske države, kjer je stopnja monopolistične konkurence relativno visoka. Na drugi strani pa uporaba zaščitniškega instrumentarija ni več le privilegij razvitih. Pojem ekskluzivnosti kluba tradicionalnih uporabnic antidumpinskih ukrepov je postal anahronizem. V današnjem času države v razvoju zahtevajo približno polovico vseh uvedb antidumpinskih postopkov (Tharakan, 2000, str. 70–72). Zaščitniška politika je postala igra, jo ima pravico igrati vsaka članica Svetovne trgovinske organizacije WTO. Slika 1 prikazuje število antidumpinskih zahtev razvitih držav in držav v razvoju za obdobje petnajstih let. Opazno je naraščanje uporabe antidumpinske politike v državah v razvoju. Po ratifikaciji sporazuma WTO leta 1995 se je več kot 50 držav v razvoju odločilo za antidumpinsko regulacijo. Po Urugvajski rundi (1995–1999) so države v razvoju prijavile 559 primerov, razvite države pa le 463. Tudi tranzicijska gospodarstva so uporabljala antidumpinsko politiko, in sicer je Poljska prijavila 4, Češka Republika 2 in Slovenija 1 primer.

**Slika 1: Primerjalna analiza števila zahtev po uvedbi antidumpinskega postopka v industrijsko razvitih državah in v državah v razvoju za obdobje 1986–1999**



**Vir:** Finger et al., 2001, str. 22.

Evropska unija in Združene države Amerike so prijavile največ antidumpinskih primerov. Ti gospodarstvi sta največja svetovna uvoznika. V tabeli A1 v prilogah A predstavljam dve meri pogostosti uporabe antidumpinskih ukrepov: število registriranih zahtev po uvedbi postopka in število primerov, izraženih na enoto uvoznega ameriškega dolarja. Zadnjo mero predstavljam kot indeks. Ker so ZDA največkrat povezane z antidumpingom, označujejo bazo indeksacije (ZDA = 100), na podlagi katere primerjam druge države. Glede na pogostost uporabe antidumpinga, so ZDA med najmanj intenzivnimi uporabnicami. Države, kot je Japonska, pa

sploh niso uporabile tovrstne politike. Verjetno najbolj skrb zbujačo ugotovitev tabele 1 je, da so države v razvoju največkrat uporabile antidumpinško politiko. Južna Afrika in Argentina v 89, Indija v 83 in Brazilija v 56 primerih. Južna Afrika in Argentina sta torej kar dvajsetkrat pogosteje uporabili antidumpinško politiko kot ZDA. Zanimivo je, da absolutno ZDA resda prijavijo veliko primerov, v razmerju z velikostjo uvoza pa manj kot večina držav v razvoju.

Verjetno je nekoliko bolj zanimiva analiza “žrtev” antidumpinga oz. držav, proti izvozom katerih je bila antidumpinška politika najpogosteje uporabljena. Tabela A2 v prilogah prikazuje podatke o posameznih državah. Z indeksom, ki meri število antidumpinških primerov proti državam, izraženim na enoto izvoznega ameriškega dolarja, predstavljam kako pogosto so izvozi neke države obravnavani kot dumpinški. Indeks ima za osnovo Japonsko. Tabela 1 s pomočjo matrične predstavitve povzema ugotovitve prvih dveh tabel.

**Tabela 1: Prikaz prizadetih skupin gospodarstev, proti katerim so bili zahtevani antidumpinški (AD) postopki. Pregled števil in odstotkov zahtev po antidumpinških postopkih glede na prizadeto skupino od posamezne skupine gospodarstev za obdobje 1995–1999**

Od → ↓ Proti	Vseh gospodarstev	Držav v razvoju	Tranzicijskih gospodarstev	Industrijsko razvitih držav
<b>Število zahtev po uvedbi AD postopka</b>				
Industrijsko razvitim državam /a	308	178	3	127
Državam v razvoju /b	557	282	1	274
Kitajski /c	137	82	1	54
Tranzicijskim gospodarstvom /d	164	559	7	463
Vsem gospodarstvom	1029	559	7	463
<b>Odstotek zahtev po AD postopku</b>				
Industrijsko razvitim državam /a	100	58	1	41
Državam v razvoju /b	100	51	0	49
Kitajski /c	100	60	1	39
Tranzicijskim gospodarstvom /d	100	60	2	38
Vsem gospodarstvom	100	54	1	45

**Opombe:**

/a vključuje Avstralijo, Islandijo, Japonsko, Kanado, Norveško, Novo Zelandijo, Švico in vseh 15 držav članic EU.

/b vsa druga gospodarstva, izključujoč /a in /d

/c izključuje Hongkong, Macao, Tajpej

/d vključuje 27 tranzicijskih gospodarstev vzhodne Evrope in osrednje Azije

**Vir:** Finger et al., 2001, str. 14.

Zanimivo je, da je proti gospodarstvom v tranziciji registriranih največ primerov. Ta so najpogosteje tarča zaščitniške politike glavnih svetovnih uvoznic. Ravno nasprotno lahko rečem za industrijsko razvite države. V primerjavi z njimi se države v razvoju skoraj trikrat pogosteje srečujejo z ukrepi proti njihovim izvozom. Zanimivo je, da države v razvoju medsebojno uporabijo antidumping skoraj enako intenzivno kot proti razvitim državam.

### **3. Antidumpinški postopek**

Antidumpinški postopek vključuje vrsto ukrepov, namenjenih omejevanju dumpinškega obnašanja na zaščitenem trgu. Ti ukrepi so splošno znani kot antidumpinške carine, ki obsegajo začasne in definitivne carine. Začasno carino uvajajo pristojne institucije z namenom preprečiti nadaljnjo škodo v teku antidumpinškega postopka. Definitivne carine se uvajajo kot ena izmed možnih izidov antidumpinškega postopka. V praksi se večinoma uporabljajo carine “ad valorem”, specifične carine in spremenljive carine. Carine “ad valorem” se obračunavajo kot odstotek uvozne vrednosti blaga. Specifične carine se določajo kot pavšalni znesek na enoto količine uvoženega blaga. Spremenljive carine pomenijo dejansko razliko med normalno ceno proizvoda in minimalno (dumpinško) ceno. Ugotovljena minimalna cena pa se določa na temelju tehtanega povprečja cen za določeno obdobje. Pri antidumpinškem odločanju država izbira med zanjo najbolj ugodnimi kombinacijami navedenih carinskih ukrepov.

Antidumpinški postopek se začne z zahtevo po uvedbi postopka in se nadaljuje v predhodni postopek. Temu sledi preiskovalni postopek, ki se konča s sklepno odločitvijo o ukrepih. Pristojna institucija<sup>2</sup>, ki vodi postopek, se lahko odloči za začasni ukrep in nato za dokončni ukrep, stranka pa ima pravico do izpodbijanja ukrepa in sodnega varstva. Nemalokrat se postopki končajo s sporazumnimi cenovnimi rešitvami (Grilc, 2001, str. 91).

#### **3.1. Zahteva po uvedbi postopka**

Vsako podjetje oz. skupina podjetij, ki je domnevno ogrožena zaradi dumpinškega uvoza iz druge države, lahko pri pristojni instituciji v nekem drugem gospodarstvu vloži zahtevo po uvedbi antidumpinškega postopka. Iz vloge mora biti dovolj jasno razvidno, da gre za dumpinški izvoz iz tujine oz. da zaradi njega v domači industriji nastaja ali ji grozi škoda. V vlogi mora zainteresirana stranka zahtevo jasno podpreti z ustrežno bazo podatkov. Če se ti podatki štejejo za zaupne, lahko predlagatelj zahteva, da se v postopku spoštuje njihova tajnost (Grilc, 2001, str. 91).

---

<sup>2</sup> V Evropski uniji je pristojna Komisija EU, v ZDA sta pristojni USITC (International Trade Commission) in USDOC (Department of Commerce) itd., glej podrobnosti v prilogah B: Razlike med poglavitnimi uporabnicami antidumpinške politike.

### **3.2. Predhodni postopek**

Predhodni postopek se nekoliko razlikuje glede na specifične pogoje posameznih trgov<sup>3</sup>. V Evropski uniji Komisija EU, potem ko prejme zahtevo za uvedbo postopka neposredno oz. prek ustreznega organa, preveri ustreznost in upravičenost vloge. Potrebne podatke lahko zahteva tudi posredno od drugih organov držav članic EU. Ker ima sprejetje zahteve daljnosežne gospodarske posledice, po krivici namreč lahko poslabša ugled tujega podjetja, se mora komisija posvetovati s posebnim "Antidumpinškim odborom" oz. tudi z vladnimi organi države izvoznice.

Gledano iz ekonomskega vidika, na predhodni postopek vpliva precej dejavnikov. V Združenih državah materialno škodo ugotavljata dve ločeni vladni instituciji, Department of Commerce (USDOC) in International Trade Commission (USITC). Poglavitno oviro za vstop tujih podjetij na ameriški trg predstavljajo odločitve USITC. Institucija namreč v več kot polovici vseh primerih ugotovi škodo. USDOC je še mnogo bolj strog, saj le redko ovrže možnost dumpinga (Moore, 2001, str 4). Dejavniki, ki vplivajo na verjetnost uspešne določitve škode so pri tem nadvse pomembni.

### **3.3. Preiskovalni postopek**

Preiskovalni postopek v splošnem obravnava dve vprašanji (Blonigen, 2001, str. 18):

- ali je izvoznik oblikoval "nepoštenu" cenovno raven in
- ali je dumpinški uvoz povzročil materialno škodo.

Če se izkaže, da so izpolnjeni pogoji za začetek preiskovalnega postopka, preiskovalni organ (v EU je to Komisija) uvede preiskavo o dumpingu s formalnim sklepom, ki se objavi v uradnem glasilu. S tem se poveča preglednost postopka. Pri tem svoja stališča lahko izrazijo vsi zainteresirani subjekti, tako domača kot tuja podjetja in organizacije potrošnikov. Po potrebi se lahko skliče sestanek, na katerem se soočijo zainteresirane stranke. V preiskovalnem postopku se tako zberejo vsa stališča in se naknadno preverijo z delom na terenu. Dumping se praviloma ugotavlja na sedežu izvoznega podjetja, medtem ko se podatki o nastali škodi ugotavljajo na sedežu poglavitnih proizvajalcev istovrstnega blaga na domačem trgu (Grilc, 2001, str. 91).

Možni so trije izidi antidumpinške preiskave:

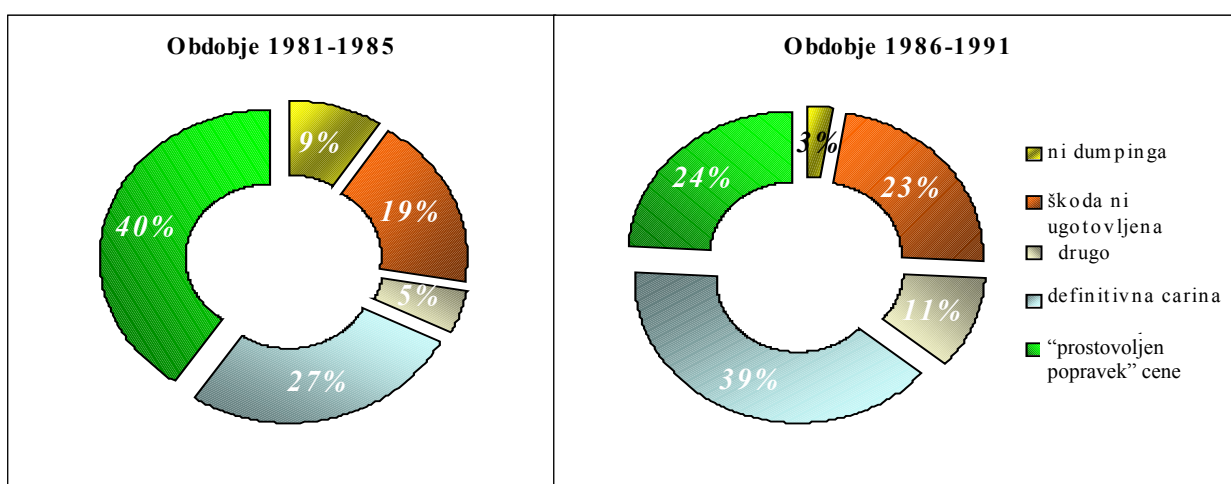
- pozitivna odločitev, ki ji sledi odredba dokončnega ukrepa,
- negativna odločitev, ki ne potrdi obstoja dumpinškega uvoza oz. storjene škode in
- sporazumna rešitev med prizadeto stranjo in preiskovalno institucijo.

---

<sup>3</sup> Razlike v postopku pri različnih državah so razložene v Prilogah B.

Na sliki 2 primerjam sestavo izidov antidumpinških preiskav za obdobji 1981–1985 in 1986–1991, ki izhaja iz raziskav primerov v EU. Vidi se, da se je Komisija v približno 70 odstotkih vseh primerov odločila za definitivne ukrepe. Razmerje med dumpinškimi taksami in cenovnimi sporazumi znotraj obdobji nekoliko varira, a je kljub temu razvidno povečanje uporabe definitivnih carin. Sorazmerno veliko tujih uvoznikov na območje EU se odloči za sporazum s Komisijo o dvigu cene na raven tehtane povprečne cene podobnega proizvoda na trgu EU. V celotnem desetletnem obdobju je Komisija le pri le šestih odstotkih vseh primerov ugotovila, da ne gre za dumping in v manj kot petini primerov, da gre za zanikanje nastale škode. V nasprotju z Evropsko unijo in Avstralijo, kjer se antidumpinški postopki večinoma končajo s popravkom cene, pa to v ZDA in Kanadi ni pogosta praksa (Blonigen, 2001, str. 8).

**Slika 2: Grafični prikaz primerjave različnih izidov ameriških antidumpinških preiskav**



*Vir:* European Parliament, 1993, str. 153.

### 3.4. Ugotavljanje vzročne zveze

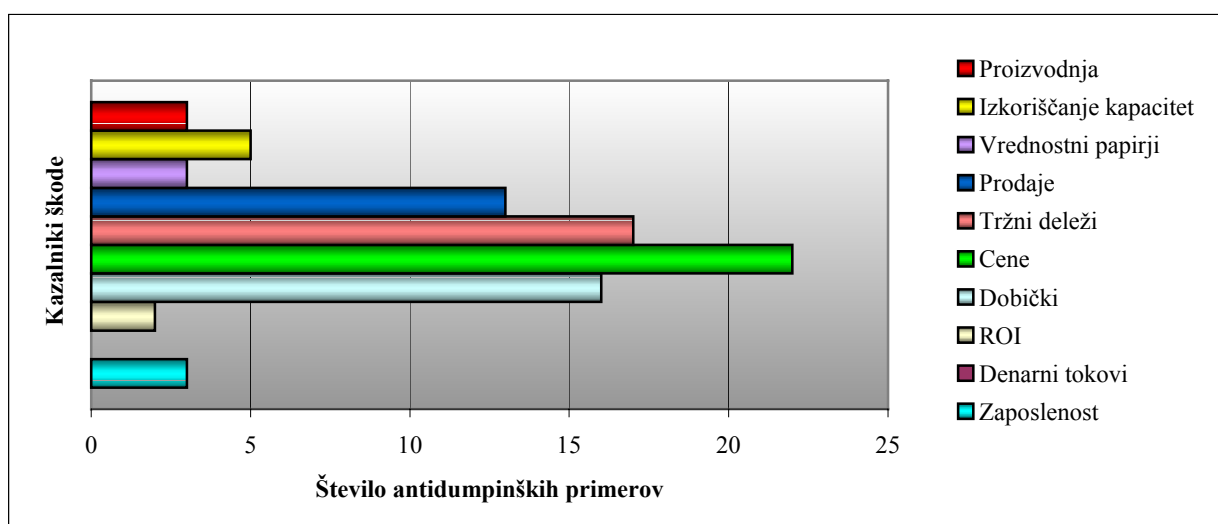
Gospodarstvo neke države lahko utрпи škodo zaradi različnih vzrokov. Če sumimo, da so vzroki povezani z dumpingom, mora med škodo in dumpingom obstajati vzročna zveza. Ta se ugotovi s preiskavami, s katerimi se ugotavlja predvsem vpliv povečanega obsega dumpinškega uvoza na domačo industrijo. Vzrok za materialno škodo večinoma ni jasno razviden oz. ga je težko določiti, ker pogosto ni jasno ali je škoda nastala zaradi dumpinga ali zaradi drugih dejavnikov. V splošni praksi ZDA dumpinških primerov ne razlagajo z ekonomskimi ekspertizami. USITC komentira odločitve na podlagi podatkov iz preglednic in grafov, s katerimi ugotavlja spremembe dobičkov podjetij in upad zaposlenosti. Vzročna zveza med podatki in povečanim dumpinškim uvozom je težko ugotovljiva.

Če se ugotovi, da škoda ni posledica dumpinga, bi se antidumpinški postopek praviloma moral ustaviti. V praksi se to le redko zgodi. Zdi se, da se institucije, pod vplivom nacionalnih interesov, premalo posvetijo ločitvi učinkov dumpinga od drugih razlogov. Slika 3 prikazuje najpogostejše kazalnike škode pri posameznih primerih dumpinga v EU v obdobju 1981–1991. Na podlagi grafa lahko sklepamo, da dumpinški uvozi najpogosteje vplivajo na spremembo



cen, tržne moči domačih podjetij in na višino ustvarjenih dobičkov. V nobenem primeru raziskava ni pokazala vpliva dumpinškega uvoza na denarne tokove. V nadaljevanju diplomskega dela bom obravnaval, kako in v katerih okoliščinah dumpinški uvozi vplivajo na gospodarske parametre. Prikazana raziskava nazorno kaže, da antidumpinški ukrepi povečujejo tržno moč domačih podjetij, vplivajo na raven cen in količino uvoza. V petem poglavju bom učinke antidumpinške politike podrobneje analiziral na podlagi teoretičnih spoznanj, ki jih bom z empirično raziskavo avtorjev Vandebusch in Koningsa tudi pojasnil v šestem poglavju.

**Slika 3: Grafični prikaz poglobitnih kazalnikov škode na podlagi podatkov Komisije o antidumpinških primerih s pozitivnim končnim izidom za obdobje 1981–1991**



*Vir:* European Parliament, 1993, str. 152.

Če se določen proizvod dokaže kot dumpinški, pristojna institucija izvozniku naloži dumpinško carino. Izračun zneska carine bi moral temeljiti na primerjavi izvozne cene z normalno ceno. Vendar se postopek natančnega ugotavljanja normalne cene v praksi le redko dosledno izvede, kot to ugotavlja tudi Lindsay (1999). Pogosteje institucija uporabi alternativne metode za njen izračun. V nadaljevanju prikazujem značilne metode in vpliv njihove uporabe na izid antidumpinške preiskave.

### **3.5. Značilne metode ugotavljanja normalne cene in njihov vpliv na izid preiskave**

Interes vpletenih držav, ki običajno zastopajo koristi bazične industrije, je eno od pomembnejših gibal za ugotavljanje dumpinga. Pravilno bi bilo, da udeležene strani vključijo tudi interese potrošnikov, predelovalne industrije in konkurentov na domačem trgu. Praksa je pokazala, da je interes večinoma enak interesu proizvajalcev enakega ali podobnega proizvoda znotraj gospodarstva, ki ukrepa proti dumpinškemu uvozom. Namen tega poglavja je pokazati, kako uporaba različnih metod vpliva na izid preiskave.

Pri izračunu normalne vrednosti je ta običajno opredeljena kot domača tržna cena proizvoda, vendar le pod pogojem, da se takšno blago v državi izvora prodaja v “rednih razmerah trgovanja”. Vendar te primerjave ni možno narediti, če se blago na domačem trgu ne prodaja v običajnih tržnih razmerah, če domača prodaja ne dovoljuje pravilne primerjave, če se na domačem trgu isto blago prodaja po cenah, ki ne pokrivajo proizvodnih stroškov ali če se blago uvaža iz države, v kateri ne velja sistem tržnega gospodarstva (Grilc, 2001, str. 87). V teh primerih se pristojna institucija lahko odloči za eno izmed alternativnih metod. Te so: primerjanje izvozne cene v neko tretjo podobno državo, metoda konstruirane vrednosti in primerjava cene, izračunane na podlagi cene polproizvodov.

Pogosto se uporablja konstruirana vrednost, ki se izračuna kot vsota stroškov materiala in izdelave v državi izvora, povečana za primeren odstotek fiksnih stroškov in dobička. Če izvoznik z institucijo noče sodelovati in ji ne priskrbi baze podatkov, na podlagi katerih bi preiskovalna agencija izračunala vrednost, se odločba sestavi na podlagi razpoložljivih dejstev (**facts available data**).

Nesodelovanje izvoznih podjetij v praksi vedno vodi do mnogo višjih carin, kar bi morale spodbuditi njihovo kooperativnost. Iz tabele 2 je razvidno, da uporaba različnih metod izračuna normalne cene precej vpliva na izid preiskave. Pri uporabi “facts available” metode je odrejena dumpinška carina najvišja. Iz tabele je razvidno, da pristojne institucije najpogosteje uporabijo kombinacijo različnih metod ali pa se odločijo na temelju konstruirane vrednosti. V povprečju se institucija kar pri treh četrtinah vseh primerov odloči pozitivno.

**Tabela 2: Analiza vpliva uporabe različnih metod izračuna normalne cene na izide antidumpinških preiskav (baza podatkov Komisije za obdobje 1995–1999)**

Metodologija	Število določb			Povprečna dumpinška carina v primeru pozitivnih odločitev
	Vsota vseh odločitev	Pozitivne odločitve	Pozitivne odločitve kot odstotek vseh	
Primerjava cen ZDA z domačimi cenami v tujini	4	2	50	7,36
Primerjava cen ZDA s cenami tretje države	1	0	0	-
Primerjava cen ZDA s kombinacijo cen tretje države, cen nad stroški tretje države in konstruirane vrednosti	2	2	100	7,94
Primerjava cen ZDA s kombinacijo domačih cen v tujini, domačih cen nad stroški v tujini in konstruirane vrednosti	31	25	81	17,95
<b>Konstruirana vrednost</b>	20	14	70	<b>35,07</b>
Netržna gospodarstva	47	28	60	67,05
<b>“Facts available data”</b>	36	36	100	<b>95,58</b>
<b>Vsota</b>	<b>141</b>	<b>107</b>	<b>76</b>	<b>58,79</b>

*Vir:* Finger et al., 2001, str. 19.

Pri ugotavljanju vpliva metodologije na višino dumpinške carine Moore (2001) obravnava odločitve podjetij za sodelovanje v preiskavi. Raziskuje, zakaj se tuja podjetja pogosto ne odločijo za sodelovanje pri izračunih dumpinških carin. Trdi, da podjetje špekulira s stroški udeležbe v primerjavi s stroški sodelovanja in z verjetnostjo odredbe nižje carine. V ZDA se je v obdobju pred WTO uporabljal koncept "najboljše dostopne informacije" ("best information available – BIA"). Zamisel je bila, da pristojna institucija potencialno lahko zdela oceno na podlagi predlogov domačih podjetij, ki zahtevajo zaščito. V tem primeru je bil strošek nesodelovanja izredno visok. Tako opredeljena dumpinška carina je bila precej višja od izračunane (Moore, 2001, str. 4-6). Vendar USDOC metode ni uporabljal dosledno. Zaradi pogostih kritik koncepta so sprejeli reformo v okviru Urugvajске runde in namesto koncepta BIA je institucija začela uporabljati koncept razpoložljivih dejstev (facts available data). Ta koncept je postal pomembna grožnja morebitnim tujim izvoznikom. Carine, ki so bile določene od 46 do 64 odstotkov za Brazilijo, 53 odstotkov za Japonsko in od 109 do 163 odstotkov za Slovaško, so povzročile znaten upad izvoza iz omenjenih držav (Moore, 2001, str. 25).

### **3.6. Dejavniki, ki vplivajo na izid preiskovalnega postopka**

Mnoge študije raziskujejo dejavnike, ki vplivajo na odločanje v antidumpinški preiskavi. Študije Andersona (1993), Moora (1992) in DeVaulta (1993) temeljijo na sorazmerno majhni bazi podatkov, od 50 do 60 primerov. Avtorji, kot so Finger, Hall, Nelson (1982), Hansen, Prusa (1996, 1997) in Tharakan (1991) so v svoje študije vključili agregatne podatke, dobljene iz 300 do 400 primerov. Želeli so ugotoviti, kako vpliva število primerov na ugotovitve o determinantah postopkov. Izkazalo se je, da že manjši vzorec (od 50 do 60 primerov) zadošča za dokaj natančno rešitev problema.

Večina raziskav temelji na ameriških virih. Tharakan (1991) je ugotovil, da podobni dejavniki podobno vplivajo na razvoj preiskave tudi pri primerih iz Evropske unije. Še več kot to – odločitve Komisije so še nekoliko bolj odvisne od vpliva neekonomskih dejavnikov kot odločitve USITC.

Dejavnike lahko razporedimo v dve skupini. V prvi gre za politično motivirane vplive, v drugi pa za ekonomsko pogojene vplive. Vsekakor so ekonomsko pogojeni vplivi laže razložljivi in verjetno tudi laže opravičljivi kot politični, pri katerih poglavitno vlogo igrajo uspešni lobisti.

#### **3.6.1. Vpliv političnih pritiskov**

Raziskave kažejo, da je vpliv državne politike na antidumpinške odločitve ključnega pomena. Skupna ugotovitev ekonomskih raziskav Moora (1992), DeVaulta (1993), Hansena in Prusa (1996, 1997) je, da USITC v ZDA in Komisija v EU dajeta prednost podjetjem, ki delujejo na volilnih območjih, s katerih prihajajo vplivni "politični botri".

Politični pritisk se kaže tudi v pristranskosti do nekaterih trgovinskih partneric. Moore (1992) ter Hansen in Prusa (1996, 1997) ugotavljajo, da so zaradi političnih razlogov zahodnoevropske države bolj uspešne pri preskakovanju antidumpinških ovir v ZDA kot druge države. Predvsem

gospodarstva z netržnimi sistemi se izredno slabo odrežejo pri USITC. Eden izmed razlogov je protekcionizem, ki ovira nastop tujih podjetij na njihovih trgih. Tako politika USITC včasih dobi značaj povračilnega ukrepa. Ekonomista Tharakan in Waelbroek (1994) zagovarjata tezo, da je Komisija EU celo bolj kot USITC občutljiva za vpliv političnih dejavnikov, kar je posledica zakonskega oviranja pretoka praviloma tajnih podatkov med vpletenimi stranmi.

### **3.6.2. Vpliv glasovalnega cikla**

Iz raziskav primerov na trgu ZDA in EU sledi, da precejšnje razlike v obravnavanju dumpinških primerov nastajajo zaradi predvolilnega obnašanja uradnikov. Študije strokovnjakov Moora (1992), DeVaulta (1993), Blonigena in Pruse (2001) in Tharakana (1991) ugotavljajo, da imenovanje „prave“ osebe na položaj v pristojni instituciji (tako v ZDA kot v EU) precej vpliva na sklepe antidumpinških postopkov. Študije tudi kažejo, da uradniki z liberalnimi (*prostotrgovinskimi*) pogledi niso bili nikoli predlagani na visoke položaje v pristojnih institucijah.

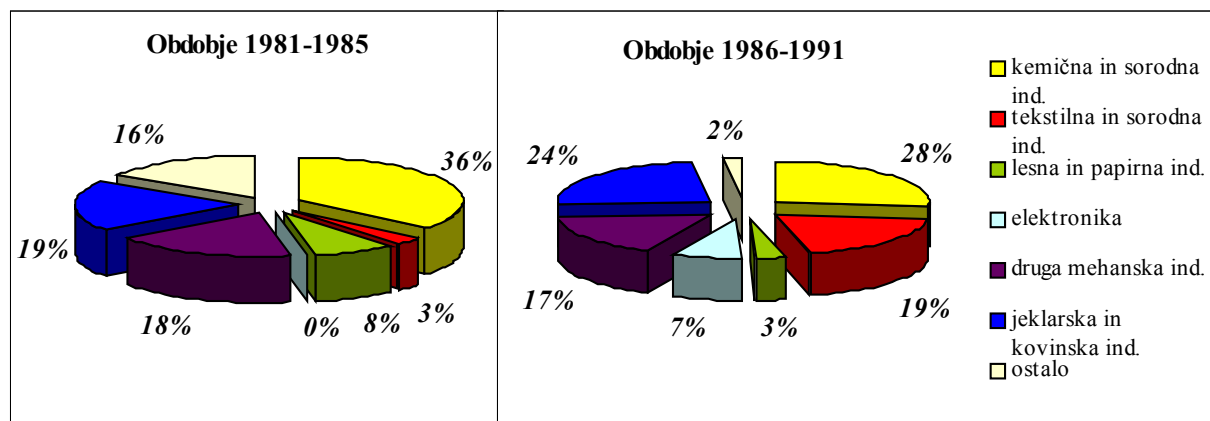
Vsem študijam je skupno, da administracija pomembnejših svetovnih trgovinskih partneric (ZDA, EU, Avstralije in Kanade) ni naklonjena prostemu oz. dokaj liberalnemu in nenadzorovanemu svetovnemu trgu, temveč si prizadeva za njegovo uravnavanje in nadziranje. Zlasti v ZDA je še vedno v ospredju merkantilistična doktrina, torej spodbujanje izvoza in oviranje uvoza. V predvolilnih obdobjih je bilo število pozitivnih dumpinških izidov veliko večje kot v povolilnih. Uradniki, ki zagovarjajo močan nacionalni interes, četudi v dejansko škodo potrošnikov in uporabnikov vmesnih proizvodov, so bili vedno bolj zaželeni. To lahko posledično vodi do zmanjšanja splošne državne blaginje, kar obravnavam v naslednjih poglavjih.

### **3.6.3. Favoriziranje določenih gospodarskih panog**

Vlade posameznih držav dajejo prednost posameznim gospodarskim panogam glede na sprejeto strategijo razvoja gospodarstva. Taka obravnava je ekonomsko upravičena pri obetavnih razvijajočih se panogah z visoko začetno stopnjo vlaganja v razvoj (inkubatorska podjetja). Upravičenost je lahko vprašljiva, ko gre za zgodovinsko vplivano zaščito tradicionalnih “paradnih konjev“ gospodarstva, ki imajo močno razvite lobije. V številnih državah to mesto med drugimi zasedata kemična in jeklarska industrija.

Na podlagi analize, ki upošteva velikost industrije, obseg zaposlenosti, spremembe dobička in obsega prodaje ter splošni pregled poslovanja, je mogoče ugotoviti, da ima jeklarska industrija v ZDA kar za tretjino večje možnosti zaščite kot druge panoge, kar po svoje ilustrirata tudi grafa na sliki 4. K takemu položaju prispevajo tudi bogate izkušnje, pridobljene z uspešno končanimi postopki, ki so pokazali, s katerimi zaščitnimi argumenti je mogoče največ doseči. Jeklarska industrija je bila tudi sposobna vplivati na vgraditev takih ukrepov v antidumpinške statute, ki so v prid le njej.

**Slika 4: Primerjava primerov po panogah v obdobjih 1981–1985 in 1986–1991**



*Vir:* European Parliament, 1993, str. 146.

Slika 4 prikazuje podatke o sestavi antidumpinških primerov po posameznih panogah na prostotrgovinskem območju EU v obdobju 1981–1991. Razbrati je mogoče, da kemična industrija dosega 31–odstotni delež, z 22 odstotki vseh prijavljenih primerov pa ji sledi kovinska vključno z jeklarsko industrijo. Primerjava obeh prikazanih obdobj kaže upadanje števila prijav v prid kemične industrije, medtem ko je pri kovinski industriji opaziti ravno nasprotno. Kovinska z jeklarsko je v primerjavi z obdobjem 1981–1985 v obdobju 1986–1991 prijavila kar za 5 odstotnih točk več primerov glede na vse prijavljene. Glavni uporabnik antidumpinga je v zadnjem času primarna kovinska industrija, in sicer zlasti jeklarska industrija, ki je v obdobju 1987–97 prijavila dobro četrtno vseh primerov. Kovinski industriji sledi kemična, ki je v obravnavanem obdobju prijavila 17 odstotkov vseh primerov, elektrotehnična industrija pa jih je prijavila 14 odstotkov. Glavni pobudniki so torej kapitalsko in razvojno-raziskovalno usmerjene dejavnosti v predelovalni industriji.

### 3.6.4. Vpliv ekonomskih dejavnikov

Študije, ki so v analizo dejavnikov vključile bolj neagregirano bazo podatkov, so ugotovile močnejšo povezavo med gospodarskimi gibanji in rezultati preiskav kot študije, ki so temeljile le na podlagi agregiranih podatkov. Skupna ugotovitev študij, izvedenih na podlagi obeh metod je, da večja kot sta **obseg uvoza tujih podjetij** in **izguba prodaje ter dobička domačih podjetij**, bolj verjetno je, da se bo pristojna institucija v antidumpinškem postopku odločila pozitivno (Finger, 1981; Herander, Schwartz, 1984; Hansen, 1990 ter Furusawa, Prusa, 1996 ter Blonigen, 2000). To pomeni, da več kot bo tujih podjetij nastopalo na domačem trgu in s podobnimi proizvodi konkuriralo domačim proizvajalcem, bolj pogosto bodo domači proizvajalci vložili zahtevo po uvedbi antidumpinškega postopka. Poleg omenjenih dejavnikov lahko spodbudijo k antidumpinškemu delovanju tudi naraščajoča brezposelnost v konkurenčni domači panogi in povečanje **domačih presežnih zalog**.

Nekoliko manj očitni so vplivi nekaterih **makroekonomskih spremenljivk** in **domače izvozne dejavnosti** na antidumpinško delovanje. Spremembe makroekonomskih spremenljivk lahko vplivajo na končne razsodbe pristojnih institucij glede ocenjevanja dumpinških prodaj. Vendar

je težko določiti, koliko bi institucije zaradi makroekonomskih šokov morale prilagoditi svoje ocene tržnih izidov posameznih gospodarskih panog<sup>4</sup>. V literaturi je največ pozornosti namenjene proučevanju gibanj menjalnega tečaja in sprememb bruto domačega proizvoda. Feinberg (1989) v svoji študiji na podlagi četrletnih podatkov za obdobje 1982–1987 raziskuje vpliv tečajnih gibanj na antidumpinško delovanje štirih držav uvoznic – Brazilije, Japonske, Koreje in Mehike. Feinberg ugotovi, da če ameriški dolar glede na tujo valuto ene izmed teh držav deprecira, bodo zainteresirani proizvajalci teh štirih držav pri pristojnih institucijah vložili več zahtev po antidumpinški zaščiti. To razlaga s tem, da deprecijacija dolarja hitro zniža ceno tujega izvoza na ameriški trg. Nižja cena tujih izvoznikov, ki je izražena v njihovi valuti, pa je tista cena, ki jo USDOC uporablja pri določanju dumpinga. Če je prenos tečajnih sprememb na razliko med tujo in ameriško inflacijo nepopoln<sup>5</sup> ali če tuja podjetja cene počasi prilagajajo, se večja verjetnost, da se bo pristojna institucija glede dumpinga odločila pozitivno.

Vpliv tečajnih gibanj je morda bolj smiselno opazovati v obrnjeni smeri, kot to proučuje Feinberg. Verjetneje je, da deprecijacija ameriškega dolarja zmanjša uvoz iz tujine na ameriški trg (c. p.). Manj kot tuja podjetja nastopajo na ameriškem trgu, manj ogrožajo ameriško industrijo in s tem je manj verjetno, da bodo ameriška podjetja zahtevala antidumpinško zaščito. Knetter in Prusa (2000) v svojem članku predlagata, da bi se zahteve po antidumpinški zaščiti morale obravnavati dvostransko. Vprašanje je, ali je bolj pomembna določitev dumpinga ali škode, ki je nastala? Knetter in Prusa sta z empirično raziskavo ameriških dumpinških primerov dokazala, da apreciacija ameriškega dolarja vodi do večjega antidumpinškega delovanja. To kaže, da je določitev nastale škode zaradi dumpinškega uvoza pomembnejša za uspeh vložene zahteve po antidumpinški zaščiti ameriških podjetij. Avtorja tudi dokazeta, da znižanje rasti bruto domačega proizvoda poveča antidumpinško delovanje ZDA.

Sodobne raziskave kažejo, da ne samo tuja, temveč tudi domača izvozna dejavnost vpliva na začetek antidumpinškega postopka. Furusawa in Prusa (1996) oblikujeta ekonomski model recipročnega dumpinga<sup>6</sup> za primer dveh držav. V tem modelu lahko le ena izmed obeh uporabi antidumpinško zakonodajo. Če tržne razmere omogočajo povečanje konkurence na izvoznem trgu, potem proizvajalci v državi z antidumpinško zakonodajo ne bodo zahtevali antidumpinške zaščite. Če bi ravnali nasprotno, bi zaradi antidumpinške zaščite domašega trga pridobili manj, kot bi izgubili na bolj konkurenčnem izvoznem trgu.

---

<sup>4</sup> V literaturi je znan primer ameriške avtomobilske industrije iz leta 1980, ki je zahtevala antidumpinško zaščito pred konkurenčnim japonskim uvozom. Pristojna institucija se je v predhodnem postopku odločila negativno in ni odredila ukrepa. Ugotovila je, da so izgube ameriških proizvajalcev nastale zaradi naftnih šokov in posledične recesije v ZDA. Vendar se je zaradi uspešnega lobiranja ameriške avtomobilske industrije v nadaljevanju postopka premislila in izrekla pozitivno odločitev, ki so ji sledili antidumpinški ukrepi (Blonigen, Prusa, 2001, str. 11).

<sup>5</sup> V angleškem jeziku se uporablja izraz “imperfect pass-through”. Nepopoln pass-through dopušča spremembe relativnih cen doma in v tujini.

<sup>6</sup> Izraz recipročni dumping pomeni, da vsako podjetje nastopa z dumpinškimi izvozi na domačem trgu drugega podjetja. Opredelitev izhaja iz Brander-Krugmanovega ekonomskega modela, v katerem se zaradi tekmovanja oligopolističnih podjetij, ki vodi do obojestranske menjave identičnih proizvodov, vzpostavi mednarodna trgovina. To tekmovanje torej spodbudi nastop recipročnega dumpinga (Brander in Krugman, 1983, str. 314).

Če želimo ekonomski model približati realnosti, je smiselno predpostaviti, da lahko v modelu dveh držav obe državi uporabita antidumpinško zakonodajo. Podjetja, ki nastopajo v državah z antidumpinško politiko, zaradi nje spremenijo strategijo svojega obnašanja na trgu in s tem vplivajo na raven koristi porabnikov. V nadaljevanju povzemam Andersenov (1995) ekonomski model recipročnega dumpinga. Njegov model preučuje igro strateških odločitev dveh držav o uporabi antidumpinške zakonodaje. Odločitve vlad posredno prek spremenjenega strateškega odločanja podjetij vplivajo na konkurenco in na raven družbene blaginje. Model, ki ga predstavljam v naslednjem poglavju, sem izbral zato, ker dobro ponazarja vplive antidumpinške politike na konkurenco in raven družbene blaginje.

## 4. Ekonomski model dumpinga

### 4.1. Kdo ima koristi od antidumpinške zakonodaje?

Antidumpinški ukrepi v prizadetih podjetjih povzročajo spremembe cenovne strategije. Zaradi ukrepov se del dobička tujih podjetij usmerja k domačim. Enostransko gledano, se domača podjetja zavzemajo za antidumpinške ukrepe in jih skušajo doseči z lobiranjem. Na drugi strani pa domačim porabnikom pogosto bolj ustreza trg brez antidumpinških ovir. V nadaljevanju obravnavam pozitiven in negativen vpliv antidumpinških ukrepov na povečanje blaginje. Izhajam iz ekonomskega modela avtorjev S. P. Andersona, et al. (1995).

V nadaljevanju nameravam analizirati dejavnike, ki vlado spodbujajo k uporabi antidumpinške zakonodaje, in pri tem določiti subjekt, ki mu koristi vladna politika. V zgoraj navedenem modelu je zakonodaja opredeljena kot posledica vzajemnega vplivanja strateškega delovanja vlad različnih držav. Pri opredelitvi tekmovalnosti podjetij gre za različico recipročnega modela, ki sta ga opredelila Brander in Krugman (1983). Vlada države odloča o uporabi antidumpinških ukrepov oz. o vplivanju na strateško cenovno politiko tujih podjetij. Njeno odločitev določa pričakovanje učinkov ukrepov na tržno ravnotežje.

Nekooperativno ravnotežje je doseženo, če v primeru unilateralnega maksimiranja blaginje država ne uporabi zakonodaje. Če so transportni stroški pomenili trgovinsko oviro, se raven blaginje utegne zvišati. V nasprotnem se ta zniža, ko je ovira obravnavana kot transfer (primer carine). Bistvo modela je, da transportne stroške in carine obravnava ločeno. Če se ukrepe sprejema unilateralno, bodo pridobivala podjetja. Podjetja so s tem spodbujena k lobiranju, saj si želijo, da njihova država uporabi antidumpinško zakonodajo. Dobički podjetij se zmanjšajo, če se antidumping izvaja bilateralno. Namesto podjetij pridobivajo porabniki.<sup>7</sup>

Zaradi lažje predstavitve se v izbranem modelu dumping opredeljuje s cenovno diskriminacijo. Prednost te predpostavke je, da se model lahko uporabi tudi na primeru zakonodaje, ki prepoveduje cenovno diskriminacijo. Odločilno je razlikovanje med enostranskim oz.

---

<sup>7</sup> Glej Staiger and Wolak (1989), ki v svojem delu trdita, da antidumpinški zakoni v zadnji fazi vodijo k mednarodnim tajnim dogovorom podjetij.

unilateralnim posredovanjem vlade z antidumpinško politiko v mednarodno menjavo in bilateralnim sodelovanjem obeh vlad. V unilateralnem modelu bi se srečali s pojmom zapornikove dileme. Z namenom, da se dilemi izognemo, se v modelu analizira koristi bilateralnega sodelovanja vlad obeh držav.

Prvi del je namenjen opredelitvi modela. Sledi primerjava ravnotežij, v katerih se podjetji odločata med cenovno strategijo na segmentiranih trgih in cenovno strategijo v primeru tržne integracije. Tretji del je namenjen igri vlad, ki s svojim odločanjem vplivata na strateško vedenje podjetij. Sklepni del analizira dobljene rezultate in dokazuje njihovo istovetnost tudi v primeru Cournotovega in Bertrandovega modela.

## 4.2. Opredelitev ekonomskega modela

Obstajata identični državi: domača, ki jo označim z  $D$ , in tuja, označena z  $F$ , ter njuni vladi, ki sta označeni z  $G_D$  in  $G_F$ . V državah poslujeta podjetji, in sicer prvo proizvajajo proizvod 1 v državi  $D$  in drugo proizvod 2 v državi  $F$ . Naj  $p_i$  pomeni potrošniško ceno (consumer price) proizvoda  $i$  v državi  $D$  ter  $p_i^*$  potrošniško ceno v državi  $F$ , za  $i = 1, 2$ . Podobno naj  $q_i$  in  $q_i^*$  določata proizvodni ceni (producer price) v državah  $D$  in  $F$ . Trga sta omejena s trgovinsko oviro velikosti  $t$  na enoto prepeljanih proizvodov med državama. Višina ovire ni odvisna od smeri trgovinske povezave in pomeni bodisi transportni strošek bodisi carino.

Upošteva se popolno Nashevo ravnotežje dvostopenjske igre. V prvem koraku vsaka od vlad simultano izbere oz. ne izbere antidumpinških zakonov. Strateški maneverski prostor za  $G_D$  in  $G_F$  je potemtakem določen z  $\{\mathbf{AD}, \mathbf{ni AD}\}$ , kjer prva možnost pomeni odločitev v prid uporabe antidumpinške zakonodaje. Druga možnost je, da se vlada ne odloči za tako politiko. Upošteva se več možnih alternativnih objektivnih funkcij vlade<sup>8</sup>. V drugem koraku igre se podjetji simultano odločata o postavitvi cen s ciljem maksimizacije dobička v okviru omejitev, ki so jih postavile vlade v prvem koraku igre.

Če se vlada v državi  $D$  ne odloči za uporabo antidumpinške zakonodaje (izbere možnost ni AD), podjetje 2 izbere ceni  $p_2$  in  $p_2^*$  brez omejitev. Podjetju se s tem posredno določi, da segmentira trge (politika cen:  $\mathbf{S}$ )<sup>9</sup>. Če se ista vlada  $G_D$  odloči za uporabo antidumpinške zakonodaje (izbere možnost AD), podjetje 2 izbere ceni  $p_2$  in  $p_2^*$ , z upoštevanjem omejitve  $\mathbf{p}_2 \geq \mathbf{p}_1 + \mathbf{t}$ . Domači in tuji trg, na katerih deluje podjetje 2, bosta integrirana (politika cen:  $\mathbf{T}$ )<sup>10</sup>. Strategija podjetja 1 je podobno odvisna od odločitve vlade v državi  $F$ . Če se vlada odloči za uporabo antidumpinga, zanj velja naslednja omejitev:  $\mathbf{p}_1^* \geq \mathbf{p}_1 + \mathbf{t}$ .

---

<sup>8</sup> Shema alternativnih funkcij je prikazana v tretjem delu („Segmentirani ali integrirani trgi?“).

<sup>9</sup> Črka  $\mathbf{S}$  označuje pojem “segmentacije trgov”, kar pomeni, da vsako podjetje obravnava vsako državo kot ločen trg in za vsak trg posebej sprejema odločitve o prodanih količinah (Helpman, 1982).

<sup>10</sup> Črka  $\mathbf{T}$  označuje povezovanje vseh trgov, na katerih obravnavano podjetje nastopa, to je “integracijo trgov”, ki tako postanejo medsebojno povezani (tied markets).



V nadaljevanju izberemo strategijo **ST**, kjer prvo podjetje segmentira, drugo pa integrira oba trga. Torej je **ST** odgovor na dejanje obeh vlad v prvem koraku igre  $\{G_D, G_F\} = \{\text{ni AD, AD}\}$ . Ves čas je upoštevana predpostavka konstantnih proizvodnih stroškov, ki so za obe podjetji enaki. Torej jih zaradi posplošitve lahko izenačimo z 0.

Obravnavamo model diferenciranih proizvodov. V primerjavi s konceptom homogenih substitutov je prednost izbranega modela v tem, da zagotavlja ravnotežje čistih cenovnih strategij, dokler je stopnja heterogenosti dovolj visoka<sup>11</sup>. Funkcijo povpraševanja se oblikuje glede na reprezentativnega porabnika, identičnega za obe državi. Posredno funkcijo koristnosti<sup>12</sup> zapišemo kot:

$$V(p_1, p_2, Y) = -a(p_1 + p_2) + \frac{b}{2}(p_1^2 + p_2^2) - cp_1p_2 + Y. \quad (1)$$

V izrazu velja  $a > 0$ ,  $b \geq c > 0$ ,  $Y$  pomeni dohodek in  $p_i$  za  $i = 1, 2$  potrošniške cene za obe dobrini. Oblika enačbe je linearna, s čimer se zanemarija vpliv dohodkovnih učinkov. Če je parameter  $c$  enak nič, sta povpraševanja neodvisni. Če vrednost parametra  $c$  raste, proizvoda postajata tesnejša substituta. Če se vrednost parametra  $c$  izenači z vrednostjo  $b$ , je skupno povpraševanje po obeh proizvodih neodvisno od cen. Povpraševanje vsakega od podjetij je odvisno le od razlike v cenah. Dejansko je agregatna funkcija povpraševanja izpeljana iz modela diferenciranih proizvodov oblike Hotelling, kjer se proizvode locira na skrajne točke enodimenzionalnega prostora z enakomerno porazdelitvijo porabnikovih preferenc. V obravnavanem primeru parameter  $a$  pomeni velikost trga,  $b$  pa je inverzno proporcionalen stopnji heterogenosti proizvoda. Če  $b \rightarrow \infty$ , potem sta proizvoda obeh proizvajalcev popolna substituta. Večja kot je razlika med  $b$  in  $c$ , bolj je agregatno povpraševanje elastično. Predpostavlja se neenakost  $b \geq c > 0$ , da se zagotovi, da sta proizvoda substituta z lastnim učinkom na povpraševanje, ki presega križni substitucijski učinek.

### **Prva lastnost: Lastnost posredne funkcije koristnosti**

Vrednost funkcije raste z naraščanjem razlike v cenah  $\Delta \equiv |p_1 - p_2|$  za dano povprečno ceno  $\bar{p} \equiv \frac{(p_1 + p_2)}{2}$ .

Lastnost se dokaže z vnovičnim zapisom prve enačbe v naslednji obliki:

$$V(p_1, p_2, Y) = -2a\bar{p} + \frac{(b-c)}{p^2} + \left(\frac{b+c}{4}\right)\Delta^2 + Y \quad (3)$$

Dokazana lastnost je splošna za simetrične posredne funkcije koristnosti in izhaja iz kvazikonveksnosti posredne funkcije koristnosti<sup>13</sup>. Rezultat vključuje dejstvo, da pričakovana koristnost raste z večanjem razlike v cenah.

<sup>11</sup> Če so proizvodi popolni substituti, je verjetno edino smiselno ravnotežje, če obravnavamo tudi integracijo trgov, možno doseči z mešanimi oz. nečistimi cenovnimi strategijam. Glej Fisher, Wilson (1988).

<sup>12</sup> Gre za razširitev Royeve identitete  $x_i = a - bp_i + cp_j$ ;  $i, j = 1, 2, i \neq j$ . (2)

<sup>13</sup> Ugotovitev sledi iz običajne obravnave funkcij. Pri simetričnosti, sta krivulji tangenti na (izo-)premise povprečne cene za  $p_1 = p_2$  in indiferenčni krivulji sta podobni originalnim, le da ustrezata višjim ravnem koristnosti.

### 4.3. Primerjava segmentacije in integracije trgov

Podpoglavje namenjam primerjavi simetričnih primerov dvostranske (bilateralne) tržne segmentacije in integracije. Primerjava je smiselna zaradi razumevanja odgovorov podjetij na odločitve vlad v prvem koraku igre.

Pri segmentaciji trgov se ravnotežje določi za vsak trg posebej. Dobiček prvega podjetja na trgu  $D$  je enak  $p_1(a - bp_1 + cp_2)$  in na trgu  $F$  enak  $(p_1^* - t)(a - bp_1^* + cp_2^*)$ . Velja simetrično Nashevo ravnotežje, in sicer:

$$p_1 = p_2^* = \frac{a}{2b-c} + \frac{cbt}{(2b-c)(2b+c)} \quad \text{in} \quad (4)$$

$$p_2 = p_1^* = \frac{a}{2b-c} + \frac{2b^2t}{(2b-c)(2b+c)} \quad (5)$$

Ravnatežna razlika cen znotraj trga je enaka

$$p_2 - p_1 = p_1^* - p_2^* = \frac{bt}{2b+c}, \quad (6)$$

kar predpostavlja recipročni dumping<sup>14</sup>. Za obstoj znotrajpanožne menjave je potrebna omejitev  $t < \hat{t} = \frac{(2b+c)a}{(2b^2-c^2)}$ <sup>15</sup>. Omejitev obem proizvajalcem zagotavlja pozitivne proizvodne cene in pozitivno povpraševanje na vsakem od trgov. Ravnotežni dobiček je enak:

$$\pi_1^S = \pi_2^S = b(p_1^2 + (p_1^* - t)^2) \quad (7)$$

Če pa sta trga integrirana in vsako podjetje dobavlja obema trgoma, je dobiček podjetja

$$\pi_i = q_i(a - bq_i + c[q_j + t]) + q_i^*(a - b[q_i^* + t] + cq_j^*), \quad i=1, 2, i \neq j. \quad (8)$$

kjer sta  $q_i$  in  $q_j$  proizvodni ceni in velja  $q_i^* \geq q_i$  in  $q_j^* \leq q_j$ , v primeru združitve trgov. Možno ravnotežje je

$$q_1 = q_2 = \frac{2a - (b-c)t}{2(2b-c)} \quad (9)$$

$$\pi_i^T = 2bq_i^2, \quad i = 1, 2. \quad (10)$$

<sup>14</sup> Glej Brander, Krugman (1983).

<sup>15</sup> Privzeto je, da mora biti za obe podjetji rentabilno prodajati na vsakem od trgov. Implicira, da  $b$  ne sme biti prevelik. Če je  $b=c$ , potem je omejitev zreducirana na  $t < \frac{3a}{b}$ .

Za oblikovanje ravnotežja (9), mora imeti vsako podjetje nenegativno povpraševanje po svojih proizvodih na vsakem trgu. Zato mora biti izpolnjen naslednji pogoj:

$$t \leq \frac{2ab}{3b^2 - c^2} \quad (11)$$

Vsekakor je z obstojem ravnotežja povezanih nekaj vprašanj. Če si prizadevamo za povezavo trgov, se podjetje lahko odloči, da se bo odreklo tujemu trgu, da bi zvišalo domačo ceno. Pri dani stopnji heterogenosti proizvodov, višji  $t$  spodbuja k oviranju menjave. Ravnotežje (9) se zato lahko vzpostavi le pri dovolj nizkem  $t$ <sup>16</sup>. Na podlagi tega je možno medsebojno primerjati ravnotežje v primeru segmentiranih in ravnotežje integriranih trgov.

### **Druga lastnost: Lastnost ravnotežja**

Povprečna potrošniška cena proizvodov vsakega podjetja in s tem tudi proizvodov na vsakem od trgov je enaka tako za segmentirane kot integrirane trge. Izrazi se kot  $\bar{p} = \frac{2a+bt}{2(2b-c)}$ . Celotna količina, ki jo vsako podjetje proizvede ( $X$ ), je enaka, če je enaka tudi povprečna cena.

Cenovna enakost druge lastnosti izhaja neposredno iz enačb (4), (5) in (9). Za dokaz enakosti količin uporabimo izraz:

$$X \equiv x_1 + x_1^* = 2a - b(p_1 + p_1^*) + c(p_2 + p_2^*) = x_2 + x_2^* = 2a - b(p_2 + p_2^*) + c(p_1 + p_1^*).$$

### **Predpostavka 1:**

- (i) Dobički so večji pri tržni segmentaciji kot integraciji.

### **Dokaz:**

Iz *druge lastnosti* sledi, da je dobiček vsakega podjetja enak:

$$\left(\bar{p} - \frac{t}{2}\right)X \text{ za tržno integracijo in}$$

$$\left(\bar{p} - \lambda t\right)x_1 + \left(\bar{p} + t(\lambda - 1)\right)x_1^*, \text{ z } \lambda < 1/2 \text{ za segmentirane trge.}$$

Dobički so večji v primeru *SS* kot *TT*, ker velja  $x_1 > x_1^*$ ,  $\lambda < 1/2$  in  $X = x_1 + x_1^*$ .

V resnici so celotni dobički maksimizirani, ko se podjetja približajo ravni prehajanja  $\lambda = 1/2$ . Integrirani trgi vključujejo večjo stopnjo odklona od maksimizirajočega in segmentacija vključuje nižjo stopnjo prehajanja. Vsako podjetje zase raje segmentira trge, ko pa se srečuje s

---

<sup>16</sup> Simon P. Anderson et al. predpostavljajo, da je temu pogoju zadoščeno. Drugače bi imeli verjetno opraviti z ravnotežjem mešanih strategij, kjer bi ena izmed cenovnih strategij bolj pospeševala menjavo kot druga, ipd. Predpostavka dovolj nizkega  $t$  omogoča osredotočanje na menjavo, ne da bi imeli opraviti s kompleksnim cenovnim ravnotežjem.

konkurenco, ima raje zmerno raven cenovne diskriminacije. Iz zgornjih enačb je razvidno, da so integrirani trgi manj donosni ( $\lambda = 1$ ) od segmentiranih ( $\lambda \in (1,2)$ ).

### Predpostavka 2:

- (i) Potrošnikov presežek je večji pri tržni integraciji.
- (ii) Če tržna ovira predstavlja relativno skromen transportni strošek, je presežek družbene blaginje večji pri tržni integraciji. Če tržno oviro predstavlja carina, je presežek družbene blaginje večji pri tržni segmentaciji.

### Dokaz:

- (i) Dokaz izhaja neposredno iz *prve lastnosti (posredne funkcije koristnosti)* in *druge lastnosti (ravnotežja)*. Povprečna cena je enaka v obeh primerih, le da je razprostrtnost cene večja na integriranem trgu. Porabniki imajo raje večjo razprostrtnost pri dani povprečni ceni.
- (ii) V zvezi s transportnimi stroški je družbena blaginja v državi  $D$  enaka:

$$W = V(p_1, p_2) + Y + p_1 x_1 + (p_1^* - t)x_1^* \quad (12)$$

Pri simetriji  $p_1^* = p_2$  in  $x_1^* = x_2$  z uporabo Royeve identitete dobimo

$$W = V(p_1, p_2) + Y - p_1 V_1 - (p_2 - t)V_2, \quad (13)$$

V zgornjem izrazu  $V_i$  pomeni delni odvod  $V$  glede na  $p_i$ ,  $i = 1,2$ .

Primerjajoč uravnotežene integrirane in segmentirane trge, je v obeh primerih povprečna cena sicer enaka, vendar je na integriranem trgu bolj razprostrta. Zato se upošteva odvod  $W$  glede na  $p_1$  v mejah  $dp_1 = -dp_2$ , da dobimo enačbo:

$$\left. \frac{dW}{dp_1} \right|_{dp_1 = -dp_2} = p_1[V_{21} - V_{11}] + (p_2 - t)[V_{22} - V_{21}] = (b + c)(p_2 - t - p_1)$$

Ker velja za integrirane trge  $p_1 = p_2 - t$ , potem  $dW/dp_1 = 0$  predstavlja maksimum. Če  $t$  pomeni specifično carino, je enačbi (12) treba dodati člen  $tx_2$ , ki pomeni prihodek od carin. Odvod družbene blaginje je potemtakem

$$\left. \frac{dW}{dp_1} \right|_{dp_1 = -dp_2} = (b + c)(p_2 - p_1)$$

Izraz je pozitiven, saj na trgu  $D$  velja  $p_2 > p_1$ . Če se zviša cena  $p_1$ , potem velja za manjše območje (je manj razprostrta). Nastali položaj potem med porabniki ni zaželen. Sledi, da je raven blaginje višja pri tržni segmentaciji. Če je povprečna cena dana v obeh scenarijih, se cene

morajo razlikovati od mejnih stroškov. Tak strošek je  $t$ , ko pomeni transportni strošek, oz. je ničen, če oviro pomeni transfer v obliki carine. Smith in Venables (1998) sta v študiji primerjala oba scenarija in za analizo učinkov evropske integracije uporabila parcialni ravnotežni model. V skladu s *prvo* in *drugo lastnostjo* sta ugotovila, da družba pri prehodu s segmentiranih na integrirane trge izgubijo potrošnikov presežek.

#### 4.4. Segmentirani ali integrirani trgi?

Za določitev prvega koraka igre vlad obeh držav se upošteva tudi ravnotežje spremljajoče igre, kjer eno podjetje cene poenoti, drugo pa s segmentiranjem trgov na vsakem od teh določi različno ceno. Predpostavlja se, da podjetje 1 prosto določa cene, medtem se drugo podjetje mora prilagajati strošku  $t$ . Torej gre za situacijo (S, T).

Prvo podjetje na trgu D zasluži  $p_1(a - bp_1 + c(q_2 + t))$  in  $(p_1^* - t)(a - bp_1^* + cq_2^*)$  na trgu F, medtem ko drugo podjetje na skupnem, integriranem trgu zasluži  $q_2^*(a - bq_2 + cp_1^*) + q_2(a - b(q_2 + t) + cp_1)$ . Ko podjetje 2 integrira trge, je proizvodna cena  $q_2^* \geq q_2$ .

Cene najboljšega odgovora so  $p_1 = [a + c(q_2 + t)] / 2b$ ,  $p_1^* = [a + cq_2 + bt] / 2b$  in  $q_2 = [2a - bt + c(p_1 + p_1^*)] / 4b$ . Z reševanjem enačb dobimo

$$q_2 = \frac{2a - (b - c)t}{2(2b - c)} \quad (14)$$

$$p_1 = \frac{a}{2b - c} + \frac{c(3b - c)t}{4b(2b - c)} \quad (15)$$

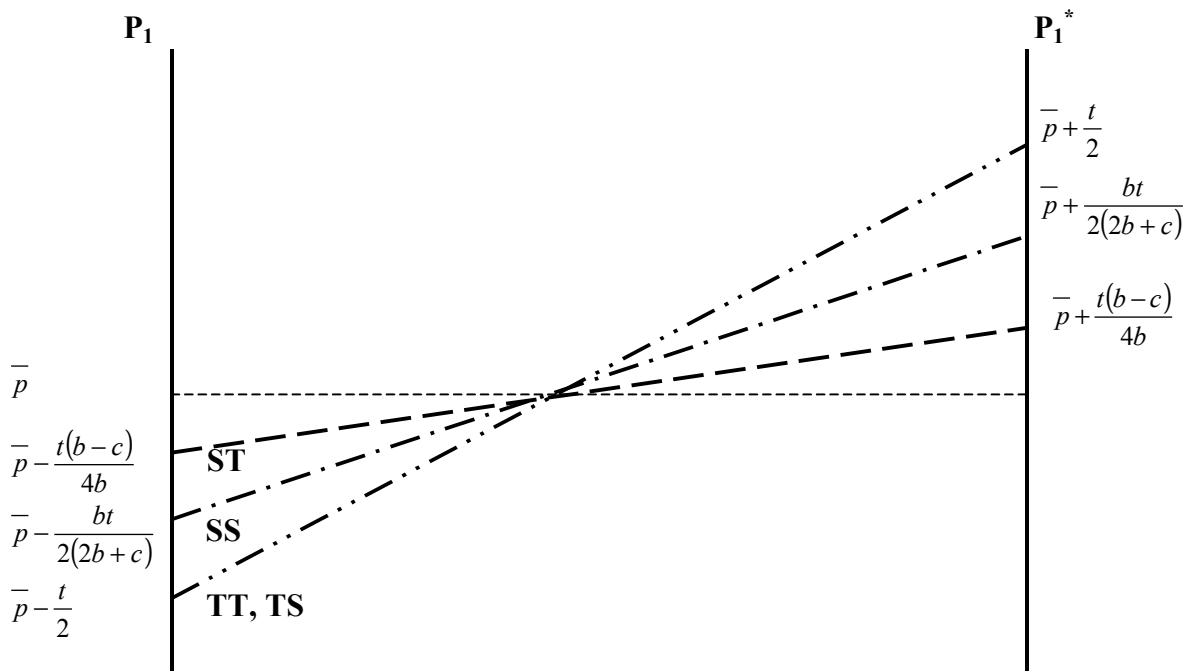
$$p_1^* = \frac{a}{2b - c} + \frac{[(2b - c)^2 + bc]t}{4b(2b - c)} \quad (16)$$

Prva pomembna ugotovitev je, da podjetje 2, ki združuje cene (integrira), izbere enake cene kot pri bilateralnem integriranem tržnem ravnotežju ((14) je enako (9)). Podjetje 1, ki trge segmentira, zaračuna enako povprečno ceno kot podjetje 2, vendar absorbira določen delež razlike v stroških  $t$ . To pomeni, da je povprečna cena na trgu D višja in na trgu F nižja kot na vsakem od obeh bilateralnih primerov.

Asimetrično ravnotežje (14) – (16) lahko obstaja, če obstaja ravnotežje ob vzajemno integriranih trgih. Podjetje 1 ne želi izstopiti iz igre, ker segmentira trge in dokler je  $p_1^* > t$ . Če podjetje 1 upošteva, da dobički s konkurentovo ceno rastejo, se zato podjetje 2 ne želi umakniti in obvladovati le domačega trga F. V primerjavi z vzajemno integracijo bi izgubilo več, če bi prepustilo trg D (ker tam velja višja cena prvega podjetja), in bi pridobilo manj na trgu F (ker je tam cena prvega podjetja nižja).

Ravnotežne potrošniške cene pri različnih kombinacijah cenovnih strategij so prikazane na sliki 5.

**Slika 5: Ravnotežje potrošniških cen podjetja 1 ob različnih cenovnih politikah**



**Opomba:** Oznaka ST pomeni, da podjetje 1 svoje trge segmentira, kadar podjetje 2 trga integrira. Oznaka TS pomeni nasprotni primer.

**Vir:** Lastni grafični prikaz alternativnih cenovnih politik, oblikovan na podlagi ugotovitev študije Anderson et al., 1995.

Ker je povprečna potrošniška cena, po kateri vsako podjetje prodaja svoje proizvode, v navzkrižnem primeru *ST* enaka  $\bar{p}$ , je celotna količina proizvodov enaka  $X$ . Sledi, da se druga lastnost funkcije (1) lahko uporabi tako pri navzkrižnem primeru *ST* kot na simetričnih primerih *SS* in *TT*. To velja, četudi se v navzkrižnem primeru povprečna potrošniška cena in poraba v posameznih državah razlikujeta .

V primerjavi z bilateralnim primerom integriranih trgov *TT* ustvarja prvo podjetje večji dobiček, dobiček drugega pa v navzkrižnem primeru *ST* ostaja nespremenjen. Ker so cene drugega podjetja identične v navzkrižnem in primeru bilateralne integracije, lahko podjetje 1 na osnovi svojega integriranega trga zagotovo izboljša dobiček, ker je ravnotežje integracijskih cen del njegove izvedljive strategije, ko mu je trge dovoljeno segmentirati. Podjetje 2 ima enako proizvodno ceno na vsakem trgu in enako celotno prodajo v obeh primerih, tako da je dobiček nespremenjen.

V primerjavi z bilateralno segmentiranimi trgi *SS* ustvarja podjetje 1 večje dobičke in podjetje 2 manjše v navzkrižnem primeru *ST*. Cena drugega podjetja se razprostira toliko bolj, kolikor intenzivnejše je prehajanje od segmentiranja k integraciji. To premakne povpraševanje na domači trg prvega podjetja in stran od tujega trga podjetja 1, v obeh primerih na stopnji  $c$  (glej sliko 4 in enačbo (1)). Domači trg vključuje večji pribitek na ceno (mark-up), tako da se bo dobiček prvega podjetja povečal tudi, če obdrži cene bilateralnega segmentiranega ravnotežja.

Pri optimizaciji svojih cen gre lahko še dalje in izbere zvišanje domače cene ter znižanje tuje cene. Končno, ostaja dobiček drugega podjetja nespremenjen kot pri bilateralni integraciji in prva lastnost posredne funkcije koristnosti sugerira na večjo donosnost bilateralne segmentacije. Omenjeni rezultati so predstavljeni v naslednji preglednici, kjer ravnotežni dobički zavzemajo tri različne vrednosti, in sicer L, M in H (nizko, srednjo in visoko). Rezultati preglednice dokazujejo veljavnost naslednje predpostavke.

### **Predpostavka 3:**

Če vlada želi zaščititi domača podjetja, potem ravnotežje ni možno zgolj pri odločitvi vlad {ni AD, ni AD}.

**Tabela 3: Dobički podjetij, izraženi z  $L < M < H$ <sup>17</sup>, dobiček podjetja 2 je zapisan prvi**

		Vlada D (GD)			
		AD Podjetje 2 integrira		ni AD Podjetje 2 segmentira	
Vlada F (GF)	AD Podjetje 1 integrira	L	L	H	L
	ni AD Podjetje 1 segmentira	L	H	M	M

*Vir:* Lastna tabela, oblikovana na podlagi ugotovitev študije Andersona et al., 1995.

Antidumpinška zakonodaja vpliva neposredno na naravo konkurence s spreminjanjem cenovne strategije rivalskega podjetja. Torej vlada države *F* (oz. *D*) določa, ali podjetje 1 (oz. 2) mora integrirati prodaje ali ne. Tabela 3 ravno tako kaže, da če bi se podjetja lahko kredibilno odločila za določeno cenovno strategijo (*S* ali *T*), potem bi se edinstveno Nashevo ravnotežje v prvem koraku oblikovalo v situaciji *SS*, ker *S* pomeni dominantno strategijo podjetij. Zadevo bi se dalo relativno ugodno preveriti. Zamenjajmo vladi *F* in *D* s podjetji 1 in 2 in preberemo rezultate preglednice v obrnjeni smeri (tj. izplačila prvega podjetja so zapisana druga). Četudi bi podjetja lahko prosto odločala o cenovni politiki, bi izbrala segmentirane trge, kar pomeni prosto izbiro, ko pristojne institucije ne določajo smernic in obvez. Vsako izmed podjetij bi si želelo, da bi bilo drugo podjetje prisiljeno združiti oz. integrirati svoje cene. Obstoj dosledne antidumpinške zakonodaje zahteva ravno to. Vsekakor ima potem vsako podjetje interes, da lobira pri svoji vladi za izvajanje zakona, ki učinkovito prisili konkurenta, da povežejo svoje trge med seboj<sup>18</sup>. Če sta podjetji v obeh državah uspešni, pomeni, da sta dejansko na slabšem.

Gledano s stališča porabnika se obravnava različne primere, označene z različnimi razprostranostmi cene in različnih povprečnih cen. Če primerjamo recipročno integracijo *TT* z navzkrižnim primerom *ST*, kjer zgolj dve podjetji integrirata, so porabniki na trgu *D* definitivno na slabšem, ker so soočeni z višjo ravniyo cene za proizvod 1; porabniki trga *F* pa so na

<sup>17</sup> L = low oz. nizek, M = medium oz. srednje visok in H = high oz. visok.

<sup>18</sup> Glej raziskavo Andersona J. E., 1994, str. 129–155.

boljšem, ker se plačajo nižjo ceno za enak proizvod. Cena drugega proizvoda pa na obeh trgih enaka. Podobno se pri prehodu od recipročne segmentacije *SS* k navzkrižnemu primeru *ST* obe ceni na trgu *D* zvišata, medtem ko se na trgu *F* znižata. To implicira, da so porabniki trga *F* (oz. *D*) na boljšem (oz. na slabšem). Razvrščanje potrošniških presežkov povzemajo rezultati tabele 4, ki dokazujejo naslednjo ugotovitev.

**Tabela 4: Koristi porabnikov izražene z  $VL < L < H < VH^{19}$ , koristi porabnikov trga *F* so v celici zapisane prve**

		Vlada D ( $G_D$ )			
		AD Podjetje 2 integrira		ni AD Podjetje 2 segmentira	
Vlada F ( $G_F$ )	AD Podjetje 1 integrira	H	H	VL	VH
	ni AD Podjetje 1 segmentira	VH	VL	L	L

*Vir:* Lastna tabela, oblikovana na podlagi ugotovitev študije Andersona et al., 1995.

#### **Predpostavka 4:**

Če je temeljni cilj vlade maksimiziranje potrošnikovega presežka, je ravnotežje možno le, če se nobena od obeh vlad ne odloči za uporabo antidumpinške zakonodaje.

Preglednica 4 vključuje zapornikovo dilemo: potrošniki so povsod na boljšem, če bi se obe vladi lahko dogovorili o antidumpinški zakonodaji. Če ukrepa le ena država, so porabniki na slabšem, kot bi bili brez tega ukrepa. Porabniki v drugi državi so nato v vseh situacijah na boljšem. Cene so pri njih najnižje, ker domače podjetje postavlja nizke domače cene, da bi se izognilo postavljanju visokih cen na tujem trgu. Nizka cena domačega podjetja zaradi konkurence izsili nizko ceno tujega podjetja. Porabniki v resnici pridobijo zaradi bilateralnih zakonov, če je edina alternativa splošna neuporaba antidumpinga.

#### **Predpostavka 5:**

Če je temeljni cilj vlad obeh držav maksimiranje družbenega presežka, je edino ravnotežje možno, če nobena od obeh vlad ne privzame antidumpinške zakonodaje. Ugotovitev velja v obeh primerih, ko je  $t$  transportni strošek ali carina<sup>20</sup>.

<sup>19</sup> Razlaga oznak je podobna prejšnji; VL=very low (zelo nizko), L=low (nizko), H=high (visoko), VH=very high (zelo visoko).

<sup>20</sup> Glej dokaz Predpostavke 5 v izračunu 1 v prilogah C.



## **Dokaz:**

Najprej obravnavajmo primer transportnega stroška  $t$ . Če ena od vlad sprejme antidumpinško zakonodajo, je druga na boljšem, če tega ne stori, ker se dobiček podjetja ne spremeni (glej tabelo 3), porabniki pa so na boljšem (glej tabelo 4). Kljub temu se ne sme prikazati, da je neuporaba antidumpinga v eni državi najboljši odgovor na neuporabo antidumpinga v drugi državi. Presežek družbene blaginje je zapisan z enačbo

$$W = V(p_1, p_2) + p_1 x_1 + (p_1^* - t)x_1^* \quad (17)$$

Premik od uporabe antidumpinga k neuporabi antidumpinga v državi  $D$ , ko se država  $F$  odloči za neuporabo antidumpinga, povzroči zvišanje potrošniške cene  $p_2^*$  (glej enačbi (4) in (14)). Ker podjetje 1 cenovno diskriminira pred uporabo antidumpinga in po njej, se njegov dobiček od prodaje na trgu  $F$  večja (viša se vrednost  $(p_1^* - t)x_1^*$ ). Kljub dejstvu, da sta obe ceni  $p_1$  in  $p_2$  nižji v odsotnosti vezanih prodaj (integracija), je možno da je preostali člen enačbe (17) večji pri integraciji. Zato je treba upoštevati celotno enačbo. Celotni domači presežek je večji pri odsotnosti antidumpinga<sup>21</sup>. Edino ravnotežje je možno, ko se nobena od vlad ne odloči za antidumping.

V drugo upoštevajmo  $t$  kot carino. Zadosti je pokazati, da so prihodki od carine in obseg uvoza (če je  $t$  fiksen) večji, ko se antidumpinga ne izbere. Če obe podjetji integrirata prodaje in  $G_F$  opusti antidumpinško politiko, se cena  $p_2^*$  ne spremeni. Cena  $p_1^*$  pade in posledično se zviša uvoz  $x_1^*$ . Če država  $D$  ne uveljavlja antidumpinške zakonodaje in dovoli podjetju 2 cenovno diskriminacijo, potem se znižata potrošniški ceni  $p_2$  in tudi  $p_1$ . Uvoz v državo  $D$  ( $x_2 = a - bp_2 + cp_1$ ) se povečajo, če cena  $p_2$  pade vsaj za toliko kot cena  $p_1$ . Cena  $p_2$  pade pri  $(b + c)t / (2b + c)^2$  in  $p_1$  pade pri  $ct(b + c) / 4b(2b + c)$ . Ker velja  $c \leq b$ , pade cena  $p_2$  bolj kot  $p_1$ , zagotavljajoč povečanje uvoza na trg države  $D$ .

## **4.5. Razlaga ugotovitev**

Združitev *druge lastnosti* in predpostavke 5 kaže, da nekooperativno ravnotežje pomeni situacijo zapornikove dileme, kjer je  $t$  čisti resursni strošek. Nekooperativno ravnotežje ni Pareto učinkovito v primeru transportnega stroška, temveč je Pareto učinkovito, če  $t$  pomeni stopnjo carine.

Predpostavke 3, 4 in 5 ustrezajo med seboj zelo različnim utežem potrošnikovega presežka in dobička podjetij v objektivni vladni funkciji. Če dovolimo, da je  $\mu \in [0,1]$  relativna utež oz. utež dobička podjetja, potem imamo v predpostavkah opraviti s primeri, ko velja  $\mu = 1$ ,  $\mu = 0$  in  $\mu = 1/2$ . Vsekakor so zanimivi tudi drugi možni primeri. Zanimiva bi bila primera, ko limitira  $\mu \rightarrow 1$  in ostaja  $\mu < 1$ . To bi pomenilo, da vladi protežirata zelo malo potrošnikove koristi, vendar dovolj, da se izloči možnost ravnotežja  $\{AD, AD\}$ . Dobiček se namreč ne spremeni, če

---

<sup>21</sup> Glej izračun 1 v prilogah C.

ena od vlad ne uporabi antidumpinške politike in potrošnikov presežek se poveča. Sledi, da sta edini ravnotežji možni pri {AD, ni AD} in {ni AD, AD}. Res pa je, da lahko uporaba antidumpinga preraste v nekooperativno ravnotežje, če je dobiček tehtan z utežjo, ki presega  $\frac{1}{2}$  v objektivni funkciji vlade.

Večina rezultatov raziskav nepopolne konkurence v mednarodni menjavi je dokaj občutljivih na predpostavke, ki opredeljujejo interakcijo podjetij. Obravnavani model je ustrezen, saj ga ta problem ne obremenjuje. Ravnotežni izid igre med vladama je enak tako pri Cournotovi kot Bertrandovi igri. Ključna Cournotova predpostavka je, da so povprečne potrošniške cene za vsako podjetje (čeprav v navzkrižnem primeru ne za vsaki trg) enake za vse spremljajoče igre. Torej *druga lastnost* velja za Cournotov model in podjetje 1 postavlja enake cene na vsakem trgu tako v primeru *TS* kot tudi v *TT*.

Povprečna cena je enaka v obeh primerih. Razliko v cenah pomeni parameter  $t$ . Ker *druga lastnost* velja, so dobički v *SS* večji kot v *TT*. *Druga lastnost* v celoti sledi ugotovitvi, da je povprečna cena enaka tako za *ST* kot *TT*, vendar je bolj razprostranjena v zadnjem primeru. Predpostavka 3 obravnava igro med vladama držav, ki maksimirata dobiček.

Ugotovitev 3 drži, saj matrika dobičkov ustreza sestavi tabele 3. Ravno tako je matrika potrošnikovih presežkov kvalitativno enaka tabeli 4. Edino možno ravnotežje je pri *SS*. Na podlagi predpostavke 5 je razvidno, da *TT* ni ravnotežje. Rezultat velja tako za primer carin kot transportnih stroškov. Zaradi podobne matematične sestave problema, lahko vse kvalitativne rezultate Bertrandovega modela uporabimo tudi pri Cournotovem.

Veljavnost ugotovitev tega modela potrjuje tudi empirična raziskava Blonigena (2000), ki izhaja iz recipročnega modela dveh držav, kjer vsaka od obeh lahko uporabi antidumpinško zakonodajo. Blonigen model empirično preveri z uporabo podatkov o antidumpinškem delovanju v ZDA v obdobju 1980–1992. Ugotovi, da če podjetja obeh držav sorazmerno veliko izvažajo na trge ene in druge države, je kooperativno ravnotežje možno le, če nobeno podjetje ne zahteva antidumpinške zaščite. V primeru Andersonovega modela bi to pomenilo, da se nobena od držav ne odloči uporabiti antidumpinške zakonodaje.

## 5. Ekonomski učinki dumpinga in antidumpinga

Pri ocenjevanju učinkov dumpinga in ukrepov antidumpinške politike je treba upoštevati vrsto različnih okoliščin. V preteklosti je bil dumping obravnavan predvsem kot nelojalna konkurenca, ki jo je treba odpraviti. Sodobna ekonomija upošteva tako pozitivne kot negativne učinke dumpinškega uvoza. Vse več strokovnjakov se sprašuje o smiselnosti antidumpinških ukrepov. Poglavitni sklep ekonomskega modela, ki sem ga predstavil v prejšnjem poglavju, je, da je za mednarodno ravnotežje najbolje, če vlade držav ne uporabijo antidumpinške zakonodaje. Zagovorniki tržnega liberalizma menijo, da je z zmanjšanjem antidumpinških ukrepov pod določenimi pogoji možno povečati stopnjo konkurence in dvigniti raven splošne

blaginje. V nadaljevanju analiziram učinke dumpinga in antidumpinške politike. Zanima me, kako delovanje antidumpinške politike vpliva na tržno strukturo neke države in kako se zaradi njenega delovanja spremeni raven splošne blaginje.

## **5.1. Ekonomski učinki dumpinga**

Mnenja strokovnjakov o dumpinških učinkih so deljena. Mnogi izmed njih ne odobravajo splošno sprejete opredelitve, ki dumping obravnava kot nepošteno konkurenco. Menijo, da dumping stimulira konkurenčno obnašanje podjetij (McGee, 1996; Khoman, 1998; Kerr, 2001). Ker antidumpinška politika izhaja iz predpostavke, da dumping povzroča škodne ekonomske posledice, je treba ugotoviti, katere oblike dumpinga take posledice lahko povzročijo in za koga so v določenih primerih tudi škodljive. Treba je ugotoviti, kakšne so njegove posledice na trgu države uvoznice, izvoznice in na trgih tretjih držav, ki so posredno udeležene v menjavi dumpinškega blaga.

### **5.1.1. Učinki dumpinga na trgu države uvoznice**

Nesporno je, da domači proizvajalci podobnih proizvodov ne odobravajo dumpinškega uvoza. Nasprotno pa, za potrošnike in proizvajalce v predelovalni industriji takšen uvoz prinaša koristi, saj lahko kupujejo blago oz. vmesne proizvode po nižjih cenah. Treba je torej meriti tako negativne kot pozitivne učinke. Vsekakor gre za težavno nalogo, saj učinki ne nastajajo na istem področju, temveč zadevajo nasprotni strani povpraševanja in ponudbe.

Izvozno podjetje z vstopom na uvozni trg prisili domača podjetja k večji učinkovitost, če se seveda želijo izogniti izgubam oz. umiku s trga. Dumping bi kaznovati le, ko dolgoročno negativni učinki prevladajo nad pozitivnimi in se raven splošne blaginje zniža. Za ustrezno presojo učinkov je treba upoštevati razlike med pojavnimi oblikami dumpinga in njihovimi razlogi. Pri cikličnem dumpingu so koristi od cenejšega uvoza praviloma večje od razmeroma majhnih škodljivih posledic za domačo industrijo. Ravno nasprotno pa velja za dolgoročni in ofenzivni dumping. V tem primeru uživajo potrošniki koristi le kratkoročno, medtem ko so škodne posledice praviloma trajne.

Pri presojanju dumpinških učinkov je poleg dolžine trajanja nujno upoštevati še številne druge dejavnike. Eden izmed glavnih ciljev vsake države je zagotavljanje visoke ravni zaposlenosti. Posledice dumpinga so v tem primeru dvostranske. Z namenom, da bi manj konkurenčni domači industrijski panogi omogočil preživetje, mora vladni organ prilagajati stopnjo trgovinske zaščite. S tem ukrepom lahko ogrozi delovna mesta v tisti panogi, ki je do trenutka trgovinske zaščite v svoji proizvodnji uporabljala cenejše uvozne surovine.

### **5.1.2. Učinki dumpinga na trgu države izvoznice**

Pri oceni teh učinkov izhajamo iz predpostavke, da ti nimajo neposrednega vpliva na odločitve o sprejetju antidumpinških ukrepov (Glas, 1987, str. 4). Na trgu države izvoznice je sestava

pozitivnih in negativnih posledic ravno nasprotna. Dumpinški izvoz omogoča podjetjem, da se med drugim znebijo presežnih zalog. To pozitivno vpliva na položaj domače konkurenčne proizvodnje, saj omogoča zadrževanje višine cenovne ravni. Gledano z vidika domačih konkurentov proti dumpinškemu izvozniku, so njihove koristi odvisne od tega, koliko so izvozno usmerjeni. Če je dumpinški izvoznik hkrati edini proizvajalec določenega proizvoda, ga bodo drugi proizvajalci podpirali, sami pa se zadovoljili s prodajanjem na domačem trgu.

Kupci bodo v primerjavi s proizvajalci na slabšem. Dražji izdelki, ki jih potrošniki kupujejo na domačem trgu, podjetjem nadomeščajo poceni prodajo na tujih trgih. Dokler se dumpinga ne ustavi z zaščitnimi ukrepi, lahko taka prodaja pomeni tudi občasno pomanjkanje blaga na domačem trgu. Čeprav potrošniki plačujejo višje cene, pa hkrati omogočajo razvoj tistih industrijskih panog, ki brez dumpinških izvozov ne bi preživele oz. bi bile neracionalne zaradi nezadostne zaposlenosti delovne sile. Podjetja lahko zaradi dumpinškega izvoza bolje izkoristijo proizvodne zmogljivosti in postanejo bolj učinkovita. Racionalna proizvodnja ob večjem zaposlovanju vodi tudi do nižjih cen.

Na trgu države izoznice prevladajo pozitivni učinki nad negativnimi. Dumping namreč pomeni tudi način pridobivanja deviznih sredstev v oteženih plačilnobilančnih situacijah. Država zato ne ukrepa proti dumpingu, temveč ga pogosto posredno omogoča in spodbuja z različnimi uvoznimi omejitvami.

### **5.1.3. Učinki dumpinga na trgih tretjih držav**

Proizvajalci in potrošniki držav, ki niso neposredno udeležene v mednarodni menjavi dumpinškega blaga, pogosto čutijo največ negativnih posledic. Gre namreč za države, katerih industrija je bila do začetka dumpinškega izvoza konkurenčna in močno prisotna na trgu, kjer se dumping izvaja. Proizvajalci se soočijo z nižjimi prodajnimi cenami in nevarnostjo, da bodo s trga celo pregnani. Potrošniki ne bodo imeli možnosti kupovanja po nizkih cenah. Poleg tega ne bo povečanih zaposlitvenih možnosti v industriji, ki v državi uvoznici uporablja cenejše surovine. Ker te tretje države nimajo možnosti uvedbe protiukrepov, je očitno, da nosijo največje breme negativnih posledic dumpinga (Ilešič, 1987, str. 6–9).

## **5.2. Ekonomski učinki antidumpinške politike**

Kateri so dejanski učinki antidumpinške preiskave in njenih ukrepov na mednarodno menjavo? Delež menjave storitev in blaga, oškodovan zaradi izvajanja antidumpinških ukrepov, je relativno majhen, reda velikosti dveh stotin za EU (Niels, 2000, str. 470). Kot je pojasnjeno v tretjem poglavju, je lahko posledica preiskave pozitivna odločitev, sporazumna rešitev ali negativna odločitev. Zadnja povzroči tako imenovani "**harassment effect**". Staiger in Wolak (1994) sta ugotovila, da se je uvoz v obdobju preiskave občutno zmanjšal, ne glede na končni izid. Sporazumne rešitve antidumpinških peticij so bile pogosto razrešene z obliko sporazuma (voluntary export restraint – VER). Sporazum pogosteje vključuje eksplicitno količinsko omejitev dumpinškega uvoza. V ZDA se v okviru sporazuma med pristojno institucijo in tujim

podjetjem redko zahteva dvig ravni uvoznih cen. Tuji izvozniki se pogosto odločijo za sporazum, saj imajo malo možnosti, da jim bo instituciji uspelo dokazati, da niso izvajali dumpinga.

Antidumpinška politika rezultira v **višjih cenah** zaradi več razlogov. Prvič, tuje proizvajalce spodbudi k višanju cen, da bi se izognili ukrepom. Drugič, antidumpinški ukrepi omilijo konkurenco, saj na uvoznem trgu tedaj nastopa manj konkurenčnih tujih podjetij. Ob milejši konkurenci bo raven cen višja od popolno konkurenčne. Uporaba antidumpinških ukrepov namreč domačim ponudnikom omogoči zvišanje cen in profitnih marž<sup>22</sup>. Neposreden učinek antidumpinške carine se kaže v dvigu cene, ki jo plačajo potrošniki na zaščitenem trgu.

Pomembna ugotovitev antidumpinških študij je, da prisotnost antidumpinga prek spremenjenega obnašanja podjetij posredno vpliva na gospodarske izide. Na uvoz ima namreč tako imenovani ohlajevalni učinek (**chilling effect**). Relativno visoka pričakovana verjetnost pozitivne odločitve in višina pričakovanih carin lahko povzročita upad uvoza na trgu države z antidumpinško zakonodajo<sup>23</sup>.

Staiger in Wolak (1994) sta raziskovala učinke antidumpinških ukrepov na **količino uvoza in obseg domače proizvodnje** Združenih držav v obdobju 1980–1985. Spoznala sta raznolikost učinkov na količino uvoza in domačo proizvodnjo, ki so odvisni predvsem od izida preiskovalnega postopka. Ugotovila sta močan učinek predhodne začasne pozitivne odločitve, končne pozitivne odločitve in odloženih odločitev na količino uvoza. Uporaba antidumpinga v tem obdobju je zmanjšala uvoz proizvodov za približno 50 milijonov ameriških dolarjev glede na začetno vsoto 291 milijonov. Ravno tako se je tudi domača prodaja zmanjšala, in sicer za 2167 milijonov dolarjev. Polovico spremembe je pripisati predhodni odločitvi, preostanek pa končni pozitivni odločitvi. Odloženi primeri so hkrati zmanjšali uvoz in povečali domačo prodajo za 25 milijonov dolarjev. V članku ugotovita, da izbira strategij o podajanju zahtev za uvedbo antidumpinškega postopka, različno vpliva na količine uvoza in obseg domače proizvodnje. Prva stranka (outcome filer) je zainteresirana za postopek, ki vodi do pozitivne končne odločitve in posledičnega zmanjšanja uvoza. Druga stranka (process filer) pa zahteva uvedbo postopka z upanjem, da bo že sama zahteva po uvedbi postopka zmanjšala količino uvoza. Sklepna ugotovitev članka je, da večina primerov sledi tipu prve stranke (outcome filer), kjer se uvoz ne zmanjša, dokler pristojna institucija ne odredi vsaj začasnega ukrepa.

Ključno vprašanje vsake mednarodne politike zadeva učinke ukrepov neke trgovinske politike na **splošno blaginjo** prebivalcev. Pogosto že zgolj neka dovolj velika verjetnost uporabe antidumpinške politike vpliva na družbeno blaginjo. Posledice “*ad valorem*” carin so dobro

---

<sup>22</sup> Industrijska korporacija Torrington Corp. je sredi devetdesetih let vložila zahtevo za antidumpinški postopek, ki se je končal z odredbo carine v višini 50%. V naslednjem letu je na račun zaščite korporacija izkazala za 250 milijonov ameriških dolarjev večji dobiček kot v letu brez protekcije (McGee, 1996, str. 44).

<sup>23</sup> Delež pozitivnih odločitev v obdobju 1987–1997 je bil za ZDA, EU in Kanado večji od 60% in povprečna “*ad valorem*” antidumpinška carina je znašala kar 40%, kar je bilo precej več od aktualne ravni preostalih ukrepov trgovinske zaščite (Miranda et al., 1998).

znane, zlasti v primeru popolno konkurenčnih trgov; domači proizvajalci zaslužijo v breme potrošnikov, pri čemer se ustvari mrtva izguba. V majhni državi, ki s svojim delovanjem na dogajanje na svetovnem trgu ne more veliko vplivati, izgube prevladajo nad dobički. Zaščitni mehanizmi velike države pa nasprotno utegnejo znižati uvozne cene do dovolj nizke ravni, ki omogoča neto dobiček. Večina tujih podjetij dvigne raven cen in se s tem skuša izogniti antidumpinški carini. Vendar z dvigom cen tuje podjetje preusmeri dohodke iz carin, ki bi jih prejela vlada, k svojemu dohodku. Ocenjena izguba blaginje za ZDA iz antidumpinških carin “*ad valorem*” in CVD (counter vailing duties) je bila v letu 1993 zgolj 209 milijonov dolarjev. Vendar, če se upošteva, koliko vseh AD carin je zaradi omenjenega izogibanja izpadlo iz administrativne revizije, se izguba blaginje ocenjuje na dve do štiri milijarde dolarjev na leto. Zadnja ocena izgube blaginje uvrsti antidumpinško in CVD zaščito med najdražje ameriške programe trgovinske zaščite.

Povezanost med antidumpinškimi ukrepi in **zaposlenostjo** ni tako očitna kot njihov učinek na konkurenco in povišanje cen. Nesporno antidumping tako pozitivno kot negativno učinkuje na zaposlenost. Gledano s pozitivnega vidika, je lahko veliko delovnih mest ohranjenih, če je tujim podjetjem prodaja na domačem trgu ovirana. Ugotovitev lahko ponazorim z naslednjim primerom. Vzemimo, da japonski proizvajalci avtomobilov želijo prodreti na ameriški trg. Če so zaradi protekcionizma prisiljeni zvišati cene osebnih avtomobilov za 10 odstotkov, potem bodo najvejetneje prodali manj avtomobilov in ameriška podjetja bodo prodala več avtomobilov po višji ceni. Zvišali bodo profitno maržo in izkazali več dobička, saj prizadeta japonska podjetja ne bodo mogla agresivno konkurirati. Ameriška podjetja so na boljšem in potrošniki pa na slabšem, saj morajo odšteti več za želeni avtomobil. Pozitivni posredni učinek za potrošnike je, da ameriška avtomobilska industrija verjetno ne bo zapirala delovnih mest, ampak bo sposobna ponuditi nova.

Zelo izrazit primer, ko antidumpinški ukrepi povzročijo znižanje dejanske in potencialne zaposlenosti, je primer ploskih zaslonov (flat panel display screens). USITC je odločila, da so japonska podjetja v ZDA sredi devetdesetih izvažala dumpinške ravne zaslone, ki so se večinoma uporabljali v prenosnih računalnikih. Odločili so se za 62,7 – odstotno carino. Posledica ukrepov je bila, da ameriška podjetja niso mogla kupiti ravnih zaslonov, ki so jih potrebovala pri proizvodnji prenosnih računalnikov. Podružnica TOSHIBA v Kaliforniji je bila ena mnogih, ki je morala zapreti tovarno in se vrniti na Japonsko. Prizadeta so bila tudi ameriška podjetja. V podjetju Apple Computer so opustili načrte o proizvodnji prenosnih računalnikov v Koloradu ter se odločili za premestitev proizvodnje na Irsko. Na odločitev je močno vplivala ugodna irska zakonodaja, tj. nizka stopnja davka na dobiček. Ravno tako je IBM razmišljal o selitvi industrije v tujino. Pri vsem tem je najbolj presunljivo dejstvo, da ZDA niso mogle ponuditi niti enega domačega proizvajalca ravnih zaslonov za vgradnjo v prenosne računalnike. Delovali sta le dve mali podjetji, ki sta oskrbovali le ameriško vlado. Proizvajalci računalnikov bi se lahko odločili za sodelovanje s podjetjema, vendar so presodili, da jim ne bi mogli ustreči niti pri proizvodnji niti pri spremljajočih storitvah; dobavni roki bi bili veliko predolgi, cene previsoke, storitve nekompatibilne ter zamudne, itd. (McGee, 1996).

### 5.2.1. Prikaz antidumpinških učinkov v Cournotovem modelu konkurence

V tem poglavju predstavljeni model predpostavlja Cournotovo konkurenco homogenih proizvodov med podjetji, ki nastopajo na trgu. Gre za dvostopenjsko igro; v prvem delu se podjetja odločajo o vstopu na trg, v drugem pa se soočajo s Cournotovo cenovno konkurenco homogenih proizvodov preostalih podjetij na trgu. Opredelimo krivulji:

- **krivuljo Cournotove konkurence (CC):** Povezavo med pribitkom na ceno podjetij in njihovim številom na trgu prikazuje krivulja CC, ki ima negativen naklon. Večje kot je število podjetij  $n$ , ki nastopajo na trgu, večja je stopnja konkurence. To posledično znižuje vrednost pribitka na ceno  $(p-c)$ , ki maksimira dobiček. Krivuljo CC izrazimo z enačbo  $(p-c) = \frac{(a-c)}{n+1}$ .
- **krivuljo Break-Even (BE):** Število podjetij v industrijski panogi je odvisno od rentabilnosti vstopa na trg. Če obstaja velik trg, ki omogoča visoke pribitke na ceno, potem lahko industrija podpira večje število podjetij. Ravnotežje je določeno s številom podjetij, ki ustvarjajo operativni dobiček enak fiksnim stroškom  $F$ . Pri večjem številu podjetij bi nekatera ustvarjala izgubo in bi se bila prisiljena umakniti. Manjše število podjetij od ravnotežnega pa ustvarja pozitiven dobiček, ki privablja nova podjetja. Bolj kot so podjetja učinkovita, nižja je lega krivulje in manjši je njen naklon. Krivuljo BE izrazimo z enačbo  $(p-c) = \frac{bF(n+1)}{2(a-c)}$ .

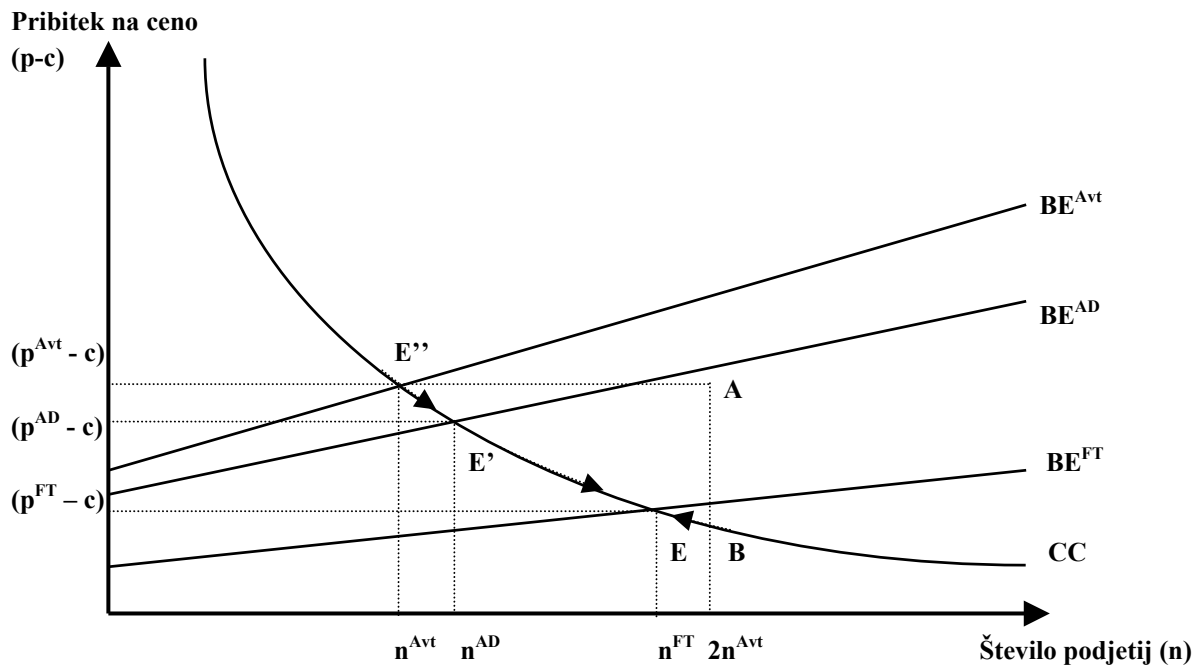
Če vlada neke države ne regulira mednarodne menjave, potem podjetja dolgoročno ustvarjajo ničelni dobiček. Podjetja postanejo večja in proizvajajo bolj učinkovito z manjšimi povprečnimi stroški na enoto proizvodnje. V primeru trgovinske zaščite (odvisno od intenzivnosti njene uporabe) se situacija približuje avtarkiji. Spodnja slika 6 prikazuje različne tržne izide, ki so odvisni od stopnje zaščite nekega trga. Kratkoročno mednarodna menjava povzroči defragmentacijo in ima prokonkurenčni učinek. Odstotnost tržnih ovir omogoči znižanje profitne marže  $(p-c)$ . To ustreza premiku iz A v B.

Gledano dolgoročno se industrija prestrukturira zaradi učinkov ekonomije obsega. Točka B ne more predstavljati ravnotežja, saj operativni dobiček podjetja ne pokrije fiksnih stroškov. Pribitek na ceno je prenizek, da bi omogočil dvakratnemu številu podjetij, kot bi jih nastopalo v avtarkiji ( $2n^{Av}$ ), obstoj na trgu (glej izračun 2 v prilogah C). Število podjetij se mora iz števila  $2n^{Av}$  znižati na Nashevo ravnotežno prostotrgovinsko število  $n^{FT}$ . To ustreza premiku iz točke B v E. Nižji kot so fiksni stroški, nižje postavljena je krivulja BE. Tem bolj kot sta dve krivulji medsebojno vzporedni, bližje je sečišče BE in CC ravnotežni točki E.

---

<sup>24</sup> Glej izpeljavo krivulj v izračunu 2 v prilogah C.

**Slika 6: Primerjava medsebojne odvisnosti števila podjetij na trgu in višine cenovnih marž za primer avtarkije (indeks:  $Avt$ ), antidumpinške politike (indeks:  $AD$ ) in prostotrgovinske situacije (indeks:  $FT$ )**



*Vir:* Lastni grafični prikaz.

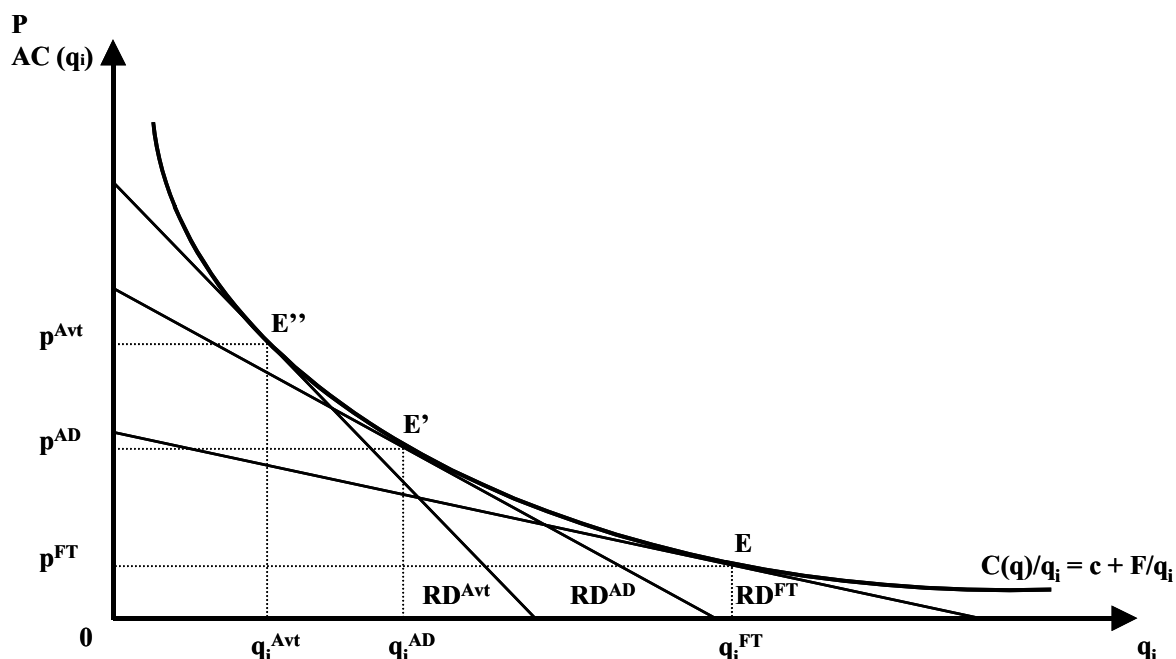
V primeru antidumpinške politike je položaj ravnotežne točke med prostotrgovinsko in avtarkično situacijo, odvisen od intenzivnosti uporabe antidumpinške politike. Vsekakor dolgoročno z antidumpingom ni zadoščeno pogoju ničelnega dobička, temveč je ta pozitiven zaradi omejenega vstopa in izstopa podjetij na trg. Ravnotežje v točki  $E'$  ni Pareto optimalno in ne omogoča optimalnega števila podjetij.

Nasprotno pa odprtje meja, vodi do večjega števila podjetij. Ekonomije obsega znižajo povprečne stroške<sup>25</sup>, kot to prikazuje slika 7. Podjetja so bolj učinkovita. Raven družbene blaginje se zviša, ker potrošniki proizvode kupujejo po nižjih cenah in podjetja dolgoročno ne ustvarjajo dobička. Dejansko je optimalna prostotrgovinska situacija možna le, če tržnih ovir in tudi transportnih stroškov ni.

<sup>25</sup>  $AC(q) = c + \frac{F}{q}; q \uparrow \Rightarrow AC \downarrow$



**Slika 7: Grafični prikaz povprečnih stroškov  $AC(q_i)$  in rezidualnih krivulj povpraševanja (RD) za avtarkijo, antidumping in prostotrgovinsko situacijo**



*Vir:* Lastni grafični prikaz.

Model je uporaben tudi za primer več držav, udeleženih v menjavi, saj še vedno velja opredeljeno razmerje med koncentracijo podjetij na trgu:  $\hat{n}^{Avt} < \hat{n}^{AD} < \hat{n}^{FT} < 2\hat{n}^{Avt}$ . Predpostavljamo, da se antidumpinška zaščita ne izenači s stanjem avtarkije (to bi veljalo le ob popolni stopnji zaščite) in je število podjetij v prosti trgovini bližje, vendar zaradi ne-pokrivanja fiksnih stroškov v  $2n^{Avt}$  nikoli enako dvakratnemu avtarkičnemu številu. V primeru dveh držav se število  $n$  približa sredinski vrednosti med skrajnostima. Odprtje meja zaostri konkurenco in podjetja spodbudi k racionalizaciji proizvodnje. Postanejo večja in bolj učinkovita in proizvajajo z nižjimi povprečnimi stroški, tako da se prodajna cena  $p$  posledično zniža, količina proizvodov  $q$  pa poveča. Število podjetij  $n$  v ravnotežju se zmanjša, če se fiksni stroški  $F$  povečajo in se poveča parameter  $b$ . Rezultate prikazujem v tabeli 5.

**Tabela 5: Primerjava rezultatov ekonomskih količin v primeru AD politike s situacijama avtarkije in proste trgovine za Cournotov model dveh držav**

<i>Avtarkija</i>	<i>Primerjava</i>	<i>Integracija</i>
$n^{Avt} = \frac{a-c}{\sqrt{bF}} - 1$	$< n^{AD} <$	$n^{FT} = \frac{\sqrt{2}(a-c)}{\sqrt{bF}} - 1 < 2n^{Avt}$
$p^{Avt} = c + \sqrt{bF}$	$> p^{AD} >$	$p^{FT} = c + \sqrt{\frac{bF}{2}}$
$q^{Avt} = \sqrt{\frac{F}{b}}$	$< q^{AD} <$	$q^{FT} = \sqrt{\frac{2F}{b}}$
$AC^{Avt}$	$> AC^{AD} >$	$AC^{FT}$

*Vir:* Lastna tabela, oblikovana na podlagi izračuna 2 v prilogah C.

### **5.2.2. Prikaz antidumpinških učinkov v Krugmanovem modelu monopolistične konkurence z Dixit-Stiglizevimi preferencami**

V nadaljevanju predstavljam model, ki pokaže, da spodbujanje proste mednarodne menjave vodi do večje učinkovitosti podjetij in večje družbene blaginje tudi ob prodaji diferenciranih proizvodov. Vzemimo Spence-Dixit-Stiglitzev model monopolistične konkurence. Bistveno izhodišče modela je, da pomemben del družbene blaginje pomeni zadoščenje potrošnikovih preferenc.

Model diferenciranih proizvodov se osredotoči na tržno strukturo oz. število podjetij, ki v ravnotežju vsako proizvede eno različico proizvoda. Da se lahko osredotočimo na reprezentativnega potrošnika, predpostavimo, da imajo vsi potrošniki enake funkcije koristnosti. Bistvena razlika od preostalih modelov je v tem, da se distanciramo od pojma idealne preference in predvidevamo, da vsak potrošnik simetrično troši vse razpoložljive različice proizvodov (Krugman, 1979, str. 469–479; Krugman, 1980, str. 950-959).

#### **Predpostavke modela (Damijan, 1998, str. 41–50, 90–101):**

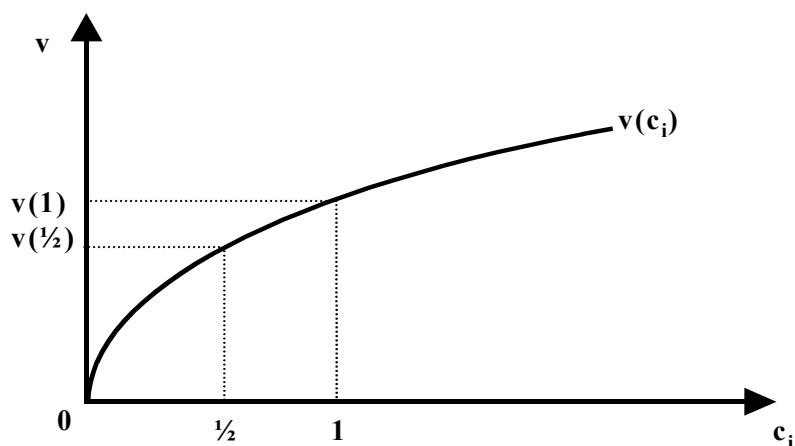
- 1 proizvodni dejavnik (delo), 1 proizvod in 2 državi
- monopolistična konkurenca med velikim številom enako velikih podjetij, ki proizvajajo z internimi ekonomijami obsega, vendar v ravnotežju oblikujejo cene na ravni povprečnih stroškov
- v proizvodnji obstaja proizvodna diferenciacija
- obstaja veliko število identičnih potrošnikov, ki simetrično povprašujejo po vseh različicah diferenciranega proizvoda, pojem idealne preference nadomesti pojem preference o raznolikosti
- identične preference in tehnologija med državama, ki se lahko razlikujeta le glede velikosti
- trgovina med državama je izključno znotrajpanožna (intra-industry trade)

#### **Model povpraševanja (Dixit-Stiglitzeve preference):**

Imamo  $n$  simetričnih dobrin in oblikujemo funkcijo koristnosti (18):

$$U = \sum_{i=1}^n v(c_i) ; \text{ kjer je } v' > 0 \text{ in } v'' < 0. \quad (18)$$

**Slika 8: Grafični prikaz funkcije porabe  $[v(c_i)]$**



*Vir:* Lastni grafični prikaz.

Pri nekem velikem številu proizvodnih različic velja za cenovno elastičnost povpraševanja naslednja enačba, kjer se cenovna elastičnost manjša z naraščajočo količino potrošnje

$$\varepsilon_i = -\frac{v'(c_i)}{v''(c_i)c_i}; \text{ kjer velja } \frac{\partial \varepsilon_i}{\partial c_i} < 0.$$

Funkcija porabe  $v$  je konkavna in potrošniki preferirajo porabo večjega števila dobrin pred uporabo manjšega, kar prikažemo s preoblikovanjem enačbe (18):

$$U = \sum_{i=1}^n c_i^\theta, \quad (19)$$

kjer  $\theta$  predstavlja parameter substitucije med posameznimi različicami diferencirane dobrine, tako da velja  $\sigma = 1/(1-\theta)$ ; pri tem  $\sigma$  označuje elastičnost substitucije med različicami. Reprezentativni potrošnik prejema dohodek  $I$  in troši enako količino  $\bar{c}$  vseh različic. Celotna koristnost je torej enaka:

$$U(n) = n\bar{c}^\theta; \text{ kjer je } \bar{c} = \frac{I}{n}. \quad (20)$$

V nadaljevanju predpostavimo, da se isti potrošnik sooči s ponudbo  $nk$  števila različic. Razlika v ravni potrošnikove koristnosti med uporabo  $nk$  in  $n$  števila različic je enaka:

$$U(nk) - U(n) = n\bar{c}^\theta (k^{1-\theta} - 1). \quad (21)$$

Kadar je novo število različic večje od starega ( $k > 1$ ), bo zgornji izraz pozitiven. Bistvo izraza je, da se raven koristnosti potrošnika poveča kljub enakemu dohodku in cenam, če lahko troši skupno več različic. Potrošnikovo zadovoljstvo je funkcija števila različic, ki jih lahko troši. Ob antidumpinški politiki ima potrošnik na voljo manjše število različic. Razlaga sledi v nadaljevanju.

### Model ponudbe (rastoči donosi obsega)

Na ponudbeni strani proizvodnjo podjetij opredelimo z enostavno produkcijsko funkcijo:

$$l_i = \alpha + \beta x_i \text{ oz. z } wl_i = (\alpha + \beta x_i)w, \text{ kjer } \alpha, \beta > 0, \quad (22)$$

kjer fiksne stroške proizvodnje dobrine  $x$  predstavlja parameter  $\alpha$ ,  $\beta$  pa predstavlja marginalni input dela in so torej mejni stroški dela enaki  $\beta w$ . Funkcija velja za vse proizvodne različice. Posamezen proizvajalec proizvede določeno različico proizvoda, saj se pri rastočih donosih obsega povprečni stroški nižajo. Vložek produkcijskega faktorja dela za dobrino  $i$  je enak:  $l_i = \alpha + \beta x_i$  oz.  $wl_i = (\alpha + \beta x_i)w$ .

### Pogoja za izpraznitev trga (Market-Clearing)

$$\text{Ravnotežje na trgu blaga: } X_i = Lc_i \quad (23)$$

$$\text{Ravnotežje na trgu delovne sile: } L = \sum_{i=1}^n l_i = \sum_{i=1}^n (\alpha + \beta x_i) \quad (24)$$

Endogene spremenljivke so količina  $x_i$ , število podjetij  $n$  in cena  $p_i/w$   $i$ -te različice.

### Ravnotežje modela

Monopolist maksimira dobiček takrat, ko so mejni prihodki enaki mejnim stroškom<sup>26</sup>,  $P\left[1 - \frac{1}{\varepsilon}\right] = \beta w$ . Če se vsa podjetja soočajo z isto stroškovno funkcijo in isto funkcijo povpraševanja, zahtevajo v ravnotežju enako ceno in proizvajajo enako količino njihove variante proizvoda. Torej v nadaljevanju lahko opustimo indeks  $i$ . Če predpostavimo, da sta elastičnost substitucije med dobrinami in elastičnost povpraševanja po posamezni dobrini enaki ( $\sigma = \varepsilon = 1/(1-\theta)$ ), oblikujemo ceno, ki maksimira dobiček:

$$p_i = \frac{\beta w}{\theta}. \quad (25)$$

$$\text{Oblikujemo funkcijo PP: } \frac{P}{W} = \frac{\varepsilon}{\varepsilon - 1} \beta ; \frac{\partial \varepsilon_i}{\partial c_i} < 0, \quad (26)$$

ki pravi, da z naraščanjem potrošnje  $c$ , narašča cena. V dolgoročnem ravnotežju se podjetjem ob neoviranem vstopu in izstopu vstop na trg ne obrestuje več. Pogoj dolgoročnega ničelnega dobička se glasi:

$$\Pi_i = px - (\alpha + \beta x)w = 0. \quad (27)$$

---

<sup>26</sup> Glej izračun 3 v prilogah C.

$$\text{Oblikujemo krivuljo ZZ: } \frac{P}{w} = \beta + \frac{\alpha}{x} = \beta + \frac{\alpha}{LC} \quad (28)$$

$$\text{Ravnotežne količine: } x_i = \frac{\alpha\theta}{\beta(1-\theta)} \quad (29)$$

Več kot bo ponujenih proizvodnih različic, na več količinskih enot bodo razdeljeni fiksni stroški proizvodnje. Povprečni stroški padajo. Sečišče obeh krivulj (glej sliko 9) predstavlja dolgoročno tržno ravnotežje. Podjetja tu maksimirajo svoje dobičke. Število različic, proizvedenih v ravnotežju, je določeno s polno zaposlenostjo produkcijskega faktorja:

$$L = \sum_{i=1}^n (\alpha + \beta x_i) = n(\alpha + \beta x_i) \Rightarrow n = \frac{L}{\alpha + \beta x} = \frac{L(1-\theta)}{\alpha} \quad (30)$$

Ob antidumpinški politiki dolgoročni vstop in izstop podjetij iz trga nista neovirana, zato je dolgoročni dobiček ni več na ničelni, temveč na pozitivni ravni, in sicer

$$\Pi_i = px - (\alpha + \beta x)w > 0. \quad (31)$$

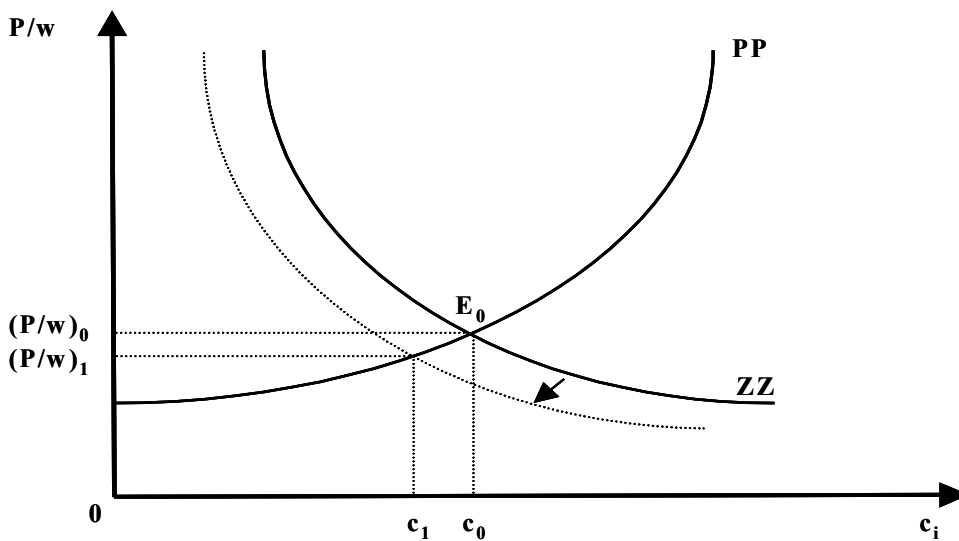
Z zmanjšanjem števila ponujenih različic se povečuje diferenciranost proizvodov in povpraševanje po različicah postaje vedno manj elastično. Ker velja  $\varepsilon = 1/(1-\theta)$ , se z manjšanjem vrednosti  $\varepsilon$  zmanjša števec enačbe (29) in poveča njen imenovalc. Antidumpinška politika ima torej za posledico zmanjšanje obsega proizvodnje posamezne različice ter prek izraza (28) zvišanje njene cene in posledično povečanje števila različic. V skladu z enačbama (20) in (21) bo potrošnik imel manj koristi, saj bo skupno trošil manj različic.

S tem modelom želim prikazati, da zaradi vzpostavitve menjave postanejo podjetja večja in bolj učinkovita ter proizvajajo ceneje in več. Prosta menjava vodi do povečanja ravni družbene blaginje, saj obstaja na trgu večja izbira proizvodov zaradi večjega obsega proizvodnje posamezne različice, kar poveča koristi potrošnikov. Integracija trgov ob prosti menjavi bi imela enak učinek kot povečanje ponudbe delovne sile; tj. krivulja ZZ bi se pomaknila navzdol ( $\downarrow AC(x_i)$ ). Če se ponudba delovne sile podvoji, se število podjetij v ravnotežju poveča podproporcionalno. Povečala bi se prodaja  $X^{27}$ , bolj učinkovita in večja podjetja bi proizvajala ceneje, tako da bi realna cena  $P/w$  padla, raznolikost proizvodov bi se povečala, raven družbene blaginje pa bi se tudi povečala skozi zvišanje realne mezde ( $P/w \downarrow$ , tako da  $w/P \uparrow$ ). Dodaten učinek je večja raznolikost proizvodov.

---

<sup>27</sup>  $\uparrow X = \frac{\alpha}{\downarrow(P/w - \beta)}$  in  $n = \frac{L}{(\alpha + \beta LC)} \uparrow$ ;  $\frac{1}{n} = \frac{\alpha}{L \uparrow} + \beta c \downarrow$

**Slika 9: Grafični prikaz odvisnosti porabe ( $c$ ) od realne ravni cen ( $P/w$ )**



Vir: Krugman, 1979, str. 469–479.

## 6. Empirična preverba učinkov antidumpinške politike

Obdavčitev tujega uvoza ob konkurenci strateških komplementov ima za posledico višje domače cene. Carinska zaščita povzroči višje domače cene kot v prosti menjavi blaga in storitev. Če imamo Cournotovo konkurenco v strateških substitutih, kot sem predhodno že obravnaval, dobimo enak rezultat. Uporaba carine ima za posledico višjo prodajo zaščiteneh domačih proizvajalcev in učinkuje nasprotno na tuja podjetja. Upad tujega uvoza je zaradi zaščite večji, kot je dejansko povečanje domače proizvodnje.

Vprašanje je, ali antidumpinški ukrepi povečujejo tržno moč domačih podjetij. Konings in Vandebusch (2002) na podlagi Roegerjeve (1995) metodologije ocenjujeta spremembe pribitkov na ceno zaradi uporabe antidumpinških carin. Na temelju panelne baze podatkov 1666 podjetij v EU, ki so bila leta 1996 vpletena v antidumpinški postopek, oblikujeta model za ocenjevanje pribitkov na ceno glede na mejne stroške. Postavila sta hipotezo, da antidumpinške carine značilno pozitivno vplivajo na porast pribitkov. Upoštevajoč konstantne donose obsega, dveh produkcijskih faktorjev, dela in kapitala, je primarni Solow rezidual ( $SR$ ) prek mejnih stroškov ( $\mu = P/MC$ ) povezan s pribitki na ceno. Z uporabo malih črk, ki označujejo naravne logarime, je enačba osnovnega  $SR$  enaka

$$SR_{it} = \Delta q_{it} - \alpha_l \Delta l_{it} - (1 - \alpha_l) \Delta k_{it} = (\mu_{it} - 1) \alpha_l (\Delta l_{it} - \Delta k_{it}) + \theta_{it} , \quad (32)$$

kjer  $i$  predstavlja podjetja,  $t$  čas, parametri  $q$ ,  $l$  in  $k$  pa so naravni logaritmi končne prodaje, zaposlenosti delovne sile in kapitala. Delež dela predstavlja  $\alpha_l$  v končni količini,  $\theta$  pa označuje Hicksovo nevtralno stopnjo tehničnega napredka. Problem enačbe je, da pojasnjevalne spremenljivke potencialno korelirajo z neopazovanimi produkcijskimi stroški. Prednost

Roegerjeve metode je, da prek enačbe dualnega Solowega reziduala izloči produkcijski člen. Enačba je razširjena z materialnimi inputi  $M$  in predstavljena v obliki nominalnega Solowega reziduala

$$\begin{aligned} NSR_{it} &= \Delta(p_{it} + q_{it}) - \alpha_l \Delta(w_{it} + l_{it}) - \alpha_m \Delta(p_{mit} + m_{it}) - (1 - \alpha_l - \alpha_m) \Delta(r_{it} + k_{it}) \\ &= (\mu_{it} - 1) [\alpha_l \Delta(w_{it} + l_{it}) + \alpha_m \Delta(p_{mit} + m_{it}) - (\alpha_l + \alpha_m) \Delta(r_{it} + k_{it})] \end{aligned} \quad (33)$$

oz. preoblikovano v enačbo

$$\Delta(p_{it} + q_{it}) - \Delta(r_{it} + k_{it}) = \mu_{it} [\alpha_l \Delta(w_{it} + l_{it}) + \alpha_m \Delta(p_{mit} + m_{it}) - (\alpha_l + \alpha_m) \Delta(r_{it} + k_{it})], \quad (34)$$

kjer sta  $p_{mit}$  in  $m$  logaritma cene materialnih inputov in materialnih inputov  $M$  z njihovim deležem v končnem outputu, izraženem z  $\alpha_m$ . V skladu z zgornjo enačbo je razvidno, da za ocenjevanje pribitka  $\mu$  potrebujemo podatke o rasti prodaje, mezd, materialnih stroškov in cene kapitala. Konings in Vandenbusche dobita vrednosti spremeljivk iz baze računovodskih podatkov podjetij iz izbranega obdobja 1991–1999. Za podatke o kapitalu uporabita pretekle stroške kapitala na podlagi bilančnih preglednic. Za ugotovitev rentne cene kapitala  $R_{it}$  sledita metodi ekonomistov Halla (1990) in Oliveira-Martinsa in Scarpetta (1999), kjer je

$$R_{it} = P_I (RI_{it} + \delta_{it}), \quad (35)$$

kjer  $P_I$  predstavlja indeks cen investicijskih dobrin na ravni države,  $RI$  pomeni realno obrestno mero v vsaki izmed držav za vsako obdobje, parameter  $\delta$  pa označuje stopnjo deprecijacije, merjeno na ravni podjetja.

Bistvo raziskave Vandenbuscheve in Koningsa je proučevanje razlik med pribitkom na cene pred obdobjem antidumpinske zaščite in po njem. Proučevanje pribitka enačbe (34) razdelita na dva dela. Prvi del predstavlja povprečni pribitek na cene pred zaščito (obdobje 1991–1996), drugi pa povprečni pribitek na cene po zaščiti, ki se začne leto dni po zahtevi po uvedbi postopka (obdobje 1997–1999). Iz enačbe (34) izpeljeta preizkusno enačbo (36), ki ocenjuje, ali protekcija vpliva na višino pribitka na ceno. Levo stran enačbe (34) predstavlja odvisna spremenljivka  $\Delta y_{it}$ , ki je obravnavana kot stopnja rasti prodaje glede na vrednost kapitala. Pojasnjevalna spremenljivka  $\Delta x_{it}$  predstavlja vrednosti oklepaja tretje enačbe, in sicer stopnje rasti različnih vrednosti produkcijskih faktorjev, tehtanih z njihovimi deleži v celotni prodaji. Z namenom, da bi ustrezno zajela spremembo tržne moči, avtorja določita nepravi spremenljivki (dummy). Za obdobje pred zaščito ima spremenljivka vrednost 0, in pa za obdobje po zaščiti vrednost 1.

$$\Delta y_{it} = \alpha + \mu_1 \Delta x_{it} + \mu_2 \Delta x_{it} \times AD + \mu_3 \Delta x_{it} \times GDP_{jt} + \beta_1 AD + \beta_2 GDP_{jt} + \Psi_{it} \quad (36)$$

V zgornji enačbi  $\mu_1$  predstavlja pribitek pred zaščito, medtem ko parameter  $\mu_2$  označuje spremembo pribitka med zaščito; skupno vrednost pribitka na cene označuje torej vsota  $\mu_1 + \mu_2$ . Spremembe marže zaradi cikličnih gibanj zajema spremenljivka  $\mu_3$ . Člen  $\alpha$  se ne

spreminja,  $\beta_1$  in  $\beta_2$  merita neposreden učinek kontrolnih spremenljivk, antidumpinške zaščite in rasti BDP na odvisno spremenljivko. Beli šum označuje spremenljivka  $\Psi_{it}$ .

V nadaljevanju povzemam tabelo, ki jo avtorja članka oblikujeta na podlagi razpoložljivih podatkov Evropske komisije za devet od skupno petnajstih primerov, ki vključujejo evropska podjetja. Iz nje je razvidno, da je bilo v vseh, razen v primeru „Vrvi iz umetnih vlaken“, za tuj uvoz odrejena antidumpinška carina. V drugem stolpcu tabele 6 so prikazane končne odločitve Evropske unije o dumpinških primerih, v tretjem stolpcu je delež uvoza držav zunaj EU (alleged dumpers), v četrtem je število podjetij v vzorcu ter v zadnjem stolpcu število podjetij, ki so v omenjenem obdobju zahtevala uvedbo antidumpinškega postopka. V nadaljevanju avtorja na podlagi vzorčnega fonda vseh antidumpinških primerov ugotavljata povprečni učinek zaščite na pribitke na cene.

**Tabela 6: Antidumpinški primeri EU, začeti v letu 1996**

Proizvod	Odločitev	Delež dumpinškega uvoza (%)		Št. podjetij EU v končnem vzorcu	Št. podjetij, ki zahtevajo AD zaščito
		V vrednosti	V tonah		
Umetni korund	AD carina	14	25	67	3
Bombažne tkanine	AD carina	60	63	182	8
Vrvi iz umetnih vlaken	negativna odločitev	25	32	155	2
Gojeni atlantski losos	AD carina / cenovni sporazum	93	93	291	16
Brezšivne cevi	AD carina	53	64	98	8
Poliestrška vlakna in sukanci	AD carina	38	43	99	9
Posteljnina	AD carina	51	59	6	17
Pritrdila iz nerjavnega jekla	AD carina	85	84	762	5
Železo - silikonski - mangan	AD carina	26	30	6	7
<b>Skupno</b>				<b>1 666</b>	<b>75</b>

*Vir:* Vandenbusche, Konings, 2002, str. 13.

S preizkušanjem enačbe (36) z različnimi metodami, ugotovita, da je vrednost povprečnega pribitka ocenjena na 32 odstotkov, medtem ko je njegova rast med zaščito, podana z  $\mu_2$ , na intervalu od treh do štirih odstotnih točk in je statistično značilna pri  $\alpha = 0,01$ . Dobljeni rezultat je neodvisen od izbrane metode. Rezultati preizkusov so prikazani v tabeli 7.



**Tabela 7: Rezultati ocenjenih vrednosti za zbrane primere z odvisno spremenljivko  $\Delta y_{it}$  iz preizkušane enačbe (36)**

	OLS	Fixed Effects	Random Effects	Robust Regression
$\mu_1$	1.32*** (0.011)	1.32*** (0.012)	1.32*** (0.011)	1.34*** (0.006)
$\mu_2$	0.03*** (0.012)	0.044*** (0.014)	0.032*** (0.012)	0.031*** (0.007)
$\mu_3$	- 0.90** (0.503)	- 1.08** (0.577)	- 0.95** (0.503)	- 1.81*** (0.303)
$\beta_1$	0.008** (0.004)	0.015*** (0.005)	0.009** (0.004)	0.007*** (0.002)
$\beta_2$	- 0.086 (0.182)	- 0.651*** (0.244)	- 0.152 (0.186)	- 0.322*** (0.110)
R <sup>2</sup>	0.90	0.90	0.90	-
Hausmanov test (P-value)	-	-	0.023	-
<b>Št. opazovanj</b>	<b>6855</b>	<b>6855</b>	<b>6855</b>	<b>6855</b>

**Opombe:** Parameter, ki zajema spremembe tržne moči po letu 1996, je podan z  $\mu_2$ . Standardna napaka v oklepajih: \*\*\*/\*\* označuje statistično značilnost pri kritični meji od 1 do 5 odstotkov ali manj.

**Vir:** Vandenbusche, Konings, 2002, str. 17.

Pri testiranju z več metodami je gibanje poslovnega cikla zajeto s parametrom  $\mu_3$ . Medtem ko ocenjene vrednosti na podlagi zbranega fonda primerov jasno določajo rast pribitka kot rezultata antidumpinške zaščite, obstaja verjetnost, da se strateško obnašanje podjetij na različnih trgih blaga razlikuje.

V naslednji tabeli so zbrane ocene tržne moči z metodo fiksnih učinkov (Fixed Effects) s testiranjem enačbe (36). Rezultati kažejo, da je sprememba tržne moči zaradi antidumpinga odvisna od konkurenčnosti trga in se razlikuje med panogami. Drugi stolpec naslednje tabele kaže, da so cene v dveh primerih zaradi zaščite dokaj blizu vrednosti mejnih stroškov ( $P=MC$ ). Oba proizvoda pripadata panogam močno konkurenčnih trgov, tj. kemični oz. jeklarski panogi. Iz tabele 8 je razvidno, da za proizvode panog močno konkurenčnih trgov antidumpinška zaščita praktično ne vpliva na spremembo pribitka na ceno. Rezultati ustrezajo teoretičnim izhodiščem, da na konkurenčnih trgih carinska zaščita ne vpliva na pribitke na ceno. Nasprotno velja, da cene na preostalih področjih z nepopolno konkurenco presegajo mejne stroške in antidumpinška zaščita vpliva na rast pribitka na ceno. Poleg tega se panoge glede začetne stopnje pribitka na cene med seboj razlikujejo.

**Tabela 8: Ocenjeni rezultati tržne moči z metodo fiksnih učinkov (Fixed Effects)**

Primeri AD-zaščite	Št. podjetij EU	$\mu_1$ pred AD-zaščito	Stanje pred AD-zaščito	$\mu_2$ po AD-zaščiti	Stanje med AD-zaščito	R <sup>2</sup>
<b>Umetni korund</b>	<b>67</b>	<b>0.76</b> <b>(0.090)</b>	<b>P = MC</b>	<b>- 0.095</b> <b>(0.077)</b>	<b>P = MC</b>	<b>0.75</b>
Bombažne tkanine	182	1.42*** (0.028)	P > MC	0.107*** (0.038)	P > MC	0.91
Gojeni atlantski losos	291	1.14*** (0.056)	P > MC	0.157** (0.070)	P > MC	0.71
<b>Brezšivne cevi</b>	<b>98</b>	<b>0.989</b> <b>(0.058)</b>	<b>P = MC</b>	<b>- 0.02</b> <b>(0.060)</b>	<b>P = MC</b>	<b>0.80</b>
Poliestrška vlakna in sukanci	99	1.37*** (0.040)	P > MC	0.128** (0.060)	P > MC	0.86
Pritrdila iz nerjavnega jekla	762	1.40*** (0.015)	P > MC	0.03** (0.016)	P > MC	0.94
<b>Odloženi primeri</b>						
Vrvi iz umetnih vlakn	155	1.25*** (0.039)	P > MC	0.052 (0.044)	P > MC	0.94

**Opombe:** Standardna napaka v oklepajih: \*\*\*/\*\* označuje statistično značilnost pri kritični meji od 1 do 5 odstotni ali manj. Če je  $\mu_1$  različna od 1, je to ekvivalentno potrošniški ceni, ki presega mejne stroške.

**Vir:** Vandenbusche, Konings, 2002, str. 19.

Rast pribitka na ceno je lahko odsev več dejavnikov – lahko se zvišajo cene ali pa se znižajo stroški. Podatki o mejnih stroških v antidumpinških preiskavah niso podani. Kot je razvidno iz tekočega poglavja, se stroški domačih podjetij zaradi zaščite ne znižajo in domača podjetja so manj učinkovita kot ob prosti menjavi. Verjetno je, da se stroški z uvedbo antidumpinške zaščite ne bodo znižali, kar sugerira, da se tržna moč poveča zaradi zvišanja cen.

Ugotovitve avtorjev Koningsa in Vandenbuscheve (2002) potrjujejo za večino primerov značilno rast pribitka na ceno zaradi antidumpinškega ukrepa. Zanimivo je, da je rast značilna v industriji, ki je že pred zaščito imela precejšnjo tržno moč. Po ukrepu je tržna moč podjetij EU v povprečju za približno tri do štiri odstotne točke večja kot pred njim. Antidumpinška zaščita povzroči značilno rast pribitka na ceno. Hipoteza je dokazana tako s skupnim zajetjem različnih podjetij (“pooled data across AD cases”) kot z analizo posameznih primerov. Z analizo posameznih primerov ugotovita, da ima antidumpinška zaščita v panogah z relativno nizko stopnjo tržne moči razmeroma majhen vpliv na pribitke na ceno. Nasprotno imajo panoge z ravnijo cen, ki je močno nad ravnijo mejnih stroškov, mnogo večje koristi od antidumpinške zaščite, ki rezultira v višjih pribitkih na intervalu 3 do 15 odstotnih točk, odvisno od panoge.

Raziskava sugerira, da je v večini primerov EU zaščita povezana z zmanjšanjem alokativne učinkovitosti in višjih cen, kar negativno učinkuje na blaginjo potrošnikov. Večja tržna moč posameznih domačih podjetij, ki so že pred ukrepi imela neko stopnjo moči, lahko bistveno spremeni koncentracijo podjetij in zniža raven konkurence. Dognanja nadaljnje raziskave bi bila zanimiva za institucije, ki se ukvarjajo s problematiko varovanja konkurence in zagotavljanja stimulativne ravni konkurence za gospodarstvo.

Zgoraj predstavljeni članek smiselno končuje sklop antidumpinških učinkov. Pomislek glede članka je povezan z uporabo baze podatkov. Obdobje devetdesetih let je obravnavano kot relativno ugodno, ki mu sledi bolj depresiven začetek 21. stoletja. Iz članka ni razvidna aplikacija ugotovitev na obdobje pred devetdesetimi leti in po letu 1996. Ravno tako je verjetno problematično zajetje vseh uporabnic in računanje povprečne vrednosti, tj. določitev reprezentativne uporabnice oz. reprezentativnega pribitka na ceno. Vsekakor se vsaka izmed držav oz. gospodarstev srečuje s svojo interno gospodarsko situacijo z individualnimi gospodarskimi učinki.

## 7. Sklep

Antidumpinška politika nesporno deluje kot ključni regulativni instrument sodobne zunanje trgovine industrijsko razvitih držav in držav v razvoju. Koncept poštenosti določanja dumpinškega uvoza je na splošno vprašljiv. Dumping je kot oblika neloyalne konkurence iz tujine za domače proizvajalce kratkoročno škodljiv, dolgoročno pa lahko spodbuja njihovo konkurenčnost. Na drugi strani imajo porabniki koristi od cenejšega uvoza. Kaže, da je dumping za njih ravno tako koristen kot je škodljiv za proizvajalce podobnih proizvodov. Če je tako, zakaj je antidumpinška politika še vedno najpogosteje uporabljana zaščitna politika?

Namen tega diplomskega dela je prispevati k razumevanju ekonomske učinkovitosti antidumpinške politike. Neovirana menjava blaga v svetovni trgovini lahko vodi do mnogo boljših rezultatov na področju konkurenčnosti trga in ravni družbene blaginje. Hipoteza diplomskega dela je, da antidumpinška zakonodaja ščiti domačo industrijo pred konkurenčnimi tujimi podjetji v škodo porabnikov in podjetij predelovalne industrije. Izvajanje te politike deluje negativno na konkurenco in raven splošne blaginje prebivalcev v državi uvoznici. Postavljeno hipotezo sem skušal teoretično utemeljiti in empirično preveriti. Iskal sem tak ekonomski model strokovnjakov za antidumpinško politiko, s katerim se lahko obravnavajo tudi druge vrste zaščitnih politik. Kot najbolj primeren se je pokazal model, ki ga je zasnoval Simon P. Anderson (1995). Uporabil sem tudi najnovejša dognanja empirične študije Vandebuschve in Koningsa (2002).

Iz Andersonovega teoretičnega modela sledi, da je kooperativno ravnotežje držav možno le, če se nobena ne odloči za antidumpinško politiko. Pri tem si morajo te države za cilj postaviti zagotavljanje visoke ravni splošne družbene blaginje. V nasprotnem se poveča tržna moč podjetij na zaščitnem trgu in s tem znižajo porabnikove koristi. Vandebuschve in Konings

sta empirično dokazala, da se ob izvajanju antidumpinške politike tržna moč zaščiteneh podjetij na domačem trgu poveča, še posebej v panogah, kjer se višina cen oblikuje čez raven mejnih stroškov. Na podlagi navedenih ugotovitev sem argumentiral svojo hipotezo z analizo učinkov dumpinga in antidumpinga. Te sem v petem poglavju diplomskega dela analitično in grafično ponazoril tako na modelu homogenih kot diferenciranih proizvodov. Hipotezo sem nato v šestem poglavju potrdil z empiričnimi ugotovitvami Vandebuschve in Konningsa.

Sklepam, da je pri vsaki zaščitni politiki treba tehtati med pozitivnimi in negativnimi učinki, ki zadevajo čim več udeležencev. Izvajanje antidumpinga je ekonomsko upravičeno, če gre za zaščito tako imenovane inkubatorske domače industrije in industrije, kjer so vlaganja v raziskave in razvoj izredno visoka. Negativna vidika te politike sta njena arbitražnost in pristranskost. Antidumpinška politika spremeni strateško obnašanje podjetij, kar vodi do spremenjene sestave trga in družbene blaginje. To pomeni, da domačim podjetjem omogoča večje pribitke na ceno in ustvarjanje višjih dobičkov. Antidumping vodi k zmanjšanju števila podjetij, ki delujejo znotraj antidumpinško zaščiteneh panog. Ta podjetja zaradi zaščite postanejo manj učinkovita v primerjavi s podobnimi podjetji na prosto delujočem trgu. Na zaščitenem trgu bodo porabniki izbirali znotraj manjšega nabora različic domačih proizvodov slabše kakovosti in manjšo količino vrst in števila uvoženih proizvodov, ki jih bodo pri tem kupovali po višji ceni. Antidumpinška politika pogosto zmanjša zaposlenost delovne sile v gospodarstvu. Torej ohrani manj delovnih mest, kot bi jih pri večji konkurenčnosti trga bilo možno na novo odpreti. Raven življenjskega standarda se zato zniža za večino prebivalcev države zaščitene trga. Te ugotovitve sem, kot že rečeno, prikazal v petem poglavju.

Prevladujoče mnenje je, da je antidumping najboljša zaščita domače industrije pred nepoštenim tujim uvozom. Kljub mnenjem, ki se zaradi visokih stroškov antidumpinškega postopka razlikujejo o učinkovitosti take politike, moramo upoštevati tudi, da so drugi zaščitni mehanizmi (npr. v obliki izvoznih subvencij in uvoznih omejitev blaga) manj zaželeni. Pokažejo namreč slabosti domače industrije, to je nezadostno konkurenčnost panog v primerjavi s tujimi primerljivimi panogami. Tako razkrivanje slabosti domače industrije ni politično-gospodarsko zaželeno. Konkurenčna in antidumpinška politika se navezujeta na cenovno diskriminacijo in nelojalno oblikovanje cen. Temeljna razlika med njima je, da antidumpinška politika ščiti domačo industrijo pred nepošteno politiko tujega podjetja, medtem ko konkurenčna politika uravnava konkurenčnost trga. Antidumpinška politika temelji na načelu poštenosti, konkurenčna politika pa na načelu ekonomske učinkovitosti. V praksi to pomeni, da se antidumpinška politika osredotoča na učinke dumpinškega uvoza na splošno blaginjo države uvoznice. Konkurenčna politika pa več pozornosti namenja tržni koncentraciji in moči prevladujočih podjetij na zaščitenem trgu. Antidumpinška politika je idejno bližje protekcionizmu in ne podpira prostotrgovinske politike, kar pogosto daje vtis, da več pozornosti namenja negativnim učinkom proste trgovine kot njenim koristim. V nadaljevanju študija predstavljenih modelov bi bilo zanimivo raziskati njihovo uporabnost za analizo drugih zaščitnih politik in njihove učinke primerjati z učinki antidumpinške politike.

## 8. Literatura

1. Adamović L.: *Teorija međunarodne trgovine*. Beograd: Institut za ekonomska istraživanja, Savremena administracija, 1980. 328 str.
2. Anderson J. E.: *Strategic Lobbying and Antidumping*. Journal of Economic Integration, B. K., 9 (1994), str. 129-155.
3. Anderson K. B.: *Agency Discretion or Statutory Direction: Decision Making at the USITC*. Journal of Law and Economics, B. K., 36 (1993), str. 915–935.
4. Anderson S. P. et al.: *Who benefits from Antidumping Legislation?* Journal of International Economics, B. K., 38 (1995), str. 321–337.
5. Ball J.: *European Community Antidumping Policy*. Brussels: European News Agency, 1987. 111 str.
6. Blonigen B. A.: *US Antidumping Filings and the Threat of Retaliation*. B. K., manuscript, 2000.
7. Blonigen B. A., Prusa T. J.: *Antidumping*. Working Paper 8398, Cambridge: National Bureau of Economic Research, 2001. 41 str.
8. Blonigen B. A.: *Tariff-jumping Antidumping Duties*. Journal of International Economics, B. K., 57 (2002), str. 31–49.
9. Bovha de Padilla S.: *Antidumping and Subsidy Policies in the EU*. Massachusetts: A Dissertation presented to the Faculty of the Graduate School of International Economics and Finance of Brandeis University, 2001. 143 str.
10. Brander J. A., Krugman P.: *A 'Reciprocal Dumping' Model of International Trade*. Journal of International Economics, B. K., 15 (1983), str. 313–321.
11. Brenton P.: *Anti-Dumping, Diversion and the Next Enlargement of the EU*. Working Document CEPS – Center for European Policy Studies, B. K., 1999, št. 129, 24 str.
12. Damijan P. J.: *Vpliv ekonomij obsega na zunanjetrgovinsko specializacijo*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta, 1998. 258 str.
13. Davies S. W., McGuinness A. J.: *Dumping at less than marginal cost*. Journal of International Economics, B. K., 12 (1982), str. 169–182.
14. DeVault J. M.: *The Efficiency of Antidumping Duties*. New York & London: Garland Publishing, 1993. 26 str.
15. DeVault J. M.: *The Welfare Effects Of US Antidumping duties*. International Trade Journal, B. K., 10 (1996), str. 19–33.
16. Ethier W. J.: *Dumping*. Journal of Political Economy, B. K., 110 (1982), str. 487–506.
17. European Parliament: *The Economic Impact of Dumping and the Community's Antidumping Policy*. Brussels: Directorate General for Research - Economic Series E-1, 1993. 227 str.
18. Feinberg R. M.: *Exchange Rates and Unfair Trade*. Review of Economics and Statistics, B. K., 71 (1989), str. 704–717.
19. Finger M. J., Hall K. H., Nelson D. R.: *The Political Economy of Administered Protection*. American Economic Review, B. K., 72 (1982), str. 452–466.

20. Finger M. J., Murray T.: *Antidumping: How it works and who gets hurt*. Michigan: University of Michigan Press, 1993. 267 str.
21. Finger M. J., Fung K. C.: *Will Gatt Enforcement Control Antidumping*. Journal of Economic Integration, B. K., 9 (1994), str. 198–213.
22. Finger M. J. Francis Ng., Wangchuk S.: *Antidumping as Safeguard Policy*. Michigan: University of Michigan Press, 2001. 22 str.
23. Furusawa T., Prusa T. J.: *Antidumping Enforcement in a Reciprocal Model of Dumping; Theory and Evidence*. Manuscript, 1996.
24. Glas M.: *Protidumpinški postopek v EGS – formalna zasnova in izkušnje*. Raziskovalna naloga. Ljubljana: Raziskovalni center Ekonomske fakultete, 1987. 54 str.
25. Grilc P.: *Konkurenčno pravo v ES*. Ljubljana: Pravna fakulteta, 2001. 92 str.
26. Hansen W. L., Prusa T. J.: *Cumulation and ITC Decision Making: The Sum of the Parts is Greater than the Whole*. Economic Inquiry, B. K., 34 (1996), str. 746–769.
27. Hansen W. L., Prusa T. J.: *The Economics and Politics of Trade Policy: An Empirical Analysis of ITC Decision Making*. Review of International Economics, B. K., 5 (1997), str. 230–245.
28. Hartigan J. C., Kamma S., Perry P. R.: *Are Subsidies More Dangerous Than Dumping? Evidence from Wealth Effects for the Steel Industry*. Journal of Economic Integration, B. K., 9 (1994), str. 45–61.
29. Helpman E.: *International Trade in the Presence of Product Differentiation, Economies of Scale and Monopolistic Competition: A Chamberlinian-Heckscher-Ohlin Approach*. Journal of International Economics, B. K., 1982, str. 304–340.
30. Herander J. S., Schwartz J. B.: *An Empirical Test of the Impact of the Threat of US Trade Policy: The Case of Antidumping Duties*. Southern Economic Journal, B. K., 51 (1984), str. 59–79.
31. Ilešič M.: *Antidumping u evropskoj zajednici*. Ljubljana: Center za mednarodno sodelovanje in razvoj, 1987. 62 str.
32. Kerr W. A.: *Dumping – One of Those Economic Myths*. The Estey Centre Journal of International Law and Trade Policy, B. K., 2 (2001), str. 211–220.
33. Khoman S.: *Antidumping*. International Trade Regulation, Network of Economic Development Management in Asia and the Pacific, B. K., 7 (1998), str. 81–95.
34. Knetter M. M., Prusa T. J.: *Macroeconomic Factors and Antidumping Filings: Evidence from Four Countries*. NBER Working Paper No. 8010, 2000.
35. Krugman P. R.: *Increasing Returns, Monopolistic Competition and International Trade*. Journal of International Economics, B. K., 1979. str. 469–479.
36. Krugman P. R.: *Scale Economies, Product Differentiation and the Pattern of Trade*. American Economic Review, B. K., 70 (1980), str. 950–959.
37. Kumar A.: *Mednarodna ekonomika*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta, 1999. 258 str.
38. Langhammer R. J.: *International Economic Relations and Development Economics*. Kiel: Lecture Notes – KISS Summer School, 2002, 89 str.
39. McGee R.: *Antidumping Laws as Protectionist Trade Barriers: The Case for Repeal*. Dumont: The Dumont Institute for Public Research, 1996. 87 str.

40. Miranda J. et al. *The international use of antidumping 1987–1997*. Journal of World Trade, B. K., 32 (1998), str. 5–71.
41. Moore M. O.: *Rules or Politics? An Empirical Analysis of ITC Antidumping Decisions*. Economic Enquiry, B. K., 30 (1992), str. 449–466.
42. Moore M. O.: *Facts Available Dumping Allegations: “When Will Foreign Firms Cooperate in Antidumping Petitions?”*. Washington: Department of Economics and the Elliot School, 2001. 28 str.
43. Mrkušič Ž.: *Organizacija i ekonomika međunarodne razmene proizvoda, usluga i znanja*. Beograd: Potrošački informator, 1983. 216 str.
44. Niels G.: *What is antidumping policy really about?* Journal of Economic Surveys, B. K., 14 (2000), str. 467–492.
45. Prusa T. J.: *On The Spread And Impact of Antidumping*. Cambridge: National Bureau of Economic Research, Cambridge, Working Paper 7404, 1999.
46. Prusa T. J.: *Why Are So Many Antidumping Petitions Withdrawn?* Journal of International Economics, B. K., 33 (1992), str. 1–20.
47. Prusa T. J., Skeath S.: *The International Use of Antidumping: Unfair Trade or Tit-for-Tat?* Manuscript, 2000.
48. Roeger W.: *Can Imperfect competition explain the difference between Primal and Dual Productivity measures? Estimates from US manufacturing*. Journal of Political Economy, B. K., 103 (1995), št. 21.
49. Siebert H.: *Außenwirtschaft*. 7. völlig überarbeitete Auflage. Stuttgart: Lucius&Lucius, 2000. 420 str.
50. Staiger R. W., Wolak F.: *Strategic Use of Antidumping Law to Enforce Tacit International Collusion*. Mimeo: Stanford University, 1991.
51. Tharakan P. K. M.: *Predatory Pricing and Anti-Dumping*. Market Structure and Competition Policy, Cambridge University Press, 2000, str. 70–95.
52. Vandebussche H., Konings J.: *Does Antidumping Protection raise Market Power of Domestic Firms? Evidence from Firm Level Data*. Belgium: Catholic University of Leuven, 2002. 36 str.
53. Vandebussche H., Wauthy X.: *European Antidumping Policy and Firms’ Strategic Choice of Quality*. Research Paper 99-007, UFSIA – University of Antwerp, Faculty of Applied Economics, 2001.
54. Viner J.: *Dumping; A Problem in International Trade*. Chicago: Chicago University Press (ponatis: Fairfield, A. M. K., 1991, New York), 1923. 392 str.

## 9. Viri

1. Antidumping Legislation – antidumping laws and regulations of parties to the agreement on the implementation of article VI of GATT. Geneva: GATT 1974. 168 str.
2. The results of the Uruguay Round of multilateral trade negotiations. The legal texts. WTO, 1994. 558 str.
3. Zakon o preprečevanju omejevanja konkurence (Uradni list RS, št. 56/99).

## 10. Slovarček slovenskih prevodov angleških izrazov

ANGLEŠKI IZRAZ	SLOVENSKI PREVOD
(im)perfect pass-through	(ne)popoln prenos tečajnih sprememb na razliko med tujo in domačo inflacijo
antidumping petition filing	vložitev zahteve po uvedbi antidumpinškega postopka
antidumping tariff	antidumpinška carina
best information available	najboljša dostopna informacija
consumer price	potrošniška cena
dead weight loss	mrtva izguba
definitive AD duty	definitivna antidumpinška carina
developed countries	industrijsko razvite države
developing countries	države v razvoju
fair / unfair value	poštena / nepoštena vrednost
free trade	prosta oz. neovirana trgovina
General Agreement on Tariffs and Trade	Splošni sporazum o carinah in trgovini
import penetration	prodor uvoza
less than fair value	vrednost, ki je nižja od "poštene ravni"
like product	podobni proizvod
market integration	tržna integracija
market-clearing	izpraznitev trga
material injury	materialna škoda
pooled data across AD cases	skupno zajetje podatkov o antidumpinških primerih
predatory pricing	ofenzivno oblikovanje cen
price markup	pribitek na ceno
price undertaking	"prostovoljen" popravek cene
producer price	proizvodna cena
reciprocal dumping	recipročni dumping
safeguard measures	zaščitne mere
safeguard policy	zaščitna politika
segmented markets	segmentirani trgi
tied or integrated markets	integrirani trgi
transition economies	tranzicijska gospodarstva
World Trade Organization	Svetovna trgovinska organizacija



## 11. Slovarček uporabljenih kratic

KRATICA	POMEN KRATICE
ACS	Australian Customs Service
AD	antidumping
ADA	Australian Antidumping Authority
BIA	best information available
CITT	The Canadian International Trade Tribunal
DWL	Dead Weight Loss
EU	European Union
FT	free trade
FTA	Free Trade Area
GATT	General Agreement on Tariffs and Trade
LTFV	less than fair value
NAFTA	North American Free Trade Area
USDOC	United States Department of Commerce
USITC	United States International Trade Commission
WTO	World Trade Organization



## 12. Priloge A

**Tabela A1: Pregled držav, ki so v obdobju 1995–1999 zahtevale uvedbo antidumpinškega postopka**

Država/Gospodarstvo, ki je zahtevalo uvedbo AD postopka	Proti vsem državam / gospodarstvom	
	Število AD–zahtev	Index AD <sup>IM</sup> (ZDA = 100)
<b>Argentina</b>	<b>89</b>	<b>2125</b>
<b>Južna Afrika</b>	<b>89</b>	<b>2014</b>
Peru	21	1634
<b>Indija</b>	<b>83</b>	<b>1382</b>
<i>Nova Zelandija</i>	28	1292
Trinidad in Tobago	5	1257
Venezuela	22	1174
Nikaragva	2	988
<i>Avstralija</i>	89	941
Kolumbija	15	659
<b>Brazilija</b>	<b>56</b>	<b>596</b>
Panama	2	431
Izrael	19	418
Čile	10	376
Indonezija	20	330
Mehika	46	290
Egipt	6	278
Turčija	14	204
Koreja	37	185
<i>Kanada</i>	50	172
Gvatemala	1	168
Kostarika	1	144
Ekvador	1	140
<i>EU</i>	160	130
Filipini	6	113
<b>ZDA</b>	<b>136</b>	<b>100</b>
Malezija	11	97
Slovenija	1	66
Poljska	4	65
Češka republika	2	45
Singapur	2	10
Tajska	1	10

**Opomba:** Indeks AD<sup>IM</sup> predstavlja število zahtev za uvedbo AD postopka glede na vsak ameriški dolar uvoza obravnavane države (ZDA = 100).

**Vir:** Finger et al., 2001. str. 13.

**Tabela A2: Pregled prizadetih držav, proti katerim so bili v obdobju 1995–1999 zahtevani antidumpinški postopki**

AD–postopek proti državi oz. gospodarstvu ↓	Zahteva po AD–postopku vseh držav skupno		AD–postopek proti državi oz. gospodarstvu ↓	Zahteva po AD–postopku vseh držav skupno	
	Število AD–zahtev	Indeks AD <sup>EX</sup> (Japonska=100)		Število AD–zahtev	Indeks AD <sup>EX</sup> (Japonska = 100)
<b>Armenija</b>	1	6777	Poljska	12	448
<b>Gruzija</b>	1	3909	Pakistan	4	438
<b>Kirgizija</b>	1	3737	Bahrajn	1	424
<b>Tadžikistan</b>	1	3153	Tapei	47	386
<b>Azerbajdžan</b>	1	3118	Hongkong	11	381
<b>Jugoslavija</b>	5	3059	Urugvaj	1	379
<b>Kazahstan</b>	11	2588	Grčija	2	378
<b>Makedonija</b>	3	2313	Nizozemska	17	330
<b>Ukrajina</b>	25	2095	Argentina	8	313
<b>Bosna in Hercegovina</b>	1	1880	Avstrija	6	267
<b>Latvija</b>	3	1818	Kolumbija	3	265
Egipt	6	1608	Danska	5	240
Bolgarija	6	1287	Češka republika	6	240
Uzbekistan	3	1274	Venezuela	5	231
Belorusija	6	1255	Vietnam	2	223
Kuba	2	1247	Slovenija	2	222
Romunija	10	1154	Malezija	16	199
Litva	4	1107	Finska	4	197
Indija	38	1079	Italija	22	195
Honduras	1	1077	Švedska	7	188
Paragvaj	1	917	Mehika	20	188
Zimbabve	2	889	Nemčija	44	182
Moldavija	1	852	Peru	1	179
Bolivija	1	837	Irska	3	177
Južna Afrika	20	809	Izrael	4	177
Braziliya	41	788	Iran	3	159
Trinidad in Tobago	2	783	Velika Britanija	19	157
Kitajska	137	776	Nova Zelandija	2	144
Estonija	2	749	Belgija	7	142
Indonezija	36	691	Francija	15	134
Hrvaška	3	628	<b>ZDA</b>	<b>66</b>	<b>105</b>
Portugalska	3	621	<b>Japonska</b>	<b>44</b>	<b>100</b>
Španija	19	609	Filipini	2	82
Koreja	75	564	Savdska Arabija	4	66
Turkmenistan	1	562	Alžirija	1	64
Ruska federacija	41	558	Avstralija	3	56
Čile	9	554	Singapur	6	48
Kostarika	2	513	Kanada	10	46
Slovaška republika	5	512	Švica	3	36
Tajska	30	509	Norveška	1	21
Turčija	13	502	EU v celoti	6	7
Madžarska	9	499	Liechtenstein	1	N/A
Macao	1	474	Vsa gospodarstva skupaj	1203	268

**Opomba:** Indeks AD<sup>EX</sup> predstavlja število zahtev po AD postopku glede na vsak ameriški dolar izvoza obravnavane države (Japonska = 100).

**Vir:** Finger et al., 2001. str. 15, 16. Na osnovi baze podatkov WTO.

## 13. Priloge B

### 13.1. Kronološki pregled pomembnejših mejnikov v uporabi antidumpinške politike

V začetku 20. stoletja so bile Kanada (1904), Nova Zelandija (1905), Avstralija (1906) ter ZDA (1916) med prvimi, ki so sprejele antidumpinške zakone. Osrednji motiv mednarodne skupnosti za vzpostavitev sistema zakonov<sup>28</sup> je bil strah pred tujimi tekmeci, ki bi bili s postavitvijo cen na plenilsko raven (predatory level) zmožni ogroziti obstoj domačih podjetij.

#### **1916: „The Revenue Act“**

Odlok je kongres ZDA sprejel kot odgovor na domnevno izvajanje ofenzivnega dumpinga Nemčije med prvo svetovno vojno. Namen je bil oblikovati nabor ukrepov, prilagojenih predvsem problemu ofenzivnih cen (predatory-pricing). V skladu s tem aktom je bila zgolj tovrstna oblika dumpinga obravnavana kot nepoštena (unfair practice). Zakoni so vsako cenovno diskriminacijo, v kateri je bila cena tujega proizvoda v ZDA nižja od tuje cene, obravnavali kot nepošteno.

#### **1921: „The Antidumping Act“**

Akt iz leta 1916 je bil po pravni naravi kriminalistični statut, ki implicitno zahteva dokaz namena uporabe dumpinga. Zategadelj je bilo oteženo ugotavljanje, ali je v določenem primeru šlo za dumping ali ne. Potreben je bil dopolnilni akt. V ta namen je bil leta 1921 sprejet nov *The Antidumping Act*. Dokument je konceptualno podoben sodobnemu aktu. V ZDA sta bili ustanovljeni dve organizaciji; The Department of Commerce (prej se je imenovala The Treasury Department) je odločala, ali je šlo za dumpinški proizvod (dumped product), ter The International Trade Commission (prej The Tariff Commission), ki je odločala ali je dumpinški proizvod imel namen oz. povzročil znatno škodo (injury). Tujim podjetjem prodajanje proizvodov pod ravniyo njihove poštene normalne vrednosti ni bilo dovoljeno<sup>29</sup>. Če sta bila namen oz. škoda ugotovljena, je bil izvoz tujega podjetja ocarinjen.

#### **1930: „The Tariff Act“**

Po zlomu newyorške borze, ki je povzročil recesijo tridesetih let, je bil sprejet *The Tariff Act*, znan pod imenom *The Smooth-Hawley Tariff*. Z odločbo kazni za tuje uvoznike, ki so prejeli subvencije njihovih vlad, so v mednarodno trgovino vnesli nov koncept. Želja po protekcionizmu se je ravno v tem primeru izkazala za manifest politike Združenih držav. Akt se prišteva med dejavnike, ki niso pripomogli k izboljšanju ameriškega gospodarstva. Ravno

---

<sup>28</sup> Med prvimi je bil Sherman Antitrust Act (1890).

<sup>29</sup> Oblikuje se t.i. mera „less than fair value criterium (LTFV)“, kjer se je normalna vrednost določila kot cena za določeni proizvod ameriškega trga.

nasprotno. Upad zunanje trgovine ZDA za polovico po sprejetju tega dokumenta je očiten kazalec, da je zapiranje mej ZDA pred tujimi izvozniki vodilo zgolj do povračilnega ukrepa drugih trgovinskih partneric, ki so v odgovor zaostriale ovire vstopa ter nekatere onemogočile prodor ameriških proizvodov na njihov trg.

### **1934: „The Reciprocal Trade Agreement Act“**

Med reševanjem globoke ameriške recesije s pomočjo programov v sklopu obeh New Dealov je bil leta 1934 sprejet Recipročni sporazum o trgovini. ZDA so bile v naslednjih dvajsetih letih relativno nedosledne pri ugotavljanju dumpinga. Od 146 primerov so se zgolj pri sedmih odločile za ukrepe. Pred drugo svetovno vojno je vsaka država individualno obravnavala vprašanje dumpinga.

### **1948: „Article VI of GATT“**

Leta 1947 ustanovljeni GATT je zajel antidumpinške zakone, ki so temeljili na nacionalnih, kar je zlasti veljalo za Združene države Amerike. Namen je bilo vzpostaviti kontrolni sistem nad izvajanjem ukrepov v mednarodni menjavi. Sporazum je s 27. členom dal vsaki državi članici samodejno pravico vnovičnega pogajanja o svojih redukcijah. Sprejeta pravila omejujejo svobodo izvoznih držav in tvorijo nabor regulativ mednarodne trgovine. Šesti člen Splošnega sporazuma o carinah in trgovini (Article VI) je začel veljati 1. januarja 1948. Med njegovimi bistvenimi prizadevanji je bila uskladitev nacionalne antidumpinške zakonodaje z vpeljavo dveh predpogojev, ki jim je bilo potrebno zadostiti pred uporabo antidumpinških ukrepov.

**1957:** EU ob svoji ustanovitvi privzame splošen AD sistem ob odpravi antidumpinških akcij med državami članicami EU.

### **1964–1967: Kennedyjev krog: „The Antidumping Code of 1967“**

Obstoječi antidumpinški zakoni so bili usklajeni po ratifikaciji antidumpinškega kodeksa leta 1967 („*The Antidumping Code of 1967*“). Bistvo Kennedyjevega kroga je bilo ravno v odredbi, da se sklepi šestega člena (Article VI) glede antidumpinškega postopka vključijo v nacionalno zakonodajo posamezne podpisnice Sporazuma.

### **1975–1979: Tokijski krog**

Sklepi tokijskega kroga („*The Tokyo Round (1975–79)*“) so pomenili prelomnico v pojmovanju antidumpinške zakonodaje. Osrednja tema sta bili odločbi o definiciji vrednosti pod pošteno (“*less than fair value*” – *LTFV*), ki je vključevala poleg cenovne diskriminacije tudi prodajo pod stroški podjetja ter opredelitev potrebnega pogoja za priznavanje dumpinga kot povzročitelja oz. nameravanja povzročitve znatne materialne škode. Po teh odločbah so stroškovno utemeljene zahteve za uvedbo antidumpinga postale glavni predmet antidumpinške zakonodaje. Zadostni pogoj je bil dokaz o izvoznih proizvodih pod neko pravično ceno, ki so povzročili (oz. nameravali povzročiti) materialno škodo v državi uvoznici.

## **1995–1999: Urugvajski krog**

Novi odlok GATT (The New GATT Code), ki končuje urugvajski krog pogajanj, prinaša nekatere spremembe, in sicer:

- ✎ Trajanje preiskave je absolutno časovno omejeno na 18 mesecev.
- ✎ Države, ki uporabljajo pravilo „lesser duty rule” (npr. Avstralija), lahko izdajo začasne ukrepe za šest oz. v posebnih okoliščinah devet mesecev. Za preostale države ostaja rok štiri oz. šest mesecev.
- ✎ Vpeljani sta najmanjša vrednost dumpinške marže, in sicer dve stotini, in predpostavka, da se tržni deleži, manjši od stotina, ne obravnavajo (zgolj v primeru, ko celotna vsota tržnih deležev držav z enoodstotnim deležem presega 2,5 odstotka).
- ✎ Vpeljana je odločba: „*Sunset provision*”. Pomeni, da se morajo podjetja zagovarjati za določeno preteklo obdobje (v ZDA obdobje treh let, EU pet let), da niso izvajali oz. imeli namena izvajati dumpinga.

### **13.2. Razlike med poglavitnimi uporabnicami antidumpinške politike**

Ravno tako kot EU so tudi drugi vodilni uporabniki antidumpinga razvili svoje politike, postopke ter institucije znotraj okvira GATT glede na načela njihovih političnih ter pravnih tradicij z namenom ustrezati njihovim specifičnim političnim ciljem. Sledi jedrnata predstavitev bistvenih razlik med pomembnimi državami, uporabnicami antidumpinških ukrepov (European Parliament: Working Paper E-1, 1993).

V EU Komisija (**Comission**) prevzame antidumpinško preiskavo (AD investigation), nadzira Svetovalni Odbor uradnikov držav članic (**Advisory Committe**), Svet (**Council**) sprejme ustrezne ukrepe, Vrhovno sodišče (**Court of Justice**) pa urejuje pritožbe. Sistem institucij se v ostalih uporabnicah antidumpinga od predstavljenega nekoliko razlikuje. Sklep o dokončnem ukrepu sprejme Ministrski svet na predlog Komisije s kvalificirano večino članov, potem ko je bil konzultiran tudi Antidumpinški odbor.

**Customs Service (ACS)** v Avstraliji prevzame tako preiskave o dumpingu kot ugotavljanje znatne škode. Če ACS označi primer pozitivno, sledi nadaljnje poizvedovanje z namenom potrditi uporabo dokončnih ukrepov. Za to nalogo je odgovorna Antidumpinška oblast (**Antidumping Authority – ADA**), podrejena pristojnemu ministrstvu.

V Kanadi sta preiskavi dumpinga in škode ločeni, in sicer ju opravljata **Revenue Canada** in **The Canadian International Trade Tribunal (CITT)**.

Podobno je v ZDA, kjer je preiskava dumpinga v pristojnosti **The Department of Commerce (DOC)**. Preiskavo storjene škode zaradi nelojalno znižanih cen izvažancev pa prevzame **The International Trade Commission (ITC)**.

Institucije ADA, CITT in ITC naj bi po statutu delovale neodvisno od aktualne vlade.

V EU se pogosto upošteva interes Komisije kot odločilen dejavnik antidumpinškega sistema EU. V Avstraliji lahko ADA da dokaz in svetuje ministru v okviru širše zastavljenega javnomnenjskega kriterija. Minister ni odgovoren za odredbo ukrepov, če dumping in škoda nista utemeljena. V praksi se ti ukrepi obravnavajo ekvivalentno z javnomnenjskim kriterijem. V Kanadi CITT naredi javnomnenjske raziskave in na podlagi ugotovitev svetuje ministru, če verjame, da odrejenim ukrepom ne bo zadoščeno v celoti. V praksi se zadeve redko dotaknejo javnomnenjskih razprav in CITT interpretira nabor zadev, ki morajo biti pri postopku upoštevane.

Medtem ko se v EU takse oz. carine postavijo na osnovi "*ad valorem*"<sup>30</sup>, so carine v ZDA predlagane vnaprej. Letni reviziji sledi prilagoditev carin, odrejenih v preteklem obdobju, in njihova začasna določitev za naslednje leto. Nekje med obema obravnavama je Kanada, ki je vzpostavila variabilni sistem določanja carin. Odločitev o carinah je rentabilna le v primeru, ko deklarirana vrednost preseže ceno, ki je sprožila postopek. Podoben variabilni sistem je imela še pred nedavnim tudi Avstralija, vendar je leta 1992 sistem prilagodila sistemu EU.

V EU regulative določajo, da se morajo preiskovalni postopki običajno končati v letu dni po začetku preiskave. V nasprotju z njo druge tri vodilne uporabnice antidumpinške zakonodaje róke določijo za vsak primer individualno. Zadevajoč preglednost preiskave, so zaupne informacije v ZDA razkrite neodvisnemu Svetu, kar pa ne velja za Kanado in Avstralijo. Tam se izidi preiskav objavijo v neodvisnih poročilih, ki so pogosto pristranska tako v prid odločitvi institucije kot v primeru poročanja o odločitvah in regulacijah Komisije EU.

---

<sup>30</sup> Carine, ki so določene med preiskavo oz. revizijo, se aplicirajo, dokler niso popravljene oz. zapadle in so predmet povračilnih odločb.



## 14. Priloge C

**Izračun 1: Računski dokaz Predpostavke 5 iz poglavja 4.4.**

$$\begin{aligned} W &= V(p_1, p_2, Y) + p_1 x_1 + (p_1^* - t) x_1^* \\ &= Y - ap_2 + \frac{b}{2}(p_2 - p_1)(p_2 + p_1) + [p_1^* - t][a - bp_1^* + cp_2^*] \end{aligned} \quad (\text{C.1})$$

Naj bo  $A \equiv \frac{a}{2b-c}$  in  $\Delta \equiv 4b^2 - c^2$ .

Če obe podjetji segmentirata trge, potem  $p_1 = p_2^* = \frac{bt}{2b+c}$  in  $p_2 = p_1^* = A + \frac{2b^2t}{\Delta}$ .

Od tod sledi

$$p_2 - p_1 = \frac{bt}{2b+c}; p_2 + p_1 = 2A + \frac{bt}{2b-c}; p_1^* - t = A + \frac{t(c^2 - 2b^2)}{\Delta}; a - bp_1^* + cp_2^* = b(p_1^* - t)$$

Torej je

$$\begin{aligned} W^{SS} &= Y - a \left( A + \frac{2b^2t}{\Delta} \right) + \frac{tb^2}{2(2b+c)} \left[ 2A + \frac{bt}{2b-c} \right] + b \left( A + \frac{t(c^2 - b^2)}{\Delta} \right)^2 \\ &= Y + A(bA - a) + \frac{tAb(2c^2 - 6b^2 + cb)}{\Delta} + \frac{t^2b(12b^4 - 9b^2c^2 + 2c^4)}{2\Delta^2} \\ &= Y + A(bA - a) + \frac{tA(-24b^3 + 4b^2c + 8bc^2)}{4\Delta} + \frac{t^2(192b^6 - 144b^4c^2 + 32b^2c^4)}{32b\Delta^2} \end{aligned} \quad (\text{C.2})$$

Ko tuje podjetje oz. podjetje 2 integrira svoje trge, so cene dane iz (14)–(16), in sicer

$$\begin{aligned} p_2^* &= q_2 \\ p_2 &= q_2 + t \\ p_1 &= A + t \left( \frac{c}{4b} \right) \left( \frac{3b-c}{2b-c} \right) \\ p_2 &= A + \frac{t}{2} \left( \frac{3b-c}{2b-c} \right) \\ p_1^* &= A + t \left( \frac{4b^2 + c^2 - 3bc}{4b(2b-c)} \right) \\ p_2^* &= A - t \left( \frac{b-c}{2(2b-c)} \right) \end{aligned}$$

Sledi, da velja

$$p_2 - p_1 = t \left( \frac{3b-c}{4b} \right); \quad p_2 + p_1 = 2A + t \left( \frac{(2b+c)(3b-c)}{4b(2b-c)} \right);$$

$$p_1^* - t = A + t \left( \frac{c^2 - 4b^2 + bc}{4b(2b-c)} \right) \text{ in } b(p_1^* - t) = a - bp_1^* + cp_2^*$$

Uporabimo v (A.1) in dobimo

$$\begin{aligned} W^{ST} &= Y - a \left( A + t \frac{(3b-c)}{2(2b-c)} \right) + \left( \frac{3b-c}{8} \right) t \left( 2A + t \frac{(2b+c)(3b-c)}{4b(2b-c)} \right) + b \left( A + t \frac{(c^2 - 4b^2 + bc)}{4b(2b-c)} \right) \\ &= Y + A(bA - a) + tA \frac{(-14b^2 + 7bc + c^2)}{4(2b-c)} + t^2 \frac{(68b^4 - 40b^3c - 19b^2c^2 + 10bc^3 + c^4)}{32b(2b-c)^2} \\ &= Y + A(bA - a) + tA \frac{(-28b^3 + 9bc^2 + c^3)}{4\Delta} + t^2 \frac{(272b^6 + 112b^5c - 168b^4c^2 - 76b^3c^3 + 25b^2c^4 + 14bc^5 + c^6)}{32b\Delta^2} \end{aligned}$$

V naslednjem koraku odštejemo (A.3) od (A.2) in dobimo

$$W^{SS} - W^{ST} = tA \frac{(4b^3 + 4b^2c - bc^2 - c^3)}{4\Delta} + t^2 \frac{(-80b^6 - 112b^5c + 24b^4c^2 + 76b^3c^3 + 7b^2c^4 - 14bc^5 - c^6)}{32b\Delta^2}$$

Prvi člen je pozitiven, drugi pa negativen za  $b \geq c$ . Sledi, da je  $\frac{W^{SS} - W^{ST}}{t}$  manjše, tem večji je  $t$ . Lahko uporabimo (11) kot zadostno zgornjo mejo, ker želimo prikazati, da je  $\frac{W^{SS} - W^{ST}}{t}$  še vedno pozitivno, če je  $t = \frac{2ab}{3b^2 - c^2}$ . To

znese  $16B^6 + 32B^5 + 16B^4 - 8B^3 - 13B^2 - 2B + 3 > 0$ , kjer je  $B \equiv \frac{b}{c} > 1$ , tako da se s tem izpolnjuje zahtevan pogoj.

## Izračun 2: Izpeljava krivulj Cournotove konkurence (CC) in krivulj Break-Even (BE)

Imamo splošni Cournotov model z  $N$  podjetji, vsako s potencialno različno sestavo stroškov. Oblikujemo funkciji povpraševanja (C.3) in stroškov (C.4) ter opredelimo funkcijo dobička podjetja  $i$  (C.5):

$$P = a - bQ, \text{ kjer je } Q = \sum_{i=1}^N q_i \quad (\text{C.3})$$

$$C_i(q_i) = c_i q_i + F \text{ za } i=1, \dots, N \text{ proizvodov podjetij } i \quad (\text{C.4})$$

$$\Pi_i(q_i, \dots, q_N) = (a - bQ)q_i - c_i q_i - F \quad (\text{C.5})$$

$$\frac{\partial \Pi_i}{\partial q_i} = a - bQ - b q_i - c_i = 0 \Rightarrow N(a - bQ) - bQ - \sum_{i=1}^N c_i$$

Izpeljemo industrijski output (C.7) in ceno (C.8) v Nashevem ravnotežju, s predpostavko, da vsa podjetja poslujejo z ne-negativnim dobičkom

$$\hat{Q} = \frac{Na - \sum_{i=1}^N c_i}{(N+1)b}, \text{ kjer je } \hat{q}_i = \frac{a - b\hat{Q} - c_i}{b} = \frac{a - (N+1)c_i + \sum_{i=1}^N c_i}{(N+1)b} \quad (\text{C.6})$$

$$\hat{P} = \frac{a + \sum_{i=1}^N c_i}{N+1} \quad (\text{C.7})$$

$$\hat{\Pi}_i = b(\hat{q}_i)^2 - F \quad (\text{C.8})$$

Splošni model poenostavimo s predpostavko dveh držav. V modelu z dvema državama, kjer je v državi H  $n$  podjetij in v državi F  $m$  podjetij. Predpostavimo enake mejne stroške  $c$  in tržne stroške (pr. transportni strošek)  $t$ . Output države h v tujino predstavlja enačba (C.9), Nashev output pa enačba (C.10). Kratkoročno je število podjetij fiksirano, dolgoročno pa se v prosti trgovini odločajo, ali želijo ostati ali oditi s trga.

$$q_H = \frac{a - (n+m)c + (n-1)c + m(c+t)}{(n+m+1)b} = \frac{a - c + mt}{n+m+1} \quad (\text{C.9})$$

$$\hat{q}_H = \frac{a - (n+m)(c+t) + (n-1)(c+t) + mc}{(n+m+1)b} = \frac{a - c - (n+1)t}{(n+m+1)b} \quad (\text{C.10})$$

V avtarkiji imamo upoštevamo le državo H z  $n$  podjetji. Zanima nas število podjetij  $n$ . V Cournotovem ravnotežju veljajo ravnotežne količine outputa (C.11) in cene (C.12).

$$\hat{q}_i = \frac{a - nc + (n-1)c}{(n+1)b} = \frac{a-c}{(n+1)b} \quad (\text{C.11})$$

$$\hat{p} = \frac{a+nc}{n+1} = c + \frac{a-c}{n+1} \quad (\text{C.12})$$

V prostotrgovinski situaciji obstaja dovolj veliko število podjetij, da se dolgoročni dobiček vzpostavi na ničelni ravni (C.13), in sicer

$$\Pi_i = (p-c)q_i - F = (p-c)\frac{a-c}{(n+1)b} - F = 0 \quad (\text{C.13})$$

Krivulja Cournotove konkurence (C.14) iz enačbe (C.12) je enaka

$$\text{CC: } (p-c) = \frac{a-c}{n+1} \quad (\text{C.14})$$

Krivulja BE za avtarkijo (C.15), izpeljana iz (C.13), pa enaka

$$\text{BE}^{\text{Avt.}}: (p-c) = \frac{(n+1)bF}{a-c} = \frac{bF}{a-c} + \frac{bF}{a-c}n \quad (\text{C.15})$$

Ravnotežne vrednosti za avtarkijo števila podjetij (C.16), cene (C.17) in outputa (C.18) so

$$\Pi_{iH} = \frac{(a-c)^2}{(n+1)^2 b} - F = 0 \Rightarrow \hat{n}^{\text{Avt.}} = \frac{a-c}{\sqrt{bF}} - 1 \quad (\text{C.16})$$

$$\hat{p}^{\text{Avt.}}_{iH} = \frac{bF(\hat{n}+1)}{a-c} = c + \sqrt{bF} \quad (\text{C.17})$$

$$\hat{q}^{\text{Avt.}}_{iH} = \frac{a-c}{(\hat{n}+1)b} = \sqrt{\frac{F}{b}} \quad (\text{C.18})$$

Druga skrajnost je prostotrgovinska situacija, kjer ni transportnih stroškov oz. tržnih ovir (npr. v obliki antidumpinskih carin). Država H trguje z državo F in funkcija dobička podjetja v državi H enačbe (C.19) je zdaj sledeča

$$\Pi_{iH} = 2(p-c)q_{iH} - F \Rightarrow (p-c)\frac{2(a-c)}{(n+1)b} - F = 0 \quad (\text{C.19})$$

Krivulja BE opredelimo zdaj z enačbo (C.20), in sicer velja za primer dveh držav enačba

$$\text{BE}^{\text{FT}}: (p-c) = \frac{bF(n+1)}{2(a-c)} \quad (\text{C.20})$$

Ravnotežne vrednosti števila podjetij (C.21) cene (C.22) in količine (C.23) so v prostotrgovinski situaciji enake

$$\frac{2(a-c)^2}{(n+1)^2 b} - F = 0 \Rightarrow \hat{n}^{FT} = \frac{(a-c)\sqrt{2}}{\sqrt{bF}} - 1 \quad (\text{C.21})$$

$$\hat{p}^{FT} = \sqrt{bF} + c \quad (\text{C.22})$$

$$\hat{q}^{FT} = \sqrt{\frac{2F}{b}} \quad (\text{C.23})$$

### ***Izračun 3: Izpeljava ravnotežnega stanja v Krugmanovem modelu monopolistične konkurence***

Funkcijo povpraševanja preračunamo z Lagrangeovo funkcijo.

$$\text{Max}_{c_i} \sum_{i=1}^n v(c_i) \text{ s tem, da je } \sum_{i=1}^n p_i c_i = wL \quad (\text{C.24})$$

$$\mathcal{L} = \sum_{i=1}^n v(c_i) + \lambda \left( wL - \sum_{i=1}^n c_i \right) \quad (\text{C.25})$$

Pogoj prvega reda:  $v'(c_i) = \lambda p_i$  ;  $p_i = \frac{1}{\lambda} v' \left( \frac{x_i}{L} \right)$ , kjer je  $\lambda$  Lagrangeov multiplikator. Podjetja zaradi velikega števila proizvodnih variant privzemajo multiplikator kot fiksen.

Sledi izračun maksimiranja funkcije dobička:

$$\Pi_i = p_i x_i - (\alpha + \beta x_i) w \quad (\text{C.26})$$

$$\frac{\partial \Pi_i}{\partial x_i} = 0, \text{ sledi, da je } p_i + \frac{1}{\lambda} \frac{1}{L} v'' \left( \frac{x_i}{L} \right) x_i = \beta w \Leftrightarrow p_i \left( 1 + \frac{\lambda^{-1} L^{-1} v''(x_i L^{-1}) x_i}{\lambda^{-1} v'(x_i L^{-1})} \right) = \beta w \quad (\text{C.27})$$

$$P \left[ 1 - \frac{1}{\varepsilon} \right] = \beta w \quad (\text{C.28})$$