



С.Г. Осика*

ІСТОТНІ ЮРИДИКО-ТЕХНІЧНІ КРИТЕРІЇ ПРОВЕДЕННЯ АНТИДЕМПІНГОВИХ РОЗСЛІДУВАНЬ — РОЗРАХУНОК ЕКСПОРТНОЇ ЦІНИ

Розрахунок ціни, за якою у США продаються товари, що є об'єктом антидемпінгового розслідування, формує відправну точку для всіх обчислень демпінгу. Існують два можливих методи розрахунку такої ціни у США. Перший метод — розрахунок “експортної ціни” — використовується, якщо експортер продає товар непов'язаному покупцю у США перш, ніж товар фізично ввозиться у США¹. Другий метод — розрахунок “конструйованої експортної ціни” — використовується, якщо товари імпортуються у США пов'язаною стороною, таким чином, що перший непов'язаний продаж не здійснюється доти, доки товари фізично не ввозяться у США². Методологія, що використовується для обчислення експортної ціни, дуже відрізняється від тієї, що використовується для розрахунку конструйованої експортної ціни.

Незважаючи на велике теоретичне, а так само практичне значення, вказане питання ще не було предметом окремого комплексного наукового дослідження.

Метою цієї статті є дослідження основних юридико-технічних критеріїв проведення антидемпінгового розслідування — розрахунок експортної ціни.

Відповідно до параграфа “а” статті 772 Статуту³, термін “експортна ціна” означає ціну, за якою здійснюється перший продаж товарів, що є об'єктом розгляду (або за якою погоджуються на їхній продаж), за межами США до дати їхнього імпорту виробником або експортером товарів, що є об'єктом розгляду, незалежному покупцю у США або незалежному покупцю для експорту у США, після коригувань відповідно до параграфа “с” цієї статті⁴.

Статутом сформульовано конкретні елементи необхідні для визначення експортної ціни. Якщо ця ціна сплачується покупцем за не упакований товар, тоді фактична ціна операції повинна збільшуватися на величину суми експортної упаковки⁵. За нормальних торговельних умов, ціна для покупця є ціною упакованого товару, коли немає ніякої потреби коригувати експортну ціну на суми експортної упаковки.

Експортна ціна також збільшується на суму будь-якого ввізного мита, яка “повертається” експортеру у разі експорту⁶. Наприклад, припустимо, що іноземний виробник і експортер столів використовує імпортну деревину у процесі виробництва і сплачує мито на деревину під час імпорту. У більшості країн (включаючи США) дозволяється такому виробнику одержувати відшкодування або “повернення” цього мита, за умови, якщо виготовлений товар експортується, а не продається всередині країни. У Статуті міститься вимога, відповідно до якої експортна ціна повинна бути збільшена на суму будь-якого повернення мита, яку одержує іноземний експортер. Це впливає на зменшення потенційного антидемпінгового мита на величину такого повернення.

© Осика С.Г., 2005

* народний депутат України, кандидат юридичних наук

¹ 19 U.S.C. §1677a(a). Експортна ціна може також використовуватися, якщо експортер продає через американського імпортера — пов'язану сторону, за умови, що товар продається непов'язаній стороні до фізичного імпорту в США товарів.

² 19 U.S.C. §1677a(b).

³ Розділ VII закону США «Про мито» від 1930 р.

⁴ 19 U.S.C. §1677a(c)(1)(A).

⁵ Звичайно, якщо весь експорт компанії продається у США без пакування, то немає ніяких витрат на пакування, щоб додати їх до ціни товару.

⁶ 19 U.S.C. §1677a(c)(1)(B).



Третім збільшенням експортної ціни, дозволеним відповідно до Статуту, є будь-яке компенсаційне мито, що справляється у США при імпорті товарів для нейтралізації експортних субсидій⁷. Це збільшення дає змогу виключити справляння компенсаційного та антидемпінгового мита з того самого товару. Такий подвійний підрахунок мита забороняється відповідно до АДК СОТ⁸. Важливо звернути увагу, однак, що це коригування відбувається тільки стосовно компенсаційного мита, яке нейтралізує експортні субсидії; разом з тим, якщо у США справляється компенсаційне мито для нейтралізації внутрішніх субсидій, то експортна ціна не збільшується на цю суму⁹.

Названі коригування, які збільшують експортну ціну, урівноважуються двома коригуваннями, що її зменшують. Спочатку у Статуті вимагається вирахування витрат, необхідних для транспортування товару від “первинного місця відвантаження” до покупця у США¹⁰. Ці витрати включають витрати на відвантаження товару від фабрики до закордонного порту, океанський фрахт від закордонного порту до США і транспортні витрати від американського порту ввезення до покупця. Вони також включають будь-які іноземні та американські портові збори і плати за транспортну обробку вантажів, а також звичайне мито, що справляється у США.

Відправним пунктом цих вирахувань для розрахунку експортної ціни є базисні умови поставки “франко-завод”. Тому витрати, пов’язані з рухом товару, вираховуються з продажної ціни тільки у тій мірі, в якій вони формують частину ціни, сплаченої покупцю. Якщо ціна покупця є ціною на базисних умовах поставки франко-завод (і якщо покупець сплачує мито у США), ніякі вирахування взагалі не проводяться з експортної ціни на цих базисних умовах поставки.

Друге вирахування з експортної ціни — вирахування будь-яких експортних податків або мита, сплачених країною-експорту після експорту цього товару¹¹. Однак існує виняток в частині податків на експорт, що справляються країною-експорту для нейтралізації субсидії, встановленої у США. Це пов’язано з тим, що вирахування з експортної ціни нейтралізуючого податку на експорт буде еквівалентним зростанню розміру антидемпінгового мита (причому зменшуючи експортну ціну) на суми податку на експорт. Власне кажучи, це карає компанію за нейтралізацію її субсидій.

Є одне додаткове вирахування з експортної ціни, яке не визначається у Статуті, але яке виникло як частина адміністративної практики. Так, відповідно до давньої практики Міністерства торгівлі США (далі — Мінторгу США) та його попередника Міністерства фінансів США (далі — Мінфіну США), якщо виробник безпосередньо або опосередковано відшкодовує імпортеру суми антидемпінгового мита, суми цього мита будуть вираховуватися з “ціни США”¹². Власне кажучи, це призводить до подвоєння суми антидемпінгового мита.

Згідно з доуругвайською практикою, коли Мінторг США вираховувало з величини “ціни США” величину будь-якого антидемпінгового мита, яке виробник сплатив за рахунок імпортера, воно не робило подібного вирахування стосовно компенсаційного мита, сплаченого або відшкодованого експортером. Таким чином, виробник мав право на відшкодування імпортеру компенсаційного мита без будь-яких несприятливих наслідків для розрахунку демпінгу.

⁷ 19 U.S.C. §1677a(c)(1)(C).

⁸ АДК СОТ — Угода про застосування Статті VI ГАТТ 1994 (Антидемпінговий кодекс СОТ).

⁹ Збільшення також обмежується вже чинним компенсаційним митом. Якщо товари одночасно є об’єктом антисубсидійного та антидемпінгового розслідування, спочатку буде справлятися компенсаційне мито, і коригування буде зроблено на величину цього мита. Однак, якщо у процесі антидемпінгового розслідування придуть до висновків про необхідність проведення будь-якого антисубсидійного розслідування, «ціна США» не може коригуватися, поки в антисубсидійному розслідуванні не визначиться сума експортної субсидії. Тому це коригування не може здійснюватися до адміністративного перегляду антидемпінгових заходів слідом за висновками антисубсидійного розслідування.

¹⁰ 19 U.S.C. §1677a(c)(2)(A).

¹¹ 19 U.S.C. §1677a(c)(2)(B).

¹² 19 CFR §351.402(f).



До нової редакції Статуту Конгресом були внесені зміни відповідно до яких Мінторг має зменшити експортну ціну на величину відшкодування антидемпінгового або компенсаційного мита. Ця вимога не формулюється у Статуті, але ясно проглядається у процесі розвитку законодавства¹³. Постанова Мінторгу США (далі — Постанова) імплементує цей намір Конгресу¹⁴. У статті 351.402 Постанови встановлено, що з метою визначення експортної ціни Мінторг має зробити деякі коригування ціни незалежного покупця (яку часто називають “початковою ціною”) у США і на зовнішніх ринках. У цій статті уточнюється те, як Мінторг буде робити коригування початкової ціни у США відповідно до вимог статті 772 Статуту. Так, згідно з параграфом “f” статті 351.402 Постанови, для обчислення експортної ціни Мінторг вираховує суми будь-якого антидемпінгового або компенсаційного мита, які експортер чи виробник сплачують безпосередньо за рахунок імпортера або йому відшкодовують. У цьому разі Мінторг не буде вираховувати суми будь-якого антидемпінгового або компенсаційного мита, сплачених чи відшкодованих, якщо до порушення антидемпінгового розслідування експортер чи виробник гарантували імпортеру незастосування антидемпінгового або компенсаційного мита стосовно товарів, які є об’єктом розгляду і були продані до дати публікації наказу Мінторгу щодо цих товарів та експортувалися до дати публікації остаточного визначення Мінторгу по завершенні антидемпінгового розслідування. Відповідно до пункту “i” підпараграфу 1 параграфу “f” статті 351.402 Постанови, при обчисленні експортної ціни Мінторг один раз вираховує суми, що відшкодовуються.

Додання до експортної ціни і вирахування з неї, зазначені вище, є єдиними коригуваннями, які дозволяються стосовно експортної ціни. Судовою практикою було встановлено, що у разі, якщо коригування не визначаються у Статуті, вони не можуть відбуватися стосовно експортної ціни.

Другим методом розрахунку ціни продажу товарів, які є об’єктом антидемпінгового розслідування є розрахунок “конструйованої експортної ціни”. Відповідно до параграфу “b” статті 772 Статуту, термін “конструйована експортна ціна” означає ціну, за якою здійснюється перший продаж у США товару, який є об’єктом розгляду (або по якій погоджуються на його продаж), до дати його імпорту (або після цієї дати) виробником або експортером (або за їх рахунок) або залежним покупцем чи експортером покупцю, незалежному від такого виробника чи експортера, після коригувань відповідно до параграфів “c” і “d” цієї статті. Згідно з параграфом “d” статті 772, встановлюється додаткове коригування конструйованої експортної ціни.

Статут визначає п’ять категорій витрат, які повинні вираховуватися з першої ціни перепродажу непов’язаній стороні для досягнення конструйованої експортної ціни¹⁵. До них відносяться: 1) комісійні; 2) безпосередні торговельні витрати, як правило, витрати по кредиту, витрати по гарантійних зобов’язаннях і витрати на гарантійний ремонт; 3) витрати, які понесені продавцем за рахунок покупця; 4) “інші” торговельні витрати, понесені імпортером — пов’язаною стороною; 5) витрати, пов’язані з будь-яким подальшим виробництвом, що має місце у США.

Коротко зупинимося на характеристиці кожної з визначених п’яти категорій витрат.

Вирахування комісійних відображає давню практику їх вирахування з продажних цін на обох ринках в антидемпінгових справах¹⁶. Відповідно до традиційного аналізу, що використовується Мінторгом США і його попередником Мінфіном США, комісійні вважалися торговельними витратами, що “безпосередньо” пов’язані з продажем, в якому сума комісійних, як правило, змінюється залежно від кількості сплачених одиниць товару¹⁷. У новій редакції

¹³ S Rep №412, 103d Cong, 2d Sess 64 (1994).

¹⁴ 19 CFR §351.402(f).

¹⁵ 19 U.S.C. §1677a(d).

¹⁶ Див., наприклад: «Стінка шпунтова з Канади» (47 Fed Reg 27881; 28 червня 1982р.).

¹⁷ Комісійні порівнювалися із зарплатою продавців, яка вважалася «опосередкованими витратами», тому що продавець одержить ту ж саму зарплату незалежно від кількості проданих одиниць. Тому зарплата продавців вираховувалася з ціни лише на одному ринку, якщо компанія сплачувала комісійні на іншому ринку, а потім тільки з величини сплачених комісійних.



Статуту, відповідно до параграфа “d” статті 772, встановлюється додаткове коригування конструйованої експортної ціни, у тому числі на суми комісійних для продажу в США товарів, що є об’єктом розгляду. У статті 351.410 Постанови встановлюється порядок визначення різниці в умовах продажу. У цій статті уточнюється, серед інших, термін “комісійні, сплачені на одному ринку”, що використовується у Статуті щодо коригування в умовах продажу, і визначає коригування, коли комісійні сплачуються тільки на одному ринку. Відповідно до параграфа “b” статті 351.410 Постанови, за винятком комісійних, сплачених на одному ринку, за якими здійснюється коригування відповідно до параграфа “e” цієї статті, Мінторг США здійснює коригування в умовах продажу відповідно до підпункту “iii” пункту “C” підпараграфа 6 параграфа “a” статті 773 Статуту тільки стосовно безпосередніх торговельних витрат і презюмованих витрат. Відповідно до параграфа “e” статті 351.410 Постанови, Мінторг, як правило, здійснює обґрунтовані коригування для обліку інших торговельних витрат, якщо ним здійснюються обґрунтовані коригування для обліку комісійних, сплачених на одному з ринків, що є об’єктом розгляду, і ніякі комісійні не сплачуються на іншому ринку, що також є об’єктом розгляду. Мінторг обмежує величину такого коригування сумою інших торговельних витрат, понесених на одному з ринків, що є об’єктом розгляду, або комісійними, які враховуються на іншому ринку, які будуть меншими. При ухваленні рішення про те, чи є обґрунтованими коригування для обліку будь-якої різниці в умовах продажу, Мінторг враховує, як правило, витрати цієї різниці для експортера або виробника, але може також, якщо потрібно, врахувати вплив цієї різниці на ринкову вартість товару.

Згідно з доуругвайською практикою передбачалось вирахування “безпосередніх” торговельних витрат з ціни перепродажу¹⁸. Безпосередні витрати взагалі, визначаються як витрати, що змінюються безпосередньо з кількістю проданих одиниць товару. Інтерпретуючи цю практику деякі питання були підняті щодо її застосування в окремих випадках. У деяких визначеннях стверджувалось, що безпосередні витрати були такими, що могли пов’язуватися з конкретними операціями¹⁹. Як було зазначено вище, відповідно до нової редакції Постанови (параграфу “c” статті 351.410), Мінторг здійснює коригування в умовах продажу тільки стосовно безпосередніх торговельних витрат і презюмованих витрат. Відповідно до цього параграфу “безпосередніми торговельними витратами” є комісійні, витрати по кредиту, різні гарантії (витрати по гарантійних зобов’язаннях і витрати на гарантійний ремонт), які є наслідком конкретного продажу, що є об’єктом розгляду, і безпосередньо відносяться до цього продажу. У цьому випадку під “презюмованими витратами” розуміють торговельні витрати, які продавець приймає на себе, або торговельні витрати за рахунок покупця, наприклад, такі, як витрати на рекламу.

Інша концепція стосується витрат, які відносяться продавцем на рахунок покупця. Вона довго застосовувалася згідно з доуругвайським законодавством і полягала у тому, що у випадку коли імпортер приймає на себе витрати, які в іншому разі поніс би його покупець, то таке “прийняття на себе зазначених зобов’язань” безпосередньо відбивається на ціні. Яскравим прикладом прийняття на себе таких зобов’язань є реклама. Наприклад, імпортер автомобілів може здійснювати рекламу автомобіля потенційним покупцям/споживачам, таким чином, щоб іноземний замовник/дилер мав змогу продавати більшу кількість продукції.

Згідно з доуругвайським законодавством, Мінторг був зобов’язаний вирахувати будь-які витрати, “взагалі понесені” імпортером під час продажу товарів у США. Цей термін означав, що Мінторг був зобов’язаний вирахувати усі опосередковані торговельні витрати, понесені

¹⁸ У доуругвайській редакції Статуту передбачалося вирахування комісійних, як «узагалі витрат, понесених імпортером — пов’язаною стороною, або витрат за рахунок імпортера — пов’язаної сторони». Мінторг визнає, що це вимагало вирахування, *одночасно*, безпосередніх і опосередкованих торговельних витрат.

¹⁹ Див., наприклад, «Кінескопи кольорові з Канади» (52 Fed Reg §44161; 18 листопада 1987р.).



імпортером. У новій редакції Статуту цю проблему було врегульовано шляхом встановлення вимоги, відповідно до якої «будь-які торговельні» витрати повинні вираховуватися²⁰. Термін «будь-які торговельні витрати» необхідно розуміти буквально. Мінторг визначило, що у разі, якщо імпортер займається винятково продажем (тобто якщо він не здійснює ніяких виробничих операцій у США), тоді всі його витрати на ведення ним такого бізнесу у США є опосередкованими торговельними витратами, які потрібно вираховувати з конструйованої експортної ціни.

Щодо витрат на подальше виробництво у США, то слід зазначити, що у 80-тих роках ХХ сторіччя усе більше іноземних корпорацій відкривали у США виробничі потужності і Мінторг повинен був протистояти новій проблемі при розрахунку «ціни США». Дана проблема виникла, коли імпортер-пов'язана сторона не продав товар, що є об'єктом розслідування, будь-якій непов'язаній стороні у США, але замість цього використовував його для виробництва іншого товару, що не був об'єктом розслідування. Цей факт не звільняв Мінторг від зобов'язання оцінити антидемпінгове мито на такі товари для його сплати, тому що їхній статус «імпортованих» товарів визначав такі товари як об'єкт розслідування.

У декількох правових визначеннях, прийнятих у тих же 80-тих роках ХХ сторіччя, Мінторг визначало, що єдиний спосіб обчислення величини антидемпінгового мита на такі товари полягає у тому, щоб брати першу ціну згодом виготовлених товарів непов'язаному покупцю у США і вираховувати витрати подальших виробничих операцій²¹. Мінторгом також було асигновано частину прибутку для подальших виробничих операцій і вираховано цей прибуток з ціни перепродажу. Таким чином, Мінторг прагнуло конструювати ціну товарів непов'язаного покупця у США, якщо не було ніякого подальшого виробництва. Зазначений підхід був обґрунтованим у більшості справ, але він не міг застосовуватися у всіх випадках.

На додаток до охарактеризованих п'яти категорій витрат у США, які повинні вираховуватися, відповідно до закону URAA, потрібно, щоб сума, яка вираховується з ціни перепродажу, відповідала прибутку отриманому у США²². Зазначене коригування є істотною зміною у порівнянні з доуругвайською редакцією Статуту, яке не передбачало вирахування прибутку, отриманого у США, з першої непов'язаної ціни перепродажу.

У США було розроблено унікальну методологію для визначення та розрахунку суми прибутку. Відповідно до параграфа «f» статті 772 Статуту (для цілей зменшення ціни, яка використовується для встановлення конструйованої експортної ціни, на суми прибутку, асигновані на витрати), величина прибутку визначається шляхом множення валового фактичного прибутку²³ на застосовуване процентне співвідношення. При цьому «застосовуване процентне співвідношення» означає процентне співвідношення, яке визначається шляхом поділу величини валових витрат, здійснених у США,²⁴ на величину сумарних витрат²⁵. Цей метод обчислення

²⁰ 19 U.S.C. §1677a(d)(1)(D).

²¹ Див., наприклад, «Тонкий лист і смуги мідні зі Швеції» (52 Fed Reg 819; 9 січня 1987р.).

²² 19 U.S.C. §1677a(d)(3).

²³ Відповідно до пункту «D» підпараграфа 2 параграфа «f» статті 772 Статуту термін «валовий фактичний прибуток» означає валовий прибуток, зароблений іноземним виробником і експортером, а також залежними сторонами, описаними у пункті «C» цього параграфа, стосовно продажу тих же самих товарів, для яких сумарні витрати визначаються відповідно до цього пункту.

²⁴ Відповідно до пункту «B» підпараграфа 2 параграфа «f» статті 772 Статуту термін «валові витрати, здійснені у США» означає валові витрати, описані у підпараграфах 1 і 2 параграфа «d» цієї статті.

²⁵ Відповідно до Статуту термін «сумарні витрати» означає усі витрати в одній з наступних категорій, яка застосовується, і які понесені стосовно виробництва і продажу товарів, що є об'єктом розгляду, іноземним виробником (чи від його імені) або іноземним експортером таких товарів (чи від його імені) або федеральним продавцем, залежним від виробника або експортера (чи від його імені): i) витрати, понесені на продаж у США товарів, що є об'єктом розгляду, і на продаж іноземного подібного товару у країні-експорту, якщо такі витрати необхідні Мінторгу для цілей встановлення нормальної вартості і конструйованої експортної ціни; ii) витрати, понесені на продаж у США і країні-експорту найбільш вузької категорії товарів, яка включає товари, що є об'єктом розгляду; iii) витрати, понесені на продаж в усі країни найбільш вузької категорії товарів, яка включає товари, що є об'єктом розгляду (див.: 19 U.S.C. §1677a(f)(2)(C)).



сум прибутку все ще уточнюється Мінторгом, хоча Постанова визначає загальний порядок таких розрахунків²⁶.

До прийняття закону URAA, визначення Мінторгом США величини демпінгу здійснювалося шляхом порівняння індивідуальних цін у США із середніми цінами на внутрішньому ринку. Багато іноземних відповідачів скаржилися на те, що така практика призводила до створення демпінгових марж навіть у разі, якщо товари продавалися за ту ж саму середню ціну на обох ринках. Цей висновок є арифметично безперечним, але у будь-якому випадку ціни товарів змінюються на обох ринках у період розслідування²⁷.

У ході Уругвайського раунду, договірні сторони ГАТТ погодилися усунути практику порівняння індивідуальних експортних цін із середніми цінами на внутрішньому ринку, і замість цього порівнювати середні ціни на внутрішньому ринку з «середньозваженою величиною цін усіх порівняних експортних цін»²⁸.

У АДК СОТ формулюється також альтернативна методологія такого порівняння. Воно може відбуватися замість порівняння між індивідуальними цінами на внутрішньому ринку та індивідуальними експортними цінами²⁹. Законодавство США також імплементує зазначену альтернативу³⁰.

Дані положення стосовно порівняння, сформульовані в АДК СОТ, застосовуються тільки до «слідчих етапів» процесу розслідування. У США ця умова застосовується буквально, тому такі порівняння вимагаються *тільки* в розслідуваннях і не вимагаються в адміністративних переглядах правових визначень про наявність демпінгу. Статут дає ясно зрозуміти, що в адміністративних переглядах Мінторг США має порівнювати індивідуальні американські операції із середньозваженою величиною ціни іноземного подібного товару³¹.

Проте навіть у розслідуваннях не завжди потрібні такі порівняння. Коли розроблявся закон URAA, деякі федеральні виробники висловили занепокоєння стосовно того, що порівняння середньої ціни на внутрішньому ринку із «середньозваженою величиною цін усіх порівняних експортних цін» може маскувати «спотовий демпінг» або «запланований демпінг», що є практикою проведення індивідуальних продажів у США за незвичайно низькими цінами з метою завоювання частки ринку або позбавлення федерального виробника конкретних ринків. У

²⁶ Відповідно до Постанови (19 CFR §351.402) щоб розрахувати сумарні витрати і валовий фактичний прибуток, Мінторг, як правило, використовує сукупність витрат і прибутку для всіх товарів, що є об'єктом розслідування, проданих у США, і для всіх іноземних подібних товарів, проданих у країні-експортері, включаючи продаж, що ігнорувався через ціни нижче витрат виробництва. Таким чином, Мінторг виразно відмовилося визначати витрати, що будуть вираховуватися з доходів для того, щоб «удосконалювати належне тлумачення конкретних витрат через практику». 62 Fed Reg 27296, 27354 (1979).

²⁷ Простий приклад показує, як такі маржі «фабрикуються» Мінторгом. Припустимо, що виробник робить три продажі на його внутрішньому ринку за цінами \$5, \$10 і \$15, і що він робить три продажі по \$5, \$10 і \$15 у США. Середня ціна на зовнішньому ринку — \$10, така ж сама як середня ціна в США. Однак, оскільки один американський продаж (по \$5) був нижчим середньої ціни на внутрішньому ринку, він вважається «демпінговим» у \$5. Щоб обчислити демпінгову маржу, Мінторг бере сумарну величину демпінгової маржі (\$5) і ділить її на величину валової вартості продажу у США (\$30). Тоді ставка антидемпінгового мита складатиме 5/30 або 16,67%. Величина, на яку два американських продажі перевищують середню ціну на внутрішньому ринку, не компенсує величину, на яку один американський продаж нижче середньої ціни на внутрішньому ринку.

²⁸ The Results of the Uruguay Round of multilateral trade negotiations. The legal texts. — Published by the GATT Secretariat, Geneva. — p. 171.

²⁹ Там само.

³⁰ 19 U.S.C. § 1677f-1(d)(1). Неясно, як відбуваються такі індивідуальні порівняння. Якщо, наприклад, продаж відбувається у США по \$5, \$10 і \$15, а на внутрішньому ринку по \$ 15, \$ 10 і \$ 5 у хронологічному порядку, чи порівняє їх Мінторг хронологічно? Що буде відбуватися, якщо здійснюється значно більше операцій на одному ринку, чим на іншому? Відповіді на ці питання ще не отримані, тому що Мінторг фактично не застосовує це положення. Через практичні проблеми при порівнянні індивідуальних операцій на внутрішньому ринку з усіма індивідуальними операціями у США, може очікуватися, що методологія порівняння «індивідуальної операції з індивідуальною операцією» буде дуже рідко використовуватися.

³¹ Там само.



законодавстві США це занепокоєння відображено шляхом дозволу Мінторгу порівнювати середні ціни на внутрішньому ринку з індивідуальними “цінами США” задля забезпечення виконання двох умов³². Так, відповідно до параграфа “d” статті 777А Статуту Мінторг може визначити, чи продаються у США товари, які є об’єктом розгляду, за ціною, нижчою обґрунтованої вартості, порівнюючи середньозважену величину нормальних вартостей з експортними цінами (або конструйованими експортними цінами) індивідуальних операцій для порівнянних товарів, якщо: є структура експортних цін (або конструйованих експортних цін) для порівнюваного товару, яка значним чином відрізняється серед покупців, в регіонах або у періоди часу; Мінторг пояснює причини, з яких такі розходження не можуть братися до уваги, використовуючи метод, описаний у підпункті “і” або “п” пункту “А” підпараграфа 1 параграфа “d” статті 777А Статуту.

Таким чином, по-перше, потрібно показати, що існуюча “структура” експортних цін значно відрізняється серед покупців, в регіонах або у різні періоди часу. По-друге, Мінторг має пояснити, чому такі різниці не можуть братися до уваги, використовуючи зазначені порівняння.

Нарешті, важливо зрозуміти, що порівняння середніх цін на внутрішньому ринку із середніми цінами у США не розраховує незначну середню величину для всіх товарів, що є об’єктом розслідування. Швидше за все Мінторг вимагає, аби продаж на внутрішньому ринку і продаж у США руйнувалися моделлю або “контрольним номером”, які є специфічними для товару або групи товарів. На основі контрольних номерів розраховуються всі середні величини і відбуваються усі порівняння.

Отже, зважаючи на викладене, сформулюємо такі висновки: 1) розрахунок ціни за якою у США продаються товари, що є об’єктом антидемпінгового розслідування, здійснюються методами “розрахунку експортної ціни” і “розрахунку конструйованої експортної ціни”; 2) Статутом сформульовані три відповідні коригування, що збільшують експортну ціну, які урівноважуються двома коригуваннями, що її зменшують; 3) до витрат, які повинні вираховуватися з першої ціни перепродажу непов’язаній стороні для досягнення конструйованої експортної ціни, відносять: комісійні; безпосередні торговельні витрати; витрати, які понесені продавцем за рахунок покупця; інші торговельні витрати, понесені імпортером — пов’язаною стороною; витрати, пов’язані з будь-яким подальшим виробництвом, що має місце у США.



³² 19 U.S.C. §1677f-1(d)(1)(B).