NARIADENIE KOMISIE (EÚ) č. 404/2010

z 10. mája 2010,

ktorým sa ukladá dočasné antidumpingové clo na dovoz určitých hliníkových kolies s pôvodom v Čínskej ľudovej republike

EURÓPSKA KOMISIA,

so zreteľom na Zmluvu o fungovaní Európskej únie,

so zreteľom na nariadenie Rady (ES) č. 1225/2009 z 30. novembra 2009 o ochrane pred dumpingovými dovozmi z krajín, ktoré nie sú členmi Európskeho spoločenstva [1] (ďalej len „základné nariadenie"), a najmä na jeho článok 7,

po porade s poradným výborom,

keďže:

A. POSTUP

1. Začatie konania

(1) Komisia oznámila 13. augusta 2009 prostredníctvom oznámenia uverejneného v *Úradnom vestníku Európskej únie* [2] začatie antidumpingového konania v súvislosti s dovozom určitých hliníkových kolies s pôvodom v Čínskej ľudovej republike (ďalej len „príslušná krajina" alebo „ČĽR") do Únie.

(2) Konanie sa začalo v dôsledku podnetu, ktorý podalo 30. júna 2009 Európske združenie výrobcov kolies (EUWA) (ďalej len „navrhovateľ") v mene výrobcov prestavujúcich podstatnú časť, v tomto prípade viac ako 50 % celkovej výroby určitých hliníkových kolies v Únii. Podnet obsahoval dôkaz o dumpingu príslušného výrobku a o spôsobenej značnej ujme, ktoré sa považovali za dostatočné na začatie konania.

2. Strany, ktorých sa konanie týka

(3) Komisia o začatí konania oficiálne upovedomila navrhovateľa, výrobcov v Únii uvedených v podnete, iných známych výrobcov v Únii, vyvážajúcich výrobcov v ČĽR, dovozcov, obchodníkov, používateľov, dodávateľov a združenia, o ktorých je známe, že sa ich to týka, a zástupcov ČĽR. Zainteresované strany mali možnosť písomne oznámiť svoje stanoviská a požiadať o vypočutie v rámci lehoty stanovenej v oznámení o začatí konania.

(4) Všetky zainteresované strany, ktoré o to požiadali a preukázali, že existujú konkrétne dôvody na ich vypočutie, boli vypočuté.

(5) Vzhľadom na veľký počet vyvážajúcich výrobcov v ČĽR, dovozcov a výrobcov v Únii sa v oznámení o začatí konania počítalo s výberom vzorky na stanovenie dumpingu a ujmy podľa článku 17 základného nariadenia. Na to, aby Komisia mohla rozhodnúť o potrebe výberu vzorky a v prípade kladného rozhodnutia k nemu pristúpiť, boli všetci vyvážajúci výrobcovia, dovozcovia a výrobcovia v Únii požiadaní, aby sa prihlásili Komisii a poskytli informácie uvedené v oznámení o začatí konania.

(6) V stanovenej lehote sa prihlásilo a požadované informácie poskytlo celkove 36 spoločností alebo skupín prepojených spoločností (ďalej len „skupiny") z ČĽR. Týchto 36 spoločností alebo skupín vyrábalo a/alebo vyvážalo príslušný výrobok na trh Európskej únie počas obdobia prešetrovania a prejavilo želanie, aby boli zaradené do vzorky. Považovali sa za spolupracujúce spoločnosti a zohľadnili sa pri zaraďovaní do vzorky. Miera spolupráce zo strany ČĽR, t. j. percento vývozu čínskych spolupracujúcich spoločností do EÚ v porovnaní s celkovým čínskym vývozom do EÚ, bola viac ako 90 %.

(7) Po konzultácii so zainteresovanými stranami podľa článku 17 ods. 2 základného nariadenia vybrala Komisia podľa článku 17 základného nariadenia vzorku na základe najväčšieho reprezentatívneho objemu vývozu, ktorý možno v rámci dostupného času primerane preskúmať, a zohľadnila aj geografické rozptýlenie spolupracujúcich spoločností alebo skupín. Vybranú vzorku tvorili štyri spoločnosti (skupiny spoločností), ktoré prestavujú 47 % vývozu 36 spolupracujúcich spoločností alebo skupín do EÚ a približne 43 % celkového vývozu z ČĽR do EÚ. Orgány ČĽR a čínska obchodná komora súhlasili so vzorkou, ktorú vybrala Komisia, ale žiadali zaradiť do vzorky aspoň dve ďalšie spoločnosti (skupiny spoločností). Vzhľadom na skutočnosť, že sa pôvodne vybraná vzorka skladala z 20 spoločností patriacich do 4 skupín, prijalo sa rozhodnutie, že ďalšie spoločnosti nie je možné zaradiť, pretože prešetrovanie by sa nemohlo skončiť v zákonných lehotách.

(8) Päť vyvážajúcich výrobcov z ČĽR, ktorí neboli zaradení do vzorky, požiadalo o individuálne preskúmanie a v stanovenej lehote poskytli príslušné informácie s cieľom uplatniť článok 9 ods. 6 a článok 17 ods. 3 základného nariadenia. Vzhľadom na veľkosť vzorky, ktorá sa týkala 4 skupín s mnohými spoločnosťami, Komisia však podľa článku 17 ods. 3 základného nariadenia dospela k záveru, že nie je možné individuálne preskúmanie vyvážajúcich výrobcov z ČĽR, ktorí neboli zaradení do vzorky, pretože by to predstavovalo neprimerané zaťaženie a bránilo by ukončeniu prešetrovania v primeranom čase.

[1] Ú. v. EÚ L 343, 22.12.2009, s. 51.
[2] Ú. v. EÚ C 190, 13.8.2009, s. 22.

(9) S cieľom umožniť vyvážajúcim výrobcom z ČĽR podať žiadosť o trhovohospodárske zaobchádzanie (ďalej len „THZ“) alebo individuálne preskúmanie podľa článku 17 ods. 3 základného nariadenia, ak si to želajú, Komisia zaslala formuláre žiadosti vyvážajúcim čínskym výrobcom, ktorí o to požiadali, a čínskym orgánom.

(10) Oznámenie o začatí konania bolo zaslané približne 40 výrobcom hliníkových kolies (ďalej len „HK“) v Únii. Doručených bolo 17 odpovedí. Do vzorky sa vybralo 5 skupín spoločností, pretože sa považovali za reprezentatívne pre celkovú výrobu v Únii, pokiaľ ide o objemy predaja a výroby v EÚ (viac ako 75 %), geografickú pôsobnosť a druh činnosti, t. j. pôvodný výrobca zariadenia (OEM) a tzv. predaj na trhu s náhradnými súčiastkami pre pozáručný servis (AM), ďalšie podrobnosti pozri v odôvodnení (20) a nasl. Hoci väčšina predaja výrobcov EÚ vybraných do vzorky smerovala do segmentu OEM, dvaja výrobcovia vybraní do vzorky predávali aj do segmentu AM. Vo vzorke boli zastúpené aj spoločnosti, ktoré sa k podnetu nepripojili.

(11) Počas prešetrovania strany predložili ďalšie argumenty týkajúce sa údajných rozdielov medzi segmentmi OEM a AM. S cieľom získať relevantnejšie informácie sa rozhodlo o rozšírení vzorky o jedného ďalšieho (veľkého) výrobcu pôsobiaceho v segmente AM.

(12) Navrhovatelia žiadali, aby ich mená zostali dôverné z obavy, že by mohli byť vystavení odvetným opatreniam zo strany klientov alebo konkurentov. Komisia dospela k názoru, že skutočne existuje veľká možnosť odvetných opatrení a súhlasila, že mená by mali zostať utajené. Po začatí konania všetky spolupracujúce spoločnosti súhlasili so zverejnením svojich mien ako spolupracovníkov, ale nie, ak to bolo odôvodnené, ako navrhovateľov.

(13) Oznámenie o začatí konania bolo zaslané približne 80 dovozcom a dovozcom/používateľom HK. Doručených bolo 40 odpovedí od spoločností predstavujúcich približne tretinu celkového dovozu z Číny. Dvanásť z týchto odpovedí prišlo od dovozcov a ostatné od dovážajúcich používateľov. Do vzorky bolo vybraných 7 spoločností (5 dovozcov a 2 dovážajúci používatelia).

(14) Komisia zaslala dotazníky 6 výrobcom v Únii vybraným do vzorky, vyvážajúcim výrobcom vo vzorke vybraným za ČĽR a tým, ktorí požiadali o individuálne zaobchádzanie (IZ), takisto 7 dovozcom vybraným do vzorky. Okrem toho boli dotazníky zaslané používateľom a iným spolupracujúcim výrobcom.

(15) Vyplnené dotazníky doručili 4 čínski vyvážajúci výrobcovia vybraní do vzorky a 5 čínski vyvážajúci výrobcovia požadujúci IZ podľa článku 17 ods. 3 základného nariadenia. Vyplnené dotazníky doručili aj 6 výrobcovia v Únii vybraní do vzorky, 3 dovozcovia neprepojení na žiadneho vyvážajúceho výrobcu, 9 ďalší výrobcovia z EÚ a 13 používatelia. Údaje poskytli aj čínska obchodná komora a dve združenia používateľov.

(16) Komisia získala a overila všetky informácie, ktoré považovala za potrebné na dočasné stanovenie dumpingu, z neho vyplývajúcej ujmy a záujmu Únie, a vykonala overovanie v priestoroch týchto spoločností:

a) Výrobcovia v Únii

— Borbet group:

Borbet Solingen GmbH – Nemecko

— Heyes Lemmerz group:

Heyes Lemmerz Alukola, s.r.o. – Česká republika

Heyes Lemmerz Italy Holding s.r.l. – Taliansko

— Ronal group:

Ronal AG – Švajčiarsko

Ronal Polska Sp. z o.o. – Poľsko

— Speedline s.r.l. – Taliansko

— Mapsa S. Coop. L. – Španielsko

— AEZ – Nemecko

— Française de Roues S.A.S.V. – Francúzsko

b) Vyvážajúci výrobcovia a ich prepojené spoločnosti v ČĽR

— Baoding Lizhong Wheels manufacturing Co.Ltd. (Baoding)

— Zhejiang Wanfeng Auto Wheel Co. Ltd (Wanfeng)

— YHI Manufacturing (Shanghai) Co., Ltd (YHI)

— CITIC Dicastal Wheel Manufacturing (CITIC)

c) Prepojené spoločnosti v Únii

— OZ Deutschland, Biberbach (Nemecko)

— OZ SpA, Bassano del Grappa (Taliansko)

d) Prepojené spoločnosti v Singapure

— OZ Asia

— YHI Manufacturing

e) Používatelia

— Renault – Francúzsko

— BMW – Nemecko

(17) Vzhľadom na potrebu stanoviť normálnu hodnotu v prípade vyvážajúcich výrobcov, ktorým by sa pravdepodobne nepriznalo THZ, vykonalo sa overovanie s cieľom stanoviť normálnu hodnotu na základe údajov z Turecka ako analogickej krajiny, a to v prevádzkach týchto spoločností:

f) Výrobcovia v Turecku

— CMS Jant ve Makina Sanayi A.Ş.

— Hayes Lemmerz İnci Aluminyum.

3. **Obdobie prešetrovania**

(18) Prešetrovanie dumpingu a ujmy sa uskutočnilo v období od 1. júla 2008 do 30. júna 2009 (ďalej len „obdobie prešetrovania“ alebo „OP“). Preskúmanie trendov relevantných na posúdenie ujmy sa uskutočnilo v období od 1. januára 2006 do konca OP (ďalej len „posudzované obdobie“).

B. **PRÍSLUŠNÝ VÝROBOK A PODOBNÝ VÝROBOK**

1. **Príslušný výrobok**

(19) Príslušný výrobok je vymedzený ako hliníkové kolesá motorových vozidiel položiek KN 8701 až 8705, tiež s príslušenstvom a tiež s pneumatikami s pôvodom v Čínskej ľudovej republike (ďalej len „príslušný výrobok“), v súčasnosti zaradených pod kódy KN ex 8708 70 10 a ex 8708 70 50.

(20) Príslušný výrobok sa predáva v Únii prostredníctvom dvoch distribučných kanálov: do segmentu pôvodných výrobcov zariadenia (ďalej len „OEM“) a do tzv. segmentu trhu s náhradnými súčiastkami na pozáručný servis (ďalej len „AM“). V segmente OEM organizujú výrobcovia automobilov výberové konania na HK (približne dva roky pred spustením výroby nového modelu automobilu) a zapájajú sa do procesu vývoja nového kolesa, ktoré bude mať ich obchodnú známku. Výrobcovia v Únii aj čínski vývozcovia sa zúčastňujú na rovnakých výberových konaniach. V sektore AM výrobcovia HK navrhujú, vyvíjajú a chránia obchodnou známkou hliníkové kolesá, ktoré sa potom predávajú veľkoobchodným predajcom, maloobchodným predajcom, spoločnostiam, ktoré upravujú automobily, autoservisom atď.

(21) Jeden vývozca namietal, že HK určené pre segment OEM by sa mali vylúčiť zo sortimentu výrobkov, na ktoré sa vzťahuje konanie, pretože sa montujú len na nové automobily, zatiaľ čo HK určené pre segment AM majú nahrádzať kolesá OEM počas životnosti modelu automobilu. Tento argument sám sebe odporuje, pretože potvrdzuje, že „HK pre AM“ sa vyrábajú s rovnakými prevádzkovými vlastnosťami ako „HK pre OEM“. V skutočnosti sa môžu „HK pre AM“ vyrábať odlišnými výrobnými postupmi ([1]), vo všetkých priemeroch a hmotnostiach, s rôznymi druhmi povrchových úprav atď. Rozdiel medzi HK pre „OEM“ a pre „AM“ súvisí iba s rôznymi distribučnými kanálmi, ktoré sa vyvinuli v automobilovom priemysle pri procese vývoja a návrhu kolesa. Takisto sa vyslovila námietka, že je rozdiel v stanovovaní ceny HK pre OEM a AM, pričom cena HK pre OEM súvisí so zmenami ceny na Londýnskej burze neželezných kovov (ďalej len „LME“). Výrobcovia automobilov skutočne používajú tzv. cenový vzorec s nulovým základom. Tvoria ho tri prvky: 1) cena hliníka (premenná, súvisí s LME), 2) pridaná hodnota, náklady na transformáciu, a 3) pevná prémia za kvalitu. Táto metóda stanovenia ceny sa prispôsobuje potrebám automobilového priemyslu, ale jednotlivé prvky nákladov sú pri HK pre OEM aj pre AM rovnaké.

(22) Z toho vyplýva, že hoci HK pre OEM a pre AM majú rôzne distribučné kanály, majú rovnaké fyzikálne aj technické vlastnosti a sú vzájomne zameniteľné. Preto sa teda považujú za jeden homogénny výrobok. Okrem toho sa HK predávajú a dovážajú z Číny v značných množstvách prostredníctvom obidvoch predajných kanálov. Na základe týchto zistení sa predbežne dospelo k záveru, že vylúčenie „HK pre OEM“ zo sortimentu výrobkov, na ktoré sa vzťahuje prešetrovanie, nie je odôvodnené.

(23) Jedna zainteresovaná strana namietala, že by sa mali vyňať kolesá pre motokáry, pretože motokáry by nemali patriť pod položky KN 8701 až 8705. Tejto strane sa však nepodarilo dostatočne preukázať, že motokáry by nemali byť zaradené pod uvedené položky KN, preto sa námietka predbežne zamietla.

(24) Tá istá strana namietala, že zo sortimentu výrobkov by sa mali vylúčiť kolesá na štvorkolesové terénne vozidlá, pretože tieto kolesá sa podstatne líšia od kolies vyrábaných na iné motorové vozidlá. Určité kolesá na štvorkolesové terénne vozidlá by sa však mohli zaradiť pod položky KN 8701 až 8705, a preto sú ich kolesá zahrnuté do sortimentu výrobkov v rámci tohto prešetrovania. V dôsledku toho sa táto námietka predbežne zamietla.

2. **Podobný výrobok**

(25) Zistilo sa, že príslušný výrobok a hliníkové kolesá vyrábané a predávané na domácom trhu ČĽR a na domácom trhu Turecka, ktoré predbežne poslúžilo ako analogická krajina, ako aj hliníkové kolesá, ktoré vyrába a predáva výrobné odvetvie Únie v Únii, majú rovnaké základné fyzikálne, chemické a technické vlastnosti a použitie. Tieto výrobky sa preto predbežne považujú za podobné v zmysle článku 1 ods. 4 základného nariadenia.

C. **DUMPING**

1. **Trhovohospodárske zaobchádzanie**

(26) Podľa článku 2 ods. 7 písm. b) základného nariadenia sa pri antidumpingovom prešetrovaní, ktoré sa týka dovozu s pôvodom v ČĽR, stanovuje normálna hodnota podľa odsekov 1 až 6 uvedeného článku v prípade tých výrobcov, o ktorých sa zistilo, že spĺňajú kritériá ustanovené v článku 2 ods. 7 písm. c) základného nariadenia. Tieto kritériá možno stručne a len na orientáciu uviesť v súhrnnej forme takto:

([1]) Liate, prietokovo tvarované (technológiou flow-forming), kované a dvojdielne a trojdielne kolesá.

— obchodné rozhodnutia sa prijímajú ako reakcia na signály trhu bez podstatných zásahov štátu a náklady odrážajú trhové hodnoty,

— firmy majú jeden prehľadný súbor základných účtovných záznamov, ktoré sú nezávisle auditované v súlade s medzinárodnými účtovnými štandardmi (IAS) a ktoré sa používajú na všetky účely,

— neexistujú výrazné deformácie prenesené z bývalého systému netrhového hospodárstva,

— zákony o konkurze a o majetku zabezpečujú stabilitu a právnu istotu a

— prepočty výmenných kurzov sa vykonávajú na základe trhových sadzieb.

(27) Pri tomto prešetrovaní všetky vyvážajúce skupiny vybrané do vzorky požiadali o THZ podľa článku 2 ods. 7 písm. b) základného nariadenia a vyplnili formulár žiadosti o THZ v rámci určených termínov.

(28) Komisia získala v prípade všetkých vyvážajúcich skupín vybraných do vzorky všetky informácie, ktoré považovala za potrebné, a informácie poskytnuté v žiadosti o THZ si overila v priestoroch príslušných skupín.

(29) Prešetrovaním sa zistilo, že THZ sa nemohlo poskytnúť žiadnej zo štyroch skupín čínskych spoločností, pretože žiadna z nich nesplnila všetky kritériá stanovené v článku 2 ods. 7 písm. c) základného nariadenia z týchto dôvodov.

Kritérium 1

(30) Ani jednej z vyvážajúcich skupín vybraných do vzorky sa nepodarilo preukázať, že spĺňa kritérium 1 z dôvodu zasahovania štátu do rozhodnutí týkajúcich sa hlavnej suroviny (hliník).

(31) V podstate sa zdá, že pri všetkých skupinách vybraných do vzorky sa prevažná väčšina hliníka, ktorý sa používa na výrobu hliníkových kolies, získava na domácom čínskom trhu na základe dlhodobých zmlúv. Ceny vychádzajú z cenových ponúk primárneho hliníka na čínskych spotových trhoch plus transformačný poplatok [a v prípade jednej spoločnosti aj na Šanghajskej burze pre termínované obchody (Shanghai Futures Exchange, ďalej len „SHFE“)]. V tejto súvislosti je potrebné poukázať na to, že cenová ponuka na spotových trhoch sa vyvíja paralelne s SHFE.

(32) V tejto súvislosti je potrebné uviesť, že čínsky štát má primárnu úlohu pri stanovovaní cien primárneho hliníka a viacerými nástrojmi sústavne zasahuje do trhu.

(33) Po prvé sa na vývoz primárneho hliníka vzťahuje 17 % DPH (zatiaľ čo pri vývoze hotového tovaru sa DPH vracia) plus 15 % vývozná daň.

(34) Po druhé štát zasahuje do mechanizmu stanovovania cien na burze Shanghai Futures Exchange (SHFE), ktorá je blízka spoločnostiam registrovaným v Číne a čínskym občanom. Toto zasahovanie štátu do mechanizmu stanovovania cien na SHFE súvisí s jeho postavením predajcu primárneho hliníka aj nákupcu prostredníctvom Úradu pre štátne rezervy a iných štátnych orgánov. Štát okrem toho stanovuje denné limity cien prostredníctvom pravidiel SHFE, ktoré schválil štátny regulačný orgán – Čínska regulačná komisia pre cenné papiere (China Securities Regulatory Commission, ďalej len „CSRC“).

(35) Ďalším príkladom zasahovania štátu je nedávny súbor stimulov čínskej vlády zameraný na obmedzenie účinkov hospodárskej krízy. Úrad pre štátne rezervy koncom roku 2008 začal systém nakupovania hliníka od malých taviarní, aby podporil ich činnosť v čase zníženého dopytu vplyvom hospodárskej krízy. Tieto štátom podporované nákupy pohltili väčšinu skladových zásob na domácom trhu, čím sa v prvej polovici roku 2009 zvýšili ceny.

(36) Považovalo sa to za základný faktor zasahovania štátu do rozhodnutí firiem týkajúcich sa surovín. Súčasný čínsky systém vysokých vývozných ciel a chýbajúceho preplácania DPH na vývoz primárneho hliníka a iných surovín spolu s neexistujúcimi vývoznými daňami a preplácaním DPH na vývoz nadväzujúceho výrobku a zasahovanie štátu do stanovovania cien na SHFE vlastne v podstate viedli k situácii, keď sú čínske ceny hliníka výsledkom zasahovania štátu. Viedlo to k situácii, že z časového hľadiska sa ceny na LME začali výrazne odlišovať od cien na čínskom trhu [1]. Od polovice roku 2005 do konca roku 2008 boli ceny na LME výrazne vyššie v porovnaní s čínskymi trhmi, čo zvýrazňovalo neexistujúcu zmysluplnú arbitráž medzi čínskymi trhmi a trhmi ostatného sveta.

(37) Opakované štátom navodené deformácie čínskych cien primárneho hliníka teda ovplyvňujú rozhodnutia čínskych výrobcov hliníkových kolies pri získavaní surovín. Títo výrobcovia majú z týchto deformácií ešte jednu výhodu v tom zmysle, že bežne nakupujú na čínskom trhu od miestnych dodávateľov, pričom ako referenčnú hodnotu používajú čínske ceny na spotových trhoch (alebo SHFE), ale keď sú ceny na čínskom trhu vyššie v dôsledku zásahu štátu, môžu nakúpiť určité množstvá aj za ceny na LME.

[1] Výnimočne to tak nebolo v niektorých mesiacoch obdobia prešetrovania v rámci tohto konania. Toto zvýšenie cien na čínskych trhoch s hliníkom bolo spôsobené súborom stimulov čínskej vlády zameraným na obmedzenie účinkov hospodárskej krízy. (Úrad pre štátne rezervy koncom roku 2008 začal systém nakupovania hliníka od malých taviarní, aby podporil ich činnosť v čase zníženého dopytu vplyvom hospodárskej krízy. Tieto štátom podporované nákupy pohltili väčšinu zásob na domácom trhu, čím sa v prvej polovici roku 2009 zvýšili ceny.)

(38) Okrem opísanej celkovej situácie tri ďalšie skupiny nespĺňajú ďalšie požiadavky kritéria 1 vzhľadom na značné zasahovanie štátu týkajúce sa dôležitých obchodných rozhodnutí. V prípade jednej skupiny má spoločnosť vo vlastníctve štátu pri určitých významných rozhodnutiach právo veta neprimerané k jej vlastníckemu podielu vo dvoch z jej spoločností. V prípade väčšiny spoločností inej skupiny významné rozhodnutia podliehajú výraznému zasahovaniu štátu buď preto, že sú v 100 % vlastníctve štátu, alebo preto, že riaditeľ zastupujúci akcionára vo vlastníctve štátu má pri významných rozhodnutiach spoločnosti právo veta. Napriek tomu, že spoločnosti tvrdili opak, prešetrovaním sa okrem toho zistilo, že miestny štátny úrad práce má právo veta, ktoré sa týka zamestnávania pracovníkov vo dvoch z týchto spoločností. A napokon v prípade tretej skupiny rodina, ktorá kontroluje skupinu, má väzby na vládnucu stranu a jedna zo spoločností, ktoré patria k tejto skupine, podlieha zasahovaniu štátu pri určitých významných rozhodnutiach vzhľadom na to, že riaditeľ, ktorý zastupuje akcionára vo vlastníctve štátu, má pri významných rozhodnutiach spoločnosti právo veta.

Kritérium 2

(39) V prípade jednej skupiny dochádza k jednoznačnému porušovaniu základných zásad účtovníctva vo všetkých jej spoločnostiach. Konkrétne sa nedodržiavali štandardy IAS 1 (Predkladanie finančných výkazov), IAS 12 (Dane z príjmov) a IAS 16 (Nehnuteľnosti, stroje a zariadenia). Preto sa usudzuje, že účtovníctvo nebolo spracované a neprešlo auditom podľa Medzinárodných účtovných štandardov. V prípade inej skupiny zistili útvary Komisie nesúlad so štandardmi IAS 1 a IAS 31.

Kritérium 3

(40) V prípade jednej skupiny sa vyskytujú jednoznačné deformácie v súvislosti s právami na užívanie pozemkov a nadobúdaním nehnuteľného majetku pri niekoľkých spoločnostiach a väčšina spoločností patriacich do tejto skupiny mala výhodu preferenčných daňových režimov, vracania daní a dotácií, ktoré predstavovali deformácie prenesené zo systému netrhového hospodárstva. Tieto deformácie boli výrazné, zistené napríklad vo vzťahu k obratu.

(41) Pokiaľ ide o ďalšiu skupinu vybranú do vzorky, tri z jej spoločností mali výhodu preferenčných daňových systémov, ktoré predstavovali deformácie prenesené zo systému netrhového hospodárstva. Tieto deformácie sa môžu považovať za výrazné napríklad vo vzťahu k obratu.

(42) V prípade inej skupiny sa takisto zdá, že dve z jej spoločností nespĺňajú kritérium 3. Prvá uhradila právo na užívanie pozemkov so značným omeškaním po dni splatnosti bez akýchkoľvek sankcií napriek skutočnosti, že sankcie boli v zmluve jasne uvedené. To znamenalo priamu podporu štátu (ktorý je skutočným vlastníkom pozemku) v počiatočnej fáze činnosti spoločnosti. Pokiaľ ide o druhú spoločnosť, bola založená po kúpe majetku výrobcu hliníkových kolies vo vlastníctve štátu za netrhových podmienok, ktoré sa premietli do nenáležitej výhody v počiatočnej fáze existencie spoločnosti.

(43) Skupina namietala, že kúpa majetku od výrobcu vo vlastníctve štátu sa uskutočnila za trhových podmienok. Strane sa však nepodarilo preukázať, že celá transakcia sa môže považovať za transakciu bez deformácií prenesených z bývalého systému netrhového hospodárstva.

(44) A napokon spoločnosti patriace do ďalšej skupiny mali výhodu značných daňových úľav a finančnej podpory, ktoré mali výrazný vplyv na ich finančnú situáciu zisťovanú napríklad vo vzťahu k obratu.

(45) Komisia oficiálne oznámila výsledky zistení týkajúcich sa THZ príslušným vyvážajúcim skupinám v ČĽR, orgánom ČĽR, čínskej obchodnej komore a navrhovateľovi. Dostali takisto príležitosť písomne oznámiť svoje stanoviská a požiadať o vypočutie, ak boli na to osobitné dôvody.

(46) Jedna skupina poukázala na skutočnosť, že Komisii sa nepodarilo rozhodnúť o poskytnutí THZ v lehote troch mesiacov stanovenej v základnom nariadení, pričom namietala, že vývozcovia podnikli v tejto lehote všetky potrebné kroky, aby Komisii umožnili zistiť, aký účinok by mohlo mať jej rozhodnutie o tomto štatúte na výpočet dumpingového rozpätia. Inými slovami, namieta sa, že THZ by sa malo posúdiť v lehote troch mesiacov vždy, keď boli vyplnené antidumpingové dotazníky doručené v danej lehote. Inak existuje riziko, že informácie poskytnuté v antidumpingovom dotazníku môžu mať vplyv na rozhodnutie poskytnúť THZ.

(47) V podmienkach tohto prípadu však treba zdôrazniť, že rozhodnutie o THZ nebolo možné prijať v lehote 3 mesiacov, pretože väčšina informácií týkajúcich sa THZ sa zozbierala počas overovacích návštev, ktoré sa skončili po uplynutí trojmesačnej lehoty. Ako sa už vysvetlilo, rozhodnutie neposkytnúť THZ vyvážajúcim skupinám v každom prípade vyplývalo výlučne z dôkladného posúdenia 5 relevantných kritérií THZ stanovených v článku 2 ods. 7 písm. c) základného nariadenia.

(48) V súvislosti s kritériom 1 sa namietalo, že v skutočnosti existuje arbitráž medzi čínskymi trhmi a LME, pretože počas obdobia prešetrovania došlo k určitému menšiemu vývozu hliníka z Číny/dovozu do Číny. Tento argument nie je možné prijať vzhľadom na rozdielne cenové úrovne na čínskych trhoch a na LME.

(49) Pokiaľ ide o kritérium 2, vyskytlo sa niekoľko otázok súvisiacich s istou nezlučiteľnosťou s rôznymi štandardmi IAS, ktoré Komisia zistila v účtovníctve dvoch spoločností. Žiadny z predložených argumentov však neumožňuje dospieť k záveru, že by ktorákoľvek z týchto dvoch spoločností mala prehľadný súbor účtovných záznamov, ktorý by prešiel nezávislým auditom podľa medzinárodných účtovných štandardov.

(50) Vo vzťahu ku kritériu 3 bolo predložených niekoľko argumentov. Predovšetkým sa namietalo, že vplyv finančnej podpory, práv k pozemkom a iné výhody, ako sú daňové úľavy, nespôsobujú významnú deformáciu finančnej situácie spoločností. Tento argument nie je možné prijať, pretože vplyv týchto systémov je významný, ak sa zisťuje vo vzťahu k obratu.

(51) Poukázalo sa aj na to, že viaceré systémy podpory a fiškálnych výhod neboli určené osobitne pre konkrétnu spoločnosť, a preto sa nemôžu považovať za spôsobené prenosom zo systému netrhového hospodárstva. V tomto smere treba zdôrazniť, že analýza v rámci THZ sa týka skutočnosti, či existuje zasahovanie štátu a či je v prípade určitej spoločnosti osobitné, alebo nie je. V každom prípade je skutkový základ tohto tvrdenia nesprávny. Výhody, ktoré požívajú spoločnosti v tomto prípade, sa môžu považovať za osobitné pre konkrétnu spoločnosť, pretože sú všetky zacielené na určitý druh spoločností: napr. na to, či ide o zahraničnú spoločnosť, na to, či má sídlo v danej oblasti a či viedla rokovania ad hoc s miestnymi orgánmi s cieľom získať dotácie, či nakupuje domáce zariadenia, modernizuje technológiu, zúčastňuje sa na veľtrhoch, investuje do výskumu a vývoja atď.

(52) A napokon sa predložila námietka, že úľavy na daniach z príjmu a odpočty pre zahraničné spoločnosti, ktoré nadobudli účinnosť v roku 2005, nepredstavujú deformáciu prenesenú zo systému netrhového hospodárstva. Tento výklad nie je možné prijať. Kritérium 3 sa vlastne netýka časovo obmedzených činností (do roku 1998, keď Čína začala uplatňovať pravidlá trhového hospodárstva) ani ich rozsahu, ale činností, ktoré predstavujú zasahovanie štátu do formovania podnikateľského prostredia prostredníctvom opatrení, ktoré sú typické pre netrhové hospodárstvo, ako sú napr. diskriminačné sadzby dane.

(53) Na základe uvedených skutočností žiadna zo spoločností ČĽR, ktoré požiadali o THZ, nedokázala preukázať, že spĺňa kritériá stanovené v článku 2 ods. 7 písm. c) základného naradenia. Dospelo sa preto k záveru, že všetkým týmto spoločnostiam by sa malo THZ zamietnuť. Konzultoval sa poradný výbor, ktorý proti týmto záverom nenamietal.

2. **Individuálne zaobchádzanie**

(54) Podľa článku 2 ods. 7 písm. a) základného nariadenia sa v prípade zavedenia cla pre krajiny, na ktoré sa vzťahuje článok 2 ods. 7 základného nariadenia, zavádza clo pre celú krajinu, s výnimkou prípadov, keď spoločnosti môžu podľa článku 9 ods. 5 základného nariadenia preukázať, že ich vývozné ceny a množstvá, ako aj podmienky predaja, sú stanovené slobodne, prepočty výmenných kurzov sa vykonávajú na základe trhových sadzieb a že v prípade poskytnutia rozdielnych colných sadzieb jednotlivým vývozcom nie je zasahovanie štátu také, aby umožňovalo obchádzanie príslušných opatrení.

(55) Všetky vyvážajúce skupiny, ktoré požiadali o THZ, požadovali aj individuálne zaobchádzanie v prípade, že sa im neposkytne THZ. Na základe dostupných informácií sa predbežne stanovilo, že dve zo štyroch skupín v ČĽR vybraných do vzorky spĺňajú všetky požiadavky na individuálne zaobchádzanie. Dvom skupinám vybraným do vzorky sa individuálne zaobchádzanie odoprelo. Zasahovanie štátu do skupín CITIC Dicastal a Baoding je v skutočnosti také, že v prípade poskytnutia rozdielnych colných sadzieb jednotlivým vývozcom umožňuje obchádzanie opatrení, najmä so zreteľom na skutočnosť, že tieto dve skupiny majú dva spoločné podniky, ktoré vyrábajú príslušný výrobok.

(56) Zo štyroch vyvážajúcich skupín v ČĽR vybraných do vzorky by sa malo individuálne zaobchádzanie poskytnúť týmto skupinám:

— Zhejiang Wanfeng Auto Wheel Co. Ltd.

— YHI Manufacturing (Shanghai) Co., Ltd

3. **Normálna hodnota**

3.1. *Výber analogickej krajiny*

(57) Podľa článku 2 ods. 7 písm. a) základného nariadenia sa normálna hodnota pre vyvážajúcich výrobcov, ktorým sa neposkytne THZ, musí stanoviť na základe domácich cien alebo vytvorenej normálnej hodnoty v analogickej krajine.

(58) Komisia v oznámení o začatí konania uviedla svoj úmysel použiť na účely stanovenia normálnej hodnoty ako vhodnú analogickú krajinu Turecko a vyzvala zainteresované strany, aby sa k tomu vyjadrili.

(59) Voči tomuto výberu namietal len jeden vývozca, ktorý navrhol ako alternatívnu krajinu Malajziu, ale neskôr konštatoval, že malajské spoločnosti nie sú ochotné spolupracovať s Komisiou.

(60) Komisia preskúmala, či je Turecko vhodnou analogickou krajinou. Dospelo sa k záveru, že Turecko s piatimi vnútroštátnymi výrobcami a značným dovozom z tretích krajín je trhom s vysokou úrovňou hospodárskej súťaže. Okrem toho medzi výrobcami v Turecku a v Čínskej ľudovej republike neexistovali žiadne významnejšie rozdiely vo výrobnom procese. So zreteľom na uvedené skutočnosti sa v rámci prešetrovania nepreukázal žiadny dôvod, pre ktorý by sa mohlo usudzovať, že Turecko nie je vhodné na účely stanovenia normálnej hodnoty. Okrem toho turecký výrobcovia predávajú také druhy výrobkov, ktoré sú porovnateľné s výrobkami, ktoré vyváža ČĽR.

(61) Dotazník odoslaný všetkým výrobcom hliníkových kolies v Turecku vyplnili dvaja výrobcovia z Turecka.

(62) Údaje poskytnuté v odpovediach spolupracujúcich tureckých výrobcov sa overili na mieste, pričom sa zistilo, že ide o spoľahlivé informácie, z ktorých môže normálna hodnota vychádzať.

(63) Predbežne sa preto dospelo k záveru, že Turecko je vhodnou analogickou krajinou v súlade s článkom 2 ods. 7 písm. a) základného nariadenia.

3.2. *Stanovenie normálnej hodnoty*

(64) Podľa článku 2 ods. 7 písm. a) základného nariadenia sa normálna hodnota stanovila na základe overených informácií získaných od výrobcu v analogickej krajine takto:

(65) Príslušný výrobok sa predával v reprezentatívnych množstvách na tureckom domácom trhu.

(66) Analyzovalo sa, či sa to môže považovať za predaj v bežnom obchode podľa článku 2 ods. 4 základného nariadenia. Vykonalo sa to tak, že sa pre každý druh výrobku stanovil podiel ziskového predaja nezávislým zákazníkom na domácom trhu počas obdobia prešetrovania.

(67) Keď objem predaja určitého druhu výrobku predaného za čistú predajnú cenu, ktorá sa rovnala alebo bola vyššia ako vypočítané výrobné náklady, predstavoval viac ako 80 % celkového objemu predaja daného druhu výrobku a keď sa vážená priemerná cena daného druhu výrobku rovnala výrobným nákladom alebo bola vyššia, normálna hodnota vychádzala zo skutočnej domácej ceny. Táto cena sa vypočítala ako vážená priemerná cena celkového domáceho predaja daného druhu výrobku, ktorý sa uskutočnil počas OP, bez ohľadu na to, či bol predaj ziskový, alebo nie.

(68) Keď objem ziskového predaja určitého druhu výrobku predstavoval 80 % celkového objemu predaja daného druhu výrobku alebo menej, alebo keď bola vážená priemerná cena daného druhu výrobku nižšia ako výrobné náklady, normálna hodnota vychádzala zo skutočnej domácej ceny, ktorá sa vypočítala ako vážený priemer ziskového predaja len daného druhu výrobku.

(69) V prípade jedného druhu výrobku, pri ktorom sa neuskutočnil žiadny ziskový predaj, normálna hodnota vychádzala z výrobných nákladov daného druhu výrobku predaného na domácom trhu plus predajné, všeobecné a administratívne náklady (ďalej len „PVA náklady“) a primeraná hodnota zisku na domácom trhu.

(70) A napokon pri obmedzenom počte druhov výrobkov sa normálna hodnota vypočítala na základe normálnej hodnoty porovnateľných druhov výrobkov, pričom sa vykonali úpravy s cieľom zohľadniť fyzikálne rozdiely.

3.3. *Vývozné ceny*

(71) Vo všetkých prípadoch, keď sa príslušný výrobok vyvážal nezávislým zákazníkom v Únii, sa vývozná cena stanovila podľa článku 2 ods. 8 základného nariadenia, teda na základe skutočne zaplatených alebo splatných vývozných cien.

(72) V prípadoch, keď sa predaj uskutočňoval cez prepojeného dovozcu alebo obchodníka, sa vývozné ceny stanovili v súlade s článkom 2 ods. 9 základného nariadenia na základe cien ďalšieho predaja tohto prepojeného dovozcu alebo obchodníka prvému nezávislému zákazníkovi v Únii. Vykonali sa úpravy všetkých nákladov vynaložených medzi dovozom a ďalším predajom vrátane nákladov na predaj, všeobecných i administratívnych nákladov a zisku. Pokiaľ ide o ziskové rozpätie, použil sa pri jeho výpočte zisk neprepojeného dovozcu/obchodníka príslušného výrobku, pretože skutočný zisk prepojeného dovozcu/obchodníka sa v dôsledku vzťahu medzi vyvážajúcimi výrobcami a prepojeným dovozcom/obchodníkom nepokladal za spoľahlivý.

3.4. *Porovnanie*

(73) Normálna hodnota a vývozné ceny sa porovnávali na základe cien zo závodu. V snahe objektívne porovnať normálnu hodnotu a vývoznú cenu sa vykonali náležité úpravy s cieľom zohľadniť rozdiely, ktoré ovplyvňujú ceny, a porovnateľnosť cien v súlade s článkom 2 ods. 10 základného nariadenia.

(74) Porovnanie cien kolies vyvážaných z ČĽR a kolies predávaných na tureckom trhu spolupracujúcimi tureckými výrobcami sa vykonalo na základe rozlíšenia medzi predajom OEM a predajom na trh s náhradnými súčiastkami pre pozáručný servis.

(75) Okrem uvedeného sa vykonali príslušné úpravy týkajúce sa prepravných, poistných, manipulačných a vedľajších nákladov, balenia, úverových a bankových poplatkov a nepriameho zdanenia vo všetkých prípadoch, v ktorých sa to považovalo za primerané, správne a podložené overenými dôkazmi.

4. **Dumpingové rozpätia**

4.1. *Pre spolupracujúcich vyvážajúcich výrobcov vybraných do vzorky, ktorým sa poskytlo IZ*

(76) V prípade dvoch spoločností vybraných do vzorky, ktorým sa poskytlo IZ, sa dumpingové rozpätia stanovili porovnaním váženej priemernej normálnej hodnoty stanovenej pre tureckých výrobcov, ktorí v plnej miere spolupracovali, s váženou priemernou vývoznou cenou do Únie každej spoločnosti podľa článku 2 ods. 11 základného nariadenia.

(77) Dumpingové rozpätia vyjadrené v percentách dovoznej ceny na hranici Európskej únie pred preclením sú:

Spoločnosť	Dumpingové rozpätie
YHI Manufacturing (Shanghai) Co., Ltd	36,7 %
Zhejiang Wanfeng Auto Wheel Co. Ltd	61,8 %

4.2. *Pre všetkých ostatných spolupracujúcich vyvážajúcich výrobcov*

(78) Dumpingové rozpätie pre spoločnosti vybrané do vzorky, ktorým sa neposkytlo THZ ani IZ, a pre spolupracujúce spoločnosti, ktoré neboli zaradené do vzorky, sa vypočítalo ako vážený priemer výsledkov všetkých spoločností vybraných do vzorky. Pre dve spoločnosti, ktorým sa nepriznalo THZ ani IZ, bol výpočet uskutočnený rovnakým spôsobom, ako sa uvádza v odôvodnení 76. Dumpingové rozpätie vyjadrené v percentách dovoznej ceny na hranici Európskej únie pred preclením je 48,7 %.

4.3. *Pre všetkých ostatných vyvážajúcich výrobcov*

(79) Vzhľadom na to, že spolupráca zo strany ČĽR bola veľmi intenzívna, dumpingové rozpätie pre celú krajinu platné pre všetkých ostatných vývozcov v ČĽR sa vypočítalo pomocou najvyššieho dumpingového rozpätia stanoveného na základe operácií, ktoré uskutočnil jeden spolupracujúci vyvážajúci výrobca. Zostatkové dumpingové rozpätie vyjadrené v percentách dovoznej ceny na hranici Európskej únie pred preclením teda dosahuje 69,3 %.

D. **UJMA**

1. **Výroba v Únii**

(80) Hliníkové kolesá vyrába približne 30 spoločností, ktoré sa nachádzajú v mnohých krajinách EÚ. Spoločnosti, ktoré podporili podnet a spolupracovali pri prešetrovaní, predstavovali viac ako 85 % celkovej výroby v Únii v OP.

(81) Celková výroba v Únii a podpora prešetrovania sa stanovila na základe dostupných informácií vrátane informácií, ktoré poskytol navrhovateľ, údajov zozbieraných od výrobcov v Únii pred začatím prešetrovania a po jeho začatí, informácií získaných od výrobcov vybraných do vzorky a od iných spolupracujúcich výrobcov. Tieto informácie umožnili potvrdiť existenciu a úroveň výroby aj tých výrobcov, ktorí v rámci prešetrovania nespolupracovali.

(82) Zistilo sa, že jeden výrobca vybraný do vzorky dovážal príslušný výrobok z ČĽR a opätovne ho predával na trhu v Únii. Pri porovnaní s jeho celkovým predajom však bol tento dovoz okrajový a neovplyvňoval jeho kvalifikáciu ako výrobcu Únie.

2. **Spotreba Únie**

(83) Spotreba Únie sa v posudzovanom období vyvíjala takto:

Spotreba Únie	2006	2007	2008	OP
Jednotky (v tis.)	58 607	62 442	58 313	49 508
Index 2006 = 100	*100*	*107*	*99*	*84*

(84) Spotreba Únie [1] sa stanovila spočítaním dovozu na základe údajov Eurostatu a údajov o predaji v EÚ od výrobcov Únie. Dovoz HK patrí pod 2 kódy KN ex, pod ktoré patria aj iné výrobky. S cieľom posúdiť časť HK patriacu pod každý z kódov KN sa stanovil ich podiel dovezený pod kódmi KN 8708 70 10 a 8708 70 50 podľa jednotlivých krajín na základe metodiky, ktorú navrhol navrhovateľ. Keďže dovozy sa hlásili ako hmotnosť, urobil sa aj prevod na jednotky podľa metodiky navrhnutej v podnete (pomocou priemernej hmotnosti na jednotku). Tieto údaje sa podrobili krížovej kontrole a potvrdili ich údaje, ktoré poskytli čínski vývozcovia vybraní do vzorky. Dodávky EÚ sa vypočítali spočítaním dodávok výrobcov v Únii vybraných do vzorky s dodávkami ostatných výrobcov (údaje zozbierané v štádiu pred začatím prešetrovania, získané od navrhovateľa, určité odhady sa urobili na základe údajov výrobcov vybraných do vzorky).

(85) Spotreba sa v posudzovanom období celkovo znížila o 15,5 %, mala však nerovnomernú tendenciu s veľkým poklesom 15,1 % od roku 2008 do OP. Zvýšila sa z 58,6 milióna jednotiek v roku 2006 na 62,4 milióna jednotiek v roku 2007 a potom klesla na 58,3 milióna jednotiek v roku 2008 a na 49,5 milióna jednotiek v OP.

3. **Dovoz z ČĽR**

3.1. *Objem a trhový podiel dovozu príslušného výrobku*

(86) Vývoj dovozu z ČĽR vyjadrený objemom a trhovým podielom bol takýto:

[1] Porovnali sa dva výpočty spotreby, ktoré priniesli podobné výsledky. Keďže sa väčšina výroby uskutočňuje „na objednávku“, v porovnaní s celkovou spotrebou zásoby nezohrávajú veľkú úlohu, pokiaľ ide o objemy. Pri prvom výpočte sa spočítala výroba EÚ s dovozom a odpočítal sa vývoz. Pri druhom výpočte sa spočítal dovoz a predaj EÚ (údaje od výrobcov vybraných do vzorky, z minidotazníkov a odhady pre ostatných výrobcov). Uprednostnila sa druhá možnosť, pretože v tomto prípade umožňuje vyššiu presnosť.

Objemy dovozu v tis. jednotiek	2006	2007	2008	OP
ČĽR	3 703	5 144	5 809	6 137
Index 2006 = 100	*100*	*139*	*157*	*166*
Trhový podiel (%)	6,3	8,2	10	12,4

Zdroj: Eurostat a údaje o predaji výrobcov Únie v Únii.

(87) Objem čínskeho dovozu sa zvýšil z 3,7 milióna jednotiek v roku 2006 na 5,1 milióna jednotiek v roku 2007, 5,8 milióna jednotiek v roku 2008 a na 6,1 milióna jednotiek v OP. Od roku 2006 do OP sa teda zvýšil o viac ako 66 %.

(88) Trhový podiel čínskeho dovozu sa zdvojnásobil. Zvýšil sa zo 6,3 % v roku 2006 na 8,2 % v roku 2007, na 10 % v roku 2008 a 12,4 % v OP. Celkovo sa trhový podiel čínskeho dovozu za posudzované obdobie zvýšil o 6,1 percenta.

3.2. *Dovozné ceny*

(89) V nasledujúcej tabuľke sa porovnávajú priemerné čínske dovozné ceny (na základe údajov Eurostatu, pretože dotazníky vývozcov sa týkajú len OP, ale nie predchádzajúcich rokov) s priemernými predajnými cenami výrobcov Únie vybraných do vzorky.

EUR/jednotka	2006	2007	2008	OP
Čína	34,7	33,5	31,4	31,9
Výrobcovia EÚ vybraní do vzorky	49,7	49,7	48	46,5
Rozdiel	15	16,2	16,6	14,6

(90) Priemerné dovozné ceny z ČĽR od roku 2006 do roku 2008 sústavne klesali o 9,5 % a potom sa v OP mierne zvýšili o 0,5 %. V posudzovanom období ceny klesli o 8 %.

(91) Na základe tohto porovnania cien možno dospieť k záveru, že čínske dovozné ceny boli celkovo v posudzovanom období sústavne a výrazne nižšie ako ceny výrobcov vybraných do vzorky, takže títo výrobcovia boli nútení významne znižovať svoje vlastné ceny.

3.3. *Cenové podhodnotenie*

3.3.1. Všeobecné pripomienky

(92) Tento prípad je charakterizovaný segmentovým rozdelením do dvoch distribučných kanálov, t. j. na segment OEM a segment AM. Väčšina predaja výrobcov Únie sa okrem toho sústreďuje v segmente OEM, zatiaľ čo čínsky dovoz smeruje hlavne do segmentu AM (približne 70 % dovozu z ČĽR). V smerovaní predaja na jednej strane z výrobného odvetvia Únie a na druhej strane čínskeho dovozu do segmentov teda existuje asymetria.

3.3.2. Podhodnotenie

(93) Pri porovnávaní predajných cien na trhu Únie sa porovnávali ceny vo výrobnom odvetví Únie vybranom do vzorky s dovoznými cenami z príslušnej krajiny. Relevantné predajné ceny vo výrobnom odvetví Únie vybranom do vzorky boli ceny pre nezávislých zákazníkov, upravené podľa potreby na úroveň zo závodu, t. j. bez nákladov na dopravu v Únii a po odpočítaní zliav a rabatov.

(94) Tieto ceny sa porovnali s cenami, ktoré účtujú čínski vyvážajúci výrobcovia, po odpočítaní zliav, a podľa potreby sa upravili na ceny CIF na hranici Únie s primeranou úpravou zohľadňujúcou náklady na colné vybavenie a náklady vznikajúce po dovoze.

(95) Porovnanie ukázalo, že počas OP sa dovoz príslušného výrobku predával v Únii za ceny, ktoré podliezali ceny výrobného odvetvia Únie vyjadrené v percentách ceny výrobného odvetvia Únie o 22 až 37 %, a to na základe údajov, ktoré predložili spolupracujúci vyvážajúci výrobcovia. Z tejto miery podhodnotenia a negatívneho vývoja cien výrobného odvetvia Únie je jasné, že došlo k podstatnému cenovému poklesu.

(96) Niektoré strany namietali, že miera podhodnotenia by sa mala počítať len vo vzťahu k zložke ceny „pridaná hodnota“ (bez nákladov na hliník). Použitie tejto metodiky by v skutočnosti viedlo k ešte vyššej miere podhodnotenia. Avšak vzhľadom na to, že už miery podhodnotenia vypočítané vo vzťahu k úplnej cene boli podstatné, sa táto metóda ďalej neskúmala.

(97) Vysoká miera podhodnotenia v spojení s cenovým poklesom (pozri odôvodnenie (89) a nasl.) na strane výrobného odvetvia Únie poukazuje v tomto prípade na výrazný vplyv dumpingu.

(98) V snahe predísť akýmkoľvek prípadným otázkam týkajúcim sa rozdielov medzi danými dvomi segmentmi vykonala sa samostatná analýza obidvoch segmentov na základe rovnakej metodiky, opísanej predtým v texte. Podhodnotenie zostáva podstatné v prípade obidvoch segmentov (od 13 do 30 % pre predaj OEM a od 56 do 63 % pre predaj AM).

4. **Dovoz z tretích krajín iných ako ČĽR**

(99) V nasledujúcej tabuľke sa uvádza vývoj dovozu z tretích krajín iných ako ČĽR.

Objemy dovozu v tis. jednotiek	2006	2007	2008	OP
Turecko	4 140	4 522	4 021	3 426
Index 2006 = 100	*100*	*109*	*97*	*83*
Trhový podiel (%)	7,1	7,2	6,9	6,9
Nórsko	1 079	1 210	1 106	520
Index 2006 = 100	*100*	*112*	*102*	*48*
Trhový podiel (%)	1,8	1,9	1,9	1,1
Južná Afrika	490	851	790	700
Index 2006 = 100	*100*	*173*	*161*	143
Trhový podiel (%)	0,8	1,4	1,4	1,4
Ostatné	3 746	4 029	3 690	2 928
Index 2006 = 100	*100*	*108*	*99*	*78*
Trhový podiel (%)	6,4	6,5	6,3	5,9

(100) Ako vidno v tabuľke, Turecko je druhým najväčším dovozcom po ČĽR s podstatným, ale pomerne stabilným trhovým podielom. Dovoz z tretích krajín iných ako ČĽR a Turecko znížil ich trhový podiel z 9 % v roku 2006 na 8,4 % v OP. O vplyve cien tohto dovozu na situáciu vo výrobnom odvetví Únie sa diskutuje v odôvodnení (136) a nasl.

5. **Situácia vo výrobnom odvetví Únie**

5.1. *Všeobecne*

(101) Podľa článku 3 ods. 5 základného nariadenia posúdenie vplyvu dumpingového dovozu na priemyselné odvetvie Únie zahŕňalo hodnotenie všetkých hospodárskych faktorov a indexov, ktoré majú vplyv na stav výrobného odvetvia Únie od roku 2006 do OP.

(102) Ako sa už vysvetlilo, museli sa použiť ustanovenia o výbere vzorky. Na účely analýzy ujmy sa analyzovali ukazovatele ujmy na týchto dvoch úrovniach.

— Na úrovni celkovej výroby Únie sa hodnotili makroekonomické ukazovatele (výroba, výrobná kapacita, využívanie kapacít, objemy predaja, trhový podiel, zamestnanosť, produktivita, mzdy a rozsah dumpingových rozpätí). Získali sa hlavne z dotazníkov, ktoré predložilo šesť spoločností vybraných do vzorky, a z dodatočných minidotazníkov. Tieto dotazníky sa týkajú spoločností, ktoré predstavujú viac ako 80 % celkovej výroby Únie. Na to, aby sa obsiahla celková výroba Únie, okrem údajov získaných z rôznych zdrojov, najmä údajov od navrhovateľa a údajov zozbieraných v štádiu pred začiatkom prešetrovania, uskutočnili sa určité extrapolácie, pokiaľ ide o zostávajúcu výrobu. Všetky tieto faktory sa vždy, keď to bolo možné, podrobili krížovej kontrole s celkovými informáciami, ktoré sa uvádzajú v relevantnej štatistike.

— Vykonala sa analýza mikroekonomických prvkov (zásob, predajných cien, ziskovosti, peňažných tokov, návratnosti investícií, schopnosti zvýšiť kapitál a investície a výrobných nákladov) jednotlivých spoločností, t. j. na úrovni tých výrobcov Únie, ktorí boli vybraní do vzorky.

5.2. *Makroekonomické ukazovatele*

5.2.1. Výroba, výrobná kapacita a využívanie kapacít

(103) V nasledujúcej tabuľke sa uvádza vývoj v oblasti výroby, výrobnej kapacity a využívania kapacít na základe celej výroby Únie:

	2006	2007	2008	OP
Výroba (jednotky)	49 711	49 511	45 269	37 687
Indexy 2006 = 100	*100*	*100*	*91*	*76*
Výrobná kapacita (jednotky)	53 762	53 378	53 819	51 588
Indexy 2006 = 100	*100*	*99*	*100*	*96*
Využívanie kapacít (%)	92,5	92,8	84,1	73,1
Indexy 2006 = 100	*100*	*100*	*91*	*79*

(104) Ako vidno v tabuľke, výroba zostala pomerne stabilná na úrovni približne 49,5 milióna jednotiek v roku 2006 a 2007, a potom klesla na 45,2 milióna jednotiek v roku 2008 a 37,6 milióna jednotiek v OP, čo je pokles v posudzovanom období o 24 %. Miera využívania kapacít sa v rovnakom období znížila o 19,4 percenta.

(105) Hlavnú príčinu poklesu využívania kapacít popri poklese samotnej kapacity možno pripísať len značnému poklesu výroby.

5.2.2. Objemy predaja a trhový podiel

(106) Nasledujúce čísla predstavujú objem predaja, trhový podiel a priemerné jednotkové predajné ceny na základe všetkých výrobcov Únie.

	2006	2007	2008	OP
Objem predaja celého výrobného odvetvia Únie v tis. jednotiek	45 447	46 684	42 895	35 794
Indexy 2006 = 100	*100*	*103*	*94*	*79*
Trhový podiel (%)	78	75	74	72
Indexy 2006 = 100	*100*	*97*	*95*	*93*

(107) Predaj EÚ sa zvýšil zo 45,4 milióna jednotiek v roku 2006 na 46,6 milióna jednotiek v roku 2007 a potom klesol na 42,8 milióna jednotiek v roku 2008 a 35,7 milióna jednotiek v OP. Celkovo sa predaj EÚ znížil v posudzovanom období o 21 %.

(108) Všetci výrobcovia EÚ sústavne strácali trhový podiel zo 78 % v roku 2006 na 75 % v roku 2007, 74 % v roku 2008 a 72 % v OP. Je to celková strata 6 percent počas posudzovaného obdobia. V tom istom čase sa trhový podiel čínskeho dovozu zvýšil o približne 6 percent.

5.2.3. Zamestnanosť, produktivita a mzdy

	2006	2007	2008	OP
Počet zamestnancov	14 204	14 818	14 309	12 981
Indexy 2006 = 100	*100*	*104*	*101*	*91*
Produktivita (jednotka/zamestnanec)	3 500	3 341	3 164	2 903
Indexy 2006 = 100	*100*	*95*	*90*	*83*
Ročné mzdy (EUR)	22 371	20 007	18 649	18 420
Indexy 2006 = 100	*100*	*89*	*83*	*82*

(109) Zamestnanosť sa zvýšila z 14 204 zamestnancov na konci roku 2006 na 14 818 zamestnancov na konci roku 2007, potom sa znížila na 14 309 zamestnancov na konci roku 2008 a ďalej klesala až na 12 981 zamestnancov na konci OP. V období medzi rokom 2008 a OP ide o stratu 1 328 pracovných miest, čo zodpovedá viac ako jednej desatine pracovnej sily za šesť mesiacov.

(110) Podobne sa vyvíjala produktivita z 3 500 jednotiek na zamestnanca v roku 2006 na 3 341 jednotiek na zamestnanca v roku 2007, 3 164 jednotiek na zamestnanca v roku 2008 a 2 903 jednotiek na zamestnanca v OP. Pokles produktivity, najmä v období medzi rokom 2008 a OP, možno vysvetliť tým, že zmena v počte pracovnej sily sa neuskutočňovala rovnakým tempom ako pokles výroby. Túto skutočnosť možno vysvetliť obmedzenými možnosťami tohto výrobného odvetvia, pokiaľ ide o konverziu či dočasné vypnutie strojového zariadenia, a vysokými nákladmi na príspevky pracovníkom v prípade prepúšťania. Prešetrovaním sa ukázalo, že najmä v období medzi rokom 2008 a OP sa znížili počty zamestnancov. V posudzovanom období sa znížili mzdové náklady. Očakáva sa, že investície výrobného odvetvia Únie počas OP budú zo strednodobého aj dlhodobého hľadiska ďalej zvyšovať jeho efektívnosť a produktivitu.

5.2.4. Rozsah skutočného dumpingového rozpätia

(111) Dumpingové rozpätia sa špecifikujú v oddiele o dumpingu predtým v texte. Všetky stanovené rozpätia sú značne nad úrovňou de minimis. Okrem toho vzhľadom na objemy a ceny dumpingového dovozu sa vplyv skutočného dumpingového rozpätia nemôže považovať za zanedbateľný.

5.2.5. Situácia v oblasti zmlúv

(112) Ako sa uvádza v odôvodnení (20) a nasl., väčšina HK vyrobených v Únii sa predáva prostredníctvom výberových konaní, ktoré sa organizujú v priemere dva roky pred spustením výroby nového modelu automobilu. Komisia preto preskúmala zmluvy uzavreté v posudzovanom období (ktoré by sa vykonávali po OP) s cieľom stanoviť, či je možné vyvodiť nejaké závery z pravdepodobného vývoja dodávok na strane výrobného odvetvia Únie po OP. Zozbierané údaje však neumožňujú vyvodiť v tomto štádiu riadne podložené závery, a preto sa budú ďalej skúmať.

5.3. *Mikroekonomické ukazovatele*

5.3.1. Všeobecná pripomienka

(113) Traja zo šiestich výrobcov vybraných do vzorky sú veľké skupiny s výrobnými podnikmi v niekoľkých členských štátoch, zatiaľ čo traja ďalší majú menšie výrobne sústredené v jednom alebo v dvoch členských štátoch. Počas obdobia prešetrovania sa zatvorili 3 výrobné miesta výrobcov vybraných do vzorky, prvá v roku 2006, druhá v roku 2008, krátko pred OP, a posledná koncom OP.

5.3.2. Skladové zásoby

(114) Nasledujúce číselné údaje predstavujú objem skladových zásob výrobcov Únie vybraných do vzorky na konci každého obdobia:

	2006	2007	2008	OP
Skladové zásoby (v tis. jednotiek)	2 204	2 444	2 359	2 173
Index 2006 = 100	*100*	*111*	*107*	*99*

(115) Skladové zásoby zostali pod 12 % výroby. Je potrebné pripomenúť, že tento ukazovateľ nie je príliš relevantný, pretože výrobné odvetvie Únie vyrába HK vo veľmi veľkej miere na objednávku a skladové zásoby v určitom čase spôsobuje väčšinou predaný tovar, ktorý ešte nebol dodaný.

5.3.3. Predajné ceny

(116) Jednotkové predajné ceny výrobcov EÚ vybraných do vzorky boli v rokoch 2006 a 2007 stabilné na úrovni približne 49 EUR za jednotku, v roku 2008 však klesli na 48 EUR za jednotku a v OP na 46,5 EUR za jednotku. Zodpovedá to poklesu za posudzované obdobie o viac ako 6 % a výrazný pokles sa ukazuje aj v OP (pozri tabuľku v odôvodnení (86)).

5.3.4. Ziskovosť, peňažné toky, návratnosť investícií, schopnosť zvýšiť kapitál a investície

(117) Ziskovosť pre podobný výrobok sa stanovila vyjadrením čistého zisku z predaja podobného výrobku spoločnosťami vybranými do vzorky, a to pred zdanením, vyjadrená v percentách z obratu takéhoto predaja. Zatiaľ čo ziskovosť za roky 2006 a 2007 bola ešte viac ako vyrovnaná, v roku 2008 a v OP sa situácia drasticky zmenila v dôsledku klesajúcich objemov predaja a súčasného zníženia predajných cien s nepružnou štruktúrou nákladov výrobného odvetvia s vysokými fixnými nákladmi.

	2006	2007	2008	OP
Ziskovosť (%)	3,2	0,7	– 1,5	– 5,4

(118) V tejto tabuľke sa uvádza tendencia v oblasti investícií výrobcov Únie vybraných do vzorky do príslušného výrobku.

EUR	2006	2007	2008	OP
Investície (v tis. EUR)	96 335	99 279	161 803	153 724
Indexy 2006 = 100	*100*	*103*	*168*	*160*

(119) Z tabuľky vyplýva, že výrobné odvetvie Únie zvýšilo investície do príslušného výrobku, aj keď sa vyrovnávalo s klesajúcou ziskovosťou. Investície smerovali hlavne do strojového zariadenia s cieľom zlepšiť efektívnosť. Tieto zvyšujúce sa investície poukazujú na to, že výrobné odvetvie je stále schopné navyšovať kapitál.

(120) Napriek tomuto úsiliu sa však návratnosť investícií (ďalej len „NI“) do príslušného výrobku počas posudzovaného obdobia prepadla, pričom v OP bola na úrovni – 40 %. Potvrdzuje to rozrušenie ziskovosti výrobného odvetvia a jeho neschopnosť tvoriť z investícií zisk.

	2006	2007	2008	IP
Návratnosť investícií (NI)	50,8 %	12,2 %	– 13,5 %	– 40,8 %
Indexy 2006 = 100	*100*	*24*	*– 27*	*– 80*
Peňažný tok (v percentách obratu)	9,3 %	4,4 %	3,6 %	1,2 %
Indexy 2006 = 100	100	47	39	13

(121) Výrobcovia vybraní do vzorky zaznamenali počas posudzovaného obdobia aj pokles prevádzkového peňažného toku o 8,1 percenta, ktorý sa vo veľkej miere premieta do poklesu ziskovosti. Prepad tohto ukazovateľa nemožno pripísať zvýšeniu investícií, ale treba ho odvodiť z toho, že obchodovanie v prevádzkach produkuje menej peňazí. Keďže výrobné odvetvie si zo štrukturálneho hľadiska vlastne sústavne vyžaduje peňažné injekcie na fixný kapitál, pokles peňažného toku odhaľuje zvyšujúcu sa slabosť výrobného odvetvia Únie a jeho neschopnosť spoliehať sa na samofinancovanie.

5.3.5. Výrobné náklady a náklady na suroviny

(122) V nasledujúcej tabuľke sa uvádza vývoj priemerných nákladov na tonu príslušného výrobku výrobcov vybraných do vzorky.

V EUR	2006	2007	2008	OP
Priemerné výrobné náklady (na jednotku)	49,3	49,7	50,5	49,2

(123) Priemerné náklady zostali počas posudzovaného obdobia stabilné v priemere na úrovni približne 50 EUR za jednotku.

6. **Záver týkajúci sa ujmy**

(124) Z týchto dôvodov sa predbežne dospelo k záveru, že výrobné odvetvie Únie utrpelo značnú ujmu. Tento záver potvrdzuje aj veľký počet spoločností alebo výrobní, ktorým počas posudzovaného obdobia hrozilo zatvorenie (5 v segmente OEM) alebo konanie vo veci platobnej neschopnosti (21 v segmente AM a 4 v segmente OEM).

E. **PRÍČINNÉ SÚVISLOSTI**

1. **Úvod**

(125) Podľa článku 3 ods. 6 a ods. 7 základného nariadenia sa posudzovalo, či značnú ujmu, ktorú utrpelo výrobné odvetvie Únie, spôsobil dumpingový dovoz z príslušných krajín. Okrem toho sa posudzovali aj ďalšie známe faktory iné ako dumpingový dovoz, ktoré mohli spôsobiť ujmu výrobnému odvetviu Únie, aby sa zabezpečilo, že ujma, ktorú tieto faktory spôsobili, sa nepripíše dumpingovému dovozu.

2. **Vplyv dovozu z ČĽR**

2.1. *Všeobecne*

(126) Medzi zvýšením dumpingového dovozu, ktorý získal od roku 2006 do OP trhový podiel 6 percent, a súčasnou stratou trhového podielu 6 percent, ktorú v rovnakom období utrpeli výrobcovia Únie, existuje časová zhoda. Prešetrovanie takisto preukázalo existenciu negatívnych cenových účinkov dumpingového dovozu, ktorý sústavne podlieza ceny výrobcov v Únii.

(127) Jedna strana namietala, že trhový podiel čínskeho dovozu je príliš malý, aby spôsobil značnú ujmu. Celkový trhový podiel 12 % na trhu citlivom, pokiaľ ide o ceny (a to platí najmä o segmente OEM), sa však nemôže považovať za malý.

(128) Ďalej sa pripomína, že objemy dovozu z ČĽR sa zvýšili približne o 65 % a ich odhadovaný trhový podiel sa počas posudzovaného obdobia takmer zdvojnásobil. Okrem toho, ako sa vysvetľuje už v odôvodnení (86) a nasl., dovozné ceny z ČĽR sa znížili o 8 % (pozri odôvodnenie (89) a nasl.) a došlo k výraznému podhodnoteniu cien (pozri odôvodnenie (89) a nasl.). Ide o skutočne preukázané prudké zvýšenie dovozu a výrazné podhodnotenie cien, ktoré sú hlavnými faktormi, o ktorých treba v tomto prípade uvažovať.

(129) Výrobné odvetvie Únie reagovalo na škodlivý dumping znižovaním svojich cien od roku 2007. Vzhľadom na cenový tlak čínskeho dovozu však výrobné odvetvie Únie nebolo schopné udržať si svoj trhový podiel ani so zníženými cenami. V rámci výberových konaní v segmente OEM sa zistilo, že čínske ponuky s nízkymi cenami zohrávali kľúčovú úlohu pri znižovaní cien, ktoré ponúkalo výrobné odvetvie Únie. Napriek znižovaniu cien zo strany výrobného odvetvia Únie boli ceny čínskeho dovozu nižšie ako ceny výrobného odvetvia Únie. V dôsledku toho predaj výrobného odvetvia Únie v posudzovanom období výrazne klesol. Vzhľadom na to, že čínske ceny v OP v porovnaní s rokom 2006 ďalej klesali, výrobné odvetvie Únie muselo opäť znížiť svoje ceny, aby mohlo pokračovať vo výrobe. Jeho ziskovosť klesla pod bod rentability – čo mu už onedlho neumožní ďalej vyrábať.

(130) Je teda zrejmé, že medzi značným zvýšením objemov dovozu za nižšie ceny a ujmou, ktorú zaznamenalo výrobné odvetvie Únie, existuje zreteľná súvislosť. V tomto štádiu teda možno dospieť k záveru, že existuje príčinná súvislosť medzi čínskym dovozom za nízke ceny a značnou ujmou, ktorú utrpelo výrobné odvetvie Únie.

2.2. *Rozdelenie v rámci príslušného výrobku podľa segmentov*

(131) Tvrdilo sa, že OEM a AM sú dva samostatné predajné kanály bez akéhokoľvek vzájomného pôsobenia. Na základe toho sa najmä namietalo, že ujmu výrobného odvetvia Únie, ktoré smeruje väčšinu svojho predaja do segmentu OEM (85 % v prípade výrobcov vybraných do vzorky), nemohol spôsobiť čínsky dovoz, ktorý sa sústreďuje prevažne na segment AM a jeho prítomnosť v segmente OEM je obmedzená.

(132) Hoci sú tieto distribučné kanály skutočne samostatné, podľa zistení Komisie môže napriek tomu medzi nimi dochádzať k určitému, aj keď nepriamemu, vzájomnému pôsobeniu. S cieľom získať čo najúplnejší obraz sa však tieto dva segmenty posudzovali aj samostatne.

(133) V segmente AM sa môže zistená ujma určite pripísať vysokým objemom čínskeho dovozu za nízke ceny, ktorý tvorí v tomto segmente až 34 %. V segmente OEM, ktorý predstavuje hlavnú časť spotreby EÚ (35 miliónov jednotiek z približne 50), je čínska prítomnosť v zmysle objemov oveľa menšia (najviac 6 %). Avšak ako sa už vysvetlilo, treba si uvedomiť, že ujmu, ktorá vznikla vo vzťahu k predaju OEM, odštartovali nízke čínske ceny a skutočne súvisí s cenou. Presnejšie existujú náznaky, že výrobcovia automobilov používajú čínske ponuky ako referenčnú hodnotu s účinkom na výrobcov HK v EÚ, ktorý ich núti znižovať pri výberových konaniach ceny. Ak chcú výrobcovia v Únii ostať na trhu, nemajú skutočne žiadnu možnosť, len sa vzdať a znížiť svoje ceny.

(134) Ďalej nie je možné vylúčiť, že tendencie znižovania cien v segmente AM majú účinok na ceny v segmente OEM. Porovnanie priemerných cien AM a OEM ukázalo, že zatiaľ čo do roku 2007 boli ceny OEM v priemere vyššie ako ceny AM, v roku 2008 a v OP sa to zmenilo. Z toho vyplýva, že cenový tlak na segment OEM je v posledných rokoch oveľa výraznejší.

(135) Predbežne sa preto dospelo k záveru, že čínsky dovoz spôsobil ujmu výrobnému odvetviu Únie v segmente AM aj v segmente OEM. V každom prípade sa to bude ďalej prešetrovať.

3. **Účinky iných faktorov**

3.1. *Vplyv dovozu z tretích krajín iných ako ČĽR*

3.1.1. Vplyv dovozu z Turecka

(136) Ako vidno v odôvodnení (99) a nasl., Turecko je po Číne druhým najväčším dovozcom. Turecký dovoz mal počas posudzovaného obdobia na trhu EÚ trhový podiel približne 7 %. V nasledujúcej tabuľke sa uvádza porovnanie cien dovozu zo všetkých tretích krajín s cenami výrobcov EÚ.

V EUR/jednotka	2006	2007	2008	OP
Turecko	40,8	42,6	52,4	40,7
Výrobcovia EÚ vybraní do vzorky	49,7	49,7	48	46,5
Čína	34,7	33,5	31,4	31,9
Rozdiel Turecko/ výrobcovia EÚ	8,9	7,1	4,4	5,8
Rozdiel Čína/ výrobcovia EÚ	15	16,2	16,6	14,6

(137) Počas posudzovaného obdobia boli turecké ceny sústavne nižšie ako ceny výrobcov EÚ vybraných do vzorky, s výnimkou roku 2008. V období prešetrovania dosiahol cenový rozdiel medzi cenami tureckých výrobcov a výrobcov v Únii 5,7 EUR (+/– 12,3 % cien EÚ), pričom zodpovedajúci cenový rozdiel pre Čínu dosiahol 14,5 EUR (+/– 31 %). Z týchto dôvodov je logické dospieť k predbežnému záveru, že nižšie ceny dovozu z Turecka mali v OP určitý negatívny vplyv na situáciu výrobného odvetvia Únie, nie však v takom rozsahu, ktorý by bol schopný vyvrátiť príčinnú súvislosť medzi dumpingovým dovozom z Číny a ujmou, ktorú utrpelo výrobné odvetvie Únie.

3.1.2. Vplyv dovozu z tretích krajín iných ako Turecko

(138) Pokiaľ ide o dovoz z iných krajín ako Čína a Turecko, ich celkový trhový podiel sa znížil z 9 % v roku 2006 na 8,3 % v OP (pozri odôvodnenie (99)). Zodpovedajúce ceny zostávali v rovnakom období blízke cenám výrobcov z Únie. Z týchto dôvodov sa usudzuje, že dovoz z tretích krajín iných ako Čína a Turecko neprispel k ujme, ktorú utrpelo výrobné odvetvie Únie.

3.2. *Vplyv hospodárskej krízy*

(139) Niektoré strany namietali, že dovoz z Číny absorbovala zvýšená spotreba EÚ v roku 2007 a že zníženie spotreby v roku 2008 súviselo s hospodárskym poklesom a súčasným znížením predaja v automobilovom priemysle. Podľa tohto argumentu boli tieto faktory hlavnou príčinou nízkej výkonnosti výrobného odvetvia Únie.

(140) Hospodárska kríza skutočne negatívne ovplyvnila situáciu výrobného odvetvia Únie vzhľadom na klesajúcu úroveň spotreby a účinky klesania cien. Od roku 2008 do OP klesla spotreba o 14,5 %.

(141) Výrobcovia HK pôsobia v symbióze s automobilovým priemyslom, ktorý kríza ťažko zasiahla. V nasledujúcej tabuľke sa uvádza vývoj objemov výroby automobilov v Európe v posudzovanom období. Je pravda, že automobily majú buď hliníkové alebo oceľové HK, pričom je ťažké určiť ich podiel. Nie sú však žiadne náznaky, že by sa tento podiel v posudzovanom období výrazne zmenil. Preto sa nedá vylúčiť, že pokles objemu výroby automobilov – ktorý sa od konca roku 2008 do OP skutočne dramaticky znížil, by mal vplyv na objemy predaja výrobcov HK. Nasledujúca tabuľka ukazuje, že zníženie objemu výroby dosiahlo od roku 2008 do OP skutočne viac ako 15 %.

V EÚ 27	2006	2007	2008	OP
Výroba v Európe (v tis. jednotiek)	16 198	17 103	15 947	13 443

(142) Analýza hospodárskych ukazovateľov výrobného odvetvia Únie však ukazuje, že klesajúca tendencia sa objavila už dávnejšie pred hospodárskou krízou a časovo sa zhodovala so začiatkom prenikania čínskeho dovozu. Údaje o ziskovosti napríklad potvrdzujú, že klesajúca tendencia sa objavila v období od roku 2006 do roku 2007 (pokles o 2,5 percenta), pokračovala od roku 2007 do roku 2008 (ďalší pokles o 2,2 percenta) a od roku 2008 do OP sa zaznamenalo radikálne zníženie o 6,9 percenta.

(143) Čínsky dovoz naďalej zvyšoval svoju prítomnosť na trhu napriek klesajúcej spotrebe, pričom v OP dosiahol 12,4 %. Jeho objemy a trhový podiel sa stále zvyšovali a jeho ceny sústavne podliezali ceny výrobného odvetvia EÚ. Dalo by sa však logicky očakávať, že kríza ovplyvní všetky subjekty na trhu rovnakým spôsobom. Napriek tomu, ako sa už vysvetlilo predtým, čínsky dovoz sa zvyšoval pri cenách, ktoré v danej situácii výrazne podliezali ceny EÚ. Preto je celkom logický záver, že keby nebola hospodárska kríza, objemy a trhový podiel čínskeho dovozu by sa bol zvýšil ešte viac.

(144) Z týchto dôvodov je logické predpokladať, že hospodársky pokles, aj keď prispel k ujme, ktorú utrpelo výrobné odvetvie Únie, sa sám osebe nezdá byť faktorom, ktorý by vyvrátil príčinnú súvislosť medzi dumpingovým dovozom a značnou ujmou. Naopak objemy dovozu z Číny by sa za normálnych okolností mali s poklesom spotreby znížiť, ako to bolo v prípade dovozu z iných tretích krajín, a najmä v prípade predaja výrobného odvetvia EÚ (ktorý, ako sa pripomína, klesol úmerne so zvýšením čínskeho dovozu).

3.3. *Vplyv zmien výkonnosti vývozu výrobného odvetvia Únie*

(145) Vývozná činnosť výrobcov v Únii bola počas posudzovaného obdobia nízka (menej ako 2 % celkového predaja výrobcov EÚ vybraných do vzorky). Nemohla teda mať žiadny negatívny vplyv na zlú situáciu výrobného odvetvia Únie a nemohla vyvrátiť príčinnú súvislosť.

3.4. *Hospodárska súťaž medzi výrobcami v Únii a koncentrácia na trhu EÚ*

(146) Počet výrobcov HK (približne 30) pôsobiacich na trhu EÚ naznačuje, že trh EÚ je veľmi konkurenčný, aj keď ho charakterizuje vysoká úroveň priemyselnej koncentrácie s 3 najväčšími spoločnosťami, ktoré majú 60 % podiel na celkovej výrobe, 2 ďalšími s približne 8 % a potom 4 s približne 4 %. Dostupné údaje o objemoch výroby ukazujú, že ostatní výrobcovia sú malé alebo stredné spoločnosti.

(147) Je potrebné uviesť, že pred rokom 2008, v roku 2008 a v OP skončilo výrobu viacero menších výrobcov. To by mohlo naznačovať, že k ujme, ktorú utrpelo výrobné odvetvie Únie, prispela hospodárska súťaž medzi výrobcami v Únii – a zjavne aj prebiehajúci proces koncentrácie. Údaje z prešetrovania však ukazujú, že ovplyvnení sú nielen malí výrobcovia. Súčasný vývoj skutočne ovplyvňuje podobným spôsobom väčších aj menších výrobcov. Preto nemožno dospieť k záveru, že hospodárska súťaž medzi výrobcami Únie prispela významným spôsobom k značnej ujme, ktorú utrpelo výrobné odvetvie Únie.

3.5. *Používateľské preferencie vo vzťahu k oceľovým a HK*

(148) Tvrdilo sa, že klesajúci dopyt po HK by mohol nastať zmenou používateľských preferencií, ktoré sa mohli v súvislosti s krízou preorientovať na lacnejšie oceľové kolesá. Na podporu tohto tvrdenia však nebol poskytnutý žiadny podklad. Vzhľadom na to, že chýbajú akékoľvek údaje podporujúce tento argument, v tomto štádiu nie je možné tento vývoj potvrdiť.

3.6. *Zloženie výrobkov*

(149) Niektoré strany namietali, že zvýšenie čínskeho dovozu spôsobil zvýšený dopyt po určitých druhoch kolies s osobitnou technológiou vyššej triedy vyrábaných v ČĽR [t. j. kované alebo prietokovo tvarované kolesá (technológiou flow-forming)], ktoré sa (vo významnejšom množstve) v EÚ nevyrábajú. Preto dovoz z ČĽR nemohol spôsobiť ujmu výrobnému odvetviu Únie. Prešetrovaním sa však preukázalo, že tento dovoz predstavoval len veľmi malú časť celkového dovozu z ČĽR. Preto sa tento argument musí odmietnuť.

4. **Záver týkajúci sa príčinných súvislostí**

(150) V tomto prípade treba pripomenúť, že sa zistilo, že došlo k výraznému zníženiu výroby a predaja, strate trhového podielu, ako aj k zníženiu cien, ktoré viedlo k stratám výrobného odvetvia Únie. Objemy dovozu z ČĽR, ktoré výrazne podliezajú svojimi cenami ceny výrobného odvetvia Únie, ako aj jeho trhový podiel sa v tom istom čase zvýšili.

(151) Komisia analyzovala aj všetky ostatné faktory, ktoré by mohli prispieť k značnej ujme, ktorú utrpelo výrobné odvetvie Únie. V tejto súvislosti sa zistilo, že hospodárska kríza, dovoz z Turecka a hospodárska súťaž medzi výrobcami v Únii, ktorá vedie k procesu koncentrácie, môžu mať určitý vplyv na utrpenú ujmu. Predbežne sa však dospelo k názoru, že ich vplyv nie je taký, aby porušil príčinnú súvislosť medzi dumpingovým dovozom a zistenou ujmou, ako už bolo podrobne uvedené.

(152) Na základe uvedenej analýzy účinkov všetkých známych faktorov na situáciu výrobného odvetvia Únie sa preto predbežne dospelo k záveru, že existuje príčinná súvislosť medzi dumpingovým dovozom z ČĽR a značnou ujmou, ktorú utrpelo výrobné odvetvie Únie.

F. ZÁUJEM ÚNIE

1. Záujem výrobného odvetvia Únie

(153) V tomto prípade sa zaznamenala vysoká úroveň spolupráce a podpory zo strany výrobného odvetvia Únie (viac ako 70 %). To naznačuje, že zavedenie opatrení je zreteľne v záujme výrobcov EÚ.

(154) Prešetrovanie preukázalo, že výrobné odvetvie Únie utrpelo značnú ujmu pre účinky dumpingového dovozu, ktorý podhodnocuje jeho tovar, ako sa uvádza v odôvodnení (93) a nasl.

(155) Dá sa očakávať, že výrobné odvetvie Únie bude mať prospech z opatrení, ktoré by pravdepodobne zabránili ďalšiemu prílevu dumpingového dovozu s nízkou cenou.

(156) Ak by sa opatrenia neuložili, dá sa očakávať, že zvýšený dovoz dumpingových HK s nízkou cenou najmä do segmentu AM bude ďalej pokračovať, ak sa ešte nezvýši. Nedá sa ďalej vylúčiť, že zvýšený cenový tlak na segment AM a prenikanie doňho nebude mať aspoň nepriamy vplyv na situáciu v segmente OEM. V tomto ohľade sa zistilo, že určití výrobcovia v príslušnej krajine sa presúvajú alebo sa už presunuli do strednej alebo hornej časti segmentu AM a potom ďalej do segmentu OEM – s veľmi nízkymi cenami. Dá sa očakávať, že tento vývoj bude pokračovať a časom ohrozí aj veľkú skupinu výrobcov v Únii, ktorí pôsobia v segmente OEM. Keďže finančná situácia a ziskovosť týchto výrobcov nie je dosť stabilná, aby vydržala ďalší cenový tlak dumpingového dovozu, ktorý výrazne podhodnocuje ich tovar, veľmi pravdepodobne by to viedlo k postupnému zániku veľkého počtu, ak nie všetkých výrobcov v Únii.

2. Záujem dovozcov

(157) Pri výbere vzorky (pozri odôvodnenie (13)) sa vybralo 5 neprepojených dovozcov a 2 dovážajúci používatelia na základe objemu ich dovozu.

(158) Spolupráca neprepojených dovozcov predstavuje celkovo menej ako 10 % celkového objemu dovozu z ČĽR.

(159) Prešetrovaním sa preukázalo, že väčšina dovozcov sú obchodníci, ktorí sa špecializujú na autoprísluženstvo. Dajú sa medzi nimi rozlíšiť 2 kategórie. Do jednej kategórie patria spoločnosti, ktoré dovážajú a opätovne predávajú HK so svojou vlastnou značkou, ktorých výrobu si zabezpečili externe v ČĽR. Nie sú však prepojení na čínskych vývozcov. Táto kategória dovozcov má zvyčajne v EÚ činnosti s dosť významnou „pridanou hodnotou“ (napr. navrhovanie, výskum a vývoj) a niekedy dokonca aj vlastnú distribučnú sieť so zodpovedajúcou úrovňou zamestnanosti. Druhú kategóriu tvoria dovozcovia/distribútori, ktorí sú obchodníci zameriavajúci sa viac na objemy a menej na značky. Títo dovozcovia majú vo všeobecnosti v Únii nižšie náklady a činnosti s nižšou pridanou hodnotou.

(160) Nízka úroveň spolupráce neprepojených dovozcov naznačuje, že zavedenie opatrení by nemalo na ich činnosť žiadny výraznejší vplyv. V prípade spolupracujúcich dovozcov/distribútorov sa vlastne zistilo, že opätovný predaj čínskych HK predstavuje od 1 % do 6 % ich celkového obratu. Situácia spoločností, ktoré využívajú externé zdroje, je zložitejšia, pretože opätovný predaj čínskych HK môže predstavovať takmer celý ich obchod. Opatrenia, ak by sa nejaké prijali, by určite mali vplyv na ich činnosť – aj keď je v tomto štádiu ťažké posúdiť, v akom rozsahu.

3. Záujem používateľov

3.1. *Všeobecne*

(161) Dotazníky pre používateľov sa zaslali približne 20 zisteným používateľom. V rámci prešetrovania spolupracovalo 13 výrobcov automobilov. Spolupracovali aj dve združenia zastupujúce používateľov a dovozcov kolies pre segmenty OEM a AM.

(162) Dovoz spolupracujúcich používateľov predstavuje na základe údajov Eurostatu 19 % celkového dovozu z ČĽR. Údaje Eurostatu neumožňujú presne zistiť, či dovozný predaj smeroval do segmentu OEM alebo AM. Ako sa uvádza v odôvodnení (133), segmenty OEM a AM sa aj napriek tomu dali rozlíšiť, pričom sa ukázalo, že segment OEM predstavuje od 20 do 30 % celkového dovozu z ČĽR. Z tohto dôvodu je logické predpokladať, že spolupráca segmentu OEM bola veľmi vysoká.

(163) Zdá sa, že výrobcovia automobilov sa v priemere spoliehajú na čínske dodávky len v obmedzenom rozsahu. Keď sa posudzujú jednotlivo, spolupracujúci výrobcovia automobilov používajú rôzne obchodné modely. Niektorí vôbec nedovážajú z Číny, iní dovážajú menej ako 5 %, niektorí však dovážajú až 30 % svojej spotreby.

(164) Dovážajúci aj nedovážajúci používatelia sú proti opatreniam. Jeden z ich hlavných argumentov je, že výrobcovia automobilov majú záujem udržať si rôzne zdroje dodávok a vyžívať výhody hospodárskej súťaže na trhu s kolesami. Opatrenia by ich urobili príliš závislými od obmedzeného počtu európskych výrobcov. Tento argument sám o sebe sa však nezdá byť rozhodujúci vzhľadom na existenciu významného dovozu z iných tretích krajín.

3.2. *Náklady na opatrenia*

(165) HK predstavujú približne 1 % nákladov na automobil. Opatrenie vo výške 20 % na HK by teda viedlo k zvýšeniu nákladov o 0,2 %. Pre tých výrobcov automobilov, ktorí dovážajú najviac 5 % HK z Číny, by teda zvýšenie celkových nákladov v zmysle celkovej výroby automobilov predstavovalo 5 % z 0,2 %, t. j. 0,01 %. Ale aj pre tých výrobcov automobilov, ktorí dovážajú až 30 % HK z Číny, by zvýšenie celkových nákladov predstavovalo 30 % z 0,2 %, t. j. 0,06 %. Z toho vyplýva, že opatrenia by mali na náklady veľmi obmedzený vplyv. Okrem toho zrejme nie je nezvyčajné, že HK, ktoré dovážajú výrobcovia automobilov za danú cenu (napríklad za 50 EUR), sa predávajú konečnému používateľovi za trojnásobnú až štvornásobnú cenu (t. j. 200 EUR).

3.3. *Náklady na prechod k inému dodávateľovi*

(166) Ako sa už vysvetlilo, HK pre segment OEM sa zvyčajne vyvíjajú 2 roky pred začiatkom výroby nového modelu automobilu. Každá zmena dodávateľa si vyžaduje čas (najmenej 6 mesiacov) a mohla by takisto znamenať dodatočné náklady na vybavenie nástrojmi. Prešetrovanie však preukázalo, že väčšina výrobcov automobilov máva bežne pre dodávky rôzne zdroje, t. j. majú spoločnú výrobu osobitných HK s dvomi (alebo viacerými) výrobcami. Toto dvojité zabezpečovanie zdrojov sa uskutočňuje aj vo vzťahu k tým modelom, ktoré majú zdroje v ČĽR, aby sa zaručila bezpečnosť dodávky. Preto sa zdá, že riziko potreby prechodu na iného dodávateľa je už zohľadnené v rozhodnutí zabezpečiť si zdroj z ČĽR. Zmluvy zozbierané v rámci prešetrovania okrem toho ukazujú, že výrobcovia automobilov celkovo môžu kedykoľvek bez sankcií zmluvu vypovedať.

3.4. *Dodatočné argumenty, ktoré predložili strany*

(167) Niektoré strany namietali, že zavedením cla na HK s pôvodom z ČĽR by sa poskytla ďalšia výhoda juhokórejským výrobcom automobilov okrem nulového cla na automobily na základe nadchádzajúcej dohody o voľnom obchode. Podľa tohto argumentu by mali juhokórejskí výrobcovia automobilov naďalej prístup k čínskym HK za nízke ceny a mohli by dokonca uplatňovať vrátenie cla na automobily vyvezené do EÚ (je možnosť požadovať vrátenie cla zaplateného za dovoz určitých súčiastok do automobilu po vyvezení tohto automobilu). Antidumpingové opatrenie na čínske HK by pre európskych výrobcov automobilov spôsobilo konkurenčnú nevýhodu vo vzťahu k juhokórejským automobilom dovezeným do EÚ s nulovým clom.

(168) V tejto súvislosti treba uviesť, že trhový podiel automobilov s pôvodom v Južnej Kórei v súčasnosti dosahuje len 3 % trhu EÚ s automobilmi. Keďže je ťažké predpovedať vývoj dovozu kórejských automobilov a so zreteľom na veľmi obmedzený vplyv opatrení na priame náklady výrobcov automobilov v EÚ, nie je v tomto štádiu možné dospieť k záveru, že zavedenie antidumpingového cla na HK z Číny bude v tomto ohľade mať nejaký zmysel.

4. **Záujem zákazníkov**

(169) Pokiaľ ide o vplyv opatrení na konečných zákazníkov, nebol predložený žiadny argument. Táto skutočnosť, ako aj obmedzený vplyv na náklady a cenové stratégie výrobcov automobilov, ktoré sa zistili počas prešetrovania, v skutočnosti hovoria proti pravdepodobnosti akéhokoľvek citeľného účinku na zákaznícke ceny.

5. **Záujem dodávateľov**

(170) Vyplnený dotazník pre dodávateľov doručilo 5 dodávateľov surovín/zariadení pre výrobcov HK v Únii. Dodávajú hliník/primárne ingoty, náterové farby/podkladové nátery alebo nízkotlakové stroje. Pokiaľ ide o dodávateľov ingotov, predaj výrobnému odvetviu Únie predstavuje len malú časť ich činnosti (do 6 % ich celkového obratu), čo poukazuje na ich pomerne malý záujem o stanovenie antidumpingových opatrení na HK z Číny. V prípade iných dodávateľov (strojového zariadenia, farieb alebo nízkotlakových strojov) ich predaj výrobnému odvetviu Únie predstavuje od 30 % do 50 % ich celkového obratu. Vzhľadom na to, že tieto spoločnosti sú MSP, je pre ich činnosť rozhodujúca životaschopnosť výrobného odvetvia Únie.

6. **Záver o záujme Únie**

(171) Vzhľadom na uvedené skutočnosti sa dospelo k predbežnému záveru, že na základe dostupných informácií o záujme Únie neexistujú presvedčivé dôvody proti uloženiu dočasných opatrení na dovoz HK s pôvodom v ČĽR.

G. **DOČASNÉ OPATRENIA**

1. **Úroveň odstránenia ujmy**

(172) Vzhľadom na závery, ku ktorým sa dospelo v súvislosti s dumpingom, vyplývajúcou ujmou, príčinnými súvislosťami a záujmom Únie, mali by sa uložiť dočasné opatrenia, aby sa zabránilo ďalšej ujme spôsobenej výrobnému odvetviu Únie dumpingovým dovozom z ČĽR.

(173) Na účely stanovenia úrovne tohto cla sa zohľadnili zistené dumpingové rozpätia a výška cla potrebná na odstránenie ujmy, ktorú utrpelo výrobné odvetvie Únie.

(174) Ako sa opisuje v odôvodnení (20), trh s HK je charakterizovaný existenciou dvoch pomerne odlišných trhových segmentov. Prešetrovaním sa ďalej zistilo, že predaj výrobcov v Únii sa sústreďuje na segment OEM, ktorý predstavuje 85 % celkového predaja výrobného odvetvia Únie.

(175) Pre uloženie dočasných opatrení sa preto považovalo za vhodné posúdiť rozpätie ujmy, ktoré by sa zohľadňovalo túto osobitnú trhovú situáciu.

(176) V segmente OEM predajcovia HK (ktorí sú výrobcami automobilov) zvyčajne zadávajú objednávky na základe výberového konania. V dôsledku toho sa môže rovnaký model kolesa, ktorý sa má montovať na rovnaký model automobilu, v dosť významnom počte prípadov objednať z niekoľkých zdrojov, často súčasne od čínskeho dodávateľa a dodávateľa EÚ. Predbežne sa usudzuje, že tento postup v rámci výberových konaní presne a verne odzrkadľuje hospodársku súťaž v oblasti priemerných cien, ktorá existovala počas OP, medzi čínskymi dodávateľmi a dodávateľmi z Únie, keď súťažia v rámci toho istého výberového konania.

(177) Preto sa považovalo za vhodné vypočítať rozpätie predaja pod cenu na základe cien zistených z údajov, ktoré uviedli výrobcovia z EÚ a čínski vývozcovia, keď súťažili v rámci takýchto výberových konaní.

(178) Pri výpočte výšky cla potrebnej na odstránenie účinkov poškodzujúceho dumpingu sa vychádzalo z toho, že tieto opatrenia by mali výrobnému odvetviu Únie umožniť pokryť jeho výrobné náklady a celkovo dosiahnuť primeraný zisk. Pokiaľ ide o výrobné náklady, vykonala sa úprava zohľadňujúca skutočnú stratu, ktorú utrpelo výrobné odvetvie Únie počas OP (– 5,4 %). Ďalej sa usúdilo, že by sa mal posúdiť primeraný zisk pred zdanením, ktorý môže pri predaji podobného výrobku v Únii dosiahnuť výrobné odvetvie tohto druhu pri bežných podmienkach hospodárskej súťaže, t. j. bez existencie dumpingového dovozu, vo vzťahu k ziskovosti dosiahnutej v roku 2006, ktorá dosiahla + 3,2 %. V tomto roku bol v skutočnosti objem dovozu z Číny pomerne nízky. Na základe toho sa pre výrobné odvetvie Únie vypočítala nepoškodzujúca cena podobného výrobku.

(179) Na základe toho je rozpätie predaja pod cenu 20,6 %.

(180) Tento výsledok sa potvrdil aj ďalším výpočtom na základe porovnania niektorých zmlúv v rámci výberových konaní, ktoré poskytli určití výrobcovia automobilov počas prešetrovania. Keď si výrobcovia automobilov objednali rovnaký model HK od čínskeho výrobcu aj od výrobcu v Únii, bolo zistené rozpätie predaja pod cenu zohľadňujúce vykonané úpravy, ako sa vysvetľuje v odôvodnení (93) a nasl., rádovo rovnaké, ako sa stanovilo v predchádzajúcom odôvodnení.

(181) Je potrebné uviesť, že rozpätie predaja pod cenu je nižšie ako dumpingové rozpätia stanovené v odôvodnení (76) a nasl., a preto by malo slúžiť ako východisko pre stanovenie úrovne cla podľa pravidla nižšieho cla.

(182) Vzhľadom na metodiku, ktorá sa v tomto prípade použila na stanovenie úrovne odstránenia ujmy, sa považuje za nepraktické špecifikovať jednotlivé sadzby antidumpingového cla podľa druhej vety článku 9 ods. 5 základného nariadenia. Je to najmä preto, že chýbajú spoľahlivé údaje na vykonanie analýzy podľa jednotlivých spoločností. V dôsledku toho sa predbežne rozhodlo uložiť antidumpingové clo pre celú krajinu na všetok dovoz z Číny na úrovni rozpätia predaja pod cenu, ktoré sa rovná 20,6 %.

2. **Dočasné opatrenia**

(183) Na základe uvedených skutočností sa usúdilo, že podľa článku 7 ods. 2 základného nariadenia by sa malo uložiť dočasné antidumpingové clo na dovoz s pôvodom v ČĽR. V tomto prípade by sa mala colná sadzba stanoviť zodpovedajúcim spôsobom na úrovni zisteného rozpätia ujmy.

(184) Navrhnuté antidumpingové clo je teda 20,6 %.

H. **ZVEREJNENIE**

(185) Uvedené predbežné zistenia sa poskytnú všetkým zainteresovaným stranám, ktoré budú vyzvané, aby sa písomne vyjadrili a požiadali o vypočutie. Ich pripomienky sa posúdia a v prípade, že budú opodstatnené, zohľadnia sa pred prijatím konečného rozhodnutia. Okrem toho je potrebné uviesť, že zistenia týkajúce sa uloženia antidumpingového cla, ku ktorým sa dospelo na účely tohto nariadenia, sú predbežné a pravdepodobne sa budú musieť opätovne posúdiť na účely uzavretia veci,

PRIJALA TOTO NARIADENIE:

Článok 1

1. Týmto sa ukladá dočasné antidumpingové clo na dovoz hliníkových kolies na motorové vozidlá položiek KN 8701 až 8705, tiež s príslušenstvom a tiež s pneumatikami, v súčasnosti zaradených pod kódy KN ex 8708 70 10 a ex 8708 70 50 (kódy TARIC 8708 70 10 10 a 8708 70 50 10), s pôvodom v Čínskej ľudovej republike.

2. Sadzba dočasného antidumpingového cla vzťahujúceho sa na čistú cenu výrobku opísaného v odseku 1 na hranici Únie pred preclením je 20,6 %.

3. Prepustenie výrobku uvedeného v odseku 1 do voľného obehu v Únii podlieha poskytnutiu záruky vo výške dočasného cla.

4. Pokiaľ nie je stanovené inak, uplatňujú sa platné ustanovenia vzťahujúce sa na clá.

Článok 2

Bez toho, aby bol dotknutý článok 20 nariadenia Rady (ES) č. 1225/2009, zainteresované strany môžu požiadať o zverejnenie základných skutočností a úvah, na základe ktorých sa prijalo toto nariadenie, vyjadriť svoje názory písomne a požiadať o vypočutie Komisiou v lehote jedného mesiaca odo dňa nadobudnutia účinnosti tohto nariadenia.

Podľa článku 21 ods. 4 nariadenia (ES) č. 1225/2009 príslušné strany môžu predložiť pripomienky k uplatňovaniu tohto nariadenia v lehote jedného mesiaca odo dňa nadobudnutia jeho účinnosti.

Článok 3

Toto nariadenie nadobúda účinnosť dňom nasledujúcim po jeho uverejnení v *Úradnom vestníku Európskej únie*.

Článok 1 tohto nariadenia sa uplatňuje šesť mesiacov.

Toto nariadenie je záväzné v celom rozsahu a priamo uplatniteľné vo všetkých členských štátoch.

V Bruseli 10. mája 2010

Za Komisiu

predseda

José Manuel BARROSO