

Dumping – cenové podvádzanie

1. Úvod do problematiky

Podnikanie vo všeobecnosti bolo po roku 1990 v našej krajine legislatívne upravené na základe skúseností a poznatkov z iných vyspelejších krajín sveta. Ak má byť podnikanie v súčasnom období na Slovensku nielen efektívne, ale aj čestné, musí sa riadiť nielen legislatívou, ekonomickými poznatkami, ale aj etickými normami a to vo všetkých rovinách hospodárskeho života. Súčasné predstavy o humanizme a tolerantnom spolunažívaní zostanú len nostalgickou piesňou, vzdušným zámkom, pokiaľ princípy etiky nepreniknú do ekonomického života. Etika v podnikaní znamená viac ako len prispôsobovanie sa zavedeným normám a zákonom. Znamená taký prístup k podnikaniu, ktorého prvoradým zmyslom bude poskytovanie služieb a nie bezprostredné obohacovanie sa nekalými praktikami.

Predstavy a ciele podnikania hlavne v prvých rokoch sa u jednotlivých podnikateľských subjektov na Slovensku značne odlišujú od neskoršej reality. Môžeme konštatovať, že v súčasnom období vládne na slovenskom trhu geodetických a kartografických služieb prevaha ponuky nad dopytom. Takýto stav prirodzene vedie, okrem iného, k znižovaniu cien týchto služieb v snahe získať akúkoľvek zákazku. Pokiaľ je znižovanie cien realizované optimalizáciou nákladov, zefektívnením pracovných postupov, nasadením dokonalejšej techniky alebo znížením vlastných mzdových nákladov, rabatov a zisku, tak sa jedná o prirodzené a legálne správanie v rámci voľného trhu. Ako náhle sa ale cena za služby zníži natoľko, že nepokrýva oprávnené náklady a je reálne dotovaná z iných zdrojov, tak sa dostávame tak povediac na hranu zákona, keďže sa jedná o jednu z foriem nekalej súťaže a to o **cenový dumping**, resp. **cenové podvádzanie**. O porušení nepísaných morálnych a etických noriem voči ostatným kolegom a iným subjektom na trhu ani nehovoriac. Takého správanie má aj priamy vplyv na kvalitu prác a poškodzuje zákazníkov, lebo núti spracovateľov takto podhodnotených prác nedodržiavať predpísané postupy, minimalizovať prípravu a štúdium vstupných podkladov, obmedzovať a zjednodušovať terénne práce, vynechávať kontrolné merania, okresávať výstupné elaboráty a pod. **Takéto správanie znevažuje celú našu profesiu a znižuje našu dôveryhodnosť v očiach verejnosti.**

Predmetnú situáciu s cenovým dumpingom považujeme v Ekonomickej komisii Komory geodetov a kartografov za veľmi kritickú a preto sme sa rozhodli, že priblížime našim členom informácie o dumpingu z rôznych zdrojov, aby sa táto problematika objasnila, čo najväčšiemu okruhu podnikateľov v oblasti geodézie, kartografie a katastra na Slovensku.

2. Dumping, či dumpingová cena

(<http://totalmoney.etrend.sk/slovník/D/dumping-dumpingova-cena/>)

Je taká cena za tovar alebo službu, ktorá je výrazne nižšia ako cena za ten istý tovar alebo službu u konkurencie na tom istom trhu. Dumpingová cena je často taká cena, ktorá nepokrýva ani len náklady vynaložené na daný tovar alebo službu.

Predaj za dumpingové ceny najčastejšie sleduje dva záujmy:

1. likvidácia konkurencie,

2. získanie podielu na novom trhu (napríklad pri vstupe zahraničnej spoločnosti na domáci trh alebo vstupe domácej spoločnosti na zahraničný trh).

Zákon č. 59/1997 o ochrane pred dumpingom pri dovoze tovaru definuje dumping pri dovoze tovaru ako taký dovoz, ktorého vývozná cena je nižšia ako cena rovnakého alebo podobného tovaru v bežnom obchode v krajine vývozu tovaru a ktorý môže spôsobiť dumpingovú ujmu domácemu výrobnému odvetviu. Za dumping je teda považovaný každý zahraničný výrobok, ktorý sa v mieste odkiaľ sa vyváža predáva za vyššiu cenu, ako v mieste na ktoré sa dováža. Suma, o ktorú je vývozná cena tovaru nižšia ako cena tovaru v bežnom obchode sa nazýva dumpingovým rozpätím.

Na ochranu pred dumpingom pri dovoze tovaru možno rozhodnúť o:

- prijatí záväzku vývozcu tovaru tak, že tento upraví vývoznú cenu dumpingového tovaru alebo prestane dumpingový tovar do Slovenskej republiky vyvážať,
- uložení dočasného antidumpingového cla,
- uložení konečného antidumpingového cla.

Tieto opatrenia možno uplatniť vtedy, ak sa preukáže, že tovar bol dovezený do Slovenskej republiky za nižšiu cenu, ako je cena tovaru v bežnom obchode v krajine vývozu tovaru, a ak takto uskutočneným dovozom vznikla dumpingová ujma alebo hrozí jej vznik.

3. Tovarový dumping

(<http://sk.wikipedia.org>, *slobodná encyklopédia*)

Tovarový dumping alebo častejšie len **dumping** (staršie písanie *dumping...*, po angl. *dumping*; príslušná predajná cena sa volá **dumpingová cena**) je cenové podvádzanie pri predaji (najmä a pôvodne len na zahraničnom trhu) spočívajúce v tom, že sa tovar alebo služba predáva za cenu, ktorá je výrazne nižšia ako hladina ceny ekvivalentného tovaru alebo služby na danom trhu, prípadne nepokrýva ani náklady vynaložené na tovar alebo službu. Uskutočňuje sa s cieľom likvidácie konkurencie, prežitia na trhu alebo etablovania sa na trhu. Dumping je jednou z foriem nekalej súťaže.

Z typologického hľadiska možno vyčleniť tri druhy dumpingu:

- **sporadický dumping:** je to sporadický, dočasný predaj výrobkov za dumpingovú cenu vo výnimočných situáciách, napríklad pri hlbokom prepade dopytu na domácom trhu, účelom je v prvom rade minimalizácia strát.
- **lúpežný dumping:** cieľom je ovládnutie nejakého trhu, po jeho ovládnutí alebo aspoň po etablovaní sa na trhu, sa ceny stabilizujú na primeranej úrovni, ak sa podarilo zlikvidovať konkurenciu, často na vyššej než bola pôvodná cena.
- **stály dumping:** predaj tovaru na zahraničnom trhu za nižšiu cenu než na domácom trhu, používa sa, ak domáci dopyt je oveľa vyšší než zahraničný, respektíve, ak na domácom trhu má výrobca monopolné postavenie, kým na zahraničnom je podrobený konkurenčnej súťaži.

Cena dumpingová – nepokrýva náklady, výroba alebo služba je dotovaná.

1. Nastavuje sa za účelom likvidácie konkurencie.
2. Pod cenou predávame základný výrobok, službu atď. a spoliehame sa, že zarobíme na drahých doplnkoch, náhradných dieloch, servise, službách a pod.

4. Antidumpingové opatrenia

(Ministerstvo hospodárstva SR, <http://www.economy.gov.sk/antidumpingove-opatrenia-6609/128294s>)

Dumping predstavuje predaj tovaru jednej krajiny na trh druhej krajiny za cenu nižšiu, ako je jeho normálna hodnota, pričom spôsobuje alebo hrozí spôsobiť škodu domácemu priemyslu, alebo oddaľuje zavedenie domácej výroby. Pred takýmto spôsobom obchodu majú členovia možnosť brániť sa. Dohoda o antidumpingu stanovuje podmienky pre začatie a vedenie antidumpingového konania a uvalenie antidumpingových opatrení.

Normálna hodnota obdobného alebo podobného výrobku predstavuje cenu výrobku na domácom trhu exportéra, resp. kombinácia výrobných nákladov exportéra, iných nákladov a ziskovej prirážky.

Písomnú žiadosť o začatie konania musia podporiť výrobcovia predstavujúci aspoň 50% celkovej výroby obdobného výrobku. Domáci výrobcovia musia dokázať, že ide o dumping, že vzniká alebo hrozí škoda domácemu odvetviu a že je priamy vzťah medzi dovozom dumpingového tovaru a spôsobenou škodou. Pri hrozbe škody sa musí dokázať, že ďalšie dumpingové dovozy bezprostredne ohrozujú domácu výrobu, a ak nebude prijaté ochranné opatrenie, nastala by podstatná škoda domácemu výrobnému odvetviu.

Pri skúmaní objemu dumpingových dovozov sa preveruje objem dovozov a skutočnosť, či došlo k podstatnému zvýšeniu dumpingových dovozov vo vzťahu k výrobe alebo spotrebe, či došlo k významnému podhodnoteniu ceny v porovnaní s cenou obdobného výrobku v krajine dovozu, alebo či účinok takýchto dovozov, nepôsobí inak na zníženie cien, alebo či nezabraňuje rastu cien, ku ktorému by došlo, ak by neboli dumpingové dovozy.

Pri skúmaní príčinnej súvislosti medzi dumpingom a spôsobenou škodou sa berú do úvahy všetky faktory, ktoré ovplyvňujú stav domáceho výrobného odvetvia (skutočný a možný pokles odbytu výrobkov, zisku, výroby, podielu na trhu, produktivity, návratnosti investícií, využitie kapacít, faktory ovplyvňujúce ceny, veľkosť dumpingového rozpätia, vplyv na pohyb hotovosti, zásob, zamestnanosti a pod.).

Antidumpingové konanie sa zastavuje, ak zistené dumpingové rozpätie je menšie ako 2% vývozných cien tovaru, alebo keď objem dumpingového dovozu je zanedbateľný. Objem dumpingového dovozu je zanedbateľný ak dovoz z jednej krajiny je menší ako 3% celkového dovozu obdobného tovaru, alebo ak dovozy z viacerých krajín predstavujúcich jednotlivo menej ako 3% a súhrnne nepredstavujú viac ako 7% celkového dovozu obdobných výrobkov. Výsledkom antidumpingového konania môže byť zavedenie primeraného antidumpingového cla, prípadne záväzok vývozcu, že zvýši vývozné ceny, alebo zníži objem dumpingového dovozu na primeranú úroveň. Antidumpingové opatrenie môže ostať v platnosti len počas doby nevyhnutnej na odstránenie spôsobenej škody, spravidla maximálne 5 rokov.

Slovenská republika prijala zákony o antidumpingu, o ochranných opatreniach a o subvenciách a vyrovnávacích opatreniach, ktoré sú harmonizované so zákonmi vyspelých krajín. K začatiu antidumpingového konania zatiaľ (k 1.8.2001) ešte nedošlo.

5. Príliš nízke ceny chcú z tendrov vyradiť

(www.sme.sk, utorok 27.03.2012, Miroslav Kern, Daniela Krajanová)

Nová vláda bude riešiť nízke ponuky v tendroch. Možné spôsoby riešenia však majú chyby.

Smer by rád uskutočnil to, čo naznačil už pred voľbami. Pri niektorých štátnych zákazkách, ako napríklad na výstavbu diaľnic, je za vylúčovanie najvyšších a najnižších cien zo súťaže. „Chceme hovoriť s podnikateľskými subjektmi, že by sa v rámci obstarávaní vylučovala najnižšia a najvyššia cenová ponuka. Vznikol totiž trend dumpingových cien, ktoré likvidujú subdodávateľov. Firmy, ktoré nemajú často ani zamestnancov, vyhrajú s neprekonateľne nízkou cenou, a potom subdodávateľom neplatia,“ povedal budúci premiér Robert Fico dva dni po voľbách pre SME.

6. Ničiť dumping ide vnútro

Už koncom januára hovoril Fico o takomto systéme v prípade diaľnic. Nie je však vylúčené, že by sa mohol týkať aj viacerých služieb či tovarov.

„Treba určite uplatniť taký model, aby sme eliminovali snahy podnikateľov, ktorí nemajú vlastných zamestnancov, snažia sa dumpingovými cenami vyhrať obstarávanie, a potom tým, že neplatia, ničia malých živnostníkov a remeselníkov,“ vraví podpredseda Smeru a budúci minister vnútra Robert Kaliňák.

Takýto problém podľa neho na Slovensku reálne existuje. Niektorí stavbári tvrdia, že zatiaľ na našom trhu problém s nevyplácaním subdodávateľov nie je.

V najbližších dvoch či troch rokoch sa však zrejme prejaví, hovorí šéf Inžinierskych stavieb Pavol Kováčik. Je to preto, že extra nízke ceny vygenerovali súťaže v poslednom roku až dvoch.

Medzi najväčšie patria práve diaľničné projekty. Pri nich stavbári podliezali predstavy obstarávateľa o cene aj o viac než polovicu.

Kováčik odmieta, že by sa do súťaží firmy hlásili s tým, že plánujú neplatiť subdodávateľov, ale riziko, že toho nebudú schopné, sa zvýšilo.

7. Zmenu môžu presadiť

Kaliňák nevyklučuje, že by sa automatické škrtanie najnižších cenových ponúk mohlo týkať aj stavebných prác na ministerstve vnútra. To je jedným z najväčších obstarávateľov stavebného priemyslu na Slovensku. Vlastní viac ako 1500 budov.

„V zmluvách o dielo hrozí práve toto riziko. V každom regióne nájdete živnostníkov, ktorí krachujú práve na tom, že si niekto zoberie štátne peniaze, ale nechá si ich všetky pre seba a subdodávky nezaplatí. Problém je to hlavne pri eurofondoch,“ hovorí Kaliňák.

Vylučovanie najnižších cien by sa však podľa Kaliňáka nemalo týkať tovarov, ktoré sa dajú priamo porovnávať a budú sa centrálnne obstarávať. Nákupy pre celú štátnu správu sa budú týkať napríklad kancelárskeho papiera.

Metóda škrtenia najvyšších a najnižších ponúk nie je možná bez zmeny zákona o verejnom obstarávaní. Ten však môže Smer s 83 poslancami hruvo zmeniť.

8. Dvojaký meter hodnotenia robí problém

„Muselo by ísť o nejaký kompromis. Nevieť si predstaviť dvojaký meter hodnotenia: na hodnotenie jednej kategórie ponúk a inej kategórie ponúk,“ hovorí o škrtení ponúk len v prípade diaľnic odborníčka na verejné obstarávanie Helena Polónyi.

Ministerstvo spravodlivosti za Lucie Žitňanskej (SDKÚ) vypracovalo materiál, podľa ktorého by sa mohli špekulatívni záujemcovia o štátne zákazky vyraďovať tak, že by sa najnižšie ceny neškrtili. Podľa dokumentu by záujemca s veľmi nízkou ponukou nebol vylúčený, ak by si na výplatu počkal do zrealizovania zákazky a poistil by sa pre prípad, že by ju nedokončil.

Polónyi však hovorí, že takýto systém nie je možné použiť vo veľkom množstve prípadov. Pri stavebných, ale aj pri iných zákazkách totiž záujemcovia žiadajú dopredu pomerne veľké sumy, ktoré niekedy tvoria aj takmer 60 percent z vysúťaženej sumy.

9. Dumping

(<http://www.euroekonom.sk/download2/statnice-ekonomika-podniku-2/Ekonomika-podniku-Statne-zaverecne-skusky-vypracovane-otazky-otazka-109.pdf>)

Dumping je definovaný ako predaj tovaru do zahraničia za cenu nižšiu, ako je cena tohto výrobku na domácom trhu, alebo predaj za takú cenu, ktorá je nižšia ako úroveň výrobných nákladov. Dohody GATT vyčleňujú:

- cenový dumping
- devízový dumping
- menový dumping
- sociálny dumping
- ekologický dumping
- dopravný dumping

10. Záver

Pre problematiku oceňovania geodetických a kartografických výkonov platí na Slovensku základný právny predpis - zákon č.18/1996 Z.z. o cenách, v znení neskorších predpisov, ktorý vychádza z trhových podmienok a využíva skúsenosti obsiahnuté v obdobných zahraničných právnych predpisoch /rakúskych, švajčiarskych, francúzskych a španielskych/.Vo svojej podstate je založený na liberalizácii cien.

Cena geodetických výkonov, či služieb podľa obchodného zákonníka je cenou, ktorú má objednávateľ zaplatiť za výkony a služby na základe uzavretej zmluvy o dielo. Obchodný zákonník umožňuje však aj dohodu o uzavretí zmluvy o dielo aj bez určenia ceny. Pri zmluvách o dielo sa na určovanie ceny spravidla využíva osobitný inštitút „rozpočet“.

Rozpočet je spôsob určenia ceny na základe kalkulácie nákladov, ku ktorým sa pripočíta požadovaná výška zisku. Tento spôsob sa uplatňuje predovšetkým v investičnej výstavbe. Cena určená na základe rozpočtu je obvykle cenou konečnou, preto správne určenie potrebných nákladov a ich ocenenie je prvoradým záujmom zhotoviteľa geodetických prác. Podrobnejšie informácie o cenovej problematike sme uviedli v č.: 3/2010 bulletinu komory v príspevku Základy cenotvorby.

V zmysle uvedených záväzných skutočností pri tvorbe cien ako aj v úzkej nadväznosti na predložené informácie o cenovom podvádzaní /dumpingu/ by si mal každý autorizovaný geodet a kartograf dobre uvedomiť , že používaním cenového dumpingu vlastne prispieva k pomalému ale istému zániku profesie geodeta a kartografa.

Ing. Peter Repán
Predseda Ekonomickej komisie
Komory geodetov a kartografov