Sbírka soudních rozhodnutí

STANOVISKO GENERÁLNÍHO ADVOKÁTA
PAOLA MENGOZZIHO
přednesené dne 17. července 2014 [1]

Věc C-393/13 P

Rada Evropské unie
proti

Alumina d.o.o.

„Kasační opravný prostředek — Dumping — Prováděcí nařízení (EU) č. 464/2011 — Dovoz zeolitu A ve formě prášku pocházejícího z Bosny a Hercegoviny — Nařízení (ES) č. 1225/2009 — Článek 2 — Běžná hodnota — Běžný obchodní styk“

1. Svým kasačním opravným prostředkem se Rada Evropské unie domáhá, aby Soudní dvůr zrušil rozsudek Tribunálu Evropské unie Alumina v. Rada [2] (dále jen „napadený rozsudek“), kterým Tribunál zrušil prováděcí nařízení Rady (EU) č. 464/2011 ze dne 11. května 2011 o uložení konečného antidumpingového cla a o konečném výběru prozatímně uloženého cla na dovoz zeolitu A ve formě prášku pocházejícího z Bosny a Hercegoviny [3] (dále jen „sporné nařízení“) v rozsahu, v němž se vztahuje na společnost Alumina d.o.o. (dále jen „Alumina“), žalobkyni v prvním stupni.

2. Kasační opravný prostředek Rady se týká výkladu pojmu „prodej uskutečněný v běžném obchodním styku“ provedeného Tribunálem, který je vymezen v článku 2 nařízení Rady (ES) č. 1225/2009 ze dne 30. listopadu 2009 o ochraně před dumpingovým dovozem ze zemí, které nejsou členy Evropského společenství [4] (dále jen „základní nařízení“).

3. Projednávaný kasační opravný prostředek v zásadě pokládá následující právní otázku, tedy zda je prodej, jehož cena obsahuje prémii určenou k pokrytí rizika, že kupující dotčeného výrobku zaplatí opožděně nebo z důvodu své finanční situace nezaplatí vůbec, prodejem uskutečněným v „běžném obchodním styku“, takže má být zohledněn při výpočtu běžné hodnoty, která musí být porovnávána s vývozní cenou pro účely určení existence dumpingu? Rada má za to, že se Tribunál tím, že na tuto otázku odpověděl záporně, dopustil v napadeném rozsudku nesprávného právního posouzení, pokud jde o výklad pojmu „běžný obchodní styk“. Navrhuje proto, aby Soudní dvůr uvedený rozsudek zrušil.

I – **Právní rámec**

4. Článek 2 odst. 1 až 4 a 6 základního nařízení zejména stanoví:

„1. Běžná hodnota se obvykle zakládá na cenách, které jsou zaplaceny nebo mají být zaplaceny nezávislým odběratelem v zemi vývozu v běžném obchodním styku.

1 — Původní jazyk: francouzština.
2 — T-304/11, EU:T:2013:224.
3 — Úř. věst. L 125, s. 1.
4 — Úř. věst. L 343, s. 51.

Pokud však nejsou obdobné výrobky vývozcem v zemi vývozu vyráběny ani prodávány, může být běžná hodnota určena na základě cen jiných prodejců nebo výrobců.

Ceny mezi stranami, které jsou podle všeho v obchodním spojení nebo mají dohodu o vyrovnání, nelze pokládat za ceny v běžném obchodním styku a nelze je použít k určení běžné hodnoty, pokud není zjištěno, že tímto vztahem nejsou ovlivněny.

[...]

2. K určení běžné hodnoty by měl být obvykle použit prodej obdobných výrobků ke spotřebě na domácím trhu, pokud jeho objem činí nejméně 5 % objemu prodeje daného výrobku ve Společenství. Přípustný je však i nižší objem prodeje, pokud například jsou účtované ceny považovány za reprezentativní pro daný trh.

3. Pokud obdobné výrobky v běžném obchodním styku nejsou prodávány vůbec nebo jen v neuspokojivém množství nebo tento prodej neumožňuje z důvodu zvláštní situace na trhu přiměřené srovnání, určí se běžná hodnota obdobného výrobku na základě výrobních nákladů v zemi původu s připočtením přiměřené částky pro prodejní, správní a režijní náklady a pro zisk, nebo na základě cen platných při vývozu do vhodné třetí země v běžném obchodním styku, pokud jsou tyto ceny reprezentativní.

[...]

4. Prodej obdobných výrobků na domácím trhu země vývozu nebo prodej na vývoz do třetí země za ceny, které se pohybují pod (pevnými a proměnnými) náklady na jednotku s připočtením prodejních, správních a režijních nákladů, může být z cenových důvodů považován za neuskutečněný v běžném obchodním styku a nezohledňován při určování běžné hodnoty, pouze pokud se zjistí, že se tento prodej uskutečňuje během delšího období ve významných objemech a za ceny, které neumožňují během přiměřené doby pokrýt veškeré náklady.

[...]

6. Částky pro prodejní, správní a režijní náklady a pro zisk se stanoví na základě skutečných údajů, které vývozce nebo výrobce skutečně zaznamená při výrobě a prodeji obdobného výrobku v běžném obchodním styku. Není-li to možné, lze částky stanovit na základě:

a) váženého průměru skutečných částek, které byly zjištěny pro jiné prošetřované vývozce nebo výrobce při výrobě a prodeji obdobného výrobku na domácím trhu země původu;

b) skutečných částek, které daný vývozce nebo výrobce skutečně zaznamená při výrobě a prodeji zboží stejné obecné skupiny zboží na domácím trhu země původu;

c) jakékoli jiné rozumné metody, pokud zisk takto zjištěný není vyšší než zisk, kterého běžně dosahují ostatní vývozci nebo výrobci při prodeji výrobků stejné obecné kategorie na domácím trhu země původu.“

II – **Skutečnosti předcházející sporu**

5. V návaznosti na podnět podaný dne 4. ledna 2010 zveřejnila Evropská komise dne 17. února 2010 oznámení o zahájení antidumpingového řízení týkajícího se dovozu zeolitu A ve formě prášku pocházejícího z Bosny a Hercegoviny [5], výrobku používaného jako přísada při výrobě čistících prostředků ve formě prášku a změkčovačů vody.

6. Dne 15. listopadu 2010 přijala Komise nařízení (EU) č. 1036/2010 o uložení prozatímního antidumpingového cla z dovozu zeolitu A ve formě prášku pocházejícího z Bosny a Hercegoviny [6] (dále jen „prozatímní nařízení“), kterým zavedla prozatímní antidumpingové clo ve výši 28,1 % na dovozy tohoto výrobku pocházejícího z Bosny a Hercegoviny.

7. Z tohoto nařízení vyplývá, že období šetření se týkalo období od 1. ledna do 31. prosince 2009 a že skupina Birac, ke které patří společnost Alumina, byla v tomto období jediným vyvážejícím výrobcem dotčeného výrobku v Bosně a Hercegovině [7].

8. Z prozatímního nařízení rovněž vyplývá, že v rámci výpočtu běžné hodnoty Komise použila metodiku popsanou v čl. 2 odst. 3 základního nařízení, jelikož prodeje společnosti Alumina na domácím trhu nebyly reprezentativní ve smyslu čl. 2 odst. 2 téhož nařízení. Pro účely stanovení běžné hodnoty Komise v souladu s touto metodikou použila zejména vážený průměrný zisk dosažený v období šetření skupinou Birac, ke které patří Alumina, u domácího prodeje obdobného výrobku v běžném obchodním styku [8].

9. V dopisech ze dne 1. prosince 2010 a ze dne 19. března 2011 společnost Alumina zejména uvedla, že stanovení běžné hodnoty provedené Komisí je v rozporu s čl. 2 odst. 3 a 6 základního nařízení, jelikož Komise za tímto účelem použila ziskové rozpětí dosažené u prodejů jedinému domácímu zákazníkovi skupiny Birac, které byly ovlivněny zvýšeným rizikem nezaplacení nebo opožděného zaplacení a v důsledku toho zahrnovaly zvýšení ceny o 25 % z titulu prémie za toto riziko. V důsledku toho nepředstavoval tento obchodní styk podle názoru společnosti Alumina běžný obchodní styk ve smyslu základního nařízení a nemohl tak být zohledněn při stanovení běžné hodnoty.

10. Sporným nařízením Rada zavedla konečné antidumpingové clo ve výši 28,1 % na zeolit A ve formě prášku pocházející z Bosny a Hercegoviny použitelné na čistou cenu s dodáním na hranice Evropské unie před proclením.

11. Z tohoto nařízení vyplývá, že Rada odmítla argument vznesený společností Alumina, podle kterého nelze domácí prodej považovat za prodej uskutečněný v běžném obchodním styku, jelikož uvedla, že „šetření stanovilo, že údaje a důkazy poskytnuté [skupinou] Birac představují spolehlivý základ pro určení běžné hodnoty“ [9].

III – **Napadený rozsudek**

12. Návrhem došlým kanceláři Tribunálu dne 16. června 2011 podala společnost Alumina žalobu na neplatnost sporného nařízení, na podporu které předložila dva žalobní důvody vycházející z porušení čl. 2 odst. 3 a 6 a čl. 2 odst. 6 základního nařízení.

5 — Úř. věst. C 40, s. 5.

6 — Úř. věst. L 298, s. 27.

7 — Viz body 3, 10 a 11 odůvodnění prozatímního nařízení.

8 — Viz body 21 až 26 odůvodnění prozatímního nařízení.

9 — Viz bod 20 odůvodnění sporného nařízení.

13. Tribunál měl v napadeném rozsudku za to, že je třeba nejprve přezkoumat druhý žalobní důvod, vycházející z nesprávného použití pojmu „prodej uskutečněný v běžném obchodním styku“. Tribunál v zásadě zamítl první část tohoto žalobního důvodu, v jehož rámci společnost Alumina tvrdila, že nereprezentativní prodej ve smyslu čl. 2 odst. 2 základního nařízení nelze považovat za prodej uskutečněný v běžném obchodním styku. Tribunál poté posoudil druhou část druhého žalobního důvodu. V této části společnost Alumina uvedla, že se Rada dopustila nesprávného právního posouzení tím, že její prodeje dotčeného výrobku jedinému domácímu zákazníkovi považovala za prodej uskutečněný v běžném obchodním styku, zatímco její ceny byly navýšeny o 25 % na základě rizikové prémie za opožděnou platbu nebo nezaplacení.

14. Tribunál v tomto ohledu v bodech 26 až 30 napadeného rozsudku nejprve připomněl, že cílem stanovení běžné hodnoty podle čl. 2 odst. 3 a 6 základního nařízení je určit běžnou hodnotu, která se co nejvíce přibližuje prodejní ceně výrobku, kterou by výrobek měl, kdyby byl prodán v zemi původu nebo vyvážející zemi v běžném obchodním styku. Tribunál poté připomněl judikaturu, podle které je cílem pojmu „běžný obchodní styk“, jenž má podle Tribunálu objektivní dosah, vyloučit situace, v nichž k prodejům na vnitřním trhu nedochází za běžných podmínek. Podle Tribunálu se tohoto pojmu mohou dovolávat jak orgány, tak cílené hospodářské subjekty za okolností ovlivňujících běžný charakter obchodního styku.

15. Pokud jde konkrétně o dotčenou rizikovou prémii, měl Tribunál v bodech 36 až 41 napadeného rozsudku za to, že taková prémie nepředstavuje část hodnoty prodaného výrobku ani nesouvisí s jeho vlastnostmi, ale představuje naproti tomu protiplnění za riziko, které dodavatel podstupuje tím, že prodá výrobky konkrétnímu zákazníkovi, a její existence a výše závisí na tom, o jakého zákazníka se jedná. Podle názoru Tribunálu má tudíž zohlednění takové prémie v rámci stanovení běžné hodnoty za následek, že se do výpočtu vloží faktor, který není určen ke stanovení ceny, za kterou je výrobek prodáván v zemi původu, ale který se týká výlučně finanční schopnosti konkrétního domácího kupujícího. Podle Tribunálu zohlednění této rizikové prémie tak uměle navyšuje výsledek výpočtu běžné hodnoty tím, že ovlivňuje platnost tohoto výpočtu, a v důsledku toho platnost posouzení existence dumpingu.

16. Na základě těchto úvah Tribunál vyhověl žalobě a sporné nařízení zrušil v rozsahu, v němž se týká společnosti Alumina.

IV – **Řízení před Soudním dvorem a návrhová žádání účastnic řízení**

17. Návrhem došlým kanceláři Soudního dvora dne 11. července 2013 podala Rada kasační opravný prostředek proti napadenému rozsudku.

18. Svým kasačním opravným prostředkem Rada navrhuje, aby Soudní dvůr:

— zrušil napadený rozsudek;

— zamítl žalobu a

— uložil společnosti Alumina náhradu nákladů řízení o kasačním opravném prostředku a řízení před Tribunálem.

19. Společnost Alumina se domáhá toho, aby Soudní dvůr:

— zamítl kasační opravný prostředek Rady;

— podpůrně rozhodl o žalobě v prvním stupni a zrušil sporné nařízení a

— uložil Radě náhradu nákladů řízení.

V – **Analýza**

20. Rada na podporu svého kasačního opravného prostředku, který se vztahuje výhradně na body 36 až 41 napadeného rozsudku, vznáší jediný důvod kasačního opravného prostředku vycházející z nesprávného výkladu pojmu „prodej uskutečněný v běžném obchodním styku“. Rada zaprvé tvrdí, že se Tribunál dopustil nesprávného právního posouzení při výkladu tohoto pojmu, jelikož měl za to, že se prodej neuskuteční v běžném obchodním styku, a nelze jej tudíž zohlednit pro účely výpočtu běžné hodnoty, zahrnuje-li jeho cena takovou prémii, jako je prémie v projednávané věci, určenou k pokrytí rizika opožděné platby nebo neplacení ze strany kupujícího. Rada zadruhé tvrdí, že Tribunál přijetím takového výkladu porušil zásadu právní jistoty. Zatřetí Rada uvádí, že Tribunál porušil svou povinnost odůvodnění.

21. Před zkoumáním argumentů uplatněných ve věci samé Radou v jejím jediném důvodu kasačního opravného prostředku, je třeba posoudit námitku nepřípustnosti vznesenou společností Alumina vůči kasačnímu opravnému prostředku.

A – *K přípustnosti kasačního opravného prostředku*

22. Společnost Alumina tvrdí, že jediný důvod kasačního opravného prostředku vznesený Radou na podporu jejího kasačního opravného prostředku se týká skutkové otázky, a nikoli porušení právního pravidla. Uvedený jediný důvod kasačního opravného prostředku je tudíž před Soudním dvorem nepřípustný, takže kasační opravný prostředek musí být v celém rozsahu odmítnut jako nepřípustný. Sama Rada ve svých písemnostech předložených Tribunálu kvalifikovala otázku, zda byl domácí prodej společnosti Alumina svému jedinému domácímu zákazníkovi uskutečněn v běžném obchodním styku, jako skutkovou otázku. Rada námitku nepřípustnosti zpochybňuje a má za to, že je kasační opravný prostředek přípustný.

23. V tomto ohledu je třeba připomenout, že z článku 256 SFEU a čl. 58 prvního pododstavce statutu Soudního dvora Evropské unie vyplývá, že jedině Tribunál je příslušný jednak zjistit skutkový stav a jednak tento skutkový stav posoudit. Pouze v případě, že věcná nesprávnost zjištění skutkového stavu Tribunálem vyplývá z písemností ve spise, které mu byly předloženy, nebo v případě zkreslení důkazů předložených na podporu tohoto skutkového stavu, představují toto zjištění a posouzení uvedených důkazů právní otázky podléhající přezkumu Soudního dvora v rámci kasačního opravného prostředku. Naproti tomu může Soudní dvůr na základě článku 256 SFEU vykonat pouze přezkum právní kvalifikace zmíněných skutkových okolností a právních důsledků, které z nich Tribunál vyvodil [10].

24. Ačkoli otázka konkrétního určení, zda se určitý prodej uskutečnil – či nikoli – v běžném obchodním styku, je skutečně skutkovou otázkou, na kterou se přezkum Soudního dvora nevztahuje, je nicméně třeba konstatovat, že Rada svým jediným důvodem kasačního opravného prostředku Tribunálu vytýká, že se dopustil nesprávného právního posouzení při výkladu pojmu „prodej uskutečněný v běžném obchodním styku“, jak je stanoven v článku 2 základního nařízení tím, že měl za to, že k takovému běžnému obchodnímu styku může docházet, i když cena tohoto prodeje obsahuje prémii určenou k pokrytí rizika nezaplacení nebo opožděné platby.

25. Jediný důvod kasačního opravného prostředku vznesený Radou se tudíž netýká skutkového konstatování nebo posouzení důkazního materiálu, ale výkladu právního pojmu a právních důsledků vyplývajících z jeho uplatnění na skutečnosti tak, jak byly zjištěny.

10 — Viz rozsudek Rada v. Zhejiang Xinan Chemical Industrial Group (C-337/09 P, EU:C:2012:471, bod 55 a citovaná judikatura).

26. Z toho podle mého názoru vyplývá, že jediný důvod kasačního opravného prostředku vznesený Radou musí být považován za přípustný.

B – *K věci samé*

1. Argumenty účastnic řízení

27. Rada tvrdí, že se Tribunál dopustil nesprávného právního posouzení tím, že vycházel z principu, že se prodej neuskuteční v běžném obchodním styku, pokud cena obsahuje prvek, tak jako v projednávané věci rizikovou prémii za neplacení, který nesouvisí s hodnotou výrobku. Takový výklad pojmu „prodeje v běžném obchodním styku“ nemá podporu ani v základním nařízení, ani v dohodě o provádění článku VI všeobecné dohody o clech a obchodu z roku 1994[11] (dále jen „antidumpingová dohoda“). Základ nenachází ani v judikatuře Soudního dvora.

28. Kritérium „cena odrážející hodnotu výrobku“ zvolené Tribunálem je podle Rady nevhodné k určení toho, zda se prodej uskutečnil v běžném obchodním styku. Použití takového kritéria totiž ukládá orgánům povinnost systematicky „odhadnout“ důvody platby (a uplatnění) sdělených cen a určit skutečnou hodnotu výrobku. Taková praxe je nejen neuskutečnitelná a v rozporu se zásadou právní jistoty, ale nemá žádný vztah k pojmu „běžný obchodní styk“, který předpokládá ověření, zda se dotčený prodej uskutečnil za podmínek a v souladu s praxí, která může být v rozumném období považována pro dotčený domácí prodej za běžnou.

29. Výklad Tribunálu s sebou navíc nese významné riziko zneužití. K tomu, aby domácí prodej za vysokou cenu nebyl zohledněn pro účely výpočtu dumpingu, totiž postačí, aby vývozci do svých kupních smluv zahrnuli ustanovení, že cena zahrnuje prémii týkající se jakéhokoli umělého prvku, u kterého se má za to, že nemá žádný vztah k hodnotě výrobku, a poté se dovolávali toho, že se tento prodej proto neuskutečnil v běžném obchodním styku a musí být vyloučen z výpočtu běžné hodnoty.

30. Kromě toho odkaz na čl. 2 odst. 10 písm. k) základního nařízení učiněný Tribunálem v bodě 38 napadeného rozsudku postrádá smysl, jelikož úpravy, které toto ustanovení stanoví, jsou určeny k eliminaci určitých odchylek mezi běžnou hodnotou a vývozní cenou a uplatní se až poté, co byla tato hodnota stanovena, a nikoli s cílem ji stanovit.

31. Rada nakonec tvrdí, že Tribunál dostatečně neodůvodnil své závěry a porušil tím svou povinnost uvést odůvodnění.

32. Společnost Alumina naopak tvrdí, že se Tribunál nedopustil při výkladu pojmu „prodej uskutečněný v běžném obchodním styku“ žádného pochybení, ale správně uplatnil kritéria rozvedená Soudním dvorem ve své judikatuře. Tribunál tak měl správně za to, že domácí prodej uzavřený s rizikovou prémií nelze považovat za uskutečněný v běžném obchodním styku, neboť není výsledkem běžného jednání kupujících ani běžného stanovení ceny.

33. Argument vycházející z rizika zneužití je podle názoru této společnosti zavádějící. Sama Komise totiž připustila, že prodej uskutečněný společností Alumina jedinému jejímu domácímu zákazníku byl ovlivněn rizikovou prémií ve výši 25 % určenou výslovně k pokrytí rizika nezaplacení, takže Rada nemůže tvrdit, že tato prémie má umělou povahu. Kromě toho neexistovalo riziko zneužití, jelikož Tribunál svůj výklad pojmu „prodej uskutečněný v běžném obchodním styku“ výslovně ohraničuje existencí takové rizikové prémie, jako je prémie v projednávané věci.

11 — Úř. věst. 1994, L 336, s. 103. Dohoda obsažená v příloze 1A Dohody o založení Světové obchodní organizace (WTO), podepsané v Marrákeši dne 15. dubna 1994 a schválené rozhodnutím Rady 94/800/ES ze dne 22. prosince 1994 o uzavření dohod jménem Evropského společenství s ohledem na oblasti, které jsou v jeho pravomoci, v rámci Uruguayského kola mnohostranných jednání (1986–1994) (Úř. věst. L 336, s. 1).

34. Nakonec společnost Alumina tvrdí, že výklad pojmu „prodeje uskutečněné v běžném obchodním styku“ zastávaný Tribunálem je v souladu s judikaturou, a neporušuje tudíž zásadu právní jistoty a že Tribunál své závěry dostatečně odůvodnil.

2. Posouzení

35. Podstatou kasačního opravného prostředku Rady je výklad pojmu „prodej uskutečněný v běžném obchodním styku“ („ordinary course of trade“) provedený Tribunálem v napadeném rozsudku, který je podle jejího názoru stižen vadou spočívající v nesprávném právním posouzení.

36. V tomto ohledu je třeba nejprve připomenout, že čl. 1 odst. 2 základního nařízení stanoví, že pro účely určení, zda je výrobek předmětem dumpingu, musí být jeho vývozní cena porovnána se srovnatelnou cenou obdobného výrobku v zemi vývozu v běžném obchodním styku.

37. Pojem „běžný obchodní styk“ je tudíž pojmem inherentním pojmu „dumping“. Přesněji je inherentní určení běžné hodnoty obdobného výrobku, která musí být porovnána s vývozní cenou pro účely stanovení existence dumpingu. Pojem „běžný obchodní styk“ se totiž vyskytuje v celém oddíle A článku 2 základního nařízení, která obsahuje ustanovení o stanovení běžné hodnoty [12]. Prodej, který se uskutečnil v běžném obchodním styku, musí být vyloučen z výpočtu běžné hodnoty [13].

38. Ačkoli pojem „běžný obchodní styk“ představuje základní pojem k určení existence dumpingu, ani antidumpingová dohoda, ani základní nařízení, neobsahuje jeho definici. Určité údaje v tomto ohledu nicméně poskytuje základní nařízení, jelikož výslovně stanovuje dva typy prodeje, které za určitých podmínek nejsou součástí běžného obchodního styku, a jejichž cena může být tudíž vyloučena z výpočtu běžné hodnoty.

39. Zaprvé jde o prodej, který probíhá mezi stranami, které jsou obchodně spojeny nebo které mezi sebou uzavřely dohodu o vyrovnání. Podle čl. 2 odst. 1 třetí věty základního nařízení lze ceny tohoto prodeje považovat za ceny používané v běžném obchodním styku pouze tehdy, je-li prokázáno, že nejsou ovlivněny vztahem mezi stranami [14]. Z toho vyplývá, že ceny z těchto prodejů mohou být zohledněny pro určení běžné hodnoty pouze tehdy, je-li prokázáno, že obchodní spojení nebo smluvní vztah existující mezi prodávajícím a kupujícím neovlivnil její tvorbu.

40. Zadruhé jde o obchodní styk, ve kterém je výrobek prodáván za cenu nižší, než jsou výrobní náklady. Podle čl. 2 odst. 4 základního nařízení [15] lze mít za to, že se tento prodej neuskutečnil v běžném obchodním styku, pokud se uskutečňoval během delšího období ve významných objemech a za ceny, které neumožňují během přiměřené doby pokrýt veškeré náklady.

41. Tyto dva typy prodeje samozřejmě nepředstavují jediné případy, v nichž se nejedná o prodej v běžném obchodním styku. V praxi posuzovaly orgány další odlišné situace, kdy se prodej neuskutečnil v běžném obchodním styku [16].

12 — Konkrétně se tento pojem nachází jak v odst. 1 prvním pododstavci článku 2 základního nařízení, který stanoví, že běžná hodnota obvykle vychází ze zaplacené ceny nebo z ceny, jež má být zaplacena v běžném obchodním styku nezávislými kupujícími v zemi vývozu, tak v odstavci 3 a 6 článku 2 téhož nařízení, které vymezují stanovení běžné hodnoty, která musí vycházet ze skutečných údajů o výrobě a prodeji v *běžném obchodním styku* obdobného výrobku vývozce nebo výrobce, který je předmětem šetření.

13 — V tomto smyslu viz bod 139 zprávy odvolacího orgánu WTO ze dne 24. července 2001 ve věci DS 184 „Spojené státy – Antidumpingová opatření vztahující se na některé ocelové výrobky válcované za tepla, které pocházejí z Japonska“.

14 — Pokud jde o ceny uplatňované mezi stranami, které mezi sebou uzavřely dohodu o vyrovnání, viz rozsudek Petrotub a Republica (C-76/00 P, EU:C:2003:4, zvláště bod 85).

15 — Toto ustanovení odpovídá ustanovení článku 2.2.1 antidumpingové dohody.

16 — Viz například bod 13 odůvodnění nařízení Komise (EHS) č. 2818/91 ze dne 23. září 1991 o uložení prozatímního antidumpingového cla na dovoz bavlněné příze pocházející z Brazílie, Egypta a Turecka a o ukončení řízení týkajícího se bavlněné příze pocházející z Indie a Thajska (Úř. věst. L 271, s. 17) nebo bod 11 odůvodnění nařízení Komise č. 837/2000 ze dne 19. dubna 2000 o uložení prozatímního antidumpingového cla na dovoz **některých barevných televizních obrazovek pocházejících z Indie, Malajsie, Čínské lidové republiky a Korejské republiky (Úř. věst. L 102, s. 15)**.

42. Samotný Soudní dvůr měl již příležitost zabývat se pojmem „běžný obchodní styk“. V rozsudcích Goldstar v. Rada [17] a Ajinomoto a NutraSweet v. Rada a Komise [18] uvedl, že se pojem „běžný obchodní styk“ vztahuje na povahu samotného prodeje a že jeho cílem je pro účely stanovení běžné hodnoty vyloučit situace, v nichž k prodeji na domácím trhu nedochází za běžných obchodních podmínek, tedy zejména pokud je výrobek prodáván za nižší cenu, než jsou výrobní náklady, nebo pokud obchodní styk probíhá mezi stranami, které jsou obchodně spojeny nebo které mezi sebou uzavřely dohodu o vyrovnání.

43. Tato judikatura – jak ostatně vyplývá ze dvou výše uvedených situací, které jsou již uvedeny v základním nařízení – vychází z cíle sledovaného pojmem „běžný obchodní styk“, kterým je zajistit, aby běžná hodnota co nejvíce odpovídala běžné ceně obdobného výrobku na domácím trhu vývozce. Pokud je tedy prodej uzavřen za podmínek, které neodpovídají obchodnímu styku týkajícímu se obdobného výrobku na uvedeném trhu v okamžiku relevantním pro účely určení dumpingu, nepředstavuje vhodný základ k určení běžné hodnoty obdobného výrobku na uvedeném trhu a musí být tedy vyloučen [19].

44. Ze všech těchto úvah vyplývá, že posouzení za účelem určení, zda se prodej uskutečnil v běžném obchodním styku, či nikoli, musí orgány provádět případ od případu ve světle cíle sledovaného pojmem „běžný obchodní styk“ tak, jak je uveden v předchozím bodě. V rámci tohoto posouzení musejí orgány zohlednit všechny relevantní faktory a všechny zvláštní okolnosti týkající se dotčeného prodeje [20].

45. V této souvislosti je třeba uvést, že cena je pouze jedním, byť podstatným, prvkem mezi podmínkami prodeje. Pro účely určení, zda prodej odpovídá běžnému obchodnímu styku, musí být jeho cena posouzena ve světle dalších podmínek obchodního styku [21]. Z toho vyplývá, že prodejní cena může být k určení běžné hodnoty obdobného výrobku zohledněna pouze po provedení analýzy všech relevantních faktorů a zejména podmínek dotčeného prodeje.

46. V tomto ohledu je vhodné připomenout, že Soudní dvůr již uvedl, že orgány při svém posuzování běžné povahy prodejů musejí předložit odůvodnění, které se nemůže omezit na kategorická tvrzení, jež odpovídají pouhým odkazům na právní předpisy [22].

47. Pokud jde o pojem „prodej uskutečněný v běžném obchodním styku“, je třeba ještě doplnit, jak uvedl – podle mého názoru správně – Tribunál v bodě 29 napadeného rozsudku, že tento pojem má objektivní dosah.

48. To znamená jednak, že se pojmu „prodej uskutečněný v běžném obchodním styku“ mohou dovolávat nejen orgány za účelem odstranění praktik, které mohou zastřít dumping nebo jeho rozsah, nýbrž i cílené hospodářské subjekty za okolností ovlivňujících běžný charakter obchodního styku [23].

49. Z objektivního dosahu tohoto pojmu také vyplývá, že určení běžné povahy obchodního styku musí vycházet z objektivních prvků týkajících se tohoto obchodního styku. Běžná povaha obchodního styku může být naproti tomu zpochybněna přítomností faktorů subjektivní povahy, které ačkoli mohou mít vliv na určení podmínek konkrétního obchodního styku, týkají se nicméně výhradně zvláštních znaků

17 — C-105/90, EU:C:1992:69, bod 13.

18 — C-76/98 P a C-77/98 P, EU:C:2001:234, bod 39.

19 — V tomto smyslu viz rovněž bod 140 zprávy odvolacího orgánu WTO ze dne 24. července 2001 citované v poznámce pod čarou 13 tohoto stanoviska.

20 — Tento přístup týkající se analýzy případ od případu uplatňuje rovněž United States Court of International Trade. V tomto ohledu viz CEMEX. v. Spojené státy, 19 cit 587 (1995), NTN Bearing Corp of America v. Spojené státy, 23 cit 486 (1999) a Bergerac NC v. Spojené státy, 102 F. supp. 2e 497 (2000).

21 — V tomto smyslu viz rovněž bod 142 zprávy odvolacího orgánu WTO ze dne 24. července 2001 citované v poznámce pod čarou 13 tohoto stanoviska.

22 — Viz rozsudek Petrotub a Republica (EU:C:2003:4, bod 87).

23 — Viz body 29 a 30 napadeného rozsudku.

vlastních stranám obchodního styku nebo jedné z nich. V takových situacích nemusí zohlednění subjektivních faktorů při určení podmínek obchodního styku odrážet obvyklost obchodní praxe v dotčeném státě. Zohlednění takových zvláštních subjektivních charakteristik při určení podmínek prodeje může tudíž dle mého názoru s výhradou analýzy prováděné případ od případu vyloučit, aby tento prodej mohl být považován za „běžný obchodní styk“.

50. Nakonec považuji ještě za nutné uvést, že při posuzování případ od případu, které směřuje k určení, zda se prodej uskutečnil v běžném obchodním styku, či nikoli, musejí orgány disponovat určitým prostorem pro uvážení, pokud jde jak o otázku, jaké faktory jsou v každém jednotlivém případě relevantní, tak o konkrétní hodnocení těchto faktorů v závislosti na zvláštnostech vlastních každému projednávanému případu.

51. Existence tohoto prostoru pro uvážení pro orgány je podle mého názoru potvrzena terminologií použitou samotným základním nařízením s ohledem na oba typy obchodního styku zmíněné v bodech 39 a 40 výše, které za určitých podmínek nemusí představovat běžný obchodní styk, a to prodej mezi partnery, kteří jsou obchodně spojeni nebo mezi stranami, které mezi sebou uzavřely dohodu o vyrovnání a prodeje uskutečněné za cenu nižší, než jsou náklady. Použití slovesa „moci“ v dotčených ustanoveních základního nařízení totiž předpokládá určitý prostor pro uvážení pro příslušné orgány, pokud jde o konkrétní posouzení těchto typů prodeje jakožto běžného obchodního styku [24]. Mám přitom za to, že pokud orgány disponují takovým prostorem pro uvážení k vyhodnocení běžné povahy obchodního styku zahrnutého v typologii obchodního styku výslovně stanoveného v základním nařízení, musejí *a fortiori* tímto prostorem disponovat k hodnocení uvedené povahy pro obchodní styky, které v uvedeném nařízení nejsou výslovně označeny.

52. Podle mého názoru je třeba argumenty Rady vznesené proti napadenému rozsudku posoudit ve světle těchto úvah.

53. Pokud jde o výtku Rady, podle které se Tribunál dopustil nesprávného právního posouzení tím, že vycházel ze zásady, že se prodej uskuteční v běžném obchodním styku pouze tehdy, pokud cena odráží hodnotu výrobku, vychází tato výtka z nesprávného výkladu napadeného rozsudku.

54. Tribunál totiž v bodech 36 až 39 tohoto rozsudku pouze uvedl, a vycházel přitom z úvah uvedených v bodech 27 až 30 téhož rozsudku, že zohlednění takové prémie, jako je prémie dotčená v projednávané věci, v rámci stanovení běžné hodnoty, má za následek, že se do výpočtu této hodnoty vloží faktor, který není určen ke stanovení ceny, za kterou je výrobek prodáván v zemi původu, ale který se týká výlučně finanční schopnosti konkrétního domácího kupujícího. Zahrnutí takového prvku do výpočtu běžné hodnoty podle Tribunálu uměle zvyšuje výsledek tohoto výpočtu, takže tento výsledek již co nejspolehlivěji neodráží prodejní cenu výrobku, kterou by výrobek měl, kdyby byl prodán v zemi původu v běžném obchodním styku.

55. Toto odůvodnění není podle mého názoru stiženo žádnou vadou nesprávného posouzení. Není totiž sporné, že se prémie dotčená v projednávané věci netýká objektivního prvku, který má vliv na vznik ceny, ale souvisí spíše se subjektivním faktorem týkajícím se podle formulace použité Tribunálem „výlučně finanční způsobilosti konkrétního domácího kupujícího“ [25].

24 — V tomto ohledu je třeba uvést, že sloveso moci („may“ v anglickém znění) je použito rovněž v článku 2.2.1 antidumpingové dohody, který – jak jsem již uvedl výše v poznámce pod čarou 15 tohoto stanoviska – odpovídá čl. 2 odst. 4 základního nařízení.

25 — Bod 36 *in fine* napadeného rozsudku. V tomto ohledu uvádím, že i kdyby bylo toto posouzení zpochybněno, jednalo by se každopádně o skutkové posouzení, které nepodléhá přezkumu Soudního dvora.

56. I když finanční způsobilost kupujícího dotčených výrobků může jistě představovat faktor, který může ovlivnit tvorbu ceny konkrétního prodeje (nebo další podmínky obchodního styku), týká se nicméně výlučně zvláštní charakteristiky této strany dotčeného obchodního styku. Jak jsem přitom uvedl v bodě 49 výše, přítomnost subjektivních faktorů tohoto typu v rámci prodeje brání tomu, s výhradou analýzy případ od případu všech relevantních prvků ve světle cíle sledovaného pojmem „běžný obchodní styk“ uvedeného v bodě 43 výše, aby byl prodej kvalifikován jako „běžný“.

57. Na rozdíl od toho, co tvrdí Rada, nevyplývá naopak podle mého názoru z napadeného rozsudku, že by v něm měl Tribunál za to, že se prodej uskuteční v běžném obchodním styku pouze tehdy, pokud prodejní cena odráží hodnotu výrobku.

58. Tribunál sice v bodě 36 napadeného rozsudku prohlásil, že dotčená prémie nepředstavuje „část hodnoty prodaného výrobku, ani nesouvisí s jeho charakteristikou“, a dokonce ji v bodě 38 téhož rozsudku označil jako „prvek, který neodráží část hodnoty prodaného výrobku“. Podle mého názoru je však nesprávné vykládat tyto body napadeného rozsudku v tom smyslu, že v nich Tribunál vyjádřil potvrzení zásady, podle kterých běžná povaha prodeje nutně závisí na skutečnosti, že cena odráží hodnotu výrobku.

59. Ve světle úvah, které jsem vyjádřil v bodech 36 až 51 výše, mám za to, že jsou taková potvrzení zásady nesprávná, vzhledem k tomu, že se pojem „běžný obchodní styk“ týká povahy posuzovaného prodeje jako takového a předpokládá analýzu případ od případu několik faktorů, z nichž cena je pouze jedním z nich.

60. Tvrzení Tribunálu v bodech 36 a 38 napadeného rozsudku, která zdaleka nepředstavují vyjádření zásady, musejí být podle mého názoru chápána jako odkaz na skutečnost, že za zvláštních okolností projednávaného případu dotčená prémie neodráží objektivní prvek, který má vliv na tvorbu ceny – jako je hodnota výrobku nebo jeho charakteristiky – ale souvisí spíše se subjektivním faktorem, a to s finanční způsobilostí konkrétního domácího kupujícího.

61. Pokud jde dále konkrétně o argument Rady vycházející z rizika zneužití, je třeba uvést, jak jsem zdůraznil v bodech 50 a 51 výše, že orgány disponují určitým prostorem pro uvážení, pokud jde jak o otázku, jaké jsou relevantní objektivní faktory, které mají být zohledněny, tak o jejich posouzení. Kromě toho by měla být případná argumentace vznesená hospodářskými subjekty, které jsou cílem šetření, a směřující ke zpochybnění obvyklosti jednoho nebo několika obchodních styků podpořena informacemi nebo dokumenty prokazujícími tvrzené okolnosti. Samotným orgánům přitom přísluší posoudit skutečnosti předložené na podporu těchto tvrzení a nemusí přitom podle čl. 18 odst. 1 základního nařízení přihlédnout k nevěrohodným a klamavým informacím. V tomto ohledu je třeba uvést, že v projednávané věci samotné sporné nařízení osvědčuje spolehlivost předložených informací [26].

62. Stran argumentu Rady týkajícího se údajné nesprávnosti odkazu učiněného Tribunálem na čl. 2 odst. 10 písm. k) základního nařízení mám za to, že je irelevantní. I kdyby totiž bylo prokázáno, že tento odkaz je nesprávný, nemělo by to žádný vliv na přesnost výkladu pojmu „prodej uskutečněný v běžném obchodním styku“ provedeného Tribunálem v napadeném rozsudku, a nemohlo by tak samo o sobě vést ke zrušení napadeného rozsudku.

63. Ze všech těchto úvah vyplývá, že v rozsahu, v němž je výtka Rady vycházející z nesprávného právního posouzení při výkladu pojmu „prodej uskutečněný v běžném obchodním styku“ založena na nesprávném výkladu napadeného rozsudku, musí být tato výtka zamítnuta. Takto chápaná analýza Tribunálu nemůže navíc vést k žádné právní nejistotě, takže výtka Rady vycházející z porušení zásady právní jistoty musí být rovněž zamítnuta.

26 — Viz bod 20 sporného nařízení a bod 11 výše.

64. Z předcházející analýzy také vyplývá, že odůvodnění rozsudku jasně a jednoznačně popisuje úvahy Tribunálu, což umožňuje dotčeným osobám seznámit se s důvody přijatého rozhodnutí a Soudnímu dvoru rozsudek přezkoumat[27]. Z toho podle mého názoru vyplývá, že výtka vycházející z porušení povinnosti uvést odůvodnění, která navíc není podpořena žádným konkrétním argumentem, musí být rovněž zamítnuta.

65. Ve světle výše uvedeného navrhuji, aby byl jediný důvod kasačního opravného prostředku vznesený Radou zamítnut, a aby byl tedy zamítnut i kasační opravný prostředek v plném rozsahu.

VI – **K nákladům řízení**

66. Podle čl. 184 odst. 2 jednacího řádu Soudního dvora rozhodne Soudní dvůr o nákladech řízení, není-li kasační opravný prostředek opodstatněný. Podle čl. 138 odst. 1 téhož jednacího řádu, jenž se na řízení o kasačním opravném prostředku použije na základě jeho čl. 184 odst. 1, se účastníku řízení, který neměl úspěch ve věci, uloží náhrada nákladů řízení, pokud to účastník řízení, který měl ve věci úspěch, požadoval. Jelikož Rada neměla se svým jediným důvodem kasačního opravného prostředku ve věci úspěch a společnost Alumina požadovala náhradu nákladů řízení, je třeba tomuto návrhu vyhovět.

VII – **Závěry**

67. S ohledem na výše uvedené úvahy navrhuji Soudnímu dvoru, aby rozhodl následovně:

„1) Kasační opravný prostředek se zamítá.

2) Rada Evropské unie ponese vlastní náklady řízení a nahradí náklady řízení vynaložené společností Alumina d.o.o.“

27 — Viz v tomto ohledu rozsudek Areva a další v. Komise, C-247/11 P, EU:C:2014:257, bod 54 a citovaná judikatura.