

Jak się w tym odnaleźć?

PRZEWODNIK DLA EKSPORTERÓW Z UE

INSTRUMENTY OCHRONY HANDLU
ŚRODKI ANTYDUMPINGOWE, ANTYSUBSYDYJNE I OCHRONNE



Wstęp



**ALFREDO
BONET BAIGET**

*Sekretarz Stanu
ds. Handlu
Królestwa
Hiszpanii*

Od wybuchu kryzysu gospodarczego znacząco nasiliło się wykorzystanie instrumentów ochrony handlu przez państwa trzecie, zarówno jeśli chodzi o liczbę wszczynanych postępowań, jak i wprowadzanych środków. Choć korzystanie z tych instrumentów jest prawnie uzasadnione, to należy je stosować zgodnie z postanowieniami WTO.

W obecnym kontekście jednak normy WTO były często pomijane i w coraz większej ilości przypadków odnotowano niskie standardy przy wszczynaniu postępowań oraz w ich trakcie. Niekontrolowane stosowanie środków ochronnych ma również szczególne znaczenie, jako że instrument ten nie służy zwalczaniu nieuczciwych praktyk, lecz zapobiega wprowadzaniu na krajowe rynki eksportowanych towarów wszelkiego pochodzenia.

Dla Unii Europejskiej, największego światowego eksportera, środki te mają niekorzystne skutki. Przedsiębiorstwa z UE napotykają większe trudności przy wchodzeniu na rynki państw trzecich, które są czasem *de facto* zamknięte ze względu na obowiązywanie tych właśnie środków.

Poprawienie dostępu europejskich firm do rynków państw trzecich było jednym z głównych priorytetów hiszpańskiej prezydencji w zakresie polityki handlowej. Wielu unijnych przedsiębiorców, zwłaszcza tych prowadzących MŚP, nie wie o istnieniu instrumentów ochrony handlu ani o możliwościach, jakimi dysponują, by zachować swoje prawo do konkurencyjności na rynkach państw trzecich.

Hiszpańska prezydencja postanowiła doprowadzić do publikacji tego przewodnika, aby wesprzeć unijnych eksporterów borykających się z mającymi na celu ochronę handlu działaniami ze strony państw trzecich. Jestem przekonany, że niniejsza publikacja będzie przydatnym i cennym narzędziem dla unijnych firm napotykalających takie przeszkody.

Chciałbym podziękować służbom Komisji za pracę włożoną w przygotowanie tego przewodnika, a także państwom członkowskim UE i wszystkim zainteresowanym stronom, które wzięły aktywny udział w tym projekcie, dzieląc się swoimi doświadczeniami i dostarczając nam niezbędnych informacji.



**KAREL
DE GUCHT**

*Komisarz UE
ds. Handlu*

W zglobalizowanej gospodarce unijne przedsiębiorstwa muszą zmagać się z konkurencją zarówno na swoich rynkach krajowych, jak i na rynkach zagranicznych. Dlatego też Komisja przywiązuje obecnie tak wiele wagi do tworzenia dla unijnych eksporterów nowych możliwości oraz do zapewnienia im konkurencyjności i swobody działania na rynkach zagranicznych w oparciu o uczciwe warunki. W obliczu obecnego kryzysu gospodarczego ma to szczególne znaczenie. Podniosło to znaczenie międzynarodowych zasad w ramach światowego obrotu handlowego. W odróżnieniu od innych podmiotów UE skutecznie oparła się pokusie wprowadzenia środków protekcjonistycznych lub wykorzystaniu instrumentów ochrony handlu, aby zamknąć rynki, zwłaszcza w odniesieniu do państw o najszybciej rozwijających się gospodarkach.

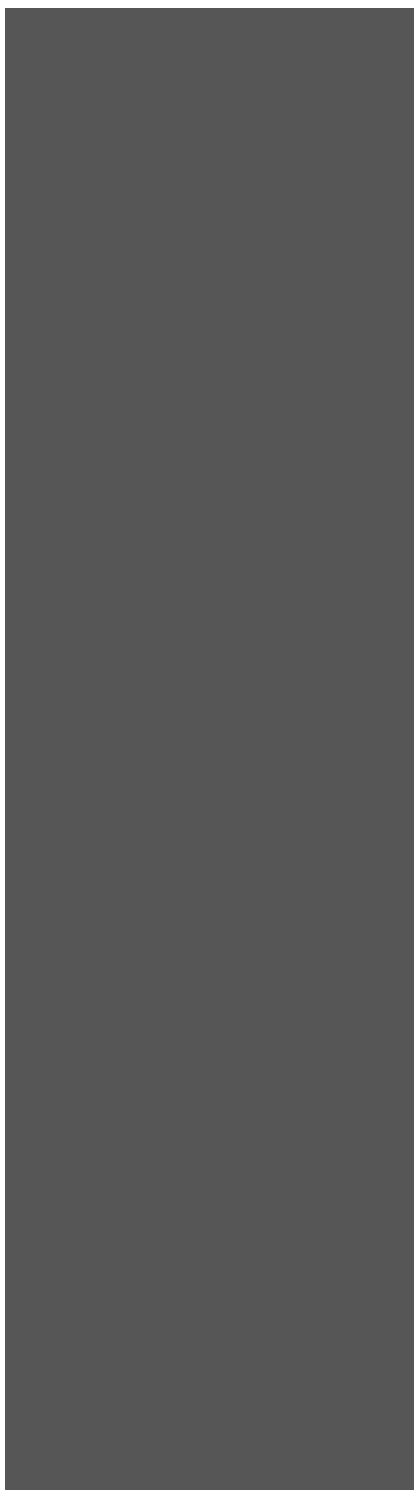
Instrumenty ochrony handlu wpisują się jednak w zasady WTO. Stanowią element powszechnej, podzielanej przez naszych obywateli opinii, iż otwarte rynki niosą ze sobą przede wszystkim korzyści, o ile obwarowane są przepisami zapewniającymi równe szanse. Właściwie stosowane zasady handlu gwarantują, że konkurencja między partnerami handlowymi odbywa się w oparciu o ich przewagę komparatywną z korzyścią dla obywateli i społeczeństwa. Oznacza to, że wszystkie państwa powinny dysponować narzędziami do walki z nieuczciwym handlem. Tego rodzaju działania należy jednak prowadzić w oparciu o jasne i przejrzyste ramy prawne, które

mogą zagwarantować, że przepisy egzekwowane są niezależnie od protekcjonistycznych nacisków i wpływów politycznych. Na tym właśnie polega podejście UE do ochrony handlu. Podobnego nastawienia oczekujemy również od naszych partnerów handlowych z całego świata.

Rzecz jasna, znaczna część obciążenia wynikającego z takich postępowań spoczywa na samych przedsiębiorstwach – bez względu na to, czy postępowanie zostało wszczęte przez UE, czy przez państwo trzecie. Zwracamy się do Państwa z prośbą o współpracę w kwestiach nierzadko bardzo technicznych i szczegółowych, choć często nie dysponują Państwo niezbędną do tego celu wiedzą techniczną i prawną lub też doświadczeniem. Dla MŚP jest to szczególnie trudne wyzwanie. Prowadząc swoje dochodzenia, Komisja Europejska świadoma jest tego obciążenia. Zdaje sobie również sprawę, iż stosowanie instrumentów ochrony handlu przez państwa trzecie nakłada na unijne przedsiębiorstwa podobne brzemie.

Niniejszy przewodnik pomoże Państwu lepiej zrozumieć zagadnienia związane z ochroną handlu.

Stanowi uzupełnienie wszelkich innych wskazówek i zbiorów wiedzy, które są już dostępne za pośrednictwem różnych źródeł. Powinien być oparciem dla unijnych przedsiębiorców, którzy zostali objęci dochodzeniem w zakresie ochrony handlu wszczętym przez jednego z naszych partnerów handlowych.



Spis treści

Wstęp

Rozdział 1: Dumping, subsydia i środki ochronne: podstawowe zasady

- Na czym polega dumping?
- Na czym polega subsydiowanie?
- Na czym polegają środki ochronne?
- Jakie warunki muszą być spełnione, by wprowadzone zostały środki?
- Jakie są w tej dziedzinie ramy prawne?
- Jakie środki mogą zostać wprowadzone?

Rozdział 2: Dochodzenie

- Na jakich podstawach wszczyna się dochodzenia?
- Czemu służy dochodzenie?
- Kto informuje o toczących się dochodzeniach?
- Czy trzeba uczestniczyć w dochodzeniu?
- Z kim się kontaktować?
- Jakie są poszczególne etapy dochodzenia?

Rozdział 3: Prawa i obowiązki eksporterów

- Jakie mam prawa?
 1. Prawo do przedłożenia informacji
 2. Prawo dostępu do informacji oraz do zgłoszenia uwag
 3. Prawo do bycia wysłuchanym (hearing – posiedzenie wyjaśniające)
- Jakie mam obowiązki?
 1. Zgłoszenie
 2. Przestrzeganie terminów
 3. Odpowiednia współpraca

Rozdział 4: Czy dana procedura dotyczy mojego przedsiębiorstwa i w jakim zakresie?

Rozdział 5: Jak decydować o podjęciu współpracy w dochodzeniu?

- Jakie są korzyści z podjęcia współpracy?
- Jakie są „koszty” podjęcia współpracy?
- Jakie są konsekwencje niepodjęcia współpracy?
- Jak decydować o podjęciu współpracy w dochodzeniu?
- Czy trzeba współpracować w przypadku postępowania w sprawie środków ochronnych?

Rozdział 6: Jakie role odgrywają poszczególne strony?

- Jaka jest rola Komisji Europejskiej?
- Jaką rolę odgrywają władze państw członkowskich?
- Jaką rolę odgrywają ambasady oraz delegatury UE w państwie prowadzącym dochodzenie?
- Na czym polega rola unijnego zrzeszenia, do którego należę?
- Jaką rolę odgrywają moi klienci w państwie prowadzącym dochodzenie?
- Jaka jest rola przedsiębiorstw powiązanych z moim?

Rozdział 7: Wprowadzono środki, co mogę zrobić?

- Przegląd środków
- Odwotywanie się od wprowadzonych środków

4

6

6

6

7

7

8

8

9

9

9

9

9

10

10

12

12

12

14

15

16

16

16

16

18

18

19

19

19

19

20

20

21

21

21

22

23

23

23

23

24

24

25

Wstęp

Wraz z nasilającą się globalizacją handlu przedsiębiorstwa prowadzące działalność poza granicami swojego kraju muszą brać pod uwagę wymóg stosowania się do międzynarodowych zasad handlowych. Nie zawsze jest to łatwe zadanie.

Choć obecnie bariery dla handlu są zasadniczo znoszone, to jednak międzynarodowy system handlowy dopuszcza wprowadzanie przez poszczególne państwa środków restrykcyjnych w bardzo konkretnych okolicznościach. Środki te zwane są środkami zaradczymi lub instrumentami ochrony handlu, a ich stosowanie obwarowane jest bardzo szczegółowymi warunkami.

Istnieją trzy rodzaje instrumentów ochrony handlu (*Trade Defence Instruments – TDI*): środki antidumpingowe, środki antysubsydyjne i środki ochronne. Rolą dwóch pierwszych rodzajów instrumentów jest zwalczanie nieuczciwych praktyk handlowych w przypadkach, gdy przywóz odbywa się na warunkach sprzecznych z zasadami międzynarodowego handlu, natomiast celem trzeciego rodzaju środków jest umożliwienie przemysłowi w kraju przywozu dostosowania się do znacznego wzrostu importu.

Jeśli Państwa konkurenci na rynkach zagranicznych uznają, że prowadzą Państwo na ich rynku sprzedaż po cenach dumpingowych, że Państwa wywóz jest subsydiowany lub że znaczne nasilenie przywozu zagraża ich własnej działalności, mogą zwrócić się do władz swojego państwa o wprowadzenie środków ochrony handlu mających poprawić tę sytuację. Może to istotnie wpłynąć na Państwa sytuację, jako że organy kraju przywozu mogą objąć Państwa czasochłonnym dochodzeniem, a to z kolei doprowadzić może do wprowadzenia na Państwa przyszły wywóz do tego kraju środków, takich jak dodatkowe cła lub kontyngenty.

Niniejszy przewodnik pozwoli lepiej zrozumieć główne założenia ochrony handlu i dostarczy wskazówek co do tego, jak postępować w dochodzeniach w zakresie ochrony handlu.





Rozdział 1

Dumping, subsydia i środki ochronne: podstawowe zasady

NA CZYM POLEGA DUMPING?

Dumping występuje w sytuacji, w której przedsiębiorstwo prowadzi sprzedaż po cenach niższych niż „wartość normalna” danego produktu. Za wartość normalną danego produktu uznaje się cenę, po jakiej produkt ten sprzedawany jest na rynku krajowym danego producenta, lub koszt jego produkcji.

Środki antydumpingowe – które zazwyczaj przybierają formę cła – stosuje się, by zapobiec szkodliwym skutkom przywozu dokonywanego po cenach dumpingowych i przywrócić uczciwe warunki dla konkurencji. Środki te oparte są na marginesie dumpingu, obliczanym poprzez porównanie ceny eksportowej danego produktu z jego wartością normalną. Porównania takiego dokonuje się dla identycznych lub porównywalnych rodzajów produktów. W celu zapewnienia wiarygodnego porównania stosuje się czasem dostosowania, uwzględniając różnice wpływające na porównywalność cen, takie jak warunki sprzedaży, poziomy handlu, właściwości fizyczne itd.

A jeśli moje przedsiębiorstwo nie sprzedaje po cenach dumpingowych?

Środki antydumpingowe mają charakter ogólnokrajowy, to znaczy, że wpływają na całkowity wywóz produktu objętego dochodzeniem z jednego lub kilku państw. Dlatego też, nawet jeśli Państwa firma nie wywozi towarów po cenach dumpingowych, to jednak, aby wykazać, że tak właśnie jest, musi współpracować w postępowaniu. Jeśli faktycznie udowodni, że nie wywozi danego produktu po cenach dumpingowych, zostanie ona zwolniona z cel antydumpingowych.

Na czym polega dumping?

Cena krajowa = 120



Cena eksportowa = 100

Margines dumpingu = 20

NA CZYM POLEGA SUBSYDIOWANIE?

Subsydium to wsparcie finansowe ze strony władz lub jakiegokolwiek organu publicznego, które przynosi pewną korzyść dla beneficjenta. Wsparcie finansowe może przyjmować różne formy: od dotacji, pożyczek, kredytów podatkowych lub dostarczanych przez organy publiczne towarów lub usług.

Przedsiębiorstwo uzyskało korzyść, jeśli którakolwiek z tych form wsparcia została udzielona na warunkach bardziej korzystnych niż te, jakie oferuje rynek. Mamy z taką sytuacją do czynienia na przykład, gdy władze publiczne udostępniają energię elektryczną po cenach niższych od cen rynkowych lub nabywają produkty po cenach wyższych od rynkowych.

Subsydia, którym można przeciwdziałać, tj subsydia stanowiące podstawę środków wyrównawczych, to subsydia dotyczące konkretnego przedsiębiorstwa lub sektora.

Środki antysubsydyjne (zwane również środkami wyrównawczymi) – które również przybierają zazwyczaj formę cła – stosuje się, by zapobiec szkodliwym skutkom subsydiowanego przywozu i przywrócić uczciwe warunki dla konkurencji. Wyrównanie takie powinno więc odpowiadać różnicy między eksportowymi cenami subsydiowanymi, a eksportowymi cenami niesubsydiowanymi.

Subsydium to finansowe wsparcie ze strony rządu lub jakiegokolwiek organu publicznego, które przynosi pewną korzyść dla beneficjenta.

NA CZYM POLEGAJĄ ŚRODKI OCHRONNE?

Środki ochronne mogą zostać wprowadzone, gdy nieprzewidziany, bardzo znaczący lub gwałtowny wzrost przywozu negatywnie wpływa na przemysł. Celem środków ochronnych jest zapewnienie przemysłowi czasu na wprowadzenie niezbędnych zmian w celu ograniczenie presji ze strony przywozu. Środki ochronne zawsze wiążą się z koniecznością restrukturyzacji.

O ile środki antydumpingowe i antysubsydjne wprowadzane są w stosunku do konkretnych państw (przy czym eksporterzy, którzy

współpracują w postępowaniu, mogą uzyskać indywidualne cła w zależności od ich sytuacji), środki ochronne stosowane są w stosunku do przywozu z wszystkich krajów. Inaczej mówiąc, wprowadza się je odnośnie do całkowitego przywozu bez względu na jego pochodzenie, co oznacza, że obowiązują one wszystkich eksporterów.

Dlatego też procedury w sprawie środków ochronnych w wielu aspektach różnią się od postępowań antydumpingowych czy antysubsydjnych (zob. **rozdział II**).

W odróżnieniu od środków antydumpingowych i antysubsydjnych, środki ochronne nie skupiają się na tym, czy handel odbywa się na uczciwych warunkach. Dlatego też prawne warunki wprowadzania takich środków są bardziej zaostrzone – obowiązuje w tym przypadku kryterium poziomu szkody.

Na czym polega szkoda?

O szkodzi dla przemysłu mówimy wtedy, gdy mamy do czynienia z pogorszeniem jego sytuacji gospodarczej.

Szkodę stwierdza się poprzez obiektywne przeanalizowanie wszystkich istotnych czynników gospodarczych, takich jak produkcja, sprzedaż, udział w rynku, zyski, wydajność, moce produkcyjne, wykorzystanie mocy produkcyjnych, przy czym lista ta nie jest wyczerpująca.

Należy pamiętać, że w przypadku środków ochronnych konieczne jest stwierdzenie poważnej szkody. Poważna szkoda przeważa nad istotną szkodą, jaka wystarcza do uzasadnienia postępowania antydumpingowego lub antysubsydjnego.

JAKIE WARUNKI MUSZĄ BYĆ SPEŁNIONE, BY WPROWADZONE ZOSTAŁY JAKIEKOLWIEK ŚRODKI?

Pierwszym warunkiem wprowadzenia jakichkolwiek środków jest stwierdzenie, czy **przywóz odbywa się po cenach dumpingowych** (środki antydumpingowe), **czy jest subsydiowany** (środki antysubsydjne) **lub czy nastąpił gwałtowny wzrost przywozu** (środki ochronne). Obowiązują jednak jeszcze dodatkowe wymogi: konieczne jest stwierdzenie, że dany przywóz wywarł negatywny wpływ na sytuację gospodarczą krajowego przemysłu, tzn., że przemysł poniósł szkodę. Innymi słowy organy prowadzące dochodzenie muszą wykazać, że między przywozem a **szkodą** wyrażoną przemysłowi istnieje **związek przyczynowy**.

Badanie interesu publicznego: państwo może postanowić o wprowadzeniu środków wyłączając po wykazaniu, że nie będą one niekorzystne dla ogólnego interesu publicznego, to znaczy, że dla gospodarki ogółem środki te nie przyniosą więcej szkody niż korzyści dla krajowego przemysłu ponoszącego straty w związku z przywozem. Dlatego też należy zawsze brać pod uwagę interes zarówno przemysłowych użytkowników przywożonych towarów, importerów, jak i konsumentów.

Na czym polega związek przyczynowy?

Należy wykazać, że dany przywóz spowodował szkodę dla przemysłu krajowego. Stwierdza się to zazwyczaj, gdy pewne wydarzenia zbiegają się ze sobą w czasie: nasilenie przywozu i spadek sprzedaży/produkcji przemysłu krajowego.

Szkodę dla przemysłu krajowego bardzo często powodować mogą również czynniki niezwiązane z przywozem. Należy więc wykazać, że to nie takie czynniki leżą u podstaw szkody dla przemysłu. Takimi czynnikami mogą być ceny i wielkość nie-dumpingowego ani niesubsydiowanego przywozu, ograniczenie popytu, zmiany w strukturze handlu lub rozwój technologii.

Podsumowując, wprowadzenie środków możliwe jest wyłącznie, jeśli spełnione są trzy wymogi: (i) istnienie dumpingu/subsydiowanie/nasilenie się przywozu; (ii) szkoda dla przemysłu krajowego; oraz (iii) istnienie związku przyczynowego, potwierdzającego, że szkoda wynika z przywozu, a nie z innych czynników.

Dumping, subsydia i środki ochronne: podstawowe zasady

JAKIE SĄ W TEJ DZIEDZINIE RAMY PRAWNE?

Każde państwo wykorzystujące instrumenty ochrony handlu dysponuje odpowiednimi krajowymi przepisami dokładnie określającymi szczególne warunki stosowania takich środków.

W przypadku członków WTO przepisy takie powinny przynajmniej spełniać wymogi WTO. Przepisy krajowe mogą jednak również wykraczać poza postanowienia WTO, tzn. ustanawiać progi stosowania środków wyższe od tych, jakie określa WTO. Członkowie WTO zobowiązani są do informowania odpowiednich organów WTO o swoich

przepisach krajowych oraz wszelkich wprowadzanych do nich zmianach. Zapoznać się z tymi przepisami można na stronach WTO, za pomocą odpowiedniej wyszukiwarki (zob. załącznik).

Mające w tym przypadku zastosowanie postanowienia WTO ustanowione zostały w Porozumieniu w sprawie wykonywania art. VI Układu ogólnego w sprawie ceł i handlu z 1994 r. (Antydumpingowe porozumienie WTO), Porozumieniu w sprawie subsydiów i środków wyrównawczych oraz w Porozumieniu w sprawie środków ochronnych.

Państwa nienależące do WTO nie są zobowiązane do stosowania norm tej organizacji. Najczęściej jednak krajowe przepisy takich państw opierają się na zasadach WTO i tylko rzadko znacząco od nich odbiegają.

Co więcej szczegółowe przepisy w sprawie wykorzystywania instrumentów ochrony handlu mogą zostać włączone do dwustronnych porozumień między UE a państwami podejmującymi lub planującymi podjęcie takich działań. Takie zobowiązania dwustronne powinny więc być również wiążące.

Krótką charakterystyką krajowych przepisów państw, które najczęściej wykorzystują takie środki, dostępna jest na stronach internetowych Komisji Europejskiej (zob. załącznik). Z pełnymi tekstami odpowiednich aktów prawnych poszczególnych członków WTO zapoznać się można na stronach internetowych WTO (zob. załącznik).

JAKIE ŚRODKI MOGĄ ZOSTAĆ WPROWADZONE?

Środki **ANTYDUMPINGOWE I ANTYSUBSYDYNNE** zazwyczaj wprowadzane są na okres pięciu lat, z możliwością jego przedłużenia o kolejne pięcioletnie okresy po przeprowadzeniu dochodzenia przeglądownego. Wprowadzenie tymczasowych środków antydumpingowych i antysubsydynnych możliwe jest najwcześniej po 60 dniach od wszczęcia dochodzenia. Mogą one obowiązywać nie dłużej niż cztery miesiące w przypadku dochodzenia antysubsydynnego i sześć miesięcy w przypadku dochodzenia antydumpingowego.

Środki te zazwyczaj przybierają formę stawki celnej *ad valorem*, czyli stawki celnej obliczonej na podstawie wartości faktury – np. 15%. Mogą to jednak również być cła specyficzne,

czyli stawki celne obliczone na podstawie parametrów innych niż wartość, takich jak waga – np. 15 \$ za tonę. Dopuszczone jest również oferowanie zobowiązań cenowych (zob. poniżej). Cła opłaca importer w państwie, które wprowadziło dane środki, a pobierane jest ono przez krajowe organy celne.

Eksporterom, którzy odpowiednio współpracowali z organem prowadzącym dochodzenie, powinny być przyznawane stawki celne odpowiednie do ich indywidualnej sytuacji. Eksporterzy niewspółpracujący objęci zostaną cłem rezydualnym, które jest z zasady wyższe od tego, jakim obejmuje się strony współpracujące. Dlatego też współpraca w dochodzeniu leży w interesie eksporterów.

Cła mogą być ekwiwalentne w stosunku do obliczonego marginesu dumpingu lub do stwierdzonej kwoty subsydium. Niektóre państwa dopuszczają również możliwość ograniczenia poziomu ceł do minimalnego poziomu pozwalającego na zrównoważenie szkody. Podejście to zwane jest **zasadą mniejszego cła**. Poziom środków nie może jednak w żadnym przypadku przekroczyć marginesu dumpingu lub całkowitej kwoty subsydiowania.

Środki **OCHRONNE** mogą być wprowadzane na okres czterech lat, z możliwością jego przedłużenia do maksymalnego łącznego okresu ośmiu lat (zob. **rozdział VII**). W zdecydowanej większości przypadków środki takie wprowadzane są jednak na okres trzech lat. Ich wprowadzenie

może być reakcją na znaczący wzrost przywozu i mogą one przybrać formę ceł lub ograniczeń dotyczących wielkości przywozu. Na ograniczenia wielkości przywozu składają się kontyngenty oraz kontyngenty taryfowe. W przypadku kontyngentów przywóz, którego wielkość przekracza określone limity, jest niemożliwy, natomiast w przypadku kontyngentów taryfowych po przekroczeniu określonych limitów przywóz nadal jest możliwy, podlega jednak dodatkowemu cłu. Tymczasowe środki ochronne mogą zostać wprowadzone już w momencie wszczęcia dochodzenia. W takim przypadku mogą one przyjąć wyłącznie formę cła.

Zobowiązania cenowe: alternatywne rozwiązanie?

W postępowaniach antydumpingowych i antysubsydynnych eksporter może oferować zobowiązanie cenowe, co wyłącza go z zakresu obowiązywania cła antydumpingowego lub antysubsydynnego.

Oferując zobowiązanie cenowe, eksporter wyraża zgodę na wywożenie produktu objętego dochodzeniem po cenie nie niższej od określonego limitu cenowego, czyli po cenach niedumpingowych i niesubsydiowanych. Gdy ceny eksportowe przekraczają określony próg, towary danego przedsiębiorstwa są zwolnione z ceł, które w przeciwnym wypadku nakładane byłyby przy przywozie. Podlega to, rzecz jasna, pewnym warunkom, które najczęściej obejmują ścisły monitoring ze strony władz kraju przywozu, a czasem regularną sprawozdawczość dotyczącą cen eksportowych i procedury kontrolne.

Przedsiębiorstwo pragnące oferować zobowiązanie cenowe powinny skontaktować się z organami prowadzącymi postępowanie.

Rozdział 2

Doходzenie

NA JAKICH PODSTAWACH WSZCZYNA SIĘ DOCHODZENIA?

Doходzenia w sprawie ochrony handlu wszczynane są albo w odpowiedzi na skargę złożoną przez przedstawicieli przemysłu, albo z inicjatywy organu prowadzącego dochodzenie. W zależności od rodzaju instrumentu, dochodzenie wszczęte może zostać po stwierdzeniu: (i) istnienia dumpingu/subsydiowania/nasilenia się przywozu; (ii) szkody dla przemysłu krajowego; oraz (iii) istnienia związku przyczynowego między wystąpieniem szkody, a przedmiotowym przywozem. W zdecydowanej większości przypadków punktem wyjścia dla dochodzenia jest skarga złożona przez jednego lub większą liczbę producentów krajowych. Należy w tym miejscu przypomnieć, że zgodnie z przepisami, skarżący muszą reprezentować znaczącą część produkcji krajowej. Każda zainteresowana strona ma prawo dostępu do „publicznej wersji” takiej skargi (tj. do wersji, z której usunięte wszelkie poufne dane). Zob. także **rozdział III.2.**

CZEMU SŁUŻY DOCHODZENIE?

Po przeanalizowaniu skargi i uznaniu, że zawiera ona wystarczające argumenty, władze podejmują decyzję o wszczęciu dochodzenia. Jego celem jest zgromadzenie informacji w celu sprawdzenia, czy spełnione są określone przepisami warunki do wprowadzenia środków oraz ustalenie poziomu takich środków. Nie wszystkie dochodzenia doprowadzają do wprowadzenia środków. Dochodzenie może również doprowadzić do stwierdzenia, że wprowadzenie środków byłoby nieuzasadnione.

KTO INFORMUJE O TOCZĄCYCH SIĘ DOCHODZENIACH?

Państwo wszczynające dochodzenie ma obowiązek opublikowania w swoim dzienniku urzędowym zawiadomienia zwanego zawiadomieniem o wszczęciu. Musi również poinformować organy państwa, którego dotyczy dane dochodzenie. Zazwyczaj bezpośrednią informację o wszczęciu dochodzenia otrzymują również wszyscy eksportujący producenci znani władzom prowadzącym dochodzenie. W każdym przypadku, gdy Komisja Europejska informowana jest o wszczęciu postępowania, niezwłocznie przekazuje tę informację państwu członkowskim wraz z prośbą o dalsze przekazanie jej stronom objętym postępowaniem. Komisja Europejska stara się w takich przypadkach również nawiązać kontakt z unijnymi zrzeszeniami reprezentującymi przemysł wytwarzający produkt objęty dochodzeniem, tak by je uprzedzić, przekazać im niezbędne informacje oraz by zachęcić je do skontaktowania się z ich członkami. Informacje o toczących się dochodzeniach Komisja Europejska publikuje również na swoich stronach internetowych.

Producenci eksportujący zawiadamiani są więc bądź bezpośrednio przez organy prowadzące dochodzenie, bądź przez organy własnego państwa członkowskiego lub odpowiednie unijne zrzeszenie. O toczącym się dochodzeniu producenci często dowiadują się również poprzez swoje zwykłe kontakty zawodowe, np. za pośrednictwem klientów, jako że takie informacje z reguły rozprzestrzeniają się dość szybko.

Jak postępować, gdy już wiemy o dochodzeniu?

Jeśli zależy Państwu na skorzystaniu z wszystkich praw, jakie przysługują Państwu w ramach dochodzenia, należy bezzwłocznie zgłosić się jako zainteresowana strona do organów prowadzących dochodzenie.

CZY TRZEBA UCZESTNICZYĆ W DOCHODZENIU?

Aby móc liczyć na jak najkorzystniejsze wyniki dochodzenia, należy współpracować z organami prowadzącymi dochodzenie i dostarczyć wszystkich wymaganych informacji. **W dochodzeniach antydumpingowych i antysubsydyjnych przedsiębiorstwa w pełni współpracujące, uzyskują indywidualne stawki celne uzależnione od ich sytuacji. Są one zazwyczaj niższe od stawek celnych nakładanych na przedsiębiorstwa, które nie współpracowały** w dochodzeniu. Więcej informacji na ten temat znajduje się w **rozdziale V.**

Z KIM SIĘ KONTAKTOWAĆ?

Jeżeli Państwa przedsiębiorstwo objęte zostało dochodzeniem lub mają Państwo bardzo konkretne pytania na ten temat, **radzimy skontaktować się z właściwym dla Państwa branży zreszaniem krajowym lub unijnym**. One bowiem z zasady śledzą rozwój sytuacji i dysponują wiedzą na temat tego typu postępowań. Aby uzyskać stosowne wskazówki i ocenę postępowania, mogą się Państwo również skontaktować z organami władzy publicznej Państwa kraju.

W celu otrzymania wszystkich niezbędnych informacji (takich jak zawiadomienie o wszczęciu, kwestionariusze) i dotrzymania wszystkich wyznaczonych terminów, należy zwrócić się bezpośrednio do właściwego organu prowadzącego postępowanie. Zgłoszenie się do tych organów jest niezwykle istotne, podobnie jak zadeklarowanie się jako zainteresowana strona w danym dochodzeniu. Często stanowi to wstępny warunek do tego, by móc w pełni skorzystać z prawa do obrony.

Co więcej, Komisja Europejska aktywnie monitoruje działania w zakresie ochrony handlu podejmowane przez państwa nienależące do Unii Europejskiej. Nawet więc jeśli Komisja Europejska nie może reprezentować prawnie unijnych producentów w takich dochodzeniach, to jednak dysponuje fachową wiedzą i doświadczeniem w zakresie stosowania instrumentów ochrony handlu przez państwa trzecie. Grupa doświadczonych ekspertów w tej dziedzinie może zapewnić Państwu pomoc i doradztwo techniczne. Dane kontaktowe Komisji Europejskiej zamieszczono w załączniku.

JAKIE SĄ POSZCZEGÓLNE ETAPY DOCHODZENIA?

1. Dochodzenia antydumpingowe i antysubsydjne

Przedstawiamy w tym miejscu ogólny zakres głównych etapów typowego dochodzenia. Należy jednak pamiętać, że między poszczególnymi państwami mogą występować pewne różnice – adresy stron dotyczących szczegółów procedur najważniejszych państw dostępne są w załączniku.

WSZCZĘCIE DOCHODZENIA

Organy państwa nienależącego do UE wszczynają dochodzenie, publikując w tym celu zawiadomienie w swoim krajowym dzienniku urzędowym. **W zawiadomieniu takim zasadniczo wskazane są wszystkie najważniejsze terminy**. Organy państwowe informują jednocześnie i bezpośrednio eksporterów objętych dochodzeniem lub odpowiednie ambasady, izby handlowe oraz delegatury UE.

REJESTRACJA OBJĘTYCH DOCHODZENIEM PRODUCENTÓW

Producenci eksportujący objęci dochodzeniem muszą zgłosić się do organu prowadzącego dochodzenie w celu zarejestrowania i zwrócić z prośbą o uzyskanie kwestionariusza. Należy dotrzymywać krótkich wyznaczonych terminów: na zgłoszenie się w charakterze zainteresowanej strony producenci mają zazwyczaj od 15 do 21 dni, a na odesłanie wypełnionego kwestionariusza od 30 do 45 dni.

WPROWADZENIE ŚRODKÓW TYMCZASOWYCH

Środki tymczasowe mogą zostać wprowadzone nie wcześniej niż po 60 dniach od wszczęcia dochodzenia. Zazwyczaj następuje to jednak później. Nie we wszystkich przypadkach wprowadzane są środki tymczasowe.

DODATKOWE INFORMACJE/WIZYTY WERYFIKACYJNE

W trakcie dochodzenia organy je prowadzące mogą zażądać dodatkowych informacji lub wyrazić potrzebę odbicia wizyty weryfikacyjnej w siedzibie eksportera. **Należy pamiętać, że wizyta weryfikacyjna może mieć miejsce przed lub po wprowadzeniu środków tymczasowych.**

WPROWADZENIE ŚRODKÓW OSTATECZNYCH

Dochodzenie może doprowadzić do wprowadzenia środków ostatecznych. Przed wprowadzeniem środków ostatecznych organy prowadzące dochodzenie zobowiązane są do ujawnienia swoich ostatecznych ustaleń i, zgodnie z zasadami WTO, muszą zapewnić zainteresowanym stronom możliwość wyrażenia swoich uwag. **Z wyjątkiem szczególnych okoliczności dochodzenia trwają około roku, a okres ich trwania w żadnych przypadku nie może przekroczyć 18 miesięcy.**

2. Czym wyróżniają się dochodzenia w sprawie środków ochronnych?

Przedstawione powyżej główne etapy odnoszą się również do dochodzeń w sprawie środków ochronnych: wszczęcie dochodzenia poprzez opublikowanie zawiadomienia w krajowym dzienniku urzędowym, konieczność zarejestrowania się w charakterze zainteresowanej strony, kwestionariusze, publikacja ustaleń w celu umożliwienia stron zgłoszenia swoich uwag, a następnie wprowadzenie środków.

Niektóre aspekty dochodzeń w sprawie środków ochronnych różnią się jednak od postępowań antydumpingowych i antysubsydyjnych, jako że środki ochronne mają charakter nadzwyczajny, a tym samym cło nakładane jest na cały przywóz bez względu na kraj pochodzenia. Najważniejsze różnice to:

1) **Środki tymczasowe mogą zostać wprowadzone już w momencie wszczęcia dochodzenia. Dlatego też eksporterzy mogą nagle i bez ostrzeżenia zostać narażeni na cło ochronne.**

2) Choć współpraca ze strony indywidualnych przedsiębiorstw jest w przypadku postępowań w sprawie środków ochronnych również istotna, to jednak nie odgrywa takiej samej roli, jak w przypadku dochodzeń antydumpingowych i antysubsydyjnych, ponieważ nie oblicza się tu indywidualnych stawek celnych. Stawki celne nałożone na przywóz są takie same, bez względu na jego pochodzenie. Organy prowadzące dochodzenie mogą jednak wybrać taką formę cła, która dotyczyć będzie przede wszystkim

źródła problemu, nie zakłócając niepotrzebnie tego przywozu, który nie powoduje szkody dla przemysłu krajowego. I tak na przykład istnieje możliwość wprowadzenia środka wyłącznie poniżej minimalnej ceny importowej. Eksporterzy mają więc wyraźny interes w tym, by współpracować w dochodzeniu, jako że dzięki temu ich uwagi i zastrzeżenia mogą zostać wzięte pod uwagę. W przypadku braku współpracy strony mogą rzeczywiście utracić prawo do obrony swoich interesów (np. do zgłaszania wniosków oraz do uczestnictwa w przesłuchaniach).

Aby więc móc właściwie opracować strategię obrony, przedsiębiorstwa objęte dochodzeniem w sprawie środków ochronnych powinny bezzwłocznie skontaktować się z Komisją Europejską lub odpowiednimi organami w swoim państwie członkowskim, tak by nie ponieść niezasłużonych konsekwencji. Europejscy eksporterzy rzadko powodują szkodę, ponieważ wywożone przez nich produkty należą zazwyczaj do wyższych segmentów cenowych.

Rozdział 3

Prawa i obowiązki eksporterów

Dochodzenia w sprawie ochrony handlu to procedury o charakterze quasi-sądowym, w których wszystkie zainteresowane strony mają konkretne prawa (prawo do obrony), ale i obowiązki. Za zainteresowane strony uznaje się wszystkie podmioty gospodarcze, na które ewentualne środki mogą wywrzeć pośredni lub bezpośredni wpływ. Dotyczy to przede wszystkim eksporterów w państwie, którego dotyczy dane dochodzenie, ale również producentów krajowych w państwie, które wszczęło dochodzenie.

W praktyce, aby strony te mogły w pełni korzystać ze swoich praw, muszą wywiązać się z pewnych obowiązków.

Te prawa i obowiązki wyływają z prawodawstwa państwa, które wszczęło dochodzenie. Powinny one być zgodne z postanowieniami WTO (jeżeli dane państwo jest członkiem WTO) oraz z postanowieniami wszelkich obowiązujących porozumień dwustronnych między danym państwem a UE.

JAKIE MAM PRAWA?

1. Prawo do przedłożenia informacji

Eksporterzy mają prawo przedstawiania stosownych informacji na piśmie. O ile informacje te są istotne dla sprawy i zostały przedstawione zgodnie z wymogami procedury, w tym również z zachowaniem wyznaczonych terminów, muszą one zostać uwzględnione przez organy prowadzące dochodzenie.

Strony mają możliwość przedstawienia dwóch rodzajów informacji: (i) informacji, które zostaną wykorzystane do obliczenia **poziomu cła dla danego przedsiębiorstwa** (w przypadku postępowania antydumpingowego lub antysubsydyjnego) – te przekazywane są zazwyczaj w formie odpowiedzi na kwestionariusz; oraz (ii) ogólnych uwag dotyczących przepisów lub faktów – w formie pisemnych oświadczeń.

UWAGA: Zgłoszenie!

Aby zostać uznanym za zainteresowaną stronę – i zagwarantować sobie opisane powyżej prawo do obrony – każdy przedsiębiorca powinien zgłosić się do organów prowadzących dochodzenie i zarejestrować się zgodnie z procedurami i w terminach określonych

w zawiadomieniu o wszczęciu dochodzenia. Z reguły wystarczy w tym celu wystosować zwykłe pismo urzędowe, lecz niektóre prawodawstwa wymagają już na tym etapie przedstawienia dokładniejszych informacji.

Czemu służy kwestionariusz?

Wypełnienie kwestionariusza służy przede wszystkim uzyskaniu stawki celnej odpowiadającej sytuacji Państwa przedsiębiorstwa. I tak na przykład w postępowaniach antydumpingowych należy udostępnić informacje na temat cen eksportowych, a także cen krajowych wraz z odpowiadającymi im kosztami produkcji. Jeżeli informacje te zostaną uznane za odpowiednie – i po zweryfikowaniu ich przez organy prowadzące dochodzenie – zostaną one wykorzystane do obliczenia marginesu dumpingu.

W postępowaniach antydumpingowych i antysubsydyjnych istnieje możliwość przyznania indywidualnych stawek celnych, natomiast w przypadku **środków ochronnych** ustanawiane środki są jednakowe dla wszystkich podmiotów i stosowane do przywozu ogółem, bez względu na to, skąd przywóz ten pochodzi i czy nadesłane zostały odpowiedzi na kwestionariusz. Odpowiedzi na kwestionariusz w przypadku postępowań w sprawie środków ochronnych mogą jednak okazać się istotne, mogą bowiem stanowić podstawę do wyboru takiej formy środków, która w mniejszym stopniu wpłynie na eksportowe interesy danego przedsiębiorstwa – np. do ustanowienia ceny minimalnej.

Dlaczego należy odpowiadać na pytania zawarte w kwestionariuszu?

Odpowiadanie na pytania zawarte w kwestionariuszu nie jest obowiązkowe. Wobec braku odpowiedzi jednak zasadniczo nie oblicza się indywidualnych stawek celnych, a poziom wprowadzonych środków jest z reguły wyższy od tego, jaki stosuje się wobec stron współpracujących (brak współpracy nie może być wynagradzany).

Odpowiadanie na pytania zawarte w kwestionariuszu pociąga za sobą również istotne zobowiązania (zob. ramka powyżej), dlatego często w celu nawiązania właściwej współpracy wskazane jest zasięgnięcie porady prawnej. Tym niemniej nawet

pełna współpraca w dochodzeniu nie gwarantuje korzystnego dla danego przedsiębiorstwa wyniku.

Tak więc, choć współpraca w dochodzeniu jest zalecana, to jednak decyzja o jej podjęciu uwarunkowana jest kwestiami ekonomicznymi i należy ją podejmować w oparciu o analizę kosztów i korzyści.

Jak należy odpowiadać na pytania zawarte w kwestionariuszu?

Jeśli zdecydują się Państwo na wypełnienie kwestionariusza, powinni Państwo uczynić ze świadomością, że taka współpraca musi być pełna – konieczne jest udzielenie odpowiedzi na wszystkie pytania – oraz że spełnione muszą być wszystkie wymogi określone przez organy prowadzące dochodzenie. Częściowa współpraca (np. wypełnienie tylko części kwestionariusza) może zostać uznana za brak współpracy. W takim przypadku cła obliczone zostaną nie w oparciu o dostarczone przez Państwa dane, lecz o dostępne fakty. W związku z tym, ich poziom może być wyższy od spodziewanego. Więcej informacji na temat obowiązków wynikających z podjęcia współpracy zawarto w **rozdziale V**.

Jak upewnić się, że chroniona będzie poufność przekazanych danych?

Wypełnienie kwestionariusza pociąga za sobą konieczność udostępnienia poufnych danych dotyczących danego przedsiębiorstwa, takich jak szczegółowe dane na temat cen (w odniesieniu do każdej transakcji wywozowej), kosztów czy też klientów.

Choć tego typu dane mają szczególne znaczenie dla przedsiębiorstwa, jako że mogą odnosić się do tajemnic handlowych, to jednak odgrywają kluczową rolę w dochodzeniu. Ich udostępnienie organom prowadzącym dochodzenie jest więc konieczne. Tym niemniej na

Jak podjąć decyzję o współpracowaniu w dochodzeniu?

Podejmując tę decyzję, eksporterzy powinni porównać koszty i korzyści wynikające ze współpracy z konsekwencjami jej braku. Brak współpracy może oznaczać konieczność rezygnacji z przedmiotowego rynku eksportowego.

Więcej informacji na ten temat znajduje się w rozdziale V.

organach tych spoczywa określony przepisami obowiązek zapewnienia poufności danych. Organy prowadzące dochodzenie nie mają prawa przekazywać takich danych stronom trzecim.

Dlatego też **dostęp do wszelkich danych szczególnie chronionych**, które należy w takim przypadku wyraźnie oznaczyć jako poufne, **jest ograniczony**. Przedsiębiorstwo przekazujące dane poufne zobowiązane jest również do dostarczenia ich streszczenia nieobjętego klauzulą poufności. W celu zapewnienia przejrzystości i zagwarantowania wszystkim stronom prawa do obrony, wgląd do takiego niepoufnego streszczenia uzyskają wszystkie zainteresowane strony. W streszczeniu liczby można na przykład zastąpić wskaźnikami. Należy pamiętać, że nawet jeśli niektórych informacji nie można przedstawić w formie skróconej lub zastąpić wskaźnikami (np. nazwy klientów), mimo wszystko należy przekazać je organowi prowadzącemu dochodzenie, oznaczając jako poufne, co oznacza, że nie zostaną one udostępnione stronom trzecim.

Należy w tym miejscu również odnotować, że w Stanach Zjednoczonych, Kanadzie i Meksyku przedstawiciele prawni zainteresowanych stron mają dostęp do wszystkich poufnych informacji. Nie mają oni jednak prawa ujawniać takich informacji swoim klientom.

Jakie informacje mogą przekazać poza odpowiedziami na pytania w kwestionariuszu?

Oprócz odpowiedzi na pytania zawarte w kwestionariuszu zainteresowane strony mogą zdecydować się na przedstawienie swoich uwag o charakterze ogólnym lub odnieść się do konkretnych kwestii niezwiązanych z ustalaniem poziomu ceł. Uwagi takie mogą dotyczyć na przykład zagadnień prawnych (np. wykazywać, że wymogi prawne nie zostały spełnione), szczegółowych informacji na temat definicji produktu, sytuacji przemysłu krajowego, rynku krajowego lub wszelkich innych informacji istotnych dla przebiegu dochodzenia.

Przekazywać je można na piśmie, w formie i w terminie określonych w zawiadomieniu o wszczęciu. Dla zapewnienia spójności informacje takie należy przekazywać w porozumieniu z unijnymi zrzeszeniami branżowymi, organami władz publicznych danego kraju oraz z Komisją Europejską.

Organy prowadzące dochodzenie mają obowiązek zbadania wszystkich otrzymanych informacji, w tym również pisemnych oświadczeń, i, o ile zostaną one uznane za istotne dla sprawy i należyście uzasadnione, informacje te muszą zostać uwzględnione w ustaleniach końcowych.

W przypadku konkretnych pytań dotyczących tego zagadnienia zalecamy zasięgnięcie porady prawnej lub zwrócenie się o wskazówki do służb Komisji Europejskiej lub do organów administracyjnych Państwa kraju (zob. dane kontaktowe na końcu przewodnika).

2. Prawo dostępu do informacji oraz do zgłoszenia uwag

Organy prowadzące dochodzenie mają obowiązek poinformowania zainteresowanych stron o: **a) wszczęciu dochodzenia**; oraz **b) o poczynionych w toku dochodzenia ustaleniach**. Mają także obowiązek: **c) zapewnienia dostępu do niepoufnych informacji przedstawionych** przez inne zainteresowane strony.

a) Informacje na etapie wszczęcia dochodzenia

W zdecydowanej większości przypadków punktem wyjścia dla dochodzenia jest skarga (wniosek) złożona przez przemysł krajowy państwa trzeciego. Natychmiast po wszczęciu dochodzenia prowadzące je organy mają obowiązek ujawnienia skargi wszelkim zainteresowanym stronom. Skarga taka powinna zawierać: (i) dowody na istnienie dumpingu/subsydiowania lub na nasilenie się przywozu; (ii) informacje na temat sytuacji przemysłu krajowego; oraz (iii) argumenty wykazujące negatywny wpływ przywozu na przemysł krajowy.

Jeżeli Państwa przedsiębiorstwo zostało objęte dochodzeniem, mają Państwo prawo do uzyskania „ogólnodostępnej wersji” takiej skargi. „Ogólnodostępna wersja” skargi złożonej przez przemysł krajowy nie zawiera danych poufnych: zostały one usunięte i zastąpione streszczeniem bez klauzuli poufności. Takie streszczenie musi być jednak wystarczająco szczegółowe, by możliwe było zrozumienie przesłania informacji niejawnych.

b) Informacje na etapie przyjmowania ustaleń

Ustalenia poczynione w toku dochodzenia muszą zostać przekazane zainteresowanym stronom. Zainteresowane strony mają również prawo domagać się ujawnienia im informacji dotyczących: głównych ustaleń w odniesieniu do dumpingu/subsydiowania lub nasilonego przywozu (w przypadku środków ochronnych), sytuacji przemysłu krajowego (szkody) oraz wpływu, jaki przywóz wywarł na przemysł krajowy (związek przyczynowy). Wszyscy współpracujący eksporterzy powinni ponadto otrzymać szczegółowe wyjaśnienie metody, zgodnie z którą obliczono obowiązujące ich cło (tylko w przypadku postępowania antydumpingowych i antysubsydyjnych, jako że w przypadku środków ochronnych nie oblicza się indywidualnych stawek celnych).

Kiedy ujawniane są podstawowe ustalenia?

Wyniki dochodzenia muszą zostać ujawnione przed przyjęciem ostatecznych decyzji i w takim terminie, który umożliwia zainteresowanym stronom ustosunkowanie się do nich. Ustalenia tymczasowe mogą zostać ujawnione jednocześnie w momencie wprowadzenia środków tymczasowych lub bezpośrednio po ich wprowadzeniu.

Co zrobić, jeśli nie otrzymało się żadnych informacji?

Jeżeli nie ujawniono żadnych informacji lub ujawniono je tylko częściowo, zainteresowane strony powinny bezzwłocznie skontaktować się z organami prowadzącymi dochodzenie, ponieważ okres przewidziany na nadsyłanie uwag jest z reguły krótki (zob. poniżej). Jeżeli uważają Państwo, że nie otrzymali odpowiednich informacji, mogą się Państwo również zwrócić o pomoc do Komisji Europejskiej.

Jak można wykorzystać uzyskane informacje?

Wyniki dochodzenia muszą zostać ujawnione, tak by umożliwić zainteresowanym stronom ustosunkowanie się do nich. Warto jednak zwrócić uwagę na to, że nadsyłanie uwag możliwe jest tylko w określonym terminie (określonym w zawiadomieniu o wszczęciu lub w samym dokumencie przedstawiającym poczynione ustalenia). Swoje uwagi należy więc nadsyłać w terminie określonym przez organy prowadzące dochodzenie.

Wszystkie zainteresowane strony mają prawo przedstawienia swoich uwag na temat ustaleń, w tym na temat metody obliczenia cła, jeżeli takie zostały nałożone na dane przedsiębiorstwo, a także szkody i związku przyczynowego. Na tym etapie dochodzenia uwagi odnosić się mogą do wszystkich ustaleń, w tym również do definicji produktu. W niektórych przypadkach korzystne może się okazać złożenie wniosku o wykluczenie (niektórych) produktów, które dane przedsiębiorstwo wywozi. Taki wniosek rozpatrywany będzie jednak z uwzględnieniem wszystkich kwestii natury prawnej.

Niektóre państwa przeprowadzają również tak zwane badanie interesu publicznego: analizują, czy wprowadzenie środków byłoby korzystne dla krajowej gospodarki w perspektywie ogólnej. Uwagi dotyczyć mogą również tego zagadnienia.

Również na tym, niezwykle istotnym dla dochodzenia, etapie każde Państwo przedsiębiorstwo może skorzystać z doradztwa Komisji Europejskiej lub władz swojego kraju.

c) Dostęp do przedstawianych informacji

Wszystkie zainteresowane strony mają prawo dostępu do informacji, jakie w ramach dochodzenia przedstawiły inne strony. Dostęp ten może podlegać różnym warunkom, w zależności od przepisów państwa, które wszczęło dochodzenie:

Dostęp do dokumentacji bez klauzuli poufności (najczęstszy przypadek)

Wszystkie zainteresowane strony mają prawo dostępu do nieobjętej klauzulą poufności wersji wszelkich informacji, jakie w ramach dochodzenia przedstawiły inne strony. Z wersji takiej usunięto wszelkie poufne dane i zastąpiono je streszczeniem. Strony mogą wnioskować o wgląd w taką dokumentację w siedzibie organów prowadzących dochodzenie. Z reguły dopuszczalne jest również jej kopiowanie.

Warto pamiętać, że w niektórych państwach dostęp do dokumentacji mają wyłącznie krajowi adwokaci, w związku z czym skorzystanie z pomocy prawnej może być konieczne.

Niektóre kraje, np. Australia i Kanada, udostępniają zarejestrowanym stronom online.

Dostęp do dokumentacji objętej klauzulą poufności

W niektórych krajach (obecnie w Stanach Zjednoczonych, Kanadzie i Meksyku) udostępnianie są WSZYSTKIE informacje (w tym informacje poufne) przedstawione przez zainteresowane strony. Z takiego pełnego dostępu korzystają mogą jednak wyłącznie prawnicy, nie mają oni jednak prawa ujawniać poufnych informacji swoim klientom.

Automatyczne przekazywanie informacji

W nielicznych krajach przepisy wymagają, by strona przedstawiająca jakiegokolwiek informacje automatycznie przesyłała ich niepoufną wersję wszystkim pozostałym zainteresowanym stronom (w oparciu o tzw. wykaz użytkowy). Przepisy takie obowiązują np. na Ukrainie.

Jak można wykorzystać te informacje?

Informacje zawarte w dokumentacji mogą okazać się przydatne: interesujące mogą być chociażby argumenty, jakimi posługują się pozostałe strony. Argumenty takie można odeprzeć, formułując oświadczenie lub wnioskujeć o przesłuchanie w celu przedstawienia swoich uwag. Eksporterzy z reguły skupiają się na oświadczeniach złożonych przez przemysł krajowy, czyli swoich konkurentów w kraju przywozu.

3. Prawo do bycia wysłuchanym (hearing – posiedzenie wyjaśniające)

Strony mają również możliwość przedstawienia swoich uwag ustnie podczas przesłuchania. Przesłuchania organizowane są na wniosek stron lub z inicjatywy organu prowadzącego dochodzenie. W tym drugim przypadku przesłuchanie ma charakter otwarty – do udziału zaproszone są wszystkie zainteresowane strony, które mają okazję ustosunkowania się do uwag pozostałych stron i przedyskutowania swoich stanowisk. Przesłuchania odbywają się w kraju, które wszczęło dochodzenie.

Szczegółowe informacje na temat przesłuchań są z reguły zawarte w zawiadomieniu o wszczęciu dochodzenia. Każda strona pragnąca przedstawić swoje uwagi ustne, powinna mieć na uwadze procedury opisane w zawiadomieniu o wszczęciu dochodzenia. Uwagi wygłoszone podczas przesłuchania warto również przesłać w formie pisemnej – jest to tak zwane oświadczenie złożone po przesłuchaniu. Podobnie jak oświadczenia pisemne, również wystąpienia wygłoszane podczas przesłuchań powinny być uzgadniane z unijnymi zreszzeniami branżowymi, Komisją Europejską i władzami krajowymi danego przedsiębiorstwa.

JAKIE MAM OBOWIĄZKI?

Aby wziąć udział w dochodzeniu i móc w pełni korzystać ze swoich praw do obrony, strony muszą wywiązać się z pewnych obowiązków. Obowiązki te są z reguły wyraźnie określone w zawiadomieniu o wszczęciu dochodzenia i obejmują przede wszystkim przestrzeganie terminów i odpowiednią współpracę.

1. Zgłoszenie

Pierwszym krokiem do podjęcia współpracy w dochodzeniu jest zarejestrowanie się w charakterze zainteresowanej strony, zgodnie z procedurą i w terminie określonym w zawiadomieniu o wszczęciu dochodzenia.

2. Przestrzeganie terminów

Okres trwania dochodzenia jest ograniczony, dlatego też w jego ramach wyznaczone są ścisłe terminy. **Ich nieprzestrzeganie może zostać uznane za odmowę współpracy**, co z kolei może pociągnąć za sobą istotne negatywne konsekwencje. Należy więc pamiętać o tych terminach i ich przestrzegać. Wszelkie terminy są z reguły określone w zawiadomieniu o wszczęciu lub wszystkie strony informowane są o nich drogą urzędową przez odpowiednie organy prowadzące dochodzenie.

Wszelkie wnioski o przedłużenie terminu należy składać bezpośrednio do tych organów. Jeśli wniosek jest rozsądny i odpowiednio uzasadniony, uzyskanie przedłużenia z reguły nie jest trudne. Złożenie wniosku niczego jednak nie gwarantuje, dlatego też najlepiej przedkładać wszelkie dokumenty w wyznaczonych terminach.

Najważniejsze terminy dotyczą:

- rejestracji w charakterze zainteresowanej strony,
- odpowiadania na pytania zawarte w kwestionariuszu (oraz na pisma w sprawie uzupełnienia informacji),
- przedstawiania uwag (po wszczęciu dochodzenia lub po wprowadzeniu środków tymczasowych),
- składania wniosków o udział w publicznym przesłuchaniu.

3. Odpowiednia współpraca

Warunkiem nawiązania odpowiedniej współpracy w dochodzeniu jest wypełnienie kwestionariusza. Państwa odpowiedzi na pytania w nim zawarte będą stanowiły podstawę do ustaleń, jakie poczynione zostaną w odniesieniu do Państwa przedsiębiorstwa (w przypadku postępowań antydumpingowych i antysubsydyjnych). Wypełnienie kwestionariusza nie zawsze jest łatwym zadaniem, jako że wymaga udostępnienia szczegółowych informacji i przedstawienia ich w formie niestosowanej zazwyczaj w przedsiębiorstwach. Konieczne informacje obejmować będą zazwyczaj pełen wykaz transakcji krajowych i wywozowych z dwunastu miesięcy oraz wyczerpujące informacje na temat kosztów produkcji wszystkich typów produktu objętego postępowaniem.

Należy również pamiętać, że **niezłożenie** wszystkich odpowiednich informacji lub **złożenie we wskazanym terminie informacji niepełnych, nieprawdziwych lub wprowadzających w błąd może mieć niekorzystne konsekwencje dla danego przedsiębiorstwa**. W przypadku postępowań antydumpingowych na przykład informacje o cenach krajowych bez

Język,
w jakim
toczy się
postępowanie

Uwagi i odpowiedzi na pytania zawarte w kwestionariuszu należy składać w języku urzędowym kraju prowadzącego dochodzenie. Należy więc również uwzględnić czas potrzebny na tłumaczenie wszystkich dokumentów przed ich złożeniem. Terminy są niezwykle istotne!

Co można jeszcze zrobić po upływie terminu?

Organy prowadzące dochodzenie mogą odrzucić wszelkie informacje przedstawione po upływie terminu. Jeśli przewidują Państwo trudności w dotrzymaniu terminu, należy niezwłocznie złożyć wniosek o jego przedłużenie. W przypadku nieuzyskania takiego przedłużenia lub braku możliwości przedłożenia informacji w terminie zaleca się mimo wszystko ich złożenie, nawet po terminie, wraz z uzasadnieniem opóźnienia. Nie ma natomiast gwarancji, że informacje te zostaną uwzględnione przez organy prowadzące dochodzenie.

W najgorszym przypadku ogólne uwagi co do meritum sprawy można nadal przekazać Komisji Europejskiej, władzom swojego kraju lub unijnemu zrzeszeniu branżowemu, o ile podmioty te zostały zarejestrowane w charakterze zainteresowanych stron.

odpowiadających im kosztów produkcji najprawdopodobniej nie zostaną zaakceptowane, ponieważ takie mogą zostać wykorzystane wyłącznie, jeśli wskazują na rentowność, tzn. że przewyższają koszty produkcji. W przypadku przekazania jedynie częściowych danych organy prowadzące dochodzenie mogą zdecydować o tym, aby, przynajmniej częściowo, nie uwzględniać odpowiedzi na pytania zawarte w kwestionariuszu i oprzeć swoje ustalenia na wszelkich innych dostępnych informacjach.

Przed wypełnieniem kwestionariusza należy więc bardzo dokładnie zapoznać się z instrukcjami. Wszelkie pytania dotyczące odpowiedzi lub trudności związanych z wypełnieniem formularza można kierować bezpośrednio do organu prowadzącego dochodzenie.

Przedsiębiorstwa, które odesłały wypełniony formularz, mogą otrzymać pismo z prośbą o uzupełnienie informacji. Na pismo to również należy odpowiedzieć w wyznaczonym terminie, w innym przypadku organ prowadzący dochodzenie może bowiem uznać to za brak współpracy. **Organy prowadzące dochodzenie mają również prawo przeprowadzać wizyty weryfikacyjne na miejscu w celu zbadania dokumentacji danego przedsiębiorstwa oraz zweryfikowania informacji przekazanych za pomocą kwestionariusza.**

Czy przedsiębiorstwa powiązane z moim również powinny wypełniać kwestionariusz?

Organy prowadzące dochodzenie mogą zażądać, by przedsiębiorstwa zaangażowane w produkcję i sprzedaż produktu również udzieliły odpowiedzi na pytania zawarte w kwestionariuszu lub by grupa złożyła skonsolidowaną odpowiedź. O udzielenie odpowiedzi poproszeni zostaną zwłaszcza powiązani importerzy w państwie trzecim. Należy pamiętać, że pojęcie „powiązania” nie musi ograniczać się do posiadania kontrolnego pakietu akcji. W razie wątpliwości, czy dana powiązana strona powinna również wypełnić kwestionariusz, należy niezwłocznie skontaktować się z organami prowadzącymi dochodzenie.

Wyjątek: kontrola wyrwykowa

Jeżeli grupa eksporterów jest bardzo liczna, organy prowadzące dochodzenie mogą podjąć decyzję o ograniczeniu swoich ustaleń do rozsądnej (mniejszej) liczby przedsiębiorstw. W tym celu wybrana zostanie próba przedsiębiorstw i tylko eksporterzy do niej wyselekcjonowani będą musieli wypełnić kwestionariusz. Konieczne jest jednak wyrażenie zgody na włączenie Państwa przedsiębiorstwa do dochodzenia i wypełnienie kwestionariusza kontroli wyrwykowej (o wiele krótszego niż właściwy kwestionariusz dochodzenia), na którego podstawie organy prowadzące dochodzenie dokonają wyboru przedsiębiorstw do próby. Średnie ustalenia poczynione w odniesieniu do objętych próbą przedsiębiorstw zostaną następnie zastosowane dla wszystkich przedsiębiorstw współpracujących, nawet jeśli nie wzięły one udziału w kontroli wyrwykowej.

Czy należy odpowiadać na pytania zawarte w kwestionariuszu w przypadku postępowania w sprawie środków ochronnych?

Choć w postępowaniach w sprawie środków ochronnych nie stosuje się indywidualnych stawek celnych, to wypełnienie kwestionariusza może jednak okazać się przydatne, jako że organy prowadzące dochodzenie mogą w ten sposób zgromadzić istotne dane lub informacje. Na podstawie braku odpowiedzi na kwestionariusz organy prowadzące dochodzenie mogą również wyciągnąć (nieprawidłowy) wniosek, jakoby eksporterzy nie wykazywali zainteresowania daną sprawą.

Ponieważ nie ma potrzeby dokonywać szczegółowych obliczeń, to kwestionariusze w dochodzeniach w sprawie środków ochronnych są zazwyczaj łatwiejsze do wypełnienia niż kwestionariusze stosowane w dochodzeniach antydumpingowych lub antysubsydyjnych.

Dlatego też stanowczo zalecamy udzielanie odpowiedzi na kwestionariusze również w przypadku dochodzeń w sprawie środków ochronnych. Niektóre państwa nie wymagają tego jednak od eksporterów w przypadku dochodzeń w sprawie środków ochronnych. Nawet wtedy warto jednak przedstawić swoje uwagi i opinie na piśmie.

WIZYTY WERYFIKACYJNE: CZY TRZEBA SIĘ NA NIE GODZIĆ? JAKIE SĄ OCZEKIWANIA W STOSUNKU DO PRZEDSIĘBIORSTW?

Każda odpowiedź na pytania zawarte w kwestionariuszu może zostać zweryfikowana przez organy prowadzące dochodzenie. Celem takiej wizyty jest sprawdzenie kompletności i poprawności informacji i danych przedstawionych za pomocą kwestionariusza.

Wizyty weryfikacyjne trwają zazwyczaj dwóch do trzech dni, w zależności od państwa prowadzącego dochodzenie może to być jednak więcej, np. w Stanach Zjednoczonych wizyta może trwać ponad tydzień. W zależności od państwa wizyty weryfikacyjne mogą odbywać się przed lub po wprowadzeniu środków tymczasowych. Nie we wszystkich krajach stosowane są wizyty weryfikacyjne. Należy pamiętać, że w przypadku postępowań w sprawie środków ochronnych wizyty weryfikacyjne należą raczej do rzadkości.

Czy trzeba się na nie godzić?

Wyrażenie zgody na wizyty na miejscu jest zalecane, w innym przypadku bowiem przedsiębiorstwo może zostać uznane za niewspółpracujące, pomimo tego iż udzieliło odpowiedzi na pytania zawarte w kwestionariuszu.

Jakie informacje należy przedstawić?

Weryfikacja danych liczbowych zawartych w odpowiedziach na pytania zawarte w kwestionariuszu opierać się będzie w dużej mierze na księgach rachunkowych i dokumentacji przedsiębiorstwa (faktury, dokumenty przewozowe). Dlatego też w trakcie wizyty weryfikacyjnej nie ma z reguły potrzeby przedstawiania nowych informacji, należy je jedynie udokumentować.

Poufność

Wszelkie poufne informacje zgromadzone podczas wizyty weryfikacyjnej będą przez organy prowadzące dochodzenie traktowane jako takie. Wszelkie tego typu informacje należy wyraźnie oznaczyć jako poufne. W razie wątpliwości zachęcamy do nawiązania kontaktu z Komisją Europejską.

Do wizyty weryfikacyjnej należy się dokładnie przygotować. Jej organizacją z reguły zajmować się powinien prawny przedstawiciel eksportera, jeżeli takowy istnieje. Odpowiedni członkowie personelu (zwłaszcza osoby, które pracowały nad wypełnianiem kwestionariusza) powinny być dostępne i przygotowane do udzielania odpowiedzi prowadzącym dochodzenie. Zaangażowani powinni być również

pracownicy zajmujący się sprzedażą i księgowością (zarówno dla rynku krajowego, jak i dla wywozu).

Co jest również bardzo istotne – w związku z inspekcją należy również zapewnić dostęp do wszystkich dokumentów i elektronicznych zapisów, które stanowią podstawę do udzielonych w kwestionariuszu odpowiedzi, oraz odpowiednio je przygotować. Jako że prowadzący dochodzenie z całą pewnością potrzebować będą kopii większości dokumentów potwierdzających, należy zapewnić im dostęp do kserokopiarki.

W sprawach szczególnej wagi lub sprawach kłopotliwych Komisja Europejska i władze państw członkowskich gotowe są udzielić pomocy eksporterom podczas wizyt weryfikacyjnych w ich siedzibach, choć występować mogą wyłącznie w roli obserwatorów. Co więcej znajdujący się w tej sytuacji eksporterzy mogą w każdej chwili udać się do Brukseli w celu zasięgnięcia rady i uzyskania wskazówek technicznych od Komisji Europejskiej.

Czy dana procedura dotyczy mojego przedsiębiorstwa i w jakim zakresie?

Rozdział 4

Czy dana procedura dotyczy mojego przedsiębiorstwa i w jakim zakresie?

W teorii każdy eksporter wywożący produkt objęty dochodzeniem do kraju, który prowadzi takie dochodzenie, jest objęty postępowaniem w sprawie ochrony handlu. Wyczerpująca definicja produktu powinna zostać umieszczona przez organ dochodzenie dochodzenie w zawiadomieniu o wszczęciu dochodzenia opublikowanym w dzienniku urzędowym danego kraju lub na stronach internetowych takiego organu.

Mogą Państwo jednak mieć wątpliwości co do tego, czy dane dochodzenie naprawdę dotyczy Państwa przedsiębiorstwa.

CZY DOCHODZENIE JEDNAK MNIE DOTYCZY, JEŚLI...

nie wywożę towarów po cenach dumpingowych lub nie korzystam z żadnych subsydiów?

Wykazanie organom prowadzącym dochodzenie, że Państwa przedsiębiorstwo nie wywozi towarów po cenach dumpingowych ani nie korzysta z subsydiów, ma kluczowe znaczenie. Aby to wykazać, muszą Państwo współpracować z organami prowadzącymi dochodzenie i udzielić odpowiedzi na pytania zawarte w kwestionariuszu. Należy pamiętać, że niepoparte dowodami stwierdzenia (takie jak „nie stosuję dumpingu” czy „moje towary nie są subsydiowane”) nie wystarcza.

nie wywożę produktu objętego dochodzeniem?

Jeśli nie wywożą Państwo produktu objętego dochodzeniem, to nie ma powodu do obaw. Jeżeli jednak mają Państwo wątpliwości co do definicji produktu i uważają Państwo, że określenia zastosowane w urzędowych zawiadomieniach są niejasne lub ze sobą sprzeczne, należy niezwłocznie skontaktować się z organami prowadzącymi

dochodzenie z prośbą o pisemne wyjaśnienie takich wątpliwości. O doradztwo w sprawie interpretowania i kroków, jakie należy podjąć, zwracać się można również do Komisji Europejskiej.

nie otrzymałem żadnego zawiadomienia?

Nie oznacza to, że procedura Państwa nie dotyczy. *De facto*, jedynie eksporterzy znani organom prowadzącym dochodzenie zawiadamiani są bezpośrednio. Jeśli rozwój wydarzeń budzi Państwa obawy i doszły Państwa słuchy o prowadzonym dochodzeniu, mogą Państwo zapoznać się z wykazem bieżących dochodzeń zamieszczonym na stronach internetowych Komisji Europejskiej i danego państwa trzeciego. Mogą Państwo również nawiązać kontakt z właściwym zrzeszeniem branżowym na poziomie własnego kraju lub na szczeblu Unii Europejskiej, by dowiedzieć się, czy zaangażowało się już ono w toczące się postępowanie. Nie wolno zapominać o obowiązku przestrzegania terminów (**zob. rozdział II**).

produkuję również w państwie prowadzącym dochodzenie?

To, że producent z UE prowadzi produkcję w państwie trzecim, które wszczęło postępowanie, nie ma znaczenia. Istotne jest to, czy dane przedsiębiorstwo wywozi towary z UE do tego państwa.

wywożę z państwa trzeciego?

W dochodzeniach dotyczących ochrony handlu, a zwłaszcza w odniesieniu do postępowań antydumpingowych i antysubsydyjnych, czynnikiem decydującym jest pochodzenie towarów. Dlatego też, jeśli Państwa przedsiębiorstwo produkuje również w innym państwie niebędącym członkiem UE, wywóz z tego państwa nie będzie podlegał ewentualnym środkom, jeżeli postępowanie dotyczy wyłącznie UE (a nie obejmuje przedmiotowego państwa trzeciego). Rzecz jasna, sytuacja wygląda jednak inaczej w przypadku postępowania w sprawie środków ochronnych, ponieważ ewentualne środki obowiązujące będą wszystkie państwa, z których pochodzą towary.

Rozdział 5

Jak decydować o podjęciu współpracy w dochodzeniu?

Decyzja o podjęciu współpracy w dochodzeniu antydumpingowym lub antysubsydyjnym uwarunkowana jest kwestiami ekonomicznymi i każdy eksporter powinien ją podejmować w oparciu o analizę kosztów i korzyści.

JAKIE SĄ KORZYŚCI Z PODJĘCIA WSPÓŁPRACY?

Jeśli dane przedsiębiorstwo w pełni współpracuje w dochodzeniu, ustalenia poczynione przez organ je prowadzący powinny odzwierciedlać jego indywidualną sytuację. O ile spełnione są warunki prawne i dochodzi do wprowadzenia środków, dla każdego współpracującego eksportera obliczana jest indywidualna stawka celna, w oparciu o dostarczone przez niego informacje. Może to oznaczać zerową stawkę (np. jeśli cena eksportowa nie jest dumpingowa lub subsydiowana) lub przynajmniej stawkę niższą od tej, jaka wprowadzona zostanie w odniesieniu do eksporterów niewspółpracujących. Dlatego też przedsiębiorstwo to powinno być w stanie zachować odpowiedni dostęp do rynku wywozowego i być może nawet czerpać z tego wywozu więcej korzyści niż jego niektórzy konkurenci (jeżeli byli oni objęci tym samym postępowaniem i nałożono na nich wyższą stawkę celną).

Podjęcie współpracy nie jest jednak jednoznaczne z uzyskaniem oczekiwanej stawki celnej, ponieważ organy prowadzące dochodzenie nie muszą zgodzić się z wszystkimi Państwa argumentami.

JAKIE SĄ „KOSZTY” PODJĘCIA WSPÓŁPRACY?

Podjęcie współpracy w dochodzeniu to spora inwestycja w zakresie czasu, środków finansowych i zasobów ludzkich. Wypełnienie kwestionariusza jest bowiem zadaniem skomplikowanym i czasochłonnym, wymagającym udostępnienia szczegółowych danych na temat działalności przedsiębiorstwa, takich jak ceny krajowe i eksportowe (zazwyczaj w odniesieniu do transakcji z ostatniego roku), koszty produkcji, nazwy klientów lub dane dotyczące zatrudnienia. Każda odpowiedź na

pytania zawarte w kwestionariuszu może również zostać zweryfikowana przez organy prowadzące dochodzenie w ramach wizyty weryfikacyjnej. Zadania te przedsiębiorstwa zazwyczaj zlecają posiadającym odpowiednie kwalifikacje pracownikom lub zewnętrznym rewidentom, którzy koordynują proces kompilowania odpowiedzi. Innym ważnym elementem, jaki należy brać pod uwagę, jest ewentualna potrzeba zapewnienia tłumaczenia, jako że organy wielu państw wymagają składania dokumentacji w swoim języku (np. chińskim). Ponadto, ponieważ dochodzenia są złożonymi procedurami o charakterze quasi-sądowym, zalecane jest zatrudnienie przedstawiciela prawnego. Trzeba też pamiętać, że przepisy niektórych państw wymagają, by strony reprezentowane były przez przedstawiciela prawnego w trakcie całego dochodzenia.

JAKIE SĄ KONSEKWENCJE NIEPODJĘCIA WSPÓŁPRACY?

W przypadku niepodjęcia współpracy organy prowadzące dochodzenie poczynią swoje ustalenia w oparciu o „dostępne fakty”. Może to doprowadzić do nałożenia wyższej stawki celnej, niż by to miało miejsce w przypadku podjęcia współpracy. W zależności od poziomu cła, może to oznaczać spadek atrakcyjności danego rynku wywozowego. Co więcej, decydując się na niewypełnienie kwestionariusza, zainteresowana strona rezygnuje z prawa do obrony.

Czy konieczna jest pomoc prawnika?

Obowiązek zatrudnienia krajowego doradcy prawnego istnieje tylko w niektórych państwach (np. w Chinach czy niektórych krajach Ameryki Łacińskiej). Biorąc jednak pod uwagę złożony charakter takich postępowań, a także specyfikę przepisów i kultur poszczególnych państw, zatrudnienie krajowego prawnika zalecane jest w każdym przypadku. Osoba taka nie tylko posługuje się językiem, w jakim toczy się postępowanie, ale też może nawiązywać bezpośrednie kontakty z organem prowadzącym dochodzenie oraz innymi zaangażowanymi stronami. W wielu przypadkach zapewnienie sobie usług krajowego przedstawiciela prawnego nie jest jednak obowiązkowe i przedsiębiorstwa mogą same występować w swojej obronie, nie korzystając przy tym z doradztwa prawnego.

JAK DECYDOWAĆ O PODJĘCIU WSPÓŁPRACY W DOCHODZENIU?

Podjęcie współpracy w dochodzeniu w sprawie ochrony handlu ma pewne wyraźne korzyści, ponieważ zwiększa szanse przedsiębiorstwa na uzyskanie bardziej pozytywnego dla niej wyniku. Jest to jednak czasochłonne, może pociągać za sobą znaczne koszty i nie zawsze doprowadza

do oczekiwanych rezultatów. Decyzja o podjęciu współpracy leży wyłącznie w gestii danego przedsiębiorstwa, które powinno podjąć ją, rozważywszy swoje interesy gospodarcze lub strategiczne w związku z przedmiotowym rynkiem.

Co można zyskać lub stracić?

(Jak dużo wywożę, czy ma to znaczenie dla działalności mojego przedsiębiorstwa?)

Jaka obowiązywałaby mnie stawka celna w normalnych warunkach?

(Czy stosuję dumping – lub czy korzystam ze wsparcia finansowego – i w jakim stopniu?)

Jakie są najbardziej prawdopodobne konsekwencje podejmowania lub niepodejmowania współpracy?

W przypadku podjęcia współpracy: niższa stawka celna, koszty doradztwa prawnego, czas i środki finansowe? W przypadku niepodejęcia współpracy: wyższa stawka celna, dostęp do rynku?

CZY TRZEBA WSPÓŁPRACOWAĆ W PRZYPADKU POSTĘPOWANIA W SPRAWIE ŚRODKÓW OCHRONNYCH?

Choć w postępowaniach w sprawie środków ochronnych nie stosuje się indywidualnych stawek celnych, **to współpraca w postępowaniu odczytywana jest jako zaangażowanie w jego przebieg i zapewnia również pełne prawo do obrony**, umożliwiając np. uzyskanie dostępu do informacji lub zgłoszenie uwag. Kwestionariusze są również mniej zawiłe niż

w przypadku postępowań antydumpingowych czy antysubsydyjnych, a odpowiedzi zdecydowanie rzadziej podlegają weryfikacji na miejscu. Współpraca w przypadku takich postępowań jest więc mniej uciążliwa, dlatego też zalecamy udzielanie odpowiedzi na kwestionariusze oraz podejmowanie współpracy w dochodzeniu.

Rozdział 6

Jakie role odgrywają poszczególne strony?

Jak może pomóc Komisja Europejska?

Komisja Europejska odpowiada za monitorowanie postępowań w zakresie instrumentów ochrony handlu, a także środków i przepisów, jakie wprowadzają państwa trzecie. Komisja Europejska czuwa przede wszystkim nad tym, by władze państw trzecich odpowiedzialne za instrumenty ochrony handlu przestrzegały zasad WTO, gdy decydują się na stosowanie takich instrumentów.

JAKA JEST ROLA KOMISJI EUROPEJSKIEJ?

Ogólnie mówiąc, Komisja Europejska monitoruje dochodzenia prowadzone przez państwa trzecie, czuwając nad tym, by przestrzegane były odpowiednie zasady WTO oraz dwustronne zobowiązania w dziedzinie postępowań w zakresie instrumentów ochrony handlu (TDI). Rolą Komisji Europejskiej jest zwłaszcza informowanie i wspieranie eksporterów, lecz również interweniowanie na odpowiednich szczeblach.

Rola i stopień zaangażowania Komisji Europejskiej zależą również od rodzaju dochodzenia oraz poziomu współpracy ze strony branży, której dotyczy dane postępowanie.

- Jeśli chodzi o postępowania **antydumpingowe**, należy dokonać rozróżnienia między obliczeniami dumpingu, a innymi aspektami danej sprawy. Obliczenie dumpingu oparte jest na danych dotyczących konkretnych przedsiębiorstw, które udostępnić może tylko zainteresowane przedsiębiorstwo. Tak więc w tym względzie Komisja Europejska ma raczej niewielkie pole do manewru. Wspiera ona jednak eksporterów w zakresie, w jakim kwestie związane z dumpingiem wyraźnie naruszają Porozumienie antydumpingowe WTO. W każdym przypadku, zagadnienia takie jak zakres produktu, ustalenie szkody oraz związku przyczynowego podlegają kontroli Komisji Europejskiej i mogą stanowić podstawę do interwencji z jej strony.
- Jeśli chodzi o postępowania **antysubsydyjne**, interwencje Komisji Europejskiej zależą od tego, czy programy subsydiowania realizowane są przez poszczególne państwa członkowskie czy też obejmują środki z budżetu UE. W tym pierwszym przypadku Komisja Europejska może udzielić władzom państw członkowskich wsparcia przy odpiernianiu zarzutów o subsydiowanie. W tym drugim przypadku Komisja Europejska sama staje się stroną w postępowaniu, jako

że w jej kompetencji leży zarządzanie odpowiednimi programami UE lub wypłacanie środków. Co więcej, podobnie jak w przypadku postępowań antydumpingowych lub antysubsydyjnych, Komisja Europejska może, w stosownych przypadkach, interweniować w kwestiach związanych z ustaleniem szkody i związku przyczynowego.

- W postępowaniach dotyczących **środków ochronnych**, biorąc pod uwagę, że ewentualne środki dotkną w równym stopniu wszystkich eksporterów, Komisja Europejska wciela się w sposób oczywisty w rolę koordynatora. Czuwa nad tym, by reprezentowane były interesy wszystkich stron, bez wzajemnych sprzeczności. Co więcej, również w odniesieniu do postępowań w sprawie środków ochronnych, Komisja Europejska sprawdza zgodność stosowanych przepisów z zasadami WTO oraz, w stosownych przypadkach, interweniuje w kwestiach dotyczących ustalenia szkody lub związku przyczynowego między przedmiotowym przyzwyczajaniem a sytuacją gospodarczą krajowego przemysłu.

Skuteczność obrony w związanych z instrumentami ochrony handlu działaniach podejmowanych przez państwa trzecie zależy również w ogromnym stopniu od zaangażowania ze strony objętych danym postępowaniem eksporterów. *De facto* tylko eksporterzy dysponują danymi niezbędnymi do stwierdzenia, czy ich ceny eksportowe są dumpingowe lub czy otrzymują oni subsydia. Z tego też względu **wsparcie ze strony Komisji Europejskiej zależy również w znacznej mierze od stopnia zainteresowania i wysiłków, jakie wykazują w kontekście danego dochodzenia sami eksporterzy**. Jeżeli eksporterzy nie podejmują współpracy i nie wypełniają kwestionariusza, wszelkie działania Komisji Europejskiej przynosić będą zdecydowanie mniejsze skutki.

W ramach swoich ogólnych kompetencji w zakresie stosowania zasad dotyczących TDI Komisja Europejska może aktywnie bronić interesów unijnych eksporterów. Jej służby dysponują dogłębną znajomością instrumentów ochrony handlu oraz ogromnym doświadczeniem w dziedzinie stosowania ich przez państwa trzecie. Grupa doświadczonych ekspertów w tej dziedzinie zajmuje się tymi zagadnieniami na co dzień i może zapewnić Państwu przedsiębiorstwu odpowiednią pomoc.

W praktyce Komisja Europejska podejmuje następujące działania:

- gdy zostaje wszczęte dochodzenie, Komisja Europejska powiadamia o tym państwa członkowskie oraz znane jej unijne zrzeszenia

z danej branży. Na tym etapie Komisja Europejska najczęściej rejestruje się jako zainteresowana strona, by móc uzyskać kopię skargi, która doprowadziła do wszczęcia dochodzenia, oraz by móc podjąć odpowiednie kroki i interweniować,

- organizowane są spotkania z przedstawicielami unijnego przemysłu, mające umożliwić wymianę opinii, identyfikację problemów oraz wypracowanie wspólnej strategii,
- w trakcie całego dochodzenia Komisja Europejska monitoruje jego wyniki (tymczasowe i ostateczne), interweniuje w dochodzeniach oraz reaguje w porozumieniu z przemysłem,

którego dotyczy dane dochodzenie, i, w miarę możliwości, z państwami członkowskimi. Odbywa się to zazwyczaj poprzez pisemne oświadczenia lub udział w przesłuchaniach, co ma na celu naświetlenie słabych punktów, jakie wykryto w dochodzeniu,

- w trakcie całego postępowania Komisja Europejska służy przedsiębiorstwom i państwom członkowskim radą i wsparciem,
- komisja Europejska informuje również regularnie państwa członkowskie o toku postępowań i sporządza ogólne, publicznie dostępne statystyki na temat instrumentów ochrony handlu.

Komisja Europejska nie może zastąpić prawników: jej głównym zadaniem jest wyjaśnianie unijnym eksporterom poszczególnych możliwości i zapewnianie im wsparcia. Komisja może pomagać w chronieniu interesów przedsiębiorców i interweniuje w ramach dochodzenia, w żadnym przypadku nie może jednak występować jako przedstawiciel prawny w postępowaniach dotyczących ochrony handlu. Ze względu na techniczny charakter takich dochodzeń, a także ze względu na specyficzne dla konkretnych przedsiębiorstw zagadnienia, jakich one dotyczą, zaleca się eksporterom korzystanie z fachowej pomocy prawnej.

Jakiego jeszcze wsparcia można oczekiwać od Komisji Europejskiej?

Komisja Europejska zapewni eksporterom porady oraz wsparcie na wszystkich etapach postępowań w zakresie instrumentów ochrony handlu. Nie może jednak dostarczyć eksporterowi tak kompleksowej pomocy, jakiej może on potrzebować w trakcie postępowania. Przede wszystkim Komisja nie może pełnić roli prawnika i zdjąć z eksporterów tego dużego obciążenia, jakim jest wypełnienie kwestionariusza. Eksporterzy muszą również sami zadbać o zapewnienie tłumaczenia dokumentów urzędowych oraz odpowiedzi na pytania zawarte w kwestionariuszu i ponieść jego koszty. Jeśli chodzi o wizyty weryfikacyjne przeprowadzane przez organy prowadzące dochodzenie w siedzibach eksporterów, Komisja Europejska może zapewnić eksporterom pomoc i doradztwo we wszystkich kwestiach prawnych i praktycznych. Na wniosek eksportera w wizycie weryfikacyjnej może wziąć udział przedstawiciel Komisji, który w charakterze obserwatora czuwać będzie nad przestrzeganiem zasad WTO. Zależać to będzie, rzecz jasna, od dostępnych środków i charakteru danego przypadku.

Jak można pomóc Komisji Europejskiej?

Najlepszym sposobem, by pomóc Komisji Europejskiej, jest nawiązanie kontaktu z właściwym jej wydziałem na jak najwcześniejszym etapie dochodzenia oraz informowanie jej o najistotniejszych faktach w trakcie całego postępowania. Dlatego też zachęcamy do skontaktowania się z osobą monitorującą daną sprawę z ramienia Komisji lub do przesłania wiadomości e-mail na adres podany w załączniku. Aby móc lepiej bronić interesów eksporterów, Komisja Europejska musi zapoznać się z wszystkimi najbardziej istotnymi elementami dotyczącymi nie tylko ewentualnego występowania dumpingu/subsydiowania, ale też samego objętego dochodzeniem produktu oraz sytuacji na rynku zarówno w UE, jak i w państwie trzecim. Wszelkie inne przydatne informacje, które mogą pomóc w wyjaśnieniu najważniejszych punktów postępowania, a zwłaszcza kwestii szkody dla krajowego przemysłu oraz występowania związku przyczynowego między ową szkodą a dumpingiem/subsydiowaniem, i dać pełen obraz sytuacji, również są niezwykle cenne. W takim właśnie celu Komisja Europejska proponuje zazwyczaj zorganizowanie w Brukseli spotkania ze zrzeczeniem reprezentującym daną branżę i eksporterami, których dotyczy dane dochodzenie.

Jak skontaktować się z Komisją Europejską?

Unijni eksporterzy lub ich doradcy prawni mogą skontaktować się bezpośrednio z Komisją Europejską za pomocą poczty elektronicznej. Gdy jakieś państwo trzecie wszczyni postępowanie w zakresie instrumentów ochrony handlu, Komisja Europejska niezwłocznie powiadamia o tym państwa członkowskie oraz znane jej unijne zrzeczenia reprezentujące daną branżę. Informuje również o nazwisku i danych kontaktowych osoby, która z jej ramienia monitorować będzie dane postępowanie. Jeżeli z jakichś przyczyn eksporterzy, których dotyczy postępowanie, nie uzyskają takiej informacji od władz swojego państwa członkowskiego lub od Komisji Europejskiej, mogą skontaktować się z odpowiednim działem DG ds. Handlu odpowiedzialnym za bezpośrednie monitorowanie działań państw trzecich (zob. dane kontaktowe w załączniku).

JAKĄ ROLĘ ODGRYWAJĄ WŁADZE PAŃSTW CZŁONKOWSKICH?

Organy administracyjne państw członkowskich mają do odegrania istotną rolę w takich postępowaniach, ponieważ są z reguły dla eksporterów pierwszym punktem kontaktowym w momencie wszczęcia postępowania w zakresie TDI.

Gdy organy administracyjne danego państwa członkowskiego zostały już powiadomione, przekazują one krajowym przedsiębiorcom informację o wszczęciu dochodzenia, co zwykle odbywa się za pośrednictwem krajowych zrzeczeń. Mogą one również służyć radą odnośnie do postępowania. W przypadkach gdy procedura dotycząca instrumentów ochrony handlu ma wpływ na interesy narodowe, organy administracyjne danego państwa członkowskiego mogą również brać czynny udział w dochodzeniu w charakterze zainteresowanej strony, składając własne oświadczenia i wypełniając, w razie potrzeby, kwestionariusze dostarczone przez organy prowadzące dochodzenie.

Ma to szczególnie zastosowanie w przypadku postępowań antysubsydjnych, w które organy administracyjne państw członkowskich zaangażowane są bezpośrednio w trakcie całego dochodzenia i w których, jako organ realizujący dany program subsydiowania, występują w charakterze strony postępowania. W takich dochodzeniach organy państwa trzeciego prowadzące dochodzenie przeprowadzają z reguły również weryfikację w siedzibie organów administracyjnych danego państwa członkowskiego.

Państwa członkowskie, za pośrednictwem swoich ambasad, uczestniczą również bezpośrednio w dochodzeniu (zob. poniżej), aby wykazać zainteresowanie i wsparcie dla swoich przedsiębiorców. Kroki takie podejmowane są w pełnym porozumieniu z Komisją Europejską.

JAKĄ ROLĘ ODGRYWAJĄ AMBASADY ORAZ DELEGATURY UE W PAŃSTWIE PROWADZĄCYM DOCHODZENIE?

Delegatury Unii Europejskiej oraz ambasady państw członkowskich odgrywają w takich dochodzeniach podstawową rolę, ponieważ spełniają funkcję oficjalnego kanału komunikacji pomiędzy Komisją Europejską i państwami członkowskimi a władzami danego kraju. To one dysponują również największą znajomością sytuacji w danym kraju i mogą udzielić cennych wskazówek, co do kroków, jakie należy podjąć i odpowiedniego szczebla, na jakim je podjąć.

Ambasady państw członkowskich oraz delegatury Unii Europejskiej w państwie prowadzącym dochodzenie otrzymują od krajowych organów odpowiedzialnych za dochodzenia zawiadomienie o wszczęciu postępowania w zakresie TDI. Delegatury UE powiadamiają następnie osobę, która monitoruje takie postępowania z ramienia Komisji Europejskiej (w Brukseli).

Ambasady i delegatury podejmują następnie odpowiednie działania reprezentując swoje rządy oraz Komisję Europejską: składają oświadczenia i kontaktują się z właściwymi organami władz danego państwa. Pomagają również w gromadzeniu i aktualizowaniu informacji na temat lokalnej sytuacji politycznej i na rynku, tak by dostarczyć Komisji Europejskiej wszelkich danych mogących pomóc jej w chronieniu interesów unijnych eksporterów.

Nie ulega wątpliwości, że kontakty z ambasadami państw członkowskich oraz delegaturami UE nie mogą zastąpić bliskiej współpracy z pracownikami Komisji Europejskiej w Brukseli oraz z krajowymi organami administracyjnymi, które dysponują odpowiednią wiedzą i dogłębną znajomością tego rodzaju postępowań. Należy również pamiętać, że informacje uzyskiwane z poszczególnych ambasad powinny być również przekazywane do siedziby Komisji Europejskiej w Brukseli. Ambasady państw członkowskich, których dotyczy dochodzenie w zakresie ochrony handlu, będą również współpracować z delegaturą UE, tak by wspólnie gromadzić informacje istotne dla obrony i unikać wszelkich sprzeczności w komunikacji z organami danego państwa prowadzącymi dochodzenie.

NA CZYM POLEGA ROLA UNIJNEGO ZRZESZENIA, DO KTÓREGO NALEŻĘ?

Zrzeszenia na poziomie UE spełniają niezwykle znaczącą funkcję w postępowaniach w zakresie instrumentów ochrony handlu prowadzonych przez państwa trzecie, ponieważ koordynują działania mające bronić interesów eksporterów będących ich członkami. Ich rola jest szczególnie istotna, gdy postępowanie w zakresie TDI dotyczy eksporterów z kilku państw członkowskich. Większość zrzeszeń na poziomie UE (oraz krajowym) ma już doświadczenie w dziedzinie postępowań w zakresie TDI i kontaktowało się już wcześniej z Komisją Europejską. W sprawach, w które zaangażowane są zrzeszenia branżowe, **zaleca się, by eksporterzy kontaktowali się bezpośrednio z nimi. To zrzeszenie będzie kontaktowało się z Komisją Europejską, reprezentowało eksporterów i opracowywało najlepszą strategię, by chronić ich interesy.** W każdej sytuacji eksporterzy mają jednak prawo nawiązać bezpośredni kontakt z Komisją Europejską, nawet jeśli w dochodzenie zaangażowało się też reprezentujące ich zrzeszenie, na przykład gdy w grę wchodzi interesy poszczególnych przedsiębiorstw lub kwestie, których zrzeszenia nie są w stanie rozstrzygnąć.

JAKĄ ROLĘ ODGRYWAJĄ MOI KLIENCI W PAŃSTWIE PROWADZĄCYM DOCHODZENIE?

Wszczęcie nowego postępowania w zakresie instrumentów ochrony handlu w państwie trzecim ma często natychmiastowe skutki dla zaopatrzenia krajowych klientów w produkt objęty dochodzeniem. Dotknięci tymi konsekwencjami klienci często zwracają się do unijnych eksporterów o niezwłoczną renowację cen sprzedaży w celu uwzględnienia ewentualnego nałożenia ceł lub odwołują swoje zamówienia i zaopatrują się z innych źródeł, które nie wiążą się z ryzykiem nałożenia ceł. Eksporterzy powinni w takiej sytuacji wyjaśniać swoim klientom, że postępowania w zakresie TDI są długotrwałe i ewentualne ceł pobierane są dopiero po kilku miesiącach od wprowadzenia środków tymczasowych. Eksporterzy mogą też jednocześnie zwrócić się do swoich klientów o wstawienie się za nimi u krajowych organów prowadzących dochodzenie. Klienci mogą wykazać, że wprowadzenie środków może mieć negatywne konsekwencje w postaci, na przykład, wyższych kosztów produktu będącego składnikiem ich własnej produkcji oraz że może to doprowadzić do spadku konkurencyjności, ewentualnej utraty miejsc pracy oraz podwyższenia cen dla konsumentów końcowych. Należy zauważyć, że postanowienia WTO dopuszczają do udziału w takich postępowaniach zarówno importerów, użytkowników przemysłowych, jak i reprezentatywne organizacje konsumenckie.

Zagadnienia te mają szczególne znaczenie w państwach, w których w ramach postępowań w zakresie TDI przeprowadza się badanie interesu publicznego, mogą bowiem zapobiec wprowadzeniu środków ostatecznych. Więcej informacji na temat badania interesu publicznego znajdują Państwo w **rozdziale I**.

JAKA JEST ROLA PRZEDSIĘBIORSTW POWIĄZANYCH Z MOIM?

Występują szczególne sytuacje, w których postępowanie w zakresie instrumentów ochrony handlu nie skupia się bezpośrednio na wywozie z UE, lecz na znajdujących się poza terytorium Unii zakładach produkcyjnych przedsiębiorstw, których siedziba mieści się w UE. W takich sytuacjach Komisja Europejska nie może brać udziału w postępowaniu, ponieważ nie dotyczy ono UE bezpośrednio. Przedsiębiorstwa posiadające w UE swoją siedzibę powinny więc w takich sytuacjach zwracać się o wsparcie do władz państwa trzeciego, którego dotyczy dane postępowanie. W takich sytuacjach Komisja Europejska może udzielać wsparcia, które jednak nie będzie równie intensywne, jak w przypadku gdyby UE była bezpośrednim przedmiotem postępowania.

Jak wyjaśniono w **rozdziale III** – prawa i obowiązki – przedsiębiorstwa powiązane powinny współpracować w postępowaniach. Organy prowadzące dochodzenie mogą domagać się od nich wypełnienia kwestionariusza indywidualnie lub odpowiedzi skonsolidowanych odzwierciedlających wspólne stanowisko eksportera i jego przedsiębiorstw powiązanych.

Rozdział 7

Wprowadzono środki, co mogę zrobić?

Po wprowadzeniu środków istnieje nadal możliwość ich modyfikacji lub wręcz zniesienia poprzez **dochodzenie przeglądowe** lub **odwołanie się od nich** (postępowanie sądowe).

PRZEGLĄD ŚRODKÓW

Nie sprzedaję już po cenach dumpingowych i nie korzystam już z subsydiów. Co robić?

Zainteresowane strony mogą wnioskować o **przeгляд środków** w trakcie ich obowiązywania. Eksporterzy, którzy będą w stanie wykazać, że od wprowadzenia pierwotnego środka znacząco zmieniły się okoliczności, mogą złożyć wniosek o wszczęcie dochodzenia przeglądowego w celu zmniejszenia lub zniesienia cła. Zmiany muszą mieć charakter trwały i dotyczyć dumpingu lub subsydiowania, mogą to jednak również być zmiany dotyczące sytuacji na rynku krajowym (np. szkody, produkcji) lub zakresu albo formy środków.

Takie przeglądy z reguły nie są możliwe w przypadku **ŚRODKÓW OCHRONNYCH**, ponieważ w odróżnieniu od środków antydumpingowych i antysubsydialnych środki ochronne mają zastosowanie do wszystkich eksporterów ze wszystkich państw, w związku z czym nie mogą być rozpatrywane indywidualnie.

Czy pierwotny okres obowiązywania środków może zostać przedłużony?

Środki antydumpingowe i antysubsydialne wygasają z reguły po pięciu latach, o ile w ramach przeglądu wygaśnięcia nie stwierdzi się potrzeby ich utrzymania.

Przeгляд wygaśnięcia odbywa się zazwyczaj na wniosek producentów rynku krajowego i musi obejmować dowody na to, że wygaśnięcie środków mogłoby doprowadzić do utrzymania się lub ponownego wystąpienia dumpingu/subsydiowania oraz szkody. Nie jest wykluczone, że nawet jeśli w następstwie wprowadzenia środków zaprzestano wywozu, ustalenia pozwalają stwierdzić, że po ich wygaśnięciu wywóz mógłby zostać wznowiony po cenach dumpingowych/subsydiowanych i ponownie powodować szkodę.

Należy zauważyć, że **w trakcie dochodzenia przeglądowego środki nadal obowiązują**, nawet jeśli przekroczony zostaje w ten sposób pierwotny okres ich obowiązywania. Prawa i obowiązki dotyczące współpracy, wizyt weryfikacyjnych czy prawa stron do obrony są podobne jak w przypadku pierwotnego dochodzenia i mają również zastosowanie w dochodzeniu przeglądowym.

W zależności od przepisów danego państwa przeгляд wygaśnięcia może doprowadzić do uchylecia lub utrzymania środków na tym samym poziomie (np. jak często wynika z praktyki UE) bądź też może doprowadzić do zmiany poziomu ceł. Decyzja o utrzymaniu środków oznacza w większości przypadków przedłużenie okresu ich obowiązywania o kolejne pięć lat.

Pierwotny okres obowiązywania **ŚRODKÓW OCHRONNYCH** również może zostać przedłużony, jeżeli dochodzenie wykaże, że środki nadal są konieczne w celu zapobieżenia szkodzie dla przemysłu krajowego, o ile przemysł ten dostosowuje się do sytuacji.

Nie prowadzi-
liśmy wywozu
towarów
w okresie
objętym
dochodzeniem,
lecz chcemy
wywozić je
teraz, co
zrobić, by
uniknąć obję-
cia środkami?

Przywóz pochodzący od przedsiębiorstw, które współpracowały w dochodzeniu, podlega z reguły indywidualnym stawkom celnym, istnieją jednak również ogólnokrajowe stawki na przywóz z wszystkich innych przedsiębiorstw, które produkowały i wywoziły produkt objęty dochodzeniem. To tak zwane „cło rezydualne” obowiązuje w stosunku do wszystkich eksporterów, którzy nie współpracowali w dochodzeniu, i jest z reguły wyższe niż indywidualne stawki celne, jakie mają zastosowanie w odniesieniu do eksporterów współpracujących. Jeżeli jakieś przedsiębiorstwo rozpoczyna wywóz produktu objętego dochodzeniem po okresie objętym dochodzeniem, to wywóz ten podlegał będzie „cłu rezydualnemu”.

Jeżeli jednak przedsiębiorstwo to nie istniało lub nie wywoziło do danego państwa trzeciego w okresie objętym pierwotnym dochodzeniem, może ono wnioskować o **przeгляд pod kątem nowego eksportera** w celu ustalenia dla niego indywidualnej stawki celnej. Jeśli organy prowadzące dochodzenie stwierdzą, że eksporter ten wydaje się spełniać odpowiednie kryteria, przeгляд zostanie wszczęty. W jego ramach zbadane zostanie, czy spełnione są kryteria, a jeśli tak, dla tego przedsiębiorstwa obliczony zostanie indywidualny margines dumpingu lub subsydiowania.

Możliwość ta nie odnosi się do **ŚRODKÓW OCHRONNYCH**, ponieważ w ich przypadku wszystkich eksporterów obowiązują takie same środki.

ODWOŁYWANIE SIĘ OD WPROWADZONYCH ŚRODKÓW

Czy od wprowadzonych środków mogą odwołać się przez sądem danego kraju?

Eksporterzy objęci środkami ostatecznymi mają możliwość odwołania się od nich przed **sądem kraju**, który je wprowadził, jeśli uznają, że przepisy tego kraju nie zostały prawidłowo zastosowane. Aspekty proceduralne mogą różnić się w poszczególnych krajach, zalecane – o ile wręcz nie konieczne – jest więc skorzystanie z usług wyspecjalizowanego doradcy prawnego. Importerzy mający siedzibę w kraju, który wprowadził środki, również mają możliwość odwołania się od nich.

Ponieważ postępowanie sądowe może dotyczyć tylko konkretnych przedsiębiorstw i odbywa się przed niezależnymi sądami, rola Komisji Europejskiej jest w takim przypadku bardzo niewielka. Komisja Europejska nie może występować przed sądem kraju przywozu, lecz może doradzać eksporterom, których sprawa dotyczy.

Czy od środków można się odwołać na forach międzynarodowych?

Od środków można się odwołać w ramach **procedury rozstrzygnięcia sporów WTO**, jeśli istnieją podstawy do stwierdzenia, że postanowienia WTO zostały nieprawidłowo zastosowane. Procedura ta jednak nie może zostać wszczęta przez przedsiębiorstwo, jako że prawo to przysługuje wyłącznie członkom WTO. W przypadku Unii Europejskiej właściwym organem uprawnionym do wnioskowania o procedurę panelową WTO jest Komisja Europejska. Eksporterzy powinni więc kontaktować się z odpowiednimi służbami DG ds. Handlu w celu omówienia możliwości odwołania się od środków na tym szczeblu. Eksporterzy mogą również nawiązać kontakt z organami administracyjnymi ich państwa, które mogą udzielić im odpowiednich porad i informacji na temat takiej procedury.

Procedury WTO są niezwykle obciążające i czasochłonne: ostateczna decyzja może zapaść dopiero po kilku latach (licząc również ewentualne apelacje), a realizacja ustaleń komisji panelowej może zająć kolejne kilka miesięcy. Dlatego też ciężar i czas trwania procedury panelowej należy rozpatrywać w porównaniu z rzeczywistym okresem obowiązywania i konsekwencjami środków, których dotyczy odwołanie.

1. DANE KONTAKTOWE

Komisja Europejska

Drogą pocztową:

DG TRADE
Trade Defence Unit H5
rue de la Loi/Wetstraat 200
1049 Bruksela, BELGIA

Drogą elektroniczną:

Trade.defence.third.countries@ec.europa.eu

2. PRZYDATNE LINKI

a) Komisja Europejska

Strony internetowe DG ds. Handlu:
<http://ec.europa.eu/trade>

Strony internetowe DG ds. Handlu poświęcone instrumentom ochrony handlu:
<http://ec.europa.eu/trade/tackling-unfair-trade/trade-defence/>

Na tych stronach dostępne są następujące informacje:

- instrumenty ochrony handlu wykorzystywane przeciwko wywozowi pochodzącemu z UE,
- statystyki dotyczące obowiązujących środków oraz trwających dochodzeń przeciwko wywozowi z UE,
- przegląd przepisów tych państw, które najczęściej wszczynają dochodzenia przeciwko wywozowi z UE.

b) Państwa członkowskie

| PAŃSTWO CZŁONKOWSKIE | ADRES E-MAIL | STRONA INTERNETOWA |
|-----------------------|--|--|
| Austria | | |
| Belgia | trade.defence@economie.fgov.be | http://economie.fgov.be |
| Bułgaria | e-docs@mee.government.bg | |
| Cypr | | |
| Republika Czeska | | |
| Dania | ebst@ebst.dk | www.ebst.dk/antidumping |
| Estonia | info@mkm.ee | www.mkm.ee |
| Finlandia | | |
| Francja | | |
| Grecja | | |
| Hiszpania | sgpar.sccc@comercio.mityc.es | www.comercio.mityc.es |
| Irlandia | | |
| Litwa | dempingas@urm.lt | |
| Luksemburg | info@luxembourgforbusiness.lu | www.luxembourgforbusiness.lu |
| Łotwa | | www.em.gov.lv |
| Malta | epd@gov.mt | |
| Niderlandy | antidumping@minez.nl | |
| Niemcy | | |
| Polska | SekretariatDPH@mg.gov.pl | www.mg.gov.pl |
| Portugalia | | www.dgae.min-economia.pt |
| Rumunia | diac@dce.gov.ro | www.dce.gov.ro |
| Słowacja | ochranaobchodu@mhv.sk | www.mhv.sk |
| Słowenia | trade.mg@gov.si | http://www.mg.gov.si |
| Szwecja | registrator@kommers.se | www.kommers.se |
| Węgry | | |
| Wochy | | |
| Zjednoczone Królestwo | tradedefencepolicyenquiries@bis.gsi.gov.uk | |

c) Światowa Organizacja Handlu (WTO)

Ogólne strony internetowe:
<http://www.wto.org>

Wyszukiwarka przepisów dotyczących ochrony handlu najważniejszych członków WTO:
<http://docsonline.wto.org>

(Należy przejść do wyszukiwania prostego, wybrać odpowiedni symbol dokumentu, klikając na „?”, a następnie dokonać wyboru spośród: Antydumping art. 18 ust. 5, Subsydia i środki wyrównawcze art. 32 ust. 6, Środki ochronne art. 12 ust. 6)

d) Państwa najczęściej wykorzystujące instrumenty ochrony handlu przeciwko wywozowi z UE

| Państwo | Strony internetowe |
|-------------------|--|
| Argentyna | http://www.cnce.gov.ar/ |
| Australia | Na temat dumpingu/subsydiowania: http://www.customs.gov.au/site/page4227.asp Na temat środków ochronnych: http://www.pc.gov.au |
| Brazylia | http://infosecex.desenvolvimento.gov.br |
| Chiny | Na temat dumpingu/subsydiowania: http://gpj.mofcom.gov.cn Na temat ustalania szkody: http://www.cacs.gov.cn |
| Indie | Na temat dumpingu/subsydiowania: http://commerce.nic.in/index.asp Na temat środków ochronnych: http://dgsafeguards.gov.in |
| Izrael | http://www.moital.gov.il |
| Kanada | http://www.citt.gc.ca |
| Meksyk | http://www.economia.gob.mx |
| Rosja | http://www.minprom.gov.ru (tylko w języku rosyjskim) |
| RPA | http://www.dti.gov.za |
| Stany Zjednoczone | USDOC: http://www.trade.gov/ia USITC: http://www.usitc.gov |
| Turcja | http://www.dtm.gov.tr (Pod zakładką Foreign Trade/imports) |
| Ukraina | http://www.me.gov.ua (tylko w języku ukraińskim) |

3. INDEKS

| | | | |
|------------------------------|--|---|--|
| Ambasady | 10, 22, 23 | Przedsiębiorstwo powiązane | 17, 23 |
| Badanie interesu publicznego | 7, 14, 23 | Przegląd wygaśnięcia | 24 |
| Cena eksportowa | 6, 7, 8, 12, 13, 19, 21 | Przesłuchanie | 11, 15, 16, 21 |
| Cło | 6, 8, 11, 13, 14, 19, 23, 23, 24 | Rozstrzygnięcie sporów | 25 |
| Delegatury UE | 7, 10, 23 | Rynek krajowy | 6, 13, 17, 24 |
| Dochodzenie | 6, 8, 9, 10, 11, 12, 13, 14, 15, 16, 17, 18, 19, 20, 21, 22, 23, 24 | Środki antydumpingowe | 6, 7, 8, 24 |
| Dostęp do informacji | 14, 15, 20 | Środki ochronne | 6, 7, 8, 11, 13, 17, 20, 21, 24 |
| Dumping | 6, 7, 8, 9, 13, 14, 18, 20, 21, 22, 24 | Środki wyrównawcze | 6, 8 |
| Klient | 9, 13, 15, 19, 23 | Streszczenie nieobjęte klauzulą poufności | 13, 14 |
| Komisja Europejska | 8, 9, 10, 11, 13, 14, 15, 16, 17, 18, 21, 22, 23, 25 | Subsydium | 6, 8, 21 |
| Kontrola wyrywkowa | 17 | Szkoda | 7, 8, 9, 11, 14, 21, 22, 24 |
| Koszty produkcji | 6, 13, 16, 19 | Terminy | 10, 12, 13, 14, 16, 18 |
| Kwestionariusz | 10, 11, 12, 13, 16, 17, 18, 19, 20, 21, 22, 23 | Tłumaczenie | 16, 19, 22 |
| Margines dumpingu | 6, 8, 13 | Ustalenia | 13, 14, 16, 17, 19, 24 |
| Obowiązki | 9, 12, 13, 14, 16, 18, 19, 23, 24 | Wartość normalna | 6 |
| Ochrona handlu | 8, 10, 12, 18, 20, 21, 22, 23 | Wizyta weryfikacyjna | 10, 16, 17, 19, 22, 24 |
| Organ prowadzący dochodzenie | 7, 8, 9, 10, 11, 12, 13, 14, 16, 17, 18, 19, 22, 23 | Współpraca | 11, 13, 16, 19, 20, 21, 23, 24 |
| Państwa członkowskie | 9, 11, 17, 21, 22, 23 | Wyrównawcze | 6, 8 |
| Pomoc prawna | 15, 22 | Zainteresowana strona | 9, 10, 11, 12, 13, 14, 15, 16, 19, 22, 24 |
| Porównywalność cen | 6 | Zasada mniejszego cła | 8 |
| Poufność | 13, 14, 15 | Zobowiązanie cenowe | 8 |
| Prawo do obrony | 10, 11, 12, 13, 16, 19, 20 | Zrzeszenia na poziomie UE | 9, 13, 16, 21, 22, 23 |
| | | Związek przyczynowy | 7, 9, 14, 21, 22 |

Opublikowany w języku polskim przez Komisję Europejską.

Dyrekcja Generalna ds. Handlu

Informacje zawarte w niniejszej broszurze nie muszą odzwierciedlać oficjalnego stanowiska Unii Europejskiej.

Ani Komisja Europejska ani żadna osoba występująca w jej umieniu nie ponosi odpowiedzialności za sposób, w jaki informacje te mogą zostać wykorzystane.

© Unia Europejska, 2010 r

Powielanie dozwolone jest pod warunkiem podania źródła.

Okładka:

© iStockphoto.com - Tor Lindqvist

Układ graficzny:

Tipik Communication Agency

Wydrukowano w Belgii, lipiec 2010 r.

doi:10.2781/17461

ISBN 978-92-79-16616-7



9 789279 166167

