Úradný vestník
Európskej únie

SK
Séria L

2026/2547

16.11.2026

VYKONÁVACIE NARIADENIE KOMISIE (EÚ) 2026/2547

z 13. novembra 2026,

ktorým sa ukladá konečné antidumpingové clo na dovoz určitých plochých výrobkov z ocele valcovaných za studena s pôvodom v Indii, Japonsku, na Taiwane, v Turecku a vo Vietname

EURÓPSKA KOMISIA,

so zreteľom na Zmluvu o fungovaní Európskej únie,

so zreteľom na nariadenie Európskeho parlamentu a Rady (EÚ) 2016/1036 z 8. júna 2016 o ochrane pred dumpingovými dovozmi z krajín, ktoré nie sú členmi Európskej únie ([1]) (ďalej len „základné nariadenie“), a najmä na jeho článok 9,

keďže:

1. POSTUP

1.1. Začatie

(1) Dňa 18. septembra 2025 Európska komisia (ďalej len „Komisia“) začala antidumpingové prešetrovanie týkajúce sa dovozu určitých plochých výrobkov z ocele valcovaných za studena s pôvodom v Indii, Japonsku, na Taiwane, v Turecku a vo Vietname (ďalej len „dotknuté krajiny“) na základe článku 5 základného nariadenia. Komisia uverejnila oznámenie o začatí konania v *Úradnom vestníku Európskej únie* ([2]) (ďalej len „oznámenie o začatí konania“).

(2) Komisia začala prešetrovanie na základe podnetu, ktorý 4. augusta 2025 podal EUROFER (ďalej len „navrhovateľ“). Podnet bol podaný v mene výrobného odvetvia Únie vyrábajúceho ploché výrobky z ocele valcované za studena v zmysle článku 5 ods. 4 základného nariadenia. Podnet obsahoval dôkazy o existencii dumpingu a výslednej značnej ujme, ktoré boli dostatočné na odôvodnenie začatia prešetrovania.

1.2. Registrácia

(3) Komisia vykonávacím nariadením Komisie (EÚ) 2025/2432 ([3]) (ďalej len „nariadenie o registrácii“) zaviedla registráciu dovozu dotknutého výrobku.

1.3. Zainteresované strany

(4) V oznámení o začatí konania Komisia vyzvala zainteresované strany, aby sa na ňu obrátili s cieľom zúčastniť sa na prešetrovaní. Komisia okrem toho osobitne informovala navrhovateľa, ostatných známych výrobcov z Únie, známych vyvážajúcich výrobcov a indické, japonské, taiwanské, turecké a vietnamské orgány, aj známych dovozcov, dodávateľov, používateľov, obchodníkov, ako aj združenia, o ktorých je známe, že sa ich dotkne začatie prešetrovania, a vyzvala ich na účasť.

(5) Všetky zainteresované strany mali možnosť vyjadriť sa k začatiu prešetrovania a požiadať o vypočutie Komisiou a/alebo úradníkom pre vypočutie v obchodných konaniach.

([1]) Ú. v. EÚ L 176, 30.6.2016, s. 21, ELI: http://data.europa.eu/eli/reg/2016/1036/oj.
([2]) Oznámenie o začatí antidumpingového konania týkajúceho sa dovozu určitých plochých výrobkov z ocele valcovaných za studena s pôvodom v Indii, Japonsku, na Taiwane, v Turecku a vo Vietname (Ú. v. EÚ C, C/2025/5025, 18.9.2025, ELI: http://data.europa.eu/eli/C/2025/5025/oj).
([3]) Vykonávacie nariadenie Komisie (EÚ) 2025/2432 z 3. decembra 2025, ktorým sa zavádza registrácia dovozu určitých plochých výrobkov z ocele valcovaných za studena s pôvodom v Indii, Japonsku, na Taiwane, v Turecku a vo Vietname s cieľom umožniť výber antidumpingových ciel z registrovaného dovozu (Ú. v. EÚ L, 2025/2432, 4.12.2025, ELI: http://data.europa.eu/eli/reg_impl/2025/2432/oj).

(6) Spoločnosť Daido Steel Co., Ltd (ďalej len „Daido“), japonský výrobca rôznych špeciálnych výrobkov z ocele vrátane plochých výrobkov z ocele valcovaných za studena, 18. septembra 2025 požiadala o zaradenie medzi zainteresované strany v prešetrovaní s tvrdením, že sa jej týka výsledok prešetrovania, keďže je výrobcom prešetrovaného výrobku, ktorý v minulosti vyvážal malé množstvá a má v úmysle v blízkej budúcnosti obnoviť vývoz do EÚ. Komisia 2. októbra 2025 zamietla žiadosť spoločnosti Daido, keďže podľa odpovede na formulár na výber vzorky pre vyvážajúcich výrobcov spoločnosť Daido počas obdobia prešetrovania dotknutý výrobok nevyvážala. Spoločnosť Daido 9. októbra 2025 požiadala úradníka pre vypočutie o intervenciu s cieľom dosiahnuť, že útvary Komisie uznajú spoločnosti Daido štatút zainteresovanej strany, ktorá má jasný záujem na výsledku prešetrovania a zámer podať žiadosť o vylúčenie výrobku. Po dôkladnom preskúmaní tejto záležitosti spolu s útvarmi Komisie úradník pre vypočutie vydal 4. decembra 2025 odporúčanie týkajúce sa žiadosti spoločnosti Daido o priznanie štatútu zainteresovanej strany. Toto odporúčanie však nebolo potrebné zohľadniť, pretože 18. februára 2026 útvary Komisie informovali spoločnosť Daido o zistení, že je prepojená s vyvážajúcim výrobcom z Japonska zaradeným do vzorky, spoločnosťou Nippon Steel Corporation (ďalej len „Nippon Steel“), a spoločnosť Daido teda mohla v prešetrovaní predložiť svoje podania ako súčasť skupiny Nippon Steel. Spoločnosť Daido podala 4. marca 2026 žiadosť o vylúčenie výrobku, ktorej sa venuje bod 2.4. Dňa 24. augusta 2026 spoločnosť Daido predložila pripomienky k všeobecnému informačnému dokumentu, čím jej bolo v plnom rozsahu umožnené uplatniť svoje práva ako zainteresovanej strane.

(7) Po konečnom poskytnutí informácií turecký vyvážajúci výrobca Tezcan Galvanizli Yapı Elemanları Sanayi ve Tic. A.Ş. (ďalej len „Tezcan“) požiadal, aby bola považovaný za spolupracujúceho vyvážajúceho výrobcu nezaradeného do vzorky. Táto spoločnosť tvrdila, že Komisia by mala zohľadniť osobitné okolnosti, a to konkrétne skutočnosť, že spoločnosť Tezcan vyvážala do Únie len obmedzené množstvá a počas toho prešetrovania sa intenzívne zapájala do revízneho prešetrovania pred uplynutím platnosti.

(8) Komisia túto žiadosť zamietla. Spoločnosť bola o prešetrovaní riadne informovaná v deň jeho začatia. Neposkytla však odpoveď v súvislosti s výberom vzorky ani sa nezaregistrovala ako zainteresovaná strana. Okrem informácií o začatí prešetrovania poskytnutých Komisiou bola spoločnosť o konaní informovaná aj vládou Turecka (ďalej len „turecká vláda“), ktorá zhromažďovala údaje od výrobcov plochých výrobkov z ocele valcovaných za studena na účely vypracovania svojej odpovede na dotazník týkajúci sa existencie osobitnej situácie na trhu v Turecku.

1.4. **Pripomienky k začatiu prešetrovania**

1.4.1. *Tvrdenia týkajúce sa osobitnej situácie na trhu*

(9) Komisia hneď na začiatku poznamenala, že podnet obsahoval dostatočné dôkazy o dumpingu v zmysle článku 5 základného nariadenia na odôvodnenie začatia prešetrovania bez akejkoľvek úpravy zohľadňujúcej osobitnú situáciu na trhu. Ako sa uvádza v bode 3 oznámenia o začatí konania, podnet skutočne obsahoval dostatočné dôkazy o dumpingu vypočítanom na základe porovnania ceny na domácom trhu s vývoznou cenou (na úrovni zo závodu) prešetrovaného výrobku pri jeho predaji na vývoz do Únie, a to bez akýchkoľvek úprav zohľadňujúcich osobitnú situáciu na trhu, na ktorú sa odvolával navrhovateľ. Dumpingové rozpätia vyplývajúce z tohto porovnania boli značné pre všetky dotknuté krajiny a ako také predstavovali dostatočné dôkazy o dumpingu, ktoré opodstatňujú začatie prešetrovania v prípade všetkých dotknutých krajín. Okrem toho sa ustanovenia článku 2 ods. 3 základného nariadenia týkajúce sa osobitnej situácie na trhu, rovnako ako všetky ostatné ustanovenia uvedeného článku, uplatňujú pri stanovovaní normálnej hodnoty bez ohľadu na dôkazy uvedené v podnete. Z toho vyplýva, že žiadnym z tvrdení týkajúcich sa dôkazov a tvrdení o osobitnej situácii na trhu uvedených v podnete nemožno spochybniť záver o dostatočnosti dôkazov, na ktorých sa zakladá začatie prešetrovania, ani právo Komisie prešetriť, či v cieľových krajinách existuje osobitná situácia na trhu.

1.4.1.1. Tvrdenia týkajúce sa efektu vytláčania

(10) Takzvaný efekt vytláčania je vysvetlený v bode 3.1.

(11) Spoločnosti POSCO VIETNAM Co., Ltd, Hočiminovo mesto (ďalej len „POSVIET“) a Tatmetal Çelik Sanayi ve Ticaret A. Ş., Istanbul (ďalej len „Tatmetal“) tvrdili, že dôkazy o osobitnej situácii na trhu uvedené v podnete vo vzťahu k Vietnamu a Turecku neboli dostatočné na to, aby predstavovali dôkazy *prima facie* v zmysle článku 5

ods. 5.2 dohody WTO o antidumpingových opatreniach. Spoločnosti POSVIET a Tatmetal sa odvolali na závery poroty WTO v prípade *Austrália – antidumpingové opatrenia týkajúce sa papiera* ([4]), v ktorých sa konštatovalo, že „z prídavného mena ‚osobitný' vyplýva, že situácia na trhu musí byť ‚odlišná, individuálna, jedinečná, špecifická'". Spoločnosť POSVIET ďalej tvrdila, že porota WTO v prípade *EÚ – metodiky úpravy nákladov II (Rusko)* ([5]) konštatovala, že pojem „osobitný" vylučuje, aby sa „všeobecná situácia" považovala za osobitnú situáciu na trhu. Spoločnosť POSVIET argumentovala, že hoci osobitná situácia na trhu nemusí byť výlučne spojená s domácim trhom konkrétnej krajiny, musí ísť napriek tomu o lokalizovaný jav, t. j. o jav, ktorý sa prejavuje v rámci daného konkrétneho trhu, a nie o odraz všeobecných či celosvetových okolností. Spoločnosti POSVIET a Tatmetal dospeli k záveru, že keďže navrhovateľ tvrdil, že čínske nadmerné kapacity sa rýchlo rozšírili do zvyšku sveta, už nešlo o situáciu osobitnú pre domáce trhy piatich cieľových krajín, ale o rozptýlený celosvetový trend, čo predstavovalo typ „všeobecnej situácie", ktorú poroty WTO vylúčili.

(12) Spoločnosť POSVIET ďalej uviedla, že podnet bol príliš všeobecný, pokiaľ ide o trh s výrobkami, na ktorý má vplyv údajný efekt vytláčania spôsobený čínskymi nadmernými kapacitami, keďže sa v ňom hovorilo o „nadmerných kapacitách týkajúcich sa ocele (vrátane plochých výrobkov z ocele valcovaných za studena) na celom svete". Spoločnosť POSVIET uviedla, že táto údajná situácia má celosvetový charakter a presahuje rámec trhov plochých výrobkov z ocele valcovaných za studena, čo dokazuje tvrdenie v podnete, že „v dôsledku celosvetových nadmerných kapacít sa umelo znížili medzinárodné ceny ocele na celom svete". Spoločnosť POSVIET tvrdila, že trhové podmienky, ktoré ovplyvňujú takýto rozsah výrobkov na väčšine medzinárodných trhov, predstavujú presný opak pojmu „osobitný".

(13) Spoločnosť Tatmetal ďalej uviedla, že v celosvetovom kontexte čínskeho vývozu plochých výrobkov z ocele valcovaných za studena patrilo Turecko medzi desať najväčších krajín vývozu, ale dovoz do Turecka predstavoval iba 3,5 % čínskeho vývozu prešetrovaného výrobku. Spoločnosť Tatmetal tvrdila, že Turecko nie je ohrozené čínskym dovozom plochých výrobkov z ocele valcovaných za studena, keďže ČĽR bola iba tretím najväčším zdrojom dovozu. Spoločnosť Tatmetal ďalej tvrdila, že v podnete sa nepreukázala príčinná súvislosť medzi čínskymi nadmernými kapacitami a cenovým správaním tureckých spoločností vyrábajúcich prešetrovaný výrobok a že finančné výsledky spoločnosti Tatmetal spochybňujú predpoklad tvrdení o efekte vytláčania.

(14) Podnet obsahoval informácie o náhlom náraste čínskeho dovozu plochých výrobkov z ocele valcovaných za studena do Vietnamu a Turecka v rokoch 2019 až 2024 ([6]). Okrem toho obsahoval informácie o podiele čínskeho dovozu na celkovom dovoze plochých výrobkov z ocele valcovaných za studena do Vietnamu a Turecka ([7]), ako aj o porovnaní cien čínskeho dovozu do Vietnamu a Turecka s cenami na domácom trhu vo Vietname a Turecku v rokoch 2019 až 2024 ([8]) a o jeho vplyve na ceny na uvedených domácich trhoch. Okrem toho sa tieto prvky týkali aj obdobia prešetrovania analyzovaného v podnete (t. j. roku 2024), na ktoré sa vzťahovali aj finančné výsledky spoločností. Podnet obsahoval dostatočné dôkazy o osobitnej situácii na vietnamskom a tureckom domácom trhu. Komisia preto toto tvrdenie zamietla.

(15) Taiwanské orgány tvrdili, že dôkazy o osobitnej situácii na trhu uvedené v podnete týkajúcom sa Taiwanu neboli dostatočné na to, aby predstavovali dôkazy *prima facie* v zmysle článku 5 ods. 5.2 antidumpingovej dohody WTO. Podľa taiwanských orgánov sa väčšina dôkazov predložených na zdôvodnenie osobitnej situácie na trhu netýkala domáceho trhu na Taiwane, keďže navrhovateľ v súvislosti s Taiwanom predložil iba finančné výsledky dvoch taiwanských výrobcov ocele. Tieto finančné výsledky sa týkali celej spoločnosti a/alebo skupiny a konkrétne sa netýkali plochých výrobkov z ocele valcovaných za studena. Navyše sa vzťahovali na rok 2024, zatiaľ čo navrhovateľ analyzoval obdobie 2015 – 2020 s cieľom určiť úpravu ziskovosti potrebnú v dôsledku osobitnej situácie na trhu.

([4]) Správa poroty, *Australia – Anti-Dumping Measures on A4 Copy Paper* (Austrália – Antidumpingové opatrenia týkajúce sa kopírovacieho papiera formátu A4), WT/DS529/R a Add.1, prijatá 28. januára 2020, DSR 2020:I, s. 261, bod 7.21.

([5]) Správa poroty, *Európska únia – Metodiky úpravy nákladov a určité antidumpingové opatrenia týkajúce sa dovozu z Ruska (druhý podnet)*, WT/DS494/R a Add.1, rozoslaná členom WTO 24. júla 2020, proti ktorej bolo podané odvolanie 28. augusta 2020, bod 7.180.

([6]) Pozri sprístupnenú verziu podnetu, tabuľku za bodom 234 a bod 237.

([7]) Pozri sprístupnenú verziu podnetu, tabuľku za bodom 239.

([8]) Pozri sprístupnenú verziu podnetu, tabuľku za bodom 241.

(16) Podnet obsahoval informácie o náhlom náraste čínskeho dovozu plochých výrobkov z ocele valcovaných za studena na Taiwan v rokoch 2019 až 2024 ([9]). Obsahoval takisto informácie o podiele čínskeho dovozu na celkovom dovoze plochých výrobkov z ocele valcovaných za studena do Taiwanu ([10]), ako aj o porovnaní cien čínskeho dovozu do Taiwanu s cenami na domácom trhu na Taiwane v rokoch 2019 až 2024 ([11]) a o jeho vplyve na ceny na domácom trhu na Taiwane. Okrem toho sa tieto prvky týkali aj obdobia prešetrovania analyzovaného v podnete (t. j. roku 2024), na ktoré sa vzťahovali aj finančné výsledky spoločností. Podnet preto obsahoval dostatočné dôkazy o osobitnej situácii na taiwanskom domácom trhu. Referenčná hodnota použitá v podnete na stanovenie ziskovosti oceliarskych spoločností v prípade, keby čínska nadmerná kapacita prudko nenarástla tak, ako sa to stalo, sa vzťahovala na oceliarske spoločnosti vo svete s výnimkou ČĽR. Táto referenčná hodnota sa teda vzťahovala aj na taiwanské spoločnosti. Navrhovateľ sa odvolával na roky 2015, 2017 a 2020, avšak poskytnuté údaje obsahovali historický rad za obdobie od roku 2005 do roku 2020 ([12]). Tieto údaje o ziskovosti slúžili iba ako referenčná hodnota na stanovenie ziskov, ktoré by mohli dosiahnuť oceliarske spoločnosti mimo ČĽR v prípade, keby nedošlo k takému prudkému nárastu nadmernej kapacity v ČĽR, aký sa udial. Ich jediným účelom bolo teda ilustrovať možnú úpravu zisku a simulovať výpočet zisku za bežných trhových podmienok. Komisia preto toto tvrdenie zamietla.

(17) Taiwanské orgány takisto tvrdili, že rozdiely v ziskovosti jednotlivých spoločností nemajú žiadny vplyv na určenie existencie osobitnej situácie na trhu.

(18) Navrhovateľ sa opieral o ziskovosť dvoch vyvážajúcich výrobcov na Taiwane na účely výpočtu dumpingu, a nie na dokázanie osobitnej situácie na trhu. Komisia sa v každom prípade domnievala, že časové výkyvy v ziskovosti konkrétnej spoločnosti by skutočne mohli predstavovať dostatočný dôkaz o osobitnej situácii na trhu na účely podnetu. Komisia preto toto tvrdenie zamietla.

(19) Okrem toho taiwanské orgány tvrdili, že osobitná situácia na trhu uvedená v podnete nemá žiadny právny základ podľa právnych predpisov WTO, keďže porota v prípade *Austrália – Antidumpingové opatrenia týkajúce sa papiera* zdôraznila, že osobitná situácia na trhu „je zameraná na domáci trh" dotknutej krajiny, a nie na inú krajinu ([13]). Podľa taiwanských orgánov sa v podnete nevysvetlilo, prečo by sa osobitná situácia na trhu vyplývajúca z efektu vytláčania čínskeho dovozu do dotknutých krajín mala vyskytovať iba v týchto krajinách, a nie v iných tretích krajinách vrátane Únie.

(20) Osobitnou situáciou na trhu, ktorá sa v podnete uvádza vo vzťahu k Taiwanu, nie je celosvetová nadmerná kapacita ani čínska nadmerná kapacita vo všeobecnosti, ale skôr efekt vytláčania čínskou nadmernou kapacitou, ktorým sa umelo znížili ceny na domácom trhu na Taiwane. V podnete sa teda poskytli dostatočné dôkazy o osobitnej situácii na trhu špecifickej pre Taiwan, ako je uvedené v odôvodnení 16, rovnako ako v prípade ostatných štyroch dotknutých krajín. Situácia v ostatných tretích krajinách vrátane Únie nemala pre začatie prešetrovania žiadny význam. Komisia preto toto tvrdenie zamietla.

(21) Napokon taiwanské orgány tvrdili, že metodika použitá v podnete, spočívajúca v úprave zisku domácich výrobcov na Taiwane na základe údajov od celosvetových výrobcov ocele zo zahraničia, zjavne nebola v súlade s článkom 2 ods. 2.2.2 antidumpingovej dohody WTO.

(22) Metodika podnetu vychádzala zo skutočnosti, že zisk dosiahnutý domácimi výrobcami na Taiwane bol ovplyvnený osobitnou situáciou na trhu, rovnako ako údaje o predaji na domácom trhu ako celku. Okrem toho informácie použité na vykonanie úpravy neboli údajmi zo zahraničia, ale odrážali skutočný a hypotetický zisk svetových spoločností, pričom potenciálne zahŕňali aj zníženú a hypotetickú ziskovosť taiwanských výrobcov. Komisia preto toto tvrdenie zamietla.

(23) Japonská vláda uviedla, že tvrdenie o existencii osobitnej situácie na japonskom trhu v dôsledku vplyvu nadmernej kapacity Číny nie je podložené žiadnymi dôkazmi.

([9]) Pozri sprístupnenú verziu podnetu, tabuľku za bodom 234 a bod 237.
([10]) Pozri sprístupnenú verziu podnetu, tabuľku za bodom 239.
([11]) Pozri sprístupnenú verziu podnetu, tabuľku za bodom 241.
([12]) Pozri prílohy k sprístupnenej verzii podnetu OPEN_Annex_CRF_Profit adjustment dumping_16.09.25 a OECD_GFSEC_Impacts of global excess capacity..._2024.
([13]) Správa poroty, *Australia – Anti-Dumping Measures on Paper* (Austrália – Antidumpingové opatrenia týkajúce sa papiera), bod 7.36.

(24) Podnet obsahoval informácie o trende čínskeho dovozu plochých výrobkov z ocele valcovaných za studena do Japonska v rokoch 2019 až 2024 ([14]). Okrem toho obsahoval informácie o podiele čínskeho dovozu na celkovom dovoze plochých výrobkov z ocele valcovaných za studena do Japonska ([15]), ako aj o porovnaní cien čínskeho vývozu do Japonska s cenami na domácom trhu v Japonsku v rokoch 2019 až 2024 ([16]) a o jeho vplyve na ceny na domácom trhu v Japonsku. Podnet preto obsahoval dostatočné dôkazy o osobitnej situácii na japonskom domácom trhu. Komisia preto toto tvrdenie zamietla.

(25) Japonská vláda, spoločnosti Nippon Steel, JFE Steel Corporation (ďalej len „JFE“) a Kobe Steel, Ltd. (ďalej len „Kobe“) tvrdili, že v Japonsku neexistovala osobitná situácia na trhu v dôsledku čínskeho efektu vytláčania. Spoločnosti Nippon Steel, JFE a Kobe najmä tvrdili, že keďže navrhovateľ uviedol, že čínske nadmerné kapacity ovplyvnili všetkých päť dotknutých krajín, a uznal, že čínske nadmerné kapacity v oblasti ocele viedli k čínskemu vývozu do iných tretích krajín, celosvetová kapacita nemôže byť osobitnou situáciou na trhu, ktorá je „odlišná, individuálna, jediná, špecifická“, ako to požadovala porota v prípade *Austrálie – Antidumpingové opatrenia týkajúce sa papiera* ([17]). O tom, že nadmerná kapacita plochých výrobkov z ocele valcovaných za studena sa neobmedzuje len na japonský trh, svedčí skutočnosť, že Japonsko v roku 2024 nepatrilo medzi 10 najväčších vývozných destinácií čínskych plochých výrobkov z ocele valcovaných za studena a podľa údajov Comtrade naň pripadalo len 2,3 % čínskeho vývozu. Uvedené spoločnosti dodali, že tento vplyv sa rozložil takmer rovnomerne v rámci celosvetovej ekonomiky a netýka sa konkrétne žiadnej krajiny ani skupiny krajín.

(26) Osobitnou situáciou na trhu, ktorá sa v podnete spomína vo vzťahu k Japonsku, nie je čínska nadmerná kapacita vo všeobecnosti, ale skôr efekt vytláčania čínskou nadmernou kapacitou, ktorým sa umelo znížili ceny na domácom trhu v Japonsku. Komisia ďalej konštatovala, že podnet obsahoval dostatočné dôkazy o osobitnej situácii na trhu špecifickej pre Japonsko, ako je uvedené v odôvodnení 24. Situácia v ostatných tretích krajinách nemala pre začatie prešetrovania žiadny význam. Komisia preto toto tvrdenie zamietla.

(27) Japonská vláda a spoločnosť POSVIET tvrdili, že na japonskom a vietnamskom trhu neexistovali umelo nízke ceny, a spoločnosti Nippon Steel, JFE, Kobe a POSVIET uviedli, že navrhovateľ nepredložil žiadne dôkazy o tom, že ceny na domácom trhu boli umelo znížené s cieľom motivovať podniky na predaj do tretích krajín namiesto predaja na domácom trhu. V tejto súvislosti spoločnosti Nippon Steel, JFE a Kobe uviedli, že ako vyplýva z údajov Comtrade, priemerná dovozná cena plochých výrobkov z ocele valcovaných za studena do Japonska a Vietnamu bola v súlade so svetovým priemerom v roku 2024 a v skutočnosti bola dokonca vyššia. Spoločnosť POSVIET ďalej tvrdila, že podnet sa netýkal vstupných surovín, ale skôr výrobku v ďalšom článku výrobného reťazca, a že z ekonomického hľadiska je neopodstatnené predpokladať, že ceny plochých výrobkov z ocele valcovaných za studena v cieľových krajinách by boli umelo nízke len preto, že dovozné ceny plochých výrobkov z ocele valcovaných za studena z Číny boli údajne umelo nízke. Spoločnosť POSVIET takisto zdôraznila, že podiel dovozu čínskych plochých výrobkov z ocele valcovaných za studena do cieľových krajín bol v niektorých krajinách pomerne nízky, a to v rozmedzí od 12 % v Indii do 78 % na Taiwane. Spoločnosť POSVIET uviedla, že podiely dovozu neboli dostatočné na to, aby sa „umelo nízke ceny“ z Číny preniesli na dovozný trh.

(28) Navrhovateľ predložil porovnanie cien čínskeho vývozu do Japonska a Vietnamu s cenami na domácom trhu v Japonsku a Vietname v rokoch 2019 až 2024 ([18]), ako aj informácie o podiele čínskeho dovozu na celkovom dovoze plochých výrobkov z ocele valcovaných za studena do Japonska a Vietnamu ([19]), na základe ktorých sa možno domnievať, že čínsky dovoz vyvíjal tlak na trh. Navrhovateľ navyše uviedol, že vývoz ocele z Japonska a Vietnamu do Únie vzrástol napriek tomu, že celkový vývoz ocele klesol ([20]). Navrhovateľ preto predložil dostatočné dôkazy na preukázanie toho, že nadmernými kapacitami v Číne sa umelo znížili ceny na domácom trhu. Komisia preto toto tvrdenie zamietla.

(29) Spoločnosti Nippon Steel, JFE a Kobe spochybnili analýzu navrhovateľa, ktorej cieľom bolo preukázať nárast čínskeho dovozu do Japonska od roku 2020, a to napriek výnimočným okolnostiam v danom roku. Podľa nich by sa analýza tohto trendu mala začať v roku 2019 a na základe japonských štatistík by z nej vyplynulo, že v roku 2024 boli hodnoty stále nižšie ako v roku 2019.

([14]) Pozri sprístupnenú verziu podnetu, tabuľku za bodom 234 a bod 237.
([15]) Pozri sprístupnenú verziu podnetu, tabuľku za bodom 239.
([16]) Pozri sprístupnenú verziu podnetu, tabuľku za bodom 241.
([17]) Správa poroty, *Australia – Anti-Dumping Measures on Paper* (Austrália – Antidumpingové opatrenia týkajúce sa papiera), bod 7.22.
([18]) Pozri sprístupnenú verziu podnetu, tabuľku za bodom 241.
([19]) Pozri sprístupnenú verziu podnetu, tabuľku za bodom 239.
([20]) Pozri sprístupnenú verziu podnetu, body 398 – 399.

(30) Spoločnosti Nippon Steel, JFE a Kobe vychádzali z údajov, ktoré zahŕňali dovoz z Kórejskej republiky (ďalej len „Kórea“, označený japonským štatistickým kódom 103) do Japonska, a nie dovoz z ČĽR (označený japonským štatistickým kódom 105) do Japonska. Komisia preto toto tvrdenie zamietla.

1.4.1.2. Tvrdenia týkajúce sa osobitnej situácie na trhu súvisiacej s nákladmi vo Vietname

(31) Vietnamský úrad pre nápravné opatrenia v oblasti obchodu tvrdil, že dôkazy uvedené v podnete, pokiaľ ide o situáciu vo vietnamskom odvetví plochých výrobkov z ocele valcovaných za studena, boli údajne nepresné a neaktuálne. Uvedený úrad objasnil, že vietnamská vláda sa nepodieľala na vypracovaní oddielu 20 kanadskej správy, že určenia vychádzali z dostupných skutočností a v dvoch následných prešetrovaniach boli zrušené, a to v prípade zváraných rúr z uhlíkovej ocele ([21]) a z ocele odolnej proti korózii ([22]).

(32) V podnete boli predložené dôkazy o viacerých opatreniach vo Vietname, ktoré mali vplyv na výrobné náklady v odvetví plochých výrobkov z ocele valcovaných za studena ([23]). Podnet teda obsahoval dostatočné dôkazy o tom, že vo Vietname boli zavedené opatrenia, ktoré by mohli viesť k vzniku osobitnej situácie na trhu, a Komisia preto toto tvrdenie zamietla. V rámci prešetrovania sa zistí, či sú takéto opatrenia stále v platnosti, a prípadne aj ich vplyv na výrobné náklady v odvetví plochých výrobkov z ocele valcovaných za studena.

1.4.1.3. Tvrdenia týkajúce sa správneho porovnania

(33) Spoločnosti POSVIET a Tatmetal pripomenuli závery poroty WTO v prípade *Austrália – antidumpingové opatrenia týkajúce sa papiera*, v ktorých sa konštatovalo, že formulácia „„správne porovnanie‘ si vyžaduje posúdenie porovnateľnosti cien na domácom trhu a vývozných cien“ a že takéto posúdenie porovnateľnosti sa odlišuje od otázky, či existovala osobitná situácia na trhu. Preto aj keby osobitná situácia na trhu existovala *(quod non)*, nebolo by možné predpokladať, že predaj na domácom trhu neumožňuje správne porovnanie. V súvislosti so závermi poroty WTO spoločnosti POSVIET a Tatmetal uviedli, že podnet neobsahoval dôkazy o tom, že by ceny na domácom trhu v cieľových krajinách neumožňovali správne porovnanie.

(34) Komisia konštatovala, že podnet obsahoval dostatočné dôkazy o tom, že zisky domácich výrobcov v piatich dotknutých krajinách boli stlačené v dôsledku efektu vytláčania čínskou nadmernou kapacitou, čo viedlo k umelému zníženiu cien na domácom trhu na týchto príslušných domácich trhoch. Údajná osobitná situácia na trhu mala teda vplyv iba na ceny na domácom trhu, čím sa znemožnilo správne porovnanie cien na domácom trhu s predajom na vývoz. Argument bol zamietnutý.

(35) Taiwanské orgány takisto pripomenuli, že na účely preukázania existencie osobitnej situácie na trhu je potrebné dokázať, že táto situácia mala za následok, že predaj na domácom trhu nebol vhodný na správne porovnanie s vývoznou cenou. Preto tvrdili, že zo žiadnych z dôkazov uvedených v podnete nevyplynulo, že by osobitná situácia na trhu bránila správnemu porovnaniu. Podľa taiwanských orgánov totiž na základe dôkazov uvedených v podnete boli všetky zisky dosiahnuté výrobcami ocele na celom svete ovplyvnené osobitnou situáciou na trhu spôsobenou celosvetovou nadmernou kapacitou, čo malo za následok, že táto osobitná situácia na trhu by nebránila správnemu porovnaniu.

(36) Komisia konštatovala, že podnet obsahoval dostatočné dôkazy o tom, že zisky taiwanských domácich výrobcov boli stlačené v dôsledku efektu vytláčania čínskou nadmernou kapacitou, a v dôsledku tohto vytláčania, nie celosvetovej nadmernej kapacity, sa ceny na domácom trhu na Taiwane umelo znížili. Údajná osobitná situácia na trhu mala teda vplyv iba na ceny na domácom trhu, čím sa znemožnilo správne porovnanie cien na domácom trhu s predajom na vývoz. Tento argument bol preto zamietnutý.

(37) Nippon Steel. Spoločnosti JFE a Kobe tvrdili, že požiadavka, podľa ktorej by sa v prípade konštatovania osobitnej situácie na trhu musel predaj na domácom trhu považovať za nevhodný na porovnanie s vývoznou cenou, nebola v podnete analyzovaná.

([21]) CSWP3 2018 IN FD SOR, 31. januára 2019.
([22]) COR2 2019 IN FD SOR, 30. októbra 2020.
([23]) Pozri bod 4.4.1 sprístupnenej verzie podnetu.

(38) Komisia konštatovala, že požiadavka na správne porovnanie je v podnete uvedená ([24]) a podporuje sa ňou stanovenie normálnej hodnoty prostredníctvom úpravy zisku. Toto tvrdenie bolo preto zamietnuté.

1.4.1.4. Ďalšie tvrdenia týkajúce sa osobitnej situácie na trhu

(39) Taiwanské orgány tvrdili, že taiwanskí výrobcovia ocele sú často vertikálne integrovaní, a preto nie sú závislí od dovozu surovín z Číny. Táto štruktúra umožnila taiwanskému výrobnému odvetviu zachovať si konkurencieschopnosť pri dovoze z tretích krajín.

(40) Taiwanské orgány takisto tvrdili, že Taiwan je trhová ekonomika, v ktorej sa ceny stanovujú v súlade s bežnými podmienkami hospodárskej súťaže bez zásahu vlády. Komisia by sa teda mala opierať o ceny plochých výrobkov z ocele valcovaných za studena na domácom trhu tak, ako to urobila v poslednom prešetrovaní týkajúcom sa dovozu určitých plechov a zvitkov z nehrdzavejúcej ocele valcovaných za tepla s pôvodom okrem iného na Taiwane ([25]). Taiwanské orgány poukázali na skutočnosť, že žiadosť a oznámenie o začatí konania v rámci revízneho prešetrovania pred uplynutím platnosti týchto antidumpingových opatrení, ktoré prebiehalo v čase súčasného prešetrovania, sa netýkali žiadnej osobitnej situácie na trhu na Taiwane, nereprezentatívnosti predaja na domácom trhu ani narušení zisku.

(41) Okrem toho taiwanské orgány tvrdili, že zistenie osobitnej situácie na trhu nemôže vychádzať z celosvetových cenových javov spôsobených treťou krajinou, ktorá nie je predmetom prešetrovania. Taiwanské orgány vyjadrili obavy, či je takýto výklad pojmu „osobitná situácia na trhu“ v súlade s pravidlami WTO, najmä pokiaľ by tento výklad nebol podložený jasnými dôkazmi o štátnom zásahu a z neho vyplývajúcich narušeniach trhu, ktoré sú špecifické pre taiwanský trh. V tejto súvislosti sa taiwanské orgány odvolali na precedens, v ktorom bola osobitná situácia na trhu spájaná s identifikovateľnými formami štátneho vplyvu ([26]), ako aj na prípad, v ktorom Komisia zamietla tvrdenie o existencii osobitnej situácie na trhu v súvislosti s výrobkom z ocele ([27]).

(42) V tejto súvislosti združenie EUROFER uviedlo, že rozhodujúcim faktorom nie je povaha samotnej situácie, ale jej účinok a vplyv na trh. Konkrétne to nie je samotná čínska nadmerná kapacita, ktorá vytvára túto osobitnú situáciu, ale skôr jej vplyv na jednotlivé dotknuté krajiny.

(43) Spoločnosti Nippon Steel, JFE a Kobe tvrdili, že Japonsko nie je voči čínskemu dovozu plochých výrobkov z ocele valcovaných za studena nijako zvlášť zraniteľné, pretože podiel uvedený v podnete bol nižší v porovnaní s dovozom na Taiwan alebo do Vietnamu.

(44) Spoločnosti Nippon Steel, JFE a Kobe dodali, že japonské výrobné odvetvie je systematicky chránené pred dôsledkami čínskej nadmernej kapacity prostredníctvom obchodných ochranných opatrení zavedených japonskou vládou, a poukázali na celý rad opatrení a na priebežné monitorovanie japonskou vládou.

(45) Združenie EUROFER tento výklad spochybnilo s tým, že takáto ochrana nebola dostatočná na to, aby rozptýlila obavy japonského výrobného odvetvia, pričom sa odvolalo na viacero verejných vyhlásení predstaviteľov japonských oceliarskych spoločností a obchodných domov.

(46) Spoločnosti Nippon Steel, JFE a Kobe takisto tvrdili, že japonský trh s oceľou je štrukturálne chránený pred prenikaním čínskeho dovozu v dôsledku požiadaviek spotrebiteľov na vysokokvalitný výrobok, ktorý čínske výrobné odvetvie zvyčajne neponúka, a to najmä v japonskom automobilovom odvetví, a v dôsledku veľmi špecifického spôsobu podnikania na japonskom trhu, ktorý sa vyznačuje zapojením obchodných spoločností, ktoré si s japonskými výrobcami vybudovali dlhodobé a veľmi presne vymedzené vzťahy.

([24]) Pozri sprístupnenú verziu podnetu, body 58 a 191.

([25]) Vykonávacie nariadenie komisie (EÚ) 2020/508 zo 7. apríla 2020, ktorým sa ukladá predbežné antidumpingové clo na dovoz určitých plechov a zvitkov z nehrdzavejúcej ocele valcovaných za tepla s pôvodom v Indonézii, Čínskej ľudovej republike a na Taiwane (Ú. v. EÚ L 110, 8.4.2020, s. 3, ELI: http://data.europa.eu/eli/reg_impl/2020/508/oj).

([26]) Správa poroty, *EU – Cost Adjustment Methodologies II (Russia)* [EÚ – metodiky úpravy nákladov II (Rusko)], bod 7.40.

([27]) Vykonávacie nariadenie Komisie (EÚ) 2025/1919 z 25. septembra 2025, ktorým sa ukladá konečné antidumpingové clo a s konečnou platnosťou vyberá predbežné clo uložené na dovoz určitých plochých výrobkov zo železa, z nelegovanej ocele alebo ostatnej legovanej ocele, valcovaných za tepla s pôvodom v Egypte, Japonsku a vo Vietname a ktorým sa ukončuje prešetrovanie dovozu týchto výrobkov s pôvodom v Indii (Ú. v. EÚ L, 2025/1919, 26.9.2025, ELI: http://data.europa.eu/eli/reg_impl/2025/1919/oj), odôvodnenia 132 – 137.

(47) Spoločnosť Nippon Steel v dôvernej verzii svojich pripomienok takisto argumentovala tým, že vzhľadom na charakteristiky japonského trhu opísané v odôvodneniach 44 a 46 boli ceny na domácom trhu v Japonsku umelo vyššie.

(48) Spoločnosti Nippon Steel, JFE a Kobe takisto poukázali na skutočnosť, že japonské výrobné odvetvie neprispelo k celosvetovým nadmerným kapacitám v oceliarskom odvetví, keďže domáca kapacita v oblasti ocele v Japonsku v rokoch 2019 až 2024 klesla, ako vyplýva z údajov Organizácie pre hospodársku spoluprácu a rozvoj (OECD), na rozdiel od Vietnamu, kde kapacita vzrástla. Okrem toho sa japonská vláda na medzinárodnej úrovni zúčastnila trojstranných rokovaní s Úniou a Spojenými štátmi americkými zameraných na riešenie problému nadmerných kapacít v oblasti ocele a je dlhoročným a aktívnym členom Globálneho fóra pre nadmernú kapacitu ocele (ďalej len „GFSEC“).

(49) Vietnamský úrad pre nápravné opatrenia v oblasti obchodu uviedol, že tvrdenie uvedené v podnete, podľa ktorého prítomnosť čínskych plochých výrobkov valcovaných za studena vo Vietname za nízke ceny prinútila domácich výrobcov plochých výrobkov valcovaných za studena znížiť svoje domáce predajné ceny na neudržateľnú úroveň, aby mohli konkurovať cenám čínskych plochých výrobkov valcovaných za studena, je fakticky nesprávne, keďže dovoz plochých výrobkov z ocele valcovaných za studena z Číny do Vietnamu podlieha antidumpingovým clám od roku 2020 a tieto opatrenia boli predĺžené v decembri 2025.

(50) Japonská vláda požiadala, aby sa primerane porovnali ceny predaja na domácom trhu a vývozné ceny. V tejto súvislosti spoločnosti Nippon Steel, JFE a Kobe takisto argumentovali, že aj keby Komisia konštatovala existenciu osobitnej situácie na japonskom trhu, automaticky by to nezabránilo správnemu porovnaniu ceny na domácom trhu a vývoznej ceny, pretože vytláčanie čínskou nadmernou kapacitou v oceliarskom odvetví ovplyvnilo japonský trh aj trh Únie v rovnakej miere. Podľa nich to vyplýva z povahy údajnej osobitnej situácie na trhu, keďže nadmerná kapacita v oceliarskom odvetví, a to najmä v Číne, má celosvetové dôsledky a ovplyvňuje globálnu ekonomiku, čo uznáva aj navrhovateľ. Na podporu tohto tvrdenia porovnali celkový objem dovozu plochých výrobkov z ocele valcovaných za studena do Japonska a do Únie a konštatovali, že tieto objemy sú podobné. Podľa nich je podobná aj ochrana pred čínskym dovozom. Japonsko by bolo chránené faktormi uvedenými v odôvodneniach 44 a 46, zatiaľ čo Únia by bola chránená antidumpingovými clami na dovoz plochých výrobkov z ocele valcovaných za studena pochádzajúcich okrem iného z ČĽR ([28]) a ochrannými opatreniami týkajúcimi sa určitých výrobkov z ocele ([29]). Podľa nich sa však tieto opatrenia ukázali pri riešení problému nadmernej kapacity ako neúčinné, keďže spotreba v Únii klesla, zatiaľ čo objemy colných kvót sa v dôsledku každoročnej liberalizácie zvýšili. Potvrdzuje sa to aj v návrhu Komisie zameranom na riešenie negatívnych obchodných dôsledkov celosvetovej nadmernej kapacity na trhu Únie s oceľou ([30]).

(51) Združenie EUROFER naopak považovalo v danom prípade analýzu správneho porovnania za nepotrebnú, pretože na vývozné ceny nemá vplyv tá istá osobitná situácia na trhu, ale iný ekonomický jav (t. j. vplyv čínskych nadmerných kapacít na trh Únie). Podľa názoru združenia EUROFER spočíval dumping práve v rozhodnutí stanoviť vývozné ceny na nižšej úrovni ako ceny normálnej hodnoty, a to bez ohľadu na hospodársku dynamiku na vývozných trhoch. Okrem toho Komisia takúto paralelnú analýzu nevykonáva pri stanovovaní normálnej hodnoty ani z iných dôvodov. Napríklad ak usúdi, že všetky predaje na domácom trhu sa realizujú so stratou, a teda nie v bežnom obchode, nemôže sa rozhodnúť použiť skutočné údaje o predaji, pretože všetky predaje na trhu Únie sa takisto realizujú so stratou. Podľa názoru združenia EUROFER je druhý uvedený prvok irelevantný.

([28]) Nakoniec uložené vykonávacím nariadením Komisie (EÚ) 2022/2068 z 26. októbra 2022, ktorým sa po revíznom prešetrovaní pred uplynutím platnosti podľa článku 11 ods. 2 nariadenia Európskeho parlamentu a Rady (EÚ) 2016/1036 ukladá konečné antidumpingové clo na dovoz určitých plochých výrobkov z ocele valcovaných za studena s pôvodom v Čínskej ľudovej republike a Ruskej federácii (Ú. v. EÚ L 277, 27.10.2022, s. 149, ELI: http://data.europa.eu/eli/reg_impl/2022/2068/oj).

([29]) Vykonávacie nariadenie Komisie (EÚ) 2019/159 z 31. januára 2019, ktorým sa ukladajú konečné ochranné opatrenia týkajúce sa dovozu určitých výrobkov z ocele (Ú. v. EÚ L 31, 1.2.2019, s. 27, ELI: http://data.europa.eu/eli/reg_impl/2019/159/oj).

([30]) Návrh nariadenia Európskeho parlamentu a Rady, ktorým sa riešia negatívne účinky celosvetovej nadmernej kapacity na trh Únie s oceľou súvisiace s obchodom [COM(2025) 726 final, 7.10.2025].

(52) Okrem toho spoločnosti Nippon Steel, JFE, Kobe a Tatmetal tvrdili, že aj keby boli splnené podmienky podľa článku 2 ods. 3 základného nariadenia, Komisia by nemohla ignorovať skutočné zisky spoločností Nippon Steel a Tatmetal z ich predaja na domácom trhu v bežnom obchode, ako sa uvádza v úvodnej časti článku 2 ods. 6, keďže článok 2 ods. 3 Komisii umožňoval iba vypočítať normálnu hodnotu. Podľa uvedených spoločností totiž platí, že ak existujú skutočné údaje o výrobe a predaji v bežnom obchode, Komisia musí tieto údaje použiť na stanovenie výšky zisku, ako to vysvetlil Súdny dvor vo veci Goldstar/Rada ([31]) a ako to vyplýva z viacerých rozhodnutí WTO ([32]). Podľa nich by sa skutočný predaj na domácom trhu v bežnom obchode mohol pri stanovovaní normálnej hodnoty podľa článku 2 ods. 6 základného nariadenia nezohľadniť iba v prípade, ak neexistuje predaj na domácom trhu v bežnom obchode. V tejto súvislosti Komisia nemohla spojiť bežný obchod s osobitnou situáciou na trhu s cieľom nezohľadniť zisk dosiahnutý z predaja na domácom trhu v bežnom obchode, keďže ide o dva odlišné pojmy, čo dokazuje použitie spojky „alebo“ medzi nimi v článku 2 ods. 3 základného nariadenia. Na základe rozsudku vo veci NutraSweet/Rada ([33]) spoločnosti Nippon Steel, JFE a Kobe argumentovali, že test bežného obchodu sa týka povahy samotných predajov, a nie povahy trhu, na ktorom spoločnosť pôsobí. Spoločnosti Nippon Steel, JFE, Kobe a Tatmetal sa takisto odvolali na rozsudok vo veci Rada/Alumina ([34]). Skutočnosť, že by to mohlo viesť k vytvoreniu normálnej hodnoty rovnajúcej sa cenám predaja na domácom trhu, ktoré sa v dôsledku osobitnej situácie na trhu nezohľadňujú, by podľa spoločností Nippon Steel, JFE a Kobe bola irelevantná; tieto spoločnosti sa odvolali na rozsudok vo veci Hansol ([35]).

(53) Združenie EUROFER s tým nesúhlasilo a domnievalo sa, že predaj na domácom trhu ovplyvnenom osobitnou situáciou na trhu by neprebiehal v bežnom obchode, čo by Komisii bránilo opierať sa o skutočné ceny. Združenie EUROFER takisto argumentovalo, že ani rozsudkom vo veci Rada/Alumina, ani rozsudkom vo veci NutraSweet/Rada sa nepodporil záver, že test bežného obchodu sa týka povahy samotného predaja, a nie povahy trhu, na ktorom spoločnosť pôsobí.

(54) Spoločnosť Nippon Steel opätovne zdôraznila, že združenie EUROFER spájalo pojmy „bežný obchod“ a „osobitná situácia na trhu“, ktoré sú v článku 2 ods. 3 základného nariadenia jasne odlíšené, a že skutočnosť, že test bežného obchodu sa týka povahy samotného predaja, bola objasnená v rozsudku vo veci NutraSweet/Rada ([36]). V nariadení Rady (ES) č. 1972/2002 ([37]), ktorým bol pojem osobitná situácia na trhu po prvýkrát zavedený do základného nariadenia, sa naopak uvádzalo, že politickým odôvodnením zavedenia pojmu osobitná situácia na trhu bolo zameranie sa na širšie štrukturálne podmienky na trhu, a nie na predaj realizovaný konkrétnou spoločnosťou ([38]). Spoločnosť Nippon Steel okrem toho poukázala na skutočnosť, že v článku 2 ods. 6 základného nariadenia sa osobitná situácia na trhu neuvádza, pričom sa namiesto toho používa pojem „bežný obchod“. Spoločnosť

([31]) Rozsudok z 13. februára 1992, Goldstar Co. Ltd/Rada Európskych spoločenstiev, C-105/90, ECLI:EU:C:1992:69, body 35 – 38.

([32]) Správa poroty, *Australia – Anti-Dumping and Countervailing Duty Measures on Certain Products from China* (Austrália – Antidumpingové opatrenia a opatrenia týkajúce sa vyrovnávacích ciel na určité výrobky z Číny), WT/DS603/R a Add.1, prijatá 26. apríla 2024, body 7.115 – 7.116; správa poroty, *Pakistan – Anti-Dumping Measures on Biaxially Oriented Polypropylene Film from the United Arab Emirates* (Pakistan – Antidumpingové opatrenia týkajúce sa biaxiálne orientovanej polypropylénovej fólie zo Spojených arabských emirátov), WT/DS538/R a Add.1, rozoslaná členom WTO 18. januára 2021, proti ktorej bolo podané odvolanie 22. februára 2021, body 7.147 – 7.148; správa Odvolacieho orgánu, *European Communities – Anti-Dumping Duties on Imports of Cotton-Type Bed Linen from India* (Európske spoločenstvá – Antidumpingové clá na dovoz bavlnenej posteľnej bielizne z Indie), WT/DS141/AB/R, prijatá 12. marca 2001, DSR 2001:V, s. 2049, bod 81; správy Odvolacieho orgánu, *China – Measures Imposing Anti-Dumping Duties on High-Performance Stainless Steel Seamless Tubes („HP-SSST“) from Japan / China – Measures Imposing Anti-Dumping Duties on High-Performance Stainless Steel Seamless Tubes („HP-SSST“) from the European Union* [Opatrenia ukladajúce antidumpingové clá na vysokovýkonné bezšvové rúry z nehrdzavejúcej ocele („HP-SSST“) z Japonska/Číny – Opatrenia ukladajúce antidumpingové clá na vysokovýkonné bezšvové rúry z nehrdzavejúcej ocele („HP-SSST“) z Európskej únie], WT/DS454/AB/R a Add.1/WT/DS460/AB/R a Add.1, prijaté 28. októbra 2015, DSR 2015:IX, s. 457, body 5.25 – 5.27.

([33]) Rozsudok z 3. mája 2001, Ajinomoto Co., Inc. a The NutraSweet Company/Rada Európskej únie a Komisia Európskych spoločenstiev, spojené veci C-76/98 P a C-77/98 P, ECLI:EU:C:2001:234, bod 38.

([34]) Rozsudok z 1. októbra 2014, Rada Európskej únie/Alumina d.o.o., C-393/13 P, ECLI:EU:C:2014:2245, bod 30.

([35]) Rozsudok z 13. júna 2024, Hansol Paper/Komisia, T-199/23, ECLI:EU:T:2024:388, bod 63.

([36]) Spojené veci C-76/98 P a C-77/98 P, NutraSweet/Rada, bod 38.

([37]) Nariadenie Rady (ES) č. 1972/2002 z 5. novembra 2002, ktorým sa mení a dopĺňa nariadenie (ES) č. 384/96 o ochrane pred dumpingovými dovozmi z krajín, ktoré nie sú členmi Európskeho spoločenstva (Ú. v. ES L 305, 7.11.2002, s. 1, ELI: http://data.europa.eu/eli/reg/2002/1972/oj).

([38]) Nariadenie (ES) č. 1972/2002, odôvodnenie 3.

Nippon Steel takisto tvrdila, že na základe správy poroty vo veci EK – losos (Nórsko) ([39]) bolo potrebné použiť zisky z predaja realizovaného v bežnom obchode. Spoločnosť Nippon Steel argumentovala, že aj v prípadoch, keď objem predaja daného výrobku nie je dostatočný na to, aby bolo možné zaručiť použitie predaja na domácom trhu, Komisia by aj tak použila ziskovosť tohto predaja realizovaného v bežnom obchode v súlade s článkom 2 ods. 6 a rozsudkom vo veci PT Musim Mas/Komisia ([40]). Podľa spoločnosti Nippon Steel by to malo platiť aj v prípade, ak sa v dôsledku osobitnej situácie na trhu nezohľadňujú ceny na domácom trhu, a navrhovateľ nepreukázal, že predaj japonských výrobcov na domácom trhu neprebiehal v bežnom obchode.

(55) Okrem toho spoločnosti Nippon Steel, JFE a Kobe tvrdili, že pokiaľ by sa Komisia napriek tomu rozhodla uplatniť článok 2 ods. 6 písm. c), bola by povinná vypočítať hornú hranicu zisku tak, aby sa zabezpečilo, že nebude prekročená, ako pripomenula porota v prípade EÚ – obuv (Čína) ([41]) a EÚ – bionafta (Indonézia) ([42]). Komisia by preto mala zainteresovaným stranám poskytnúť informácie o tom, aká je výška hornej hranice a ako ju stanovila. Na záver pripomenuli, že pojem „bežne dosiahnutý zisk“ sa vzťahuje na zisky, ktoré sa dosahujú pravidelne alebo zvyčajne.

(56) V tejto súvislosti združenie EUROFER argumentovalo, že Komisia mala uplatniť písmeno c), keďže písmeno a) nebolo možné použiť, pretože osobitná situácia na trhu mala vplyv na všetky predaje, písmeno b) nebolo možné použiť, pretože deformujúce účinky čínskej nadmernej kapacity na výrobky z ocele sa mohli vzťahovať na širokú škálu výrobkov z ocele a žiadne iné výrobky sa špecifikám plochých výrobkov z ocele valcovaných za studena dostatočne nepodobali.

(57) Spoločnosť Nippon Steel reagovala pripomienkami, ktoré boli uvedené iba v dôvernej verzii a týkali sa možných ziskov, ktoré by sa mali zohľadniť.

(58) Spoločnosť JSW Steel Limited a jej prepojené podniky (ďalej len „JSW“) nesúhlasili s tvrdením navrhovateľa, že článok 2 ods. 3 základného nariadenia predstavuje právny základ pre úpravu nákladov na účely výpočtu normálnej hodnoty, a to aj v prípade, ak by Komisia konštatovala existenciu osobitnej situácie na trhu v Indii. Spoločnosť JSW tvrdila, že podľa článku 2 ods. 3 základného nariadenia by existencia osobitnej situácie na trhu umožňovala iba použitie vytvorenej normálnej hodnoty vypočítanej na základe výrobných nákladov namiesto skutočných predajných cien.

(59) Spoločnosť JSW tvrdila, že samotné konštatovanie existencie osobitnej situácie na indickom trhu vo všeobecnosti nebude postačujúce a že Komisia bude musieť preukázať, že spoločnosť JSW bola skutočne ovplyvnená údajnou osobitnou situáciou na trhu. Spoločnosť JSW navyše tvrdila, že nebola žiadnou z údajných osobitných situácií na trhu ovplyvnená.

(60) Pokiaľ ide o železnú rudu, spoločnosť JSW tvrdila, že na železnú rudu s obsahom železa nižším ako 58 % sa nevzťahujú žiadne vývozné obmedzenia a že navrhovateľ nepreukázal, akým spôsobom by akékoľvek opatrenia v Indii mohli stlačiť cenu železnej rudy na domácom trhu v porovnaní s vývoznou cenou. Spoločnosť JSW takisto uviedla, že pokiaľ ide o železnú rudu s obsahom železa nad 58 %, prípadná osobitná situácia na trhu neovplyvnila množstvá, ktoré spoločnosť JSW doviezla. Spoločnosť JSW navyše tvrdila, že cena, za ktorú nakupovala domáce železo s obsahom železa nad 58 %, bola v súlade s dovoznou cenou. A napokon, pokiaľ ide o použitie železnej rudy na vlastnú spotrebu, spoločnosť JSW tvrdila, že cena, ktorú zaplatila, bola vyššia ako trhová cena a že jediným prínosom použitia na vlastnú spotrebu pre spoločnosť JSW bola istota dodávok.

(61) Pokiaľ ide o uhlie, spoločnosť JSW uviedla, že v podnete sa nerozlišovalo medzi koksovateľným uhlím, ktoré je priamou surovinou v procese výroby ocele, a nekoksovateľným uhlím, ktoré sa používa na výrobu energie. Spoločnosť JSW tvrdila, že keďže tieto dva výrobky nie sú vzájomne zameniteľné a trhy s nimi sú odlišné, Komisia by nemala brať do úvahy tvrdenie, že v Indii existuje osobitná situácia na trhu, pokiaľ ide o uhlie. Spoločnosť JSW takisto uviedla, že väčšinu potrebného koksovateľného uhlia dovážala, keďže domáce zásoby koksovateľného uhlia boli nedostatočné a jeho kvalita na výrobu ocele nestačila. Na záver spoločnosť JSW tvrdila, že jej kúpne ceny koksovateľného uhlia boli porovnateľné s medzinárodnými cenami, čo bolo dôkazom toho, že domáca politika nemala za následok zníženie indických dovozných cien.

([39]) Správa poroty, *European Communities – Anti-Dumping Measure on Farmed Salmon from Norway* (Európske spoločenstvá – Antidumpingové opatrenie týkajúce sa chovaného lososa z Nórska), WT/DS337/R, prijatá 15. januára 2008, a Corr.1, DSR 2008:I, s. 3, bod 7.298.

([40]) Rozsudok z 2. júla 2025, PT Musim Mas/Komisia, T-176/23, ECLI:EU:T:2025:662, bod 116.

([41]) Správa poroty, *European Union – Anti-Dumping Measures on Certain Footwear from China* (Európska únia – Antidumpingové opatrenia týkajúce sa určitej obuvi z Číny), WT/DS405/R, prijatá 22. februára 2012, DSR 2012:IX, s. 4585, body 7.299 – 7.300.

([42]) Správa poroty, *European Union – Anti-Dumping Measures on Biodiesel from Indonesia* (Európska únia – Antidumpingové opatrenia týkajúce sa bionafty z Indonézie), WT/DS480/R a Add.1, prijatá 28. februára 2018, DSR 2018:II, s. 605, bod 7.51.

(62) Pokiaľ ide o šrot, spoločnosť JSW uviedla, že tvrdenie o existencii osobitnej situácie na trhu s uhlím je v rozpore s osobitnou situáciou na trhu so šrotom, keďže osobitná situácia na trhu s uhlím by viedla k zníženiu dopytu po šrote. Spoločnosť JSW tvrdila, že navrhovateľ nepreukázal, akým spôsobom indické opatrenia týkajúce sa šrotu, ako napríklad 15 % vývozné clo, prispeli k zníženiu cien šrotu. Spoločnosť JSW takisto tvrdila, že opatrenia na podporu zberu šrotu zaviedli aj viaceré ďalšie krajiny vrátane Únie a že navrhovateľ nepreukázal, v čom spočíva osobitný alebo odlišný charakter indických opatrení, čo je podľa spoločnosti JSW nevyhnutné na konštatovanie existencie osobitnej situácie na trhu.

(63) Spoločnosť JSW tvrdila, že aj keby existovala osobitná situácia na trhu, Komisia by mala posúdiť, či by táto situácia umožňovala správne porovnanie medzi predajom na domácom trhu a predajom na vývoz. Spoločnosť JSW ďalej tvrdila, že jej výrobné náklady sú rovnaké bez ohľadu na to, či sa dotknutý výrobok predáva na domácom trhu, alebo sa vyváža. Spoločnosť JSW takisto uviedla, že príslušné vstupné suroviny sa vkladali do pece bez rozlišovania ich pôvodu, čo ďalej potvrdzuje skutočnosť, že pri výrobe výrobkov v predchádzajúcom článku výrobného reťazca, ako sú zvitky valcované za tepla, výrobné linky nevedeli, či sa zvitok bude ďalej spracovávať na ploché výrobky z ocele valcované za studena, alebo sa predá v tejto podobe.

(64) Spoločnosť JSW nesúhlasila s tvrdeniami navrhovateľa, že veľké objemy čínskeho dovozu prešetrovaného výrobku stlačili ceny na indickom domácom trhu, čím bola oslabená schopnosť indických výrobcov predávať so ziskom, a že v dôsledku toho indickí výrobcovia presmerovali svoju produkciu na trh Únie. Spoločnosť JSW tvrdila, že tento efekt vytláčania, na ktorý poukazoval navrhovateľ, nebol špecifický pre Indiu a nemal preukázateľný vplyv na ceny, štruktúry obchodu ani ziskovosť indických výrobcov. Spoločnosť JSW ďalej tvrdila, že jej zisk na domácom trhu nebol ovplyvnený nadmernou kapacitou v Číne a že jej objem predaja zostal vysoký tak na domácom trhu, ako aj na vývozných trhoch. Pokiaľ ide o ceny, spoločnosť JSW uviedla, že vývoj na domácom trhu bol podobný ako na vývozných trhoch. Spoločnosť JSW okrem toho uviedla, že čínsky dovoz je v porovnaní s ostatnými dovážajúcimi krajinami veľmi nízky (3 – 12 % celkového dovozu), že predstavuje iba 0,2 – 0,3 % spotreby na domácom trhu a že vývoj čínskeho dovozu zaostáva za vývojom spotreby na domácom trhu. Na záver spoločnosť JSW uviedla, že India uplatňuje opatrenia na ochranu obchodu proti prešetrovanému výrobku.

(65) Spoločnosť JSW tvrdila, že podľa článku 2 ods. 3 základného nariadenia musela údajná osobitná situácia na trhu spôsobiť, že cena na domácom trhu nebola vhodná na porovnanie s vývoznou cenou. Spoločnosť JSW ďalej tvrdila, že tieto dve ceny sú porovnateľné, keďže v Indii sú zavedené účinné opatrenia na ochranu obchodu pred prešetrovaným výrobkom a na rozdiel od mnohých iných krajín tam dochádzalo k nárastu domáceho dopytu.

(66) Spoločnosť JSW nesúhlasila s podnetom, že v prípade konštatovania osobitnej situácie na trhu by Komisia mohla pri stanovovaní normálnej hodnoty upraviť zisk. Spoločnosť JSW tvrdila, že Komisia nemá žiadny právny základ na to, aby pri vytváraní normálnej hodnoty nezohľadnila skutočný zisk, ktorý spoločnosť JSW dosiahla z predaja na domácom trhu. Na záver spoločnosť JSW dodala, že aj keby sa Komisia opierala o článok 2 ods. 6 základného nariadenia, musí zainteresovaným stranám oznámiť, aká je horná hranica, a stanoviť ju tak, aby sa zabezpečilo, že použitá výška zisku nebude vyššia ako zisk, ktorý bežne dosahujú ostatní vývozcovia alebo výrobcovia pri predaji výrobkov tej istej všeobecnej kategórie na domácom trhu krajiny pôvodu.

(67) Vietnamský úrad pre nápravné opatrenia v oblasti obchodu uviedol, že v nedávnom antidumpingovom prešetrovaní Únie týkajúcom sa dovozu plochých výrobkov z ocele valcovaných za tepla z Vietnamu sa Únii nepodarilo konštatovať existenciu narušenia trhu so surovinami. Vietnamský úrad pre nápravné opatrenia v oblasti obchodu tvrdil, že ten istý záver podľa neho platí aj pre plochú oceľ valcovanú za studena, keďže táto oceľ sa vyrába z ocele valcovanej za tepla. Vietnamský úrad pre nápravné opatrenia v oblasti obchodu v podaní uviedol, že podnet obsahoval právne a faktické chyby. Ďalej tvrdil, že vietnamské politiky v oblasti vývozu nerastných surovín sú zamerané na zabezpečenie udržateľného hospodárenia s prírodnými zdrojmi krajiny a efektívneho využívania prírodných zdrojov krajiny, a to v plnom súlade s vnútroštátnymi zákonmi a medzinárodnými záväzkami, ako je napríklad článok XX dohody GATT 1994.

(68) Spoločnosť POSVIET takisto uviedla, že Komisia v antidumpingovom prešetrovaní týkajúcom sa dovozu určitých plochých výrobkov z ocele valcovaných za tepla s pôvodom vo Vietname, Japonsku, Indii a Egypte (ďalej len „prešetrovanie týkajúce sa plochých výrobkov z ocele valcovaných za tepla“) ([43]) dospela k záveru, že existenciu osobitnej situácie na trhu vo Vietname nebolo možné konštatovať. Vietnamský úrad pre nápravné opatrenia v oblasti obchodu uviedol, že väčšina plochých výrobkov z ocele valcovaných za tepla, ktoré využíva vietnamské domáce výrobné odvetvie, pochádza od domácich výrobcov, ako sú napríklad spoločnosti Hoa Phat Dung Quat Steel Corporation alebo Formosa Ha Tinh Steel Corporation. Spoločnosť POSVIET ďalej tvrdila, že keďže podnet v rámci tohto prešetrovania vychádzal z rovnakých dôkazov, okrem iného pokiaľ ide o ceny koksovateľného uhlia, železnej rudy a oceľového šrotu na domácom trhu, Komisia by mala takisto zhodnotiť, že tieto dôkazy nie sú dostatočné na konštatovanie existencie osobitnej situácie na trhu vo Vietname. Spoločnosť POSVIET sa odvolala aj na zistenia Všeobecného súdu vo veci Biodiesel ([44]), v ktorej sa riešilo posúdenie Komisie týkajúce sa vplyvu indonézskeho systému diferencovanej vývoznej dane na ceny surového palmového oleja na domácom trhu a súvisiacich podmienok, ktoré je potrebné preukázať v súvislosti s narušením cien surovín na domácom trhu.

(69) Pokiaľ ide o opatrenia týkajúce sa železnej rudy, oceľového šrotu a koksovateľného uhlia, Vietnamský úrad pre nápravné opatrenia v oblasti obchodu a spoločnosť POSVIET tvrdili, že navrhovateľ nepredložil žiadne dôkazy o tom, že tieto opatrenia skutočne viedli k narušeniu domáceho trhu so surovinami, a že samotnou existenciou vývozných daní alebo iných politických iniciatív nemožno automaticky odôvodniť zistenie, že ceny sú umelo nízke. Vietnamský úrad pre nápravné opatrenia v oblasti obchodu a spoločnosť POSVIET takisto nesúhlasili s tým, že vertikálne integrované spoločnosti a kampaň „Vietnamci uprednostňujú vietnamské výrobky“ predstavujú osobitnú situáciu na trhu. Vietnamský úrad pre nápravné opatrenia v oblasti obchodu takisto odmietol akúkoľvek účasť na riadení a stanovovaní cien podnikov zaoberajúcich sa výrobou a vývozom plochých výrobkov z ocele valcovaných za studena a upresnil, že Stratégia rozvoja oceliarskeho priemyslu do roku 2030 s víziou do roku 2050 bola v roku 2018 ukončená. A napokon, spoločnosť POSVIET nesúhlasila s tvrdením, že skutočnosť, že ceny plochých výrobkov z ocele valcovaných za tepla v Číne boli umelo nízke, čo nie je pravda, neznamená, že ceny plochých výrobkov z ocele valcovaných za tepla vo Vietname boli umelo nízke len v dôsledku obchodovania.

(70) Pripomienky zainteresovaných strán uvedené v odôvodneniach 39 až 69 nemali žiadny vplyv na začatie prešetrovania. Všetky tieto pripomienky sa skutočne týkali záležitostí, ktoré bolo možné objasniť až v priebehu prešetrovania, a nie dôkazov uvedených v podnete. Komisia ich preto vzala na vedomie. Zistenia Komisie vyplývajúce z prešetrovania všetkých týchto záležitostí sú v relevantných prípadoch uvedené v príslušných bodoch tohto nariadenia.

1.4.2. *Tvrdenia týkajúce sa objemu dovozu a kumulácie*

(71) Niekoľko zainteresovaných strán, a to vláda Turecka, spoločnosti POSVIET, Nippon Steel & JP a taiwanské spoločnosti, spochybnili dostatočnosť a porovnateľnosť objemov dovozu na účely kumulácie.

(72) Vláda Turecka a spoločnosť Nippon Steel & JP tvrdili, že dovoz nebol významný v zmysle článku 5 ods. 7 a článku 3 ods. 4 základného nariadenia, pričom poukazovali na nízke alebo kolísavé podiely na trhu. Spoločnosť POSVIET podobne tvrdila, že dovoz bol zanedbateľný. Takisto tvrdila, že úroveň vývozu je štrukturálne obmedzená a že kumulácia nie je primeraná vzhľadom na rozdiely v dovozných podmienkach, vlastnostiach výrobkov a konkurenčnej situácii.

(73) Komisia usúdila, že v štádiu začatia prešetrovania sa v článku 5 ods. 3 základného nariadenia vyžadujú dostatočné dôkazy o dovoze, nie však definitívne posúdenie jeho presného vplyvu.

(74) V podnete sú uvedené dostatočné dôkazy o tom, že dovoz z dotknutých krajín sa na trh Únie dostal vo významných objemoch a konkuruje výrobku z Únie za podobných podmienok hospodárskej súťaže, keďže dovážané výrobky aj výrobky z Únie sú určené tým istým koncovým používateľom a zameriavajú sa na podobné segmenty trhu, čím je zabezpečená ich priama zameniteľnosť.

([43]) Vykonávacie nariadenie (EÚ) 2025/1919.

([44]) Vec T-120/14, PT Ciliandra Perkasa/Rada, a vec T-121/14, PT Pelita Agung Agrindustri/Rada, rozsudky Všeobecného súdu z 15. septembra 2016 (ďalej len „Biodiesel“). Pozri takisto veci T-112/14 až T-116/14 a T-119/14, rozsudok Všeobecného súdu z 15. septembra 2016.

(75) Okrem toho v tejto fáze nič nenasvedčuje tomu, že by sa kumuláciou skreslila analýza ujmy. Z dôkazov *prima facie* naopak vyplýva, že dotknutý dovoz sa nachádza na trhu Únie súčasne a vyvíja súbežný tlak na ceny.

(76) Podľa toho sú podmienky pre kumuláciu splnené už vo fáze začatia prešetrovania. Tieto tvrdenia sa preto zamietli.

(77) Po poskytnutí informácií spoločnosti Nippon Steel Corporation, JFE Steel Corporation a Kobe Steel, Ltd. (ďalej len „japonskí výrobcovia“) opätovne zdôraznili svoje argumenty týkajúce sa dostatočnosti a porovnateľnosti objemov dovozu na účely kumulácie. Dospeli k záveru, že Komisia sa týmito argumentmi dostatočne nezaoberala, a požiadali, aby sa nimi zaoberala v konečných zisteniach. V tejto súvislosti viaceré zainteresované strany z krajín, v ktorých nebola zistená osobitná situácia na trhu ovplyvňujúca spoľahlivosť cien predaja na domácom trhu, tvrdili, že ich dovoz by sa nemal posudzovať kumulatívne spolu s dovozom z ostatných dotknutých krajín. Tvrdili, že vzhľadom na to, že v niektorých iných krajinách bola zistená osobitná situácia na trhu, Komisia nemala kumulovať dovoz z ich krajín pôvodu s dovozom z krajín, ktorých sa týka osobitná situácia na trhu, bez toho, aby tento rozdiel riadne zohľadnila pri súhrnnom vyhodnotení.

(78) Komisia konštatovala, že pri stanovení normálnej hodnoty sa posudzuje osobitná situácia na trhu. Toto posúdenie nesúvisí so samostatným hodnotením podľa článku 3 ods. 4, ktoré sa týka podmienok hospodárskej súťaže medzi dovážanými výrobkami na trhu Únie a medzi týmto dovozom a výrobným odvetvím Únie. Článok 2 ods. 3 sa zameriava na situáciu na domácom trhu vyvážajúcich krajín; článok 3 ods. 4 sa zameriava na hospodársku súťaž v rámci Únie. Z tohto dôvodu samotné zistenia o osobitnej situácii na trhu týkajúce sa niektorých vyvážajúcich krajín ešte nesignalizujú odlišné trhové správanie na trhu Únie.

(79) Komisia takisto konštatovala, že kumulácia si vyžaduje posúdenie, či dovážané výrobky majú podobné fyzické vlastnosti a zameniteľné konečné použitie a či vývozcovia vykazujú podobné trhové správanie a porovnateľný konkurenčný vzťah s výrobným odvetvím Únie. Toto posúdenie vychádza z faktorov, ako sú súčasná prítomnosť na trhu, porovnateľné ceny, prekrývajúce sa predajné kanály a zákazníci, ako aj podobné trendy, pokiaľ ide o objem dovozu a podiely na trhu. Prešetrovaním sa preukázalo, že dovoz z Japonska a ostatných dotknutých krajín bol v priebehu obdobia prešetrovania prítomný na trhu Únie, bol zameraný na tých istých koncových používateľov a trhové segmenty, bol priamo nahraditeľný výrobkom Únie a vyvolával súbežný cenový tlak.

(80) Komisia preto potvrdila ich zahrnutie do analýzy kumulatívnej ujmy a tvrdenie zamietla.

1.4.3. *Tvrdenia o neexistencii ujmy pre výrobné odvetvie Únie*

(81) Zainteresované strany uviedli, že dôkazy o ujme boli nedostatočné alebo nezodpovedali značnej ujme v zmysle článku 3 základného nariadenia. Vláda Turecka, spoločnosti Nippon Steel & JP a taiwanské podniky argumentovali, že v podnete sa uvádza, že výrobné odvetvie Únie si zachovalo silné postavenie na trhu so stabilnými alebo vysokými podielmi na trhu a že v ukazovateľoch, ako sú kapacita, výroba a investície, nebolo zaznamenané podstatné zhoršenie. Spoločnosť POSVIET uviedla, že výrobné odvetvie Únie zostalo odolné aj napriek nepriaznivým trhovým podmienkam vrátane normalizácie situácie po pandémii a zvýšených nákladov. Takisto uviedla, že podnet neobsahovala dostatočné dôkazy *prima facie* týkajúce sa viacerých ukazovateľov ujmy, vrátane produktivity, návratnosti investícií, peňažného toku, miezd, rastu a schopnosti získavať kapitál, a že začatie prešetrovania preto nebolo opodstatnené.

(82) Komisia pripomenula, že podľa článku 5 ods. 2 a 3 základného nariadenia na odôvodnenie začatia prešetrovania postačujú len dostatočné dôkazy, ktoré sú primerane dostupné. Podnet obsahoval relevantné dôkazy týkajúce sa kľúčových faktorov ujmy, ktoré ovplyvňujú výrobné odvetvie Únie, vrátane klesajúcej ziskovosti, cenového tlaku a zhoršujúcich sa ukazovateľov výkonnosti. Existenciou určitých odolných ukazovateľov, ako sú napríklad stabilné podiely na trhu, sa nevylučuje zistenie značnej ujmy, ak ostatné ukazovatele svedčia o negatívnom vývoji. Chýbajúce údaje o všetkých ukazovateľoch, na ktoré sa odvoláva spoločnosť POSVIET, preto neznamenali neplatnosť začatia prešetrovania. Tieto tvrdenia sa náležite zamietli.

1.4.4. *Tvrdenia o príčinnej súvislosti*

(83) Vláda Turecka, spoločnosť Nippon Steel & JP, taiwanské spoločnosti a spoločnosť POSVIET spochybnili existenciu príčinnej súvislosti medzi údajným dumpingovým dovozom a ujmou, ktorú utrpelo výrobné odvetvie Únie. Tvrdili, že zhoršenie výkonnosti bolo spôsobené predovšetkým inými faktormi, ako sú pokles spotreby, zvýšené náklady na energiu a suroviny, úpravy po pandémii a strategické rozhodnutia výrobcov z Únie.

(84) Komisia pripomenula, že podľa článku 5 ods. 3 sa v štádiu začatia prešetrovania vyžadujú iba dostatočné dôkazy o potenciálnej príčinnej súvislosti, a nie definitívne stanovenie podľa článku 3 ods. 6 a 7. V podnete boli predložené dôkazy o súbežnom dovoze z dotknutých krajín a o zhoršení výkonnosti výrobného odvetvia Únie vrátane ukazovateľov cenového tlaku. Alternatívne vysvetlenia predložené týmito stranami sú relevantné pre fázu prešetrovania, nevyvracia sa nimi však príčinná súvislosť *prima facie*. Tieto tvrdenia sa preto zamietli.

1.4.5. *Námietky týkajúce sa rozsahu opatrení a metodiky (cieľový zisk, úpravy)*

(85) Niekoľko zainteresovaných strán spochybnilo aspekty výpočtu rozpätia ujmy a vytvorenia normálnej hodnoty uvedené v podnete. Tvrdili, že cieľový zisk bol nadmerný a nezodpovedal bežným trhovým podmienkam a že zahrnutie nákladov súvisiacich so systémom obchodovania s emisiami (ETS) by mohlo viesť k dvojitému započítavaniu. Vláda Turecka a spoločnosť Nippon Steel & JP ďalej spochybnili úpravy súvisiace s investíciami a metodiky rozdelenia nákladov.

(86) Komisia usúdila, že v počiatočnej fáze prešetrovania je navrhovateľ povinný predložiť rozumné odhady založené na dostupných dôkazoch. Metodické stanovenia vrátane výberu cieľového zisku, zaobchádzania s nákladmi v rámci systému ETS a metodík úprav predstavujú zložité technické otázky, ktoré sa budú overovať v priebehu prešetrovania. Argumenty predložené vládou Turecka, spoločnosťou Nippon Steel & JP, taiwanskými spoločnosťami a spoločnosťou POSVIET sa teda týkali záležitostí, ktoré nie je možné v počiatočnej fáze prešetrovania jednoznačne posúdiť, a boli preto zamietnuté.

1.4.6. *Tvrdenia o deformáciách trhu so surovinami*

(87) Spoločnosť POSVIET uviedla, že podmienky na uplatnenie článku 7 ods. 2a základného nariadenia neboli splnené, pričom argumentovala tým, že Vietnam využíval dovezené suroviny zakúpené za ceny na medzinárodnom trhu a že neboli preukázané žiadne výrazné deformácie trhu. Vietnamský úrad pre nápravné opatrenia v oblasti obchodu ďalej uviedol, že suroviny ťažené v tuzemsku, potrebné na výrobu zvitkov valcovaných za tepla, nespĺňali požiadavky oceliarskeho priemyslu a vo všeobecnosti nemohli byť použité vo výrobnom procese zvitkov valcovaných za tepla.

(88) Komisia pripomenula, že vo fáze začatia prešetrovania sa vyžadujú iba dostatočné dôkazy, ktoré poukazujú na existenciu významných deformácií trhu so surovinami, ktoré ovplyvňujú výrobné náklady vo vyvážajúcej krajine a potenciálne aj účinnosť pravidla nižšieho cla. Konštatovala, že podnet obsahoval dostatočné dôkazy vrátane informácií o relevantných podmienkach na trhu a faktoroch, ktoré by mohli ovplyvňovať ceny surovín a nákladové štruktúry vo vyvážajúcich krajinách.

(89) Komisia ďalej dospela k záveru, že posúdenie takýchto deformácií si vyžaduje komplexnú analýzu štruktúry trhu, podmienok cenotvorby a možného vplyvu štátu, ktorú nie je možné vo fáze začatia prešetrovania jednoznačne vykonať. Tvrdenia spoločnosti POSVIET boli preto zamietnuté.

1.4.7. *Tvrdenia o záujme Únie*

(90) Niektoré strany, a to vláda Turecka, spoločnosť Nippon Steel & JP, taiwanské spoločnosti a spoločnosť BSH Hausgeräte GmbH, uviedli, že zavedenie opatrení by nebolo v záujme Únie v zmysle článku 21 základného nariadenia. Tvrdili, že týmito opatreniami by sa zvýšili náklady na vstupy v odberateľských odvetviach vrátane automobilového výrobného odvetvia, strojárstva a odvetvia domácich spotrebičov a prejavil by sa negatívny vplyv na konkurencieschopnosť, zamestnanosť a stabilitu dodávateľského reťazca.

(91) Komisia pripomenula, že posúdenie záujmu Únie podľa článku 21 sa neuskutočňuje vo fáze začatia prešetrovania, ale až vo fáze prijatia predbežných alebo konečných opatrení. V dôsledku toho boli argumenty predložené vládou Turecka, spoločnosťou Nippon Steel & JP, taiwanskými spoločnosťami a spoločnosťou BSH Hausgeräte GmbH zamietnuté.

1.5. **Výber vzorky**

(92) V oznámení o začatí konania Komisia uviedla, že v súlade s článkom 17 základného nariadenia môže vybrať vzorku zainteresovaných strán.

Výber vzorky výrobcov z Únie

(93) Komisia v oznámení o začatí konania uviedla, že predbežne vybrala vzorku výrobcov z Únie. Komisia vybrala vzorku na základe najväčšieho reprezentatívneho objemu výroby a predaja pri súčasnom zabezpečení geografického rozloženia. Komisia vyzvala zainteresované strany, aby sa k predbežnej vzorke vyjadrili, nedostala však žiadne pripomienky.

(94) V dôsledku toho konečnú vzorku tvorili traja výrobcovia z Únie nachádzajúci sa v troch rozličných členských štátoch. To predstavuje viac než 24 % odhadovaného objemu výroby a 17 % odhadovaného predaja podobného výrobku na voľnom trhu v Únii. Vzorka je reprezentatívna pre výrobné odvetvie Únie.

Výber vzorky neprepojených dovozcov

(95) S cieľom rozhodnúť o potrebe výberu vzorky a v prípade kladného rozhodnutia k nemu pristúpiť Komisia požiadala neprepojených dovozcov, aby poskytli informácie uvedené v oznámení o začatí konania.

(96) Ani jeden neprepojený dovozca neposkytol požadované informácie ani nesúhlasil so zaradením do vzorky.

Výber vzorky vyvážajúcich výrobcov

(97) S cieľom rozhodnúť o potrebe výberu vzorky a v prípade kladného rozhodnutia k nemu pristúpiť Komisia požiadala všetkých vyvážajúcich výrobcov v Indii, Japonsku, na Taiwane, v Turecku a vo Vietname, aby poskytli informácie uvedené v oznámení o začatí konania. Komisia okrem toho požiadala zastúpenie Indickej republiky pri Únii, zastúpenie Japonska pri Únii, zastúpenie Tchaj-pej pri Únii, zastúpenie Tureckej republiky pri Únii a zastúpenie Vietnamskej socialistickej republiky pri Únii, aby uviedli a/alebo kontaktovali prípadných iných vyvážajúcich výrobcov, ktorí by mohli mať záujem zúčastniť sa na prešetrovaní.

(98) Štyria vyvážajúci výrobcovia v Indii poskytli požadované informácie a súhlasili so zaradením do vzorky. V súlade s článkom 17 ods. 1 základného nariadenia vybrala Komisia vzorku jedného vyvážajúceho výrobcu na základe najväčšieho reprezentatívneho objemu vývozu do Únie, ktorých bolo možné primerane prešetriť v dostupnom čase. Vyvážajúci výrobca zaradený do vzorky predstavoval [90 % – 100 %] odhadovaného celkového množstva vyvezeného z Indie do Únie v období prešetrovania. V súlade s článkom 17 ods. 2 základného nariadenia konzultovala výber vzorky so všetkými známymi vyvážajúcimi výrobcami a orgánmi Indie. Neboli predložené žiadne pripomienky.

(99) Päť spoločností v Japonsku poskytlo požadované informácie a súhlasilo so zaradením do vzorky. Jedna z nich, spoločnosť Daido, počas obdobia prešetrovania neohlásila žiadny predaj na vývoz do Únie. V priebehu prešetrovania však Komisia usúdila, že táto spoločnosť je prepojená s vyvážajúcim výrobcom zaradeným do vzorky, ako sa uvádza v odôvodneniach 271 až 273. Okrem toho ďalší subjekt uviedol hodnotu „0“ v položkách výroba, výrobná kapacita, predaj na domácom trhu a predaj na vývoz počas obdobia prešetrovania, ako aj v ostatných rokoch uvedených vo formulári na výber vzorky, takže ho nebolo možné považovať za výrobcu v Japonsku. V súlade s článkom 17 ods. 1 základného nariadenia vybrala Komisia vzorku jedného vyvážajúceho

výrobcu na základe najväčšieho reprezentatívneho objemu vývozu do Únie, ktorých bolo možné primerane prešetriť v dostupnom čase. Vyvážajúci výrobca zaradený do vzorky predstavoval [80 % – 90 %] odhadovaného celkového množstva vyvezeného z Japonska do Únie v období prešetrovania. V súlade s článkom 17 ods. 2 základného nariadenia konzultovala výber vzorky so všetkými známymi vyvážajúcimi výrobcami a orgánmi Japonska. Neboli predložené žiadne pripomienky.

(100) Traja vyvážajúci výrobcovia na Taiwane patriaci pod dve skupiny poskytli požadované informácie a súhlasili so zaradením do vzorky. V súlade s článkom 17 ods. 1 základného nariadenia vybrala Komisia vzorku dvoch vyvážajúcich výrobcov patriacich do jednej skupiny na základe najväčšieho reprezentatívneho objemu vývozu do Únie, ktorých bolo možné primerane prešetriť v dostupnom čase. Vyvážajúci výrobcovia zaradení do vzorky predstavovali [60 % – 70 %] odhadovaného celkového množstva vyvezeného z Taiwanu do Únie v období prešetrovania. V súlade s článkom 17 ods. 2 základného nariadenia konzultovala výber vzorky so všetkými známymi vyvážajúcimi výrobcami a orgánmi Taiwanu. Neboli predložené žiadne pripomienky.

(101) Šesť vyvážajúcich výrobcov v Turecku poskytlo požadované informácie a súhlasilo so zaradením do vzorky. V súlade s článkom 17 ods. 1 základného nariadenia vybrala Komisia vzorku dvoch vyvážajúcich výrobcov na základe najväčšieho reprezentatívneho objemu vývozu do Únie, ktorých bolo možné primerane prešetriť v dostupnom čase. Vyvážajúci výrobcovia zaradení do vzorky predstavovali [50 – 60] % odhadovaného celkového množstva vyvezeného z Turecka do Únie v období prešetrovania. V súlade s článkom 17 ods. 2 základného nariadenia konzultovala výber vzorky so všetkými známymi vyvážajúcimi výrobcami a orgánmi Turecka. Neboli predložené žiadne pripomienky.

(102) Traja vyvážajúci výrobcovia vo Vietname poskytli požadované informácie a súhlasili so zaradením do vzorky. V súlade s článkom 17 ods. 1 základného nariadenia vybrala Komisia vzorku jedného vyvážajúceho výrobcu na základe najväčšieho reprezentatívneho objemu vývozu do Únie, ktorých bolo možné primerane prešetriť v dostupnom čase. Vyvážajúci výrobca zaradený do vzorky predstavoval [80 – 90] % odhadovaného celkového množstva vyvezeného z Vietnamu do Únie v období prešetrovania. V súlade s článkom 17 ods. 2 základného nariadenia konzultovala výber vzorky so všetkými známymi vyvážajúcimi výrobcami a orgánmi Vietnamu. Neboli predložené žiadne pripomienky.

1.6. **Vyplnené dotazníky a overovanie na mieste**

(103) Ako bolo uvedené v oznámení o začatí konania, Komisia zaslala orgánom všetkých dotknutých krajín osobitné dotazníky s cieľom prešetriť tvrdenia o osobitnej situácii na trhu spôsobenej efektom vytláčania, ktorý vyvolal dovoz z Číny. V týchto dotazníkoch sa požadovali informácie, ktoré Komisia považovala za potrebné na prešetrenie údajného efektu vytláčania, ako napríklad objemy, ceny a podiely dovozu na trhu a predaja na domácom trhu v dotknutých krajinách. Tieto informácie sa požadovali za obdobie od 1. januára 2022 do 30. júna 2025, teda za rovnaké obdobie, ktoré sa v rámci prešetrovania použilo na stanovenie dumpingu a ujmy (pozri odôvodnenie 107). Komisia takisto zaslala vládam Indie a Vietnamu osobitné dotazníky s cieľom prešetriť tvrdenia o existencii osobitnej situácie na trhu v dôsledku opatrení týkajúcich sa konkrétnych vstupov pre ploché výrobky z ocele valcované za studena.

(104) Navrhovateľ okrem toho v podnete poskytol dostatočné dôkazy o potenciálnych deformáciách trhu so surovinami v Indii a Vietname, pokiaľ ide o dotknutý výrobok. Prešetrovanie sa preto týkalo tých údajných uvedených deformácií trhu so surovinami, ako bolo uvedené v oznámení o začatí konania, aby bolo možné určiť, či treba vo vzťahu k Indii a Vietnamu uplatniť ustanovenia článku 7 ods. 2a a 2b základného nariadenia. Komisia z tohto dôvodu poslala indickej a vietnamskej vláde dodatočné dotazníky.

(105) Komisia zaslala dotazníky aj výrobcom z Únie zaradeným do vzorky, vyvážajúcim výrobcom zaradeným do vzorky, známym neprepojeným dovozcom a používateľom. Tie isté dotazníky boli sprístupnené online ([45]) v deň začatia konania.

([45]) https://tron.trade.ec.europa.eu/investigations/case-view?caseId=2812.

(106) Komisia vyžiadala a overila všetky informácie, ktoré považovala za potrebné na stanovenie dumpingu, z toho vyplývajúcej ujmy, záujmu Únie, existencie osobitnej situácie na trhu a deformácií trhu so surovinami v zmysle článku 7 ods. 2 písm. a) základného nariadenia. Vykonalo sa overovanie na mieste podľa článku 16 základného nariadenia, a to v priestoroch orgánov všetkých dotknutých krajín a týchto spoločností:

Výrobcovia z Únie:

— ArcelorMittal, Gent, Belgicko

— ArcelorMittal, Astúria, Španielsko

— Thyssenkrupp Steel Europe AG, Duisburg, Nemecko

Vyvážajúci výrobcovia v Indii:

— JSW Steel Limited, Bombaj

— JSW Steel Coated Products Limited, Bombaj

Vyvážajúci výrobcovia v Japonsku:

— Nippon Steel Corporation, Tokio

Prepojení obchodníci:

— Marubeni-Itochu Steel Inc., Tokio, Japonsko

— Metal One Corporation, Tokio, Japonsko

— Nippon Steel Trading Corporation, Tokio, Japonsko

— Sumitomo Corporation Global Metals Co., Ltd., Tokio, Japonsko

— Steel Center Co., Ltd., Tokio, Japonsko

— NST Coil Center Co., Ltd., Tokio, Japonsko

Prepojení dovozcovia v Únii:

— Marubeni-Itochu Steel Europe GmbH, Düsseldorf, Nemecko

— Nippon Steel Trading Austria GmbH, Viedeň, Rakúsko

Vyvážajúci výrobcovia na Taiwane:

— China Steel Corporation, Kaohsiung

— Chung Hung Steel Corporation, Kaohsiung

Prepojený obchodník:

— China Steel Structure Co., Ltd., Kaohsiung, Taiwan

Vyvážajúci výrobcovia v Turecku:

— Borçelik Çelik Sanayi Ticaret A.Ş., Bursa

— Tatmetal Çelik Sanayi ve Ticaret A. Ş., Istanbul

Prepojený obchodník:

— ArcelorMittal Çelik Ticaret A.Ş., Istanbul, Turecko

Prepojení dovozcovia v Únii a/alebo dodávatelia surovín (boli vykonané online krížové kontroly na diaľku):

— ArcelorMittal Flat Carbon Europe S.A., Luxembourg, Luxembursko

— Bamesa Oțel, S.A., Topoloveni, Rumunsko

Vyvážajúci výrobcovia vo Vietname:

— POSCO VIETNAM Co., Ltd, Hočiminovo mesto

Prepojené spracovateľské stredisko a obchodník:

— POSCO Vietnam Processing Center Joint Stock Company, Phuoc An, Vietnam

Prepojený obchodník:

— POSCO International Corporation, Soul, Kórejská republika

Prepojený dodávateľ surovín:

— POSCO Co. Ltd., Soul, Kórejská republika

Prepojený dovozca v Únii:

— POSCO INTERNATIONAL Deutschland GmbH, Eschborn, Nemecko

1.7. **Obdobie prešetrovania a posudzované obdobie**

(107) Prešetrovanie dumpingu a ujmy sa vzťahovalo na obdobie od 1. júla 2024 do 30. júna 2025 (ďalej len „obdobie prešetrovania“). Preskúmanie trendov relevantných z hľadiska posúdenia ujmy sa vzťahovalo na obdobie od 1. januára 2022 do konca obdobia prešetrovania (ďalej len „posudzované obdobie“).

(108) Po poskytnutí informácií japonskí výrobcovia argumentovali, že rok 2022 nie je vhodným počiatočným rokom pre posúdenie ujmy, keďže silné hospodárske oživenie po pandémii COVID-19 pokračovalo aj v prvej polovici daného roka. Podľa ich názoru priaznivé trhové podmienky prevládajúce v roku 2022 vytvorili skreslenú referenčnú hodnotu,, čo viedlo k nadhodnotenému zhoršeniu situácie pri porovnaní obdobia prešetrovania s uvedeným rokom. Preto požiadali Komisiu, aby pri posudzovaní vývoja ukazovateľov ujmy použila dlhšie referenčné obdobie alebo prípadne zohľadnila podmienky prevládajúce v roku 2022.

(109) Je dôležité poznamenať, že Komisia pri posudzovaní ujmy nevychádzala výlučne z porovnania medzi rokom 2022 a obdobím prešetrovania, ale z vývoja situácie výrobného odvetvia Únie počas celého posudzovaného obdobia. Komisia konštatovala, že účelom posudzovania viacročného obdobia, namiesto toho, aby sa vychádzalo z jediného roka, je zmierniť vplyv cyklických alebo krátkodobých výkyvov a posúdiť, či príslušné trendy zostávajú konzistentné v dostatočne reprezentatívnom časovom horizonte. Posúdenie sa týkalo všetkých relevantných ekonomických faktorov a ukazovateľov, ktoré majú vplyv na stav výrobného odvetvia Únie, vrátane predaja, výroby, podielu na trhu, ziskovosti, zamestnanosti, peňažného toku, investícií a návratnosti investícií.

(110) Japonskí výrobcovia tvrdili, že podmienky prevládajúce v roku 2022 boli vďaka oživeniu po pandémii COVID-19 mimoriadne priaznivé a že porovnanie s obdobím prešetrovania preto nadhodnocovalo zhoršenie situácie výrobného odvetvia Únie. Existencia priaznivých trhových podmienok na začiatku posudzovaného obdobia však sama osebe nepreukazuje, že následné zhoršenie nebolo spôsobené faktormi, ktoré boli predmetom prešetrovania.

(111) Posúdenie Komisie sa takisto neopiera o jediný ukazovateľ ani o jediný rok, ale vychádza z dynamickej analýzy. Zhoršenie sa prejavilo v niekoľkých ukazovateľoch a týkalo sa finančnej výkonnosti výrobného odvetvia Únie, ako aj jeho postavenia na trhu Únie. Ukazovatele sa posudzovali aj z hľadiska konzistentnosti a smeru ich vývoja počas celého posudzovaného obdobia vrátane rokov medzi počiatočným bodom a obdobím prešetrovania. Súbežný vývoj týchto ukazovateľov poskytuje ucelenejší obraz o stave výrobného odvetvia Únie než podmienky prevládajúce v ktoromkoľvek jednotlivom roku.

(112) Okrem toho japonskí výrobcovia nepreukázali, že zhoršenie situácie zaznamenané po roku 2022 predstavovalo iba návrat k normálnym podmienkam, ktoré panovali pred oživením po pandémii COVID-19. Konkrétne nepredložili dôkazy, ktoré by preukázali, aká úroveň výkonnosti by sa mala považovať za normálnu pre výrobné odvetvie Únie, ani to, že úrovne dosiahnuté počas obdobia prešetrovania boli v súlade s takýmito normálnymi podmienkami.

(113) Komisia sa takisto domnievala, že dlhšie referenčné obdobie by samo osebe nezabezpečilo primeranejšie posúdenie ujmy. Predĺženie tohto obdobia by neviedlo k tomu, že by prestalo byť potrebné posúdiť skutočný vývoj výrobného odvetvia Únie počas posudzovaného obdobia alebo preukázať, že pozorované zhoršenie situácie nesúviselo s dumpingovým dovozom.

(114) Japonskí výrobcovia takisto neurčili žiadny konkrétny ukazovateľ ujmy, pri ktorom by sa zhoršenie dalo pripísať výlučne skončeniu oživenia po pandémii COVID-19. Tento argument teda nevysvetľuje celkové zhoršenie, ktoré bolo zaznamenané pri všetkých ukazovateľoch ujmy.

(115) Komisia preto dospela k záveru, že argumenty týkajúce sa hospodárskych podmienok prevládajúcich v roku 2022 nespochybňujú posúdenie ujmy. Posúdenie vychádzalo z vývoja situácie výrobného odvetvia Únie počas celého posudzovaného obdobia a zo súhrnného vývoja príslušných ukazovateľov ujmy. Toto tvrdenie bolo preto zamietnuté.

1.8. **Neuloženie predbežných opatrení a ďalší postup**

(116) Dňa 17. apríla 2026 Komisia v súlade s článkom 19a ods. 2 základného nariadenia informovala zainteresované strany, že má v úmysle neuložiť predbežné opatrenia, a poskytla im možnosť, aby predložili doplňujúce informácie

(117) Komisia pokračovala v získavaní a overovaní všetkých informácií, ktoré považovala za potrebné pre svoje konečné zistenia.

(118) Dňa 6. augusta 2026 Komisia informovala všetky zainteresované strany o základných skutočnostiach a úvahách, na základe ktorých zamýšľala uložiť konečné antidumpingové clo na dovoz určitých plochých výrobkov z ocele valcovaných za studena s pôvodom v Indii, Japonsku, na Taiwane, v Turecku a vo Vietname (ďalej len „konečné poskytnutie informácií“). Všetkým stranám bola poskytnutá lehota, v rámci ktorej mohli ku konečnému poskytnutiu informácií predložiť pripomienky.

(119) Niektoré pripomienky doručené ku konečnému poskytnutiu informácií viedli k revízii základných skutočností a úvah uvedených v odôvodnení 118. Dňa 6. októbra 2026 Komisia zaslala všetkým zainteresovaným stranám dodatočné konečné poskytnutie informácií. Všetkým stranám sa poskytla lehota, v rámci ktorej mohli k dodatočnému konečnému poskytnutiu informácií predložiť pripomienky týkajúce sa len revidovaných informácií. Dňa 16. októbra 2026 Komisia v nadväznosti na pripomienky prijaté po dodatočnom konečnom poskytnutí informácií zaslala všetkým zainteresovaným stranám druhé dodatočné konečné poskytnutie informácií. Všetkým stranám bola poskytnutá lehota, v rámci ktorej mohli predložiť pripomienky, pričom aj tieto pripomienky boli obmedzené len na informácie uvedené v tomto druhom dodatočnom poskytnutí informácií.

(120) Stranám, ktoré o to požiadali, sa takisto poskytla možnosť vypočutia. Uskutočnili sa vypočutia so všetkými vyvážajúcimi výrobcami zaradenými do vzorky, s orgánmi Taiwanu a Turecka, ako aj so spoločnosťou Czech Blades s.r.o., ktorá je používateľom dotknutého výrobku.

(121) Spoločnosť POSVIET 8. októbra 2026 požiadala úradníka pre vypočutie, aby zorganizoval vypočutie s útvarmi Komisie s cieľom zabezpečiť, aby sa Komisia pred konečným určením zaoberala tromi tvrdeniami, ktoré už boli predložené v jej pripomienkach ku konečnému poskytnutiu informácií zo 17. augusta 2026, a aby spoločnosti POSVIET poskytol reálnu možnosť reagovať na nové skutkové skutočnosti obsiahnuté v dodatočnom konečnom poskytnutí informácií, keďže spoločnosť POSVIET mala na predloženie pripomienok dva dni. Toto vypočutie sa konalo 12. októbra 2026. Na vypočutí útvary Komisie potvrdili, že pochopili vznesené tvrdenia a pripomienky a že sa nimi budú zaoberať v konečnom nariadení. Úradník pre vypočutie dospel k záveru, že spoločnosti POSVIET boli poskytnuté všetky zákonné možnosti na to, aby svoje stanovisko oznámila útvarom Komisie, predložila svoje pripomienky a argumenty tak písomne, ako aj počas ústnych vypočutí, a že práva spoločnosti POSVIET na obhajobu boli v rámci tohto prešetrovania rešpektované.

2. PREŠETROVANÝ VÝROBOK, DOTKNUTÝ VÝROBOK A PODOBNÝ VÝROBOK

2.1. Prešetrovaný výrobok

(122) Prešetrovaným výrobkom (alebo „plochými výrobkami z ocele valcovanými za studena“) sú ploché valcované výrobky zo železa alebo z nelegovanej ocele, alebo ostatnej legovanej ocele okrem nehrdzavejúcej ocele, vo všetkých šírkach, valcované za studena (úberom za studena), neplátované, nepokovované ani nepotiahnuté, po valcovaní za studena (úberom za studena) už ďalej neupravené, ktoré však nezahŕňajú:

— ploché valcované výrobky zo železa alebo z nelegovanej ocele vo všetkých šírkach, valcované za studena (úberom za studena), neplátované, nepokovované ani nepotiahnuté, po valcovaní za studena už ďalej neupravené, tiež vo zvitkoch, vo všetkých hrúbkach, elektrické,

— ploché valcované výrobky zo železa alebo z nelegovanej ocele vo všetkých šírkach, valcované za studena (úberom za studena), neplátované, nepokovované ani nepotiahnuté, vo zvitkoch, s hrúbkou menšou než 0,35 mm, žíhané (známe ako „čierne plechy“),

— ploché valcované výrobky z ostatnej legovanej ocele, vo všetkých šírkach, z kremíkovej elektroocele a

— ploché valcované výrobky z legovanej ocele, po valcovaní za studena (úberom za studena) už ďalej neupravené, z rýchloreznej ocele.

(123) Ploché výrobky z ocele valcované za studena majú mnohé rôzne využitia vrátane automobilového výrobného odvetvia, domácich spotrebičov, stavebných materiálov, priemyselných strojov a zariadení, elektrických zariadení, kovového nábytku, skladovacích systémov, rúr a rúrok, ako aj ďalších odberateľských výrobných využití, ktoré si vyžadujú vysokokvalitnú povrchovú úpravu a rozmerovú presnosť.

2.2. Dotknutý výrobok

(124) Dotknutým výrobkom je prešetrovaný výrobok s pôvodom v Indii, Japonsku, na Taiwane, v Turecku alebo vo Vietname v súčasnosti zatriedený pod číselné znaky KN 7209 15 00, 7209 16 90, 7209 17 90, 7209 18 91, ex 7209 18 99, ex 7209 25 00, 7209 26 90, 7209 27 90, 7209 28 90, 7211 23 30, ex 7211 23 80, ex 7211 29 00, 7225 50 80, 7226 92 00 (kódy TARIC 7209 15 00 90, 7209 18 99 90, 7209 25 00 90, 7211 23 80 19, 7211 23 80 95, 7211 23 80 99, 7211 29 00 19, 7211 29 00 99).

2.3. Podobný výrobok

(125) Z prešetrovania vyplynulo, že nasledujúce výrobky majú rovnaké základné fyzické, chemické a technické vlastnosti, ako aj rovnaké základné použitia:

— dotknutý výrobok pri vývoze do Únie,

— výrobok, ktorý je predmetom prešetrovania, vyrábaný a predávaný na domácom trhu dotknutej krajiny a

— prešetrovaný výrobok vyrábaný a predávaný v Únii výrobným odvetvím Únie.

(126) Komisia rozhodla, že uvedené výrobky sú preto podobné výrobky v zmysle článku 1 ods. 4 základného nariadenia.

2.4. Tvrdenia týkajúce sa vymedzenia výrobku

(127) Spoločnosť Daido podala žiadosť o vylúčenie výrobkov DF42N, MENPD a MAS1C (ďalej spoločne len „funkčné zliatiny spoločnosti Daido“). Spoločnosť Daido tvrdila, že tieto zliatiny by mali byť vylúčené, pretože sa líšia z hľadiska konečného použitia, výrobných procesov, distribučných kanálov a cien v porovnaní so „všeobecnými plochými výrobkami z ocele valcovanými za studena“. Ďalej tvrdila, že vylúčenie by bolo odôvodnené, pretože funkčné zliatiny spoločnosti Daido by patrili do kategórie 09 kontrolného čísla výrobku (ďalej len „PCN“). Podľa spoločnosti Daido kategórie 01 – 08 zodpovedajú uznávaným skupinám plochých výrobkov z ocele valcovaných za studena definovaným v normách EN a používaným v hlavných dodávateľských reťazcoch v automobilovom priemysle, pri výrobe spotrebičov a v stavebníctve, zatiaľ čo kategória 09 slúži ako zberná trieda pre materiály, ktoré nespĺňajú mechanické kritériá alebo kritériá týkajúce sa povrchu špecifické pre ploché výrobky z ocele valcované za studena.

(128) Spoločnosť Daido nepredložila žiadne dôkazy, ktorými by sa preukazovalo, že funkčné zliatiny spoločnosti Daido nemajú rovnaké základné technické, chemické a fyzické vlastnosti plochých výrobkov z ocele valcovaných za studena. Ich zliatiny sa totiž naďalej vyrábali z rovnakých surovín a v podstate rovnakým postupom. Výsledným výrobkom by aj naďalej boli ploché výrobky z ocele valcované za studena. Konkrétne konečné použitie, distribučný kanál ani konečná cena neboli relevantné na odôvodnenie vylúčenia výrobku.

(129) Dôvodom na vylúčenie nebola ani skutočnosť, že výrobok patril do kategórie 09 PCN, ako uviedla spoločnosť Daido. Touto skutočnosťou sa naopak potvrdilo, že naozaj ide o prešetrovaný výrobok, ktorý má rovnaké základné fyzické, technické a chemické vlastnosti ako ploché výrobky z ocele valcované za studena, ktorý by bol zaradený do iných kategórií PCN, ako aj to, že prešetrovanie sa vzťahuje na rôzne druhy výrobku určené na rôzne použitia.

(130) Z uvedených dôvodov Komisia zamietla žiadosť o vylúčenie výrobku.

(131) Po poskytnutí informácií spoločnosť Daido pripomenula svoje tvrdenie, že funkčné zliatiny Daido by mali byť vylúčené z vymedzenia výrobku, a to najmä na základe ich údajne odlišných vlastností, spôsobov použitia a konkurenčných podmienok, ako aj na základe ich zaradenia do kategórie PCN 09.

(132) Spoločnosť Daido nepredložila žiadne nové informácie ani dôkazy, ktoré by mohli zmeniť posúdenie Komisie. Komisia preto žiadosť o vylúčenie výrobku zamietla.

(133) Spoločnosť Czech Blades s.r.o., ktorá je používateľom plochých výrobkov z ocele valcovaných za studena, požiadala o vylúčenie určitých oceľových pásov valcovaných za studena so špecifickými technickými vlastnosťami z pôsobnosti opatrení. Používateľ tvrdil, že tieto výrobky sa vyrábajú podľa vysoko špecializovaných technických špecifikácií na úzko špecializované odberateľské použitie, že ich výrobcovia z Únie neponúkajú a že dovoz je preto motivovaný skôr technickou nevyhnutnosťou ako cenovými hľadiskami. Používateľ ďalej tvrdil, že tieto výrobky nie sú zameniteľné s inými výrobkami z ocele valcovanými za studena a že zavedenie opatrení by malo negatívny vplyv na jeho odberateľské činnosti.

(134) Komisia túto žiadosť zamietla. Predložené dôkazy neboli dostatočné na preukázanie toho, že dotknuté výrobky majú odlišné technické, chemické a fyzické vlastnosti, ktorými by sa odôvodňovalo ich vylúčenie z rozsahu pôsobnosti opatrení, ani toho, že výrobky spĺňajúce požadované technické vlastnosti alebo technicky zameniteľné výrobky výrobcovia z Únie neposkytujú. Poskytnuté informácie neobsahovali dostatočne úplné, konzistentné a overiteľné dôkazy na podloženie týchto tvrdení.

(135) Okrem toho sa v rámci prešetrovania zistilo, že výrobky spĺňajúce uvádzané technické vlastnosti, respektíve technicky zameniteľné výrobky, výrobné odvetvie Únie vyrába. Prešetrovaním sa preto nepotvrdilo tvrdenie používateľa, že dotknuté výrobky nie je možné od výrobcov z Únie získať.

(136) Nakoniec boli podklady, na ktorých bola žiadosť založená, predložené až vo veľmi pokročilej fáze prešetrovania. V danej fáze už Komisia nebola v pozícii, aby mohla vykonať potrebné overenie alebo ďalej prešetriť uvedené tvrdenia. V dôsledku toho nebolo možné tieto informácie zohľadniť pri posudzovaní toho, či boli splnené podmienky na vylúčenie týchto výrobkov z rozsahu pôsobnosti opatrení.

(137) Po poskytnutí informácií spoločnosť Czech Blades uviedla, že holiace čepieľky a priemyselné čepele, ktoré vyrába, sú vysoko špecializované výrobky pre špecifickú skupinu zákazníkov, ktoré nemajú na trhu Únie obdoby. Spoločnosť Czech Blades predložila doplňujúce informácie na podporu svojej žiadosti o vylúčenie výrobku. Toto podanie bolo predložené v reakcii na pokyn Komisie, aby bola akákoľvek ďalšia žiadosť riadne zdokumentovaná a aby sa v nej uvádzali najmä i) základné fyzické, chemické a technické vlastnosti dovážaných výrobkov a výrobkov Únie, ii) konečné použitie a zameniteľnosť týchto výrobkov, iii) alternatívne zdroje dodávok, iv) vplyv oslobodenia od ciel a v) vplyv ciel na používateľa. Spoločnosť Czech Blades poukázala na to, že jej predchádzajúce dôkazy boli predložené ako dôverné, čo zabránilo ostatným zainteresovaným stranám vyjadriť svoje pripomienky k nim. Preto poskytla špecifikáciu materiálu v podobe sprístupneného spisu.

(138) Pokiaľ ide o vlastnosti a zameniteľnosť, spoločnosť Czech Blades tvrdila, že oceľ na výrobu čepelí patrí do vysoko špecializovanej kategórie a z dôvodu jej prísnych špecifikácií nepredstavujú iné triedy ocele vhodné náhrady. Pokiaľ ide o alternatívne dodávky, spoločnosť Czech Blades uviedla, že žiadny dodávateľ z Únie nebol schopný tento výrobok dodať. Tvrdila, že snahy o obstaranie ocele na výrobu čepelí z oceliarní v Únii neboli úspešné: dodávatelia buď nedokázali dodať požadovanú kvalitu, tolerancie alebo objemy, alebo nereagovali. Ďalej uviedla, že vzhľadom na výrobný proces náročný na energiu a prácu a obmedzený ročný dopyt považovali výrobcovia z Únie tento výrobok za komerčne neatraktívny. Pokiaľ ide o vplyv ciel, spoločnosť Czech Blades uviedla, že čepele vyrobené z daného materiálu tvoria z hľadiska hodnoty veľkú časť jej výroby.

(139) Po poskytnutí informácií sa výrobné odvetvie Únie vyslovilo za zamietnutie žiadosti. Tvrdilo, že Komisia už zistila, že takéto výrobky sa vyrábajú v Únii, že výrobcovia z Únie dodávajú surovinu valcovanú za studena, ktorú valcovne z Únie spracúvajú na úzke pásy používané na výrobu žiletiek, že opatreniami sa nezakazuje dovoz, ale obnovujú sa rovnaké podmienky pre všetkých, a že vplyv na náklady je zanedbateľný.

(140) Komisia najprv konštatovala, že je na strane, ktorá požaduje vylúčenie, aby na základe úplných, konzistentných a overiteľných dôkazov predložených včas preukázala, že sú kumulatívne splnené všetky príslušné podmienky na vylúčenie. Nestačí, aby strana preukázala samostatne len jeden prvok; žiadosť sa musí posudzovať ako celok vo vzťahu ku každému z piatich prvkov uvedených v odôvodnení 137.

(141) Pokiaľ ide o vlastnosti a zameniteľnosť, Komisia konštatovala, že hoci doplňujúce informácie poskytujú podrobnejší opis materiálu dovážaného spoločnosťou Czech Blades, samy osebe nepreukazujú, že výrobné odvetvie Únie nevyrába výrobky s rovnakými alebo rovnocennými technickými, chemickými a fyzickými vlastnosťami. Špecifikácia materiálu odráža požiadavky platné pre vlastné nákupy spoločnosti Czech Blades a nepredstavuje dôkaz o tom, že výrobcovia z Únie nie sú schopní tieto špecifikácie splniť. Skutočnosť, že nehrdzavejúca oceľ nemusí predstavovať vhodnú alternatívu, ešte neznamená, že nie sú k dispozícii iné výrobky z uhlíkovej ocele, ktoré vyhovujú rovnocenným technickým požiadavkám. Spoločnosť Czech Blades nepredložila žiadne dôkazy, ktoré by sa konkrétne zaoberali otázkou, či výrobky vyrábané výrobcami z Únie môžu spĺňať technické požiadavky uvedené v jej špecifikácii.

(142) Pokiaľ ide o alternatívne zdroje dodávok, Komisia konštatovala, že dôkazy predložené spoločnosťou Czech Blades neboli vyčerpávajúce a vychádzali skôr z tvrdení ako z overiteľných údajov. Komisia takisto uviedla, ako tvrdilo výrobné odvetvie Únie (pozri odôvodnenie 139), že úzky pás používaný na výrobu žiletiek získavajú valcovne z Únie zo suroviny valcovanej za studena, ktorú dodávajú výrobcovia z Únie, čím sa potvrdzuje, že príslušný výrobný reťazec v Únii existuje. Spoločnosť Czech Blades preto nebola schopná preukázať, že tento výrobok nie je možné získať od výrobcov z Únie.

(143) Pokiaľ ide o vplyv oslobodenia od ciel, v doplňujúcom podaní nie je uvedené konkrétne vyčíslenie ciel, ktorým by sa predišlo, keby bolo požadované vylúčenie schválené. Predložené informácie sa zameriavajú na očakávaný nárast nákladov používateľa na vstupy a nevyčísľujú príslušný vplyv oslobodenia od ciel.

(144) Celkovo možno konštatovať, že doplňujúce informácie predložené po poskytnutí informácií poskytujú podrobnejšie a konkrétnejšie dôkazy, než aké boli k dispozícii v čase, keď Komisia žiadosť posudzovala prvýkrát. Tieto doplňujúce informácie však nezbavujú spoločnosť Czech Blades dôkazného bremena opísaného v odôvodnení 137, ktoré si vyžaduje nesporné dôkazy, a nie len ubezpečenia, že sú splnené všetky podmienky na vylúčenie. Tieto doplňujúce informácie samy osebe nepreukazujú, že dotknuté výrobky majú vlastnosti, ktoré ich odlišujú od výrobkov valcovaných za studena vyrábaných výrobným odvetvím Únie, ani to, že výrobky spĺňajúce požadované vlastnosti alebo technicky zameniteľné výrobky nie je možné odoberať od výrobcov z Únie. Informácie týkajúce sa oslovených výrobcov ocele sa preto musia posudzovať v spojení s technickou špecifikáciou, aby sa dalo určiť, či údajná neexistencia alternatívnej ponuky vyplýva z technických obmedzení alebo z obchodných dôvodov. Okrem toho sa v doplňujúcom podaní nevyčísľuje vplyv požadovaného oslobodenia od ciel, pričom odhady týkajúce sa vplyvu opatrení na spoločnosť Czech Blades si vyžadujú zdôvodnenie, pokiaľ ide o základné predpoklady a príčinnú súvislosť medzi clami a údajnou stratou predaja a pracovných miest. Ide o nevyhnutné prvky riadne odôvodnenej žiadosti o vylúčenie a to, že neboli uvedené, je samo osebe dôvodom na zamietnutie žiadosti, bez ohľadu na posúdenie technických dôkazov a dôkazov týkajúcich sa ponuky.

(145) Na základe uvedených skutočností Komisia dospela k záveru, že spoločnosť Czech Blades nepreukázala splnenie podmienok na vylúčenie dotknutých výrobkov z rozsahu pôsobnosti opatrení. Žiadosť o vylúčenie sa preto zamietla.

(146) Po poskytnutí informácií spoločnosť Proterial Ltd., spolupracujúci japonský vyvážajúci výrobca, ktorý nebol zaradený do vzorky, požiadala Komisiu o úpravu uplatňovania konečného antidumpingového cla na jej vývoz vzhľadom na údajnú jedinečnú povahu jej výrobku a jeho úlohu v automobilovom priemysle.

(147) Komisia konštatovala, že výrobok opísaný touto stranou naďalej patrí do rozsahu prešetrovania. Predložené argumenty neboli podložené dôkazmi, a preto nimi nemožno odôvodniť žiadne špecifické posúdenie výrobku. Záujem Únie už bol posúdený v informačnom dokumente a neboli poskytnuté žiadne ďalšie údaje, ktoré by zmenili závery Komisie. Toto tvrdenie bolo preto zamietnuté.

3. **DUMPING**

3.1. **Osobitná situácia na trhu: efekt vytláčania čínskou nadmernou kapacitou**

3.1.1. *Efekt vytláčania ako osobitná situácia na trhu podľa článku 2 ods. 3 základného nariadenia*

(148) Na účely tohto prešetrovania sa Komisia opierala o definíciu nadmernej kapacity, ktorú používa Globálne fórum pre nadmernú kapacitu ocele ([46]): nadmerná kapacita je rozdiel medzi výrobnou kapacitou a dopytom. Navrhovateľ sa takisto riadil touto definíciou.

(149) Navrhovateľ uviedol, že nadmerná kapacita plochých výrobkov z ocele valcovaných za studena v Čínskej ľudovej republike (ďalej len „ČĽR“) viedla k tomu, že čínsky vývoz plochých výrobkov z ocele valcovaných za studena za nízke ceny sa tlačil na trhy všetkých dotknutých krajín. Tlak takéhoto vývozu by stlačil ceny domácich výrobcov v dotknutých krajinách na neudržateľnú úroveň. Preto by boli predajné ceny plochých výrobkov z ocele valcovaných za studena v dotknutých krajinách umelo nízke. Takéto ceny by zase viedli k umelo nízkym ziskom domácich výrobcov plochých výrobkov z ocele valcovaných za studena v dotknutých krajinách pri predaji na ich domácich trhoch.

(150) V dôsledku toho navrhovateľ tvrdil, že normálna hodnota by sa mala vytvoriť v súlade s článkom 2 ods. 3 základného nariadenia a údaje o skutočnom zisku by sa mali nahradiť, aby sa eliminoval vplyv osobitnej situácie na trhu.

([46]) https://www.steelforum.org/.

3.1.2. *Nadmerná kapacita v oblasti ocele v ČĽR vo všeobecnosti*

(151) Podľa podnetu je síce nadmerná kapacita v oblasti ocele celosvetovým problémom, ČĽR je však jej pôvodným a najdôležitejším zdrojom. V roku 2024 ČĽR držala 47 % celosvetovej kapacity výroby surovej ocele, čo zodpovedá 1 173 miliónom ton ([47]).

(152) Navrhovateľ vysvetlil, že nadmerná kapacita v oblasti ocele v ČĽR nemá krátkodobý charakter spôsobený poklesom dopytu, ale skôr štrukturálny charakter, pričom v dôsledku vládnej politiky nie je vytváranie nových výrobných kapacít v ČĽR v súlade s očakávaným dopytom. Podľa OECD, zatiaľ čo prvý jav vyplýva z bežných výkyvov v hospodárskom cykle, druhý sa týka nadmernej kapacity spôsobenej dotáciami a inými formami štátnej podpory ([48]).

(153) V širšom kontexte Globálne fórum pre nadmernú kapacitu ocele konštatovalo, že nadmerná kapacita vedie k nadmernej ponuke ocele na medzinárodných trhoch a k stlačeniu cien ocele, ako aj k zníženiu podielov na trhu a miery využitia kapacít u domácich výrobcov ocele v tretích krajinách, ktorí pôsobia v trhových podmienkach ([49]).

(154) V tejto súvislosti sa vo vlastnej analýze čínskeho oceliarskeho priemyslu, ktorú vypracovala Komisia, potvrdila existencia značnej nadmernej kapacity v oblasti ocele v ČĽR prinajmenšom od roku 2014, čím sa potvrdil jej štrukturálny charakter ([50]). Okrem toho sa v predchádzajúcich prešetrovaniach Komisie preukázalo, že zásah vlády Čínskej ľudovej republiky (ďalej len „čínska vláda“) v oceliarskom odvetví spôsobil výrazné narušenie trhu ([51]). Okrem toho z verejne dostupných výskumov takisto vyplýva, že podpora, ktorú čínska vláda poskytuje oceliarskym spoločnostiam na rôznych úrovniach, je známkou toho, že trh s oceľou v Číne nefunguje na základe bežných trhových síl ([52]).

3.1.3. *Nadmerná kapacita plochých výrobkov z ocele valcovaných za studena konkrétne v ČĽR*

(155) Pokiaľ ide konkrétne o ploché výrobky z ocele valcované za studena, navrhovateľ preukázal, že čínska výrobná kapacita plochých výrobkov z ocele valcovaných za studena nezodpovedala domácemu dopytu. Keďže čínsky dopyt po plochých výrobkoch z ocele valcovaných za studena zostal v rokoch 2022 až 2024 stabilný a neustále sa pohyboval pod úrovňou výrobnej kapacity, kapacita tandemového mlyna sa neustále zvyšovala ([53]).

(156) Komisia už vo svojom antidumpingovom prešetrovaní týkajúcom sa dovozu plochých výrobkov z ocele valcovaných za studena pochádzajúcej okrem iného z ČĽR ([54]) zistila, že v roku 2020 celková čínska kapacita plochých výrobkov z ocele valcovaných za studena presiahla 120 miliónov ton, pričom výroba aj čínska spotreba v roku 2020 sa odhadovali na 100 miliónov ton, čo viedlo k odhadovanej voľnej kapacite vo výške 20 miliónov ton v roku 2020. Podľa údajov uvedených v podnete sa v roku 2024 čínska výrobná kapacita ďalej zvýšila o 12 % v porovnaní s rokom 2019 a o 9 % v porovnaní s rokom 2021 ([55]). Zároveň sa domáci dopyt v porovnaní s rokom 2019 zvýšil len o 3 % a v porovnaní s rokom 2021 dokonca klesol o 2 % ([56]). Žiadna zainteresovaná strana tieto údaje nespochybnila.

([47]) Globálne fórum pre nadmernú kapacitu ocele, *Steel Exports, Trade Remedy Actions and Sources of Excess Capacity* (Vývoz ocele, obchodné nápravné opatrenia a zdroje nadmernej kapacity), máj 2024, s. 6, k dispozícii na adrese: https://www.steelforum.org/content/dam/steel-forum/en/publications/gfsec-steel-exports-trade-remedy-actions-and-sources-of-excess-capacity_0525.pdf.

([48]) OECD Trade Policy Paper, *Measuring distortions in international markets: Below-Market Finance* (Meranie deformácií na medzinárodných trhoch: financovanie za podmienok výhodnejších, než sú trhové podmienky), máj 2021, č. 247, https://www.oecd.org/content/dam/oecd/en/publications/reports/2021/05/measuring-distortions-in-international-markets-below-market-finance_ef463ae3/a1a5aa8a-en.pdf.

([49]) Globálne fórum pre nadmernú kapacitu ocele, *Impacts of global excess capacity on the health of GFSEC steel industries* (Vplyv celosvetovej nadmernej kapacity na stav oceliarskeho priemyslu v rámci fóra GFSEC), marec 2024, s. 5, k dispozícii na adrese: https://www.steelforum.org/content/dam/steel-forum/en/publications/gfsec-impacts-of-global-excess-capacity_0325.pdf.

([50]) Pracovný dokument útvarov Komisie s názvom *Significant Distortions in the Economy of the People's Republic of China for the Purposes of Trade Defence Investigation* (Výrazné deformácie v hospodárstve Čínskej ľudovej republiky na účely prešetrovaní na ochranu obchodu), bod 14.6, nadmerná kapacita, s. 408 a nasl., k dispozícii na adrese https://ec.europa.eu/transparency/documents-register/detail?ref=SWD(2024)91&lang=en.

([51]) Najmä vykonávacie nariadenie (EÚ) 2022/2068 a vykonávacie nariadenie (EÚ) 2020/508.

([52]) Trade Policy Hub & LSE Consulting, *Research into market distortions in the steel sector* (Štúdia o deformáciách trhu v oceliarskom odvetví), The London School of Economics and Political Science, 20245, k dispozícii na adrese: https://www.lse.ac.uk/business/consulting/assets/documents/Research-into-Market-Distortions-in-the-Steel-Sector.pdf.

([53]) *Zdroje*: WV Stahl, Plantfacts, MetalSpans – údaje poskytnuté klientmi.

([54]) Naposledy uložené vykonávacím nariadením (EÚ) 2022/2068.

([55]) *Zdroje:* WV Stahl, Plantfacts, MetalSpans – údaje poskytnuté klientmi.

([56]) *Tamže*.

(157) Tento nárast nadmernej kapacity bol do veľkej miery spôsobený finančnými plánmi čínskej vlády v reakcii na celosvetovú finančnú krízu v rokoch 2008 – 2009 ([57]). Keďže čínska nadmerná kapacita je vo veľkej miere podporovaná zásahmi čínskej vlády, keď sa domáci dopyt zastaví, ako napríklad v dôsledku pandémie COVID-19 pre krízu v sektore stavebníctva, čínsky trh je ovplyvnený nadmernou ponukou ([58]).

3.1.4. *Vplyv čínskej nadmernej kapacity na ceny*

(158) Navrhovateľ preukázal, že dôsledkom kombinovaného zvýšenia kapacity plochých výrobkov z ocele valcovaných za studena a zníženia dopytu po plochých výrobkoch z ocele valcovaných za studena bol pokles cien plochých výrobkov z ocele valcovaných za studena v ČĽR. Cena uhlíkovej ocele valcovanej za studena v CNY v ČĽR v rokoch 2022 až 2024 klesla ([59]).

(159) Čínski výrobcovia ocele boli preto nútení svoju nadvýrobu vyvážať za nízke ceny, ktoré sú dôsledkom nadmernej kapacity ([60]).

(160) Nadmerná kapacita v Číne skutočne spôsobila prudký nárast vývozu a pokles cien ocele na celom svete, čím došlo k destabilizácii celosvetových trhov s oceľou. V dôsledku toho sa v posledných rokoch naďalej zvyšoval počet opatrení vrátane prešetrovaní na ochranu obchodu, zameraných proti dovozu čínskej ocele ([61]).

(161) Komisia v tejto súvislosti v priebehu prešetrovania zhromaždila dôkazy, a to najmä prostredníctvom vyplnených dotazníkov a overovania u orgánov dotknutých krajín. Z týchto dôkazov vyplynulo, že aj dotknuté krajiny si boli vedomé škodlivých účinkov čínskej nadmernej kapacity a mnohé z nich prijali opatrenia na boj proti nej, ako je vysvetlené v príslušných bodoch.

(162) Hoci analýza objemu a cien dovozu v každej dotknutej krajine je uvedená v príslušných bodoch, Komisia v tejto fáze konštatovala, že vzhľadom na to, že čínske ceny na domácom trhu boli ovplyvnené nadmernou kapacitou, čínske dovozné ceny do dotknutej krajiny predstavovali externalizáciu tejto čínskej nadmernej kapacity.

(163) Konkrétnejšie v rámci antidumpingového prešetrovania týkajúceho sa dovozu plochých výrobkov z ocele valcovaných za studena s pôvodom okrem iného v ČĽR ([62]) Komisia dospela k záveru, že ceny predaja plochých výrobkov z ocele valcovaných za studena na domácom trhu v ČĽR boli ovplyvnené výraznými deformáciami v zmysle článku 2 ods. 6a základného nariadenia ([63]).

(164) K tomuto záveru sa dospelo aj na základe skutočnosti, že „[t]rh s plochými výrobkami z ocele valcovaných za studena [v ČĽR] do značnej miery zabezpečujú podniky, ktoré vlastnia, kontrolujú, nad ktorými vykonávajú politický dozor alebo ktoré usmerňujú orgány ČĽR“ ([64]).

(165) Pokiaľ ide o ceny na trhoch dotknutých krajín, ktoré by boli stlačené v dôsledku tlaku čínskych cien ovplyvnených nadmernou kapacitou, navrhovateľ vysvetlil, že by boli umelo nízke, pretože úroveň čínskych dovozných cien nie je založená na trhových faktoroch. Podľa navrhovateľa môžu spoločnosti, keďže sú tak výrazne dotované, hromadiť straty po celé roky a pritom neznižovať výrobnú kapacitu.

(166) Komisia v príslušných bodoch ďalej dospela v tejto súvislosti k záveru pre každú z dotknutých krajín, a to s ohľadom na príslušný dovoz z ČĽR a úroveň jeho cien.

([57]) Globálne fórum pre nadmernú kapacitu ocele, *Steel Exports, Trade Remedy Actions and Sources of Excess Capacity* (Vývoz ocele, obchodné nápravné opatrenia a zdroje nadmernej kapacity), cit., s. 6.

([58]) Credendo, *China's ongoing construction crisis drives global steel prices down* (Pretrvávajúca kríza v čínskom stavebníctve tlačí celosvetove ceny ocele nadol), 28. augusta 2024, k dispozícii na adrese: https://credendo.com/en/knowledge-hub/steel-sector-global-steel-prices-under-pressure-amid-chinas-real-estate-downturn a CTECH, *The iron curtain falls: China steel exports surge amid domestic crisis* (Pád železnej opony: vývoz ocele z Číny prudko stúpa uprostred domácej krízy), 3. septembra 2024, https://www.calcalistech.com/ctechnews/article/sxv9qbfq2.

([59]) *Zdroj:* databázy Fastmarkets a Argus.

([60]) Globálne fórum pre nadmernú kapacitu ocele, *Global excess capacity and employment in steel and downstream activities*, marec 2025, s. 9, k dispozícii na adrese: https://www.steelforum.org/content/dam/steel-forum/en/publications/GFSEC-Employment_and-excess-capacity_31_jan_2025-(002)_250305_1015.pdf.

([61]) Pracovný dokument útvarov Komisie s názvom *Significant Distortions in the Economy of the People's Republic of China for the Purposes of Trade Defence Investigation* (Výrazné deformácie v hospodárstve Čínskej ľudovej republiky na účely prešetrovaní na ochranu obchodu), bod 14.6. Nadmerná kapacita, s. 408 a nasl., k dispozícii na adrese https://ec.europa.eu/transparency/documents-register/detail?ref=SWD(2024)91&lang=en.

([62]) Naposledy uložené vykonávacím nariadením (EÚ) 2022/2068.

([63]) Vykonávacie nariadenie (EÚ) 2022/2068, odôvodnenie 78.

([64]) Vykonávacie nariadenie (EÚ) 2022/2068, odôvodnenie 62.

3.1.5. *Vplyv čínskej nadmernej kapacity na zisky*

(167) Navrhovateľ vysvetlil, že umelo nízke ceny znamenajú nižšie zisky. V tejto súvislosti uviedol dôkazy o zhoršujúcej sa ziskovosti čínskych výrobcov ocele v roku 2024 ([65]) a o skutočnosti, že ceny ocele na domácom trhu a čínske vývozné ceny boli nižšie ako výrobné náklady ([66]).

(168) Podľa navrhovateľa by v dôsledku vstupu čínskeho dovozu, ktorý je ovplyvnený nadmernou kapacitou, došlo k poklesu cien na trhoch dotknutých krajín a domáci výrobcovia ocele by už nemohli predávať rovnaké objemy, čo by viedlo k zníženiu využitia kapacity. V dôsledku toho prudko stúpajú fixné náklady a následne sa ešte viac znižujú zisky. V konečnom dôsledku by domáci výrobcovia už neboli schopní investovať, čím by sa znížila ich inovatívnosť a efektívnosť ([67]).

(169) Na záver navrhovateľ uviedol, že domáci výrobcovia ocele mimo ČĽR dosiahli nižšie zisky, ako by dosiahli, keby čínska nadmerná kapacita nenarástla tak, ako sa to stalo ([68]). Navrhovateľ takisto predložil údaje o ziskovosti výrobcov plochých výrobkov z ocele valcovaných za studena v dotknutých krajinách. Zistenia z prešetrovania v tejto súvislosti sú uvedené v príslušných bodoch ďalej v texte.

(170) Komisia v príslušných bodoch ďalej dospela v tejto súvislosti k záveru pre každú z dotknutých krajín, a to s ohľadom na príslušný dovoz z ČĽR a úroveň jeho cien.

3.2. **India**

3.2.1. *Osobitná situácia na trhu spôsobená efektom vytláčania, ktorý zapríčinil čínsky dovoz*

(171) S cieľom posúdiť, či na indickom trhu existuje osobitná situácia v dôsledku efektu vytláčania spôsobeného čínskym dovozom plochých výrobkov z ocele valcovaných za studena, Komisia najskôr analyzovala mieru prenikania čínskeho dovozu na indický domáci trh s plochými výrobkami z ocele valcovanými za studena z hľadiska objemu.

(172) Komisia porovnala objem čínskeho dovozu plochých výrobkov z ocele valcovaných za studena so spotrebou v Indii. Komisia vychádzala z údajov o výrobe, dovoze a vývoze, ktoré jej indická vláda poskytla vo vyplnenom dotazníku a ktoré Komisia overila priamo na mieste. Komisia odhadla spotrebu plochých výrobkov z ocele valcovaných za studena v Indii ako celkovú výrobu plus dovoz mínus vývoz.

Tabuľka 1

Spotreba v Indii

	2022	2023	2024	Obdobie prešetrovania
Spotreba v Indii (odhad) (v tonách)	18 322 098	19 390 835	21 708 857	21 178 934
Všetok dovoz (v tonách)	537 448	509 192	525 511	440 782

([65]) The Economist, *Chinese overcapacity is crushing the global steel industry* (Čínska nadmerná kapacita ničí svetový oceliarsky priemysel), 17. septembra 2024, k dispozícii na adrese: https://www.economist.com/business/2024/09/17/chinese-overcapacity-is-crushing-the-global-steel-industry.

([66]) Fastmarkets, *China's steelmaking losses incentivize global rebalancing* (Straty v čínskom oceliarskom priemysle vytvárajú stimuly na celosvetove vyvažovanie), 23. júna 2025, k dispozícii na adrese: https://www.fastmarkets.com/insights/chinas-steelmaking-losses-incentivize-global-rebalancing/ a Globálne fórum pre nadmernú kapacitu ocele, *Global excess capacity and employment in steel and downstream activities* (Celosvetová nadmerná kapacita a zamestnanosť v oblasti ocele a odberateľských odvetviach), cit., s. 16 – 17.

([67]) Globálne fórum pre nadmernú kapacitu ocele, *Global excess capacity and employment in steel and downstream activities* (Celosvetová nadmerná kapacita a zamestnanosť v oblasti ocele a odberateľských odvetviach), cit., s. 3, 5, 8 a 13; Globálne fórum pre nadmernú kapacitu ocele, *Impacts of global excess capacity on the health of GFSEC steel industries* (Vplyv celosvetovej nadmernej kapacity na stav oceliarskeho priemyslu v rámci fóra GFSEC), cit., s. 11 – 12.

([68]) Globálne fórum pre nadmernú kapacitu ocele, *Impacts of global excess capacity on the health of GFSEC steel industries* (Vplyv celosvetovej nadmernej kapacity na stav oceliarskeho priemyslu v rámci fóra GFSEC), cit., s. 18 – 20, najmä obrázok 3.

	2022	2023	2024	Obdobie prešetrovania
Dovoz z Číny (v tonách)	17 681	23 269	63 775	52 992
Podiel všetkého dovozu na trhu (v %)	2,93	2,63	2,42	2,08
Trhový podiel dovozu z Číny (v %)	0,10	0,12	0,29	0,25

Zdroj: indická vláda, vlastné výpočty.

(173) V období od roku 2022 do obdobia prešetrovania sa podiel čínskeho dovozu na trhu zvýšil z 0,10 % na 0,25 %. Na základe toho Komisia usúdila, že objemy čínskeho dovozu do Indie boli v porovnaní so spotrebou zanedbateľné a príliš nízke na to, aby spôsobili efekt vytláčania.

(174) Komisia preto dospela k záveru, že na indický domáci trh nemala vplyv žiadna osobitná situácia na trhu vyplývajúca z čínskeho dovozu v dôsledku nadmernej kapacity v oceliarskom odvetví v ČĽR.

(175) Po konečnom poskytnutí informácií požiadalo združenie EUROFER Komisiu, aby prehodnotila svoje zistenia zhrnuté v odôvodneniach 171 až 174. Komisia konštatovala, že združenie EUROFER nepredložilo žiadne nové informácie ani dôkazy, ktoré by zmenili jej posúdenie. Komisia preto zamietla túto námietku a potvrdila zistenia a závery uvedené v odôvodneniach 171 až 174.

3.2.2. *Osobitná situácia na trhu spôsobená opatreniami týkajúcimi sa vstupných surovín*

3.2.2.1. Úvod

(176) Navrhovateľ tvrdil, že na indickom trhu s oceľou existuje osobitná situácia na trhu v zmysle článku 2 ods. 3 základného nariadenia. Tieto tvrdenia sa týkali:

— železnej rudy vrátane ťažby na vlastnú spotrebu,

— uhlia vrátane ťažby na vlastnú spotrebu,

— oceľového šrotu,

— vertikálnej integrácie indických výrobcov ocele.

(177) Komisia prešetrovala tvrdenia uvedené v podnete a pripomienky, ktoré v súvislosti so začatím prešetrovania predložila spoločnosť JSW, jediný indický vyvážajúci výrobca zaradený do vzorky, a ktoré boli zhrnuté v odôvodneniach 58 až 66. Komisia takisto posúdila vyplnené dotazníky, ktoré predložila indická vláda a spoločnosť JSW a ktoré boli overené priamo na mieste, ako sa uvádza v odôvodnení 103.

(178) Na základe vyplnených dotazníkov, overovaní na mieste a doručených podaní Komisia zamietla tvrdenia uvedené v podnete týkajúce sa existencie osobitnej situácie na trhu s uhlím, oceľovým šrotom a vertikálnej integrácie indických výrobcov ocele, keďže v rámci tohto prešetrovania neboli k dispozícii dostatočné podklady potvrdzujúce tieto tvrdenia. Komisia naopak prešetrovala, či tvrdenia uvedené v podnete týkajúce sa železnej rudy, vrátane ťažby na vlastnú spotrebu, boli opodstatnené a či v dôsledku toho existovala osobitná situácia na trhu, ktorá ovplyvňovala ceny na domácom trhu plochých výrobkov z ocele valcovaných za studena.

3.2.2.2. Existencia narušení na trhu so železnou rudou

3.2.2.2.1. Úvod

(179) Komisia v rámci tohto prešetrovania zistila, že ploché výrobky z ocele valcované za tepla boli hlavnou surovinou na výrobu plochých výrobkov z ocele valcovaných za studena, na ktorú bola potrebná železná ruda. Komisia takisto zistila, že vzhľadom na to, že spoločnosť JSW mala vertikálne integrovaný výrobný proces, ploché výrobky z ocele valcované za studena vyrobené z plochých výrobkov z ocele valcovaných za tepla boli vyrobené s použitím železnej rudy. Železná ruda používaná pri výrobe plochých výrobkov z ocele valcovaných za tepla pochádzala z jedného alebo viacerých z týchto troch zdrojov: i) nákup železnej rudy na domácom trhu; ii) železná ruda priamo ťažená vyvážajúcim výrobcom a iii) dovezená železná ruda.

(180) Komisia zistila, že týmito opatreniami, ktoré zaviedla indická vláda, sa umelo znižovala cena železnej rudy pochádzajúcej z domáceho trhu, ktorá sa používala na výrobu dotknutého výrobku:

— zásahy indickej vlády do domáceho trhu so železnou rudou,

— deformácie spôsobené indickou vládou pri ťažbe železnej rudy na vlastnú spotrebu určenej na výrobu ocele,

— vývozná daň na železnú rudu s obsahom železa nad 58 %,

— obmedzenia týkajúce sa vnútroštátnej železničnej prepravy železnej rudy určenej na vývoz.

(181) Komisia analyzovala každé z týchto opatrení a ich vplyv na cenu železnej rudy používanú na výrobu plochých výrobkov z ocele valcovaných za studena.

3.2.2.2.2. Zásahy indickej vlády do domáceho trhu so železnou rudou v Indii

(182) Komisia preskúmala úlohu indickej vlády na domácom trhu so železnou rudou a vplyv legislatívy a politík indickej vlády na ponuku a cenu železnej rudy. Komisia konštatovala, že jedným z cieľov národnej politiky v oblasti ocele z roku 2017 ([69]), ako ju oficiálne oznámila indická vláda po jej schválení ([70]), bolo zabezpečiť dostatočné domáce zásoby železnej rudy v prospech výroby ocele v ďalšom článku výrobného reťazca, čo teda zahŕňalo aj ploché výrobky z ocele valcované za studena. Komisia analyzovala, akým spôsobom tieto politiky indickej vlády ovplyvnili tvorbu cien železnej rudy pri predaji na domácom indickom trhu a aký vplyv mali na štruktúru domáceho trhu a na dodávky železnej rudy pre výrobcov ocele.

(183) Ako sa potvrdzuje v pravidlách o koncesiách na ťažbu nerastných surovín z roku 2016 ([71]), indická vláda vysvetlila, že indický úrad pre bane, ktorý bol podriadeným orgánom ministerstva baníctva, zverejňoval mesačné referenčné ceny viacerých nerastných surovín vrátane všetkých predajov železnej rudy, medzi ktoré patrili aj rudy používané na výrobu plochých výrobkov z ocele valcovaných za studena. Indická vláda dodala, že spoločnosti predávajúce železnú rudu musia indickému úradu pre bane mesačne hlásiť objem a hodnotu železnej rudy predanej všetkým svojim zákazníkom. Indický úrad pre bane zhromaždil všetky údaje a uverejnil referenčnú cenu, ktorá bola vypočítaná ako vážený priemer všetkých správ o predaji pre každý druh a akosť železnej rudy v každom príslušnom regióne Indie.

(184) Pokiaľ ide o štruktúru trhu, dva štátom vlastnené podniky, a to National Mineral Development Corporation (ďalej len „NMDC“) a Odisha Mining Corporation (ďalej len „OMC“), mali podstatný podiel na celkovom objeme železnej rudy predanej na indickom trhu. Bane na železnú rudu v Indii sú vo vlastníctve štátu, ktorý môže následne udeliť prevádzkovateľom koncesiu na ťažbu v nich. Komisia preskúmala, ako fungovalo stanovovanie cien týchto ťažobných práv pre jednotlivé spoločnosti a či mechanizmus výberu cien za všetky predaje prostredníctvom indického úradu pre bane ([72]) ovplyvňoval ceny železnej rudy na domácom trhu. Indická vláda vysvetlila, že v reforme zákona o ťažbe a regulácii nerastných surovín z roku 2015 ([73]) sa štátu ukladá povinnosť udeľovať práva na ťažbu železnej rudy prostredníctvom aukcií. Indická vláda ďalej uviedla, že spoločnosti NMDC a OMC ťažia v baniach, ktoré neboli predmetom aukcie, keďže ťažobné práva nadobudli ešte dávno pred zavedením reformy z roku 2015, a preto sa nazývajú „pôvodné bane“.

([69]) https://static.investindia.gov.in/National%20Steel%20Policy.pdf.
([70]) https://www.pib.gov.in/newsite/PrintRelease.aspx?relid=161491&reg=3&lang=2.
([71]) https://ibm.gov.in/writereaddata/files/17714807906996a6d62cf4fMCR_2016_amended_upto_January_2026.pdf.
([72]) https://mines.gov.in/webportal/content/ibm.
([73]) https://www.pib.gov.in/newsite/printrelease.aspx?relid=114589&reg=48&lang=2.

(185) Komisia sa snažila zhromaždiť všetky ďalšie relevantné informácie týkajúce sa pôvodných baní vrátane ich vlastníctva a správy, cenotvorby a podmienok ťažobných práv. Indická vláda predložila len veľmi obmedzené informácie a poskytla len málo vysvetlení k informáciám, o ktoré Komisia požiadala. Indická vláda predovšetkým nepredložila správy o nákladoch spoločností NMDC a OMC napriek opakovaným výzvam Komisie, ani podrobné informácie týkajúce sa odmeny, trvania a podmienok pre pôvodné bane, a teda ani informácie o vplyve ich dominantného postavenia na trhu na tvorbu cien na domácom trhu. Komisia zaslala 15. júna 2026 indickej vláde list na základe článku 18 ods. 4 základného nariadenia, v ktorom podrobne uviedla všetky chýbajúce informácie a svoj zámer založiť svoje rozhodnutie na dostupných skutočnostiach.

(186) Indická vláda odpovedala 25. júna 2026 a uviedla, že pri prešetrovaní plne spolupracovala. Indická vláda navyše tvrdila, že ak Komisia považovala tieto informácie za nedostatočné, mala túto skutočnosť riešiť počas overovania na mieste. Nakoniec indická vláda predložila doplňujúce informácie k otázkam, ktoré Komisia uviedla vo svojom liste.

(187) Komisia s tým nesúhlasila a domnievala sa, že informácie, ktoré indická vláda predložila pred zaslaním listu podľa článku 18 ods. 4, neboli dostatočné na vykonanie jej posúdenia. Komisia sa navyše domnievala, že účelom overovania na mieste nebolo získať požadované informácie, ktoré neboli predložené, ale overiť informácie, ktoré predložené boli ([74]). Pokiaľ ide o dodatočné vecné informácie predložené indickou vládou, ktoré indická vláda všetky označila za citlivé, Komisia sa nedomnievala, že by sa na základe týchto informácií zmenilo jej posúdenie, a dospela k záveru, že indická vláda by mala po poskytnutí týchto informácií posúdiť zistenia Komisie s cieľom určiť, či sú jej pripomienky relevantné a uplatniteľné.

(188) V súlade s článkom 18 základného nariadenia a vzhľadom na nespoluprácu indickej vlády musela Komisia vychádzať z dostupných skutočností, aby mohla vyvodiť závery o tvorbe cien domácej železnej rudy, a to najmä pokiaľ ide o stanovenie cien a podmienok ťažobných práv v rámci systému platného pred rokom 2015, ich náklady a ceny železnej rudy, a to aj v porovnaní s ostatnými účastníkmi trhu okrem pôvodných baní, vrátane vlastnej ťažby železnej rudy spoločnosťou JSW.

(189) Inštitút pre štúdium priemyselného rozvoja uverejnil 31. júla 2023 v rámci osvetovej iniciatívy Indickej komisie pre hospodársku súťaž štúdiu o hospodárskej súťaži v odvetví ťažby so zameraním na železnú rudu ([75]). V správe sa potvrdilo, že dvaja najväčší hráči (NMDC a OMC) boli do veľkej miery tvorcami ceny indického úradu pre bane a že ostatní účastníci trhu boli len prijímateľmi ceny. Z informácií poskytnutých indickou vládou vyplýva, že väčšina baní prevádzkovaných týmito dvoma subjektmi patrila medzi pôvodné bane. Okrem toho museli pôvodné bane prevádzkované štátnymi spoločnosťami, ako sú NMDC a OMC, uhradiť 150 % splatnej licenčnej odmeny, teda 22,5 % ceny indického úradu pre bane (150 % z 15 %). Komisia konštatovala, že táto sadzba bola výrazne nižšia ako sadzby, ktoré spoločnosť JSW platila za bane, ktoré jej boli pridelené po roku 2015 prostredníctvom aukcie. Komisia na základe týchto zdrojov zistila, že vzhľadom na významný podiel na trhu a nízke ceny ponúkané pôvodnými baňami, ktoré vyplývajú hlavne z udelenia ťažobných práv indickou vládou bez nutnosti aukcie a zo skutočnosti, že tieto spoločnosti sú vo vlastníctve indickej vlády a sú ňou riadené, spoločnosti NMDC a OMC určovali cenu indického úradu pre bane a ostatné spoločnosti museli túto cenu akceptovať. Komisia dospela k záveru, že keby spoločnosti NMDC a OMC museli prostredníctvom aukcie súťažiť s inými prevádzkovateľmi o právo na ťažbu v ich pôvodných baniach, mali by tieto dve spoločnosti podstatne vyššie náklady, a preto by museli predávať za podstatne vyššie ceny, aby zostali ziskové.

(190) Po konečnom poskytnutí informácií indická vláda tvrdila, že dôkazy, na základe ktorých Komisia konštatovala, že spoločnosti NMDC a OMC boli hlavnými dodávateľmi, a teda určovali cenu indického úradu pre bane, boli chybné. Po prvé, indická vláda tvrdila, že údaje použité v správe Inštitútu pre štúdium priemyselného rozvoja pochádzali z obdobia dva roky pred obdobím prešetrovania, a preto nebolo možné použiť 65 % podiel na trhu pripisovaný spoločnostiam NMDC a OMC. Po druhé, indická vláda predložila údaje označené ako citlivé, ktoré podľa jej tvrdenia dokazovali, že trhový podiel spoločností NMDC a OMC bol podstatne nižší ako 65 %. Po tretie, indická vláda poukázala na to, že v správe Inštitútu pre štúdium priemyselného rozvoja sa uvádza, že odvetvie železnej rudy je deregulované a že vláda nezohráva priamu úlohu pri stanovovaní cien železnej rudy.

([74]) Pozri napríklad rozsudok z 22. septembra 2021, Severstal/Komisia, T-753/16, ECLI:EU:T:2021:612, bod 122.

([75]) https://cci.gov.in/images/marketstudie/en/market-study-on-dynamics-of-competition-in-the-mining-sector-in-india-with-a-focus-on-iron-ore1704108440.pdf.

(191) Komisia nemohla overiť niektoré citlivé údaje, ktoré jej poskytla indická vláda, keďže neobsahovali dostatočne podrobné informácie, a to najmä rozpis, z ktorého by bolo zrejmé, ktoré spoločnosti boli zaradené do kategórie „na vlastnú spotrebu“ a ktoré do kategórie „nezávislé“. V každom prípade by Komisia aj naďalej považovala kombinovaný podiel vo výške približne 45 – 50 % za významný. Ešte dôležitejšie je, že Komisia usúdila, že podiel na trhu nebol jediným parametrom, na základe ktorého bolo možné konštatovať, že spoločnosti NMDC a OMC určovali ceny. V rámci tohto prešetrovania bola nákladová výhoda, z ktorej mali prospech spoločnosti NMDC a OMC, ako sa uvádza v odôvodnení 193, aj hlavným faktorom, ktorý týmto spoločnostiam umožnil stanovovať ceny železnej rudy. Komisia navyše v odôvodnení 193 vysvetlila, že niektorí domáci dodávatelia mali motiváciu udržiavať ceny indického úradu pre bane na nízkej úrovni, aby znížili výšku zaplatených daní. Komisia ďalej konštatovala, že z vyhlásenia v správe Inštitútu pre štúdium priemyselného rozvoja, na ktoré sa odvolávala indická vláda, vyplýva, že vláda nezohrávala „priamu“ úlohu pri stanovovaní cien železnej rudy, čo však neznamená, že vláda nezohrávala nepriamu úlohu prostredníctvom mechanizmu, ktorý zaviedla pre pôvodné a dražené bane. V tejto súvislosti Komisia na základe analýzy uvedenej v odôvodneniach 182 až 197 v bode 198 dospela k záveru, že vláda skutočne zasahovala do cien železnej rudy. Komisia preto toto tvrdenie zamietla.

(192) Po konečnom poskytnutí informácií indická vláda predložila informácie označené ako citlivé, v ktorých tvrdila, že podmienky pôvodných nájomných zmlúv neviedli k predajným cenám nižším, ako boli trhové ceny.

(193) Komisia konštatovala, že informáciami dostupnými v spise, ktoré mali citlivý charakter, sa preukázalo, ako sa uvádza v odôvodnení 189, že pôvodné bane platili výrazne nižšie licenčné poplatky ako spoločnosť JSW za bane, ktoré jej boli pridelené po roku 2015 prostredníctvom aukcie. Komisia preto toto tvrdenie zamietla. Komisia potvrdila tieto zistenia na základe ďalších skutočností obsiahnutých v spise. Po prvé, údajmi poskytnutými spoločnosťou JSW a overenými Komisiou sa potvrdzuje zistenie, že ceny indického úradu pre bane boli umelo nízke. Z dôvodu zachovania dôvernosti boli odôvodnenia Komisie oznámené výlučne spoločnosti JSW. Po druhé, keďže poplatky, ako sú koncesné práva a licenčné poplatky, boli viazané na cenu indického úradu pre bane, tento cenový mechanizmus obsahoval vnútornú motiváciu pre všetkých domácich dodávateľov železnej rudy, aby svoje ceny prispôsobili cene indického úradu pre bane (a teda aj cenám pôvodných baní), s cieľom minimalizovať výšku poplatkov, ako sú licenčné poplatky a koncesné práva, čím sa cena domácej železnej rudy umelo udržiavala na nízkej úrovni.

(194) Okrem toho najvyšší kontrolór a audítor Indie vlády štátu Urísa, ktorý je indickým orgánom verejnej moci, odporučil v roku 2024 indickej vláde na základe auditu ([76]), aby prešetrila vykazovanie nízkych cien priamo z bane nájomcami s cieľom zistiť, či sa tak dialo zámerne s cieľom znížiť priemernú predajnú cenu a následne aj splatné licenčné poplatky a prémie.

(195) Po konečnom poskytnutí informácií indická vláda tvrdila, že správou z roku 2024, na ktorú sa odvoláva odôvodnenie 194, sa podhodnotenie cien nepreukázalo. Po prvé, správa sa obmedzila na šesť kontrolovaných nájomcov. Po druhé, aj keby nájomcovia uviedli nižšie ceny, neznamenalo by to, že cena indického úradu pre bane bola podhodnotená. Po tretie, správa sa týkala obdobia rokov 2020 – 2022, a preto nebola relevantná pre obdobie prešetrovania. Po štvrté, indická vláda tvrdila, že odvtedy prijala opatrenia zamerané na zabránenie nesprávnemu vykazovaniu.

(196) Komisia konštatovala, že vo svojom spise disponuje ďalšími dôvernými dôkazmi týkajúcimi sa záujmu účastníkov trhu na udržaní nízkej ceny indického úradu pre bane. Pokiaľ ide o správu, po prvé potvrdila dôvod, pre ktorý mali spoločnosti záujem na udržaní nízkych cien indického úradu pre bane, a po druhé uviedla konkrétne príklady tejto praxe. Keďže fungovanie cenového mechanizmu indického úradu pre bane a jeho úloha ako indexu pre výpočet daní sa nezmenili, Komisia nepovažovala za relevantné, že uvedené príklady sa vyskytli pred obdobím prešetrovania. Komisia takisto konštatovala, že indická vláda nepredložila dôkazy o skutočných zmenách, ktoré zaviedla s cieľom obmedziť prax podhodnocovania, ani hodnotenie, z ktorého by vyplývalo, že tieto zmeny boli účinné. Komisia preto toto tvrdenie zamietla.

(197) Na záver Komisia poukázala na dva ďalšie ukazovatele, ktoré svedčia o tom, že politiky indickej vlády dosahujú svoj cieľ zabezpečiť dostupnosť železnej rudy na domácom trhu pre výrobu ocele vrátane plochých výrobkov z ocele valcovaných za studena. Po prvé, objemy dovozu boli zanedbateľné. Po druhé, hoci je India štvrtým najväčším producentom železnej rudy na svete, objemy jej vývozu boli v porovnaní s objemami ťažby veľmi malé.

([76]) https://cag.gov.in/uploads/download_audit_report/2022/table-of-content-066e1a12e51fa23.81224720.pdf.

(198) Na základe všetkých týchto informácií, ako aj so zreteľom na ďalšie opatrenia indickej vlády týkajúce sa železnej rudy, ktoré sú podrobne opísané v tomto bode, Komisia preto dospela k záveru, že: i) zásahy indickej vlády do domáceho trhu so železnou rudou viedli k vytvoreniu štruktúry, v ktorej boli hlavnými dodávateľmi a tým aj tvorcami cien pôvodné štátom vlastnené bane; ii) tieto pôvodné bane získali svoje ťažobné práva pred reformou z roku 2015 a vzhľadom na neochotu indickej vlády spolupracovať sa usúdilo, že vzhľadom na to, že boli vo vlastníctve štátu, a skutočnosť, že v tom čase neprebiehali žiadne aukcie, im boli ťažobné práva udelené za veľmi výhodných netrhových podmienok, čo im umožnilo stanoviť cenu železnej rudy na oveľa nižšej úrovni ako ich konkurenti, a nie na úrovni spravodlivej trhovej hodnoty; iii) mechanizmus stanovovania ceny indického úradu pre bane zavedený indickou vládou, ktorý sa používa ako index pre určité poplatky a dane, viedol k umelo nízkej cene všetkých druhov a akostí železnej rudy vrátane železnej rudy dodávanej spoločnosti JSW na výrobu plochých výrobkov z ocele valcovaných za studena.

3.2.2.2.3. Trh vlastnej spotreby pre železnú rudu určenú na výrobu ocele

(199) Spoločnosť JSW vlastnila práva udelené indickou vládou na ťažbu železnej rudy v niektorých baniach. Z dôvodu zachovania dôvernosti boli ďalšie podrobnosti oznámené výlučne spoločnosti JSW.

(200) Komisia prešetrovala, či boli podmienky a cenotvorba v baniach, ktoré spoločnosť JSW využíva výlučne na výrobu plochých výrobkov z ocele valcovaných za studena, narušené v dôsledku politík indickej vlády. Komisia zistila, že reformou banského zákona z roku 2015 uvedenou v odôvodnení 184 sa zaviedla povinnosť pre vlády štátov prideľovať ťažobné práva na nerasty vrátane železnej rudy prostredníctvom aukcií. V súlade s pravidlom 6 pravidiel týkajúcich sa nerastných surovín (aukcie) z roku 2015 ([77]) musia žiadatelia spĺňať požiadavky uvedené v oddiele 5 zákona o baniach a nerastných surovinách ([78]), v ktorom sa stanovuje, že vláda štátu nemôže udeliť koncesiu na ťažbu nerastných surovín, pokiaľ daná osoba nie je indickým štátnym príslušníkom alebo indickou spoločnosťou. Keďže zahraničné spoločnosti boli z ponukového procesu vylúčené, Komisia nepovažovala toto konanie za skutočne otvorené, keďže bolo obmedzené na malý počet potenciálnych účastníkov domáceho trhu a všetci zahraniční prevádzkovatelia ťažby železnej rudy, ktorí by mohli predložiť konkurencieschopnejšie ponuky ako domáci prevádzkovatelia, z neho boli vylúčení.

(201) Po konečnom poskytnutí informácií indická vláda tvrdila, že Komisia nepreukázala, že vylúčenie iných ako indických uchádzačov z koncesií viedlo k narušeniu trhu so železnou rudou predávanou na vlastnú spotrebu.

(202) Komisia usúdila, že zúženie okruhu oprávnených uchádzačov v podstate obmedzilo hospodársku súťaž, a tým znemožnilo získanie vyšších ponúk od iných ako indických účastníkov, čo indická vláda nespochybnila. Komisia to považovala za narušenie trhu a usúdila, že nemá zmysel špekulovať o tom, aké by boli ceny, keby sa mohli zúčastniť aj iní ako indickí uchádzači. Komisia preto toto tvrdenie zamietla.

(203) Komisia okrem toho analyzovala cenové podmienky ťažobných práv udelených spoločnosti JSW. Keďže výška ponuky za ťažobné práva, a tým aj ich skutočná cena, je viazaná na cenu indického úradu pre bane, následné licenčné poplatky vyplácané z vyťaženej železnej rudy sú priamo ovplyvnené výškou ceny indického úradu pre bane. V dôsledku toho narušenia vyplývajúce zo zásahov indickej vlády na domácom trhu so železnou rudou, ktoré sú podrobne opísané v bode 3.2.2.2.2, mali priamy vplyv aj na stanovenie ceny práv spoločnosti JSW na ťažbu železnej rudy. Na základe toho Komisia dospela k záveru, že cena železnej rudy ťaženej spoločnosťou JSW bola takisto deformovaná.

(204) Na základe legislatívnych obmedzení pri udeľovaní ťažobných práv podľa zákona o baniach a nerastných surovinách uvedeného v odôvodnení 200, ako aj na základe súvislosti medzi licenčnými poplatkami a koncesnými právami udelenými spoločnosti JSW s deformovanou cenotvorbou indického úradu pre bane Komisia dospela k záveru, že aj železná ruda, ktorú si spoločnosť JSW zabezpečuje na vlastnú spotrebu, bola ovplyvnená narušeniami na indickom trhu.

([77]) https://mines.gov.in/admin/download/69d601f1b7d3e1775632881.pdf.
([78]) https://www.indiacode.nic.in/bitstream/123456789/19380/1/mmdr_act%2C1957.pdf.

3.2.2.2.4. Vývozná daň na železnú rudu s obsahom železa nad 58 %

(205) Okrem narušení týkajúcich sa tvorby cien a ťažby na vlastnú spotrebu, ktoré sa vzťahujú na železnú rudu každej akosti používanú spoločnosťou JSW, indická vláda uplatňuje prinajmenšom od roku 2012 a aj počas OP vývoznú daň zo železnej rudy s obsahom železa viac ako 58 %. Z dôvodu zachovania dôvernosti boli ďalšie podrobnosti o využívaní danej akosti spolupracujúcim vyvážajúcim výrobcom poskytnuté výlučne spoločnosti JSW.

(206) Počas obdobia prešetrovania bolo opatrenie v platnosti na základe oznámenia č. 58/2022-Customs ([79]), ktoré sa týkalo železnej rudy s obsahom železa nad 58 %. Komisia už toto opatrenie posúdila v rámci revízneho prešetrovania pred uplynutím platnosti z roku 2022 týkajúceho sa dovozu rúr a potrubí z tvárnej liatiny z Indie ([80]) (ďalej len „rúry z tvárnej liatiny“), kde v odôvodnení 147 dospela k záveru, že daným opatrením sa domácim spoločnostiam ťažiacim železnú rudu určilo alebo nariadilo, aby železnú rudu predávali na miestnom trhu za nízku cenu. Komisia takisto dospela k záveru, že opatrením sa dosiahol želaný politický účinok, a to stlačenie ceny železnej rudy na domácom trhu na umelo nízku úroveň v prospech odberateľského odvetvia vrátane výrobcov dotknutého výrobku, čím došlo k narušeniu domáceho trhu so železnou rudou v Indii. V týchto rozhodnutiach Komisia zohľadnila obrovské množstvo dôkazov vrátane prípravných prác k príslušným právnym predpisom a nariadeniam, aktívne monitorovanie vykonávania opatrenia indickou vládou s cieľom zabezpečiť dosiahnutie zamýšľaného politického cieľa, ako aj zreteľné hospodárske účinky vyplývajúce z tohto obmedzenia, ktoré viedli k zreteľnému poklesu ceny na domácom trhu v čase zavedenia vývoznej dane, čo takisto odzrkadľuje jej výšku.

(207) Po konečnom poskytnutí informácií indická vláda tvrdila, že vývozná daň sa vzťahovala iba na železnú rudu s obsahom železa vyšším ako 58 %, čo je jedna zo siedmich akostí sledovaných v rámci cenového systému indického úradu pre bane, a že Komisia nemala k dispozícii informácie o akostiach železnej rudy, ktoré obstarávala spoločnosť JSW. Indická vláda ďalej tvrdila, že zistenie Komisie, podľa ktorého opatrenie dosiahlo požadovaný politický účinok, sa týkalo predchádzajúceho prešetrovania, ktoré sa vzťahovalo na iný výrobok a iné obdobie prešetrovania, a preto ho nebolo možné použiť. Indická vláda ďalej tvrdila, že značné objemy vývozu zaznamenané v období prešetrovania sú v rozpore so zisteniami Komisie.

(208) Komisia konštatovala, že citlivé informácie obsiahnuté v spise obsahovali natoľko podrobné údaje o akostiach železnej rudy obstarávanej spoločnosťou JSW, že uvedenú analýzu bolo možné vykonať. Komisia takisto dospela k záveru, že keďže sa zistenie týkalo tej istej vývoznej dane vzťahujúcej sa na tú istú akosť železnej rudy, ktorá sa od predchádzajúceho prešetrovania nezmenila, dané zistenie zostalo platné. Pokiaľ ide o objem vývozu, Komisia zistila, že toto tvrdenie je irelevantné, keďže vývozná daň je zo svojej podstaty obmedzením vývozu. V každom prípade, ako sa uvádza v odôvodnení 197, celkový objem vývozu železnej rudy bol v porovnaní s úrovňou ťažby veľmi malý, pričom treba poznamenať, že, ako sa uvádza na strane xi správy Inštitútu pre štúdium priemyselného rozvoja, India patrila medzi najväčších svetových producentov železnej rudy. Komisia preto toto tvrdenie zamietla.

3.2.2.2.5. Obmedzenia týkajúce sa prepravy železnej rudy určenej na vývoz

(209) Indická vláda prijala v roku 2021 takzvanú politiku v oblasti železnej rudy z roku 2021 ([81]). Uvedeným cieľom tohto opatrenia bolo podporiť domácu výrobu ocele, ako sa uvádza v prvom odseku jej úvodu. Na tento účel sa v politike stanovili štyri kategórie zákazníkov zoradené podľa priority, ktorým sa prideľujú vagóny na prepravu železnej rudy. Zákazníci, ktorých sa týkal vývoz železnej rudy, boli zaradení do štvrtej kategórie zákazníkov, teda do kategórie s najnižšou prioritou. Toto opatrenie viedlo k zreteľnej preferencii domáceho dodávania železnej rudy, čo je v súlade so všeobecnou politikou indickej vlády zameranou na zabezpečenie dostatočných dodávok železnej rudy za nízke ceny pre domácich výrobcov v ďalšom článku výrobného reťazca. Výrobcovia železnej rudy, ktorí majú záujem o jej vývoz, čelia v dôsledku tohto opatrenia ďalšej prekážke, ak by zvažovali vývoz železnej rudy namiesto jej dodávok na domáci trh. Potvrdzuje to aj veľmi nízka úroveň vývozu železnej rudy

([79]) https://taxinformation.cbic.gov.in/view-pdf/1009553/ENG/Notifications?utm=.

([80]) Vykonávacie nariadenie Komisie (EÚ) 2022/927 z 15. júna 2022, ktorým sa po revíznom prešetrovaní pred uplynutím platnosti podľa článku 18 nariadenia Európskeho parlamentu a Rady (EÚ) 2016/1037 ukladá konečné vyrovnávacie clo na dovoz rúr a rúrok z tvárnej liatiny (tiež známej ako liatina s guľôčkovým grafitom) s pôvodom v Indii (Ú. v. EÚ L 161, 16.6.2022, s. 28, ELI: http://data.europa.eu/eli/reg_impl/2022/927/oj).

([81]) Oznámenie indického ministerstva železníc č. 2020/TT-III/32/4 z 15. januára 2021.

z Indie. V správe, ktorú v januári 2026 uverejnilo indické ministerstvo pre prístavy, lodnú dopravu a vodné cesty ([82]), sa toto obmedzenie označilo za prvý problém, ktorý je potrebné vyriešiť s cieľom zvýšiť objem prepravy železnej rudy. V tabuľke 18 bola uvedená výzva, aby sa riešil nedostatok súprav železničných vozňov na prepravu železnej rudy z baní do prístavov v rámci kvóty kategórie D pridelenej ministerstvom železníc. V správe sa dospelo k záveru, že toto obmedzenie má za následok neúplné a neisté prideľovanie súprav, najmä v obdobiach vysokého dopytu po komoditách s vyššou prioritou, čo vedie k systémovým meškaniam pri prideľovaní súprav na prepravu železnej rudy do prístavov. V správe sa uvádza ako príklad prístav Paradip, ktorý má kapacitu 18 súprav železničných vozňov za deň pre železnú rudu, dodávky súprav však dosiahli v priemere len 3,83 súpravy za deň v rozpočtovom roku 2022 – 2023 a 4,09 súpravy za deň v rozpočtovom roku 2023 – 2024.

(210) Komisia posúdila toto opatrenie aj v rámci prešetrovania týkajúceho sa rúr z tvárnej liatiny a v odôvodnení 151 konštatovala, že uprednostňuje vnútroštátnu prepravu železnej rudy pred jej prepravou na vývoz. Komisia takisto konštatovala, že cieľom tejto politiky bolo podporiť domácu výrobu ocele. Komisia preto dospela k záveru, že táto politika predstavuje opatrenie v prospech domáceho oceliarskeho priemyslu, ktoré svedčí o jej cieli znížiť cenu železnej rudy.

(211) Po konečnom poskytnutí informácií indická vláda tvrdila, že daným opatrením sa neregulovali ceny a priradením nižšej priority vývozným nákladov nepreukázalo, že sú ceny železnej rudy na domácom trhu narušené. Indická vláda dodala, že Komisii sa nepodarilo preukázať príčinnú súvislosť medzi opatreniami a prešetrovanými výrobcami. Indická vláda navyše tvrdila, že štatistické údaje, na ktoré sa Komisia odvolávala, naznačovali obmedzenie týkajúce sa iba konkrétneho prístavu, ktoré však nestačilo na preukázanie príčinného vzťahu s prešetrovaným vyvážajúcim výrobcom.

(212) Komisia považovala tvrdenie, že opatrením sa priamo neregulovali ceny, za irelevantné. Usúdila, že opatrenie, ktoré uprednostňovalo prepravu domácej železnej rudy pred jej vývozom, predstavovalo obmedzenie vývozu so skutočným cieľom zvýhodniť domáci oceliarsky priemysel vrátane prešetrovaného vyvážajúceho výrobcu. Okrem toho Komisia v odôvodneniach 216 až 219 vyčíslila výsledný prínos všetkých opatrení uvedených v odôvodnení 180 pre prešetrovaného vyvážajúceho výrobcu. Poznamenala, že cieľom predložených štatistických údajov bolo poskytnúť konkrétny príklad toho, ako toto opatrenie skutočne brzdilo vývoz železnej rudy, a že teda prispievalo k narušeniu cien železnej rudy, ako sa konštatuje v odôvodnení 213. Komisia preto toto tvrdenie zamietla.

3.2.2.2.6. Záver

(213) Komisia dospela k záveru, že všetky uvedené opatrenia, ktoré zaviedla indická vláda, viedli k stabilným dodávkam železnej rudy za deformované ceny v prospech domácich výrobcov ocele v Indii.

3.2.2.3. Existencia osobitnej situácie na trhu, ktorá ovplyvňuje ceny plochých výrobkov z ocele valcovaných za studena na domácom trhu

(214) Komisia posúdila, či opatrenia uvedené v bode 3.2.2.2, ktoré prijala indická vláda a ktoré viedli k umelo nízkym nákladom na vstupy v podobe železnej rudy pre domácich výrobcov ocele, predstavujú osobitnú situáciu na trhu, ktorá má vplyv na ceny plochých výrobkov z ocele valcovaných za studena na domácom trhu v zmysle článku 2 ods. 3 základného nariadenia. Na tento účel Komisia posúdila, aký vplyv mali tieto opatrenia na náklady na výrobu plochých výrobkov z ocele valcovaných za studena v Indii.

(215) Komisia analyzovala, či boli ceny železnej rudy na domácom indickom trhu skutočne nižšie ako nedeformované trhové ceny, na ktoré tieto narušenia nemali vplyv. Komisia založila svoju analýzu na údajoch získaných od spoločnosti JSW, keďže táto spoločnosť bola *de facto* jediným vyvážajúcim výrobcom prešetrovaného výrobku, a zároveň mala podstatný podiel na domácej výrobe a predaji plochých výrobkov z ocele valcovaných za studena. Komisia overila, či ceny na domácom trhu, ktoré spoločnosť JSW platila za nákup železnej rudy použitej na výrobu plochých výrobkov z ocele valcovaných za studena, boli v súlade s príslušnými uverejnenými cenami indického úradu pre bane. Keďže mechanizmom cenotvorby indického úradu pre bane sa zabezpečovalo, že všetky predajné ceny železnej rudy na domácom trhu boli v podstate zosúladené s touto cenou, a to vrátane nákupov spoločnosti JSW, Komisia zamerala svoju podrobnú analýzu cien na údaje spoločnosti JSW.

([82]) https://dgma.gov.in/download/1769691524_697b598415456_coastal-committee-report-final-jan2026.pdf.

(216) S cieľom posúdiť vplyv narušení spôsobených opatreniami indickej vlády na ceny železnej rudy na domácom trhu Komisia zvážila referenčnú hodnotu, ktorú by bolo možné použiť na vyjadrenie nedeformovaných cien železnej rudy za bežných trhových podmienok na domácom trhu. Komisia vykonala posúdenie za spoločnosť JSW.

(217) Náklady spoločnosti JSW na železnú rudu predstavujú vážené náklady troch príslušných zdrojov železnej rudy uvedených v odôvodnení 179. Z dôvodov uvedených v odôvodneniach 182 až 198 Komisia usúdila, že všetky ceny železnej rudy na domácom trhu boli ovplyvnené uvedenými deformáciami, a preto neexistovali žiadne vhodné nedeformované ceny na domácom trhu, na základe ktorých by bolo možné porovnať vplyv politík indickej vlády, keďže štyri hlavné zdroje deformácií ovplyvňovali všetku železnú rudu predávanú na domácom trhu. Komisia preto musela porovnať ceny železnej rudy na domácom trhu, ktoré platila spoločnosť JSW, a ceny indického úradu pre bane s referenčnou hodnotou, ktorá by bola čo najreprezentatívnejšia a čo najviac sa približovala inak nedeformovanej cene na domácom trhu. Ako bolo vysvetlené v odôvodneniach 199 až 204, keďže Komisia takisto dospela k záveru, že v prípade železnej rudy zabezpečovanej na vlastnú spotrebu došlo k narušeniu hospodárskej súťaže, musela porovnať náklady na železnú rudu zabezpečovanú pre vlastnú spotrebu s tou istou reprezentatívnou referenčnou hodnotou.

(218) V tejto súvislosti Komisia považovala za vhodnú referenčnú hodnotu vývoznú cenu indickej železnej rudy do všetkých destinácií. Vzhľadom na obmedzený vývoz železnej rudy v dôsledku všetkých politík prijatých indickou vládou sa Komisia opierala o vývozné ceny železnej rudy s dvomi rôznymi skupinami reprezentatívneho obsahu železa a vytvorila referenčnú cenu pre všetky ostatné akosti železnej rudy na základe rozdielov v cene každej akosti na domácom trhu. V tomto porovnaní sa ukázalo, že ceny železnej rudy na domácom trhu a náklady na železnú rudu získavanú na vlastnú spotrebu sú v Indii v prípade príslušných akostí výrazne nižšie. Upravená cena železnej rudy, ktorá sa skladá z vážených priemerov cien alebo nákladov na železo z domácich zdrojov, bola takisto výrazne vyššia ako neupravená cena železnej rudy.

(219) Z dôvodu zachovania dôvernosti boli ďalšie podrobnosti týkajúce sa podielu zdrojov železnej rudy na výrobe plochých výrobkov z ocele valcovaných za studena poskytnuté výlučne spoločnosti JSW. Na základe upravených nákladov na železnú rudu a so zreteľom na podiel nákladov na železnú rudu na celkových nákladoch na výrobu plochých výrobkov z ocele valcovaných za studena Komisia odhadla, že náklady na ploché výrobky z ocele valcované za studena by boli vyššie, keby neexistovali umelo nízke náklady na železnú rudu, a preto existuje osobitná situácia na trhu, ktorá ovplyvňuje ceny plochých výrobkov z ocele valcovaných za studena na domácom trhu a má vplyv na spoločnosť JSW. V tomto závere sa zohľadňovala aj domáca štruktúra trhu s plochými výrobkami z ocele valcovanými za studena, na ktorom pôsobí niekoľko dominantných výrobcov plochých výrobkov z ocele valcovaných za studena a dovoz je veľmi obmedzený. Nízke ceny železnej rudy preto museli mať bezprostredný priamy vplyv na zníženie cien plochých výrobkov z ocele valcovaných za studena na domácom trhu u týchto niekoľkých dominantných dodávateľov plochých výrobkov z ocele valcovaných za studena na trhu, čo potvrdzuje existenciu osobitnej situácie na trhu v zmysle článku 2 ods. 3 základného nariadenia.

(220) Po konečnom poskytnutí informácií indická vláda tvrdila, že Komisia nepreukázala, prečo sa na cenu indického úradu pre bane nemožno spoliehať a prečo táto cena nemôže slúžiť ako vhodná referenčná cenová hodnota. Indická vláda dodala, že Komisia nepreukázala, prečo by rozdiely medzi cenou indického úradu pre bane a referenčnou hodnotou zvolenou Komisiou mali byť spôsobené vnútroštátnym narušením trhu, keďže indická vláda tvrdila, že tieto rozdiely môžu vyplývať z odlišností medzi domácim a vývozným trhom, napríklad z toho, že ide o odlišné trhy, odlišné miesta predaja a odlišné podmienky hospodárskej súťaže. Indická vláda ďalej tvrdila, že keďže Komisia nepreukázala, že opatrenia uvedené v odôvodnení 180 spôsobili narušenia ceny, nepreukázala ani to, že mali kumulatívny účinok vedúci k narušeniu ceny železnej rudy na domácom trhu. Indická vláda takisto tvrdila, že Komisia nepreukázala, že koncentrovaná štruktúra trhu s plochými výrobkami z ocele valcovanými za studena a nízky dovoz boli spôsobené uvedenými opatreniami týkajúcimi sa železnej rudy, ani to, že tieto opatrenia viedli k nižším cenám plochých výrobkov z ocele valcovaných za studena. Zo všetkých uvedených dôvodov indická vláda dospela k záveru, že Komisia nemala dostatočné dôkazy na to, aby zistila existenciu osobitnej situácie na trhu.

(221) Komisia konštatovala, že v odôvodneniach 182 až 198 preukázala, prečo bola cena indického úradu pre bane skreslená, a teda nespoľahlivá, a v odôvodnení 218 navrhla neskreslenú referenčnú hodnotu. Indická vláda nevysvetlila, ako by údajné faktory mohli vysvetliť rozdiel medzi cenou indického úradu pre bane a referenčnou hodnotou. V tejto súvislosti Komisia konštatovala, že na konkurenčných trhoch, t. j. na trhoch, na ktorých nie je narušená hospodárska súťaž, by sa prejavila tendencia zbližovania ceny na domácom trhu a vývoznej ceny. Komisia okrem toho konštatovala, že indická vláda nepredložila žiadne alternatívne referenčné hodnoty k hodnote, ktorú navrhla Komisia. Komisia z dôvodov uvedených v odôvodneniach 182 až 213 usúdila, že opatrenia uvedené v odôvodnení 180 narušili ceny železnej rudy na domácom trhu, a v odôvodneniach 218 až 219 toto narušenie aj vyčíslila porovnaním s nedeformovanou referenčnou hodnotou, pričom poznamenala, že skutočný údaj je dôverný, bol však oznámený prešetrovanému vyvážajúcemu výrobcovi. Komisia sa preto domnievala, že predložila dostatočné dôkazy a argumenty na odôvodnenie existencie osobitnej situácie na trhu. Komisia preto toto tvrdenie zamietla.

(222) Po konečnom poskytnutí informácií indická vláda tvrdila, že fungovanie domáceho trhu so železnou rudou na trhovom základe dokazovali dva faktory. Po prvé skutočnosť, že väčšina ťažby pochádzala z nezávislých komerčných baní, a po druhé to, že z účtovných závierok spoločností NMDC a OMC vyplývalo, že boli ziskové. Indická vláda ďalej tvrdila, že Komisia v predchádzajúcom prešetrovaní týkajúcom sa plochých výrobkov z ocele valcovaných za tepla nezistila žiadne narušenie cien železnej rudy, ktoré by viedlo k stanoveniu osobitnej situácie na trhu, a preto podľa tvrdenia indickej vlády nie je možné stanoviť osobitnú situáciu na trhu pre ploché výrobky z ocele valcované za studena, ktoré predstavujú výrobok v ďalšom článku výrobného reťazca plochých výrobkov z ocele valcovaných za tepla. Napokon indická vláda tvrdila, že Komisia mala pri analýze cien železnej rudy použiť skutočné obstarávacie náklady, ktoré vznikli spoločnosti JSW.

(223) Komisia v odôvodneniach 182 až 204 vysvetlila, ako spoločnosti NMDC a OMC určovali cenu indického úradu pre bane. Komisia nepovažovala dva faktory, na ktoré sa odvolávala indická vláda, za relevantné na vyvrátenie tvrdenia o narušení hospodárskej súťaže. Pokiaľ ide o prvý faktor, Komisia sa na podiely na trhu odkazovala už v odôvodnení 182. Pokiaľ ide o druhý faktor, Komisia usúdila, že ziskovosť subjektu nebráni tomu, aby daný subjekt určoval cenu. Komisia ďalej uviedla, že zistenia v rámci tohto prešetrovania vychádzali z podstatných údajov a informácií zhromaždených na účely tohto prešetrovania a porovnávanie zistení z iných prešetrovaní nepovažovala za relevantné. Napokon Komisia už v odôvodneniach 218 až 219 vysvetlila a vyčíslila narušenie cien na domácom trhu železa a v odôvodneniach 233 až 234 vysvetlila, prečo musela upraviť normálnu hodnotu. Komisia preto toto tvrdenie zamietla.

3.2.2.3.1. Záver

(224) Vzhľadom na uvedené skutočnosti Komisia dospela k záveru, že v Indii existovala osobitná situácia na trhu, ktorá ovplyvňovala ceny plochých výrobkov z ocele valcovaných za studena na domácom trhu.

3.2.2.4. Správne porovnanie

(225) Komisia posúdila, či je vzhľadom na existenciu osobitnej situácie na trhu možné vykonať správne porovnanie v zmysle článku 2 ods. 3 základného nariadenia medzi normálnou hodnotou a vývoznou cenou spoločnosti JSW. Na tento účel Komisia posúdila relatívny vplyv osobitnej situácie na trhu na predaj na domácom trhu a predaj na vývoz.

(226) Komisia zistila, že podmienky hospodárskej súťaže v Indii a v Únii sa výrazne líšili.

(227) Ako vyplýva z tabuľky 1, na indickom trhu s plochými výrobkami z ocele valcovanými za studena, kde sa odhadovaná spotreba pohybovala na úrovni 21 178 934 ton, dominovali indickí výrobcovia, pričom dovoz predstavoval len približne 2 %. Podľa informácií v spise sa táto nízka úroveň dovozu zaznamenávala najmenej tri roky. Komisia preto konštatovala, že indický trh s plochými výrobkami z ocele valcovanými za studena sa vyznačuje zanedbateľným objemom dovozu. Na tomto trhu všetci indickí výrobcovia ťažia z existencie osobitnej situácie na trhu, v ktorej sa umelo znižujú ich náklady. Na základe toho Komisia dospela k záveru, že osobitná situácia na trhu má významný vplyv na ceny plochých výrobkov z ocele valcovaných za studena na domácom trhu.

(228) Trh Únie s plochými výrobkami z ocele valcovanými za studena sa naopak vyznačuje kombináciou výrobcov z Únie a dovozov z viacerých krajín, ako je uvedené v bodoch 4.1, 4.4 a 5.2. Preto by potenciálny vplyv existencie osobitnej situácie na trhu na vývoznú cenu do Únie bol v každom prípade výrazne oslabený existenciou viacerých ďalších faktorov, ktoré vedú k tvorbe takýchto vývozných cien. Medzi tieto faktory patrí okrem iného konkurencia zo strany výrobcov z Únie, ktorí nemajú prospech z podobnej osobitnej situácie na trhu s dodávkami železnej rudy, skutočnosť, že na trhu EÚ pôsobí iba jeden indický vyvážajúci výrobca, a nie viacero indických spoločností, alebo existencia všetkých ostatných vyvážajúcich výrobcov z prešetrovaných aj z iných krajín.

(229) Na základe všetkých uvedených faktorov Komisia dospela k záveru, že osobitná situácia na trhu mala odlišný vplyv na ceny na domácom trhu v porovnaní s vývoznými cenami. Preto osobitná situácia na trhu neumožňovala správne porovnanie medzi cenami na domácom indickom trhu a vývoznými cenami v súlade s článkom 2 ods. 3 základného nariadenia.

(230) Po konečnom poskytnutí informácií spoločnosti JSW a indická vláda tvrdili, že Komisia nepreukázala, že by sa údajná osobitná situácia na trhu odlišne prejavila na domácich a vývozných cenách, a že preto nie je možné správne porovnanie. Spoločnosť JSW tvrdila, že jej výrobné náklady boli rovnaké bez ohľadu na to, či sa dotknutý výrobok predával na domácom trhu alebo sa vyvážal. Okrem toho spoločnosť JSW a indická vláda tvrdili, že Komisia dostatočne nevysvetlila, akým spôsobom faktory uvedené v odôvodneniach 227 a 228 vzájomne pôsobili s osobitnou situáciou na trhu tak, že znemožnili porovnanie domácich a vývozných cien. Indická vláda takisto tvrdila, že zistenie Komisie vychádzalo skôr z „nepodloženej" predpovede, že vývozné ceny budú stlačené, než z podloženého zistenia, a že Komisia neurčila rozsah údajného rozdielového vplyvu. Indická vláda ďalej tvrdila, že ak by stačil všeobecný rozdiel v štruktúre trhu, druhá časť článku 2 ods. 3 základného nariadenia by bola automaticky splnená, čo indická vláda nepovažovala za dostatočné. Spoločnosť JSW ďalej tvrdila, že odôvodnenie Komisie bolo protirečivé, keďže menšia konkurencia na indickom trhu mala viesť k vyšším cenám a väčšia konkurencia na trhu EÚ mala viesť k nižším cenám, a to bez ohľadu na to, aká je štruktúra nákladov. Spoločnosť JSW dodala, že toto zistenie by bolo v súlade s dumpingovým rozpätím spoločnosti JSW bez úpravy súvisiacej s osobitnou situáciou na trhu.

(231) Komisia nesúhlasila s tvrdením, že sa jej nepodarilo preukázať, že osobitná situácia na trhu odlišne poznačila ceny na domácom trhu a vývozné ceny. Komisia konštatovala, že bez ohľadu na to, či priame výrobné náklady výrobkov predávaných na domácom trhu boli rovnaké ako výrobné náklady výrobkov určených na vývoz, v odôvodneniach 227 až 229 vysvetlila, prečo osobitná situácia na trhu zistená v Indii neumožňovala správne porovnanie pre odlišné relatívne prevládajúce podmienky hospodárskej súťaže v Indii a v EÚ. V tejto súvislosti sa v správe poroty vo veci DS529 konštatovalo, že podmienky hospodárskej súťaže predstavovali faktor, ktorý mal odlišný vplyv na ceny na domácom trhu a dovozné ceny ([83]).

(232) Konkrétne, zatiaľ čo v Indii bola tvorba cien ovplyvnená zistenou osobitnou situáciou na trhu, pretože sa zvýhodňovali domáci výrobcovia a neexistovala takmer žiadna konkurencia zahraničných výrobcov, v Únii mala osobitná situácia na trhu úplne odlišný vplyv (ak vôbec nejaký), a to vzhľadom na skutočnosť, že prevládajúce podmienky hospodárskej súťaže a následne aj tvorba cien sú výsledkom ponuky výrobcov z mnohých krajín, ktorí nemali prospech z takýchto opatrení vytvárajúcich osobitnú situáciu na trhu. Tieto závery vychádzali zo skutkových okolností zistených v rámci prešetrovania, ako je vysvetlené v odôvodneniach 227 a 228, a spoločnosť JSW nepredložila žiadne dôkazy, ktoré by ich vyvrátili. Komisia považovala za dostatočné, v zmysle článku 2 ods. 3 základného nariadenia, preukázať, že zistená osobitná situácia na trhu mala vplyv na tvorbu cien pri predaji na domácom trhu, keďže vzhľadom na odlišné prevládajúce trhové podmienky a z nich vyplývajúcu tvorbu cien v EÚ to malo za následok odlišný vplyv (ak vôbec nejaký), ktorý neumožňoval správne porovnanie domácich a vývozných cien. Komisia navyše nepovažovala za relevantné tvrdenie spoločnosti JSW týkajúce sa vzťahu medzi mierou hospodárskej súťaže a úrovňou cien v kontexte porovnania cien na domácom trhu s cenami v EÚ, pretože sa vzťahovalo iba na ceny v Indii na jednej strane a na ceny v EÚ na strane druhej. Komisia preto potvrdila zistenia a závery uvedené v odôvodneniach 225 až 229.

3.2.3. *Normálna hodnota*

(233) Ako sa uvádza v odôvodneniach 179 až 229 týkajúcich sa existencie osobitnej situácie na indickom trhu s plochými výrobkami z ocele valcovanými za studena, Komisia konštatovala, že ovplyvnený bol celý predaj spoločnosti JSW na domácom trhu, pretože súbor opatrení zavedených indickou vládou viedol k umelo nízkym nákladom na železnú rudu potrebnú na celú výrobu plochých výrobkov z ocele valcovaných za studena. V dôsledku toho Komisia stanovila normálnu hodnotu na základe výrobných nákladov v krajine pôvodu zvýšených o primeranú sumu na pokrytie predajných, všeobecných a administratívnych nákladov a zisku v súlade s článkom 2 ods. 3 základného nariadenia.

(234) V súlade s článkom 2 ods. 5 základného nariadenia sa pri tvorbe normálnej hodnoty zohľadnili všetky náklady zaznamenané spoločnosťou JSW s výnimkou nákladov na železnú rudu získanú z domácich zdrojov. Pri stanovení týchto nákladov na železnú rudu sa Komisia opierala o reprezentatívne, nenarušené ceny železnej rudy, ako je uvedené v odôvodneniach 216 až 219. Pokiaľ ide o predajné, všeobecné a administratívne náklady, Komisia použila celkové overené predajné, všeobecné a administratívne náklady, ktoré spoločnosť JSW vykázala v súvislosti s predajom dotknutého výrobku na domácom trhu. Pokiaľ ide o zisky, Komisia použila primerané rozpätie zisku založené na predaji rôznych druhov plochých výrobkov z ocele valcovaných za studena spoločnosťou JSW na jej domácom trhu.

([83]) Správa poroty, *Australia – Anti-Dumping Measures on Paper* (Austrália – Antidumpingové opatrenia týkajúce sa papiera), WT/DS529/R, bod 7.80.

(235) Po konečnom poskytnutí informácií spoločnosť JSW tvrdila, že poroty a odvolací orgán WTO dospeli k záveru, že článok 2 ods. 2.2.1.1 antidumpingovej dohody WTO neumožňuje také úpravy nákladov, akú vykonala Komisia. Okrem toho spoločnosť JSW nesúhlasila s metódou, ktorú Komisia použila na stanovenie primeraného ziskového rozpätia. Spoločnosť JSW konkrétne tvrdila, že keďže Komisia nemala žiadne dôkazy o tom, že by spoločnosť JSW bola schopná premietnuť nárast nákladov do svojich cien na domácom trhu, mala vypočítať zisky na základe predajov, ktoré by zodpovedali nákladom v bežnom obchode, s použitím zvýšených priamych výrobných nákladov vyplývajúcich z osobitnej situácie na trhu v súlade s predchádzajúcimi prešetrovaniami, v ktorých Komisia nezohľadnila výrobné náklady na základe článku 2 ods. 5 základného nariadenia. Napokon spoločnosť JSW tvrdila, že Komisia pri vyčíslení osobitnej situácie na trhu nemala uplatniť korekciu vývoznej dane, keďže to viedlo k stanoveniu vytvorenej ceny, ktorá nebola v súlade s cenou na medzinárodnom trhu.

(236) Komisia konštatovala, že spoločnosť JSW nedokázala vysvetliť, v čom bola metodika použitá Komisiou v rozpore s právnymi predpismi WTO. Výklad, ktorý, ako sa zdá, navrhuje spoločnosť JSW, by zbavil článok 2 ods. 3 základného nariadenia a článok 2 ods. 2.2 dohody WTO o antidumpingových opatreniach akéhokoľvek významu. Komisia pripomína, že v prípade veci DS529 ([84]) porota výslovne uznala, že osobitná situácia na trhu môže vyplývať z nízkych cien vstupov. Preto článok 2 ods. 5 základného nariadenia (a článok 2 ods. 2.2.1.1 dohody WTO o antidumpingových opatreniach) nemožno vykladať tak, že by vyšetrovaciemu orgánu odnímal akékoľvek nápravné prostriedky na riešenie takejto osobitnej situácie na trhu založenej na nákladoch. Je samozrejmé, že v prípadoch osobitnej situácie na trhu založenej na nákladoch je potrebné nahradiť náklady, na ktoré má osobitná situácia na trhu vplyv. V tejto súvislosti Komisia takisto pripomína, že v správe poroty vo veci DS529 ([85]), na ktorú poukázala spoločnosť JSW, porota jasne uviedla, že môžu existovať „presvedčivé dôvody“ iné ako tie, ktoré sú konkrétne uvedené v článku 2 ods. 2.2.1.1 antidumpingovej dohody WTO, ktoré umožňujú vyšetrovaciemu orgánu nepoužiť náklady uvedené v záznamoch vedených vyvážajúcim výrobcom. Existencia osobitnej situácie na trhu založenej na nákladoch jednoznačne predstavuje takýto „presvedčivý dôvod“.

(237) Pokiaľ ide o metódu stanovenia primeraného zisku podľa článku 2 ods. 3 základného nariadenia vzhľadom na existenciu osobitnej situácie na trhu, Komisia stanovila normálnu hodnotu tak, ako je uvedené v odôvodnení 233, na základe výrobných nákladov v krajine pôvodu zvýšených o primeranú sumu na pokrytie predajných, všeobecných a administratívnych nákladov a zisku. Komisia usúdila, že stanovenie tohto zisku na základe všetkých transakcií uskutočnených v bežnom obchode s využitím údajov predložených spoločnosťou JSW podľa druhu výrobku viedlo k stanoveniu primeraného zisku, ktorý spĺňa všetky požiadavky článku 2 ods. 6. Spoločnosť JSW nepredložila žiadne dôkazy o tom, prečo by takáto metóda nebola primeraná, ako to vyžaduje článok 2 ods. 6 písm. c) základného nariadenia. Vzhľadom na to, že opatrenia analyzované v rámci prešetrovania priniesli prospech celému domácemu odvetviu výroby plochých výrobkov z ocele valcovaných za studena v Indii, ako sa konštatuje v odôvodnení 213, a vzhľadom na štruktúru indického trhu s plochými výrobkami z ocele valcovanými za studena, na ktorom pôsobí niekoľko dominantných výrobcov plochých výrobkov z ocele valcovaných za studena a dovoz je veľmi obmedzený, metóda použitá Komisiou primerane viedla k zisku, ktorý neprekročil zisk bežne dosahovaný ostatnými vývozcami alebo výrobcami pri predaji výrobkov tej istej všeobecnej kategórie na domácom trhu krajiny pôvodu.

(238) Pokiaľ ide o úpravu vyplývajúcu z vývoznej dane, Komisia konštatovala, že vývoznú daň uplatnila iba na železné rudy s obsahom železa vyšším ako 58 %. Komisia takisto konštatovala, že spoločnosť JSW nespochybnila, že na tieto akosti sa takáto vývozná daň skutočne vzťahovala. Preto aj keby existoval rozdiel medzi indickou železnou rudou s obsahom železa vyšším ako 58 % a železnou rudou pochádzajúcou z iných krajín, muselo to byť spôsobené inými dôvodmi ako vývoznou daňou.

3.2.4. *Vývozná cena*

(239) Vyvážajúci výrobca zaradený do vzorky uskutočňoval vývoz do Únie priamo nezávislým zákazníkom. Vývozná cena bola preto skutočne zaplatená cena alebo splatná cena za dotknutý výrobok pri jeho predaji na vývoz do Únie v súlade s článkom 2 ods. 8 základného nariadenia.

([84]) Správa poroty, *Australia – Anti-Dumping Measures on Paper* (Austrália – Antidumpingové opatrenia týkajúce sa papiera), WT/DS529/R, bod 7.81.

([85]) Správa poroty, *Australia – Anti-Dumping Measures on Paper* (Austrália – Antidumpingové opatrenia týkajúce sa papiera), WT/DS529/R, bod 7.117.

3.2.5. *Porovnanie*

(240) Podľa článku 2 ods. 10 základného nariadenia musí Komisia spravodlivo porovnať normálnu hodnotu a vývoznú cenu na tej istej úrovni obchodu s prihliadnutím na rozdiely vo faktoroch, ktoré ovplyvňujú ceny a porovnateľnosť cien. V tomto prípade sa Komisia rozhodla porovnať normálnu hodnotu a vývoznú cenu vyvážajúcich výrobcov zaradených do vzorky na úrovni obchodu zo závodu. Ako sa podrobnejšie vysvetľuje ďalej v texte, v prípade potreby bola normálna hodnota a vývozná cena upravená s cieľom: i) vyjadriť ich v čistej hodnote na úrovni cien zo závodu a ii) prihliadnuť na rozdiely vo výrobných faktoroch, v prípade ktorých sa tvrdí alebo sa preukáže, že ovplyvňujú ceny a porovnateľnosť cien.

3.2.5.1. Úpravy normálnej hodnoty

(241) Ako sa vysvetľuje v odôvodnení 234, normálna hodnota bola stanovená na úrovni obchodu zo závodu pomocou výrobných nákladov spoločne so sumami na predajné, všeobecné a administratívne náklady a na zisk, ktoré sa považovali za primerané pre túto úroveň obchodu. Na účely vyjadrenia normálnej hodnoty v čistej hodnote na úrovni zo závodu sa preto nemuseli vykonať žiadne úpravy. Komisia nezistila žiadne dôvody na prípadné úpravy normálnej hodnoty a o takéto úpravy nežiadal ani jeden z vyvážajúcich výrobcov zaradených do vzorky.

3.2.5.2. Úpravy vývoznej ceny

(242) S cieľom vyjadriť vývoznú cenu v čistej hodnote na úrovni obchodu zo závodu boli vykonané úpravy vzhľadom na: clo, iné platby za dovoz, náklady na dopravu, poistenie, manipuláciu, nakladanie a vedľajšie výdavky.

(243) Úpravy sa vykonali vzhľadom na tieto faktory ovplyvňujúce ceny a porovnateľnosť cien: balné, bankové poplatky, provízie a úverové náklady.

3.2.6. *Dumpingové rozpätia*

(244) V prípade spolupracujúceho vyvážajúceho výrobcu zaradeného do vzorky Komisia v súlade s článkom 2 ods. 11 a 12 základného nariadenia porovnala vážený priemer normálnej hodnoty každého druhu podobného výrobku s váženým priemerom vývozných cien zodpovedajúceho druhu dotknutého výrobku. Na základe toho je konečné dumpingové rozpätie vyjadrené ako percentuálny podiel ceny CIF na hranici Únie, clo nezaplatené, 9,5 %.

(245) Po konečnom poskytnutí informácií spoločnosť JSW tvrdila, že cena CIF pri predaji realizovanom prostredníctvom neprepojených obchodníkov by sa mala zvýšiť, aby sa zohľadnil zisk a predajné, všeobecné a administratívne náklady týchto spoločností. Spoločnosť JSW dodala, že Komisia tento prístup uplatňovala aj v predchádzajúcich prešetrovaniach.

(246) Komisia konštatovala, že spoločnosť JSW nepredložila žiadne dôkazy týkajúce sa ceny CIF na hranici Únie, ktorá sa uplatňuje pri transakciách s neprepojenými obchodníkmi. Komisia sa navyše domnievala, že každé prešetrovanie je špecifické pre konkrétny prípad a že zistenia a závery dosiahnuté v rámci tohto prešetrovania vychádzali zo skutočných údajov a informácií, ktoré boli zhromaždené a overené. Komisia preto toto tvrdenie zamietla.

(247) V prípade spolupracujúcich vyvážajúcich výrobcov nezaradených do vzorky Komisia vypočítala vážený priemer dumpingového rozpätia v súlade s článkom 9 ods. 6 základného nariadenia. Toto rozpätie sa teda stanovilo na základe rozpätia vyvážajúceho výrobcu zaradeného do vzorky. Na tomto základe predstavuje konečné dumpingové rozpätie spolupracujúcich vyvážajúcich výrobcov nezaradených do vzorky 9,5 %.

(248) V prípade všetkých ostatných vyvážajúcich výrobcov v Indii Komisia stanovila dumpingové rozpätie na základe dostupných skutočností v súlade s článkom 18 základného nariadenia. Na tento účel Komisia určila úroveň spolupráce vyvážajúcich výrobcov. Úroveň spolupráce je objem vývozu spolupracujúcich vyvážajúcich výrobcov do Únie vyjadrený ako podiel na celkovom objeme dovozu z dotknutej krajiny do Únie počas OP, ktorý bol stanovený na základe údajov Eurostatu.

(249) Úroveň spolupráce je v tomto prípade vysoká, pretože vývoz spolupracujúcich vyvážajúcich výrobcov v OP predstavoval približne 100 % celkového dovozu. Komisia sa na základe toho rozhodla, že dumpingové rozpätie pre nespolupracujúcich vyvážajúcich výrobcov stanoví na úrovni spolupracujúcej spoločnosti zaradenej do vzorky.

(250) Konečné dumpingové rozpätia, vyjadrené ako percentuálny podiel ceny CIF na hranici Únie, clo nezaplatené, sú takéto:

Spoločnosť	Konečné dumpingové rozpätie (v %)
— JSW Steel Limited — JSW Steel Coated Products Limited	9,5
Ostatné spolupracujúce spoločnosti	9,5
Všetok ostatný dovoz s pôvodom v dotknutej krajine	9,5

3.3. **Japonsko**

3.3.1. *Prepojené podniky a trhový odstup*

(251) Po rozhodnutí o výbere vzorky, keďže Komisia v rámci prešetrovania týkajúceho sa *plochých výrobkov z ocele valcovaných za tepla* ([86]) považovala tieto subjekty za prepojené, spoločnosť Nippon Steel v rámci tohto prešetrovania tvrdila, že nie je prepojená s obchodníkom Marubeni-Itochu Steel Inc. (ďalej len „MISI“), spoločnosti, ktorá sa podieľa na predaji na domácom trhu aj na predaji dotknutého výrobku vyrábaného spoločnosťou Nippon Steel na vývoz. V tejto súvislosti spoločnosť Nippon Steel pripomenula kritériá na identifikáciu prepojených osôb uvedené v článku 127 ods. 1 vykonávacieho nariadenia Komisie (EÚ) 2015/2447 ([87]) (ďalej len „vykonávací akt k CKÚ“) a poskytla podrobné informácie o korporátnych prepojeniach medzi týmito dvoma spoločnosťami. Na základe toho spoločnosť Nippon Steel tvrdila, že samotná skutočnosť, že spoločnosť Nippon Steel vlastnila akcie v treťom subjekte súbežne so spoločnosťou MISI, nestačí na to, aby sa dalo usúdiť, že spoločnosť MISI je prepojená so spoločnosťou Nippon Steel. Na podporu svojho tvrdenia spoločnosť Nippon Steel pripomenula, že v rámci antisubvenčného prešetrovania týkajúceho sa nových osobných batériových elektrických vozidiel s pôvodom v ČĽR ([88]) Komisia nepovažovala skupinu SAIC a spoločnosť China FAW Corporation Limited za prepojené subjekty napriek tomu, že mali spoločné podniky so spoločnosťou Volkswagen, ako jasne vyplýva z prílohy ku konečnému nariadeniu v rámci uvedeného prešetrovania ([89]), a podobne Komisia nepovažovala za prepojené subjekty ani výrobcov, ktorí mali spoločné podniky s výrobcom batérií CATL.

(252) Komisia na základe poskytnutých informácií dospela k záveru, že medzi spoločnosťami Nippon Steel a MISI existuje vzťah založený na spoluvlastníctve tretieho subjektu, ktorý tieto spoločnosti spoločne kontrolovali v súlade s článkom 127 ods. 1 písm. g) vykonávacieho aktu k CKÚ, čím vzniklo ich právne uznané obchodné partnerstvo v súlade s článkom 127 ods. 1 písm. b) vykonávacieho aktu k CKÚ. V tejto súvislosti Komisia hneď na začiatku konštatovala, že samotná spoločnosť Nippon Steel v rámci antidumpingového prešetrovania týkajúceho sa určitých plochých výrobkov z ocele valcovaných za tepla z Japonska z vlastnej iniciatívy uviedla spoločnosť MISI ako prepojený subjekt práve z toho dôvodu, že spoločnosti Nippon Steel a MISI spolu vlastnili takmer 100 % akcií tohto tretieho subjektu ([90]). V každom prípade na základe dokumentov, ktoré spoločnosť Nippon Steel v rámci súčasného prešetrovania poskytla, bola situácia rovnaká aj počas obdobia prešetrovania, keď spoločnosti Nippon Steel a MISI mali právomoc menovať takmer všetkých členov predstavenstva vrátane

([86]) Vykonávacie nariadenie (EÚ) 2025/1919, odôvodnenie 99.

([87]) Vykonávacie nariadenie Komisie (EÚ) 2015/2447 z 24. novembra 2015, ktorým sa stanovujú podrobné pravidlá vykonávania určitých ustanovení nariadenia Európskeho parlamentu a Rady (EÚ) č. 952/2013, ktorým sa ustanovuje Colný kódex Únie (Ú. v. EÚ L 343, 29.12.2015, s. 558, ELI: http://data.europa.eu/eli/reg_impl/2015/2447/oj).

([88]) Vykonávacie nariadenie Komisie (EÚ) 2024/2754 z 29. októbra 2024, ktorým sa ukladá konečné vyrovnávacie clo na dovoz nových batériových elektrických vozidiel určených na prepravu osôb s pôvodom v Čínskej ľudovej republike (Ú. v. EÚ L, 2024/2754, 29.10.2024, ELI: http://data.europa.eu/eli/reg_impl/2024/2754/oj).

([89]) *Tamže*.

([90]) Vykonávacie nariadenie (EÚ) 2025/1919, odôvodnenie 84 a poznámka pod čiarou 11.

predsedu. Komisia ďalej v súvislosti so svojimi zisteniami v rámci antisubvenčného prešetrovania týkajúceho sa batériových elektrických vozidiel pochádzajúcich z ČĽR konštatovala, že z hlavnej časti a prílohy k vykonávaciemu nariadeniu (EÚ) 2024/2754 jasne vyplýva, že skupina SAIC a China FAW Corporation Limited mali s Volkswagenom rôzne spoločné podniky. V danom prípade ide naopak o spoločné vlastníctvo toho istého tretieho subjektu, nad ktorým spoločne vykonávajú kontrolu spoločnosti MISI a Nippon Steel. Komisia navyše považovala výrobcu za prepojeného so spoločnosťou CATL ([91]). Bez ohľadu na to by sa pri každom určovaní vzťahu medzi stranami malo vychádzať zo skutočností a z okolností každej veci. Prípad týkajúci sa batériových elektrických vozidiel z ČĽR sa týkal antisubvenčného prešetrovania, pri ktorom sa zohľadnili osobitné skutočnosti a okolnosti. Na druhej strane toto prešetrovanie je antidumpingové prešetrovanie týkajúce sa inej krajiny, hospodárskej reality, výrobku/odvetvia a iných skutočností a okolností. Komisia preto toto tvrdenie zamietla.

(253) Okrem toho spoločnosť Nippon Steel tvrdila, že nie je právne uznaným obchodným partnerom spoločnosti MISI z dôvodu podielu v treťom subjekte, pretože Súdny dvor v rozsudku vo veci Baltic Master ([92]) stanovil, že na splnenie tejto podmienky musia byť splnené vnútroštátne ustanovenia týkajúce sa uznaných partnerov, a spoločnosti MISI a Nippon Steel takúto dohodu (tzv. *kumiai*) podľa japonského práva neuzavreli.

(254) Komisia však poznamenala, že spoločnosti Nippon Steel a MISI spoločne priamo vlastnili takmer 100 % akcií tretieho subjektu. Bez ohľadu na právne vymedzenie prepojených podnikov v Japonsku v zmysle japonského práva, podľa citovaného článku 127 vykonávacieho aktu k CKÚ, teda ustanovenia, ktoré sa bežne uplatňuje na určenie vzťahu pri prešetrovaniach na ochranu obchodu v Únii, sa tieto strany považujú za právne uznaných obchodných spoločníkov podľa článku 127 ods. 1 písm. b) vykonávacieho aktu k CKÚ v postavení spoluvlastníkov tretieho podniku podľa japonského práva, a teda za prepojené strany. Komisia preto toto tvrdenie zamietla.

(255) Okrem toho spoločnosť Nippon Steel tvrdila, že nebola v pozícii, aby mohla na spoločnosť MISI vyvíjať tlak alebo jej dávať pokyny, pretože veľkosť spoločných subjektov bola v porovnaní so spoločnosťami Nippon Steel a MISI zanedbateľná.

(256) Komisia konštatovala, že článok 127 vykonávacieho aktu k CKÚ neobsahuje žiadnu požiadavku týkajúcu sa relatívnej veľkosti kontrolovaného tretieho subjektu v porovnaní s kontrolujúcimi subjektmi. Aj keby teda tretí subjekt bol z hľadiska tržieb a počtu zamestnancov menší, vzťah sa môže v súlade s článkom 127 ods. 1 písm. g) vykonávacieho aktu k CKÚ nadviazať aj tak. Komisia preto toto tvrdenie zamietla.

(257) V každom prípade spoločnosť Nippon Steel tvrdila, že ak by sa Komisia rozhodla zotrvať na svojom stanovisku, že spoločnosť MISI je prepojenou osobou spoločnosti Nippon Steel, mala by uznať, že predaj medzi spoločnosťami Nippon Steel a MISI prebieha na základe princípu nezávislého vzťahu, a mala by k predaju týmto subjektom pristupovať podobne ako k predaju spoločnosti Nippon Steel neprepojeným osobám. Na podporu svojho tvrdenia spoločnosť Nippon Steel predložila citlivé informácie týkajúce sa rámcových dohôd medzi spoločnosťou Nippon Steel a jej obchodnými partnermi, procesu predaja a nákupov dotknutého výrobku spoločnosťou MISI.

(258) Na začiatku Komisia uznala, že rámcové dohody s prepojenými subjektmi, ktoré boli poskytnuté Komisii, boli podobné z hľadiska obsahu a podmienok. V žiadnej z rámcových dohôd sa však nešpecifikovalo, ako sa stanovovali konečné ceny, ako sa platili provízie ani iné podrobnosti relevantné na určenie nezávislosti transakcií.

(259) Ďalej z vlastných tvrdení spoločnosti v jej podaní a na základe overení vyplýva, že rokovania o cenách týkajúcich sa predaja konečným zákazníkom s účasťou prepojených obchodníkov sa v praxi uskutočňovali buď prostredníctvom obchodníka, alebo priamo so zákazníkom, čo znamená, že vplyv obchodníka na tieto rokovania bol obmedzený na vystupovanie v pozícii sprostredkovateľa. Konečná cena bola preto určená hlavne buď tým, či konečný zákazník prijal ponuku spoločnosti Nippon Steel, alebo tým, či spoločnosť Nippon Steel prijala protiponuku konečného zákazníka. Vzhľadom na obmedzený (ak vôbec nejaký) vplyv prepojeného obchodníka na stanovovanie cien sa cena medzi prepojenými subjektmi považovala za nespoľahlivú.

([91]) Vykonávacie nariadenie (EÚ) 2024/2754, odôvodnenia 152 a 518.
([92]) Rozsudok Súdneho dvora z 9. júna 2022, Baltic Master, C-599/20, ECLI:EU:C:2022:457, bod 36.

(260) Komisia navyše nespochybnila, že spoločnosť MISI mohla voľne nakupovať a predávať od iných neprepojených výrobcov. Komisia však konštatovala, že z porovnania jednotkových cien dodávateľa prešetrovaného výrobku spoločnosti MISI počas obdobia prešetrovania, ktoré samotná spoločnosť MISI uviedla vo svojom vyplnenom dotazníku, vyplynulo, že jednotková cena spoločnosti Nippon Steel bola v porovnaní s ostatnými japonskými výrobcami skutočne najnižšia.

(261) Napokon Komisia v každom prípade podľa jednotlivých druhov výrobkov porovnala cenu na úrovni FOB pri predajoch na vývoz určených do Únie medzi spoločnosťami Nippon Steel a MISI, ako aj medzi spoločnosťou Nippon Steel a jej ďalším prepojeným vývozným obchodníkom, spoločnosťou Nippon Steel Trading Corporation (ďalej len „NST“). Z tohto porovnania vyplynulo, že ceny spoločností Nippon Steel a MISI, ako aj ceny spoločností Nippon Steel a NST, boli na rovnakej úrovni (rozdiel 1,5 %). Spoločnosť MISI tak mala prospech z rovnakých cien, aké boli ponúknuté prepojenému obchodníkovi NST, pričom vzťah tohto obchodníka so spoločnosťou Nippon Steel spochybnený nebol.

(262) Komisia preto zamietla tvrdenie, že predaj spoločnosti Nippon Steel spoločnosti MISI prebiehal na základe princípu nezávislého vzťahu.

(263) Na záver spoločnosť Nippon Steel uviedla, že na podporu tvrdení zhrnutých v predchádzajúcom texte v tomto bode spoločnosť MISI odpovie osobitne na príslušné časti dotazníka. Komisia dostala vyplnený dotazník od spoločnosti MISI a od jej prepojeného dovozcu v Únii, spoločnosti Marubeni-Itochu Steel Europe GmbH (ďalej len „MISEA“).

(264) Vo svojich pripomienkach ku konečnému poskytnutiu informácií spoločnosť Nippon Steel opäť nesúhlasila so záverom Komisie, že je prepojená so spoločnosťou MISI. Nepredložila však žiadne nové argumenty ani dôkazy. Komisia teda tvrdenie zamietla.

(265) Japonská vláda uviedla, že hoci je pravda, že spoločnosti Nippon Steel a MISI spoločne vlastnili akcie v treťom subjekte neprepojenom s transakciami, ktoré sú predmetom tohto prešetrovania, spoločnosť Nippon Steel nemala nad spoločnosťou MISI žiadnu priamu ani nepriamu kontrolu. Podľa japonskej vlády teda držba menšinových podielov v treťom subjekte, ktorý nie je zapojený do príslušných vývozných transakcií, nemôže byť dostatočným dôvodom na to, aby sa konštatovalo, že spoločnosti Nippon Steel a MISI sú prepojené asociačným dohovorom v zmysle článku 2 ods. 2.3 dohody WTO o antidumpingových opatreniach.

(266) Komisia uznala, že spoločnosť Nippon Steel nemala priamu kontrolu nad spoločnosťou MISI, keďže ich vzťah vznikol na základe spoločného vlastníctva tretieho subjektu. Takýto vzťah však viedol k asociačnému dohovoru v zmysle článku 2 ods. 2.3 dohody WTO o antidumpingových opatreniach, a to v tom zmysle, že spoločnosť MISI vyvážala do Únie iba prešetrovaný výrobok vyrobený spoločnosťou Nippon Steel, a nie prešetrovaný výrobok zakúpený od iných japonských výrobcov alebo vyrobený inými japonskými výrobcami. Zo zistení prešetrovania vyplynulo, že takéto obchodné správanie nevychádzalo z dohody medzi spoločnosťami Nippon Steel a MISI, ale skôr z dobrovoľného záväzku spoločnosti MISI. Komisia sa však domnievala, že takýto záväzok, hoci dobrovoľný, nepochybne obmedzoval slobodu spoločnosti pri stanovovaní cien a určovaní stratégie. Spoločnosť MISI bola skutočne pri predaji prešetrovaného výrobku v Únii závislá od jediného dodávateľa. Tieto obmedzenia vedú k tomu, že spoločnosť MISI nemôže konať nezávisle. Okrem toho overovanie preukázalo, že spoločnosť MISI poskytovala spoločnosti Nippon Steel informácie o potenciálnych zákazníkoch, ktorí by mohli potrebovať výrobky spoločnosti Nippon Steel, ako aj o trhoch, na ktoré by spoločnosť Nippon Steel mohla chcieť expandovať. Spoločnosť MISI teda poskytovala spoločnosti Nippon Steel službu, ktorá presahovala rámec bežnej nákupnej a ďalšej predajnej činnosti obchodníka. Komisia teda zamietla tvrdenie, že vzťah medzi spoločnosťami Nippon Steel a MISI neviedol k asociačnému dohovoru.

(267) Okrem toho japonská vláda tvrdila, že Komisia nepreukázala, že vzťah medzi spoločnosťami Nippon Steel a MISI spôsobil, že vývozné transakcie boli na účely výpočtu dumpingových rozpätí nespoľahlivé, keďže tretí subjekt, ktorým sa tento vzťah ustanovil, sa na vývozných transakciách nepodieľal a úloha spoločnosti MISI pri rokovaniach o cene bola obmedzená.

(268) Komisia usúdila, že skutočnosť, že tretí subjekt, ktorým sa ustanovil vzťah medzi spoločnosťami MISI a Nippon Steel, sa nepodieľal na vývozných transakciách do Únie, nie je relevantná. Vzťah sa skutočne môže veľmi dobre nadviazať prostredníctvom spoločnosti, ktorá sa nepodieľa na vývoze prešetrovaného výrobku do Únie. Okrem toho sa tretí subjekt, ktorým sa tento vzťah ustanovil, nepodieľal na vývozných transakciách do Únie, ale podľa svojho podnikového výkazníctva sa aj tak zaoberal spracovaním a predajom ocele v Japonsku. Komisia sa takisto domnievala, že obmedzená úloha spoločnosti MISI pri rokovaniach o cenách môže naznačovať mieru kontroly, ktorú si spoločnosť Nippon Steel zachovala nad konečnou cenou. Komisia preto toto tvrdenie zamietla.

(269) Vo svojich pripomienkach ku konečnému poskytnutiu informácií spoločnosť Nippon Steel opätovne zdôraznila, že jej obchodné vzťahy so spoločnosťou MISI a príslušné transakcie prebiehali nezávisle, pričom argumentovala, že zistenia uvedené v odôvodneniach 259 až 261 nie sú v rozpore s týmto záverom. Po prvé, spoločnosť Nippon Steel tvrdila, že postup predaja a provízie pridelené obchodníkom boli rovnaké bez ohľadu na to, či išlo o prepojený alebo neprepojený podnik. Konkrétne tvrdila, že konečná cena bola systematicky dohodnutá medzi spoločnosťou Nippon Steel a koncovým zákazníkom a až potom bola prepočítaná späť s cieľom stanoviť cenu medzi spoločnosťou Nippon Steel a obchodníkom. Po druhé, pokiaľ ide o skutočnosť, že spoločnosť MISI nakupovala od spoločnosti Nippon Steel za najnižšiu nákupnú cenu v porovnaní s nákupnými cenami od iných japonských výrobcov, spoločnosť Nippon Steel tvrdila, že aj jeden z jej neprepojených obchodníkov nakupoval od spoločnosti Nippon Steel za najnižšiu nákupnú cenu v porovnaní s nákupnými cenami od iných japonských výrobcov. Spoločnosť Nippon Steel dodala, že spoločnosť MISI nakupovala od iných ako japonských dodávateľov za ceny nižšie, ako bola nákupná cena od spoločnosti Nippon Steel. Po tretie, predajná cena, ktorú spoločnosť Nippon Steel účtovala spoločnosti MISI, sa pohybovala v rozpätí 0,15 % od jej predajnej ceny pre jedného z jej neprepojených obchodníkov.

(270) Komisia opätovne preskúmala transakcie, ktoré vykázala spoločnosť Nippon Steel v súvislosti so svojimi predajmi prepojeným stranám (NST a MISI) a svojmu hlavnému neprepojenému obchodníkovi. Predajné ceny v prípade všetkých týchto strán sa skutočne pohybovali v rovnakom rozmedzí. Táto analýza sa vykonala podľa jednotlivých druhov výrobku a zabezpečilo sa pri nej, aby existovala dostatočná zhoda medzi druhmi výrobku, ktoré ďalej predávali spoločnosti MISI, NST a hlavný neprepojený obchodník. Komisia preto uznala tvrdenie spoločnosti Nippon Steel, že tieto ceny boli nezávislé, a podľa toho upravila výpočet dumpingového rozpätia pre predaje na vývoz realizované prostredníctvom spoločností MISI aj NST.

3.3.2. *Uplatňovanie ustanovení článku 18 ods. 1 základného nariadenia*

(271) Komisia 19. decembra 2025 informovala spoločnosť Nippon Steel, že v súvislosti s prepojeným výrobcom prešetrovaného výrobku v Japonsku, spoločnosťou Daido, ktorá síce poskytla samostatnú odpoveď v rámci výberu vzorky, ale nepredložila vyplnený dotazník, bude možno musieť využiť dostupné skutočnosti podľa článku 18 ods. 1 základného nariadenia. Spoločnosť Nippon Steel skutočne vlastnila 5 % alebo viac akcií tohto výrobcu.

(272) Spoločnosť Nippon Steel predložila pripomienky 28. decembra 2025. Spoločnosť Nippon Steel vo svojom stanovisku nepoprela, že vlastní 5 % alebo viac akcií daného výrobcu.

(273) Komisia preto usúdila, že predaje medzi spoločnosťou NST, jedným z prepojených obchodníkov spoločnosti Nippon Steel (v ktorom mala spoločnosť Nippon Steel takisto 5 % alebo viac akcií) a príslušným výrobcom boli prepojenými predajmi v zmysle článku 127 ods. 1 písm. d) vykonávacieho aktu k CKÚ. Vzhľadom na to, že spoločnosť Daido neposkytla overený vyplnený dotazník, z ktorého by vyplývala cena ďalšieho predaja alebo ďalšie spracovanie týchto predajov prešetrovaného výrobku, Komisia považovala cenu prepojeného predaja spoločnosti NST spoločnosti Daido na domácom trhu za priemernú cenu 5 % najziskovejšieho neprepojeného predaja spoločnosti Nippon Steel a jej prepojených podnikov na domácom trhu za ten istý druh výrobku predávaný spoločnosti Daido. Uvedených 5 % bolo vypočítaných na základe objemu. Okrem toho Komisia pri analýze osobitnej situácie na trhu v bode 3.3.3 zohľadnila údaje o predaji na domácom trhu a predaji na vývoz a cenách spoločnosti Daido za obdobie od roku 2022 do obdobia prešetrovania, ktoré boli k dispozícii na základe jej odpovede na výber vzorky, keďže spoločnosť neposkytla vyplnený dotazník. Potom Komisia poskytla údaje spoločnosti Nippon Steel Group, a nie len samotnej spoločnosti Nippon Steel.

(274) Komisia 26. marca 2026 informovala spoločnosť Nippon Steel, že možno bude musieť použiť dostupné skutočnosti podľa článku 18 ods. 1 základného nariadenia v súvislosti s i) neposkytnutím vyplneného dotazníka spoločnosťou A a spoločnosťou B, ktoré nakupovali dotknutý výrobok vyrobený spoločnosťou Nippon Steel od spoločnosti MISEA a pri overovaní sa zistilo, že sú dcérskymi spoločnosťami spoločnosti C, v ktorej mala spoločnosť MISI podiel vyšší ako 5 %, a ii) skutočnosťou, že traja obchodníci prepojení so spoločnosťou Nippon Steel: NST, Metal One Corporation (ďalej len „Metal One“) a Sumitomo Corporation Global Metals Co., Ltd. (ďalej len „SCGM“) počas obdobia prešetrovania neposkytli úplné informácie o všetkých ďalších predajoch dotknutého výrobku na domácom trhu.

(275) Spoločnosť Nippon Steel predložila pripomienky 7. apríla 2026. Pokiaľ ide o bod i), spoločnosť Nippon Steel v prvom rade zopakovala, že nesúhlasí s tvrdením, že je prepojená so spoločnosťou MISI, ani s tvrdením, že ich vzťah nie je nezávislý. Spoločnosť Nippon Steel navyše uviedla, že aj keby bola prepojená so spoločnosťou MISI, stále by nebola prepojená so spoločnosťou A a spoločnosťou B, pretože v nich nevlastnila žiadne akcie a neuskutočňovala s nimi žiadne obchodné transakcie týkajúce sa dotknutého výrobku. Ďalej uviedla, že podľa jej názoru sa v článku 127 vykonávacieho aktu k CKÚ neupravujú vzťahy presahujúce nanajvýš nepriamy reťazec jedného subjektu a že uznanie spoločnosti Nippon Steel za prepojenú by znamenalo odchýlku od doterajšej praxe Komisie v rámci antisubvenčného prešetrovania týkajúceho sa batériových elektrických vozidiel z ČĽR ([93]). Okrem toho, spoločnosť Nippon Steel tvrdila, že vzhľadom na to, že spoločnosť MISI pôsobila úplne nezávisle a mala trhový odstup od spoločnosti Nippon Steel, spoločnosť Nippon Steel nemala prístup k dôverným informáciám spoločnosti MISI, a preto by požiadavka identifikovať a získať odpoveď podľa prílohy I od prepojených podnikov, respektíve čeliť uplatňovaniu článku 18, znamenala pre spoločnosť Nippon Steel neúnosnú záťaž. Po druhé, spoločnosť Nippon Steel tvrdila, že požiadať spoločnosť A a spoločnosť B o vyplnenie dotazníka by bolo zbytočné a neprimerané, keďže tieto spoločnosti dotknutý výrobok nepredávali ďalej, ale ho spracúvali. Na záver spoločnosť Nippon Steel poukázala na skutočnosť, že cena PCN predaných spoločnosti A sa pohybovala v rámci priemernej predajnej ceny tých istých PCN predávaných neprepojeným zákazníkom, a že predaj spoločnosti A aj spoločnosti B prebiehal na základe princípu nezávislého vzťahu.

(276) Komisia konštatovala, že spoločnosť MISEA predávala dotknutý výrobok vyrobený spoločnosťou Nippon Steel spoločnostiam A a B, ktorých materskou spoločnosťou bola spoločnosť C. Spoločnosť MISI zase vlastnila podiel presahujúci 5 % tak v spoločnosti MISEA, ako aj v spoločnosti C. Počas overovania v spoločnosti MISI sa potvrdilo, že tieto vzťahy existovali počas obdobia prešetrovania a spoločnosť C bola uvedená medzi zahraničnými dcérskymi spoločnosťami spoločnosti MISI v jej firemnom profile z roku 2025 ([94]). Z toho vyplýva, že spoločnosti MISEA a spoločnosť A na jednej strane a spoločnosti MISEA a spoločnosť B na strane druhej boli prepojené, pretože v súlade s článkom 127 ods. 1 písm. d) tretia strana (t. j. spoločnosť MISI) priamo alebo nepriamo vlastnila 5 % alebo viac akcií oboch týchto spoločností. Z tohto hľadiska je irelevantné, či ide o vzťah s samotným vyvážajúcim výrobcom. V tomto prípade išlo o vzťah medzi predajcom MISI a kupujúcimi – spoločnosťou A a spoločnosťou B. Nie je možné tvrdiť, že keďže sa tento vzťah netýkal samotného vyvážajúceho výrobcu, nemohol mať vplyv na predajnú cenu. Ceny medzi prepojenými osobami boli v skutočnosti aj tak týmto vzťahom ovplyvnené. Vymedzenie pojmu „prepojené osoby“ v článku 127 vykonávacieho aktu k CKÚ sa vzťahuje na „osoby“, zatiaľ čo článok 2 ods. 1 základného nariadenia, ktorý na účely obchodnej ochrany obsahuje odkaz na vykonávací akt k CKÚ, sa v tejto súvislosti vzťahuje na „strany“, nie na vyvážajúcich výrobcov. Komisia sa takisto domnieva, že článok 127 ods. 1 písm. d) sa pri stanovovaní vzťahu medzi stranami neobmedzuje na reťazec pozostávajúci nanajvýš z jedného subjektu. Práve špecifikácia „nepriamo“ umožňuje zahrnúť podiely držané prostredníctvom reťazca dcérskych spoločností a zabraňuje obchádzaniu tohto ustanovenia prostredníctvom podnikových štruktúr pozostávajúcich z viacerých úrovní dcérskych spoločností, ako je to v tomto prípade, keď je nepriamy podiel spoločnosti MISI v spoločnosti A a spoločnosti B držaný prostredníctvom spoločnosti C. Údajná doterajšia prax Komisie v rámci antisubvenčného prešetrovania týkajúceho sa batériových elektrických vozidiel z ČĽR nebola ďalej podložená. Komisia navyše usúdila, že v danom prípade nebolo pre spoločnosť Nippon Steel nemožnou záťažou identifikovať tieto prepojené podniky a získať od nich odpoveď podľa prílohy I, pretože a) spoločnosť C sa už v inej úlohe podieľala na predchádzajúcom prešetrovaní plochých výrobkov z ocele valcovaných za tepla ([95]), v rámci ktorého bola spoločnosť Nippon Steel zaradená do vzorky; b) akvizícia spoločnosti C spoločnosťou MISI bola verejne známa informácia a c) identifikácia spoločností A a B Komisiou ako dcérskych spoločností spoločnosti C prebehla v rámci bežných kontrol počas overovania, ako je podrobne uvedené v správe o misii spoločnosti MISI. Uplatnenie článku 18 ods. 1 vo vzťahu k spoločnosti Nippon Steel teda vyplývalo práve z tohto vzťahu. Po druhé, skutočnosť, že prepojený podnik v Únii sa nezaoberá ďalším predajom, ale spracovaním, neoslobodzuje tento podnik od povinnosti odpovedať na prílohu I. Náklady na spracovanie sa naopak stávajú relevantnými pri stanovovaní vývoznej ceny do Únie na ľubovoľnom primeranom základe v prípade, ak sa výrobky nepredávajú ďalej v stave, v akom boli dovezené, ako sa stanovuje v článku 2 ods. 9 základného nariadenia. V danom prípade Komisia nemohla takéto posúdenie vykonať. Komisia preto toto tvrdenie zamietla.

([93]) Vykonávacie nariadenie (EÚ) 2024/2754.

([94]) Firemný profil spoločnosti MISI z roku 2025, s. 13 – 14, k dispozícii na adrese: https://www.benichu.com/wp/images/2025/07/misi_2025_-_ebook_-.pdf.

([95]) Vykonávacie nariadenie Komisie (EÚ) 2025/670 zo 4. apríla 2025, ktorým sa ukladá predbežné antidumpingové clo na dovoz určitých plochých výrobkov zo železa, z nelegovanej ocele alebo ostatnej legovanej ocele, valcovaných za tepla s pôvodom v Egypte, Indii, Japonsku a vo Vietname (Ú. v. EÚ L, 2025/670, 7.4.2025, ELI: http://data.europa.eu/eli/reg_impl/2025/670/oj).

(277) A napokon, pokiaľ ide o nezávislosť predaja spoločnosti MISEA spoločnosti A, Komisia konštatovala, že ceny, ktoré spoločnosť Nippon Steel považovala za ceny zo závodu, boli získané odpočítaním všetkých príspevkov vyplatených spoločnosťou MISEA od čistej fakturačnej hodnoty. Pri porovnávaní predajných cien by sa však malo vykonať porovnanie medzi fakturovanými cenami mínus príslušné náklady na prepravu (aby sa zohľadnili rozdiely v dodacích podmienkach). Z takéhoto porovnania na úrovni ceny CIF na hranici EÚ (t. j. cena CIF mínus prepravné náklady v EÚ s cieľom zohľadniť rozdiely v dodacích podmienkach) vyplynulo, že ceny spoločnosti MISEA pre spoločnosť A boli v priemere o 6 % nižšie ako ceny spoločnosti MISEA pre neprepojené podniky. Komisia preto usúdila, že predaj spoločnosti MISEA spoločnosti A nebol založený na princípe nezávislosti. Pokiaľ ide o nezávislosť predaja spoločnosti MISEA spoločnosti B, samotná spoločnosť Nippon Steel pripustila, že to nedokáže preukázať, keďže produkt PCN predávaný spoločnosti B nebol predávaný žiadnemu inému zákazníkovi spoločnosti MISEA v Únii. Keďže však spoločnosť B nespolupracovala, na základe skutočnosti, že Komisia dospela k záveru, že predaj spoločnosti MISEA spoločnosti A nebol založený na princípe nezávislosti, neexistovali žiadne dôvody na to, aby sa v prípade predaja spoločnosti B dospelo k odlišnému záveru. Komisia preto pripomienky zamietla a predaj spoločnosti MISEA spoločnostiam A a B považovala za predaj medzi prepojenými podnikmi. V dôsledku toho, keďže neboli k dispozícii informácie o cene ďalšieho predaja spoločností A a B ani o ich prípadných nákladoch na spracovanie, Komisia považovala cenu ďalšieho predaja spoločností A a B za rovnakú ako cenu predaja spoločnosti MISEA neprepojeným zákazníkom, a to podľa jednotlivých druhov výrobkov. V prípade spoločnosti B, ktorá od spoločnosti MISEA zakúpila PCN, ktoré si nezakúpil žiadny iný zákazník, Komisia použila cenu, za ktorú spoločnosť MISEA predávala najpodobnejšie PCN neprepojeným zákazníkom.

(278) Vzhľadom na záver uvedený v odôvodnení 270 týkajúci sa nezávislosti pri vývozných transakciách realizovaných prostredníctvom prepojeného obchodníka spoločnosti MISI však táto skutočnosť už nebola pre vývoznú cenu použitú pri výpočte dumpingu relevantná.

(279) Pokiaľ ide o bod ii) týkajúci sa chýbajúceho ďalšieho predaja na domácom trhu troch prepojených obchodníkov, spoločnosť Nippon Steel s posúdením Komisie súhlasila.

(280) Komisia preto považovala cenu týchto chýbajúcich ďalších predajov na domácom trhu za priemernú cenu najziskovejších predajov na domácom trhu neprepojeným zákazníkom spoločnosti Nippon Steel a jej prepojeným podnikom, ktoré predstavovali 5 % objemu predaného na domácom trhu podľa jednotlivých druhov výrobkov.

(281) Po konečnom poskytnutí informácií spoločnosť Nippon Steel uviedla, že jej prepojení obchodníci konali podľa svojich najlepších schopností a poskytovali informácie napriek technickým problémom. Spoločnosť Nippon Steel sa preto domnieva, že Komisia nemala žiadne právne opodstatnenie na to, aby ako dostupné skutočnosti použila najziskovejšie ceny predaja na domácom trhu, keďže „najlepšie dostupné skutočnosti“ by nemali znamenať nepriaznivé závery, a to aj v súlade s judikatúrou WTO ([96]). Spoločnosť Nippon Steel požiadala Komisiu, aby buď nezohľadňovala nevykázaný predaj, alebo aby použila priemernú cenu všetkého predaja na domácom trhu.

(282) Komisia usúdila, že pri uplatňovaní dostupných skutočností sú vyšetrovacie orgány povinné nestranne a objektívne vybrať tie dostupné skutočnosti, ktoré predstavujú primeranú náhradu za chýbajúce potrebné informácie vzhľadom na konkrétne skutočnosti a okolnosti daného prípadu. Vyšetrovacie orgány pri tom musia zohľadniť všetky skutočnosti, ktoré majú riadne k dispozícii. Pri výbere náhradných skutočností sa v článku 6 ods. 6.8 antidumpingovej dohody WTO od vyšetrovacích orgánov nepožaduje, aby vybrali tie skutočnosti, ktoré sú pre nespolupracujúcu stranu najpriaznivejšie ([97]).

([96]) Správa poroty, *Mexico – Definitive Anti-Dumping Measures on Beef and Rice, Complaint with Respect to Rice* (Mexiko – Konečné antidumpingové opatrenia týkajúce sa hovädzieho mäsa a ryže, podnet týkajúci sa ryže), WT/DS295/R, prijatá 20. decembra 2005, zmenená správou Odvolacieho orgánu WT/DS295/AB/R, DSR 2005:XXIII, s. 11 007, bod 7.238; správa Odvolacieho orgánu, *United States – Anti-Dumping Measures on Certain Hot-Rolled Steel Products from Japan* (USA – Antidumpingové opatrenia týkajúce sa určitých výrobkov z ocele valcovaných za tepla z Japonska, WT/DS184/AB/R), prijatá 23. augusta 2001, DSR 2001:X, s. 4697, bod 99.

([97]) Správa poroty, *US – Anti-Dumping and Countervailing Duties (Korea)* [USA – antidumpingové a vyrovnávacie clá (Kórea)], WT/DS539/R, ods. 7.36, citovaná v rozsudku Súdneho dvora z 3. septembra 2026, Komisia/Sinopec Chongqing SVW Chemical a i, C-319/24 P, ECLI:EU:C:2026:687, body 73, 85 a 90. Pozri aj správu Odvolacieho orgánu, *US – Carbon Steel (India)* [USA – Uhlíková oceľ (India)], WT/DS436/AB/R, bod 4.421.

(283) Prístup Komisie bol v plnom súlade s týmto predpisom. Na základe objektívneho prístupu sa použili skutočné a overené údaje o cenách spoločnosti Nippon Steel a jej prepojených podnikov, ktoré slúžili ako vzor cenového správania pre údaje, ktoré neboli poskytnuté. Takýmto prístupom sa zabezpečilo, že chýbajúce ďalšie predaje na domácom trhu neboli podhodnotené a konečné dumpingové rozpätie následne odrážalo známy dumpingový potenciál spoločnosti počas obdobia prešetrovania. V prípadoch, keď spoločnosť Komisii neposkytne údaje o niektorých ďalších predajoch, nemožno považovať použitie skutočného a overeného cenového správania spoločnosti počas obdobia prešetrovania za subjektívne alebo represívne, pokiaľ neexistujú informácie, ktoré by to vyvracali. Vzhľadom na neochotu spoločnosti spolupracovať to vedie k stanoveniu čo najpresnejšieho dumpingového rozpätia. Komisia sa navyše domnievala, že alternatíva, ktorú presadzovala spoločnosť Nippon Steel a ktorá spočívala v nezohľadnení nevykázaného predaja alebo v použití priemernej ceny všetkého predaja na domácom trhu, by predstavovala motiváciu k nespolupráci ([98]). Preto toto tvrdenie zamietla a potvrdila metodiku vysvetlenú v odôvodnení 280.

3.3.3. *Osobitná situácia na trhu: efekt vytláčania*

3.3.3.1. Analýza

(284) S cieľom preukázať existenciu osobitnej situácie na japonskom trhu v dôsledku efektu vytláčania, ktorý bol spôsobený dovozom čínskych plochých výrobkov z ocele valcovaných za studena, Komisia vykonala nasledujúcu analýzu: najskôr analyzovala mieru prenikania čínskeho dovozu na japonský domáci trh z hľadiska objemu, po druhé posúdila príslušné podiely domácich výrobcov na japonskom domácom trhu v porovnaní s dovozom z Číny a iných tretích krajín a po tretie preskúmala ceny na japonskom domácom trhu. Komisia následne analyzovala všetky ďalšie informácie obsiahnuté v spise, ktoré sa týkali vplyvu čínskeho dovozu na japonský domáci trh, vrátane ziskovosti domácich výrobcov z predaja plochých výrobkov z ocele valcovaných za studena na domácom trhu, ak boli k dispozícii.

(285) Komisia sa vo svojej analýze opierala o ukazovatele na celoštátnej úrovni, ktoré poskytla japonská vláda, a na úrovni podniku, ktoré poskytol vyvážajúci výrobca zaradený do vzorky, spoločnosť Nippon Steel. Obe skupiny ukazovateľov boli overené priamo na mieste, ako sa uvádza v odôvodnení 106.

(286) V tejto súvislosti Komisia pripomína, že spoločnosť Nippon Steel bola nielen považovaná za reprezentatívnu z hľadiska objemu vývozu. a to na základe informácií predložených vo fáze výberu vzorky, ale aj na základe údajov overených počas prešetrovania a so zreteľom na jej prepojeného výrobcu uvedeného v odôvodneniach 271 až 273 predstavovala najmenej [50 % – 60 %] objemu predaja plochých výrobkov z ocele valcovaných za studena na domácom trhu počas obdobia prešetrovania. Takýto predaj na domácom trhu zabezpečil skupine Nippon Steel Group počas obdobia prešetrovania podiel na trhu s plochými výrobkami z ocele valcovanými za studena v Japonsku vo výške najmenej [40 % – 50 %]. Hoci Komisia vykonala svoju analýzu tak na úrovni jednotlivých krajín, ako aj na úrovni spoločnosti Nippon Steel alebo, ak to bolo možné, na úrovni skupiny Nippon Steel Group, tieto ukazovatele sú dôkazom toho, že spoločnosť Nippon Steel je reprezentatívna pre domácich výrobcov v Japonsku, a teda aj pre situáciu na domácom trhu v Japonsku.

3.3.3.1.1. Domáci trh: objem

(287) Komisia najskôr analyzovala spotrebu plochých výrobkov z ocele valcovaných za studena v Japonsku podľa údajov poskytnutých japonskou vládou. Zdá sa, že spotreba uvádzaná japonskou vládou bola v porovnaní so súčtom dovozu a predaja na domácom trhu, ktoré uviedla samotná japonská vláda, mierne podhodnotená, a to približne o 1 %. Počas overovania na mieste bolo vysvetlené, že tento rozdiel vyplýva z metodiky, keďže japonská vláda používala odlišnú metódu na vykazovanie dovozu vo vlastných správach a inú metódu pri výpočte spotreby, čo viedlo k odlišným hodnotám toho istého ukazovateľa. Keďže Komisia mohla priamo na mieste overiť údaje použité na stanovenie dovozu, oprela sa o tie isté údaje aj v prípade spotreby.

(288) Okrem toho sa zdá, že objem predaja na domácom trhu, ktorý uviedla japonská vláda, bol v porovnaní s objemom predaja na domácom trhu, ktorý uviedli spolupracujúci vyvážajúci výrobcovia, podhodnotený približne o 33 %. V tomto prípade sa Komisia opierala o objem predaja na domácom trhu, ktorý uviedli spolupracujúci vyvážajúci výrobcovia. V dôsledku toho sa tento objem predaja na domácom trhu použil aj na stanovenie spotreby namiesto toho, aby sa vychádzalo z údajov o spotrebe poskytnutých japonskou vládou.

([98]) Rozsudok Súdneho dvora z 3. septembra 2026, Komisia/Sinopec Chongqing SVW Chemical a i., C-319/24 P, ECLI:EU:C:2026:687, body 88 – 95.

(289) Spotreba v Japonsku sa vyvíjala takto:

Tabuľka 2

Spotreba v Japonsku (v tonách)

	2022	2023	2024	Obdobie prešetrovania
Spotreba v Japonsku	4 221 718	4 153 970	4 189 541	4 089 303
Index	*100*	*98*	*99*	*97*

Zdroj: japonské colné údaje a údaje o predaji na domácom trhu, ktoré vykázali spolupracujúci vyvážajúci výrobcovia v Japonsku.

(290) Od roku 2022 do obdobia prešetrovania sa spotreba v Japonsku znížila o 3 %.

(291) Dovoz prešetrovaného výrobku do Japonska sa vyvíjal takto:

Tabuľka 3

Objem dovozu do Japonska (v tonách)

Krajina		2022	2023	2024	Obdobie prešetrovania
Celkový dovoz, z čoho:	Objem dovozu	813 469	910 476	990 341	880 370
	Index	*100*	*112*	*122*	*108*
1. Kórea	Objem dovozu	558 528	572 630	621 599	575 194
	Index	*100*	*103*	*111*	*103*
2. Taiwan	Objem dovozu	185 704	235 907	246 812	210 795
	Index	*100*	*127*	*133*	*114*
3. ČĽR	Objem dovozu	64 696	97 238	117 512	90 522
	Index	*100*	*150*	*182*	*140*

Zdroj: údaje japonských colných orgánov.

(292) Z údajov o dovoze vyplýva, že od roku 2022 do obdobia prešetrovania sa dovoz prešetrovaného výrobku do Japonska zvýšil o 8 %. Ak tento nárast porovnáme s 3 % poklesom spotreby za rovnaké obdobie, vidíme, že dovoz počas obdobia prešetrovania predstavoval väčší podiel na štruktúre spotreby v porovnaní s rokom 2022.

(293) Dovoz z ČĽR sa v období od roku 2022 do obdobia prešetrovania zvýšil o 40 %, čo predstavuje vyšší nárast v porovnaní s celkovým dovozom, dovozom z Kórey a z Taiwanu. Počas celého tohto obdobia však ČĽR zostávala trvalo len tretím najväčším zdrojom dovozu prešetrovaného výrobku do Japonska.

(294) Súčasne sa predaj prešetrovaného výrobku na domácom trhu v Japonsku vyvíjal takto:

Tabuľka 4

Objem predaja na domácom trhu (v tonách)

	2022	2023	2024	Obdobie prešetrovania
Celkový objem predaja na japonskom trhu, z toho:	3 408 249	3 243 493	3 199 200	3 208 933
Index	*100*	*95*	*94*	*94*
— Nippon Steel Group	[2 000 000–2 100 000]	[1 900 000–2 000 000]	[1 900 000–2 000 000]	[1 900 000–2 000 000]
Index	*100*	*92*	*92*	*93*

Zdroj: Odpoveď spolupracujúcich vyvážajúcich výrobcov na výber vzorky a vyplnený dotazník spoločnosti Nippon Steel.

(295) V týchto údajoch je zahrnutý aj predaj prepojeným podnikom, keďže na základe dostupných údajov nebolo možné vyčleniť ho samostatne.

(296) Od roku 2022 do obdobia prešetrovania klesol predaj na domácom trhu o 6 % a predaj skupiny Nippon Steel Group na domácom trhu zaznamenal podobný pokles o 7 %. Ak to porovnáme s miernym poklesom spotreby o 3 % a nárastom dovozu o 8 %, je zrejmé, že dovoz nahradil časť predaja na domácom trhu v štruktúre spotreby.

(297) Túto dynamiku možno lepšie pozorovať, ak porovnáme objemy so spotrebou a vyjadríme ich vo forme podielov na trhu.

Tabuľka 5

Podiel na trhu (v %)

	2022	2023	2024	Obdobie prešetrovania
Dovoz, z toho:	19,3	21,9	23,6	21,5
1. Kórea	13,2	13,8	14,8	14,1
2. Taiwan	4,4	5,7	5,9	5,2
3. ČĽR	1,5	2,3	2,8	2,2
Predaj na domácom trhu, z toho:	80,7	78,1	76,4	78,5
— Nippon Steel Group	[45–55]	[40–50]	[40–50]	[40–50]

Zdroj: Údaje japonských colných orgánov, spolupracujúci vyvážajúci výrobcovia a vyplnený dotazník spoločnosti Nippon Steel.

(298) Nárast dovozu o 2,2 percentuálneho bodu v období od roku 2022 do obdobia prešetrovania zodpovedal poklesu predaja na domácom trhu takisto o 2,2 percentuálneho bodu, pričom podiel skupiny Nippon Steel Group na trhu takisto zaznamenal mierny pokles. V rámci nárastu dovozu sa podiel dovozu z ČĽR zvýšil o 0,7 percentuálneho bodu, zatiaľ čo dovoz z Kórey zaznamenal vyšší nárast o 0,9 percentuálneho bodu a dovoz z Taiwanu o 0,8 percentuálneho bodu. Teda aj čo sa týka nárastu podielu na trhu, ČĽR nasledovala Kóreu a Taiwan.

(299) Komisia preto dospela k záveru, že z hľadiska objemu došlo k miernemu nárastu podielu dovozu na japonskom trhu a že čínsky dovoz nezohrával v tomto náraste rozhodujúcu úlohu. V skutočnosti čínsky dovoz nikdy nedosiahol na japonskom trhu podiel vyšší ako 3 %. Zároveň sa podiel japonských domácich výrobcov na trhu udržal na úrovni približne 80 % trhu.

3.3.3.1.2. Domáci trh: ceny

(300) Komisia následne analyzovala vplyv čínskeho dovozu na ceny na japonskom domácom trhu. Na tento účel Komisia analyzovala jednotkové ceny dovozov a predaja na domácom trhu.

(301) Jednotková cena dovozu a predaj na domácom trhu sa vyvíjali takto:

Tabuľka 6

Predajné ceny v Japonsku (JPY/tona)

	2022	2023	2024	Obdobie prešetrovania
1. Dovoz z Kórei	407 643	146 720	149 106	150 713
Index	*100*	*36*	*37*	*37*
2. Dovoz z Taiwanu	181 823	208 711	189 087	186 855
Index	*100*	*115*	*104*	*103*
3. Dovoz z ČĽR	330 640	280 645	285 452	306 600
Index	*100*	*85*	*86*	*93*
Priemerná jednotková predajná cena na domácom trhu v Japonsku ([1]), z toho:	143 000	135 000	132 000	132 083
Index	*100*	*94*	*92*	*92*
— Nippon Steel Group ([2])	[155 – 165 000]	[157 – 167 000]	[155 – 165 000]	[151 – 161 000]
Index	*100*	*101*	*100*	*98*

([1]) Priemerná jednotková predajná cena na domácom trhu v Japonsku nezahŕňa prepravné náklady ani daň zo spotreby.
([2]) Okrem domácej nákladnej prepravy spoločnosti Nippon Steel, na základe odpovede na výber vzorky od druhého výrobcu zo skupiny Nippon Steel Group.
Zdroj: Údaje japonských colných orgánov, Japan Metal Daily (nízka cena za 3 × 6, 0,8 mm v Tokiu na konci mesiaca), odpoveď skupiny Nippon Steel Group na výber vzorky a vyplnený dotazník spoločnosti Nippon Steel.

(302) Z analýz cien vyplynulo, že dovozné ceny na úrovni CIF boli celkovo trvalo oveľa vyššie ako predajné ceny na domácom trhu. Dovozné ceny zo zdrojov, ktoré sú bližšie k Japonsku, sú nižšie, ale stále sú trvalo vyššie ako predajné ceny na domácom trhu.

(303) Čínsky dovoz do Japonska sa zároveň počas všetkých rokov skúmaného obdobia uskutočňoval za ceny, ktoré boli trvalo oveľa vyššie ako ceny skupiny Nippon Steel Group na domácom trhu. Ceny skupiny Nippon Steel Group na domácom trhu zostali v období od roku 2022 do obdobia prešetrovania stabilné.

3.3.3.2. Záver

(304) Komisia dospela k záveru, že na japonský domáci trh plochých výrobkov z ocele valcovaných za studena nemala vplyv žiadna osobitná situácia na trhu vyplývajúca z čínskeho dovozu v dôsledku nadmernej kapacity v oceliarskom odvetví v ČĽR. V tejto súvislosti Komisia konštatovala, že dovoz z ČĽR mal počas obdobia prešetrovania len 2,2 % podiel na trhu, že japonské výrobné odvetvie si udržalo podiel na trhu na úrovni takmer 80 % a že ceny na domácom trhu v Japonsku boli nižšie ako čínske dovozné ceny. Vzhľadom na jeho množstvo a ceny nemohol čínsky dovoz do Japonska mať žiadny významný vplyv na ceny na domácom trhu a ziskovosť.

(305) Komisia preto dospela k záveru, že na japonský domáci trh nemala vplyv žiadna osobitná situácia na trhu vyplývajúca z čínskeho dovozu v dôsledku nadmernej kapacity v oceliarskom odvetví v ČĽR.

3.3.4. *Normálna hodnota*

(306) Komisia najskôr preskúmala, či je celkový objem predaja na domácom trhu každého vyvážajúceho výrobcu zaradeného do vzorky reprezentatívny v súlade s článkom 2 ods. 2 základného nariadenia. Predaj na domácom trhu je reprezentatívny, ak celkový objem predaja podobného výrobku na domácom trhu nezávislým zákazníkom na domácom trhu jednotlivého vyvážajúceho výrobcu predstavoval počas obdobia prešetrovania najmenej 5 % jeho celkového objemu predaja dotknutého výrobku na vývoz do Únie. Na tomto základe bol celkový predaj podobného výrobku na domácom trhu v prípade každého vyvážajúceho výrobcu zaradeného do vzorky reprezentatívny.

(307) Komisia následne identifikovala druhy výrobku predávané na domácom trhu, ktoré boli rovnaké alebo porovnateľné s druhmi predávanými na vývoz do Únie v prípade vyvážajúceho výrobcu s reprezentatívnym predajom na domácom trhu.

(308) Komisia potom preskúmala, či bol predaj na domácom trhu v prípade každého vyvážajúceho výrobcu zaradeného do vzorky pre každý druh výrobku, ktorý je rovnaký alebo porovnateľný s druhom výrobku predávaným na vývoz do Únie, reprezentatívny v súlade s článkom 2 ods. 2 základného nariadenia. Predaj určitého druhu výrobku na domácom trhu je reprezentatívny, ak celkový objem predaja tohto druhu výrobku nezávislým zákazníkom na domácom trhu predstavuje počas obdobia prešetrovania najmenej 5 % celkového objemu predaja rovnakého alebo porovnateľného druhu výrobku na vývoz do Únie.

(309) Komisia zistila, že predaj väčšiny druhov výrobku na domácom trhu je reprezentatívny. Komisia zistila, že v prípade dvoch druhov výrobku nedošlo k žiadnemu predaju na domácom trhu. Pre tieto druhy výrobku neboli k dispozícii žiadne iné zdroje cien na domácom trhu. Normálna hodnota bola vytvorená v súlade s metódou uvedenou v odôvodnení 315.

(310) Následne Komisia vymedzila podiel ziskového predaja nezávislým zákazníkom na domácom trhu pre každý druh výrobku počas obdobia prešetrovania s cieľom rozhodnúť o tom, či sa má na výpočet normálnej hodnoty v súlade s článkom 2 ods. 4 základného nariadenia použiť skutočný predaj na domácom trhu.

(311) Normálna hodnota je založená na skutočnej cene jednotlivých druhov výrobku na domácom trhu bez ohľadu na to, či je tento predaj ziskový alebo nie, ak:

a) objem predaja druhu výrobku, ktorý sa realizoval za čistú predajnú cenu rovnakú alebo vyššiu ako vypočítané výrobné náklady, predstavoval viac ako 80 % celkového objemu predaja tohto druhu výrobku, a

b) vážený priemer predajných cien daného druhu výrobku je rovnaký alebo vyšší ako jednotkové výrobné náklady.

(312) Ak sú splnené obe kritériá, normálna hodnota je váženým priemerom cien všetkého predaja daného druhu výrobku na domácom trhu počas OP.

(313) Normálna hodnota je skutočná cena jednotlivých druhov výrobku na domácom trhu len v prípade ziskového predaja druhov výrobku na domácom trhu počas OP, ak:

a) objem ziskového predaja druhu výrobku predstavuje najviac 80 % celkového objemu predaja tohto druhu alebo

b) vážený priemer cien tohto druhu výrobku je nižší ako jednotkové výrobné náklady.

(314) Z analýzy predaja na domácom trhu vyplynulo, že objem ziskového predaja niektorých druhov výrobku počas obdobia prešetrovania predstavoval menej ako 80 % celkového objemu predaja týchto druhov a že vážená priemerná predajná cena bola nižšia ako výrobné náklady. Normálna hodnota sa v súlade s tým vypočítala ako vážený priemer iba ziskového predaja. Pri niektorých iných druhoch výrobku sa uplatňoval scenár opísaný v odôvodnení 311 a normálna hodnota bola vypočítaná ako vážený priemer cien všetkého predaja týchto druhov výrobku na domácom trhu počas obdobia prešetrovania.

(315) Ak predaj druhu podobného výrobku na domácom trhu neexistoval, Komisia hľadala alternatívne zdroje cien v bežnom obchode. Keďže v dotknutej krajine neexistovali žiadni iní spolupracujúci ani dostupní domáci výrobcovia podobného výrobku zaradení do vzorky, takéto ceny neboli k dispozícii. Komisia vypočítala normálnu hodnotu pre príslušné druhy výrobku v súlade s článkom 2 ods. 3 a 6 základného nariadenia.

3.3.5. *Vývozná cena*

(316) Vyvážajúci výrobca zaradený do vzorky vyvážal do Únie buď priamo nezávislým zákazníkom, alebo prostredníctvom prepojených podnikov, ktoré pôsobili ako dovozcovia.

(317) Ak vyvážajúci výrobca vyvážal dotknutý výrobok priamo nezávislým zákazníkom v Únii, vývozná cena bola v súlade s článkom 2 ods. 8 základného nariadenia cena skutočne zaplatená alebo splatná za dotknutý výrobok pri jeho predaji na vývoz do Únie.

(318) Vzhľadom na záver uvedený v odôvodnení 270 týkajúci sa nezávislosti pri vývozných transakciách bola vývozná cena v prípadoch, keď vyvážajúci výrobca vyvážal dotknutý výrobok do Únie prostredníctvom prepojených podnikov pôsobiacich ako dovozcovia, takisto cenou skutočne zaplatenou alebo splatnou za dotknutý výrobok pri predaji na vývoz do Únie v súlade s článkom 2 ods. 8 základného nariadenia.

3.3.6. *Porovnanie*

(319) Podľa článku 2 ods. 10 základného nariadenia musí Komisia spravodlivo porovnať normálnu hodnotu a vývoznú cenu na tej istej úrovni obchodu s prihliadnutím na rozdiely vo faktoroch, ktoré ovplyvňujú ceny a porovnateľnosť cien. V tomto prípade sa Komisia rozhodla porovnať normálnu hodnotu a vývoznú cenu vyvážajúcich výrobcov zaradených do vzorky na úrovni obchodu zo závodu. Ako sa podrobnejšie vysvetľuje ďalej v texte, v prípade potreby bola normálna hodnota a vývozná cena upravená s cieľom: i) vyjadriť ich v čistej hodnote na úrovni cien zo závodu a ii) prihliadnuť na rozdiely vo výrobných faktoroch, v prípade ktorých sa tvrdí alebo sa preukáže, že ovplyvňujú ceny a porovnateľnosť cien.

3.3.6.1. Úpravy normálnej hodnoty

(320) Ako sa vysvetľuje v odôvodnení 319, normálna hodnota bola stanovená na úrovni obchodu zo závodu pomocou výrobných nákladov spoločne so sumami na predajné, všeobecné a administratívne náklady a na zisk, ktoré sa považovali za primerané pre túto úroveň obchodu.

(321) Spoločnosť Nippon Steel v súlade s článkom 2 ods. 10 písm. a) základného nariadenia tvrdila, že normálna hodnota by mala byť upravená z dôvodu rozdielov vo fyzických vlastnostiach. Svoje tvrdenie odôvodnila tým, že na domácom trhu zákazníci z konkrétneho odvetvia akceptovali vyššie ceny v dôsledku rôznych faktorov, medzi ktoré patrilo dodávanie špeciálnych výrobkov s vysokou pridanou hodnotou, splnenie prísnych požiadaviek na kvalitu, predkladanie vynikajúcich technických návrhov a poskytovanie služby dodávok v určenom čase na mieste v porovnaní so zákazníkmi v iných odvetviach, pričom tieto faktory na vývoznom trhu neexistujú. Spoločnosť Nippon Steel dodala, že Komisia by preto mala z normálnej hodnoty vylúčiť predaj na domácom trhu určený pre konkrétne odvetvie.

(322) Komisia konštatovala, že na základe overených informácií od spoločnosti Nippon Steel o jej cenách na domácom trhu pre rôzne odvetvia zákazníci v danom konkrétnom odvetví v období prešetrovania neplatili trvalo odlišné ceny ako zákazníci v iných odvetviach. Komisia preto toto tvrdenie zamietla.

(323) Spoločnosť Nippon Steel vo svojich pripomienkach ku konečnému poskytnutiu informácií tvrdila, že keďže Komisia upravila vývoznú cenu podľa článku 2 ods. 10 písm. i) základného nariadenia v prípade prepojených obchodníkov pôsobiacich ako zástupcovia pracujúci za províziu, mala by vykonať rovnakú úpravu aj pri normálnej hodnote, pretože funkcie vykonávané prepojenými obchodníkmi zostali totožné bez ohľadu na to, či bol predaj prešetrovaného výrobku určený na domáci alebo vývozný trh, a niektorí z prepojených obchodníkov pôsobili na domácom, ako aj na vývoznom trhu.

(324) Vzhľadom na to, že Komisia v odôvodnení 270 uznala tvrdenie spoločnosti Nippon Steel týkajúce sa nezávislosti, neupravila vývoznú cenu podľa článku 2 ods. 10 písm. i) základného nariadenia na základe pripomienok spoločnosti Nippon Steel ku konečnému poskytnutiu informácií. Komisia preto zamietla tvrdenie týkajúce sa normálnej hodnoty.

(325) Po dodatočnom konečnom poskytnutí informácií spoločnosť Nippon Steel tvrdila, že Komisia po zohľadnení predaja na vývoz uskutočneného prostredníctvom spoločností NST a MISI za podmienok trhového odstupu neuplatnila rovnaký prístup na predaj na domácom trhu uskutočnený prostredníctvom spoločností NST a MISI, čím vytvorila asymetriu medzi vývoznou cenou a normálnou hodnotou, ktorá naďalej zahŕňala náklady a zisky prepojených obchodníkov. Spoločnosť Nippon Steel tvrdila, že pri stanovovaní svojich cien uplatňovala rovnaký mechanizmus voči spoločnostiam NST a MISI, ako aj voči iným neprepojeným obchodníkom, bez ohľadu na to, či bol tovar v konečnom dôsledku predaný na vývoz do Únie, alebo na japonskom domácom trhu. Spoločnosť Nippon Steel požiadala o nápravu údajnej asymetrie prostredníctvom uplatnenia úpravy podľa článku 2 ods. 10 písm. k) základného nariadenia, ako sa vykonalo v nedávnom antidumpingovom prešetrovaní týkajúcom sa dovozu valínu s pôvodom v ČĽR ([99]) (ďalej len „prešetrovanie týkajúce sa valínu“). Výška tejto úpravy by zodpovedala predajným, všeobecným a administratívnym nákladom a zisku spoločností NST, MISI a ostatných prepojených domácich obchodníkov v súvislosti s predajom dotknutého výrobku na domácom trhu realizovaným prostredníctvom spoločností NST a MISI.

(326) Na rozdiel od predaja na vývoz (pozri odôvodnenia 269 a 270) spoločnosť Nippon Steel nepredložila žiadne dôkazy o tom, že ceny domácich transakcií realizovaných prostredníctvom spoločností NST a MISI boli nezávislé v porovnaní s domácimi transakciami realizovanými prostredníctvom neprepojených obchodníkov. V každom prípade sa Komisia domnievala, že z dostupných údajov nevyplýva existencia konzistentného vzorca nezávislých transakcií. Preto neexistovala asymetria medzi posudzovaním predaja na vývoz, pri ktorom bolo tvrdenie týkajúce sa nezávislého vzťahu odôvodnené a akceptované, a predaja na domácom trhu, pri ktorom bolo toto tvrdenie neopodstatnené. Situácia sa teda líšila od prešetrovania týkajúceho sa valínu, v ktorom boli preukázané faktory vedúce k úprave. Komisia z týchto dôvodov toto tvrdenie zamietla.

3.3.6.2. Úpravy vývoznej ceny

(327) S cieľom očistiť vývoznú cenu späť na úroveň obchodu zo závodu boli vykonané úpravy vzhľadom na: clo, iné dovozné poplatky, náklady na dopravu, poistenie, manipuláciu, nakládku a vedľajšie výdavky.

(328) Úpravy sa vykonali vzhľadom na tieto faktory ovplyvňujúce ceny a porovnateľnosť cien: úverové náklady, bankové poplatky a provízie.

([99]) Vykonávacie nariadenie Komisie (EÚ) 2026/319 z 12. februára 2026, ktorým sa ukladá konečné antidumpingové clo a s konečnou platnosťou vyberá predbežné clo uložené na dovoz valínu s pôvodom v Čínskej ľudovej republike (Ú. v. EÚ L, 2026/319, 13.2.2026, ELI: http://data.europa.eu/eli/reg_impl/2026/319/oj), odôvodnenia 151 až 159.

3.3.7. *Dumpingové rozpätie*

(329) V prípade spolupracujúceho vyvážajúceho výrobcu zaradeného do vzorky Komisia v súlade s článkom 2 ods. 11 a 12 základného nariadenia porovnala vážený priemer normálnej hodnoty každého druhu podobného výrobku s váženým priemerom vývozných cien zodpovedajúceho druhu dotknutého výrobku.

(330) Pokiaľ ide o predaj do Únie realizovaný prostredníctvom neprepojených obchodníkov so sídlom mimo Únie, spoločnosti Nippon Steel a NST tvrdili, že na účely odhadu ceny CIF na hranici Únie by sa mala pripočítať suma zodpovedajúca predajným, všeobecným a administratívnym nákladom a zisku týchto obchodníkov. V závislosti od konkrétnej transakcie boli faktúry vystavené spoločnosťou Nippon Steel alebo NST založené na obchodných podmienkach FOB, CIF alebo CFR.

(331) Podľa dlhodobo zaužívanej praxe sa pri transakciách uzatvorených podľa obchodných podmienok FOB námorné prepravné a vedľajšie náklady (napríklad poistenie) odhadujú na základe podkladov predložených vyvážajúcim výrobcom. Tá istá logika by sa mala uplatňovať na akýkoľvek dodatočný prvok, ktorý si nárokuje zainteresovaná strana. V danom prípade však spoločnosť Nippon Steel nebola schopná predložiť žiadne dôkazy, ktorými by sa v prvom rade preukázala potreba pripočítať predajné, všeobecné a administratívne náklady a zisk neprepojených obchodníkov. V každom prípade, aj keby spoločnosť Nippon Steel takéto dôkazy predložila, čo sa však nestalo, nebola schopná predložiť žiadne overiteľné dôkazy o výške týchto hypotetických predajných, všeobecných a administratívnych nákladov a zisku.

(332) Konkrétnejšie povedané, počas kontroly na mieste Komisia poskytla spoločnosti Nippon Steel príležitosť predložiť dôkazy preukazujúce, že neprepojení obchodníci sa aktívne podieľali na predaji spoločností Nippon Steel a NST na vývoz do Únie a že konečná hodnota CIF tovaru na hranici Únie zahŕňala nielen vzniknuté predajné, všeobecné a administratívne náklady, ale aj údajné zisky realizované týmito sprostredkovateľmi. V reakcii na to spoločnosti Nippon Steel a NST predložili výber faktúr za ďalší predaj a obmedzený počet colných vyhlásení od určitých neprepojených obchodníkov. Komisia však nepovažovala predloženie obmedzeného počtu faktúr a colných vyhlásení za dostatočné dôkazy. Spoločnosť Nippon Steel skutočne nikdy neposkytla žiadnu metodiku, v ktorej by vysvetlila, ako a prečo vybrala práve tieto konkrétne faktúry a colné vyhlásenia a prečo sú reprezentatívne pre celkový objem predaja realizovaného prostredníctvom neprepojených obchodníkov.

(333) Toto tvrdenie bolo preto zamietnuté.

(334) Spoločnosť Nippon Steel vo svojich pripomienkach ku konečnému poskytnutiu informácií uviedla, že Komisia by mala upraviť vypočítanú hodnotu CIF tak, aby zohľadnila účasť neprepojených obchodníkov mimo EÚ, konkrétne ich predajné, všeobecné a administratívne náklady a zisk. Touto úpravou by sa zabezpečilo, že Komisia zohľadní deklarovanú hodnotu CIF, na základe ktorej by sa uložili a vyberali clá pri prepustení tovaru do voľného obehu. Podľa článku 128 vykonávacieho nariadenia k Colnému kódexu Únie ([100]) sa táto hodnota definuje ako transakčná hodnota tovaru predávaného na vývoz, stanovená v čase prijatia colného vyhlásenia na základe predaja, ktorý sa uskutočnil tesne pred tým, ako sa tovar prepravil na colné územie Únie.

(335) Na podporu svojho tvrdenia sa spoločnosť Nippon Steel odvolala na predchádzajúce prešetrovania Komisie ([101]). Spoločnosť Nippon Steel konkrétne zdôraznila, že v rámci prešetrovania týkajúceho sa *plochých výrobkov z ocele valcovaných za tepla* Komisia pri výpočte ceny CIF pre spoločnosť Nippon Steel zohľadnila činnosti neprepojených obchodníkov. V rámci prešetrovania týkajúceho sa *plochých výrobkov z ocele valcovaných za tepla* Komisia odhadla predajné, všeobecné a administratívne náklady neprepojených obchodníkov na základe predajných, všeobecných a administratívnych nákladov spoločností NST a MISI a použila fiktívne ziskové rozpätie vo výške 2 %, pričom zvážila, že to bude v súlade so ziskovým rozpätím použitým podľa článku 2 ods. 9 pre predaj v Únii prostredníctvom prepojených podnikov.

([100]) Vykonávacie nariadenie (EÚ) 2015/2447.

([101]) Vykonávacie nariadenie Komisie (EÚ) 2025/1139 zo 6. júna 2025, ktorým sa ukladá predbežné antidumpingové clo na dovoz preglejok z tvrdého dreva s pôvodom v Čínskej ľudovej republike (Ú. v. EÚ L, 2025/1139, 10.6.2025, ELI: http://data.europa.eu/eli/reg_impl/2025/1139/oj), odôvodnenia 236 a 237; vykonávacie nariadenie Komisie (EÚ) 2026/316 z 12. februára 2026, ktorým sa ukladá konečné antidumpingové clo a s konečnou platnosťou vyberá predbežné clo uložené na dovoz akrylonitril-butadién-styrénových živíc s pôvodom v Kórejskej republike a na Taiwane (Ú. v. EÚ L, 2026/316, 13.2.2026, ELI: http://data.europa.eu/eli/reg_impl/2026/316/oj), odôvodnenie 108; vykonávacie nariadenie Komisie (EÚ) 2026/1904 zo 7. augusta 2026, ktorým sa ukladá konečné antidumpingové clo a s konečnou platnosťou vyberá predbežné clo uložené na dovoz kyseliny tereftalovej s pôvodom v Kórejskej republike a Spojených štátoch mexických (Ú. v. EÚ L, 2026/1904, 10.8.2026, ELI: http://data.europa.eu/eli/reg_impl/2026/1904/oj), odôvodnenie 68; vykonávacie nariadenie (EÚ) 2025/1919, odôvodnenie 125. Okrem toho spoločnosť Nippon Steel uviedla, že v rámci antidumpingového prešetrovania týkajúceho sa výrobkov z liatiny pochádzajúcich z Turecka a Indie (AD727) Komisia požiadala o údaje o predajných, všeobecných a administratívnych nákladoch a zisku neprepojených obchodníkov jedného výrobcu zaradeného do vzorky s cieľom stanoviť cenu ďalšieho predaja na úrovni na hraniciach EÚ (t. j. hodnotu CIF). Komisia však toto prešetrovanie ukončila bez uloženia ciel, takže jej výpočty hodnoty CIF neboli zverejnené.

(336) Na záver spoločnosť Nippon Steel uviedla, že faktúry za ďalší predaj a colné vyhlásenia, ktorých vzorka bola vybraná náhodne, boli poskytnuté v reakcii na žiadosť Komisie, ktorá však nebola dostatočne konkrétna, pokiaľ ide o presné požadované dokumenty. S cieľom ďalej podložiť svoje tvrdenie a vzhľadom na závery Komisie týkajúce sa nedostatku dôkazov o cene CIF na hranici Únie, ako je vysvetlené v odôvodnení 332, spoločnosť Nippon Steel predložila faktúry za ďalší predaj do Únie od troch z piatich neprepojených obchodníkov, na ktorých sa počas obdobia prešetrovania odvolávali spoločnosti Nippon Steel a NST. Nepredložila žiadne colné vyhlásenie. Predložené faktúry sa v prípade dvoch z piatich neprepojených obchodníkov spoločnosti Nippon Steel týkali troch transakcií s najvyšším objemom od spoločností Nippon Steel a NST a v prípade jedného z nich sa týkali dvoch transakcií s najvyšším objemom od spoločnosti NST. Tento druhý súbor faktúr predstavoval 4,7 % objemu predaja prešetrovaného výrobku spoločnosťou Nippon Steel do Únie počas obdobia prešetrovania.

(337) Komisia hneď na začiatku konštatovala, že tvrdenie spoločnosti Nippon Steel vychádzalo z predpokladu, že ďalší predaj neprepojeného obchodníka vždy odráža jeho predajné, všeobecné a administratívne náklady a zisk, a požadovala úpravu o predajné, všeobecné a administratívne náklady a zisk neprepojených obchodníkov, odhadnuté na základe ich účtovných závierok.

(338) Takýto predpoklad nezohľadňoval situácie, v ktorých by sa prirážka obchodníkov medzi ich kúpnou cenou a cenou ďalšieho predaja mohla líšiť od ich predajných, všeobecných a administratívnych nákladov a zisku, alebo v ktorých by títo obchodníci mohli predávať za nižšiu cenu. Z toho vyplýva, že predajné, všeobecné a administratívne náklady a zisky neprepojených obchodníkov nemôžu samy osebe slúžiť ako dôkaz o transakčnej hodnote tovaru vstupujúceho na colné územie Únie, keďže tieto náklady a zisky sa nemusia odzrkadľovať v predajnej cene pre Úniu. Z toho istého dôvodu samotná skutočnosť, že predaj prebieha prostredníctvom nezávislého obchodníka mimo Únie, nestačila na odôvodnenie úpravy. Ako totiž vo svojom tvrdení uviedla samotná spoločnosť Nippon Steel, táto hodnota by sa mala zakladať na predaji, ku ktorému došlo bezprostredne pred vstupom tovaru na colné územie Únie. Z toho vyplýva, že dokumenty uvádzajúce túto hodnotu, ako napríklad colné vyhlásenia alebo faktúra vystavená obchodníkom prvému nezávislému zákazníkovi v Únii, by za normálnych okolností predstavovali primeraný dôkaz na podloženie takýchto tvrdení.

(339) Analýza dokumentácie predloženej po konečnom poskytnutí informácií potvrdila záver Komisie uvedený v predchádzajúcom odôvodnení. Pri každej z predložených faktúr bol rozdiel medzi predajnou cenou, ktorú spoločnosť Nippon Steel alebo NST účtovala neprepojenému obchodníkovi, a cenou, za ktorú tento neprepojený obchodník ďalej predal tovar zákazníkovi v Únii, oveľa nižší ako predajné, všeobecné a administratívne náklady a zisk, ktoré spoločnosti Nippon Steel a NST pôvodne odhadli vo svojich vyplnených dotazníkoch.

(340) Cenový rozdiel sa navyše líšil medzi jednotlivými neprepojenými obchodníkmi a v rámci každého neprepojeného obchodníka pri každej transakcii.

(341) Okrem toho predložená dokumentácia pokrývala iba 4,7 % objemu predaja prešetrovaného výrobku spoločnosťou Nippon Steel do Únie počas obdobia prešetrovania, a napriek tomu ju vybrala práve spoločnosť Nippon Steel.

(342) Vzhľadom na uvedenú analýzu, z ktorej vyplýva, že hodnoty uvedené na faktúrach neodzrkadľovali predajné, všeobecné a administratívne náklady ani zisky, ako sa pôvodne tvrdilo, rozdiel medzi jednotlivými obchodníkmi a faktúrami, ako aj skutočnosť, že faktúry vybrala samotná spoločnosť Nippon Steel a týkali sa veľmi obmedzeného počtu ďalších predajov len niektorých, nie však všetkých neprepojených obchodníkov zapojených do vývozu spoločnosti Nippon Steel do Únie, a preto neboli reprezentatívne ani dostatočné, Komisia usúdila, že spoločnosť Nippon Steel nepredložila dôkazy, ktoré by odôvodňovali úpravu týkajúcu sa jej predaja na vývoz do Únie prostredníctvom neprepojených obchodníkov.

(343) Na záver Komisia konštatuje, že hoci bola dokumentácia týkajúca sa ďalšieho predaja predložená na žiadosť Komisie v priebehu prešetrovania, táto žiadosť bola podnietená skutočnosťou, že pôvodné odhady uvedené vo vyplnenom dotazníku sa považovali za nespoľahlivé na podloženie tohto tvrdenia. Toto posúdenie bolo následne potvrdené predloženými doplňujúcimi dôkazmi.

(344) Komisia preto toto tvrdenie zamietla.

(345) Po poskytnutí informácií spoločnosť Nippon Steel tvrdila, že Komisia pri výpočte hodnoty CIF v prípade niektorých predajov na vývoz opomenula poistenie námornej prepravy. Spoločnosť Nippon Steel požiadala Komisiu, aby do výpočtu zahrnula sumu za poistenie, aby bolo možné správne určiť cenu a hodnotu CIF.

(346) Komisia uznala túto námietku za oprávnenú a započítala chýbajúce sumy poistenia námornej prepravy, čím zabezpečila presný výpočet pomeru FOB k CIF pri predajoch spoločnosti Nippon Steel na vývoz do Únie. Komisia pritom konštatovala, že v hodnote CIF niektorých predajov spoločnosti MISEA do Únie, realizovaných za podmienok DAP, bola zahrnutá suma za prepravné v rámci Únie. Komisia preto pri výpočte hodnoty CIF pre tieto predaje vyňala sumu za prepravné v rámci Únie.

(347) V nadväznosti na dodatočné konečné poskytnutie informácií spoločnosť Nippon Steel uviedla, že Komisia po uznaní nezávislosti predaja na vývoz prostredníctvom spoločnosti NST stanovila cenu CIF predaja realizovaného prostredníctvom spoločnosti NST na základe ceny ďalšieho predaja spoločnosti NST. Spoločnosť Nippon Steel tvrdila, že rovnaký postup sa mal uplatniť aj v prípade predaja prostredníctvom neprepojených obchodníkov, a to tak, že by sa k vývoznej cene pripočítala prirážka za účasť týchto obchodníkov. Spoločnosť Nippon Steel podložila toto tvrdenie odkazom na prešetrovanie týkajúce sa plochých výrobkov z ocele valcovaných za tepla a na rozsudok vo veci Hansol ([102]), aby sa zabezpečilo, že cena použitá ako cena CIF na hranici Únie bola skutočne cenou na hranici Únie, a nie cenou z počiatočnej fázy predajného reťazca.

(348) Komisia konštatovala, že v prípade spoločnosti NST sa pri výpočte ceny CIF opierala o cenu ďalšieho predaja uplatňovanú spoločnosťou NST, keďže overila dôkazy o tejto cene. Z rovnakých dôvodov, ako sú dôvody vysvetlené v odôvodneniach 334 až 340, spoločnosť Nippon Steel naopak nepredložila žiadne dôkazy o tom, že by zapojenie neprepojených obchodníkov viedlo k cene, ktorá by bola nevyhnutne vyššia ako cena FOB, ktorú spoločnosť Nippon Steel účtuje neprepojeným obchodníkom, zvýšená o náklady na námornú prepravu a jej poistenie. Komisia preto toto tvrdenie zamietla.

(349) Po dodatočnom konečnom poskytnutí informácií japonská vláda požiadala o vysvetlenie spôsobu výpočtu dumpingového rozpätia a zdôraznila, že obmedzené poskytnutie informácií k tejto otázke spolu s krátkou lehotou jej znemožnili vyjadriť podrobné stanovisko.

(350) Komisia nemohla zverejniť dôverné výpočty týkajúce sa konkrétnej spoločnosti žiadnej inej strane okrem danej spoločnosti. Informácie o dumpingovom rozpätí vyplývajúcom z tohto výpočtu a vysvetlenie zmien boli poskytnuté všetkým zainteresovaným stranám. Komisia preto zamietla tvrdenie, že neposkytnutie informácií o výpočte individuálneho dumpingového rozpätia ovplyvnilo možnosť ostatných strán predložiť pripomienky.

(351) Na základe toho sú konečné vážené priemery dumpingových rozpätí vyjadrené ako percentuálny podiel ceny CIF na hranici Únie, clo nezaplatené, takéto:

Spoločnosť	Konečné dumpingové rozpätie (v %)
— Nippon Steel Corporation — Daido Steel Co., Ltd.	54,7

(352) V prípade spolupracujúcich vyvážajúcich výrobcov nezaradených do vzorky Komisia vypočítala vážený priemer dumpingového rozpätia v súlade s článkom 9 ods. 6 základného nariadenia. V tomto prípade však Komisia do vzorky zaradila iba jedného vyvážajúceho výrobcu z Japonska. Toto rozpätie preto zodpovedalo rozpätiu vyvážajúceho výrobcu zaradeného do vzorky.

(353) Na tomto základe predstavuje konečné dumpingové rozpätie spolupracujúcich vyvážajúcich výrobcov nezaradených do vzorky 54,7 %.

(354) V prípade všetkých ostatných vyvážajúcich výrobcov v Japonsku Komisia stanovila dumpingové rozpätie na základe dostupných skutočností v súlade s článkom 18 základného nariadenia. Na tento účel Komisia určila úroveň spolupráce vyvážajúcich výrobcov.

(355) Úroveň spolupráce je v tomto prípade vysoká, keďže vývoz spolupracujúcich vyvážajúcich výrobcov predstavoval počas obdobia prešetrovania približne 97 % celkového dovozu z dotknutej krajiny do Únie, čo bolo stanovené na základe údajov Eurostatu, ako sa vysvetľuje v odôvodneniach 832 a 833. Komisia sa na základe toho rozhodla, že dumpingové rozpätie pre nespolupracujúcich vyvážajúcich výrobcov stanoví na úrovni spoločnosti zaradenej do vzorky s najvyšším dumpingovým rozpätím. Keďže do vzorky bola zaradená iba jedna spoločnosť, dumpingové rozpätie pre nespolupracujúce spoločnosti sa stanovuje na úrovni dumpingového rozpätia tejto spoločnosti.

([102]) Rozsudok z 12. mája 2022, Komisia/Hansol Paper, C-260/20 P, ECLI:EU:C:2022:370.

(356) Konečné dumpingové rozpätia, vyjadrené ako percentuálny podiel ceny CIF na hranici Únie, clo nezaplatené, sú takéto:

Spoločnosť	Konečné dumpingové rozpätie (v %)
— Nippon Steel Corporation — Daido Steel Co., Ltd.	54,7
Ostatné spolupracujúce spoločnosti	54,7
Všetok ostatný dovoz s pôvodom v Japonsku	54,7

3.4. **Taiwan**

3.4.1. *Osobitná situácia na trhu: efekt vytláčania*

3.4.1.1. Analýza

(357) S cieľom preskúmať existenciu údajnej osobitnej situácie na taiwanskom trhu v dôsledku tzv. efektu vytláčania, ktorý bol spôsobený dovozom čínskych plochých výrobkov z ocele valcovaných za studena, Komisia vykonala nasledujúcu analýzu: najskôr analyzovala mieru prenikania čínskeho dovozu na taiwanský domáci trh plochých výrobkov z ocele valcovaných za studena z hľadiska objemu, po druhé posúdila príslušné podiely domácich výrobcov na taiwanskom domácom trhu v porovnaní s dovozom z Číny a iných tretích krajín a po tretie preskúmala ceny na taiwanskom domácom trhu. Komisia následne analyzovala všetky ďalšie informácie obsiahnuté v spise, ktoré sa týkali vplyvu čínskeho dovozu na taiwanský domáci trh, vrátane ziskovosti domácich výrobcov z predaja plochých výrobkov z ocele valcovaných za studena na domácom trhu, ak boli k dispozícii.

(358) Komisia zaslala dotazník taiwanským orgánom. Komisia sa vo svojej analýze opierala o ukazovatele na celoštátnej úrovni, ktoré poskytli taiwanské orgány, ako aj o ukazovatele na úrovni spoločností, ktoré poskytla skupina vyvážajúcich výrobcov zaradených do vzorky pozostávajúca zo spoločností China Steel Corporation (ďalej len „CSC“) a Chung Hung Steel Corporation (ďalej len „CHS“ a spoločne s CSC ďalej len „CSC Group“), ak boli tieto ukazovatele k dispozícii a boli relevantné. Obe skupiny ukazovateľov boli overené priamo na mieste, ako sa uvádza v odôvodnení 106.

(359) V tejto súvislosti Komisia pripomína, že CSC Group bola na základe informácií predložených vo fáze výberu vzorky nielen považovaná za reprezentatívnu z hľadiska objemu vývozu, ale aj na základe údajov overených počas prešetrovania, čo predstavovalo [90 % – 100 %] objemu predaja plochých výrobkov z ocele valcovaných za studena na domácom trhu počas obdobia prešetrovania. Takýto predaj na domácom trhu zabezpečil CSC Group počas obdobia prešetrovania podiel na trhu s plochými výrobkami z ocele valcovanými za studena na Taiwane vo výške [40 % – 50 %]. Hoci Komisia vykonala svoju analýzu tak na úrovni jednotlivých krajín, ako aj na úrovni skupiny zaradenej do vzorky, tieto ukazovatele sú dôkazom toho, že CSC Group je reprezentatívna pre domácich výrobcov na Taiwane, a teda vo všeobecnosti aj pre situáciu na domácom trhu na Taiwane.

3.4.1.1.1. Domáci trh: objem

(360) Na začiatku Komisia analyzovala spotrebu plochých výrobkov z ocele valcovaných za studena na Taiwane podľa údajov poskytnutých taiwanskými orgánmi na základe predaja na domácom trhu a dovozu.

(361) Spotreba na Taiwane sa vyvíjala takto:

Tabuľka 7

Spotreba na Taiwane (v tonách)

	2022	2023	2024	Obdobie prešetrovania
Spotreba na Taiwane	1 153 906	988 966	1 200 354	1 173 152
Index	*100*	*86*	*104*	*102*

Zdroj: taiwanské ministerstvo hospodárstva.

(362) V období od roku 2022 do obdobia prešetrovania zostala spotreba na Taiwane stabilná. V rokoch 2022 až 2023 však došlo k výraznému poklesu spotreby o 14 %, po ktorom nasledoval prudký nárast o 21 % v rokoch 2023 až 2024.

(363) Dovoz prešetrovaného výrobku na Taiwan sa vyvíjal takto:

Tabuľka 8

Objem dovozu na Taiwan (v tonách)

Krajina		2022	2023	2024	Obdobie prešetrovania
Celkový dovoz, z čoho:	Objem dovozu	410 860	404 609	595 439	577 982
	Index	*100*	*98*	*145*	*141*
1. ČĽR	Objem dovozu	290 308	312 976	448 773	447 631
	Index	*100*	*108*	*155*	*154*
2. Kórea	Objem dovozu	57 774	54 969	102 403	89 346
	Index	*100*	*95*	*177*	*155*
3. Japonsko	Objem dovozu	61 878	34 662	43 597	40 456
	Index	*100*	*56*	*70*	*65*

Zdroj: údaje taiwanských colných orgánov.

(364) Z údajov o dovoze vyplýva, že od roku 2022 do obdobia prešetrovania sa dovoz prešetrovaného výrobku na Taiwan zvýšil o 41 %. Ak tento výrazný nárast porovnáme s miernejším 2 % nárastom spotreby za rovnaké obdobie, už vidíme, že dovoz počas obdobia prešetrovania predstavoval väčší podiel na štruktúre spotreby v porovnaní s rokom 2022. Od roku 2022 až do obdobia prešetrovania zostala ČĽR trvalo a s veľkým náskokom najväčším zdrojom dovozu plochých výrobkov z ocele valcovaných za studena na Taiwan, pričom jej podiel predstavoval viac ako 77 % celkového dovozu v období prešetrovania.

(365) Okrem toho sa dovoz z ČĽR v období od roku 2022 do obdobia prešetrovania zvýšil o 54 %. Hoci tempo tohto nárastu je o niečo nižšie ako 55 % nárast v prípade druhého najväčšieho zdroja dovozu, ktorým je Kórea, objemy sa výrazne líšia. Dovoz z ČĽR v období prešetrovania skutočne dosiahol 477 631 ton, zatiaľ čo dovoz s pôvodom v Kórei predstavoval iba 89 346 ton. Tento nárast je o to významnejší, ak ho porovnáme s poklesom dovozu z tretieho najväčšieho zdroja dovozu, ktorým je Japonsko, kde dovoz v období od roku 2022 do obdobia prešetrovania klesol o 35 %.

(366) Navyše vývoj dovozu z ČĽR sa nie vždy zhodoval so všeobecným vývojom dovozu. Totiž zatiaľ čo celkový dovoz v rokoch 2022 až 2023 klesol o –2 %, dovoz z ČĽR vzrástol o 8 %. Keď sa potom v rokoch 2023 až 2024 celkový dovoz aj dovoz z ČĽR zvýšili o viac ako 40 %, nárast dovozu z ČĽR sa kumuloval k nárastu z predchádzajúceho roka. Od roku 2024 až do obdobia prešetrovania následne došlo k miernemu poklesu celkového dovozu aj dovozu z ČĽR.

(367) Vo vyplnenom dotazníku taiwanské orgány vysvetlili, že na Taiwane platí zákaz dovozu určitých výrobkov, ktoré spadajú do kategórie prešetrovaného výrobku a pochádzajú z ČĽR ([103]). Zákaz dovozu sa týka 21 colných kódov z celkového počtu 57 colných kódov na 10-miestnej úrovni, pod ktoré je prešetrovaný výrobok zaradený podľa taiwanského colného sadzobníka. Pokiaľ ide o výrobky, na ktoré sa takýto zákaz dovozu vzťahuje, je však možné udeliť osobitné povolenie na dovoz, ak sa nevyrábajú v tuzemsku, ak sú potrebné na osobitné účely alebo ak sa majú dovážať v malých množstvách. Na základe údajov o dovoze z ČĽR sa zdá, že týmto zákazom dovozu sa nezastavil dovoz plochých výrobkov z ocele valcovaných za studena z ČĽR ani sa nezabránilo jeho nárastu. Potvrdzuje to skutočnosť, že z 21 kódov, ktorých dovoz na Taiwan je zakázaný, bol dovoz z ČĽR v období od roku 2022 do obdobia prešetrovania zaznamenaný pod 10 kódmi ([104]).

(368) Taiwan na základe podnetov podaných taiwanským priemyslom takisto zaviedol obchodné ochranné opatrenia na dovoz určitých výrobkov z ocele pochádzajúcich z ČĽR, nie však vo vzťahu k dotknutému výrobku. Vo verejne dostupnom konečnom rozhodnutí o ujme v rámci nedávneho antidumpingového prešetrovania týkajúceho sa určitých plochých výrobkov z ocele valcovaných za tepla s pôvodom v ČĽR predstavujúcich výrobok v predchádzajúcom článku výrobného reťazca vo výrobe plochých výrobkov z ocele valcovaných za studena, ktoré sa začalo na základe podnetu podaného aj spoločnosťou CSC, taiwanské orgány na základe dôkazov v danom prípade zistili, že ČĽR „už dlhodobo čelí problému nadmernej kapacity. […] Jej domáci trh zápasí s vážnym nesúladom medzi ponukou a dopytom, čo vedie mnohé oceliarne k tomu, že nadvýrobu presúvajú na medzinárodné trhy (najmä na susedné trhy, ako je […] Taiwan) za nízke ceny, čo má závažný vplyv na oceliarsky priemysel v rôznych krajinách“ ([105]).

(369) Súčasne sa predaj prešetrovaného výrobku na domácom trhu na Taiwane vyvíjal takto:

Tabuľka 9

Objem predaja na domácom trhu (v tonách)

	2022	2023	2024	Obdobie prešetrovania
Celkový objem predaja na domácom taiwanskom trhu (bez dovozu), z toho:	743 046	584 357	604 915	595 170
Index	*100*	*79*	*81*	*80*
— CSC Group	[600 – 700 000]	[450 – 550 000]	[500 – 600 000]	[490 – 590 000]
Index	*100*	*73*	*83*	*79*

Zdroj: vyplnené dotazníky od taiwanského ministerstva hospodárstva a CSC Group.

(370) Predaj prepojeným podnikom nebolo možné v rámci celkových údajov o domácom trhu vyčleniť a podľa taiwanských orgánov sú tieto údaje v uvedených údajoch zahrnuté. Tieto údaje boli v súlade s údajmi o predaji na domácom trhu, ktoré uviedla CSC Group a ktoré zahŕňajú predaj prepojeným podnikom.

([103]) Právnym základom pre takýto zákaz dovozu je nariadenie, ktorým sa upravuje obchod medzi oblasťou Taiwanu a pevninskou oblasťou.

([104]) Hoci je zákaz dovozu stanovený na 11-miestnej úrovni, porovnanie bolo možné vykonať len na 10-miestnej úrovni, keďže údaje o dovoze boli zaznamenávané na 10-miestnej úrovni. Údaje o dovoze použité na účely porovnania boli tie isté údaje taiwanských colných orgánov, ktoré sa použili na stanovenie objemu dovozu.

([105]) Záverečná správa o prešetrovaní ujmy výrobného odvetvia v rámci antidumpingového prešetrovania, ktoré iniciovali spoločnosti China Steel Corporation a Dragon Steel Corporation s cieľom uložiť antidumpingové clá a predbežné antidumpingové clá na dovoz určitých plochých výrobkov z ocele valcovaných za tepla s pôvodom v Čínskej ľudovej republike, poznámka pod čiarou č. 54, citát je strojovo preložený z pôvodnej verzie, https://traderemedy.trade.gov.tw/web/main/case/wfrmTradeCases.aspx?menu_id=1522&caseid=108&datatype=3&progkind=2.

(371) Od roku 2022 do obdobia prešetrovania klesol predaj na domácom trhu o 20 % a predaj CSC Group na domácom trhu zaznamenal podobný pokles. Ak to porovnáme s miernym nárastom spotreby o 2 % a s výraznejším nárastom dovozu o 41 %, je zrejmé, že dovoz nahradil predaj na domácom trhu.

(372) Je to ešte zreteľnejšie, keď sa pozrieme na rozdiely v objeme medzi oboma zložkami spotreby, teda dovozom a predajom na domácom trhu.

Tabuľka 10

Rozdiel v objeme dovozu a predaja na domácom trhu (v tonách)

	2022 až 2023	2023 až 2024	2024 do obdobia prešetrovania
Spotreba, z toho:	–164 940	+211 388	–27 202
1. Dovoz na Taiwan, z toho:	–6 251	+ 190 830	–17 457
— Dovoz z ČĽR	+ 22 668	+ 135 797	–1 142
2. Predaj na domácom trhu, z toho:	–158 689	+ 20 558	–9 745
— CSC Group	–[150 – 200 000]	+[30 – 80 000]	–[0 – 50 000]

Zdroj: taiwanské ministerstvo hospodárstva, taiwanské colné údaje a vyplnený dotazník spoločnosti CSC.

(373) V rokoch 2022 až 2023 viedol výrazný pokles spotreby k značnému poklesu predaja na domácom trhu. Napriek poklesu spotreby a napriek zníženiu celkového dovozu sa dovoz z ČĽR zvýšil. Keď sa v nasledujúcom roku spotreba opäť oživila, z tohto nárastu najviac profitoval čínsky dovoz, a to na úkor taiwanských výrobcov, ktorých nárast predaja bol len obmedzený a neúmerný nárastu spotreby. Ak sa pozrieme na nárasty a poklesy čínskeho dovozu a predaja na domácom trhu v rokoch 2022 až 2024, sú takmer symetrické: + 158 465 ton v prípade čínskeho dovozu v porovnaní s – 138 131 ton v prípade taiwanského výrobného odvetvia.

(374) Tento trend nahrádzania predaja na domácom trhu čínskym dovozom je možné lepšie pozorovať pri porovnaní objemov so spotrebou a pri ich vyjadrení ako podiel na trhu.

Tabuľka 11

Podiel na trhu (v%)

	2022	2023	2024	Obdobie prešetrovania
Dovoz, z toho:	35,6	40,9	49,6	49,3
1. ČĽR	25,2	31,6	37,4	38,2
2. Kórea	5,0	5,6	8,5	7,6
3. Japonsko	5,4	3,5	3,6	3,4
Predaj na domácom trhu, z toho:	64,4	59,1	50,4	50,7
— CSC Group	[55 – 65]	[45 – 55]	[40 – 50]	[40 – 50]

Zdroj: vyplnené dotazníky od taiwanských orgánov a CSC Group.

(375) Pokiaľ ide o podiel na trhu, nárast dovozu o 13,7 percentuálneho bodu v období od roku 2022 do obdobia prešetrovania zodpovedal poklesu objemu predaja na domácom trhu takisto presne o 13,7 percentuálneho bodu, pričom vyvážajúci výrobca zaradený do vzorky, CSC Group, vykazoval rovnaký trend na úrovni približne [–15] percentuálnych bodov. Nárast dovozu o 13,7 percentuálneho bodu bol do veľkej miery spôsobený nárastom dovozu z ČĽR o 13,0 percentuálneho bodu.

(376) Je potrebné poznamenať, že v období od roku 2024 do obdobia prešetrovania sa podiel čínskeho dovozu na trhu zvýšil napriek poklesu podielu dovozu z iných zdrojov na trhu a celkového dovozu. Tento nárast o 0,8 percentuálneho bodu bol vyšší ako nárast podielu domácich výrobcov na trhu o 0,3 percentuálneho bodu, čo bol prípad aj CSC Group.

(377) Komisia preto dospela k záveru, že z hľadiska objemu sa podiel čínskeho dovozu na trhu na Taiwane zvýšil na úkor predaja na domácom trhu.

3.4.1.1.2. Domáci trh: ceny

(378) Komisia následne sledovala vývoj cien na taiwanskom domácom trhu. Komisia najmä analyzovala jednotkové ceny dovozov a predaja na domácom trhu.

(379) Jednotková cena dovozu a predaj na domácom trhu sa vyvíjali takto:

Tabuľka 12

Predajné ceny na Taiwane (TWD/tona)

	2022	2023	2024	Obdobie prešetrovania
Priemerná jednotková dovozná cena pri dovoze na Taiwan (CIF), z toho:	28 921	22 831	22 178	20 539
Index	*100*	*79*	*77*	*71*
1. Dovoz z ČĽR	26 564	21 166	19 817	18 198
Index	*100*	*80*	*75*	*69*
2. Dovoz z Kórei	27 866	22 305	24 493	23 713
Index	*100*	*80*	*88*	*85*
3. Dovoz z Japonska	39 294	37 467	39 682	38 348
Index	*100*	*95*	*101*	*98*
Priemerná jednotková predajná cena na domácom trhu na Taiwane ([1]), z toho:	28 805	24 362	24 263	23 190
Index	*100*	*85*	*84*	*81*
— CSC Group ([2])	[27 – 29 000]	[23 – 25 000]	[23 – 25 000]	[22 – 24 000]
Index	*100*	*85*	*84*	*81*

([1]) Priemerná jednotková predajná cena na domácom trhu na Taiwane môže zahŕňať 0,5 % – 1,2 % nákladov na vnútroštátnu nákladnú prepravu. Tieto údaje sa však uvádzajú bez akejkoľvek úpravy o vnútroštátnu nákladnú prepravu, pretože analýza a záver zostávajú v každom prípade platné aj pri upravených cenách.

([2]) Bez domácej nákladnej prepravy.

Zdroj: údaje taiwanských colných orgánov, vyplnené dotazníky od taiwanského ministerstva hospodárstva a CSC Group.

(380) Z analýz cien vyplynulo, že s výnimkou roku 2022, keď boli celkové dovozné ceny a ceny na domácom trhu vyrovnané, boli dovozné ceny v období od roku 2023 až po obdobie prešetrovania celkovo nižšie ako ceny na domácom trhu.

(381) Presnejšie čínske dovozné ceny boli v období od roku 2022 až po obdobie prešetrovania trvalo nižšie ako ceny na domácom trhu, a to vrátane cien CSC Group. Navyše sú aj nižšie ako ceny dovozu s pôvodom v ďalších dvoch zdrojových krajinách, a to Kórea a Japonsko.

(382) Najvýraznejší pokles zaznamenali aj dovozné ceny z Číny, a to o –31 % v období od roku 2022 do obdobia prešetrovania, zatiaľ čo dovozné ceny z Kórey klesli o –15 % a dovozné ceny z Japonska len o –2 %. Vzhľadom na veľký objem čínskeho dovozu spôsobili čínske dovozné ceny v období medzi rokom 2022 a obdobím prešetrovania pokles celkových dovozných cien o –19 %. Čínske dovozné ceny klesli výraznejšie aj v porovnaní s cenami na domácom trhu vrátane cien CSC Group, ktoré v období od roku 2022 do obdobia prešetrovania zaznamenali pokles o –19 %.

(383) Ceny domáceho výrobného odvetvia kopírovali klesajúci trend čínskych dovozných cien. Pretrvávajúci cenový rozdiel medzi čínskymi dovoznými cenami a cenami na domácom trhu viedol k tomu, že podiel čínskeho dovozu na trhu sa postupne a sústavne zvyšoval z 25,2 % v roku 2022 na 31,6 % v roku 2023, na 37,4 % v roku 2024 a na 38,2 % počas obdobia prešetrovania. Trhový podiel taiwanských domácich výrobcov, ktorí nedokázali dostatočne znížiť svoje ceny tak, aby sa vyrovnali čínskym dovozným cenám, naopak klesol zo 64,4 % v roku 2022 na 50,7 % v období prešetrovania.

(384) Rastúci čínsky dovoz na Taiwan vyvolal výrazný tlak na pokles cien na domácom trhu, čo nútilo domácich výrobcov znížiť svoje zisky. Bolo to zrejmé z analýzy vývoja ziskovosti vyvážajúceho výrobcu zaradeného do vzorky.

Tabuľka 13

Ziskovosť predaja neprepojeným zákazníkom na domácom trhu

	2022	2023	2024	Obdobie prešetrovania
CSC Group	+	–	–	–
Index	*100*	*– 13*	*– 24*	*– 73*

Zdroj: vyplnený dotazník CSC Group.

(385) Po tom, čo CSC Group v roku 2022 dosiahla ziskovú úroveň, jej výsledky sa postupne zhoršovali a viedli k čoraz väčším stratám pri predaji prešetrovaného výrobku neprepojeným zákazníkom na domácom trhu. Straty CSC Group v období prešetrovania poukazujú na výrazný pokles ziskovosti v porovnaní so ziskovým rozpätím v roku 2022.

(386) Zhoršujúcu sa ziskovosť CSC Group možno dať do súvisu s klesajúcimi cenami CSC Group uvedenými v tabuľke 6. Možno konštatovať, že čím sú ceny na domácom trhu nižšie, tým sú straty výraznejšie.

(387) Komisia preto dospela k záveru, že osobitná situácia na taiwanskom trhu viedla k nižším ziskom, než by sa dosiahli, keby neexistovala.

3.4.1.2. Záver

(388) Komisia dospela k záveru, že na taiwanský domáci trh mala vplyv osobitná situácia na trhu vyplývajúca z čínskeho dovozu, ktorý bol dôsledkom nadmernej kapacity v oceliarskom odvetví v ČĽR. V tejto súvislosti Komisia konštatovala, že ceny na domácom trhu na Taiwane klesli a že sa zhoršila domáca ziskovosť.

(389) Po konečnom poskytnutí informácií taiwanské orgány tvrdili, že analýza podielu na trhu a cenových úrovní dovoz plochých výrobkov z ocele valcovaných za studena na Taiwan z ČĽR nebola dostatočná na to, aby bolo možné dospieť k zisteniu osobitnej situácie na trhu. Okrem toho taiwanské orgány tvrdili, že bod 3.1 tohto nariadenia vychádzal z tvrdení predložených navrhovateľom a v rámci prešetrovania nepriniesol žiadne nové zistenia. Takisto tvrdili, že Komisia nepreukázala, ako by efekt vytláčania čínskej nadmernej kapacity predstavoval osobitnú situáciu na trhu. Podľa taiwanských orgánov boli podiely na trhu a ceny dôsledkom osobitnej situácie na trhu, ktorú by bolo potrebné najskôr stanoviť.

(390) Komisia poznamenala, že v bode 3.1 tohto nariadenia sú skutočne uvedené tvrdenia obsiahnuté v podnete. Analýza týkajúca sa Taiwanu je uvedená v bode 3.4. Uvádza sa tam, ako efekt vytláčania čínskej nadmernej kapacity viedol k vzniku osobitnej situácie na trhu, a to najmä v bodoch 3.4.1 a 3.4.2. Analýza Komisie zahŕňala okrem podielu na trhu a cien aj dovoz, spotrebu a ziskovosť. Všetky tieto ukazovatele, ktoré pochádzali z odpovede taiwanských orgánov na osobitný dotazník zaslaný Komisiou, ako sa uvádza v odôvodnení 103, a ktoré boli overené na mieste, ako sa vysvetľuje v odôvodnení 106, tvorili základ, na ktorom Komisia analyzovala existenciu osobitnej situácie na trhu. Taiwanské orgány nevysvetlili, aké ďalšie dôkazy alebo ukazovatele mala Komisia použiť na stanovenie osobitnej situácie na trhu. Komisia preto toto tvrdenie zamietla.

(391) Po konečnom poskytnutí informácií CSC Group tvrdila, že osobitná situácia na trhu nebola špecifická pre Taiwan, ale išlo o celosvetový jav, a na podporu svojho tvrdenia poukázala na rôzne úryvky zo všeobecného informačného dokumentu a z nariadenia Európskeho parlamentu a Rady (EÚ) 2026/1384 ([106]). Taiwanské orgány sa odvolali aj na prípravné a sprievodné dokumenty k uvedenému nariadeniu a na správu OECD-GFSEC (ako je vymedzená v odôvodnení 440). Dodali, že tento celosvetový jav bol síce v súvislosti s Taiwanom individualizovaný a špecifikovaný, nebol vša ksústredený na taiwanský domáci trh.

(392) Komisia konštatovala, že údajnou osobitnou situáciou na trhu bol efekt vytláčania čínskou nadmernou kapacitou, a nie celosvetovou nadmernou kapacitou, ktorou sa zaoberá nariadenie (EÚ) 2026/1384. Jediný prípad, kedy sa v tomto nariadení rozoberala celosvetová nadmerná kapacita, sa týkal celosvetovej nadmernej kapacity ako možného ďalšieho faktora spôsobujúceho ujmu výrobnému odvetviu Únie, a to v odôvodneniach 961 až 970. Referenčná hodnota pre zníženú ziskovosť taiwanského výrobného odvetvia bola stanovená v správach OECD-GFSEC. Okrem toho, podľa analýzy, ktorú Komisia vykonala vo všetkých dotknutých krajinách, mala čínska nadmerná kapacita efekt vytláčania jedine na Taiwane. Komisia však prešetrovala všetky krajiny, v súvislosti s ktorými sa uvádzal efekt vytláčania čínskou nadmernou kapacitou. Spomedzi nich bola osobitná situácia na trhu špecifická iba pre Taiwan. Komisia preto toto tvrdenie zamietla.

(393) CSC Group takisto tvrdila, že rozlišovanie medzi celosvetovou nadmernou kapacitou a čínskou nadmernou kapacitou je umelé, pretože príčinou údajnej situácie na trhu bola práve samotná nadmerná kapacita, ktorá je celosvetovým problémom.

(394) Komisia analyzovala iba efekt vytláčania čínskou nadmernou kapacitou na taiwanskom trhu, čo bola údajná osobitná situácia na trhu. Analýza potvrdila, že čínska nadmerná kapacita skutočne vytvárala na taiwanskom trhu efekt vytláčania. Tento efekt nebol spôsobený celosvetovou nadmernou kapacitou, ale výlučne čínskou nadmernou kapacitou, a týkal sa konkrétne Taiwanu, o čom svedčí skutočnosť, že podľa prenikania čínskeho dovozu na trh v piatich dotknutých krajinách bol Taiwan jedinou krajinou, v ktorej mal čínsky dovoz významný vplyv na domáci trh. Komisia preto toto tvrdenie zamietla.

(395) Taiwanské orgány tvrdili, že zistenie o osobitnej situácii na trhu malo byť podložené jasnými a objektívnymi dôkazmi preukazujúcimi existenciu štátneho zásahu, ktorý vedie k narušeniu trhu ovplyvňujúcemu ceny alebo výrobné náklady na domácom trhu, ako vyplýva z doterajšej praxe Komisie ([107]).

([106]) Nariadenie Európskeho parlamentu a Rady (EÚ) 2026/1384 zo 17. júna 2026, ktorým sa rieši negatívne účinky celosvetovej nadmernej kapacity na trh Únie s oceľou súvisiace s obchodom a mení nariadenie (EÚ) 2020/2170 (Ú. v. EÚ L, 2026/1384, 24.6.2026, ELI: http://data.europa.eu/eli/reg/2026/1384/oj).

([107]) Správa poroty, *EU – Cost Adjustment Methodologies II (Russia)* [EÚ – metodiky úpravy nákladov II (Rusko)], bod 7.40.

(396) Komisia usúdila, že rozhodujúcim faktorom pri zisťovaní osobitnej situácie na trhu nebola povaha samotnej situácie (t. j. či vychádzala alebo nevychádzala z vplyvu vlády), ale jej účinok a dosah na trh. V danom prípade nebola osobitnou situáciou na trhu samotná čínska nadmerná kapacita, ale skôr jej efekt vytláčania na taiwanskom domácom trhu. Komisia preto toto tvrdenie zamietla.

(397) Taiwanské orgány takisto tvrdili, že podľa logiky Komisie, podľa ktorej osobitná situácia na trhu existuje vždy, keď je dovozný tlak vysoký a ovplyvňuje ceny na domácom trhu a ziskovosť, by každý vyšetrovací orgán, ktorý by dospel k zisteniu o ujme spôsobenej jeho domácemu výrobnému odvetviu v dôsledku dumpingového dovozu, implicitne uznal, že na jeho vlastnom domácom trhu existuje osobitná situácia na trhu.

(398) Komisia s tvrdením nesúhlasila. Po prvé, v rámci súčasného prešetrovania sa nepreukázalo, že by sa čínsky dovoz na Taiwan predával za dumpingové ceny, ale iba to, že bol realizovaný za nízke ceny, keďže bol ovplyvnený nadmernou kapacitou. Po druhé, osobitnou situáciou na trhu nie je ujma spôsobená domácemu taiwanskému výrobnému odvetviu, ale efekt vytláčania spôsobený čínskym dovozom. Tento efekt vytláčania vytlačil objemy predaja na domácom trhu a vyvolal tlak na zníženie cien na domácom trhu, čo následne presmerovalo predaj na vývozný trh, kde sa tovar predával v Únii za dumpingové ceny, čím došlo k spôsobeniu ujmy výrobnému odvetviu Únie.

(399) Okrem toho taiwanské orgány tvrdili, že v analýze Komisie neboli zohľadnené dve osobitné podmienky taiwanského domáceho trhu.

(400) Prvá podmienka spočívala v tom, že vývoj cien na domácom trhu na Taiwane údajne zodpovedal vývoju v Turecku a vo Vietname. To by naznačovalo, že pokles cien na taiwanskom domácom trhu nebol ojedinelým javom, ktorý by bolo možné pripísať špecifickým podmienkam na taiwanskom trhu, ale bol súčasťou širšieho poklesu, ktorý ovplyvnil ceny plochých výrobkov z ocele valcovaných za studena na celosvetovej úrovni.

(401) Komisia konštatovala, že údaje predložené taiwanskými orgánmi ukázali, že počas obdobia prešetrovania klesli ceny na domácom trhu na Taiwane o –16 %, čo predstavuje výraznejší pokles v porovnaní s cenami na domácom trhu v Turecku (–7 %), vo Vietname (–9 – 11 %), ako aj v Kórei (–13 %), ktorých údaje boli takisto zahrnuté. V skutočnosti analýza Komisie potvrdila existenciu osobitnej situácie na trhu iba v prípade Taiwanu. Komisia preto toto tvrdenie zamietla.

(402) Taiwanské orgány takisto porovnali taiwanské vývozné ceny do Únie s vývoznými cenami všetkých krajín (s výnimkou Taiwanu) do Únie a s vývoznými cenami všetkých krajín, ktoré nie sú prešetrovaním dotknuté, do Únie. Taiwanské orgány tvrdili, že sa pridali k tomuto trendu a vo veľkej miere sa ním riadili.

(403) Komisia spočiatku usúdila, že osobitná situácia na trhu ovplyvňovala domáci trh Taiwanu, a preto porovnanie vývozných cien nemusí byť v rozpore so zistením o osobitnej situácii na trhu. V každom prípade Komisia v záujme úplnosti konštatovala, že vývozné ceny Taiwanu do Únie boli v rokoch 2021 až 2024 vrátane trvalo nižšie ako ostatné dve ceny a až v roku 2025 dosiahli úroveň o niečo vyššiu ako ostatné dve ceny. Ak by teda vývozné ceny odrážali vplyv osobitnej situácie na trhu, *quod non*, tieto údaje by naznačovali, že od roku 2021 a aspoň počas časti obdobia prešetrovania boli vývozné ceny Taiwanu do Únie špecificky ovplyvnené. Komisia preto toto tvrdenie zamietla.

(404) Druhou podmienkou, ktorú podľa tvrdení taiwanských orgánov Komisia prehliadla, bolo to, že väčšina dovozu čínskych plochých výrobkov z ocele valcovaných za studena na Taiwan sa týkala druhov výrobkov, ktoré taiwanské domáce výrobné odvetvie predávalo v menších objemoch. V súlade s tým taiwanské orgány tvrdili, že výrazný rozdiel v sortimente výrobkov spochybňuje posúdenie Komisie a že vzhľadom na odlišné trhové segmenty, v ktorých každý z nich pôsobí, čínsky dovoz plochých výrobkov z ocele valcovaných za studena skôr dopĺňa ponuku výrobkov taiwanských výrobcov, než aby predstavoval zdroj konkurencie

(405) Pokiaľ ide o údajný rozdiel v sortimente výrobkov, Komisia konštatovala, že zo záznamov z overovania v spoločnosti CSC vyplýva, že taiwanskí nákupcovia čínskych nežíhaných plochých výrobkov z ocele valcovaných za studena pravdepodobne tieto výrobky žíhajú. Na základe toho Komisia dospela k záveru, že nežíhané ploché výrobky z ocele valcované za studena sú v porovnaní so žíhanými plochými výrobkami z ocele valcovanými za studena pravdepodobne len lacnejšou surovinovou alternatívou. V každom prípade údaje, ktoré poskytli taiwanské orgány, nepreukázali, že čínsky dovoz a domáca výroba na Taiwane si nekonkurovali, ale preukázali skôr to, že taiwanskí výrobcovia v tejto hospodárskej súťaži prehrali. Potvrdzuje to skutočnosť, že čínsky dovoz zaznamenal v období od roku 2022 do obdobia prešetrovania oveľa výraznejší nárast svojho podielu na trhu (tabuľka 11) a objemu na trhu (tabuľka 10) než nárast spotreby (tabuľka 7). Z toho vyplýva, že čínsky dovoz sa nenapojil na nový segment trhu, o ktorý sa taiwanskí výrobcovia nezaujímali, ale skôr vytlačil predaj na domácom trhu, ktorý tento segment predtým zásoboval. Predaj taiwanského výrobného odvetvia na domácom trhu sa v období od roku 2022 do obdobia prešetrovania skutočne drasticky znížil (tabuľka 10). Komisia uviedla ďalšie úvahy vo svojom vyvrátení dôkazov v odôvodnení 444. Komisia preto toto tvrdenie zamietla.

(406) CSC Group navyše tvrdila, že situácia na trhu neovplyvnila predaj len niektorých taiwanských výrobcov, ale všetkých výrobcov ocele na Taiwane. Potvrdili by to taiwanské opatrenia na ochranu obchodu voči určitým oceliarskym výrobkom z Číny, ktoré boli zavedené z dôvodu čínskej nadmernej kapacity, ako aj odôvodnenie 412.

(407) Komisia konštatovala, že analyzovala iba výrobcov plochých výrobkov z ocele valcovaných za studena na Taiwane a že odkaz na „taiwanské domáce výrobné odvetvie ako celok“ v odôvodnení (412) sa týka taiwanského odvetvia plochých výrobkov z ocele valcovaných za studena, na rozdiel od CSC Group. V rámci tohto prešetrovania sa netvrdilo, že existuje nadmerná kapacita Číny v oblasti ostatných oceliarskych výrobkov a jej efekt vytláčania na Taiwane, ani sa takéto skutočnosti neanalyzovali. Komisia preto toto tvrdenie zamietla.

(408) Spoločnosť CSC vo svojich pripomienkach k dodatočnému konečnému poskytnutiu informácií zopakovala tvrdenia uvedené v odôvodneniach 391, 393 a 406 a riešené v odôvodneniach 392, 394 a 407, a to napriek skutočnosti, že tieto záležitosti neboli predmetom dodatočného konečného poskytnutia informácií a spoločnosť bola poučená, aby sa vyjadrovala iba k otázkam, na ktoré sa dodatočné konečné poskytnutie informácií vzťahovalo.

(409) Komisia tak potvrdila svoj záver uvedený v odôvodnení 388.

3.4.2. *Správne porovnanie*

(410) Komisia posúdila, či je možné správne porovnať normálnu hodnotu a vývoznú cenu CSC Group vzhľadom na existenciu osobitnej situácie na trhu podľa článku 2 ods. 3 základného nariadenia. Na tento účel Komisia posúdila relatívny vplyv osobitnej situácie na trhu na predaj na domácom trhu a predaj na vývoz.

(411) Komisia zistila, že podmienky hospodárskej súťaže na Taiwane a v Únii sa výrazne líšia, a preto vzhľadom na vplyv osobitnej situácie na trhu nie je správne porovnávať predajné ceny na domácom trhu s cenami predaja na vývoz CSC Group.

(412) Trh plochých výrobkov z ocele valcovaných za studena na Taiwane, kde sa počas obdobia prešetrovania spotrebovalo 1 173 152 ton, bol ovplyvnený prudkým nárastom dovozu z Číny, ktorý v období prešetrovania dosiahol 38,2 % podiel na trhu, a to na úkor domáceho výrobného odvetvia na Taiwane, ktorého podiel na trhu sa v období prešetrovania znížil na 50,7 %. Najväčšieho domáceho hráča na Taiwane predstavovala skupina vyvážajúcich výrobcov zaradená do vzorky – CSC Group – a jej podiel na trhu sa počas obdobia prešetrovania takisto znížil na [40 – 50 %]. Tento trend bol zaznamenaný v období od roku 2022 do obdobia prešetrovania. Zdá sa teda, že osobitná situácia na trhu mala vplyv nielen na skupinu vyvážajúcich výrobcov zaradenú do vzorky, ale aj na taiwanské domáce výrobné odvetvie ako celok, ktorého zástupcom v každom prípade CSC Group je. Na základe toho Komisia dospela k záveru, že osobitná situácia na trhu má významný vplyv na ceny plochých výrobkov z ocele valcovaných za studena na domácom trhu.

(413) Na rozdiel od taiwanského trhu, kde má čínsky dovoz významné postavenie a zatieňuje ostatné dodávateľské krajiny, je trh Únie s plochými výrobkami z ocele valcovanými za studena s oveľa väčšou spotrebou na úrovni 7 274 722 len na voľnom trhu charakterizovaný kombináciou výrobcov z Únie a dovozu z viacerých krajín, ako je uvedené v bodoch 4.1, 4.4 a 5.2. Podiel čínskeho dovozu na taiwanskom trhu skutočne dosiahol v období prešetrovania 38 %, pričom žiadna iná dodávateľská krajina sa k tejto hodnote ani zďaleka nepriblížila, zatiaľ čo v Únii predstavoval celkový dovoz 34 % trhu, pričom žiadna krajina nedosiahla podiel na trhu vyšší ako 8 % a dovoz z ČĽR bol zanedbateľný. Únia skutočne od roku 2016 uvalila antidumpingové clá na dovoz plochých výrobkov z ocele valcovaných za studena s pôvodom v ČĽR ([108]). Preto sú podmienky hospodárskej súťaže, ktoré ovplyvňujú úrovne cien na týchto dvoch trhoch, veľmi odlišné.

(414) Porovnaním priemernej výšky cien, ktoré v Únii účtujú všetci účastníci trhu, s cenami čínskeho dovozu na Taiwan sa potvrdzuje, že podmienky hospodárskej súťaže sú odlišné. V Únii totiž taiwanské výrobné odvetvie súťaží s cenami, ktoré sú oveľa vyššie ako ceny dovozu z ČĽR, s ktorými súťaží na svojom domácom trhu.

Tabuľka 14

Porovnanie cien dovozu do Únie a na Taiwan (EUR/tona)

	2022	2023	2024	Obdobie prešetrovania
Priemerná jednotková predajná cena v Únii na celkovom trhu	[1 020 – 1 095]	[825 – 900]	[750 – 825]	[675 – 750]
Index	*100*	*80*	*73*	*69*
Priemerná jednotková dovozná cena do Únie z dotknutých krajín	1 047	779	728	695
Index	*100*	*74*	*70*	*66*
Priemerná jednotková dovozná cena do Únie zo všetkých tretích krajín okrem dotknutých krajín	1 071	841	776	735
Index	*100*	*79*	*72*	*69*
Priemerná jednotková dovozná cena na Taiwan z ČĽR	851	630	570	520
Index	*100*	*74*	*67*	*61*

Zdroj: body 4.1, 4.4 a 5.2 a údaje taiwanských colných orgánov uvedené v tabuľke 12, prepočítané podľa výmenného kurzu TWD/EUR použitého v prešetrovaní.

(415) Na základe všetkých uvedených faktorov Komisia dospela k záveru, že osobitná situácia na trhu mala odlišný vplyv na ceny na domácom trhu na Taiwane v porovnaní s vývoznými cenami do Únie. Komisia preto dospela k záveru, že osobitná situácia na trhu neumožňovala správne porovnanie medzi cenami na domácom taiwanskom trhu a cenami na vývoz do Únie v súlade s článkom 2 ods. 3 základného nariadenia.

([108]) Antidumpingové opatrenia na dovoz plochých výrobkov z ocele valcovaných za studena s pôvodom v ČĽR boli naposledy predĺžené na základe vykonávacieho nariadenia (EÚ) 2022/2068.

(416) Po konečnom poskytnutí informácií CSC Group tvrdila, že osobitná situácia na trhu, o ktorú ide, nebránila správnemu porovnaniu medzi domácim predajom a predajom na vývoz. CSC Group konkrétne tvrdila, že analýza Komisie týkajúca sa správneho porovnania bola neúplná a nezohľadňovala skutočnosť, že nadmerná kapacita v oceliarskom priemysle je celosvetovým problémom, ktorého dôsledky pociťuje aj Únia. V tejto súvislosti CSC Group tvrdila, že Komisia v tomto nariadení dospela k záveru, že nadmerná ponuka čínskej ocele na medzinárodných trhoch mala vplyv na výrobcov ocele na celom svete vrátane Taiwanu aj Únie ([109]). CSC Group sa odvolala aj na nariadenie (EÚ) 2026/1384. Podobne aj taiwanské orgány odkazovali na nariadenie (EÚ) 2026/1384 a na jeho prípravné dokumenty. Taiwanské orgány takisto tvrdili, že správa OECD-GFSEC preukázala, že efekt vytláčania čínskou nadmernou kapacitou mal rovnaký vplyv na vývoznú výkonnosť tretích krajín, ako aj na výrobné odvetvie Únie.

(417) Komisia konštatovala, že osobitnou situáciou na trhu, o ktorú tu ide, je efekt vytláčania čínskou nadmernou kapacitou na taiwanskom trhu, a nie celosvetovou nadmernou kapacitou. CSC Group sa v odôvodneniach 961 až 963 opierala o časť tohto nariadenia ([110]) venovanú celosvetovej nadmernej kapacite ako o možnému ďalšiemu faktoru spôsobujúcemu ujmu výrobnému odvetviu Únie, a nie o osobitnú situáciu na trhu a jej analýzu. Komisia ďalej konštatovala, že javom, ktorého sa týka nariadenie (EÚ) 2026/1384, je celosvetová nadmerná kapacita, a nie efekt vytláčania čínskej nadmernej kapacity. Avšak práve v úryvku, na ktorý sa odvoláva CSC Group, sa nachádza odkaz na „[dovoz] z krajín s nadmernou kapacitou alebo […] [efekt] vytláčania“ tohto dovozu z uvedených krajín. V rámci predmetného prešetrovania sa osobitne analyzoval efekt vytláčania spôsobený čínskym dovozom ovplyvneným nadmernou kapacitou a zistilo sa, že tento efekt predstavuje na Taiwane osobitnú situáciu na trhu. V ostatných dotknutých krajinách naopak Komisia nezistila, že by išlo o osobitnú situáciu na trhu. Ako sa uvádza v odôvodneniach 413 a 414, táto osobitná situácia na trhu mala na taiwanskom domácom trhu iný vplyv ako na trhu Únie. Bránilo to teda správnemu porovnaniu. Ide o inú analýzu ako o porovnanie vplyvov na vývoznú výkonnosť taiwanského výrobného odvetvia a výrobného odvetvia Únie. V každom prípade Komisia v odôvodnení 413 preukázala, že podmienky na trhu Únie a na domácom trhu Taiwanu sa líšili. Komisia preto toto tvrdenie zamietla.

(418) CSC Group takisto tvrdila, že Komisia vo svojej analýze nezohľadnila nepriame vplyvy nadmernej kapacity na trh Únie, napríklad to, či dotknuté krajiny stratili podiel na trhu v tretích krajinách a presmerovali svoj vývoz do Únie, alebo nárast podielu na trhu iných tretích krajín (konkrétne Kórey a Ukrajiny) v Únii, ktorý bol dosiahnutý presmerovaním predaja na domácom trhu alebo vývozu určeného do iných tretích krajín do Únie.

(419) Komisia konštatovala, že CSC Group nepredložila žiadne dôkazy o tom, či bol takýto dovoz do Únie dôsledkom nadmernej kapacity. Okrem toho by dôvod takého dovozu nezmenil analýzu a závery Komisie uvedené v odôvodneniach 410 až 415, ktoré vychádzali zo situácie na trhu Únie, ako bola stanovená na základe overených údajov získaných v rámci prešetrovania, pričom sa zohľadnil celý dovoz do Únie.

(420) V každom prípade CSC Group porovnala priemernú jednotkovú dovoznú cenu do Únie z krajín, ktorých sa prešetrovanie netýka, s priemernou jednotkovou dovoznou cenou na Taiwan z Číny. CSC Group tvrdila, že oba ukazovatele klesli podobným spôsobom, čo svedčí o tom, že na dovozné ceny do Únie mala vplyv celosvetová nadmerná kapacita.

(421) Komisia konštatovala, že CSC Group porovnávala dovozné ceny do Únie s dovoznými cenami na Taiwan, teda ceny smerujúce do rôznych destinácií. Okrem toho dovozné ceny z krajín, ktorých sa toto prešetrovanie netýka, do Únie zahŕňajú aj čínsky dovoz do Únie, na ktorý má vplyv nadmerná kapacita. Okrem toho CSC Group porovnávala percentuálny pokles cien, a nie ich skutočnú úroveň. Komisia napokon analyzovala efekt vytláčania čínskou nadmernou kapacitou iba v dotknutých krajinách; vo vzťahu k ostatným tretím krajinám neboli predložené žiadne tvrdenia. Toto tvrdenie bolo preto zamietnuté.

([109]) Odôvodnenia 961 až 963.
([110]) Odôvodnenia 961 až 963.

(422) Okrem toho CSC Group porovnala priemernú jednotkovú dovoznú cenu do Únie z krajín, ktorých sa toto prešetrovanie netýka, s cenami na domácom trhu Taiwanu a tvrdila, že dovozná cena do Únie z krajín, ktorých sa toto prešetrovanie netýka, klesla prudšie ako cena na domácom trhu na Taiwane. Podľa CSC Group by to naznačovalo, že nadmerná kapacita by mala negatívny vplyv na ceny na domácom trhu aj vývozné ceny, a preto by Komisia mala upraviť ziskovosť tak na domácom trhu, ako aj na strane vývozu.

(423) Komisia konštatovala, že CSC Group porovnávala dovozné ceny do Únie z iných krajín s cenami na domácom trhu na Taiwane, teda ceny, ktoré pochádzali z rôznych zdrojov a boli určené pre odlišné miesta určenia. Okrem toho CSC Group porovnávala percentuálny pokles cien, a nie ich skutočnú úroveň. Navyše CSC Group vychádzala z predpokladu, že dovoz do Únie z iných krajín bol ovplyvnený nadmernou kapacitou len preto, že jeho objem klesal prudšie ako ceny na domácom trhu na Taiwane. Dovoz z krajín, ktorých sa toto prešetrovanie netýka, do Únie však zahŕňa aj dovoz z Číny a, ako je uvedené v tabuľke 11 a v odôvodneniach 412 a 413, dovoz z Číny a dovoz z krajín, ktorých sa toto prešetrovanie netýka, mali veľmi odlišný význam a podiel na trhu v Únii a na taiwanskom trhu. Komisia preto toto tvrdenie zamietla.

(424) Taiwanské orgány tvrdili, že Komisia na preukázanie nemožnosti uskutočniť správne porovnanie mala posúdiť relatívny vplyv osobitnej situácie na trhu na ceny na domácom trhu a vývozné ceny Taiwanu v súlade so správou *Australia – Anti-Dumping Measures on Paper* (Austrália – antidumpingové opatrenia týkajúce sa papiera) ([111]). Taiwanské orgány zastávali názor, že osobitná situácia na trhu, spočívajúca v efekte vytláčania čínskou nadmernou kapacitou, svojou povahou ovplyvňovala vývozné ceny porovnateľným spôsobom ako ceny na domácom trhu a nevyhnutne mala rovnaké účinky na obe tieto ceny. Na podporu svojho tvrdenia taiwanské orgány uviedli, že zistenia Komisie poukazujú na značný pokles tak taiwanskej ceny na domácom trhu, ako aj taiwanskej vývoznej ceny. V tejto súvislosti CSC Group tvrdila, že tak ako klesala ziskovosť predaja na domácom trhu neprepojeným zákazníkom, podobne klesala od roku 2022 aj ziskovosť predaja na vývoz neprepojeným zákazníkom. Podľa CSC Group by to naznačovalo, že nadmerná kapacita by mala negatívny vplyv na ceny na domácom trhu aj vývozné ceny, a preto by Komisia mala upraviť ziskovosť tak na domácom trhu, ako aj na strane vývozu.

(425) Komisia konštatovala, že pokles cien na domácom trhu a vývozných cien mal rôzne príčiny. Ako vyplýva z tabuľky 12, ceny na domácom trhu na Taiwane kopírovali prudší pokles nižších čínskych dovozných cien na Taiwane (hoci ich nedokázali dorovnať). Vďaka nižšej cene a prudšiemu poklesu sa podiel čínskeho dovozu na taiwanskom trhu v období od roku 2022 do obdobia prešetrovania rýchlo zvýšil, ako vyplýva z tabuľky 11, a to na úkor predaja na domácom trhu taiwanského výrobného odvetvia. Keby taiwanské domáce výrobné odvetvie nenadviazalo na klesajúci trend čínskych dovozných cien, je pravdepodobné, že by domáce výrobné odvetvie stratilo ďalšie podiely na trhu. Taiwanské domáce výrobné odvetvie bolo teda nútené znížiť ceny v dôsledku konkurenčného tlaku (t. j. efektu vytláčania) zo strany čínskych dovozov, ktoré boli ovplyvnené nadmernou kapacitou. Ide o osobitnú situáciu na trhu, ktorá ovplyvňuje taiwanský domáci trh a v dôsledku ktorej sú domáce zisky nespoľahlivé. Naopak, pri vývoze nahradených objemov do Únie neboli taiwanskí vývozcovia vystavení rovnakým konkurenčným tlakom ako na svojom domácom trhu, keďže podmienky hospodárskej súťaže na trhu Únie boli odlišné, ako sa uvádza v odôvodneniach 410 až 414, kde čínsky dovoz nemal žiadny vplyv. Komisia preto zamietla tvrdenie, že efekt vytláčania čínskou nadmernou kapacitou ovplyvnil taiwanské vývozné ceny porovnateľným alebo podobným spôsobom ako taiwanské ceny na domácom trhu, a teda neupravila ziskovosť na strane vývozu.

(426) Okrem toho taiwanské orgány tvrdili, že bolo jasné, že osobitná situácia na trhu ovplyvnila aj podmienky hospodárskej súťaže v Únii, a to podľa toho, že čínsky dovoz do Únie síce mal nízky podiel na trhu, ale Únia sa napriek tomu snažila kompenzovať účinky nadmernej kapacity v oceliarskom priemysle prostredníctvom všeobecného politického opatrenia, napríklad nariadenia (EÚ) 2026/1384. Podľa taiwanských orgánov by sa teda osobitná situácia na trhu nemala posudzovať výlučne na základe podielu čínskeho dovozu do Únie na trhu.

([111]) Správa poroty, *Australia – Anti-Dumping Measures on Paper* (Austrália – Antidumpingové opatrenia týkajúce sa papiera), body 7.73 a 7.75.

(427) Komisia konštatovala, že nariadenie (EÚ) 2026/1384 malo za cieľ riešiť celosvetovú nadmernú kapacitu, zatiaľ čo predmetné prešetrovanie vychádzalo z tvrdenia o osobitnej situácii na trhu spočívajúcej vo vytláčaní čínskou nadmernou kapacitou okrem iného na Taiwane. V kontexte správnej porovnávacej analýzy teda Komisia nemala povinnosť analyzovať vplyvy celosvetovej nadmernej kapacity na trhu Únie, ale nanajvýš vplyvy osobitnej situácie na trhu Únie. Navyše nariadením (EÚ) 2026/1384 sa nemení skutočnosť, že: i) ako sa uvádza v odôvodneniach 388 a 409, počas obdobia prešetrovania panovala na Taiwane osobitná situácia na trhu; ii) ako sa uvádza v odôvodnení 415, táto osobitná situácia na trhu ovplyvnila správne porovnanie medzi normálnou hodnotou a vývoznou cenou. Túto otázku bolo potrebné vyriešiť. Komisia preto toto tvrdenie zamietla.

(428) Taiwanské orgány tvrdili, že v niekoľkých verejných vyhláseniach navrhovateľa ([112]) boli opísané účinky celosvetovej nadmernej kapacity v oblasti ocele na vývozné ceny.

(429) Komisia konštatovala, že v rámci prešetrovania sa analyzoval iba efekt vytláčania čínskou nadmernou kapacitou, a nie účinok celosvetovej nadmernej kapacity. Komisia preto toto tvrdenie zamietla.

(430) CSC Group tvrdila, že aj keby Komisia dospela k záveru, že celosvetová nadmerná kapacita v oceliarskom priemysle mala väčší vplyv na taiwanský domáci trh ako na vývozný trh Únie, nemohla by konštatovať, že na trh Únie nemala žiadny vplyv. Naopak, mala posúdiť relatívny vplyv na predaj na domácom trhu v porovnaní s predajom na vývoz a zároveň upraviť zisky z predaja na vývoz o 4,8 %.

(431) Komisia poznamenala, že osobitná situácia zistená na taiwanskom domácom trhu nespočívala v celosvetovej nadmernej kapacite v oceliarskom priemysle, ale v efekte vytláčania čínskou nadmernou kapacitou. Ako sa uvádza v odôvodneniach 410 až 414, podmienky hospodárskej súťaže na trhu Únie sú odlišné. V dôsledku toho nebola opodstatnená žiadna úprava vývoznej ceny z dôvodu osobitnej situácie na trhu. Komisia preto toto tvrdenie zamietla a potvrdila svoje závery týkajúce sa správneho porovnania uvedené v odôvodnení 415.

(432) Napokon taiwanské orgány tvrdili, že Komisia vo svojej správnej porovnávacej analýze nezohľadnila rozdiely v triedach medzi čínskym dovozom na Taiwan a priemernou jednotkovou cenou rôzneho sortimentu výrobkov, a to okrem iných faktorov, ktoré by mohli ovplyvniť rozdiely v podmienkach hospodárskej súťaže medzi Úniou a Taiwanom.

(433) Komisia konštatovala, že už v odôvodnení 405 sa zaoberala obavami taiwanských orgánov týkajúcimi sa údajných rozdielov v triedach čínskeho dovozu na Taiwan. Pokiaľ ide o priemernú jednotkovú cenu rôznych sortimentov výrobkov, Komisia pripomenula, že v rámci výpočtov dumpingu, cenového podhodnotenia a predaja pod cieľovú cenu sa porovnanie predaja na domácom trhu a predaja na vývoz, ako aj porovnanie dovozu z dotknutých krajín do Únie s predajom na domácom trhu výrobného odvetvia Únie vykonalo podľa jednotlivých PCN a preukázalo dostatočnú zhodu. V kontexte správnej porovnávacej analýzy preto Komisia nemusela ďalej analyzovať ceny v Únii ani ceny dovozov do Únie na úrovni druhu výrobku, ani zohľadňovať presný druh výrobku, ktorému ceny zodpovedali. Pokiaľ ide o cenu čínskeho dovozu na Taiwan, Komisia nemusela analyzovať ceny podľa jednotlivých druhov výrobkov ani zohľadňovať dovážané druhy výrobkov, keďže prešetrovaný výrobok, ktorý sa na Taiwan dováža z ČĽR, konkuroval taiwanskej domácej výrobe, ako sa uvádza v odôvodnení 405. Toto tvrdenie bolo preto zamietnuté.

(434) Spoločnosť CSC vo svojich pripomienkach k dodatočnému konečnému poskytnutiu informácií zopakovala tvrdenia uvedené v odôvodneniach 416, 420, 422, 424 a 430 a riešené v odôvodneniach 417, 421, 423, 425 a 431, a to napriek skutočnosti, že tieto záležitosti neboli predmetom dodatočného konečného poskytnutia informácií a spoločnosť bola poučená, aby sa vyjadrovala iba k otázkam, na ktoré sa dodatočné konečné poskytnutie informácií vzťahovalo.

(435) Komisia napokon potvrdila svoj záver uvedený v odôvodnení 415.

([112]) https://www.steelactionplan.eu/topics/an-eu-trade-policy-that-works-for-industrial-resilience a https://www.spglobal.com/energy/en/news-research/latest-news/metals/120924-eu-steel-sector-requests-emergency-summit-tariffs-amid-import-surge.

3.4.3. *Normálna hodnota*

(436) Ako sa uvádza v odôvodneniach 388 a 415, Komisia zistila, že na domácom trhu na Taiwane existovala osobitná situácia na trhu, ktorá neumožňovala správne porovnanie. Ovplyvnený bol všetok predaj skupiny CSC Group na domácom trhu, pretože v dôsledku čínskeho dovozu vyplývajúceho z nadmernej kapacity v oceliarskom odvetví v ČĽR sa umelo znížila cena všetkého predaja plochých výrobkov z ocele valcovaných za studena na domácom trhu. Takýto predaj preto nebolo možné považovať za predaj za bežných podmienok a dosiahnutý zisk nemohol predstavovať normálny zisk.

(437) V dôsledku toho Komisia v súlade s článkom 2 ods. 3 základného nariadenia vytvorila normálnu hodnotu na základe výrobných nákladov v krajine pôvodu, ku ktorým pripočítala primeranú sumu predajných, všeobecných a administratívnych nákladov a zisku.

(438) Ako sa vysvetľuje v odôvodneniach 384 až 387, účinok osobitnej situácie na trhu na Taiwane viedol k umelo nízkej ziskovosti, neovplyvnil však výrobné náklady ani predajné, všeobecné a administratívne náklady na Taiwane. Komisia sa preto pri vytváraní normálnej hodnoty opierala o skutočné výrobné náklady a skutočné predajné, všeobecné a administratívne náklady, ktoré zaznamenali spoločnosti CSC a CHS.

(439) Pokiaľ ide o zisk, Komisia usúdila, že zisk, ktorý vyvážajúci výrobca dosiahol z predaja podobných výrobkov na domácom trhu, nebolo možné použiť vzhľadom na vplyv osobitnej situácie na trhu na skutočné ziskové rozpätie, ako je vysvetlené v odôvodnení 388.

(440) Komisia stanovila vplyv osobitnej situácie na trhu na skutočné ziskové rozpätie na základe správy vypracovanej organizáciou OECD a uverejnenej fórom GFSEC (ďalej len „správa OECD-GFSEC“) ([113]). Podľa tejto správy predstavoval priemerný rozdiel medzi ziskom, ktorý skutočne dosiahli oceliarske spoločnosti po celom svete (s výnimkou ČĽR), a ziskom, ktorý by tieto spoločnosti mohli dosiahnuť, keby nadmerná kapacita v ČĽR nenarástla tak, ako narástla, hodnotu 4,8 %.

Tabuľka 15

Skutočná a odhadovaná ziskovosť (v %)

	2015	2017	2020
Skutočný zisk	9	17,75	16,5
Odhadovaný zisk	14	22,7	21
Priemer rozdielu	4,8		

Zdroj: Správa OECD-GFSEC, s. 18 – 19, rámček 3 a obrázok 3.

(441) Komisia usúdila, že pri akejkoľvek zmysluplnej úprave zisku podľa druhu výrobku by sa mali zohľadňovať konkrétne rozdiely vo výrobných nákladoch, cenách predaja na domácom trhu a z toho vyplývajúcich úrovniach zisku pri jednotlivých druhoch výrobkov, keďže Komisia má tieto informácie k dispozícii.

(442) S cieľom stanoviť primeranú výšku zisku v zmysle článku 2 ods. 3 základného nariadenia a v súlade s článkom 2 ods. 6 písm. c) uvedeného nariadenia Komisia preto ako východiskový bod a v súlade so svojou štandardnou metodikou výpočtu dumpingu najskôr identifikovala všetky transakcie predaja na domácom trhu uskutočnené v bežnom obchode pre každý druh výrobku. Keďže ziskovosť týchto transakcií bola negatívne ovplyvnená zistenou osobitnou situáciou na trhu, ak by sme vychádzali z ich skutočnej ziskovosti, neviedlo by to k stanoveniu primeranej výšky zisku v zmysle článku 2 ods. 3. S cieľom vyriešiť túto situáciu Komisia upravila ziskovosť transakcií uskutočnených v bežnom obchode o priemernú stratu zisku spôsobenú osobitnou situáciou na trhu.

([113]) Koordinátor OECD De Carvalho, A., Pazos, R. a Thorbecke, W, *Global Forum on Steel Excess Capacity (GFSEC): Impacts of global excess capacity on the health of GFSEC steel industries* (Globálne fórum pre nadmernú kapacitu ocele: Vplyv celosvetovej nadmernej kapacity na stav oceliarskeho priemyslu v rámci fóra GFSEC), marec 2024, s. 18 – 19, rámček 3 a obrázok 3, https://www.steelforum.org/content/dam/steel-forum/en/publications/gfsec-impacts-of-global-excess-capacity_0325.pdf.

(443) Po konečnom poskytnutí informácií taiwanské orgány tvrdili, že vytvorenie normálnej hodnoty v súlade s článkom 2 ods. 2.2.2 antidumpingovej dohody WTO a článkom 2 ods. 3 a 6 základného nariadenia už samo osebe postačovalo na to, aby sa započítal efekt vytláčania. Podľa nich neexistoval žiadny právny základ na to, aby sa upustilo od skutočného zisku založeného na predaji na domácom trhu v bežnom obchode v prospech medzinárodnej referenčnej hodnoty. Platilo to najmä preto, že podľa ich názoru boli ziskové domáce transakcie prevažne transakcie s vysokokvalitnými žíhanými zvitkami z ocele valcovanými za studena, ktoré nekonkurovali nežíhaným zvitkom z ocele valcovaným za studena – ktoré tvorili prevažnú väčšinu čínskeho dovozu plochých výrobkov z ocele valcovaných za studena na Taiwan –, a neboli nimi ovplyvnené.

(444) Komisia vysvetlila v odôvodneniach 384 až 387 vplyv osobitnej situácie na trhu na domácu ziskovosť na Taiwane. Vzhľadom na osobitnú situáciu na trhu sa tento zisk nedal považovať za primeraný. Z tohto dôvodu sa Komisia oprela o alternatívnu referenčnú hodnotu, a to stále v súlade s článkom 2 ods. 3 a 6 základného nariadenia. Komisia v každom prípade nesúhlasila s názorom taiwanských orgánov na skutočný zisk, ktorý dosiahli taiwanskí vyvážajúci výrobcovia. Hoci vysokokvalitné žíhané ploché výrobky z ocele valcované za studena môžu byť ziskovejšie v porovnaní s nežíhanými plochými výrobkami z ocele valcovanými za studena, domáce zisky neplynuli výlučne z vysokokvalitných žíhaných plochých výrobkov z ocele valcovaných za studena. Komisia totiž konštatovala, že predaj na domácom trhu druhov nežíhaných výrobkov najväčšieho výrobcu v skupine zaradenej do vzorky, spoločnosti CSC, bol počas obdobia prešetrovania ziskový pri 11 z 12 druhov nežíhaných výrobkov a vo veľkej miere ziskový aj pri zvyšnom druhu výrobku. Všetky tieto ziskové predaje na domácom trhu boli považované za uskutočnené v bežnom obchode, a preto boli zahrnuté do výpočtu dumpingu. Komisia preto zohľadnila aj zisky z nežíhaných druhov výrobkov, o ktorých taiwanské orgány tvrdia, že sú najviac vystavené konkurencii zo strany čínskych dovozov. V dôsledku vytláčania čínskeho dovozu bola výška tohto zisku stále nižšia, než by bola v prípade, keby osobitná situácia na trhu neexistovala. Z tohto dôvodu musela Komisia pristúpiť k úprave, aby kompenzovala vplyvy osobitnej situácie na trhu a dosiahla primeraný zisk. V každom prípade, pokiaľ ide konkrétne o žíhané a nežíhané ploché výrobky z ocele valcované za studena, ako sa vysvetľuje v odôvodnení 405, žíhané a nežíhané ploché výrobky z ocele valcované za studena boli vzájomne zameniteľné ako suroviny používané na výrobu výrobkov v ďalšom článku výrobného reťazca, a preto si konkurovali. Nežíhané ploché výrobky z ocele valcované za studena však boli lacnejšie, a preto ich odberateľskí používatelia uprednostňovali pred žíhanými plochými výrobkami z ocele valcovanými za studena. Napokon, čínsky dovoz počas obdobia prešetrovania zahŕňal aj žíhané ploché výrobky z ocele valcované za studena. Komisia preto toto tvrdenie zamietla.

(445) Taiwanské orgány tvrdili, že úprava zisku bola nezlučiteľná s článkom 2 ods. 2.2.2 antidumpingovej dohody WTO. Tvrdili totiž, že ak sa skutočná výška zisku nemôže stanoviť na základe skutočných údajov týkajúcich sa výroby a predaja v bežnom obchode dotknutého vyvážajúceho výrobcu, Komisia by sa pri použití akejkoľvek inej primeranej metódy mala opierať o sumy, ktoré neprekračujú zisky, ktoré vyvážajúci výrobcovia bežne dosahujú na domácom trhu dotknutej krajiny. Podľa taiwanských orgánov nebola správa OECD-GFSEC, na ktorú sa Komisia odvoláva, vhodná z viacerých dôvodov. Po prvé, správa konkrétne neuvádzala primeraný zisk platný pre trh s plochými výrobkami z ocele valcovanými za studena na Taiwane v období prešetrovania. Po druhé, v štúdii sa nachádzali metodické poznámky, ktoré nabádali k opatrnej interpretácii, štúdia nebola recenzovaná, bola financovaná aj z príspevku Únie a zdá sa, že pri analýze ziskovosti sa neopierala o účtovné závierky a výročné správy. Po tretie, ako ziskové rozpätie sa brala do úvahy celkové ziskové rozpätie výrobcov ocele, a nie konkrétne ziskové rozpätie taiwanského výrobcu. Na záver taiwanské orgány uviedli, že proti tejto metodike, ktorú navrhol navrhovateľ, už vzniesli námietky vo svojich pripomienkach k začatiu prešetrovania, ktoré sú zhrnuté v odôvodnení 21. V súvislosti s vyvrátením Komisie uvedeným v odôvodnení 22 taiwanské orgány tvrdili, že Komisia neodkázala na svoje povinnosti vyplývajúce z článku 2 ods. 2.2.2 antidumpingovej dohody WTO a nepreukázala, že správa obsahovala skutočné údaje o ziskoch od taiwanských výrobcov.

(446) Komisia hneď na úvod konštatovala, že, ako sa uvádza v odôvodnení 442, zisk stanovila „ľubovoľn[ou] in[ou] primeran[ou] metód[ou]“, ako sa stanovuje v článku 2 ods. 6 písm. c) základného nariadenia, čo zodpovedá článku 2 ods. 2.2.2 bodu iii) antidumpingovej dohody WTO. Komisia sa skutočne nemohla opierať o písmeno a) ani bod i), keďže nemala k dispozícii výšku skutočných ziskov ostatných vývozcov alebo výrobcov na Taiwane a okrem CSC Group, ktorá bola zaradená do vzorky, žiadny iný vývozca ani výrobca na Taiwane nepredložil vyplnený dotazník. Komisia sa nemohla opierať ani o písmeno b) ani o bod ii), keďže nemala k dispozícii údaje o ziskovosti CSC Group, ktoré by sa konkrétne týkali tej istej všeobecnej kategórie výrobkov, ako sú ploché výrobky z ocele valcované za studena, a v každom prípade by aj na ne mala vplyv osobitná situácia na trhu. Komisia sa teda opierala o písmeno c) alebo bod iii). Komisia pri tom nemala k dispozícii údaj o zisku, ktorý bežne dosahujú ostatní vývozcovia alebo výrobcovia pri predaji výrobkov tej istej všeobecnej kategórie na domácom trhu na Taiwane. Ziskovosť všetkých výrobcov plochých výrobkov z ocele valcovaných za studena na Taiwane bola totiž ovplyvnená osobitnou situáciou na trhu. Okrem toho by existencia osobitnej situácie na trhu pre ploché výrobky z ocele valcované za studena ako surovinu ovplyvnila aj ziskovosť výrobcov výrobkov v ďalšom článku výrobného reťazca, pričom vzhľadom na spôsoby využitia plochých výrobkov z ocele

valcovaných za studena, by odvetvia ako stavebníctvo či automobilový priemysel neboli vhodné, keďže takéto výrobky by už nepatrili do tej istej všeobecnej kategórie. Zároveň by výrobcovia výrobkov v predchádzajúcom článku výrobného reťazca, ako sú napríklad ploché výrobky z ocele valcované za tepla, boli aj výrobcami plochých výrobkov z ocele valcovaných za studena, a ďalšie výrobky z ešte skorších článkov výrobného reťazca, ako je napríklad železná ruda, nemožno zaraďovať do tej istej všeobecnej kategórie ako ploché výrobky z ocele valcované za studena. Napriek tomu sa v článku 2 ods. 6 písm. c) základného nariadenia vyžadovalo, aby Komisia stanovila zisk, ktorý sa bežne dosahuje na Taiwane.

(447) Komisia sa preto oprela o zisk, ktorý zvyčajne dosahuje samotná CSC Group. Komisia navyše zohľadnila najužší výklad tej istej všeobecnej kategórie výrobkov, obmedzený na presne ten istý výrobok, t. j. ploché výrobky z ocele valcované za studena. Komisia teda zohľadnila zisk, ktorý CSC Group bežne dosahuje z predaja plochých výrobkov z ocele valcovaných za studena na taiwanskom domácom trhu. CSC Group však zaznamenala stratu z predaja na domácom trhu plochých výrobkov z ocele valcovaných za studena neprepojeným zákazníkom. Keďže CSC Group bola stratová, Komisia nemohla na základe skutočného zisku CSC Group určiť zisk, ktorý by sa za normálnych okolností dosiahol, keďže žiadny takýto zisk neexistoval. Okrem toho dôkazy obsiahnuté v spise preukázali, že celková ziskovosť spoločnosti bola výrazne ovplyvnená transakciami, ktoré sa v základnom nariadení nepovažujú za transakcie uskutočnené v bežnom obchode. Takéto transakcie sú skutočne vylúčené z analýzy zisku podľa článku 2 ods. 6 uvedeného nariadenia. Preto s cieľom určiť zisk, ktorý sa bežne dosahuje, Komisia zohľadnila iba zisk CSC Group dosiahnutý v bežnom obchode. Zisk CSC Group dosiahnutý v bežnom obchode bol oveľa presnejší a podrobnejší než akýkoľvek skutočný zisk, ktorý dosiahli ostatní výrobcovia z predaja výrobkov tej istej všeobecnej kategórie ako ploché výrobky z ocele valcované za studena na Taiwane. Vzhľadom na zistenie, že tento zisk bol v dôsledku osobitnej situácie na trhu nižší, Komisia ho upravila na úroveň, ktorú by bolo možné očakávať, keby neexistovali zistené účinky osobitnej situácie na trhu. V tejto súvislosti Komisia usúdila, že zisk, ktorý CSC Group bežne dosahuje z predaja plochých výrobkov z ocele valcovaných za studena na domácom trhu na Taiwane, upravený o priemerný rozdiel medzi skutočnou a hypotetickou ziskovosťou inej ako čínskej ocele, ktorý bol stanovený v správe OECD-GFSEC a uvedený v tabuľke 15, predstavoval zisk, ktorý sa bežne dosahuje, alebo – vzhľadom na to, že osobitná situácia na trhu ovplyvňuje zisk ako taký – zisk, ktorý môžu dosiahnuť aj iní vývozcovia alebo výrobcovia pri predaji výrobkov tej istej všeobecnej kategórie na domácom trhu krajiny pôvodu. Keďže sa štúdia týkala oceliarskych spoločností, zaoberala sa výrobkami, ktoré patria do tej istej všeobecnej kategórie ako ploché výrobky z ocele valcované za studena, a dokonca ich aj zahŕňala. Bola teda dostatočne rovnorodá na to, aby sa mohla použiť na úpravu zisku CSC Group, ktorý sa bežne dosahuje z predaja plochých výrobkov z ocele valcovaných za studena na domácom trhu.

(448) Aby ďalej podložila tento prístup, Komisia poukázala na to, že správa OECD-GFSEC simulovala rozdiel medzi skutočným ziskom a hypotetickým ziskom v prípade neexistencie nadmernej kapacity. V kontexte tohto prípadu to znamenalo dosiahnutie zisku bez vplyvu efektu vytláčania čínskou nadmernou kapacitou, ktorá sa v tomto hypotetickom scenári nenahrnula, a preto nenahradila predaj na domácom trhu na Taiwane. Správa OECD-GFSEC simulovala tento hypotetický zisk ako priemer iných ako čínskych oceliarskych spoločností po celom svete. Databáza použitá v správe OECD-GFSEC zahŕňala spoločnosti na Taiwane ([114]). Hoci sa v správe OECD-GFSEC nedospelo k rozdielu medzi skutočným a hypotetickým ziskom konkrétne pre Taiwan, vyvodil sa v nej priemerný rozdiel pre všetky iné ako čínske spoločnosti, ktorý je teda uplatniteľný aj na taiwanské spoločnosti, konkrétne na vyvážajúceho výrobcu zo vzorky, CSC Group. Je potrebné poznamenať, že na účely správy OECD-GFSEC sa pri výpočte hypotetického zisku, ktorý by nebol ovplyvnený nadmernou kapacitou, zohľadnili údaje o skutočnom zisku týchto spoločností. Rozdiel medzi skutočným a hypotetickým ziskom predstavoval vhodnú referenčnú hodnotu na oslobodenie zisku CSC Group v bežnom obchode od účinkov osobitnej situácie na trhu a stanovenie primeraného zisku. V skutočnosti by ziskový predaj plochých výrobkov z ocele valcovaných za studena realizovaný CSC Group bol ešte ziskovejší, keby osobitná situácia na trhu neexistovala.

(449) Pokiaľ ide o ostatné tvrdenia taiwanských orgánov, po prvé, keďže sa správa OECD-GFSEC týkala odvetvia oceliarstva mimo Číny, a teda tej istej všeobecnej kategórie výrobkov ako ploché výrobky z ocele valcované za studena, výsledný hypotetický zisk sa vzťahoval na toto odvetvie na Taiwane. Po druhé, metodické poznámky boli štandardnou súčasťou politických a akademických prác, v ktorých sa navrhovali nové ekonomické alebo

([114]) Pozri OECD, *About the OECD MAGIC database* (O databáze OECD MAGIC), júl 2026, dostupné na adrese: https://www.oecd.org/en/data/dashboards/magic-database-industrial-subsidies.html.

ekonometrické analýzy. Komisia nepovažovala skutočnosť, že práca nebola recenzovaná, za relevantnú, keďže bola vypracovaná pre Globálne fórum pre nadmernú kapacitu ocele, ktoré predstavuje najuznávanejšiu autoritu v oblasti nadmerných kapacít v oceliarskom priemysle. Komisia nepochopila, na akom základe taiwanské orgány tvrdili, že prispela k financovaniu tejto štúdie. Ak však taiwanské orgány mali na mysli príspevky Únie adresované OECD a/alebo GFSEC, Komisia to nepovažovala za relevantné. Táto štúdia nebola uverejnená na účely tohto prešetrovania a taiwanské orgány nepredložili žiadnu alternatívu. Analýza na obrázku 3 v rámčeku 3 správy OECD-GFSEC sa skutočne opierala o výročné správy a účtovné závierky, čo zodpovedalo pomeru medzi ukazovateľom EBITDA a tržbami. Po tretie, Komisia zohľadnila skutočnosť, že ziskové rozpätie týkajúce sa oceliarskeho odvetvia je dostatočné na to, aby spĺňalo právny štandard „výrobkov tej istej všeobecnej kategórie“ ako ploché výrobky z ocele valcované za studena. Napokon Komisia usúdila, že námietka, ktorú taiwanské orgány predložili vo svojich pripomienkach k začatiu prešetrovania a ktorá je zhrnutá v odôvodnení 21, sa netýkala podstaty metodiky, ale skôr požiadaviek právnych noriem. Keď sa Komisia zaoberala pripomienkou uvedenou v odôvodnení 22, mala plné právo opierať sa o metodiku správy OECD-GFSEC navrhnutú navrhovateľom, ktorej podstatu žiadna zainteresovaná strana nespochybnila. Komisia poskytla požadované objasnenia týkajúce sa svojich povinností vyplývajúcich z článku 2 ods. 2.2.2 antidumpingovej dohody WTO a z príslušných ustanovení základného nariadenia v odôvodneniach 442 a 446. Usúdila, že tieto skutočnosti predstavujú dostatočné odôvodnenie navrhovanej metodiky. Komisia preto toto tvrdenie zamietla.

(450) Po konečnom poskytnutí informácií CSC Group poukázala na chybu v písaní vo výpočte priemerných priamych jednotkových výrobných nákladov stanovených pre každé PCN v prípade jednej zo svojich spoločností.

(451) Komisia zistila, že toto tvrdenie je opodstatnené. V dôsledku toho bol výpočet normálnej hodnoty pre túto spoločnosť revidovaný a dumpingové rozpätie pre CSC Group a pre spolupracujúce spoločnosti, ktoré neboli zaradené do vzorky, bolo zodpovedajúcim spôsobom upravené. Prepočet nemal vplyv na reziduálne dumpingové rozpätie.

3.4.4. *Vývozná cena*

(452) Vyvážajúci výrobcovia zaradení do vzorky uskutočňovali vývoz do Únie priamo nezávislým zákazníkom.

(453) Vývozná cena bola preto skutočne zaplatená cena alebo splatná cena za dotknutý výrobok pri jeho predaji na vývoz do Únie v súlade s článkom 2 ods. 8 základného nariadenia.

3.4.5. *Porovnanie*

(454) Podľa článku 2 ods. 10 základného nariadenia musí Komisia spravodlivo porovnať normálnu hodnotu a vývoznú cenu na tej istej úrovni obchodu s prihliadnutím na rozdiely vo faktoroch, ktoré ovplyvňujú ceny a porovnateľnosť cien. V tomto prípade sa Komisia rozhodla porovnať normálnu hodnotu a vývoznú cenu vyvážajúcich výrobcov zaradených do vzorky na úrovni obchodu zo závodu. Ako sa podrobnejšie vysvetľuje ďalej v texte, v prípade potreby bola normálna hodnota a vývozná cena upravená s cieľom: i) vyjadriť ich v čistej hodnote na úrovni ceny zo závodu a ii) prihliadnuť na rozdiely vo výrobných faktoroch, v prípade ktorých sa tvrdí alebo sa preukáže, že ovplyvňujú ceny a porovnateľnosť cien.

(455) V dôvernej verzii svojich vyplnených dotazníkov spoločnosti CSC aj CHS požiadali o doplnenie ďalšieho miesta na koniec čísel PCN s cieľom zohľadniť údajné segmenty trhu konečného použitia. Podľa vyvážajúcich výrobcov z Taiwanu zaradených do vzorky viedli tieto segmenty trhu k cenovým rozdielom, ktoré štruktúra PCN navrhnutá Komisiou nezohľadňovala. Okrem toho sa v tejto štruktúre PCN porovnával predaj na domácom trhu v segmente s vysokou hodnotou s predajom na vývoz do EÚ, ktorý bol sústredený v cenovo citlivom segmente.

(456) Komisia konštatovala, že číslica, ktorú pridali vyvážajúci výrobcovia z Taiwanu zaradení do vzorky, nezodpovedala žiadnej technickej ani fyzickej vlastnosti, ktorá by umožňovala jednoznačne rozlíšiť a identifikovať údajné segmenty trhu. Z opisov trhových segmentov vyplynulo, že neexistovala žiadna jediná premenná ani súbor premenných, na základe ktorých by bolo možné rozlíšiť jednotlivé segmenty, ale každý z nich bol definovaný na základe rôznych faktorov. Napríklad jeden segment bol definovaný na základe požiadaviek na kvalitu a cenovej neelasticity, ďalší na základe obsahu určitého prvku a ďalší na základe obsahu iných prvkov. V dôsledku toho bolo jediným skutočným rozlišovacím faktorom konečné použitie podľa vlastnej klasifikácie vyvážajúcich výrobcov zaradených do vzorky. Na základe analýzy vlastností výrobkov predávaných na rôzne konečné použitia vytvorili vyvážajúci výrobcovia zaradení do vzorky umelo niekoľko trhových segmentov. Štruktúra PCN navrhnutá Komisiou však už zahŕňa viacero faktorov, ktoré umožňujú klasifikovať tie isté výrobky a porovnávať ich ako podobné výrobky. Takáto štruktúra PCN bola úplne primeraná. Dôvod konkrétne spočíval v tom, že krátko po začatí prešetrovania veci, 1. októbra 2025, Komisia mierne upravila štruktúru PCN s cieľom zabezpečiť, aby boli triedy pre automobilové odvetvie založené na vlastných automobilových normách, ktoré sú ekvivalentné norme európskej nomenklatúry („EN“) 10130 z roku 2006, a ocele s pevnými roztokmi (norma EN 10268) správne zaradené do štruktúry PCN ([115]). Komisia preto toto tvrdenie zamietla.

3.4.5.1. Úpravy normálnej hodnoty

(457) Ako sa vysvetľuje v odôvodneniach 436 až 442, normálna hodnota sa stanoví na úrovni obchodu zo závodu pomocou výrobných nákladov spoločne so sumami predajných, všeobecných a administratívnych nákladov a zisku, ktoré sa považovali za primerané pre túto úroveň obchodu. Na účely vyjadrenia normálnej hodnoty v čistej hodnote na úrovni zo závodu sa preto nemuseli vykonať žiadne úpravy.

(458) V dôvernej verzii svojho vyplneného dotazníka CSC Group uviedla, že v prípade, ak by Komisia zamietla jej návrh na úpravu štruktúry PCN, ako je vysvetlené v odôvodnení 455, požiadala by o úpravy normálnej hodnoty alebo vývoznej ceny z dôvodu i) rozdielov vo fyzických vlastnostiach; ii) rozdielov v úrovni obchodu a iii) iných faktorov. CSC Group požiadala o takúto úpravu v priebehu overovania na základe článku 2 ods. 10 písm. k) základného nariadenia týkajúceho sa iných faktorov a predložila výpočet tejto úpravy. CSC Group vysvetlila, že dôvody úpravy spočívali v týchto skutočnostiach: i) zákazníci platili na domácom trhu odlišné ceny v dôsledku rozdielov v iných faktoroch a ii) tento rozdiel vyplýval z kombinácie rozdielov vo fyzických vlastnostiach (vzhľadom na konkrétne akosti ocele) a v úrovni obchodu (vzhľadom na typ zákazníkov). Pokiaľ ide o typ zákazníkov, CSC Group uviedla, že existujú rozdiely vo funkciách a podmienkach predaja. Konkrétne nevyhnutnou podmienkou nadviazania obchodných vzťahov bola certifikácia spoločnosti CSC ako kvalifikovaného predajcu pre zákazníka a táto dodatočná podmienka sa odrážala aj v cenách. Účelom uvedenej úpravy teda bolo zohľadnenie rozdielu v cenách vyplývajúceho z konečného použitia. Na domácom trhu zákazníci údajného segmentu A akceptovali vyššiu cenu, zatiaľ čo na vývoznom trhu Únie bol predaj zameraný najmä na údajný segment B, hoci predaj zahŕňal aj údajný segment A. Spoločnosť CSC počas overovania objasnila, že na základe typu zákazníkov by sa segment A dal ďalej rozdeliť na segment A1 na domácom trhu, kde platili vyššie ceny, a segment A2 na vývoznom trhu Únie, kde platili nižšie ceny, ktoré však boli stále vyššie ako v segmente B.

(459) Komisia hneď na začiatku konštatovala, že CSC Group nepodložila svoje tvrdenie o cenovom rozdiele medzi jednotlivými odvetviami predaja žiadnymi dôkazmi týkajúcimi sa nákladov.

(460) Pokiaľ ide o údajný rozdiel vo fyzických vlastnostiach, Komisia požiadala CSC Group, aby predložila dôkazy o akýchkoľvek fyzických alebo chemických vlastnostiach, ktorými by sa dali údajné segmenty jasne odlíšiť, ako už bolo uvedené v odôvodnení 456. CSC Group nepredložila dôkazy, ktorými by sa preukazovalo, že niektorí zákazníci platili za podobné výrobky viac ako iní z dôvodu akýchkoľvek rozdielov vo fyzických alebo chemických vlastnostiach. Pokiaľ ide o ostatné faktory, Komisia požiadala skupinu CSC, aby predložila podporné dôkazy, ako sú napríklad dodatočné náklady na predaj alebo ďalšie náklady. CSC Group vysvetlila, že nemala žiadne konkrétne dodatočné náklady na balenie a že náklady na proces osvedčovania neboli odpisované, ale zaúčtované ako režijné náklady. Komisia preto usúdila, že CSC Group takéto dôkazy nepredložila.

([115]) Záznam do spisu č. t25.009414 a priložená príloha.

(461) Pokiaľ ide o údajné rozdiely medzi jednotlivými typmi zákazníkov, Komisia konštatovala, že CSC Group nepreukázala žiadnu súvislosť medzi vysokými cenami a nákladmi na proces osvedčovania ani inými faktormi.

(462) Komisia navyše spočiatku konštatovala, že vysoké ceny by sa dali vysvetliť tým, že CSC Group bola jediným domácim výrobcom pôsobiacim v údajnom segmente A. Po podrobnejšej analýze tohto segmentu a miery hospodárskej súťaže v ňom však Komisia v odôvodnení 481 dospela k záveru, že takýto scenár by bol možný iba v prípade, ak by CSC Group obmedzovala hospodársku súťaž v danom segmente. Vzhľadom na to, že neexistovali žiadne dôkazy ani tvrdenia, ktoré by o tom svedčili, Komisia túto líniu úvah ďalej nerozvíjala. Namiesto toho sa pri vyvracaní zamerala na úplnú neexistenciu akejkoľvek preukázanej príčinnej súvislosti medzi údajnými faktormi a údajnou cenovou prirážkou. Závery uvedené v odôvodnení 481 boli skupine CSC Group oznámené v dodatočnom konečnom poskytnutí informácií a CSC Group ich nespochybnila.

(463) Komisia preto toto tvrdenie zamietla.

(464) CSC Group vo svojich pripomienkach ku konečnému poskytnutiu informácií opätovne zdôraznila svoju požiadavku na spravodlivé porovnanie cien na domácom trhu a vývozných cien, v ktorom sa zohľadní odlišné konečné použitie plochých výrobkov z ocele valcovaných za studena v automobilovom a inom ako automobilovom odvetví, vzhľadom na podstatný cenový rozdiel v závislosti od koncového zákazníka. CSC Group opätovne zdôraznila, že požadované úpravy boli nevyhnutné na to, aby sa napravilo porovnanie medzi normálnou hodnotou založenou na predaji určenom pre automobilové odvetvie za vyššie ceny a vývoznými cenami založenými na predaji neautomobilových výrobkov za nižšie ceny. Spoločnosť opätovne zdôraznila, že automobilový segment sa zásadne líši od neautomobilového segmentu a vyznačuje sa trvalými cenovými rozdielmi, ktoré boli predmetom preskúmania aj počas overovania vykonaného Komisiou. Po prvé, predaj výrobcom pôvodných zariadení (VPZ) v automobilovom odvetví a ich dodávateľským reťazcom podliehal prísnym technickým požiadavkám a požiadavkám na kvalitu, dlhodobým zmluvám a náročným certifikačným procesom. Overenie potvrdilo tieto požiadavky vrátane certifikátov kvality špecifických pre automobilový priemysel a schválenia výrobcov, pričom CSC Group je jediným kvalifikovaným dodávateľom určitých výrobkov na Taiwane. Po druhé, pre zákazníkov z automobilového priemyslu boli kľúčovými faktormi spoľahlivosť a zmierňovanie rizika, a nie najnižšia cena. Po tretie, ceny v automobilovom segmente boli menej pružné, pretože zmena dodávateľa je mimoriadne nákladná a časovo náročná. V dôsledku toho čelia kvalifikovaní dodávatelia, ako je napríklad spoločnosť CSC, pri predaji zákazníkom z automobilového odvetvia menšej konkurencii než pri predaji zákazníkom z iných odvetví. Na záver CSC Group pripomenula, že ochranné opatrenia týkajúce sa ocele odlíšili oceľ určenú na použitie v automobilovom priemysle ([116]).

(465) Pokiaľ ide o právny základ, CSC Group vo svojich pripomienkach k poskytnutiu informácií objasnila, že úprava by bola oprávnená podľa článku 2 ods. 10 písm. k) základného nariadenia z dôvodu rozdielov v iných faktoroch, pretože i) zákazníci platili na domácom trhu odlišné ceny v dôsledku rozdielov v týchto faktoroch a ii) tento rozdiel bol spôsobený kombináciou faktorov uvedených v článku 2 ods. 10 základného nariadenia, a to konkrétne v článku 2 ods. 10 písm. a) základného nariadenia v súvislosti s rozdielmi vo fyzických vlastnostiach spôsobenými špecifickými triedami ocele, a článku 2 ods. 10 písm. d) bodu i) základného nariadenia v súvislosti s rozdielmi v úrovni obchodu vzhľadom na typ zákazníkov.

(466) V tejto súvislosti CSC Group tvrdila, že Komisia v odôvodneniach 459 až 461 riadne nezohľadnila jej pripomienky. CSC Group konkrétne tvrdila, že Komisia sa podstatne zaoberala iba uvádzanými rozdielmi vo fyzických vlastnostiach, ale vecne sa nezaoberala rozdielmi v úrovni obchodu ani inými faktormi. CSC Group objasnila, že rozlíšenie medzi automobilovými a neautomobilovými výrobkami sa nezakladalo výlučne na rozdieloch vo fyzických vlastnostiach, ale na kombinácii viacerých faktorov, čo sa odzrkadľuje aj v odlišných právnych základoch. Podľa CSC Group Komisia tým, že zamietla tvrdenie výlučne na základe fyzických vlastností, nezohľadnila otázku, či sú ceny automobilových a iných ako automobilových plochých výrobkov z ocele valcovaných za studena porovnateľné bez úpravy, pričom by sa zohľadnili faktory ovplyvňujúce tieto ceny vrátane rozdielov vo fyzických vlastnostiach. V tejto súvislosti sa CSC Group odvolala na predchádzajúce prešetrovanie týkajúce sa akrylonitril-butadién-styrolových živíc ([117]) („ABS“). Napokon CSC Group tvrdila, že predložila dôkazy preukazujúce, že niektorí zákazníci platili za podobné výrobky viac ako iní v dôsledku rozdielov vo fyzických alebo chemických vlastnostiach, a to vo forme požiadaviek na konkrétne technické špecifikácie a certifikácie súvisiace s týmito špecifikáciami vrátane konkrétnych technických a materiálových noriem. Okrem toho spoločnosť CSC dokázala pri predaji na domácom trhu pre automobilové odvetvie účtovať vyššie ceny.

([116]) Vykonávacie nariadenie (EÚ) 2019/159, odôvodnenia 156 – 157.
([117]) Vykonávacie nariadenie (EÚ) 2026/316, odôvodnenia 92, 101 a 120.

(467) Komisia nesúhlasila s skupinou CSC Group v tom, že sa riadne nezaoberala jej tvrdením. V odôvodneniach 459 až 461 sa Komisia zaoberala jednotlivými faktormi a právnymi základmi, ktoré uviedla CSC Group.

(468) V odôvodnení 460 sa Komisia zaoberala uvádzanými rozdielmi vo fyzických vlastnostiach. Komisia nemala v úmysle reagovať na celé tvrdenie výlučne prostredníctvom tohto odôvodnenia, ale pri tej príležitosti analyzovala jeden z uvádzaných faktorov ovplyvňujúcich ceny. Komisia opätovne zdôraznila, ako už bolo uvedené v odôvodnení 460, že CSC Group neposkytla žiadne merateľné fyzické a technické vlastnosti prešetrovaného výrobku, ktoré by mohli podložiť jej tvrdenie. Certifikácia, špecifikácie a normy, ktoré spoločnosť CSC uviedla ako argumenty, nijako fyzicky ani chemicky neodlišujú ploché výrobky z ocele valcované za studena určené pre automobilový priemysel od plochých výrobkov z ocele valcovaných za studena určených pre iné odvetvia. CSC Group teda nepreukázala, že fyzické vlastnosti boli faktorom, ktorý by mohol odôvodniť úpravu.

(469) Skupina CSC Group okrem toho namietala relevantnosť rozdielov v nákladoch v súvislosti s úpravou zohľadňujúcou fyzické vlastnosti. CSC Group tvrdila, že podľa článku 2 ods. 10 písm. a) základného nariadenia sa úpravy zohľadňujúce fyzické vlastnosti musia vyčísliť výlučne na základe „primeraného odhadu trhovej hodnoty rozdielu“, a poukázala na to, že Komisia vo svojich interných výpočtových tabuľkách s takýmito úpravami zaobchádzala ako s cenovými úpravami.

(470) Komisia konštatovala, že CSC Group ignorovala výslovnú podmienku stanovenú v úvodnej časti článku 2 ods. 10, v ktorej sa uvádza, že úprava sa prizná iba „ak sa preukáže, že [tieto faktory] ovplyvňujú porovnateľnosť cien“. Výraz „primeraný odhad trhovej hodnoty“, na ktorý sa odvoláva CSC Group, určuje spôsob vyčíslenia úpravy až po tom, ako navrhovateľ preukáže splnenie prahovej podmienky ovplyvnenia ceny. V danom prípade CSC Group nedokázala preukázať, že špecifické fyzické požiadavky automobilového odvetvia systematicky viedli k odlišnému stanovovaniu cien na domácom trhu pre totožné druhy výrobkov, ktoré ešte nie sú plne a primerane zohľadnené v matici zosúladenia PCN. Komisia zdôraznila, že jej vnútorné rozhodnutie o modelovaní, podľa ktorého sa na ceny uplatňujú úpravy, nezbavuje vyvážajúceho výrobcu jeho primárnej zákonnej povinnosti predložiť overiteľné dôkazy o tom, že fyzické rozdiely narúšajú spravodlivé porovnanie. Komisia v každom prípade preskúmala výrobné náklady s cieľom zistiť, či sa v nich odzrkadľovali údajné prísnejšie požiadavky týkajúce sa technických špecifikácií a kvality, ako by bolo logické, a nemohla dospieť k záveru, že tieto požiadavky ovplyvnili výrobné náklady, ako sa vysvetľuje v odôvodnení 460. Komisia preto toto tvrdenie zamietla.

(471) Okrem toho spoločnosť CSC Group tvrdila, že Komisia nesprávne zamietla jej žiadosti o úpravy týkajúce sa úrovne obchodu a ďalších faktorov na základe toho, že medzi podobnými výrobkami predávanými do automobilového a neautomobilového odvetvia neboli zaznamenané rozdiely v nákladoch. Podľa CSC Group Komisia tým, že sa odvolala na náklady, uplatnila nesprávny právny štandard. CSC Group tvrdila, že v článku 2 ods. 10 písm. d) bode i) a písm. k) základného nariadenia sa nevyžaduje dôkaz o rozdieloch vo výrobných nákladoch na odôvodnenie úpravy. Podľa CSC Group sú relevantnými prvkami rozdiely v trhovej hodnote a v cenách, ktoré platia zákazníci.

(472) Komisia hneď na začiatku zamietla výklad základného nariadenia, ktorý predložila skupina CSC Group. Komisia nepovažovala analýzu nákladov za prvoradý ani jediný štandard na posúdenie tvrdenia podľa článku 2 ods. 10 písm. d) bodu i) a písm. k) základného nariadenia. Komisia však konštatovala, že má plné právo vyžiadať si a vyhodnotiť štruktúry nákladov ako objektívny dôkazný prostriedok na overenie toho, či je údajný rozdiel v cenách na domácom trhu štrukturálny, trvalý a či skutočne ovplyvňuje porovnateľnosť cien. Komisia pripomína, že podľa článku 2 ods. 10 základného nariadenia je hlavným cieľom prešetrovania zabezpečiť spravodlivé porovnanie vývoznej ceny s normálnou hodnotou. Ak zainteresovaná strana požiada o úpravu podľa článku 2 ods. 10, nesie dôkazné bremeno a musí preukázať, že jej žiadosť spĺňa tak vecnú, ako aj dôkaznú podmienku stanovenú v uvedenom ustanovení. V danom prípade Komisia usúdila, že rozdiel v trhovej hodnote a v cenách zaplatených zákazníkmi je potrebné preukázať s ohľadom na rozdiel v úrovni obchodu, resp. na rozdiel v ďalších faktoroch.

(473) Pokiaľ ide o úroveň obchodu, Komisia ďalej konštatovala, že úprava pre úroveň obchodu si vyžaduje preukázanie konzistentných a odlišných obchodných funkcií a cien predajcu na rôznych úrovniach obchodu (napríklad veľkoobchod oproti maloobchodu) na domácom trhu a že takéto dôkazy neboli predložené. Ako vyplýva z rozlíšenia predajných kanálov uvedeného v zozname predajov na domácom trhu a predajov v Únii po jednotlivých transakciách, spoločnosť CSC predávala jednak obchodníkom, jednak koncovým používateľom, a to na domácom trhu aj na trhu Únie. Pokiaľ ide o údajný automobilové odvetvie, spoločnosť CSC predávala na domácom trhu výrobcom automobilov aj obchodníkom, zatiaľ čo na trhu Únie predávala iba obchodníkom. Obchodníci s automobilovými výrobkami na domácom trhu a na trhu Únie pôsobili na rovnakej úrovni obchodu. Okrem toho sa žiadny údajný rozdiel v úrovni obchodu medzi domácim trhom (obchodníci s automobilovými výrobkami a výrobcovia automobilov) a vývozným trhom (len obchodníci s automobilovými výrobkami) nepreukázal žiadnymi rozdielmi vo funkciách a cenách CSC Group pre rôzne úrovne obchodu (t. j. obchodníci alebo výrobcovia automobilov) na domácom trhu. Bez ohľadu na to, či išlo o domácich koncových používateľov (z automobilového odvetvia alebo iných odvetví) alebo o domácich obchodníkov (z automobilového odvetvia alebo iných odvetví), všetci nákupcovia od CSC Group na domácom trhu nakupovali priamo od CSC Group, bez rozdielov vo funkciách a cenách. Výrobcovia automobilov a nákupcovia z iných odvetví pôsobili na rovnakej funkčnej úrovni: ide o koncových priemyselných používateľov, ktorí nakupujú priamo od CSC Group, či už ide o stavebníctvo, nástrojárstvo alebo automobilový priemysel. Charakteristické vlastnosti automobilového priemyslu, na ktorých spoločnosť CSC založila svoje tvrdenie, predstavovali skôr bežné postupy v oblasti obchodovania medzi podnikmi než samostatný krok v distribučnom reťazci. Keďže CSC Group nepredložila odlišnú cenovú štruktúru založenú na rôznych distribučných kanáloch, kritériá uvedené v článku 2 ods. 10 písm. d) základného nariadenia neboli splnené. Komisia preto zamietla žiadosť o úpravu pre úroveň obchodu.

(474) Komisia následne posúdila, či by bola opodstatnená nejaká úprava na základe článku 2 ods. 10 písm. k).

(475) Komisia hneď na začiatku konštatovala, že spoločnosť CSC tvrdila, že ďalšími faktormi, ktoré je potrebné zohľadniť podľa článku 2 ods. 10 písm. k), sú „kombinácia nasledujúcich faktorov uvedených v článku 2 ods. 10 základného nariadenia, a to v článku 2 ods. 10 písm. a) v súvislosti s rozdielmi vo fyzických vlastnostiach a v článku 2 ods. 10 písm. d) bode i) v súvislosti s rozdielmi v úrovni obchodu“.

(476) Článok 2 ods. 10 písm. k) sa týka výlučne úprav zohľadňujúcich faktory, ktoré nie sú uvedené v písmenách a) až j). V dôsledku toho sa spoločnosti CSC nepodarilo identifikovať žiadny faktor, ktorý by bolo možné riešiť na základe tohto ustanovenia. Komisia pripomenula, že článok 2 ods. 10 písm. k) základného nariadenia nemožno vykladať ako mechanizmus na obchádzanie prísnych dôkazných kritérií stanovených v predchádzajúcich pododsekoch článku 2 ods. 10 základného nariadenia.

(477) V každom prípade, keďže v článku 2 ods. 10 písm. k) sa vyžaduje aj príčinná súvislosť medzi uvádzaným faktorom a údajným vplyvom na cenu, Komisia analyzovala všetky dôkazy obsiahnuté v spise a argumentáciu predloženú spoločnosťou CSC.

(478) V podstate sa tvrdenie spoločnosti CSC opiera o skutočnosť, že zákazníci na domácom trhu neustále platili rôzne ceny. V jej argumentácii sa však jasne neurčil žiadny faktor [okrem tých, ktoré sú stanovené v článku 2 ods. 10 písm. a) až j) základného nariadenia], ktorý by vysvetľoval vyššie ceny. Komisia na základe dôkazov obsiahnutých v spise usúdila, že spomínané prísne technické a kvalitatívne požiadavky, dlhodobé zmluvy a náročné certifikačné procesy samy osebe neopodstatňovali dané ceny. Účtované ceny boli aj dôsledkom vedomého rozhodnutia zákazníkov, ako vysvetlila samotná spoločnosť CSC (pozri odôvodnenie 464). Išlo o bežné obchodné podmienky, nie o faktor ovplyvňujúci porovnateľnosť cien.

(479) Odvolanie sa na ochranné opatrenia bolo neúčinné, keďže Komisia v tejto súvislosti konštatovala, že nehrdzavejúca oceľ pre automobilový priemysel nebola zahrnutá v žiadosti tohto odvetvia o zavedenie antidumpingových opatrení, zatiaľ čo v tomto prešetrovaní týkajúcom sa plochých výrobkov z ocele valcovaných za studena je jasne súčasťou vymedzenia výrobku. Naopak, v prešetrovaní týkajúcom sa ABS nebola príslušná kategória hmotnostne vyvážených ABS zahrnutá do PCN, zatiaľ čo v tomto prešetrovaní predstavuje dodávka pre automobilový priemysel konečné použitie a nie je relevantná pre klasifikáciu podľa PCN, ako vysvetlila Komisia v odôvodnení 456. Hoci teda rozdiel, ktorý nie je zachytený v PCN, môže byť relevantný pre úpravu podľa článku 2 ods. 10 písm. k) základného nariadenia, prešetrovanie týkajúce sa ABS nepredstavuje v tomto prípade vhodný príklad pre prípadnú úpravu.

(480) Napokon, ako alternatívu k úpravám zohľadňujúcim rozdiely vo fyzických vlastnostiach, úrovni obchodu a iných faktoroch, CSC Group tvrdila, že ak Komisia usúdila, že vyššie ceny na domácom automobilovom trhu spoločnosti CSC vyplývajú zo skutočnosti, že CSC je jediným domácim výrobcom pôsobiacim v tomto segmente, tieto ceny sa formujú za konkurenčných podmienok, ktoré na trhu EÚ neexistujú. Spoločnosť CSC skutočne nezaujímala na trhu Únie porovnateľnú pozíciu. Komisia by teda mala z porovnania vylúčiť predaj na domácom trhu určený pre automobilové odvetvie, pretože vývozné ceny EÚ neobsahovali cenovú prirážku zodpovedajúcu taiwanskému automobilovému trhu.

(481) Komisia konštatovala, že každý segment každého geografického trhu podlieha svojim vlastným špecifickým podmienkam hospodárskej súťaže. Tieto podmienky sú okrem iného ovplyvnené počtom dodávateľov a zákazníkov pôsobiacich na trhu a ich príslušnými pozíciami na trhu. Samotná skutočnosť, že za týchto podmienok je jeden zákazník ochotný zaplatiť za rovnaký druh výrobku viac a druhý menej, neoprávňuje k úprave smerom nadol v prípade druhého zákazníka a k úprave smerom nahor v prípade prvého zákazníka, ani k akýmkoľvek výnimkám z normálnej hodnoty. Takéto cenové rozdiely môžu jednoducho odrážať bežné trhové sily a mali by preto prispievať k stanoveniu normálnej hodnoty v trhovej ekonomike, ktorá podlieha bežným konkurenčným podmienkam. Skutočnosť, že spoločnosť CSC je náhodou práve jediným domácim výrobcom pôsobiacim v príslušnom segmente, sama osebe neznamená, že by si z tohto dôvodu mohla účtovať prirážku. Spoločnosť CSC je naďalej vystavená konkurenčnému tlaku, keďže tento segment je otvorený dovozu a vstupu ďalších domácich výrobcov. Situácia by mohla byť iná, keby spoločnosť CSC bola schopná obmedziť hospodársku súťaž, či už prostredníctvom jednostranného správania, alebo prostredníctvom dohôd s inými účastníkmi trhu. Spoločnosť CSC však netvrdila, že tomu tak je.

(482) Komisia zo všetkých uvedených dôvodov toto tvrdenie zamietla.

(483) V nadväznosti na dodatočné konečné poskytnutie informácií, pokiaľ ide o fyzické rozdiely a vyvrátenie Komisie uvedené v odôvodnení 468, CSC Group tvrdila, že technické špecifikácie a normy platné pre výrobky pre automobilové odvetvie nie sú komerčnými označeniami pripojenými k inak rovnakým výrobkom. Skôr platí, že CSC Group vyrábala daný plochý výrobok z ocele valcovaný za studena v súlade s technickými špecifikáciami požadovanými konkrétnym výrobcom v automobilovom odvetví. Účelom technických noriem je vymedziť vlastnosti, ktoré musí oceľ spĺňať, aby vyhovovala požiadavkám výrobcu.

(484) Komisia konštatovala, že CSC Group opísala iba samotný proces prispôsobovania výrobkov na žiadosť zákazníka. Práve preto, že takéto prispôsobenie je individualizované, nevymedzuje sa ním žiadna konkrétna fyzická vlastnosť ani homogénny súbor fyzických vlastností, ktoré by umožňovali odlíšiť ploché výrobky z ocele valcované za studena určené pre automobilové odvetvie od iných plochých výrobkov z ocele valcovaných za studena. Komisia preto toto tvrdenie zamietla.

(485) Okrem toho CSC Group tvrdila, že Komisia tým, že v odôvodnení 470 zistila, že CSC Group nepreukázala, že fyzické požiadavky automobilového odvetvia viedli k odlišnému stanovovaniu cien, uznala existenciu rozdielu vo fyzických vlastnostiach.

(486) Komisia konštatovala, že v odôvodnení 470 sa iba pripomínalo tvrdenie, ktoré CSC Group nepodložila. Preto toto tvrdenie zamietla.

(487) Po druhé, pokiaľ ide o fyzické rozdiely, CSC Group tvrdila, že zistenie Komisie, že fyzické požiadavky automobilového odvetvia neviedli k odlišnému stanovovaniu cien, je chybné. CSC Group tvrdila, že predložila dostatočné dôkazy preukazujúce vplyv na ceny a porovnateľnosť cien. Medzi tieto dôkazy patrili: i) prísne technické špecifikácie a normy; ii) náročný kvalifikačný proces, ktorý výrobcovia automobilov vyžadujú na získanie štatútu kvalifikovaného predajcu, a iii) udržiavanie certifikácie systému riadenia kvality podľa normy ISO/TS 16949 špecifickej pre automobilový priemysel. Takéto kvalifikácie a certifikáty spôsobili, že pre zákazníkov z automobilového priemyslu bol prechod k inému dodávateľovi náročnejší a zdĺhavejší, čím sa obmedzila konkurencia a cenová elasticita. To vysvetľovalo skutočnosť, že CSC Group bola jediným kvalifikovaným predajcom určitých plochých výrobkov z ocele valcovaných za studena predávaných koncovým používateľom v automobilovom odvetví na Taiwane. A napokon, Komisia v správe o misii spoločnosti CSC uviedla, že segment automobilového priemyslu je ziskovejší v porovnaní s ostatnými segmentmi výroby zvitkov a že existencia cenovej prirážky pri výrobkoch pre automobilový priemysel bola plne potvrdená interným sledovaním predaja skupiny CSC Group a oficiálnym katalógom cien na domácom trhu.

(488) Komisia hneď na začiatku konštatovala, že CSC Group tieto prvky vo svojom tvrdení o rozdieloch vo fyzických vlastnostiach výslovne uviedla ako relevantné. Komisia ich teda posúdila z tohto hľadiska, hoci sa v súvislosti s týmto tvrdením javili ako neúčinné. Komisia ďalej konštatovala, že CSC Group nedokázala podložiť svoje tvrdenie týkajúce sa údajných rozdielov vo fyzických vlastnostiach, keďže nepredložila žiadne nové skutočnosti na podporu svojho tvrdenia. Komisia navyše zistila, že tento typ predaja na domácom trhu nebol jediným, na ktorý sa vzťahovali osobitné normy. Napríklad aj predaj do Únie pre používateľov v automobilovom priemysle podliehal normám európskej nomenklatúry. Okrem toho sa štatútom kvalifikovaného predajcu a pevne etablovanými obchodnými vzťahmi nevymedzovali fyzické vlastnosti, ale predstavovali bežné obchodné podmienky vyplývajúce z vedomého rozhodnutia zákazníkov CSC Group. Komisia preto opätovne zdôraznila, že dôkazmi, na ktoré sa odvolávala CSC Group, nebolo možné preukázať existenciu jednej alebo viacerých špecifických fyzických vlastností, ktorými by sa odlišovali ploché výrobky z ocele valcované za studena určené pre automobilový priemysel od iných druhov plochých výrobkov z ocele valcovaných za studena. Spoločnosť CSC identifikovala predaj určený pre automobilový priemysel vo svojom internom systéme, rovnako ako identifikovala aj iné druhy ocele, napríklad oceľ na výrobu nástrojov alebo oceľ na výrobu sudov, a to jednoducho na základe koncového použitia a zákazníka. Potvrdzuje to skutočnosť, že v systéme spoločnosti CSC sa nerozlišovalo medzi plochými výrobkami z ocele valcovanými za studena predávanými výrobcovi v automobilovom odvetví, pre ktorého bola spoločnosť CSC kvalifikovaným predajcom, a plochými výrobkami z ocele valcovanými za studena predávanými obchodníkovi s automobilovými dielmi, pre ktorého spoločnosť CSC kvalifikovaným predajcom nebola. Vzhľadom na to, že neexistovali žiadne podložené dôkazy, ktorými by sa oddelil vplyv fyzický vlastností od ostatných bežných obchodných faktorov, Komisia tvrdenie CSC Group zamietla.

(489) CSC Group tvrdila, že Komisia od nej vyžadovala neprimerané dôkazné bremeno, ktoré presahovalo štandard uplatnený Súdnym dvorom vo veci Sinopec ([118]). CSC Group tvrdila, že preukázala existenciu príslušných rozdielov a že sa zhodujú s podstatnou a trvalou cenovou prirážkou.

(490) Komisia usúdila, že CSC Group nepreukázala, že uvedené skutkové okolnosti sú relevantné pre porovnateľnosť cien a že ju nevyhnutne ovplyvňujú. V tejto súvislosti CSC Group predložila zmiešané tvrdenie podľa článku 2 ods. 10 písm. k) základného nariadenia na základe kombinácie faktorov, ktoré spadajú pod článok 2 ods. 10 písm. a) a článok 2 ods. 10 písm. d) bod i) uvedeného nariadenia. Vo svojom najnovšom tvrdení, na ktoré sa odvoláva v odôvodnení 487, však CSC Group neuviedla, ktorými konkrétnymi prvkami sa odôvodňuje ktorá konkrétna úprava. Inými slovami, CSC Group zistila na domácom trhu cenové rozdiely v závislosti od zákazníka, čo, ako sa vysvetľuje v odôvodnení 481, je bežným javom na voľnom trhu, ktorý by sa mal v normálnej hodnote zohľadniť, a nie z nej vylúčiť. CSC Group následne nedokázala vysvetliť tento cenový rozdiel z hľadiska konkrétnych faktorov ovplyvňujúcich cenu, ako sa to vyžaduje v článku 2 ods. 10 základného nariadenia. Bez takéhoto prepojenia neexistuje dôvod na úpravu. Samotný cenový rozdiel nemusí nutne znamenať cenovú prirážku; bez akejkoľvek preukázateľnej súvislosti s konkrétnym faktorom predstavuje bežný trhový jav, ktorý ovplyvňuje normálnu hodnotu konkrétneho druhu výrobku. Preto, keďže chýbalo jasné rozlíšenie a riadne odôvodnenie uplatnených právnych dôvodov, Komisia toto tvrdenie zamietla.

(491) CSC Group takisto opätovne zdôraznila svoje tvrdenie týkajúce sa relevantnosti výrobných nákladov, ktoré už bolo spomenuté v odôvodnení 470.

(492) Po tretie, pokiaľ ide o údajný rozdiel v úrovni obchodu, CSC Group tvrdila, že jej predaj pre automobilový sektor sa vyznačuje štatútom kvalifikovaného predajcu, náročnými postupmi certifikácie výrobkov, výrobnými a kvalitatívnymi požiadavkami špecifickými pre jednotlivých výrobcov a certifikáciou systému riadenia kvality špecifickou pre automobilový priemysel. CSC Group tvrdila, že tieto požiadavky sa v rovnakom rozsahu nevzťahovali na jej predaj iným priemyselným zákazníkom. CSC Group ďalej tvrdila, že keďže v článku 2 ods. 10 písm. d) bode i) základného nariadenia sa výslovne uznáva, že rozdiely v úrovniach obchodu môžu byť „vrátane všetkých rozdielov, ktoré môžu vzniknúť v tržbách OEM (pôvodného výrobcu zariadenia)“, pojem „úroveň obchodu“ zahŕňa viac než len postavenie zákazníka v distribučnom reťazci.

([118]) Komisia/Sinopec Chongqing SVW Chemical Co. Ltd a i., C-319/24 P, cit., bod 120.

(493) Komisia usúdila, že štatút kvalifikovaného predajcu, náročné postupy certifikácie výrobkov, výroba špecifická pre konkrétneho výrobcu, požiadavky na kvalitu a certifikácia systému riadenia kvality špecifická pre automobilový priemysel nepredstavujú rozdiely v úrovni obchodu. Napríklad skutočnosť, či bol predajca kvalifikovaný alebo nie, nemala vplyv na jeho funkcie predávajúceho výrobcu. Odkaz na „rozdiely, ktoré môžu vzniknúť v tržbách OEM […]“ v článku 2 ods. 10 písm. d) bode i) základného nariadenia sa týka úprav v prípadoch, keď existuje cenový rozdiel medzi výrobkami pod vlastnou značkou (predaj výrobcu pod vlastnou značkou alebo „predaj OBM“) a predajom VPZ výrobkov, pričom v druhom prípade ide o predaj nákupcom, ktorí by výrobok zvyčajne ďalej predávali pod svojou vlastnou značkou a vykonávali by príslušné funkcie a znášali by s tým súvisiace náklady, najmä náklady po predaji a náklady na reklamu. V prípade CSC takéto rozdiely v predajoch neexistujú, keďže všetok jej predaj predstavoval predaj pod vlastnou značkou. Komisia preto usúdila, že CSC Group nepreukázala, že by predaj VPZ v tomto prípade predstavoval inú úroveň obchodu. Komisia preto toto tvrdenie zamietla.

(494) Po štvrté, pokiaľ ide o rozdiely v ostatných faktoroch, CSC Group tvrdila, že identifikovala niekoľko faktorov špecifických pre predaj určený pre automobilové odvetvie, ktoré neboli, alebo aspoň nie nevyhnutne, zahrnuté v ostatných pododsekoch článku 2 ods. 10 základného nariadenia. Medzi tieto faktory patrili: i) náročné certifikačné postupy uplatňované na dodávateľov v automobilovom odvetví; ii) dlhodobé zmluvy a technické dohody, ktoré vyžadujú prísne dodržiavanie systémov riadenia kvality a procesných noriem výrobcov automobilov. Hoci CSC Group uznala, že určité požiadavky, ako napríklad technické špecifikácie typické pre daného výrobcu, sa môžu odzrkadľovať vo fyzických vlastnostiach výrobku, a teda spadajú do pôsobnosti článku 2 ods. 10 písm. a), tvrdila, že iné faktory, ako napríklad samotný proces kvalifikácie a certifikácie, nemusia nevyhnutne predstavovať fyzický rozdiel. S cieľom zohľadniť kombinovaný vplyv týchto faktorov, ktoré nepatrili všetky do konkrétnych kategórií uvedených v predchádzajúcich pododsekoch článku 2 ods. 10, sa preto alternatívne opierala o článok 2 ods. 10 písm. k). Podľa CSC Group sa tvrdenie podľa článku 2 ods. 10 písm. k) nezakladá iba na existencii odlišných cien na domácom trhu, ale na konkrétnych podkladových údajoch, ktorými sa preukazuje, že zákazníci z automobilového odvetvia pri prítomnosti týchto faktorov trvalo platili podstatne vyššie ceny.

(495) Komisia hneď na začiatku konštatovala, že, ako sa uvádza v odôvodnení 487, CSC Group zaradila medzi faktory odôvodňujúce tvrdenie o úprave o rozdiely vo fyzických vlastnostiach podľa článku 2 ods. 10 písm. a) základného nariadenia aj proces kvalifikácie a certifikácie, ako aj súlad s požiadavkami výrobcov v automobilovom odvetví. Vo svojom ďalšom tvrdení však CSC Group pripustila, že proces kvalifikácie a certifikácie nemusí nevyhnutne predstavovať fyzický rozdiel. Pokiaľ ide o ostatné faktory, Komisia zopakovala svoj názor, že náročné certifikačné postupy, dlhodobé zmluvy a technické dohody vyžadujúce prísne dodržiavanie požiadaviek výrobcov automobilov samy osebe ceny neurčovali. Úrovne cien vyplývali aj z obchodných rozhodnutí príslušných zákazníkov. Okrem toho, ako sa vysvetľuje v odôvodnení 490, cenový rozdiel sám osebe neznamená cenovú prirážku. Mohlo by to rovnako svedčiť o cenovej zľave pri predaji do iných odvetví, a preto ide bez akejkoľvek súvislosti s konkrétnym faktorom o bežný trhový jav, ktorý by sa mal pri porovnaní s vývoznou cenou zohľadniť v normálnej hodnote pre konkrétny druh výrobku, a nie neutralizovať. Keďže tieto prvky predstavovali bežné obchodné podmienky a nemali žiadnu konkrétnu súvislosť s cenovou prirážkou, nemožno ich považovať za faktor ovplyvňujúci porovnateľnosť cien v zmysle článku 2 ods. 10 základného nariadenia. Komisia preto toto tvrdenie zamietla.

(496) Po piate, CSC Group opätovne zdôraznila význam ochranných opatrení týkajúcich sa ocele, uvedených v odôvodnení 464, ako aj význam prešetrovania týkajúceho sa ABS, uvedeného v odôvodnení 466, pričom Komisia trvala na stanovisku vyjadrenom v odôvodnení 479.

(497) Napokon CSC Group poukázala na rozpor medzi tvrdením Komisie v odseku 356 všeobecného informačného dokumentu (zohľadneným v odôvodnení 462), podľa ktorého „vysoké ceny by sa dali vysvetliť skutočnosťou, že CSC Group bola jediným domácim výrobcom pôsobiacim v údajnom segmente A“, a tvrdením v odôvodnení 481, podľa ktorého skutočnosť, že spoločnosť CSC bola náhodou jediným domácim výrobcom pôsobiacim v príslušnom segmente, sama osebe neznamená, že mohla z tohto dôvodu účtovať prirážku. CSC Group tvrdila, že stále nie je jasné, či porovnanie cien v automobilovom odvetví na domácom trhu, ktoré vznikli v rámci konkrétnej konkurenčnej pozície CSC Group, s jej vývoznými cenami, ktoré vznikli za odlišných konkurenčných podmienok, viedlo k spravodlivému porovnaniu.

(498) Komisia konštatovala, že zdanlivý rozpor medzi odsekom 356 všeobecného informačného dokumentu (zohľadneným v odôvodnení 462) a odôvodnením 481 odrážal vývoj jej posúdenia príslušných trhových podmienok a postavenia CSC Group v danom segmente v priebehu celého prešetrovania. Odsek 356 vychádzal z pôvodnej hypotézy, že CSC Group by mohla využiť svoje postavenie na trhu na stanovenie vyšších cien. Z podrobnejšej analýzy však vyplynulo, že tento segment bol otvorený konkurencii zo strany domácich dodávateľov aj vývozcov. Za týchto okolností Komisia dospela k záveru, že CSC Group by mohla udržiavať údajnú cenovú prirážku len v prípade, ak by bola konkurencia v danom segmente obmedzená, a to buď prostredníctvom jednostranného konania, alebo v koordinácii s ostatnými účastníkmi trhu. Vzhľadom na to, že neexistujú žiadne dôkazy ani tvrdenia o takýchto obmedzeniach, pôvodná hypotéza, z ktorej vychádza odsek 356, nemohla obstáť, ako sa vysvetľuje v odôvodnení 462. CSC Group vo svojich pripomienkach k dodatočnému konečnému poskytnutiu informácií skutočne nespochybnila záver Komisie uvedený v odôvodnení 481, ale poukázala na údajný rozpor. Komisia preto toto tvrdenie zamietla.

3.4.5.2. Úpravy vývoznej ceny

(499) S cieľom vyjadriť vývoznú cenu v čistej hodnote na úrovni obchodu zo závodu boli vykonané úpravy vzhľadom na: clo, iné platby za dovoz, náklady na dopravu, poistenie, manipuláciu, nakladanie a vedľajšie výdavky.

(500) Úpravy sa vykonali vzhľadom na tieto faktory ovplyvňujúce ceny a porovnateľnosť cien: bankové poplatky, provízie a (výlučne v prípade spoločnosti CSC) úverové náklady.

3.4.6. *Dumpingové rozpätia*

(501) V prípade vyvážajúcich výrobcov zaradených do vzorky Komisia v súlade s článkom 2 ods. 11 a 12 základného nariadenia porovnala vážený priemer normálnej hodnoty každého druhu podobného výrobku s váženým priemerom vývozných cien zodpovedajúceho druhu dotknutého výrobku.

(502) Počas overovania na mieste CSC Group predložila zjednodušenú verziu výkazu ziskov a strát jedného zo svojich neprepojených obchodníkov v tretích krajinách, ktorý sa podieľa na predaji na vývoz do Únie, aby bolo možné tieto náklady použiť na stanovenie ceny CIF na hranici Únie, clo nezaplatené, ktorá slúži ako menovateľ na vyjadrenie dumpingového rozpätia vo forme cla.

(503) Náklady a zisky uvedené v tomto výkaze ziskov a strát sa však nevzťahovali na všetkých obchodníkov, ale zahŕňali operácie onoho neprepojeného obchodníka súvisiace s inou obchodnou činnosťou a inými výrobkami, ako je dotknutý výrobok. Navyše druh nákladov zahrnutých do predajných, všeobecných a administratívnych nákladov v prípade tohto neprepojeného obchodníka nebol dostatočne špecifický na to, aby sa predišlo dvojitému započítaniu napr. nákladov na prepravu alebo iných nákladov. A napokon, v žiadnom z týchto dokumentov nebolo objasnené, či konečná hodnota tovaru CIF na hranici Únie zahŕňala aj vzniknuté náklady, aj údajné zisky týchto sprostredkovateľov.

(504) Komisia preto toto tvrdenie zamietla,

(505) Na základe toho sú predbežné vážené priemery dumpingových rozpätí vyjadrené ako percentuálny podiel ceny CIF na hranici Únie, clo nezaplatené, takéto:

Spoločnosť	Konečné dumpingové rozpätie (v %)
— China Steel Corporation — Chung Hung Steel Corporation	33,3

(506) V prípade spolupracujúceho vyvážajúceho výrobcu nezaradeného do vzorky Komisia zvyčajne vypočíta vážený priemer dumpingového rozpätia v súlade s článkom 9 ods. 6 základného nariadenia. V tomto prípade však Komisia do vzorky zaradila iba jednu skupinu vyvážajúcich výrobcov z Taiwanu. Toto rozpätie preto zodpovedalo rozpätiu skupiny vyvážajúcich výrobcov zaradenej do vzorky.

(507) Na tomto základe predstavuje konečné dumpingové rozpätie spolupracujúcich vyvážajúcich výrobcov nezaradených do vzorky 33,3 %.

(508) V prípade všetkých ostatných vyvážajúcich výrobcov na Taiwane Komisia stanovila dumpingové rozpätie na základe dostupných skutočností v súlade s článkom 18 základného nariadenia. Na tento účel Komisia určila úroveň spolupráce vyvážajúcich výrobcov. Úroveň spolupráce je objem vývozu spolupracujúcich vyvážajúcich výrobcov do Únie vyjadrený ako podiel na celkovom objeme dovozu z Taiwanu do Únie počas OP, ktorý bol stanovený na základe údajov Eurostatu.

(509) Úroveň spolupráce je v tomto prípade nízka, pretože dovoz spolupracujúcich vyvážajúcich výrobcov v OP predstavoval približne [60 – 70 %] celkového vývozu do Únie. Na tomto základe sa Komisia rozhodla stanoviť reziduálne dumpingové rozpätie na úrovni najvyšších rozpätí stanovených pre druhy výrobku, ktoré predstavujú viac ako 5 % vývozu CSC Group do Únie.

(510) Konečné dumpingové rozpätia, vyjadrené ako percentuálny podiel ceny CIF na hranici Únie, clo nezaplatené, sú takéto:

Spoločnosť	Konečné dumpingové rozpätie (v %)
— China Steel Corporation — Chung Hung Steel Corporation	33,3
Ostatné spolupracujúce spoločnosti	33,3
Všetok ostatný dovoz s pôvodom na Taiwane	59,6

3.5. **Turecko**

3.5.1. *Osobitná situácia na trhu: efekt vytláčania*

3.5.1.1. Analýza

(511) S cieľom preukázať existenciu osobitnej situácie na tureckom trhu v dôsledku efektu vytláčania, ktorý bol spôsobený dovozom čínskych plochých výrobkov z ocele valcovaných za studena, Komisia vykonala nasledujúcu analýzu: najskôr analyzovala mieru prenikania čínskeho dovozu na turecký domáci trh z hľadiska objemu a potom posúdila vplyv tohto dovozu na ceny na domácom trhu v Turecku.

(512) Komisia preskúmala ukazovatele na úrovni krajiny a ukazovatele na úrovni jednotlivých spoločností na základe údajov poskytnutých tureckou vládou, resp. vyvážajúcimi výrobcami zaradenými do vzorky. Obe skupiny údajov boli overené priamo na mieste, ako sa uvádza v odôvodnení 104.

3.5.1.2. Spotreba

(513) Komisia stanovila vlastnú spotrebu na základe údajov o použití na vlastnú spotrebu, ktoré turecká vláda nahlásila za každého tureckého výrobcu plochých výrobkov z ocele valcovaných za studena. Nebol hlásený žiaden predaj prepojeným podnikom. Spotreba na voľnom trhu bola vypočítaná ako súčet predaja na domácom trhu na voľnom trhu a dovozu. Súčet vlastnej spotreby a spotreby na voľnom trhu predstavuje celkovú spotrebu plochých výrobkov z ocele valcovaných za studena v Turecku.

(514) Spotreba plochých výrobkov z ocele valcovaných za studena v Turecku sa vyvíjala takto:

Tabuľka 16

Spotreba (v tonách) ([119])

	2022	2023	2024	Obdobie prešetrovania
Vlastná spotreba	[2 795 000 – 3 453 000]	[2 414 000 – 2 982 000]	[2 799 000 – 3 458 000]	[3 020 000 – 3 730 000]
Index (2022 = 100)	*100*	*86*	*100*	*108*
Spotreba na voľnom trhu	[2 467 000 – 3 048 000]	[2 601 000 – 3 213 000]	[2 332 000 – 2 881 000]	[2 365 000 – 2 921 000]
Index (2022 = 100)	*100*	*105*	*95*	*96*
Celková spotreba	6 191 841	5 900 957	6 037 586	6 335 628
Index (2022 = 100)	*100*	*95*	*98*	*102*

Zdroj: Vypočítané na základe dotazníka tureckej vlády a odpovedí na upozornenie na nedostatky.

(515) Ploché výrobky z ocele valcované za studena je možné ďalej spracovávať na pozinkovanú oceľ alebo oceľ s organickým povlakom (predlakovanú). V posudzovanom období došlo v rokoch 2022 až 2023 k poklesu spotreby plochých výrobkov z ocele valcovaných za studena na výrobu výrobkov v ďalšom článku výrobného reťazca|. V roku 2024 sa vrátila na úroveň z roku 2022 a v priebehu obdobia prešetrovania naďalej rástla. V období prešetrovania bola vlastná spotreba plochých výrobkov z ocele valcovaných za studena v Turecku o 8 % vyššia ako v roku 2022.

(516) Spotreba na voľnom trhu v roku 2023 vzrástla o 5 %. Neskôr v roku 2024 však táto hodnota klesla a počas obdobia prešetrovania sa udržala na podobnej úrovni. Celkovo sa spotreba na voľnom trhu v období od roku 2022 do obdobia prešetrovania znížila o 4 %.

(517) Celková spotreba v roku 2023 dočasne poklesla (–5 %), potom sa v roku 2024 a v období prešetrovania pohybovala na úrovni blízkej roku 2022.

3.5.1.3. Vývoj objemov a cien dovozu z ČĽR a iných tretích krajín

(518) Komisia stanovila objem dovozu na základe obchodných štatistík poskytnutých tureckou vládou. Podiely na trhu sa stanovili porovnaním objemov dovozu so spotrebou na voľnom trhu v Turecku.

(519) Dovoz plochých výrobkov z ocele valcovaných za studena do Turecka sa vyvíjal takto:

Tabuľka 17

Objemy dovozu a podiely na trhu ([120])

	2022	2023	2024	Obdobie prešetrovania
Kórea				
Objem dovozu (v tonách)	161 306	375 954	271 828	329 904
Index (2022 = 100)	*100*	*233*	*169*	*205*

([119]) Z dôvodu zachovania dôvernosti sa údaje uvádzajú v rozmedziach.
([120]) Z dôvodu zachovania dôvernosti sa podiel na trhu uvádza v rozmedziach.

	2022	2023	2024	Obdobie prešetrovania
Podiel na trhu (v %)	[5,3 – 6,5]	[11,7 – 14,5]	[9,4 – 11,7]	[11,3 – 13,9]
Index (2022 = 100)	*100*	*221*	*178*	*213*
Európska únia				
Objem dovozu (v tonách)	148 683	274 473	282 910	250 710
Index (2022 = 100)	*100*	*185*	*190*	*169*
Podiel na trhu (v %)	[4,9 – 6,0]	[8,5 – 10,6]	[9,8 – 12,1]	[8,6 – 10,6]
Index (2022 = 100)	*100*	*175*	*201*	*176*
Rusko				
Objem dovozu (v tonách)	323 019	205 107	153 141	230 198
Index (2022 = 100)	*100*	*63*	*47*	*71*
Podiel na trhu (v %)	[10,6 – 13,1]	[6,4 – 7,9]	[5,3 – 6,6]	[7,9 – 9,7]
Index (2022 = 100)	*100*	*60*	*50*	*74*
ČĽR				
Objem dovozu (v tonách)	247 884	272 577	166 683	210 997
Index (2022 = 100)	*100*	*110*	*67*	*85*
Podiel na trhu (v %)	[8,1 – 10]	[8,5 – 10,5]	[5,8 – 7,1]	[7,2 – 8,9]
Index (2022 = 100)	*100*	*104*	*71*	*89*
Spojené kráľovstvo				
Objem dovozu (v tonách)	14 667	29 200	16 515	9 581
Index (2022 = 100)	*100*	*199*	*113*	*65*
Podiel na trhu (v %)	[0,5 – 0,6]	[0,9 – 1,1]	[0,6 – 0,7]	[0,3 – 0,4]
Index (2022 = 100)	*100*	*189*	*119*	*68*
Zvyšok sveta				
Objem dovozu (v tonách)	82 978	81 601	27 834	22 370
Index (2022 = 100)	*100*	*98*	*34*	*27*
Podiel na trhu (v %)	[2,7 – 3,4]	[2,5 – 3,1]	[1 – 1,2]	[0,8 – 0,9]
Index (2022 = 100)	*100*	*93*	*35*	*28*
Celkový dovoz				
Objem dovozu (v tonách)	978 538	1 238 912	918 911	1 053 760
Index (2022 = 100)	*100*	*127*	*94*	*108*
Podiel na trhu (v %)	[32,1 – 39,7]	[38,6 – 47,6]	[31,9 – 39,4]	[36,1 – 44,6]
Index (2022 = 100)	*100*	*120*	*99*	*112*

Zdroj: Dotazník tureckej vlády a odpovede na upozornenie na nedostatky.

(520) Celkový dovoz sa v posudzovanom období zvýšil (+8 %), pričom v roku 2023 došlo k výraznému nárastu (+27 %). Podiel dovozu na trhu vzrástol o 12 % alebo o [4 – 4,9] percentuálneho bodu. Dovezené ploché výrobky z ocele valcované za studena pochádzali hlavne z Kórey, Únie, Ruska a ČĽR.

(521) Dovoz z ČĽR v posudzovanom období kolísal. V roku 2023 vzrástol v porovnaní s rokom 2022 o 10 %. V roku 2024 klesol na menej ako 70 % objemu z roku 2022. V období prešetrovania sa čiastočne zotavil a dosiahol 85 % objemu z roku 2022. Podiel čínskych plochých výrobkov z ocele valcovaných za studena na trhu v Turecku kolísal rovnako. V prvých dvoch rokoch posudzovaného obdobia sa mierne zvýšil o 4 % alebo o [0,4 – 0,5] percentuálneho bodu, potom v roku 2024 klesol o [2,7 – 3,2] percentuálneho bodu. V období prešetrovania dosiahol [7,2 – 8,9] %.

(522) Dovoz z Kórey sa v posudzovanom období zdvojnásobil. Tento nárast bol obzvlášť výrazný v rokoch 2022 až 2023, keď sa objem dovozu zvýšil o 133 %. V roku 2024 sa dovoz udržal výrazne nad úrovňou z roku 2022 (+69 %) a v období prešetrovania ďalej rástol, až dosiahol 205 % úrovne z roku 2022.

(523) Vzhľadom na zmenšujúci sa domáci trh vzrástol podiel kórejského dovozu na trhu ešte výraznejšie ako jeho objem. V posudzovanom období vzrástol z [5,3 – 6,5] % v roku 2022 na [11,3 – 13,9] % v období prešetrovania, čo predstavuje nárast o 113 %.

(524) Dovoz z Únie sa v rokoch 2022 až 2024 zvýšil o 90 %. V období prešetrovania síce klesol, ale naďalej bol o 69 % vyšší ako v roku 2022. Podiel dovozu z Únie na trhu sa zvýšil o 76 % zo [4,9 – 6,0] % v roku 2022 na [8,6 – 10,6] % v období prešetrovania.

(525) Dovoz z Ruska sa počas posudzovaného obdobia znížil takmer o 30 %. Jeho podiel na trhu klesol z [10,6 – 13,1] % v roku 2022 na [7,9 – 9,7] % v období prešetrovania.

(526) Hoci Spojené kráľovstvo bolo piatym najdôležitejším zdrojom dovozu plochých výrobkov z ocele valcovaných za studena do Turecka, výrazne zaostávalo za štyrmi najvýznamnejšími krajinami pôvodu, pričom objemy dovozu klesali (–35 %) a jeho podiely na trhu boli zanedbateľné (v posudzovanom období sa pohybovali medzi 0,3 % a 1,1 %, pričom najnižší podiel na trhu bol zaznamenaný v období prešetrovania).

3.5.1.4. Objem predaja na domácom trhu, podiel na trhu, ceny na domácom trhu a dovozné ceny

(527) Komisia stanovila objemy predaja na domácom trhu na základe údajov, ktoré turecká vláda zhromaždila od tureckých výrobcov plochých výrobkov z ocele valcovaných za studena. Podiel predaja na domácom trhu na trhu sa stanovil porovnaním objemu predaja na domácom trhu so spotrebou na voľnom trhu v Turecku.

(528) Objem predaja na domácom trhu, podiel na trhu a predajné ceny na domácom trhu sa vyvíjali takto:

Tabuľka 18

Objem predaja na domácom trhu a podiel na trhu

	2022	2023	2024	OP
Objem predaja na domácom trhu (v tonách)	1 924 449	1 821 160	1 825 216	1 728 873
Index (2022 = 100)	*100*	*95*	*95*	*90*
Podiel na trhu (v %)	66,3	59,5	66,5	62,1
Index (2022 = 100)	*100*	*90*	*100*	*94*
Predajná cena na domácom trhu (TRY/tona)	16 708	20 199	25 968	26 718
Index (2022 = 100)	*100*	*121*	*155*	*160*
Predajná cena na domácom trhu v historických cenách za rok 2022 (TRY/tona)	16 708	15 674	15 119	14 502
Index (2022 = 100)	*100*	*94*	*90*	*87*

Zdroj: Vyplnený dotazník tureckej vlády a odpoveď na upozornenie na nedostatky.

(529) Predaj na domácom trhu v priebehu posudzovaného obdobia postupne klesal. V období prešetrovania sa objem predaja tureckých výrobcov plochých výrobkov z ocele valcovaných za studena na ich domácom trhu znížil o 10 % v porovnaní s rokom 2022.

(530) Zodpovedajúcim spôsobom sa znížil podiel na trhu v rámci predaja na domácom trhu. V období od roku 2022 do obdobia prešetrovania stratili turecký výrobcovia plochých výrobkov z ocele valcovaných za studena 6 % svojho domáceho trhu. V roku 2023 došlo k výraznému nárastu objemu dovozu, čo sa prejavilo značným poklesom podielu predaja na domácom trhu na tureckom domácom trhu s plochými výrobkami z ocele valcovanými za studena (–10 %).

(531) Nominálna predajná cena na domácom trhu výrazne vzrástla (+60 %). Po zohľadnení vplyvu inflácie tento ukazovateľ v priebehu celého posudzovaného obdobia neustále klesal. Počas obdobia prešetrovania bol o 13 % nižší ako v roku 2022.

(532) Komisia takisto porovnala ceny na domácom trhu s dovoznými cenami počas posudzovaného obdobia. Na účely tohto porovnania Komisia použila nominálne ceny v TRY za tonu plochých výrobkov z ocele valcovaných za studena.

Tabuľka 19

Predajné ceny na domácom trhu a dovozné ceny (TRY/tona)

	2022	2023	2024	OP
Predajná cena na domácom trhu	16 708	20 199	25 968	26 718
Dovozné ceny	17 428	19 752	27 373	26 978
Pomer dovoznej ceny/ceny na domácom trhu	*1,04*	*0,98*	*1,05*	*1,01*
Kórea	17 188	18 085	25 063	25 559
Pomer dovoznej ceny/ceny na domácom trhu	*1,03*	*0,90*	*0,97*	*0,96*
Európska únia	19 407	26 286	32 957	34 121
Pomer dovoznej ceny/ceny na domácom trhu	*1,16*	*1,30*	*1,27*	*1,28*
Ruská federácia	16 215	17 789	22 994	22 450
Pomer dovoznej ceny/ceny na domácom trhu	*0,97*	*0,88*	*0,89*	*0,84*
ČĽR	18 927	18 053	26 127	25 646
Pomer dovoznej ceny/ceny na domácom trhu	*1,13*	*0,89*	*1,01*	*0,96*
Spojené kráľovstvo	13 282	16 300	20 766	21 606
Pomer dovoznej ceny/ceny na domácom trhu	*0,79*	*0,81*	*0,80*	*0,81*

Zdroj: Vyplnený dotazník tureckej vlády a odpoveď na upozornenie na nedostatky.

(533) Priemerné dovozné ceny sa počas celého posudzovaného obdobia s výnimkou roku 2023 pohybovali nad úrovňou cien na domácom trhu. Tento priemer bol však výrazne ovplyvnený dovozom z Únie, ktorý bol až o 30 % vyšší ako ceny na domácom trhu (v roku 2023). V období prešetrovania ceny plochých výrobkov z ocele valcovaných za studena dovezených z Únie presiahli ceny na domácom trhu o 28 %.

(534) Priemerná cena dovozu z ČĽR bola v roku 2022 o 13 % vyššia ako ceny na domácom trhu, v roku 2023 však klesla na úroveň 89 % cien na domácom trhu. V nasledujúcom období (rok 2024, obdobie prešetrovania) sa ceny na domácom trhu udržali približne na rovnakej úrovni.

3.5.1.5. Záver

(535) Hoci predaj tureckých výrobcov plochých výrobkov z ocele valcovaných za studena na domácom trhu klesal rýchlejším tempom ako spotreba na voľnom trhu, na tureckom trhu plochých výrobkov z ocele valcovaných za studena si zachovali dominantný podiel. Celkový nárast dovozu bol spôsobený najmä dovozom z Kórey a Únie. Dovoz z ČĽR v posudzovanom období klesol a stratil podiel na trhu. Okrem toho sa ČĽR z hľadiska pôvodu dovezených plochých výrobkov z ocele valcovaných za studena umiestnila až na štvrtom mieste za Kóreou, Úniou a Ruskom.

(536) Pokiaľ ide o ceny, čínske dovozné ceny sa pohybovali na podobnej úrovni ako ceny na domácom trhu, zatiaľ čo dovozné ceny z iných dodávateľských krajín, konkrétne z Únie, boli výrazne vyššie.

(537) Vzhľadom na objemy, ceny a podiely na trhu týkajúce sa predaja tureckých výrobcov plochých výrobkov z ocele valcovaných za studena na domácom trhu, ako aj na objemy a ceny dovozu z Číny, Kórey a Únie, Komisia dospela k záveru, že prenikanie plochých výrobkov z ocele valcovaných za studena čínskeho pôvodu na trh bolo pomerne skromné a nemohlo významne ovplyvniť ceny na tureckom trhu plochých výrobkov z ocele valcovaných za studena. Komisia preto dospela k záveru, že dovoz z Číny nespôsobil vznik osobitnej situácie na tureckom trhu.

3.5.2. *Uplatňovanie ustanovení článku 18 ods. 1 základného nariadenia*

3.5.2.1. Tatmetal Çelik Sanayi ve Ticaret A. Ş. (ďalej len „Tatmetal“)

(538) Komisia v oznámení o začatí konania a v sprievodnom liste k dotazníku zaslanom spoločnosti Tatmetal 18. septembra 2025 informovala, že ak sa zistí, že niektorá zo zainteresovaných strán poskytla nepravdivé alebo zavádzajúce informácie, tieto informácie možno ignorovať a môžu sa použiť dostupné skutočnosti.

(539) Komisia 16. apríla 2026 informovala spoločnosť Tatmetal o svojom zámere uplatniť článok 18 základného nariadenia z dôvodu viacerých problémov, ktoré sa zistili počas overovania na mieste.

(540) Po prvé, pokiaľ ide o plne tvrdenú oceľ, spoločnosť Tatmetal sa zámerne rozhodla zmeniť štruktúru kontrolného čísla výrobku a Komisiu o tom informovala až počas overovania na mieste. Táto nezrovnalosť sa týkala tak domácich transakcií, ako aj transakcií predaja na vývoz.

(541) Po druhé, Komisia zistila, že v období prešetrovania sa prešetrovaný výrobok predával do zón voľného obchodu v Turecku zákazníkom, ktorí spracovávali ploché výrobky z ocele valcované za studena na výrobky v ďalšom článku výrobného reťazca s odlišnými vlastnosťami a použitím, napríklad kuchynský riad. Tento predaj bol zaradený do kategórie „ostatný predaj“ a nebol vykazovaný ani ako predaj na domácom trhu, ani ako predaj v EÚ.

(542) Po tretie, spoločnosť Tatmetal uviedla dva odlišné súbory výmenných kurzov: výmenné kurzy pre predaj na domácom trhu boli získané z účtovného systému spoločnosti, zatiaľ čo výmenné kurzy platné pre predaj v EÚ boli uvedené v colnej faktúre. Komisia zistila niekoľko nezhôd vo výmenných kurzoch k rovnakému dátumu, ktoré boli vykázané v účtovnom systéme spoločnosti. Komisia ďalej konštatovala, že colné výmenné kurzy použité pri predaji do Únie neprepojeným zákazníkom v tých istých termínoch boli nižšie ako výmenné kurzy vykázané v účtovnom systéme spoločnosti.

(543) Po štvrté, pokiaľ ide o predaj v EÚ, ktorý uviedla spoločnosť Tatmetal, Komisia zistila viacero transakcií, pri ktorých bol tovar v skutočnosti vyvezený do Severného Macedónska, a nie do Únie. Tieto transakcie boli zaregistrované v prístave Solún, konečné miesto určenia sa však nachádzalo v Severnom Macedónsku, čo potvrdzujú údaje zo zdrojov spoločnosti a vzorka zozbieraných transakcií.

(544) Po piate, prepravné náklady uvedené v tabuľke týkajúcej sa predaja v EÚ neboli úplné. Pri viacerých transakciách CIF a CFR neboli uvedené príslušné faktúry za námornú prepravu ani manipulačné náklady.

(545) Vo svojich pripomienkach týkajúcich sa bodu č. 1 o vytvorení PCN spoločnosť Tatmetal argumentovala, že plne tvrdené výrobky nemajú kvalitu povrchu a nie sú v príslušnej európskej norme (EN 10130) opísané rovnakým spôsobom ako žíhané výrobky valcované za studena a že priradenie kvality povrchu, ako je definované v PCN, by viedlo k poskytnutiu zavádzajúcich informácií.

(546) Komisia považovala aspekt neexponovaného povrchu za najvhodnejší pre plne tvrdené výrobky, keďže plne tvrdené výrobky nie sú určené na exponovanie a nie sú povrchovo upravené v zmysle normy EN 10130. Komisia preklasifikovala príslušné PCN v zozname predaja na domácom trhu a v zozname predaja v EÚ.

(547) Pokiaľ ide o druhý bod týkajúci sa predaja do zón voľného obchodu v Turecku, spoločnosť Tatmetal uviedla, že predaj do zón voľného obchodu sa podľa jej účtovných pravidiel nepovažuje za predaj na domácom trhu a podľa tureckého práva ho nie je možné identifikovať ako predaj na vývoz špecifický pre EÚ. Spoločnosť Tatmetal tvrdila, že predaj do zón voľného obchodu bol podľa tureckého práva definovaný ako predaj na vývoz, a nie ako predaj na domácom trhu, keďže podľa tureckých právnych predpisov o vývoze a DPH ([121]) sa zásielky z Turecka do zóny voľného obchodu riadia vývozným režimom. Spoločnosť Tatmetal ďalej citovala zákon č. 3218 o voľných zónach prijatý 6. júna 1985 ([122]), na základe ktorého sa voľné zóny, hoci tvoria súčasť tureckého colného územia, na účely dovozného cla a opatrení obchodnej politiky považujú za územie mimo tohto územia a tovar umiestnený vo voľnej zóne zvyčajne využíva výhody spojené s vývozom. Spoločnosť Tatmetal navyše predložila podporné dokumenty týkajúce sa prepravných nákladov pri transakciách realizovaných do voľných zón pre prípad, že by sa Komisia rozhodla tento predaj posudzovať buď ako predaj na domácom trhu, alebo ako predaj v EÚ.

(548) Komisia vzala na vedomie vysvetlenie spoločnosti Tatmetal, podľa ktorého sa voľné zóny síce považujú za súčasť tureckého colného územia, na účely dovozného cla a opatrení obchodnej politiky sa s nimi však zaobchádza ako s územím mimo tohto územia. V danom prípade Komisia zistila, že prešetrovaný výrobok sa predával zákazníkom vo voľných zónach, ktoré sú súčasťou tureckého colného územia. Spoločnosť Tatmetal uviedla, že nemá žiadne informácie o tom, čo sa stalo s tovarom po ukončení predaja. Komisia na základe informácií z webových sídel príslušných zákazníkov zistila, že ich podnikateľské činnosti sa týkali odberateľských odvetví, ako je kuchynský riad a oceľové regálové systémy. Pred následným vývozom bolo preto potrebné, aby došlo k podstatnej transformácii prešetrovaného výrobku vo voľných zónach, ktoré sú súčasťou tureckého colného územia. Komisia preto tento predaj považovala za predaj na domácom trhu.

(549) Komisia ďalej konštatovala, že dodatočné podporné dokumenty týkajúce sa prepravných nákladov pri transakciách realizovaných do voľných zón v Turecku pozostávali z výkazu vnútroštátnych prepravných nákladov s uvedením jednotkových prepravných nákladov podľa jednotlivých zón v Turecku. Komisia konštatovala, že spoločnosť Tatmetal neposkytla žiadne konkrétne účtovné údaje, ktorými by sa podložilo priradenie prepravných nákladov k predaju do zón voľného obchodu. Argument bol zamietnutý.

(550) Pokiaľ ide o bod č. 3 týkajúci sa výmenných kurzov, spoločnosť Tatmetal uviedla, že v prípade predaja na vývoz vykazovala výmenný kurz na základe dňa uzávierky colného konania (ďalej len „intac“), zatiaľ čo v prípade predaja na domácom trhu uplatňovala denný výmenný kurz Tureckej centrálnej banky (ďalej len „TCB“). Spoločnosť Tatmetal vysvetlila, že nákupná sadzba TCB sa vzťahuje na zaradenie do zoznamu predaja v EÚ a predajná sadzba TCB sa vzťahuje na zaradenie do zoznamu predaja na domácom trhu.

(551) Komisia konštatovala, že spoločnosť Tatmetal sa zámerne rozhodla prepočítať čistú fakturovanú sumu v TRY pomocou výmenného kurzu platného ku dňu uzávierky colného konania (intac). Naďalej nebolo jasné, prečo bolo vhodnejšie použiť výmenný kurz platný v deň uzávierky colného konania namiesto výmenného kurzu platného v deň vystavenia faktúry, s výnimkou vyhlásenia spoločnosti, že tento prístup bol v súlade s účtovnými záznamami. Komisia zistila, že vo väčšine prípadov bol výmenný kurz platný v deň uzávierky colného konania uvedený v zozname predaja v EÚ vyšší ako výmenný kurz nákupu alebo predaja platný k rovnakému dátumu vystavenia faktúry, ktorý bol uvedený v zozname predaja v EÚ. V dôsledku toho došlo k zvýšeniu hodnoty faktúry v účtovnej mene v porovnaní s výmenným kurzom Tureckej centrálnej banky, ktorý sa uplatňuje na predaj v cudzej mene na domácom trhu. Spoločnosť počas overovania na mieste Komisii vysvetlila iba to, že pri predaji do Únie neprepojeným zákazníkom nepoužila výmenný kurz platný v deň vystavenia faktúry. Takéto oneskorené poskytnutie informácií zabránilo Komisii riadne analyzovať predložené údaje, čím sa prešetrovanie výrazne sťažilo.

([121]) Nariadenie o vývoze (İhracat Yönetmeliği), Úradný vestník č. 26190, 6. júna 2006.
([122]) Úradný vestník č. 18785, 15. júna 1985.

(552) Komisia ďalej konštatovala, že výmenné kurzy uvedené v zozname predaja v EÚ platnom k dátumu objednávky sa v niektorých prípadoch líšili od výmenných kurzov uvedených v zozname predaja na domácom trhu platnom k dátumu objednávky. V tejto situácii Komisia usúdila, že na odstránenie nezrovnalostí a nesprávne vykázaných výmenných kurzov je vhodné dôsledne používať mesačné priemerné výmenné kurzy. Komisia preto v súvislosti s vykázanými výmennými kurzami vychádzala z dostupných skutočností. Argumenty spoločnosti Tatmetal boli z týchto dôvodov zamietnuté.

(553) Pokiaľ ide o bod č. 4 týkajúci sa predaja do Severného Macedónska, spoločnosť Tatmetal vysvetlila, že zoznam predajov mohol byť nepresný alebo zavádzajúci z hľadiska priraďovania podľa miesta určenia, pretože mohol odrážať informácie o adresách zákazníkov, údaje súvisiace s faktúrami, automaticky priradené adresy v systéme ERP alebo nesprávne predbežné informácie o zásielkach. Z tohto dôvodu spoločnosť Tatmetal uviedla informácie o krajine na základe oficiálneho colného zoznamu. Spoločnosť Tatmetal predložila dokumenty na preukázanie toho, že konečným miestom určenia prešetrovaného výrobku v rámci transakcií zmapovaných Komisiou bolo Grécko, a nie Severné Macedónsko.

(554) Komisia konštatovala, že spoločnosť Tatmetal sa rozhodla vychádzať z údajov uvedených vo vývoznom colnom vyhlásení. V predložených doplňujúcich dokumentoch sa spoločnosť Tatmetal odvolala na dodacie podmienky (CIF/CFR Solún) a prístav vykládky uvedené vo vývoznom colnom vyhlásení (Solún, Grécko). V prípade transakcií, ktoré Komisia zaradila do vzorky, bolo vo všetkých štyroch prípadoch konečným miestom určenia uvedeným v potvrdení objednávky Severné Macedónsko a/alebo adresa nákupcov bola v Severnom Macedónsku, a/alebo adresa nákupcov uvedená na faktúre bola v Severnom Macedónsku, a konečné miesto určenia v záznamoch o predajných objednávkach v systéme ERP sa vo všetkých štyroch prípadoch nachádzalo v Severnom Macedónsku. Okrem toho spoločnosť Tatmetal svoje tvrdenie nepodložila napríklad predložením dovozného colného vyhlásenia, dodacích listov alebo kompletného nákladného listu/baliaceho listu s uvedením konečného miesta určenia. Keďže Komisia nebola schopná potvrdiť, či tieto transakcie skončili v Únii, vylúčila ich zo zoznamu predaja v EÚ. Argument bol zamietnutý. Pri ďalších kontrolách Komisia zistila ďalšiu transakciu, ktorá bola predaná do Švajčiarska. Táto transakcia bola vyradená zo zoznamu predaja v EÚ.

(555) Pokiaľ ide o bod č. 5 týkajúci sa prepravných nákladov v zozname predaja v EÚ, spoločnosť Tatmetal tvrdila, že niektoré náklady spojené s vývozom nebolo možné v colných vyhláseniach priamo identifikovať. Tieto náklady boli namiesto toho vykázané v rámci predajných, všeobecných a administratívnych nákladov na predaj na vývoz v kategórii „ostatné“ alebo „poplatky centrály“. V reakcii na list podľa článku 18 spoločnosť Tatmetal vykonala ručnú kontrolu príslušného predaja s cieľom oznámiť chýbajúce náklady na námornú prepravu a nahlásila dodatočné náklady na námornú prepravu a manipuláciu.

(556) Komisia preskúmala predložené výpočty a pracovné podklady týkajúce sa chýbajúcich nákladov na manipuláciu súvisiacich s vývozom a námornú prepravu a výpočet schválila.

(557) Komisia 15. júla 2026 informovala spoločnosť Tatmetal, že zistila ďalšie skutočnosti, na základe ktorých mala v úmysle uplatniť ustanovenia článku 18 základného nariadenia (ďalej len „druhý list podľa článku 18“).

(558) Komisia poukázala na to, že spoločnosť nepredložila žiadne dôkazy, ktorými by sa potvrdzovalo priradenie prepravných nákladov k transakciám predaja na domácom trhu. Počas overovania na mieste spoločnosť tvrdila, že medzi prepravnými nákladmi vzniknutými na domácom trhu a jednotlivými transakciami neexistuje žiadna súvislosť. Spoločnosť vysvetlila, ako využila interné údaje na vykazovanie prepravných nákladov pri transakciách predaja na domácom trhu. V tejto súvislosti spoločnosť neposkytla prístup k údajom, na základe ktorých boli stanovené hodnoty prepravných nákladov vykazované pri jednotlivých transakciách, a až v posledný deň overovania na mieste poskytla iba prípravný výkaz transakcií predaja na domácom trhu, ktorý obsahoval vykázané úpravy vrátane prepravných nákladov. Okrem toho príslušní zamestnanci neboli počas overovania na mieste k dispozícii na poskytnutie ďalších vysvetlení. Napokon neboli predložené žiadne listinné dôkazy, napríklad faktúry od prepravných spoločností, hoci boli výslovne požadované.

(559) Spoločnosť Tatmetal vo svojich pripomienkach najprv tvrdila, že v správe o overovaní na mieste nie je žiadny náznak toho, že by spoločnosť Tatmetal neposkytla potrebné informácie alebo že by poskytnuté informácie nebolo možné overiť.

(560) Po druhé, spoločnosť tvrdila, že na rozdiel od tvrdenia Komisie boli pracovníci logistiky k dispozícii telefonicky a boli by sa dostavili osobne, ak by o to Komisia požiadala.

(561) Po tretie, spoločnosť tvrdila, že okrem interných údajov uvedených v prípravnom výkaze vykázaných transakcií predaja na domácom trhu neexistujú žiadne ďalšie konkrétne dôkazy, ktorými by sa dali potvrdiť prepravné náklady vykázané v súvislosti s transakciami predaja na domácom trhu.

(562) Po štvrté, spoločnosť Tatmetal argumentovala, že očakávanie Komisie, že spoločnosť by mala poskytnúť dodatočné podporné dôkazy bez vyžiadania a z vlastnej iniciatívy, je neprimerané a v rozpore s povinnosťami Komisie podľa článku 6 ods. 6.1 Dohody WTO o uplatňovaní článku VI Všeobecnej dohody o clách a obchode 1994 (ďalej len „antidumpingová dohoda WTO“).

(563) Po piate, spoločnosť tvrdila, že všeobecná dokumentácia o transakciách predaja na domácom trhu bola Komisii poskytnutá v prvý deň overovania na mieste, a nie v posledný deň, ako to tvrdila Komisia. Ďalší prípravný výkaz bol predložený v posledný deň overovania na mieste, keďže práve v tom okamihu o to Komisia požiadala.

(564) Spoločnosť napokon uviedla, že údaje o jednotkových prepravných nákladoch uvedené v prípravnom výkaze, ktorý bol predložený v posledný deň overovania spolu s prepravnými dokladmi, by sa mali považovať za primeraný spôsob poskytnutia dostatočných dôkazov na podloženie vykázaných úprav na vnútroštátnu prepravu.

(565) Napriek uvedeným skutočnostiam spoločnosť Tatmetal vo svojich pripomienkach k listu podľa článku 18 predložila interný záznam o prepravných nákladoch a faktúry vystavené za poskytnuté prepravné služby.

(566) Komisia pripomenula, že správa o overovaní na mieste obsahuje opis postupu overovania. Neobsahuje žiadne hodnotenie úrovne spolupráce overovanej spoločnosti. V správe z overovaní na mieste boli správne zaznamenané vysvetlenia poskytnuté spoločnosťou v súvislosti s prepravnými nákladmi pri transakciách predaja na domácom trhu, pričom sa nevyvodili žiadne závery týkajúce sa primeranosti predložených dôkazov. Skutočnosť, že v správe o overovaní na mieste neboli zistené nedostatky v predložených podporných dôkazoch, preto nemožno vykladať ako uznanie týchto údajov Komisiou. Komisia následne tvrdenie opísané v odôvodnení 559 zamietla.

(567) Pokiaľ ide o včasnosť poskytnutia údajov použitých pri príprave na vyplnenie dotazníka v súvislosti s transakciami predaja na domácom trhu a súvisiacimi nákladmi, ako aj o dostupnosť príslušných zamestnancov, je potrebné poznamenať, že všeobecná neschopnosť spoločnosti poskytnúť vysvetlenia a podložiť informácie uvedené v iných častiach vyplneného dotazníka spôsobila oneskorenia v postupe overovania. V dôsledku toho Komisia mohla preskúmať transakcie predaja na domácom trhu a predaja na vývoz až v posledný deň overovania na mieste. Komisia bola preto nútená stanoviť priority a nemohla preskúmať poskytnuté informácie tak podrobne, ako by to za normálnych okolností bolo potrebné. Preto nebolo relevantné, či by sa pracovníci logistiky mohli overovania osobne zúčastniť, keďže Komisia bola o spôsobe vykazovania vnútroštátnej nákladnej prepravy informovaná až v posledný deň overovania na mieste. Tvrdenie spoločnosti, že všeobecná dokumentácia týkajúca sa predaja na domácom trhu bola poskytnutá v prvý deň overovania, je nesprávne. Spoločnosť skutočne predložila niekoľko súborov tzv. všeobecnej dokumentácie. Pokiaľ ide o predaj, spoločnosť predložila správu o predaji, ktorá neobsahovala žiadne informácie o prepravných nákladoch, t. j. nebola pre danú záležitosť relevantná. V dôsledku toho boli argumenty uvedené v odôvodneniach 560 a 563 zamietnuté.

(568) Pokiaľ ide o tvrdenie spoločnosti, že prepravné doklady (doklady preukazujúce, že tovar bol odovzdaný dopravcovi na prepravu) a nepodložené jednotkové prepravné náklady predstavujú vhodnú metódu na potvrdenie vykázaných prepravných nákladov pri vnútroštátnych transakciách, a to najmä vzhľadom na to, že spoločnosť údajne nemala k dispozícii žiadne konkrétnejšie dôkazy, Komisia konštatovala, že spoločnosť sama predložila prepravné faktúry v odpovedi na druhý list podľa článku 18. Z toho jasne vyplýva, že spoločnosť mala dôkazy, ktorými mohla potvrdiť výšku vnútroštátnych prepravných nákladov. Z tohto dôvodu boli tvrdenia spoločnosti uvedené v odôvodneniach 561 a 564 zamietnuté.

(569) Pokiaľ ide o dokumentáciu predloženú v odpovedi na druhý list podľa článku 18, Komisia ju zamietla, keďže v tejto fáze postupu nebolo možné overiť jej pravdivosť.

(570) Komisia napokon nesúhlasila s tvrdením, že postupovala v rozpore s článkom 6 ods. 6.1 antidumpingovej dohody WTO, keď od spoločnosti očakávala, že z vlastnej iniciatívy predloží dôkazy potvrdzujúce vykázané prepravné náklady. Komisia požiadala o dokumenty týkajúce sa vzorky transakcií predaja na domácom trhu, ktorými by sa potvrdili vykázané údaje, ako napríklad druh výrobku, zákazník, miesto určenia, vzťah so zákazníkom, predávané množstvo a cena, ako aj náklady vzniknuté v súvislosti s transakciou predaja. Komisia výslovne požiadala o dokumenty potvrdzujúce vykázané prepravné náklady. Spoločnosť však takéto dokumenty nepredložila, hoci ako sa uvádza v odôvodneniach 565 a 568, prepravnými faktúrami zjavne disponovala. Komisia následne tvrdenie opísané v odôvodnení 562 zamietla.

3.5.2.2. Borçelik Çelik Sanayi Ticaret A.Ş., Bursa (ďalej len „Borcelik“)

(571) V bode 10 oznámenia o začatí konania Komisia pripomenula zainteresovaným stranám, že ak odmietnu poskytnúť prístup k potrebným informáciám alebo tieto informácie neposkytnú v stanovených lehotách, alebo ak výrazne sťažia prešetrovanie, zistenia môžu byť založené na dostupných skutočnostiach v súlade s článkom 18 základného nariadenia. Komisia ďalej v liste zaslanom 18. septembra 2025 vyvážajúcim výrobcom zaradeným do vzorky zopakovala dôsledky nespolupráce v súvislosti s ich zaradením do vzorky.

(572) Komisia 17. júna 2026 informovala spoločnosť Borcelik, že počas prešetrovania sa vyskytlo viacero problémov, ktoré by mohli viesť k uplatneniu článku 18 základného nariadenia.

(573) Komisia najprv štyrikrát požiadala spoločnosť o predloženie predvahy – v dotazníku, v prvom a druhom písomnom upozornení na nedostatky a na začiatku overovania na mieste, keď sa zistilo, že vo verzii vypracovanej spoločnosťou chýbali určité údaje. Predvaha, ktorú spoločnosť poskytla na základe štvrtej žiadosti, bola vo formáte, ktorý si vyžadoval ďalšie spracovanie. Skutočnosť, že spoločnosť nepredložila požadovanú predvahu v správnom formáte, spôsobila oneskorenie prešetrovania.

(574) Po druhé, spoločnosť neposkytla všetky informácie požadované v tabuľke G – Výkaz ziskov a strát. Spoločnosť sa rozhodla uviesť rozdelenie kurzových ziskov a strát na skutočné kurzové zisky a straty a kurzové rozdiely z prepočtu až počas overovania na mieste. Vzhľadom na veľký počet účtov, na ktorých boli kurzové zisky a straty zaznamenané, Komisia nemohla predložené informácie uspokojivo overiť.

(575) Po tretie, hoci bola spoločnosť výslovne požiadaná, aby ešte v dostatočnom predstihu pred overovaním na mieste predložila akékoľvek opravy drobných chýb, ktoré si všimla počas prípravy na overovanie, predložila tieto opravy až v prvý deň overovania. Okrem toho niektoré opravy údajov o predaji na domácom trhu nebolo možné považovať za drobné. V dôsledku týchto opráv sa prepravné náklady súvisiace s jednotlivými transakciami predaja na domácom trhu zvýšili o 250 %.

(576) Po štvrté, prepravné náklady súvisiace s transakciami predaja na domácom trhu boli podložené dôkazmi predloženými spoločnosťou (zoznamy odoslaných zásielok a prepravných nákladov získané zo záznamov spoločnosti) iba pri zanedbateľnej časti predaja na domácom trhu, ktorá predstavovala menej ako 3 % príslušných transakcií.

(577) Po piate, až počas overovania na mieste spoločnosť informovala Komisiu, že neuviedla prepravné náklady prešetrovaného výrobku medzi závodom a externým skladom. Podporné dôkazy uvedené v odôvodnení 576 takisto neobsahovali potrebné informácie.

(578) Spoločnosť požiadala o vypočutie s útvarmi Komisie a predložila pripomienky k zámeru Komisie uplatniť článok 18 základného nariadenia v súvislosti s otázkami opísanými v odôvodneniach 573 až 577.

(579) Počas vypočutia a vo svojich pripomienkach spoločnosť Borcelik spochybnila zámer Komisie uplatniť dostupné skutočnosti podľa článku 18 základného nariadenia a tvrdila, že spoločnosť priebehu prešetrovania nebránila.

(580) Pokiaľ ide o prvý bod týkajúci sa predvahy, spoločnosť Borcelik tvrdila, že predvaha zahŕňajúca náklady a výnosy za celé obdobie prešetrovania bola už poskytnutá v pôvodnom vyplnenom dotazníku, a Komisia tak už mala k dispozícii informácie relevantné pre stanovenie predajných, všeobecných a administratívnych nákladov. Spoločnosť Borcelik dodala, že predvaha účtov aktív a pasív bola predložená v reakcii na prvé písomné upozornenie na nedostatky. Po doručení druhého písomného upozornenia na nedostatky bola predložená kompletná predvaha zahŕňajúca aktíva, pasíva, náklady a výnosy a táto kompletná predvaha bola predložená aj počas overovania na mieste.

(581) Komisia konštatovala, že vo svojich pripomienkach k listu podľa článku 18 spoločnosť Borcelik iba opísala, akým spôsobom bola predvaha predložená. Účtovné oddelenie spoločnosti potvrdilo, že predvaha bola predložená po častiach a že Komisia dostala jej úplnú verziu až počas overovania na mieste. V tejto súvislosti je potrebné poznamenať, že odpoveď na druhé písomné upozornenie na nedostatky mala byť predložená a bola predložená na začiatku overovania na mieste. Komisia preto usúdila, že faktickým opisom, ktorý spoločnosť predložila vo svojich pripomienkach k listu podľa článku 18, sa jej pozorovania potvrdili. Okrem toho sa v pripomienkach spoločnosti nenachádza nič, čo by bolo v rozpore so závermi Komisie, že úplná predvaha bola doručená až vo veľmi pokročilom štádiu prešetrovania, čo sťažilo analýzu údajov predložených spoločnosťou. Komisia preto potvrdila svoje zistenia, že oneskorené predloženie úplnej predvahy brzdilo priebeh prešetrovania.

(582) Pokiaľ ide o druhý bod týkajúci sa rozdelenia kurzových ziskov a strát, spoločnosť Borcelik uviedla, že okrem príslušnej tabuľky obsahujúcej dva samostatné riadky pre realizované zisky a straty a kurzové zisky a straty z prepočtu sa v samotnom dotazníku rozpis týchto nákladov výslovne nevyžadoval. Spoločnosť navyše trvala na tom, že ani v článku 2 ods. 6 základného nariadenia, ani v článku 2.2.2 antidumpingovej dohody WTO, ani v judikatúre Únie sa medzi realizovanými ziskami a stratami a kurzovými ziskami a stratami z prepočtu nerozlišuje. Podľa spoločnosti Borcelik preto rozdelenie kurzových ziskov a strát na realizované zisky a straty a kurzové zisky a straty z prepočtu nepredstavovalo nevyhnutnú informáciu. Spoločnosť Borcelik ďalej argumentovala, že keby Komisia považovala toto rozdelenie za potrebnú informáciu, mala oň požiadať v písomnom upozornení na nedostatky. Nakoniec spoločnosť spochybnila závery Komisie, podľa ktorých oneskorené poskytnutie rozdelenia a príslušných dôkazov (účtovných kníh) brzdilo prešetrovanie, keďže Komisia si už na základe pôvodného vyplneného dotazníka mala byť vedomá veľkého počtu účtov, na ktorých boli kurzové zisky a straty zaúčtované. Spoločnosť Borcelik tvrdila, že v tejto veci nebolo opodstatnené vychádzať z dostupných skutočností, keďže účtovné knihy obsahujúce informácie o kurzových ziskoch a stratách bolo možné počas overovania na mieste overiť a zozbierali sa ako doklady z overovania.

(583) Komisia konštatovala, že spoločnosť Borcelik nespochybnila skutočnosť, že informácie požadované v príslušnej tabuľke dotazníka, ktorá je jeho neoddeliteľnou súčasťou, neboli poskytnuté. Skutočnosť, že Komisia v písomnom upozornení na nedostatky adresovanom spoločnosti neuvádza konkrétny nedostatok, neznamená neplatnosť pôvodnej žiadosti o poskytnutie príslušných informácií vyplývajúcich z obsahu antidumpingového dotazníka. Okrem toho skutočnosťou, že spoločnosť z vlastnej iniciatívy predložila opravu, v ktorej rozdelila dve kategórie kurzových ziskov a strát tesne pred overením príslušných častí vyplneného dotazníka, sa potvrdilo, že si bola vedomá toho, že toto rozdelenie predstavuje nevyhnutnú informáciu. Komisia ďalej dospela k záveru, že má právomoc overiť realizované zisky a straty a kurzové zisky a straty z prepočtu, aby sa uistila, že tieto sumy boli správne priradené k predajným, všeobecným a administratívnym nákladom na základe skutočných údajov týkajúcich sa výroby a predaja prešetrovaného výrobku. A napokon, Komisia skutočne vedela o počte účtov, na ktorých boli kurzové zisky a straty zaúčtované. Rozdelenie, ktoré spoločnosť poskytla počas overovania na mieste, však nebolo prepojené s názvami príslušných účtov. To znamená, že akékoľvek závery vyvodené z informácií uvedených vo vyplnenom dotazníku by boli bezpredmetné, keby sa Komisia vo svojej analýze opierala o názvy účtov. Komisia preto potvrdila svoj záver, že skutočnosť, že spoločnosť Borcelik rozdelila kurzové zisky a straty na realizované a kurzové rozdiely z prepočtu až počas overovania na mieste, spôsobila oneskorenia v harmonograme overovania.

(584) Pokiaľ ide o tretí a štvrtý bod týkajúci sa výdavkov súvisiacich s prepravou, spoločnosť Borcelik tvrdila, že pokyny Komisie týkajúce sa lehôt boli protichodné, keďže v liste o predbežnom overovaní bolo naznačené, že zmeny predložené na začiatku overovania automaticky neznamenajú uplatnenie článku 18 základného nariadenia. Spoločnosť Borcelik ďalej tvrdila, že vplyv týchto opráv nebol až taký podstatný a že Komisia nesprávne pochopila informácie obsiahnuté v údajoch zozbieraných počas overovania na mieste, ktoré podľa spoločnosti obsahovali iba príklady výpočtu prepravných nákladov pri predaji na domácom trhu. Na záver spoločnosť uviedla, že ostatné opravy chýb, ktoré boli nahlásené v tom istom čase, Komisia akceptovala.

(585) Komisia poznamenala, že spoločnosť Borcelik nespochybnila skutočnosť, že revidovaná verzia vnútroštátnych prepravných nákladov bola predložená až na začiatku overovania. Termíny, ktoré boli spoločnosti oznámené, boli jasné. Komisia najprv stanovila lehotu na opravu menších chýb, ktoré sa zistili počas prípravy na overenie na mieste. Termín na vykonanie týchto opráv bol stanovený na dátum pred začiatkom overovania. Komisia takisto uviedla, že akékoľvek opravy predložené po začatí overovania môžu viesť k uplatneniu článku 18 základného nariadenia. Po druhé, Komisia skutočne požiadala o ďalšie informácie o predaji na domácom trhu, ktoré mali byť predložené na začiatku overovania. Komisia sa však domnievala, že táto dodatočná žiadosť nepredstavovala novú príležitosť na predloženie ďalších opráv. Komisia zotrvala na svojom stanovisku, pokiaľ ide o závažnosť poskytnutých opráv. Týkali sa približne 60 % predaja na domácom trhu a vykázané náklady na predaj na domácom trhu vzrástli o 250 %. Ostatné opravy boli teda akceptované, keďže išlo o drobné úpravy, ktorými sa celkové predložené informácie podstatne nezmenili. Komisia napokon usúdila, že v spise neexistujú žiadne dôkazy, ktorými by sa potvrdzovalo tvrdenie, že poskytnuté údaje o vnútroštátnych prepravných nákladoch boli iba príkladom. Po prvé, spoločnosť to počas overovania na mieste nepredložila ako príklad. Po druhé, získaný výpis z evidencie spoločnosti obsahoval informácie za všetky mesiace obdobia prešetrovania a týkal sa viacerých prepravných spoločností. Preto nie je jasné, ako môže takýto súbor údajov predstavovať iba vzorku úplných informácií o vnútroštátnych prepravných nákladoch. Preto bolo zamietnuté tvrdenie spoločnosti, že daná záležitosť nepredstavovala dôvod na použitie dostupných skutočností.

(586) Spoločnosť nespochybnila zistenia Komisie týkajúce sa piateho bodu, ktorý sa týkal vykazovania prepravných nákladov v prípade predajných kanálov, pri ktorých boli zapojené externé sklady.

3.5.3. *Normálna hodnota*

(587) Komisia najskôr preskúmala, či je celkový objem predaja na domácom trhu každého spolupracujúceho vyvážajúceho výrobcu zaradeného do vzorky reprezentatívny v súlade s článkom 2 ods. 2 základného nariadenia. Predaj na domácom trhu je reprezentatívny, ak celkový objem predaja podobného výrobku na domácom trhu nezávislým zákazníkom na domácom trhu jednotlivého vyvážajúceho výrobcu predstavoval počas obdobia prešetrovania najmenej 5 % jeho celkového objemu predaja dotknutého výrobku na vývoz do Únie. Na tomto základe bol celkový predaj podobného výrobku na domácom trhu v prípade každého vyvážajúceho výrobcu zaradeného do vzorky reprezentatívny.

(588) Komisia následne identifikovala druhy výrobku predávané na domácom trhu, ktoré boli rovnaké alebo porovnateľné s druhmi predávanými na vývoz do Únie v prípade vyvážajúcich výrobcov s reprezentatívnym predajom na domácom trhu.

(589) Komisia potom preskúmala, či bol predaj na domácom trhu v prípade každého vyvážajúceho výrobcu zaradeného do vzorky pre každý druh výrobku, ktorý je rovnaký alebo porovnateľný s druhom výrobku predávaným na vývoz do Únie, reprezentatívny v súlade s článkom 2 ods. 2 základného nariadenia. Predaj určitého druhu výrobku na domácom trhu je reprezentatívny, ak celkový objem predaja tohto druhu výrobku nezávislým zákazníkom na domácom trhu predstavuje počas obdobia prešetrovania najmenej 5 % celkového objemu predaja rovnakého alebo porovnateľného druhu výrobku na vývoz do Únie. Komisia určila, že pri malom počte druhov výrobku, ktoré sa vyvážali do Únie v období prešetrovania, buď neexistoval vôbec žiadny predaj na domácom trhu, alebo predaj daného druhu výrobku na domácom trhu nedosahoval 5 % objemu, a tak nebol reprezentatívny.

(590) Následne Komisia vymedzila podiel ziskového predaja nezávislým zákazníkom na domácom trhu pre každý druh výrobku počas obdobia prešetrovania s cieľom rozhodnúť o tom, či sa má na výpočet normálnej hodnoty v súlade s článkom 2 ods. 4 základného nariadenia použiť skutočný predaj na domácom trhu.

(591) Normálna hodnota je založená na skutočnej cene jednotlivých druhov výrobku na domácom trhu bez ohľadu na to, či je tento predaj ziskový alebo nie, ak:

a) objem predaja druhu výrobku, ktorý sa realizoval za čistú predajnú cenu rovnakú alebo vyššiu ako vypočítané výrobné náklady, predstavoval viac ako 80 % celkového objemu predaja tohto druhu výrobku, a

b) vážený priemer predajných cien daného druhu výrobku je rovnaký alebo vyšší ako jednotkové výrobné náklady.

(592) V tomto prípade je normálna hodnota váženým priemerom cien všetkého predaja daného druhu výrobku na domácom trhu počas OP.

(593) Normálna hodnota je skutočná cena jednotlivých druhov výrobku na domácom trhu len v prípade ziskového predaja druhov výrobku na domácom trhu počas OP, ak:

a) objem ziskového predaja druhu výrobku predstavuje najviac 80 % celkového objemu predaja tohto druhu: alebo

b) vážený priemer cien tohto druhu výrobku je nižší ako jednotkové výrobné náklady.

(594) Z analýzy predaja na domácom trhu vyplynulo, že ziskových bolo menej než 30 % všetkého predaja spoločnosti Tatmetal na domácom trhu a menej ako 50 % všetkého predaja spoločnosti Borcelik na domácom trhu a že vážený priemer predajných cien bol vyšší ako výrobné náklady. Normálna hodnota sa teda vypočítala ako vážený priemer cien celého objemu predaja na domácom trhu počas obdobia prešetrovania alebo ako vážený priemer len ziskového predaja.

(595) Normálna hodnota sa pri druhoch výrobku, ktorých predaj bol celkovo ziskový, vypočítala ako vážený priemer cien všetkého predaja na domácom trhu v období prešetrovania alebo ako vážený priemer iba ziskového predaja, a to v závislosti od objemu ziskového predaja.

(596) Ak sa určitý druh podobného výrobku v bežnom obchode predával v nedostatočnom objeme alebo ak sa určitý druh výrobku nepredával na domácom trhu v reprezentatívnom množstve, Komisia vytvorila normálnu hodnotu v súlade s článkom 2 ods. 3 a 6 základného nariadenia. Pri druhoch výrobku, v prípade ktorých sa výrobok na domácom trhu nepredával vôbec, a keď neexistujú konkrétne informácie o trhových cenách druhov výrobku, ktoré na domácom trhu nepredávali vyvážajúci výrobcovia zaradení do vzorky, Komisia vytvorila normálnu hodnotu v súlade s článkom 2 ods. 3 a 6 základného nariadenia.

(597) Normálna hodnota bola vytvorená spočítaním týchto priemerných výrobných nákladov podobného výrobku v prípade spolupracujúcich vyvážajúcich výrobcov zaradených do vzorky počas obdobia prešetrovania:

a) vážený priemer predajných, všeobecných a administratívnych nákladov, ktoré vznikli spolupracujúcim vyvážajúcim výrobcom zaradeným do vzorky pri predaji podobného výrobku na domácom trhu v bežnom obchode počas OP, a

b) vážený priemer zisku, ktorý spolupracujúci vyvážajúci výrobcovia zaradení do vzorky dosiahli pri predaji podobného výrobku na domácom trhu v bežnom obchode počas OP.

(598) V prípade druhov výrobku, ktoré sa na domácom trhu nepredávali v reprezentatívnych množstvách, sa pripočítali priemerné predajné, všeobecné a administratívne náklady a zisk z transakcií uskutočnených v bežnom obchode na domácom trhu v súvislosti s týmito druhmi výrobku. Keďže neexistoval žiadny iný zdroj údajov o predajnej cene na domácom trhu pre tie druhy výrobku, ktoré sa na domácom trhu vôbec nepredávali, normálna hodnota bola vytvorená tak, že k výrobným nákladom na tieto druhy výrobku boli pripočítané vážené priemerné predajné, všeobecné a administratívne náklady a zisk zo všetkých transakcií uskutočnených v bežnom obchode na domácom trhu.

(599) Vzhľadom na závery Komisie týkajúce sa čiastočnej neochoty spoločnosti Borcelik spolupracovať Komisia na základe dostupných skutočností odhadla tieto zložky predajných, všeobecných a administratívnych nákladov:

— prepravné náklady, ktoré spoločnosti vznikli pri preprave prešetrovaného výrobku medzi výrobným závodom a externým skladom,

— celková hodnota prepravných nákladov, ktoré nebolo možné priradiť k jednotlivým transakciám predaja na domácom trhu z dôvodu chýbajúcich podporných dôkazov.

(600) Pokiaľ ide o prepravné náklady, Komisia zamietla rozdelenie týchto nákladov podľa jednotlivých transakcií. Komisia namiesto toho zahrnula celkovú vykazovanú hodnotu do predajných, všeobecných a administratívnych nákladov, ktoré sa používajú na stanovenie ziskovosti predaja na domácom trhu.

(601) Vo svojich pripomienkach ku konečnému poskytnutiu informácií sa spoločnosť Borcelik vyjadrila k tomu, ako Komisia pristúpila k nákladom na prepravu. Keďže tieto pripomienky sa týkajú aj porovnania medzi normálnou hodnotou a vývoznou cenou, boli rozpracované v bode 3.5.5.

(602) Vo svojich pripomienkach ku konečnému poskytnutiu informácií spoločnosť Borcelik tvrdila, že Komisia by mala revidovať svoje rozdelenie úrokových nákladov na úvery naviazané na vývoz medzi predaj na domácom trhu a predaj na vývoz. Podľa spoločnosti Borcelik by sa malo zvrátiť zamietnutie Komisie, pokiaľ ide o rozlišovanie medzi úvermi naviazanými na vývoz a ostatnými úvermi, založené na účele použitia úverov a na absencii mechanizmu, ktorý by ich spájal s vývozom. Spoločnosť Borcelik tvrdila, že keďže samotná existencia vývozného záväzku stačila Komisii na to, aby v rámci antisubvenčných prešetrovaní považovala úvery naviazané na vývoz za vývozné subvencie ([123]), Komisia by mala v tomto prípade uplatniť rovnaký princíp pri určovaní, či úrokové náklady vzniknuté v súvislosti s takýmito úvermi by mali byť priradené iba k predajom na vývoz, alebo ku všetkým predajom. Spoločnosť vo svojich pripomienkach k dodatočnému konečnému poskytnutiu informácií zopakovala svoje tvrdenie, hoci táto záležitosť nebola predmetom dodatočného konečného poskytnutia informácií a spoločnosť dostala pokyn vyjadriť sa iba k otázkam, na ktoré sa dodatočné konečné poskytnutie informácií vzťahovalo.

(603) Komisia toto tvrdenie preskúmala. Zdôraznila, že jej rozhodnutie o priradení úrokových nákladov spojených s úvermi naviazanými na vývoz vychádzalo z konkrétnych okolností daného prípadu. V rámci tohto prešetrovania Komisia posudzovala, či by náklady vzniknuté v súvislosti s úvermi naviazanými na vývoz mali byť priradené výlučne k predajom na vývoz. Overenie na mieste ukázalo, že na to, aby spoločnosť získala úver naviazaný na vývoz, musí sa zaviazať, že bude vyvážať, a že existuje systém, prostredníctvom ktorého banka sleduje plnenie tohto záväzku. V spise sa však nenašli žiadne dôkazy, ktoré by preukazovali, že finančné prostriedky získané prostredníctvom úveru naviazaného na vývoz museli byť alebo boli použité výlučne na pokrytie nákladov spojených s predajom na vývoz, napr. prostredníctvom priameho prepojenia využitia úveru s obstaraním surovín, ktoré by sa museli použiť výlučne na výrobu hotových výrobkov určených na vývoz. Spoločnosť nepredložila takéto dôkazy ani vo svojich pripomienkach ku konečnému poskytnutiu informácií. Toto tvrdenie bolo preto zamietnuté.

(604) Vo svojich pripomienkach ku konečnému poskytnutiu informácií spoločnosť Borcelik tvrdila, že Komisia započítala výdavky na výskum a vývoj dvakrát. V tejto súvislosti spoločnosť opätovne potvrdila spôsob účtovania výdavkov na výskum a vývoj. Tvrdila aj to, že by sa mali zohľadniť príjmy získané z dotácií súvisiacich s výdavkami na výskum a vývoj.

(605) Komisia preskúmala toto tvrdenie a overila najmä to, či vysvetlenia týkajúce sa spôsobu účtovania výdavkov na výskum a vývoj sú v súlade s predvahou spoločnosti. Komisia zistila, že odpisy výdavkov na výskum a vývoj boli skutočne zahrnuté do nákladov na predaj a do predajných, všeobecných a administratívnych nákladov. Zahrnutie výdavkov na výskum a vývoj, ktoré vznikli počas prešetrovania, do výpočtu percentuálneho podielu predajných, všeobecných a administratívnych nákladov by teda znamenalo, že tieto výdavky boli zohľadnené dvakrát. Komisia opravila svoj výpočet a pri výpočte dumpingového rozpätia použila revidované percento predajných, všeobecných a administratívnych nákladov.

([123]) Vykonávacie nariadenie Komisie (EÚ) 2021/823 z 20. mája 2021, ktorým sa po revíznom prešetrovaní pred uplynutím platnosti podľa článku 18 nariadenia Európskeho parlamentu a Rady (EÚ) 2016/1037 ukladá konečné vyrovnávacie clo na dovoz niektorých pstruhov dúhových s pôvodom v Turecku (Ú. v. EÚ L 183, 25.5.2021, s. 5, ELI: http://data.europa.eu/eli/reg_impl/2021/823/oj), odôvodnenia 79 a 85.

(606) Vo svojich pripomienkach ku konečnému poskytnutiu informácií spoločnosť Borcelik poukázala na to, že Komisia vyňala príjmy z predaja šrotu a príjmy z oneskorených platieb z predajných, všeobecných a administratívnych nákladov a obe položky zahrnula do celkových predajov. Pri výpočte percentuálneho podielu predajných, všeobecných a administratívnych nákladov Komisia však použila iba obrat dosiahnutý predajom prešetrovaného výrobku a nezahrnula obrat dosiahnutý z dvoch uvedených položiek príjmov. Spoločnosť Borcelik požiadal Komisiu, aby túto chybu vo výpočte opravila. Spoločnosť vo svojich pripomienkach k dodatočnému konečnému poskytnutiu informácií a opäť k druhému dodatočnému konečnému poskytnutiu informácií zopakovala svoje tvrdenie, hoci táto záležitosť nebola predmetom ani jedného dodatočného konečného poskytnutia informácií a spoločnosť dostala pokyn vyjadriť sa iba k otázkam, na ktoré sa uvedené dodatočné konečné poskytnutia informácií vzťahovali.

(607) Metodika komisie bola zámerná a nebola výsledkom chyby. Komisia priamo v dotazníku požiadala vyvážajúcich výrobcov, aby rôzne druhy príjmov vykazovali v rámci kategórie obratu, a nie v rámci podkategórií predajných, všeobecných a administratívnych nákladov. Okrem toho z pokynov vyplývalo, že príjmy, ktoré nepochádzali z predaja prešetrovaného výrobku (ani z predaja iných hotových výrobkov), nemali byť zahrnuté do celkového predaja jednotlivých kategórií výrobkov. Preto sa príjmy z predaja šrotu a z oneskorených platieb nemali používať ako menovateľ pri vyjadrení stanovených predajných, všeobecných a administratívnych nákladov v percentách. Spoločnosť však uvedené pokyny ignorovala a príslušné kategórie príjmov vykázala v rámci predajných, všeobecných a administratívnych nákladov. Komisia preto vyňala tieto dve príjmové položky z predajných, všeobecných a administratívnych nákladov a nezohľadnila ich pri stanovovaní hodnoty obratu, ktorá slúžila na určenie percentuálneho podielu predajných, všeobecných a administratívnych nákladov. Toto tvrdenie bolo preto zamietnuté.

(608) Pokiaľ ide o prepravné náklady medzi výrobným závodom a skladom, Komisia vychádzala z informácií o umiestnení týchto skladov a priemerné jednotkové prepravné náklady odhadla na základe prepravných nákladov, ktoré spoločnosť uviedla pre každú jednotlivú transakciu. Tieto výdavky predstavovali najlepšie dostupné informácie v spise na účely odhadu chýbajúcich prepravných nákladov, hoci Komisia toto pridelenie zamietla. Hoci boli základné údaje neúplné a celkovo nie celkom spoľahlivé, bez zohľadnenia prepravných nákladov medzi výrobným závodom a externými skladmi by boli predajné, všeobecné a administratívne náklady podhodnotené.

(609) Ako sa uvádza v odôvodneniach 574 a 581, Komisia zistila nedostatky v informáciách o kurzových ziskoch a stratách, ktoré poskytla spoločnosť. Hoci boli údaje poskytnuté s výrazným oneskorením, Komisia dospela k záveru, že sú dostatočne podrobné na to, aby bolo možné stanoviť spoľahlivú hodnotu realizovaných kurzových ziskov a strát, ktoré sa majú zahrnúť do predajných, všeobecných a administratívnych nákladov.

(610) Spoločnosť Borcelik nakupovala zvitky valcované za tepla, ktoré predstavujú hlavnú surovinu pri výrobe plochých výrobkov z ocele valcovaných za studena, čiastočne od prepojeného dodávateľa, spoločnosti AMFCE. Komisia preto preskúmala, či sa tieto nákupy uskutočnili za nezávislé trhové ceny. Komisia porovnala predajné ceny príslušných tried ocele spoločnosti AMFCE pre neprepojených zákazníkov s predajnými cenami pre spoločnosť Borcelik na úrovni zo závodu. Komisia zistila, že spoločnosť AMFCE predávala zvitky z príslušných tried ocele valcované za tepla neprepojeným zákazníkom za ceny vyššie, ako boli ceny účtované spoločnosti Borcelik za porovnateľné triedy ocele. V dôsledku toho Komisia upravila náklady na zvitky valcované za tepla, ktoré uviedla spoločnosť Borcelik, na úroveň nezávislých trhových nákladov. To viedlo k nárastu výrobných nákladov o 1,8 %.

(611) Upravené výrobné náklady sa použili na analýzu ziskovosti predaja na domácom trhu opísanú v odôvodnení 590, ako aj na vytvorenie normálnej hodnoty opísanej v odôvodneniach 597 a 598.

(612) Vo svojich pripomienkach ku konečnému poskytnutiu informácií spoločnosť Borcelik tvrdila, že nemohla overiť správnosť výpočtu, keďže Komisia neposkytla žiadne informácie o tom, ako k tejto sume dospela, okrem samotnej sumy a vysvetlenia, prečo spoločnosť AMFCE údajne odmietla poskytnutie týchto informácií. Podľa spoločnosti Borcelik by to obmedzilo jej možnosť uplatniť svoje práva na obhajobu a predstavovalo by to porušenie článku 19 ods. 2 základného nariadenia.

(613) Spoločnosť Borcelik takisto tvrdila, že hoci nemá žiadne prostriedky na overenie, ostatné zaznamenané informácie o priemerných nákupných cenách od skupiny ArcelorMittal Group by zdanlivo boli v rozpore so záverom Komisie týkajúcim sa analýzy trhového odstupu.

(614) Na záver spoločnosť Borcelik uviedla, že priemerné porovnania za obdobie jedného roka (alebo dlhšie) nemusia byť vhodné na posúdenie, či sa transakcie uskutočňujú za podmienok trhového odstupu, vzhľadom na výrazné výkyvy na trhoch so surovinami, a že správne cenové porovnanie by sa malo uskutočniť na základe porovnania cien na tom istom trhu, teda v Turecku. V tejto súvislosti spoločnosť Borcelik požiadala Komisiu o objasnenie, či 1. cenové porovnanie použité pri analýze trhového odstupu predstavovalo priemer za celé obdobie prešetrovania, alebo nie; 2. umiestnenie zákazníkov spoločnosti AMFCE a 3. objem predaja týchto zákazníkov.

(615) Spoločnosť vo svojich pripomienkach k dodatočnému konečnému poskytnutiu informácií zopakovala svoje tvrdenia uvedené v odôvodneniach 612 až 614, hoci tieto záležitosti neboli predmetom dodatočného konečného poskytnutia informácií a spoločnosť dostala pokyn vyjadriť sa iba k otázkam, na ktoré sa dodatočné konečné poskytnutie informácií vzťahovalo.

(616) Komisia v konečnom poskytnutí informácií týkajúcom sa konkrétnej spoločnosti vysvetlila metodiku, ktorú použila na posúdenie toho, či spoločnosť Borcelik nakupovala ploché zvitky z ocele valcované za tepla od spoločnosti AMFCE za trhovú cenu. Komisia v rámci krížovej kontroly na diaľku zhromaždila úplný zoznam transakcií týkajúcich sa predaja plochých zvitkov z ocele valcovaných za tepla spoločnosťou AMFCE všetkým jej zákazníkom. Komisia následne určila triedy ocele, ktoré sa predávali v nezanedbateľných množstvách tak spoločnosti Borcelik, ako aj neprepojeným zákazníkom. Komisia porovnala váženú priemernú cenu týchto tried ocele pri predaji neprepojeným zákazníkom a spoločnosti Borcelik. Komisia skutočne neposkytla spoločnosti Borcelik podkladové údaje ani z nich vyplývajúce výpočty. Ako už bolo vysvetlené, dôvodom boli výhrady spoločnosti AMFCE týkajúce sa dôvernosti. Obmedzená spolupráca skupiny – pričom spoločnosť Borcelik je prepojená so spoločnosťou AMFCE prostredníctvom spoločného akcionára – v tejto veci obmedzila schopnosť Komisie poskytnúť všetky podkladové údaje a z nich vyplývajúce výpočty. Skupina nemôže na jednej strane brániť prístupu jedného subjektu k údajom iného subjektu a potom na základe svojho vlastného správania tvrdiť, že Komisia obmedzila jej právo na obhajobu.

(617) Pokiaľ ide o tvrdenie uvedené v odôvodnení 613, Komisia konštatovala, že spoločnosť pri svojej analýze použila súbor údajov, ktorý bol úplne irelevantný. Najskôr rozdelila nakúpené ploché zvitky z ocele valcované za tepla do troch kategórií. Následne spoločnosť Borcelik porovnala ceny zaplatené neprepojeným dodávateľom a spoločnosti AMFCE. Komisia najprv konštatovala, že klasifikácia, ktorú spoločnosť vytvorila, neumožňovala dospieť k rozumným záverom. Spoločnosť skutočne zaradila 50 % tried plochých zvitkov z ocele valcovaných za tepla nakúpených od spoločnosti AMFCE do kategórie „ostatné“, čo neumožňuje podrobnú analýzu na porovnateľnej báze. Po druhé, na posúdenie toho, či ceny zaplatené prepojenému dodávateľovi boli nezávislé, je potrebné preskúmať predajné ceny tohto dodávateľa, t. j. porovnanie nákupných cien, ktoré spoločnosť Borcelik zaplatila neprepojeným dodávateľom a spoločnosti AMFCE, bolo na tento účel irelevantné.

(618) Pokiaľ ide o tvrdenia spoločnosti Borcelik uvedené v odôvodnení 614, Komisia konštatovala, že spoločnosť nepredložila žiadne dôkazy o údajných výkyvoch cien surovín. Okrem toho údaje získané od spoločností Borcelik a AMFCE ukazujú, že príslušné nákupy/predaje neboli sústredené v určitých mesiacoch alebo štvrťrokoch, ale boli rovnomerne rozložené po celom období prešetrovania. Komisia skutočne vykonala analýzu na základe vážených priemerov za celé obdobie prešetrovania, pričom zohľadnila neprepojených zákazníkov spoločnosti AMFCE bez ohľadu na ich umiestnenie. Skupina neprepojených zákazníkov zahŕňala zákazníkov, ktorým spoločnosť AMFCE predávala menšie objemy ako spoločnosti Borcelik, ako aj tých, ktorým predávala porovnateľné alebo väčšie objemy. Komisia preto usúdila, že analýza nebola ovplyvnená množstvami, ktoré spoločnosť AMFCE predala jednotlivým zákazníkom.

(619) Na základe úvah uvedených v odôvodneniach 616 až 618 boli preto tvrdenia spoločnosti Borcelik, podrobne opísané v odôvodneniach 612 až 614, zamietnuté.

(620) Vzhľadom na závery Komisie týkajúce sa čiastočnej nespolupráce spoločnosti Tatmetal Komisia na základe dostupných skutočností odhadla celkovú výšku prepravných nákladov v rámci predajných, všeobecných a administratívnych nákladov, ktoré nebolo možné priradiť k jednotlivým transakciám predaja na domácom trhu z dôvodu chýbajúcich podporných dôkazov.

(621) Na základe skutočností uvedených v odôvodnení 558 Komisia zamietla rozdelenie prepravných nákladov podľa jednotlivých transakcií v zozname predaja na domácom trhu. Komisia namiesto toho zahrnula celkovú vykazovanú hodnotu do predajných, všeobecných a administratívnych nákladov, ktoré sa používajú na stanovenie ziskovosti predaja na domácom trhu.

(622) Spoločnosť Tatmetal vo svojich pripomienkach ku konečnému poskytnutiu informácií požiadala Komisiu, aby k celkovému objemu predaja prešetrovaného výrobku na domácom trhu nezávislým zákazníkom pripočítala aj predaj určený do zón voľného obchodu v Turecku, a to s cieľom určiť ziskovosť predaja na domácom trhu vrátane predaja do zón voľného obchodu.

(623) Komisia analyzovala toto tvrdenie a súhlasila so zahrnutím príslušného objemu predaja do zón voľného obchodu na účely stanovenia ziskovosti na domácom trhu. Toto tvrdenie bolo akceptované.

(624) Okrem toho spoločnosť Tatmetal vo svojich pripomienkach ku konečnému poskytnutiu informácií predložila niekoľko pripomienok týkajúcich sa stanovenia ziskovosti predaja na domácom trhu. Vzhľadom na citlivý charakter pripomienok, ktoré spochybňovali úpravy na úrovni jednotlivých účtov, Komisia na tieto pripomienky reagovala prostredníctvom individuálneho poskytnutia informácií danej spoločnosti. Pripomienky týkajúce sa kurzových ziskov a kurzových strát boli čiastočne akceptované. Pripomienky týkajúce sa mimoriadnych výnosov a strát a revidovanej úpravy kompenzácie za šrot boli zamietnuté. Pripomienka týkajúca sa úpravy o infláciu bola zamietnutá a Komisia revidovala podkladovú hodnotu.

(625) Po dodatočnom konečnom poskytnutí informácií spoločnosť Tatmetal namietala proti tomu, aby Komisia použila údaje za prvý polrok 2024 týkajúce sa úpravy o infláciu z predvahy ako náhradu za prvý polrok 2025. Spoločnosť Tatmetal uviedla, že v tureckom všeobecnom obežníku k zákonu o daňovom konaní č. 582 ([124]) sa nariaďuje, že v prvom, druhom a treťom predbežnom zdaňovacom období účtovného obdobia 2025 sa nebudú vykonávať žiadne úpravy o infláciu. Spoločnosť Tatmetal ďalej predložila zákon č. 7571 ([125]), v ktorom sa potvrdzujú ustanovenia spomínaného obežníka. Spoločnosť Tatmetal požiadala Komisiu, aby vylúčila úpravu o infláciu za prvý polrok 2024.

(626) Podľa Komisie bolo dané tvrdenie opodstatnené a dumpingové rozpätie spoločnosti Tatmeal zodpovedajúcim spôsobom revidovala.

(627) Spoločnosť Tatmetal navyše zopakovala svoje tvrdenie týkajúce sa ostatných výnosov a oceňovania podľa kurzov na konci mesiaca, hoci predmetom dodatočného konečného poskytnutia informácií nebola samotná podstata, ale iba výpočtové vzorce. Spoločnosť takisto vyjadrila novú pripomienku k finančným výnosom uvedeným v tabuľke G-PL, hoci mala pokyn vyjadriť pripomienky iba k otázkam, na ktoré sa dodatočné konečné poskytnutie informácií vzťahovalo.

3.5.4. *Vývozná cena*

(628) Vyvážajúci výrobcovia zaradení do vzorky vyvážali do Únie buď priamo nezávislým zákazníkom, alebo prostredníctvom prepojených podnikov, ktoré pôsobili ako dovozcovia.

(629) V prípade vyvážajúcich výrobcov, ktorí vyvážali dotknutý výrobok priamo nezávislým zákazníkom v Únii, preto vývozná cena bola skutočne zaplatená cena alebo splatná cena za dotknutý výrobok pri jeho predaji na vývoz do Únie v súlade s článkom 2 ods. 8 základného nariadenia.

(630) V prípade vyvážajúcich výrobcov, ktorí vyvážali dotknutý výrobok do Únie prostredníctvom prepojených spoločností konajúcich ako dovozca, bola vývozná cena v súlade s článkom 2 ods. 9 základného nariadenia stanovená na základe ceny, za ktorú bol dovážaný výrobok prvýkrát predaný nezávislým zákazníkom v Únii. V tomto prípade bola cena upravená o všetky náklady, ktoré vznikli medzi dovozom a ďalším predajom, vrátane predajných, všeobecných a administratívnych nákladov a o dosiahnuté zisky. Komisia sa opierala o skutočné predajné, všeobecné a administratívne náklady, ktoré vykázali prepojení dovozcovia. Pokiaľ ide o zisk, vzhľadom na to, že v tomto prešetrovaní nespolupracovali žiadni neprepojení dovozcovia, Komisia vychádzala zo zisku stanoveného pre neprepojeného dovozcu v antidumpingovom prešetrovaní týkajúcom sa dovozu plochých výrobkov z ocele valcovaných za studena s pôvodom v ČĽR a Ruskej federácii, a to vo výške 2 % ([126]), ktorý bol použitý aj v nedávnom prešetrovaní týkajúcom sa *plochých výrobkov z ocele valcovaných za tepla* ([127]).

([124]) Úradný vestník z 15. februára 2025, č. 32814.

([125]) Úradný vestník z 25. decembra 2025, č. 33118.

([126]) Vykonávacie nariadenie Komisie (EÚ) 2016/1328 z 29. júla 2016, ktorým sa ukladá konečné antidumpingové clo a s konečnou platnosťou vyberá dočasné clo uložené na dovoz určitých plochých výrobkov z ocele valcovaných za studena s pôvodom v Čínskej ľudovej republike a Ruskej federácii (Ú. v. EÚ L 210, 4.8.2016, s. 1, ELI: http://data.europa.eu/eli/reg_impl/2016/1328/oj).

([127]) Vykonávacie nariadenie (EÚ) 2025/1919, odôvodnenie 114.

(631) Spoločnosť Tatmetal vo svojich pripomienkach ku konečnému poskytnutiu informácií uviedla, že dobropisy uvedené v zozname predaja v EÚ boli už prepočítané na TRY skôr, ako Komisia vykonala prepočítavací výpočet, a tým došlo k dvojitému prepočtu hodnôt dobropisov.

(632) Komisia analyzovala podporné dôkazy predložené spoločnosťou Tatmetal a konštatovala, že na rozdiel od uvedeného tvrdenia spoločnosť Tatmetal v zozname predaja v EÚ prepočítala na TRY iba jeden dobropis. Mena zostávajúcich dobropisov bola skutočne EUR a Komisia na výpočet čistých fakturačných hodnôt použila prevodný vzorec. Komisia okrem toho zistila nezrovnalosti v hodnotách dobropisov vykazovaných v EUR v predložených doplňujúcich podkladoch, a preto opravila hodnotu dobropisov v zozname predaja v EÚ. Tento argument bol čiastočne akceptovaný.

(633) Po predložení dodatočného konečného poskytnutia informácií spoločnosť Tatmetal nesúhlasila s prístupom Komisie k dobropisom v zozname predaja v EÚ a poukázala na doklad o úprave fakturácie, ktorý predložila vo vyplnenom dotazníku. Spoločnosť Tatmetal požiadala, aby všetky vykazované dobropisy boli spracované v TRY.

(634) Komisia porovnala čísla dobropisov z úpravy fakturácie. Komisia porovnala príslušné predajné faktúry z uvedeného dokumentu so všetkými zoznamami predaja, ktoré boli zhromaždené počas overovania na mieste, a dospela k záveru, že hodnoty dobropisov boli vykazované v EUR, nie v TRY. Argument bol zamietnutý.

(635) Spoločnosť Tatmetal vo svojich pripomienkach ku konečnému poskytnutiu informácií uviedla, že Komisia sa dopustila chyby pri výpočte hodnoty CIF v prípade transakcií realizovaných podľa obchodných podmienok FCA, FOB a CFR. Spoločnosť Tatmetal požiadala Komisiu o aktualizáciu výpočtového vzorca.

(636) Komisia analyzovala túto žiadosť a pripočítala príslušné sumy s cieľom stanoviť hodnotu CIF v zozname predaja v EÚ. Jednotkové sadzby za námornú prepravu a náklady na manipuláciu a nakladanie boli stanovené na základe odpovede na list podľa článku 18. Toto tvrdenie bolo akceptované.

(637) Po dodatočnom konečnom poskytnutí informácií spoločnosť Tatmetal upozornila na administratívnu chybu v hodnotách CIF pri obmedzenom počte transakcií FCA.

(638) Komisia opravila hodnoty CIF a hodnoty úprav v prípade dotknutých transakcií. Zmena bola zanedbateľná. Tento argument bol akceptovaný.

3.5.5. *Porovnanie*

(639) Podľa článku 2 ods. 10 základného nariadenia musí Komisia spravodlivo porovnať normálnu hodnotu a vývoznú cenu na tej istej úrovni obchodu s prihliadnutím na rozdiely vo faktoroch, ktoré ovplyvňujú ceny a porovnateľnosť cien. V tomto prípade sa Komisia rozhodla porovnať normálnu hodnotu a vývoznú cenu vyvážajúcich výrobcov zaradených do vzorky na úrovni obchodu zo závodu. Ako sa podrobnejšie vysvetľuje ďalej v texte, v prípade potreby bola normálna hodnota a vývozná cena upravená s cieľom: i) vyjadriť ich v čistej hodnote na úrovni cien zo závodu a ii) prihliadnuť na rozdiely vo výrobných faktoroch, v prípade ktorých sa tvrdí alebo sa preukáže, že ovplyvňujú ceny a porovnateľnosť cien.

3.5.5.1. Úpravy normálnej hodnoty

(640) Ako sa vysvetľuje v odôvodnení 639, normálna hodnota bola stanovená na úrovni obchodu zo závodu pomocou výrobných nákladov spoločne so sumami na predajné, všeobecné a administratívne náklady a na zisk, ktoré sa považovali za primerané pre túto úroveň obchodu. V súlade s článkom 2 ods. 10 boli vykonané úpravy týkajúce sa výmenných kurzov, nákladov na prepravu, poistenie, manipuláciu, nakládku a vedľajších nákladov, nákladov na balenie, zliav a rabatov, úverových nákladov, ako aj záruk a garancií poskytovaných nezávislým domácim zákazníkom.

(641) Obaja turecký vyvážajúci výrobcovia požiadali o úpravu v súvislosti s vrátením cla podľa článku 2 ods. 10 písm. b) základného nariadenia, a to v prípade dovozného cla na ploché zvitky z ocele valcované za tepla. Spoločnosti Borcelik a Tatmetal tvrdili, že za dovezené materiály je potrebné zaplatiť dovozné clá a že výrobné náklady na predaj na domácom trhu sú vyššie ako v prípade predaja na vývoz, pri ktorom tieto dodatočné náklady na dovozné clá nevznikajú.

(642) V Turecku sa na ploché zvitky z ocele valcované za tepla, ktoré slúžia ako suroviny pri výrobe plochých výrobkov z ocele valcovaných za studena, uplatňuje dovozné clo. V rámci colného režimu aktívny zušľachťovací styk sú však domáci výrobcovia oslobodení od platby takéhoto cla, ak sa dovezené ploché zvitky z ocele valcované za tepla používajú na výrobu konečných výrobkov, ktoré sa nakoniec vyvezú. Dvaja vývozcovia zaradení do vzorky nepredložili dôkazy o zaplatení dovozného cla počas obdobia prešetrovania, ktorými by sa odôvodňovala úprava na účely spravodlivého porovnania. Z poskytnutých informácií naopak vyplynulo, že splnili vývozný záväzok spojený s každým povolením na práva duševného vlastníctva. Z tohto dôvodu sa nárok považoval za neodôvodnený, a preto bol zamietnutý.

(643) Vo svojich pripomienkach ku konečnému poskytnutiu informácií spoločnosť Borcelik poukázala na to, že Komisia vyňala províziu vyplatenú prepojenému obchodníkovi na domácom trhu z úprav, ktoré boli vykázané v súvislosti s predajom na domácom trhu prepojeným a neprepojeným zákazníkom. Komisia však opomenula odpočítať práve tú istú províziu, ktorá bola vykázaná ako príjem z ďalšieho predaja prepojeného obchodníka domácim neprepojeným zákazníkom.

(644) Komisia preskúmala uvedené tvrdenie a zistila, že v dôsledku chyby v písaní v skutočnosti nebola provízia, ktorú prijal prepojený obchodník, vylúčená z úprav vykázaných v súvislosti s ďalším predajom domáceho obchodníka neprepojeným zákazníkom na domácom trhu. Komisia tieto chyby opravila.

(645) Vo svojich pripomienkach ku konečnému poskytnutiu informácií spoločnosť Borcelik tvrdila, že Komisia uplatnila nejednotný prístup, keď z predajov na domácom trhu odpočítala vykázané úverové náklady, zatiaľ čo v prípade predajov v Únii tieto vykázané úverové náklady nezohľadnila, ale aj tak zahrnula prepočítanú sumu na základe vykázaných platobných podmienok. Podľa spoločnosti Borcelika by sa mal pri všetkých predajoch uplatňovať rovnaký prístup, keďže platobné modality boli na oboch trhoch rovnaké.

(646) Komisia s tvrdením nesúhlasila. Spoločnosť uviedla, že pri predaji na domácom trhu aj na trhu Únie uplatňovala rovnaké platobné modality. Prešetrovaním sa však ukázalo, že platobné metódy používané pri predaji do Únie vo veľkej miere neumožňovali inkasovať platby rovnakým spôsobom ako na domácom trhu. Komisia však zistila, že v prípade predaja na vývoz prostredníctvom konkrétneho domáceho obchodníka boli platobné metódy podobné tým, ktoré sa používali na domácom trhu. Komisia preto v prípade príslušných transakcií odstránila úpravu týkajúcu sa úverových nákladov aj z predaja neprepojeným zákazníkom v Únii. Dôverné údaje z uvedenej analýzy boli spoločnosti poskytnuté v rámci poskytnutia osobitných informácií pre danú spoločnosť.

(647) Vo svojich pripomienkach k dodatočnému konečnému poskytnutiu informácií spoločnosť Borcelik zopakovala, že Komisia postupovala nejednotne, keď odmietla úverové náklady v prípade predaja na domácom trhu, akceptovala ich však v prípade predaja do Únie, s výnimkou predaja prostredníctvom neprepojeného domáceho obchodníka. Hoci spoločnosť súhlasila s tým, že zmluvné platobné podmienky ovplyvňujú stanovenie cien, spochybnila prístup Komisie k vykazovaným úverovým nákladom na základe spôsobov platby, teda spôsobu, akým sa faktúry v konečnom dôsledku uhrádzajú.

(648) Komisia objasnila, že určité spôsoby platby, najmä ak sa uplatňujú dôsledne a sú známe v čase, keď je lehota splatnosti zmluvne dohodnutá, môžu zmariť účinok poskytnutého obchodného úveru na výšku predajnej ceny. Komisia usúdila, že ak si napríklad stáli zákazníci vedú u dodávateľa otvorený účet a svoje nesplatené dlhy uhrádzajú prostredníctvom príležitostných jednorazových platieb namiesto toho, aby každú faktúru uhradili v plnej výške do jej individuálneho dátumu splatnosti, zmluvne dohodnutá lehota splatnosti vplyv na stanovenie ceny dodávateľom nemá. Toto tvrdenie bolo preto zamietnuté.

(649) Vo svojich pripomienkach ku konečnému poskytnutiu informácií spoločnosť Borcelik spochybnila postup Komisie k nákladom súvisiacim s dopravou, ktoré zahŕňali priame dopravné náklady a náklady na dopravu medzi závodom spoločnosti Borcelik a (neprepojenými) skladmi. Spoločnosť Borcelik konkrétne tvrdila, že priame prepravné náklady by sa mali odpočítať ako úprava od ceny predaja na domácom trhu a mali by sa vylúčiť z predajných, všeobecných a administratívnych nákladov použitých pri teste bežného obchodu.

(650) Spoločnosť Borcelik takisto tvrdila, že keď Komisia zahrnula náklady na dopravu zo závodu do externých skladov do predaja na domácom trhu, postupovala v rozpore so svojou doterajšou praxou, podľa ktorej, aspoň v prípade predaja na domácom trhu, nebolo možné odpočítať náklady na dopravu do skladu (bez ohľadu na to, či je vo vlastníctve prepojenej alebo neprepojenej strany) ako úpravu podľa článku 2 ods. 10 písm. e) základného nariadenia ([128]). Podľa spoločnosti Borcelik by to zároveň znamenalo, že Komisia nemohla zohľadniť dostupné skutočnosti týkajúce sa týchto výdavkov, keďže tieto výdavky sa vôbec nemali vykazovať.

(651) Spoločnosť Borcelik takisto tvrdila, že náklady na prepravu do prenajatých skladov by sa nemali započítavať do predajných, všeobecných a administratívnych nákladov ako náklady súvisiace s dopravou.

(652) Spoločnosť vo svojich pripomienkach k dodatočnému konečnému poskytnutiu informácií zopakovala svoje tvrdenia uvedené v odôvodneniach 649 až 651, hoci tieto záležitosti neboli predmetom dodatočného konečného poskytnutia informácií a spoločnosť dostala pokyn vyjadriť sa iba k otázkam, na ktoré sa dodatočné konečné poskytnutie informácií vzťahovalo.

(653) Pokiaľ ide o spôsob účtovania nákladov na prepravu medzi závodom a prenajatými skladmi, Komisia najprv konštatovala, že účtovný kód, pod ktorým boli tieto náklady údajne zaúčtované, spoločnosť neuviedla ani v predloženej účtovej osnove, ani v predvahe. Ako sa uvádza v odôvodneniach 573, 580 a 581, spoločnosť nepredložila úplnú predvahu ani po viacerých výzvach. Na základe pripomienok spoločnosti ku konečnému poskytnutiu informácií sa zdá, že vo verzii, ktorá bola napokon predložená počas overovania na mieste, stále chýbali niektoré účty. Komisia okrem toho preskúmala správu z nákladového účtovníctva spoločnosti a zistila, že hoci spoločnosť náklady na dopravu nezaúčtovala ako predajné, všeobecné a administratívne náklady, neboli ani zahrnuté do výrobných nákladov. Komisia preto potvrdila, že na účely zachytenia všetkých nákladov, ktoré prispeli k celkovým nákladom súvisiacim s výrobou a predajom prešetrovaného výrobku, bolo začlenenie nákladov na dopravu do predajných, všeobecných a administratívnych nákladov (SG&A) vhodným prístupom na zohľadnenie nákladov v rámci testu bežného obchodu. Hoci náklady na vnútropodnikovú prepravu (medzi rôznymi skladmi výrobcu) nemožno odpočítať pri prepočte vývoznej ceny alebo normálnej hodnoty na úroveň zo závodu (keďže patria do tejto úrovne obchodu), pokiaľ sa týkajú predaja na domácom trhu, stále ide o náklady, ktoré sa „týkajú výroby a predaja podobného výrobku v bežnom obchode výrobcom alebo vývozcom, ktorý podlieha prešetrovaniu“ v zmysle článku 2 ods. 6 základného nariadenia. Následne boli tvrdenia opísané v odôvodneniach 649 až 651 zamietnuté.

(654) Napokon spoločnosti Borcelik a Tatmetal tvrdili, že Komisia porušila povinnosť vyplývajúcu z článku 2 ods. 10 základného nariadenia vykonať spravodlivé porovnanie na rovnakej úrovni obchodu, pretože zahrnutie prepravných nákladov do predajných, všeobecných a administratívnych nákladov, a tým aj do normálnej hodnoty, viedlo k normálnej hodnote, ktorá nebola na úrovni zo závodu, zatiaľ čo vývozná cena takéto náklady nezahŕňala, a bola teda na úrovni zo závodu. Spoločnosť Tatmetal navrhla, aby Komisia opäť zahrnula náklady na vnútroštátnu prepravu do zoznamu predaja na domácom trhu a zachovala predajné, všeobecné a administratívne náklady na úrovni zo závodu.

(655) Spoločnosť Tatmetal vo svojich pripomienkach ku konečnému poskytnutiu informácií takisto uviedla, že ak Komisia trvá na tom, že hodnoty vnútroštátnej prepravy vypočítané spoločnosťou Tatmetal nie sú vhodné na použitie, nemala by sumu týchto hodnôt započítavať do nákladov na vnútroštátnu prepravu pri výpočte predajných, všeobecných a administratívnych nákladov. Spoločnosť Tatmetal požiadala Komisiu, aby úplne ignorovala jej výpočty nákladov na vnútroštátnu prepravu a aby celkovú sumu nákladov na vnútroštátnu prepravu, ktorá bola stanovená na základe predvahy spoločnosti Tatmetal, rozdelila podľa obratu v tabuľke G – Zisk a strata.

(656) Komisia preskúmala tvrdenie spoločnosti Borcelik uvedené v odôvodnení 654. V skutočnosti boli náklady na dopravu v prípade malého počtu transakcií dostatočne podložené dôkazmi. Rovnako boli riadne overené dodacie podmienky platné pre jednotlivé transakcie. Komisia preto na základe overených informácií stanovila najnižšie skutočné jednotkové prepravné náklady a tieto náklady uplatnila na všetky transakcie, pri ktorých bol tovar dodaný zákazníkovi. Komisia usúdila, že keďže sa táto úprava vykonala podľa článku 18 základného nariadenia, použitie najnižších jednotkových prepravných nákladov zaručilo, že dumpingové správanie spoločnosti nebolo podhodnotené v dôsledku jej nespolupráce v tejto otázke. Podrobnosti o tejto revízii boli spoločnosti poskytnuté v rámci poskytnutia osobitných informácií pre danú spoločnosť.

([128]) Vykonávacie nariadenie Komisie (EÚ) 2021/2012 zo 17. novembra 2021, ktorým sa ukladá konečné antidumpingové clo a s konečnou platnosťou vyberá predbežné clo uložené na dovoz plochých výrobkov z nehrdzavejúcej ocele valcovaných za studena s pôvodom v Indii a Indonézii (Ú. v. EÚ L 410, 18.11.2021, s. 153, ELI: http://data.europa.eu/eli/reg_impl/2021/2012/oj), odôvodnenie 83; správa poroty, *European Union - Countervailing and Anti-Dumping Duties on Stainless Steel Cold-Rolled Flat Products from Indonesia* (Európska únia – Vyrovnávacie a antidumpingové clá na ploché výrobky z nehrdzavejúcej ocele valcované za studena pochádzajúce z Indonézie), WT/DS616/R, bod 7.584.

(657) Po dodatočnom konečnom poskytnutí informácií sa spoločnosť Borcelik odvolala na ustanovenia článku 18 ods. 3 základného nariadenia a tvrdila, že keďže Komisia už informácie predložené v prílohe k vyplnenému dotazníku a v dokladoch z overovania použila, mala ich využiť tak, aby stanovila presnejšie jednotkové prepravné náklady. V tejto súvislosti spoločnosť Borcelik vo svojom podaní uviedla, že jednotkové prepravné náklady, ktoré použila Komisia, boli príliš nízke. Spoločnosť poukázala na to, že jednoduché priemerné jednotkové prepravné náklady uvedené v prílohe k vyplnenému dotazníku alebo v dokladoch z overovania na mieste boli oveľa vyššie. Spoločnosť ďalej poukázala na rozpätie jednotkových prepravných nákladov, ktoré bolo uvedené v prílohe k vyplnenému dotazníku.

(658) Spoločnosť okrem toho poukázala na to, že ak sa pri teste bežného obchodu započítava iba časť vzniknutých prepravných nákladov a zostatková hodnota sa zahrnie do predajných, všeobecných a administratívnych nákladov, výsledná normálna hodnota nie je na úrovni zo závodu.

(659) Komisia konštatovala, že spoločnosť nedokázala vysvetliť, prečo by jednoduchý priemer vypočítaný na základe informácií z dokladu z overovania, o ktorom už sa zistilo, že je výrazne nedostatočný, a to konkrétne preto, že obsahoval prepravné náklady týkajúce sa zanedbateľnej časti všetkých transakcií predaja na domácom trhu, mal byť vhodnejší ako metodika uplatnená Komisiou. Po prvé, ako sa vysvetľuje v odôvodnení 656, Komisia zvolila najnižšie jednotkové prepravné náklady, aby sa zabezpečilo, že dumpingové správanie spoločnosti nebude podhodnotené v situácii, keď v tejto veci nespolupracovala. Po druhé, vzhľadom na to, aký neúplný bol zoznam odoslaných zásielok predložený v dokladoch z overovania (zahŕňal menej ako 3 % príslušných transakcií predaja na domácom trhu, pozri aj odôvodnenie 576), nemohli sa jednoduché priemerné jednotkové náklady pre skutočné prepravné náklady považovať za vhodnejšie alebo reprezentatívnejšie než metodika použitá Komisiou. Príloha k vyplnenému dotazníku obsahovala cenník prepravných služieb a skutočne sa použila na odhad nákladov na prepravu medzi závodom a skladom (podrobnosti sú uvedené v odôvodneniach 577, 599, 608 a 649 až 653), a to ako najlepšia dostupná náhrada. Táto príloha však nebola priamo overená, keďže počas overovania na mieste spoločnosť vysvetlila, že ako uvedený doklad z overovania použila zoznam odoslaných zásielok. Jednotkové prepravné ceny uvedené v cenníku začínali na úrovni, ktorá bola vyššia ako najnižšie jednotkové prepravné náklady, ktoré Komisia zistila v správe o preprave. To naznačuje, že samotná príloha mohla byť neúplná alebo neodzrkadľovala skutočne zaplatené ceny za prepravné služby. Komisia toto tvrdenie zamietla.

(660) Pokiaľ ide o tvrdenie, že normálna hodnota nebola stanovená na úrovni zo závodu, Komisia ho uznala za opodstatnené a zodpovedajúcim spôsobom revidovala dumpingové rozpätie.

(661) Pokiaľ ide o spoločnosť Tatmetal, Komisia opätovne zdôraznila, že neboli predložené žiadne dôkazy potvrdzujúce výšku nákladov na domácu prepravu pre každú jednotlivú transakciu. Komisia ďalej konštatovala, že dodacia adresa/miesto prevzatia nebolo zaznamenané v účtovnom systéme, aby bolo možné vysledovať miesto určenia predajov na domácom trhu, ktoré boli vykázané ako dodané zákazníkovi. Komisia však usúdila, že keďže táto úprava bola vykonaná podľa článku 18 základného nariadenia, použitie najnižších primeraných jednotkových prepravných nákladov (v tomto prípade v oblasti Kocaeli) bolo primeraným náhradným ukazovateľom prepravných nákladov na účely stanovenia normálnej hodnoty na úrovni obchodu zo závodu. Tento argument bol čiastočne akceptovaný.

(662) Po dodatočnom konečnom poskytnutí informácií spoločnosť Tatmetal uviedla, že ak sa pri teste bežného obchodu započítava iba časť vzniknutých prepravných nákladov a zostatková hodnota sa zahrnie do predajných, všeobecných a administratívnych nákladov, výsledná normálna hodnota nie je na úrovni zo závodu.

(663) Podľa Komisie bolo dané tvrdenie opodstatnené a dumpingové rozpätie zodpovedajúcim spôsobom upravila.

(664) Po dodatočnom konečnom poskytnutí informácií spoločnosť Tatmetal uviedla, že pri prerozdelení prepravných nákladov súvisiacich s predajom zákazníkom na domácom trhu došlo k chybe. Spoločnosť Tatmetal požiadala Komisiu, aby túto chybu opravila.

(665) Na základe analýzy tvrdenia spoločnosti Tatmetal Komisia prehodnotila údaje týkajúce sa predaja na domácom trhu a náležite aktualizovala tabuľku G-PL.

3.5.5.2. Úpravy vývoznej ceny

(666) S cieľom očistiť vývoznú cenu späť na úroveň obchodu zo závodu boli vykonané úpravy vzhľadom na prepravné, poistenie, manipuláciu, nakladanie a vedľajšie náklady.

(667) Úpravy sa vykonali vzhľadom na tieto faktory ovplyvňujúce ceny a porovnateľnosť cien: náklady na balenie, úverové náklady a bankové poplatky.

(668) Vo svojich pripomienkach ku konečnému poskytnutiu informácií spoločnosť Borcelik uviedla, že Komisia nesprávne upravila úrokovú sadzbu použitú na stanovenie úverových nákladov pri ďalšom predaji prešetrovaného výrobku spoločnosťou Bamesa Otel neprepojeným zákazníkom v Únii.

(669) Komisia toto tvrdenie preskúmala. Pri úprave úrokovej sadzby, ako bolo dohodnuté so spoločnosťou, sa Komisii skutočne stala chyba v písaní. Komisia túto chybu opravila a upravila úroveň úverových nákladov pri výpočte dumpingového rozpätia.

(670) Pokiaľ ide o spoločnosť Tatmetal, vzhľadom na výrazné nezrovnalosti v údajoch o výmenných kurzoch uvedených v zozname predaja na domácom trhu a v zozname predaja v EÚ, ako je opísané v odôvodneniach 551 až 553, Komisia vychádzala z dostupných skutočností. Komisia nahradila uvádzané denné výmenné kurzy mesačnými výmennými kurzami, ktoré boli stanovené v antidumpingovom dotazníku pre vyvážajúcich výrobcov.

(671) Spoločnosť Tatmetal vo svojich pripomienkach ku konečnému poskytnutiu informácií uviedla, že Komisia pri uplatňovaní opráv v zozname predaja v EÚ nesprávne priradila námorné prepravné k určitým transakciám typu FOB a FCA.

(672) Komisia analyzovala priradenie námorného prepravného pri každej transakcii osobitne a opravila chybu spočívajúcu v priradení námorného prepravného k určitým transakciám typu FOB a FCA. Tento argument bol akceptovaný.

3.5.5.3. Menové prepočty

(673) Predaj na domácom trhu prebiehal v rôznych menách vrátane TRY, EUR a USD. Vývoz do Únie sa realizoval v EUR alebo v USD. Na účely porovnania normálnej hodnoty s vývoznou cenou bol preto potrebný menový prepočet. Komisia prepočítala predajné ceny na TRY, účtovnú menu vyvážajúcich výrobcov zaradených do vzorky.

(674) S cieľom určiť, ktorý dátum by sa mal považovať za dátum predaja podľa článku 2 ods. 10 písm. j) základného nariadenia, Komisia preskúmala, či boli hmotnoprávne podmienky predaja stanovené na základe faktúry alebo objednávky/kúpnej zmluvy. Komisia zistila, že drvivá väčšina predaja sa uskutočňovala na základe jednotlivých objednávok, a nie na základe dlhodobých kúpnych zmlúv. V objednávke boli stanovené hmotnoprávne podmienky predaja, ako napríklad špecifikácie výrobku, množstvo, termín dodania, jednotková cena (zvyčajne uvedená v cudzej mene, prevažne v USD) a platobné podmienky. V objednávke sa povoľovala určitá tolerancia v dodanom množstve, cena v nej však bola stanovená jednoznačne. Dôkazmi získanými od vyvážajúcich výrobcov zaradených do vzorky sa potvrdilo, že účtované ceny uvedené na faktúrach neboli upravené tak, aby odrážali kolísanie cien plochých výrobkov z ocele valcovaných za studena ani kolísanie výmenných kurzov medzi menou uvedenou v objednávke a účtovnou menou vyvážajúcich výrobcov zaradených do vzorky. Komisia preto usúdila, že objednávkou sa primeranejšie stanovovali podstatné podmienky predaja, a preto by sapodľa článku 2 ods. 10 písm. j) základného nariadenia mal na na prepočet mien použiť jej dátum.

(675) Vo svojich pripomienkach ku konečnému poskytnutiu informácií spoločnosti Borcelik aj Tatmetal tvrdili, že podstatné podmienky predaja neboli stanovené v čase zadania objednávky. Podľa nich neboli položky v týchto objednávkach v čase ich zadania konečné a definitívne sa stanovili až v čase vystavenia faktúry. Obe spoločnosti podporili toto tvrdenie s odvolaním sa na dôkazy uvedené v záznamoch, kde údaje o predaji overené Komisiou potvrdzovali existenciu rozdielov medzi objednávkou a faktúrami, pričom tieto rozdiely v niektorých prípadoch presahovali tolerancie dohodnuté v objednávke.

(676) Komisia na základe rozsudku Všeobecného súdu vo veci Özkan Demir ([129]) konštatovala, že je úlohou Komisie preukázať, prečo dátum objednávky vhodnejšie stanovuje hmotnoprávne podmienky predaja. Komisia konštatovala, že z článku 2 ods. 10 písm. j) základného nariadenia, v spojení s úvodnou časťou článku 2 ods. 10 tohto nariadenia, ktorý sa týka spravodlivého porovnania vývoznej ceny a normálnej hodnoty na rovnakej úrovni obchodu, je zrejmé, že pojem „hmotnoprávny“ sa vzťahuje na obchodné podmienky predaja, a nie na právne podmienky. Medzi takéto obchodné podmienky patria najmä cena, množstvo, spôsoby platby a dodania alebo iné obchodné charakteristiky transakcie, ktoré sú špecifické pre konkrétnu hospodársku činnosť alebo druh výroby.

(677) Komisia konštatovala, že turecká líra v priebehu obdobia prešetrovania voči euru celkovo oslabila približne o 33 % a že časový odstup medzi dátumom objednávky a dátumom vystavenia faktúry spoločností Borcelik a Tatmetal sa výrazne líšil a dosahoval značnú dĺžku: v rozmedzí od 0 do 130 dní v prípade predaja na domácom trhu a od 0 do 182 dní v prípade predaja na vývoz, pričom obe spoločnosti uvádzali svoj predaj na domácom trhu aj predaj na vývoz v cudzích menách, čím predpokladali výrazné výkyvy v hodnote tureckej líry voči cudzím menám.

(678) Pokiaľ ide o dôkazy predložené spoločnosťou Borcelik, t. j. podklady k dodatočným transakciám s odlišnými cenami v čase zadania objednávky a v čase vystavenia faktúry, Komisia dospela k záveru, že tieto dôkazy v skutočnosti nepotvrdzujú tvrdenia spoločnosti. Komisia zhromaždila podklady k 47 faktúram týkajúcim sa predaja plochých výrobkov z ocele valcovaných za studena neprepojeným zákazníkom na domácom trhu, ako aj prepojeným aj neprepojeným zákazníkom v Únii. Tieto faktúry sa zvyčajne vzťahovali na viaceré jednotlivé transakcie (v rámci tohto prešetrovania zvyčajne každý zvitok predstavoval samostatnú transakciu). V týchto dokumentoch spoločnosť zistila iba jeden prípad, keď dodané množstvo presiahlo dohodnutú toleranciu. Komisia usúdila, že to nemôže narušiť zistený vzorec, podľa ktorého sa hmotnoprávne podmienky predaja stanovujú v objednávke, najmä vzhľadom na to, že na zmenu množstva mohli mať vplyv aj iné dôvody, napríklad čiastkové dodávky alebo nevybavené objednávky. Spoločnosť takisto tvrdila, že v prípade štyroch faktúr týkajúcich sa predaja do Únie došlo medzi objednávkou a faktúrou k zmene ceny, a tým sa zmenili aj hmotnoprávne podmienky predaja. Komisia zistila, že vo všetkých štyroch prípadoch bol tovar predaný do Únie prostredníctvom neprepojeného domáceho obchodníka. Spoločnosť predložila ako dôkaz cenové ponuky, nie však samotné objednávky. Potvrdil to dátum uvedený na cenových ponukách a dátum objednávok zaznamenaných v účtovných záznamoch spoločnosti. Vo všetkých štyroch prípadoch bola ponúkaná cena stanovená na úrovni zo závodu, avšak predajná transakcia prebehla na základe dodacích podmienok FOB. Je preto pravdepodobné, že cenový rozdiel, ktorý bol pri všetkých štyroch faktúrach vždy rovnaký, predstavoval dodatočné náklady na dopravu, manipuláciu a nakládku, ktoré vznikli spoločnosti Borcelik.

(679) Na základe úvah uvedených v odôvodneniach 676 až 678 bolo preto tvrdenie spoločnosti Borcelik uvedené v odôvodnení 675 zamietnuté.

(680) Pokiaľ ide o dôkazy predložené spoločnosťou Tatmetal, išlo o dve transakcie, ktoré Komisia počas overovania zaradila do vzorky a ktoré podľa spoločnosti údajne spochybňovali odôvodnenie Komisie. Dôvodom je to, že medzi objednávkou/kúpnou zmluvou a faktúrou bola zaznamenaná zmena v množstvách, predajných cenách a v jednom prípade aj zmena platobných podmienok.

(681) V rámci overovania Komisia zaradila do vzorky 10 transakcií predaja na domácom trhu a 14 transakcií predaja na vývoz do EÚ. Komisia konštatovala, že rozdiel v množstve, ktorý uviedla spoločnosť Tatmetal v súvislosti s dvoma transakciami zaradenými do vzorky, sa pohyboval v rámci tolerancií množstva a hmotnosti dohodnutých v objednávke, a teda stanovených touto objednávkou. Komisia ďalej konštatovala, že v prípade jednej z dvoch uvedených transakcií bol cenový rozdiel minimálny (menej ako 0,1 %), čo nemožno považovať za porušenie podmienok predaja uvedených v objednávke. Odchýlka od podmienok stanovených v objednávke bola zistená iba v prípade jednej z 24 objednávok, ktoré Komisia preskúmala. Komisia usúdila, že rozsah odchýlky od podmienok predaja stanovených v objednávkach bol minimálny a tento jediný prípad nedodržania podmienok predstavoval výnimku, ktorá nemohla spochybniť argumenty predložené Komisiou, podľa ktorých boli hmotnoprávne podmienky predaja stanovené v čase zadania objednávky. Argument bol zamietnutý.

([129]) Rozsudok z 2. septembra 2026, Özkan Demir Çelik Sanayi AŞ/Komisia, T-175/24, body 41 až 43.

(682) Spoločnosť Tatmetal vo svojich pripomienkach ku konečnému poskytnutiu informácií tvrdila, že ak Komisia na prepočet hodnoty faktúry použila výmenný kurz platný v čase zadania objednávky, ten istý výmenný kurz by sa mal použiť aj na prepočet priamych nákladov na predaj, ako sú náklady na dopravu, poplatky za prekročenie času vykládky, provízie a náklady na manipuláciu a nakladanie, uvedené v zozname predaja v EÚ. Spoločnosť Tatmetal tvrdila, že výška nákladov na priamy predaj v iných menách bola stanovená vopred a že Komisia by mala uplatniť priemerné časové oneskorenie medzi dátumom objednávky/kúpnej zmluvy a dátumom vystavenia faktúry, ktoré vypočítala spoločnosť Tatmetal. Spoločnosť Tatmetal predložila podporné dôkazy na podloženie svojho tvrdenia.

(683) Komisia objasnila, že vo svojich výpočtoch použila devízový kurz platný v deň vystavenia faktúry za dané výdavky. Komisia pripomenula, že priame náklady na predaj, ako napríklad náklady na vnútroštátnu alebo vývoznú prepravu, boli v účtovníctve spoločnosti zaúčtované v čase vystavenia faktúry a boli vykazované v tabuľke predaja na domácom trhu a v tabuľke predaja v EÚ na základe výmenného kurzu uvedeného na faktúre. Komisia preto akceptovala hodnoty prepočítané na TRY, ktoré uviedla spoločnosť Tatmetal. Komisia poznamenala, že použitie dátumu objednávky sa týkalo úpravy v súvislosti s menovým prepočtom podľa článku 2 ods. 10 písm. j) základného nariadenia, zatiaľ čo úpravy týkajúce sa nákladov na dopravu, poistenie, manipuláciu, nakládku a vedľajších nákladov sa riadia článkom 2 ods. 10 písm. e) základného nariadenia, podľa ktorého sa použijú vzniknuté náklady, čo Komisia aj urobila.

(684) Napriek uvedeným skutočnostiam Komisia analyzovala dôkazy, na základe ktorých spoločnosť Tatmetal stanovila priemerné časové oneskorenie medzi výmenným kurzom k dátumu objednávky a výmenným kurzom k dátumu vystavenia faktúry, a konštatovala, že spomedzi troch predložených súborov dôkazov týkajúcich sa úpravy výmenného kurzu pre úpravy v zozname predaja v EÚ jeden súbor dôkazov predstavovala e-mailová korešpondencia medzi spoločnosťou Tatmetal a dopravcom, ktorá prebehla v jeden konkrétny deň. Spoločnosť Tatmetal spojila túto e-mailovú komunikáciu s transakciou predaja na vývoz, avšak nebolo možné krížovo priradiť výrobky, o ktorých sa v tejto komunikácii hovorilo, k žiadnej transakcii predaja na vývoz. Okrem toho e-mailová korešpondencia obsahuje cenové ponuky, neuvádzajú sa v nej však charakteristiky objednávky ani podmienky kúpnej zmluvy. Napríklad nebolo jasne uvedené, či výrobok predstavovali ploché výrobky z ocele valcované za studena, chýbali aj predajné podmienky, dohodnuté množstvá atď. Druhý dôkaz obsahoval e-mailovú korešpondenciu o cenových ponukách s iným dopravcom a súvisiacu faktúru za dopravnú službu. Komisia však konštatovala, že faktúra bola vystavená na galvanizované zvitky z ocele a nezdalo sa, že by súvisela s plochými výrobkami z ocele valcovanými za studena. Tretím dôkazom bola e-mailová korešpondencia týkajúca sa námornej prepravy a hoci v e-maile boli uvedené niektoré predajné podmienky, neobsahovala žiadne podrobnosti, ktoré by mohli tento e-mail prepojiť s transakciami uvedenými v zozname predaja v EÚ. Toto tvrdenie bolo zamietnuté.

(685) Spoločnosti Borcelik aj Tatmetal ďalej tvrdili, že ak by Komisia aj naďalej zastávala názor, že podstatné podmienky predaja boli stanovené v čase zadania objednávky, mal by sa ten istý princíp uplatňovať aj na ich nákupy surovín. Komisia by preto mala pri týchto nákupoch vykonávať prepočty mien na základe dátumu objednávky, a nie dátumu faktúry. V tejto súvislosti spoločnosť Borcelik poukázala na to, že Všeobecný súd vo veci Ereğli Demir ve Çelik Fabrikaları TAŞ a i./Komisia potvrdil, že povinnosti/podmienky uvedené v článku 2 ods. 10 písm. j) základného nariadenia týkajúce sa prepočtu mien sa rovnako vzťahujú na predaj na vývoz, predaj na domácom trhu aj výrobné náklady ([130]).

(686) V tejto súvislosti Komisia konštatovala, že článok 2 ods. 10 písm. j) základného nariadenia sa uplatňuje v situáciách „[k]eď si [...] porovnanie vyžaduje prepočty mien“. Náklady spoločností Borcelik a Tatmetal boli zaúčtované v ich účtovníctve, nahlásené Komisii a overené v TRY. Keďže výpočet dumpingu pre týchto dvoch vyvážajúcich výrobcov sa uskutočnil v TRY, porovnanie medzi normálnou hodnotou a vývoznou cenou si nevyžadovalo prepočet meny týchto nákladov, a preto sa článok 2 ods. 10 písm. j) neuplatnil. Toto tvrdenie bolo preto zamietnuté.

(687) Spoločnosť Borcelik okrem toho poukázala na podklady týkajúce sa nákupov surovín, ktoré boli predložené počas overovania na mieste. Na základe týchto dokumentov spoločnosť vypočítala priemerný čas od zadania objednávky do vystavenia faktúry a požiadala, aby sa táto dodacia lehota použila pri odhade dátumu objednávky pri ďalších nákupoch surovín.

([130]) Rozsudok Všeobecného súdu z 8. mája 2024, Ereğli Demir ve Çelik Fabrikaları TAŞ a i./Komisia, T-629/21, ECLI:EÚ:T:2024:303.

(688) Ako bolo vysvetlené v odôvodnení 686, porovnanie si v tomto prípade nevyžadovalo prepočty mien, pokiaľ ide o náklady na suroviny. Napriek tomu Komisia v záujme úplnosti analyzovala podporné dokumenty a zistila, že zhromaždené dokumenty sa týkali iba menej ako 0,1 % nakúpených surovín. Okrem toho sa dátumy objednávok a dátumy faktúr použité pri výpočte nezhodovali s predloženými dokumentmi. Spoločnosť použila ako dátum objednávky „dátum poslednej zmeny“ zaznamenaný vo svojom účtovnom systéme, hoci na objednávkach predložených spolu s podpornými dokladmi boli uvedené iné dátumy. Spoločnosť zároveň nepoužila na stanovenie dodacej lehoty dátum obchodnej faktúry. Namiesto toho použila údaj, ktorý sa javí ako dátum colného konania. Súhrnne možno konštatovať, že aj keby bola v súvislosti s výrobnými nákladmi potrebná menová konverzia, *quod non*, spoločnosť neposkytla konzistentné a spoľahlivé informácie, ktoré by umožnili výpočet takýchto konverzií. Následne bola žiadosť spoločnosti o prehodnotenie hodnoty surovín s použitím devízového kurzu platného v deň vystavenia objednávky na základe informácií poskytnutých spoločnosťou zamietnutá.

(689) Podobne aj v reakcii na konečné poskytnutie informácií spoločnosť Tatmetal poskytla informácie, ktoré mali slúžiť na požadovaný prepočet cien surovín na základe výmenného kurzu platného v deň vystavenia objednávky. V tejto súvislosti spoločnosť predložila zoznam nákupov plochých zvitkov z ocele valcovaných za tepla s ručne doplnenými dátumami objednávok.

(690) Ako už bolo vysvetlené (pozri odôvodnenie 686), Komisia zistila, že v danom prípade si porovnanie nevyžadovalo prepočty mien v súvislosti s nákladmi na suroviny. V každom prípade spoločnosť Tatmetal nepredložila žiadne dôkazy, ktoré by preukazovali správnosť dátumov objednávok, ani podmienok stanovených v objednávkach/kúpnych zmluvách týkajúcich sa nákupu surovín. Komisia ďalej konštatovala, že spoločnosť Tatmetal neuviedla žiadny odkaz na právny základ, na základe ktorého by bola takáto úprava opodstatnená. Argument bol zamietnutý.

(691) Spoločnosť Borcelik vo svojich pripomienkach ku konečnému poskytnutiu informácií tvrdila, že Komisia nesplnila svoju dôkaznú povinnosť v súvislosti s úpravou vyplývajúcou z prepočtu meny, ktorú vykonala podľa článku 2 ods. 10 písm. j) základného nariadenia, pretože nevysvetlila, akým spôsobom prepočty mien ovplyvnili ceny a ich porovnateľnosť.

(692) Komisia usúdila, že účelom článku 2 ods. 10 písm. j) základného nariadenia je prepojiť prvky praktickej nutnosti prepočtu mien v prípadoch, keď sú transakcie denominované v rôznych menách, a spravodlivosť porovnania, napríklad keď stanovuje, ktorý výmenný kurz sa má použiť v prípadoch, keď existujú menové forwardové zmluvy priamo spojené s predajom na vývoz. V súvislosti s praktickou nevyhnutnosťou prepočtu mien článok 2 ods. 10 písm. j) základného nariadenia obsahuje usmernenia týkajúce sa toho, ktorý dátum by sa mal použiť na stanovenie výmenného kurzu: týmto dňom je deň predaja, ktorým je spravidla dátum vystavenia faktúry, pokiaľ nie sú hmotnoprávne podmienky predaja stanovené na iný deň. V predmetnom prípade Komisia zistila, že hmotnoprávne podmienky predaja boli stanovené v objednávke, ako je vysvetlené v odôvodnení 674. Preto sa rozhodla, že na prepočet hodnoty faktúry denominovanej v cudzej mene na TRY je vhodnejšie použiť výmenný kurz platný v deň vystavenia objednávky.

(693) Vo svojich pripomienkach ku konečnému poskytnutiu informácií spoločnosť Borcelik tvrdila, že Komisia zaujala diskriminačný prístup tým, že uplatnila prepočty mien na základe dátumu objednávky iba na Turecko, pričom nevysvetlila, prečo sa situácia tureckých vyvážajúcich výrobcov líši od situácie vyvážajúcich výrobcov v iných krajinách. Špecifikácie výrobkov, množstvá, dodacie podmienky, jednotkové ceny a platobné podmienky môžu byť vo všetkých dotknutých krajinách už vo veľkej miere dohodnuté priamo v objednávke. Ďalej tvrdila, že toto je vlastné stanovisko Komisie k predaju v oceliarskom priemysle ([131]).

(694) V Turecku bolo dlhé obdobie trvalej vysokej inflácie (v niektorých rokoch dokonca hyperinflácie), čo viedlo k znehodnoteniu tureckej líry, ako sa uvádza v odôvodnení 677. Takáto situácia nebola zaznamenaná v žiadnej z ostatných krajín, ktorých sa toto prešetrovanie týkalo. Komisia preto zamietla tvrdenie o diskriminácii medzi Tureckom na jednej strane a ostatnými dotknutými krajinami na strane druhej.

([131]) Vykonávacie nariadenie Komisie (EÚ) 2024/209 z 10. januára 2024, ktorým sa ukladá konečné antidumpingové clo a s konečnou platnosťou vyberá predbežné clo uložené na dovoz hlavičkových plochých profilov z ocele s pôvodom v Čínskej ľudovej republike a Turecku (Ú. v. EÚ L, 2024/209, 11.1.2024, ELI: http://data.europa.eu/eli/reg_impl/2024/209/oj), odôvodnenie 64.

(695) Spoločnosť Borcelik vo svojich pripomienkach k dodatočnému konečnému poskytnutiu informácií zopakovala svoje tvrdenie, hoci táto záležitosť nebola predmetom dodatočného konečného poskytnutia informácií a spoločnosť dostala pokyn vyjadriť sa iba k otázkam, na ktoré sa dodatočné konečné poskytnutie informácií vzťahovalo.

3.5.6. *Dumpingové rozpätia*

(696) V prípade spolupracujúcich vyvážajúcich výrobcov zaradených do vzorky Komisia v súlade s článkom 2 ods. 11 a 12 základného nariadenia porovnala vážený priemer normálnej hodnoty každého druhu podobného výrobku s váženým priemerom vývozných cien zodpovedajúceho druhu dotknutého výrobku.

(697) Na základe toho sú konečné vážené priemery dumpingových rozpätí vyjadrené ako percentuálny podiel ceny CIF na hranici Únie, clo nezaplatené, takéto:

Spoločnosť	Konečné dumpingové rozpätie (v %)
Borçelik Çelik Sanayi Ticaret A.Ş.	7,8
Tatmetal Çelik Sanayi ve Ticaret A. Ş.	3,0

(698) V prípade spolupracujúcich vyvážajúcich výrobcov nezaradených do vzorky Komisia vypočítala vážený priemer dumpingového rozpätia v súlade s článkom 9 ods. 6 základného nariadenia. Toto rozpätie sa teda stanovilo na základe rozpätí vyvážajúcich výrobcov zaradených do vzorky, pričom sa nebrali do úvahy rozpätia vyvážajúcich výrobcov s nulovým dumpingovým rozpätím a dumpingovým rozpätím *de minimis* ani rozpätia stanovené za okolností uvedených v článku 18 základného nariadenia.

(699) Vzhľadom na skutkové okolnosti tohto prípadu, najmä na to, že nespolupráca bola zistená až v neskoršej fáze prešetrovania a Komisia sa pri stanovení oboch rozpätí opierala o dostupné skutočnosti iba čiastočne, usúdila, že článok 9 ods. 6 sa naďalej uplatňuje aj napriek tomu, že rozpätia oboch vyvážajúcich výrobcov zaradených do vzorky stanovila za okolností uvedených v článku 18 základného nariadenia. Komisia preto pri stanovení dumpingového rozpätia pre spolupracujúcich vyvážajúcich výrobcov, ktorí neboli zaradení do vzorky, považovala za vhodné vychádzať z týchto rozpätí. Na tomto základe predstavuje konečné dumpingové rozpätie spolupracujúcich vyvážajúcich výrobcov nezaradených do vzorky 4,9 %.

(700) V prípade všetkých ostatných vyvážajúcich výrobcov v Turecku Komisia stanovila dumpingové rozpätie na základe dostupných skutočností v súlade s článkom 18 základného nariadenia. Na tento účel Komisia určila úroveň spolupráce vyvážajúcich výrobcov. Úroveň spolupráce je objem vývozu spolupracujúcich vyvážajúcich výrobcov do Únie vyjadrený ako podiel na celkovom objeme dovozu z dotknutej krajiny do Únie počas OP, ktorý bol stanovený na základe údajov Eurostatu.

(701) Úroveň spolupráce je v tomto prípade vysoká, pretože vývoz spolupracujúcich vyvážajúcich výrobcov v období prešetrovania predstavoval približne 100 % celkového dovozu. Komisia sa na základe toho rozhodla, že dumpingové rozpätie pre nespolupracujúcich vyvážajúcich výrobcov stanoví na úrovni spoločnosti zaradenej do vzorky s najvyšším dumpingovým rozpätím.

(702) Konečné dumpingové rozpätia, vyjadrené ako percentuálny podiel ceny CIF na hranici Únie, clo nezaplatené, sú takéto:

Spoločnosť	Konečné dumpingové rozpätie (v %)
Borçelik Çelik Sanayi Ticaret A.Ş.	7,8
Tatmetal Çelik Sanayi ve Ticaret A. Ş.	3,0
Ostatné spolupracujúce spoločnosti	4,9
Všetok ostatný dovoz s pôvodom v dotknutej krajine	7,8

3.6. **Vietnam**

3.6.1. *Osobitná situácia na trhu: efekt vytláčania*

3.6.1.1. Analýza

(703) S cieľom preukázať existenciu osobitnej situácie na vietnamskom trhu v dôsledku efektu vytláčania, ktorý bol spôsobený dovozom čínskych plochých výrobkov z ocele valcovaných za studena, Komisia vykonala nasledujúcu analýzu: najskôr analyzovala mieru prenikania čínskeho dovozu na vietnamský domáci trh z hľadiska objemu, potom posúdila vplyv tohto dovozu na ceny na domácom trhu vo Vietname.

(704) Komisia sa vo svojej analýze opierala o ukazovatele na celoštátnej úrovni, ktoré poskytli vietnamské orgány, a na úrovni podnikov, ktoré poskytla skupina vyvážajúcich výrobcov zaradených do vzorky, skupina POSVIET. Obe skupiny ukazovateľov boli overené na mieste, ako sa uvádza v odôvodnení 106.

3.6.1.1.1. Domáci trh: vplyv na objem

(705) Na začiatku Komisia analyzovala spotrebu plochých výrobkov z ocele valcovaných za studena vo Vietname podľa údajov poskytnutých vietnamskými orgánmi na základe predaja na domácom trhu a dovozu.

(706) Spotreba vo Vietname sa vyvíjala takto:

Tabuľka 20

Spotreba vo Vietname (v tonách)

	2022	2023	2024	Obdobie prešetrovania
Spotreba vo Vietname	[2 250 000 – 2 350 000] ([1])	[2 150 000 – 2 250 000]	[2 800 000 – 2 900 000]	[3 100 000 – 3 200 000]
Index	*100*	*94*	*124*	*138*

([1]) Z dôvodu zachovania dôvernosti sa údaje uvádzajú v rozpätiach.
Zdroj: TRAV

(707) V rokoch 2022 až 2024, ktorý je posledným rokom, za ktorý sú k dispozícii údaje, sa spotreba vo Vietname zvýšila o 23 percentuálnych bodov. Nárast spotreby prešetrovaného výrobku bol spôsobený viacerými zákonmi, uzneseniami a politickými opatreniami prijatými vietnamskou vládou, ktorých cieľom bolo podporiť verejné investície najmä do infraštruktúry a stavebníctva v období 2024 – 2025 ([132]).

(708) Dovoz prešetrovaného výrobku do Vietnamu sa vyvíjal takto:

Tabuľka 21

Množstvo dovozu do Vietnamu (v tonách)

Krajina		2022	2023	2024	Obdobie prešetrovania
Celkový dovoz, z čoho:	Objem dovozu	266 580	203 390	286 455	314 187
	Index	*100*	*76*	*107*	*154*

([132]) Napríklad uznesenie č. 103/2023/QH15, uznesenie č. 192/2025/QH15, uznesenie č. 1321/NQ-UBTVQH15, uznesenie č. 162/2024/QH15 alebo uznesenie č. 189/2025/QH15.

Krajina		2022	2023	2024	Obdobie prešetrovania
ČĽR	Objem dovozu	136 484	108 229	156 655	144 106
	Index	*100*	*79*	*115*	*106*
Japonsko	Objem dovozu	67 681	53 610	86 382	124 213
	Index	*100*	*79*	*128*	*184*
Taiwan	Objem dovozu	28 305	21 043	19 197	17 753
	Index	*100*	*74*	*68*	*63*
Kórea	Objem dovozu	18 691	10 758	13 080	15 208
	Index	*100*	*58*	*70*	*81*
Austrália	Objem dovozu	3 858	4 387	7 764	9 664
	Index	*100*	*114*	*201*	*250*

Zdroj: Vietnamský colný orgán.

(709) Z údajov o dovoze vyplýva, že dovoz prešetrovaného výrobku do Vietnamu sa v období od roku 2022 do OP zvýšil o 54 %. Tento nárast dovozu odzrkadľoval nárast spotreby na domácom trhu, ktorý bol stimulovaný plánmi vietnamskej vlády zvýšiť investície do infraštruktúry v rokoch 2024 a 2025.

(710) Z tohto dovozu sa objem dovozu plochých výrobkov z ocele valcovaných za studena z ČĽR v období od roku 2022 do obdobia prešetrovania zvýšil o 6 %. V rámci celkového objemu dovozu sa podiel dovozu z ČĽR znížil z 51 % v roku 2022 na 46 % v období prešetrovania. ČĽR však počas celého posudzovaného obdobia zostala hlavným zdrojom dovozu plochých výrobkov z ocele valcovaných za studena do Vietnamu.

(711) Súčasne sa predaj prešetrovaného výrobku na domácom trhu vo Vietname vyvíjal takto:

Tabuľka 22

Objem predaja na domácom trhu (v tonách)

	2022	2023	2024	Obdobie prešetrovania
Celkový objem predaja na vietnamskom trhu, z toho:	[2 000 000 – 2 100 000]	[1 900 000 – 2 000 000]	[2 500 000 – 2 600 000]	[2 700 000 – 2 800 000]
Index	*100*	*97*	*126*	*140*

Zdroj: TRAV (2022 až 2024); pokiaľ ide o obdobie prešetrovania, keďže vietnamské orgány neposkytli údaje o predaji na domácom trhu, Komisia ich vypočítala na základe overeného vyplneného dotazníka od vyvážajúceho výrobcu zaradeného do vzorky, spoločnosti POSVIET.

(712) Predaj na domácom trhu zahŕňal predaj na voľnom trhu aj predaj prepojeným podnikom. Objemy predaja sa v rokoch 2022 až 2024 zvýšili o 26 %, čo zodpovedá nárastu spotreby na domácom trhu opísanému v odôvodnení 707.

(713) Na základe uvedených údajov o spotrebe, dovoze a predaji na domácom trhu sa podiely na trhu vo Vietname vyvíjali takto:

Tabuľka 23

Podiel na trhu (v %) ([133])

	2022	2023	2024	Obdobie prešetrovania
Domáce výrobné odvetvie	[85 – 90]	[87 – 92]	[86 – 91]	[85 – 90]
Dovoz, z toho:	[10 – 12]	[9 – 11]	[10 – 12]	[10 – 12]
1. ČĽR	[5 – 7]	[4 – 6]	[4 – 6]	[4 – 6]
2. Japonsko	[2 – 4]	[2 – 4]	[2 – 4]	[3 – 5]
3. Taiwan	[0 – 2]	[0 – 2]	[0 – 2]	[0 – 2]
4. Kórea	[0 – 2]	[0 – 2]	[0 – 2]	[0 – 2]
5. Austrália	[0 – 2]	[0 – 2]	[0 – 2]	[0 – 2]

Zdroj: Vietnamský úrad pre nápravné opatrenia v oblasti obchodu.

(714) Pokiaľ ide o podiel na trhu, podiel domáceho výrobného odvetvia na trhu vo všetkých rokoch v období od roku 2022 do OP zostal nad hranicou 85 %. Podiel dovozu na trhu v období od roku 2022 do OP takisto zotrval na stabilnej úrovni [10 % – 12 %]. Podiel čínskeho dovozu na trhu sa mierne znížil, a to z [5 % – 7 %] v roku 2022 na [4 % – 6 %] v roku 2024.

(715) Nárast celkového objemu dovozu opísaný v odôvodnení 708 aj nárast predaja na domácom trhu opísaný v odôvodnení 711 sa odrazili v náraste spotreby na domácom trhu opísanom v odôvodnení 706 a v dôsledku toho podiely na trhu v oboch prípadoch zotrvali zhruba na rovnakej úrovni. Vzhľadom na tieto objemy z uvedených skutočností vyplýva, že z rastúcej spotreby malo prospech predovšetkým vietnamské výrobné odvetvie.

(716) Vzhľadom na uvedené skutočnosti Komisia dospela k záveru, že na vietnamskom trhu malo v období od roku 2022 do OP dominantné postavenie domáce vietnamské výrobné odvetvie, pričom žiadna iná krajina nedosahovala podiel na trhu vyšší ako 6 %.

3.6.1.1.2. Domáci trh: vplyv na ceny

(717) Komisia následne analyzovala vplyv čínskeho dovozu na ceny na vietnamskom domácom trhu. Na tento účel a vzhľadom na to, že podiel krajín okrem Číny na trhu bol malý, Komisia analyzovala jednotkové ceny dovozu z Číny a ceny predaja na domácom trhu.

([133]) Rozpätia sa uvádzajú z dôvodu zachovania dôvernosti.

(718) Jednotková cena dovozu a predaj na domácom trhu sa vyvíjali takto:

Tabuľka 24

Predajné ceny vo Vietname (EUR ([134])/tona) ([135])

	2022	2023	2024	Obdobie prešetrovania
Priemerná jednotková dovozná cena do Vietnamu (CIF) z ČĽR	[900 – 1 000]	[700 – 800]	[650 – 750]	[650 – 750]
Index	*100*	*78*	*73*	*72*
Priemerná jednotková predajná cena na domácom trhu vo Vietname	[650 – 750]	[500 – 600]	[450 – 550]	[500 – 600] ([1])
Index	*100*	*77*	*74*	*84*

([1]) Pre obdobie prešetrovania vychádza predajná cena na domácom trhu z údajov spoločnosti POSVIET.
Zdroj dovozných cien: Vietnamský colný orgán.
Zdroj údajov o predajných cenách na domácom trhu: TRAV.

(719) Z analýzy cien vyplynulo, že počas celého posudzovaného obdobia bola priemerná čínska dovozná cena neustále výrazne vyššia ako priemerná vietnamská cena na domácom trhu, pričom obe ceny vykazovali podobný klesajúci trend.

3.6.1.2. Záver týkajúci sa efektu vytláčania

(720) Na základe uvedených skutočností sa zistilo, že obmedzené prenikanie čínskeho dovozu do Vietnamu v skúmanom období nemalo za následok pokles cien na domácom trhu. Vietnamské výrobné odvetvie skutočne v období od roku 2022 až do obdobia prešetrovania ovládalo väčšinu vietnamského trhu, zatiaľ čo podiel čínskeho dovozu na trhu bol v porovnaní s tým zanedbateľný. Čínske dovozné ceny boli trvalo vyššie ako vietnamské ceny na domácom trhu. Komisia preto dospela k záveru, že dovoz z Číny nespôsobil vznik osobitnej situácie na vietnamskom trhu.

3.6.2. *Osobitná situácia na trhu: ostatné tvrdenia*

(721) Komisia takisto preskúmala, či opatrenia uvedené v podnete, ktorými sa údajne skreslili výrobné náklady na ploché výrobky z ocele valcované za studena vo Vietname, viedli k vzniku osobitnej situácie na trhu v zmysle článku 2 ods. 3 základného nariadenia. Išlo o tieto opatrenia:

a) vývozné obmedzenia platné pre železnú rudu, oceľový šrot a uhlie;

b) prítomnosť vertikálne integrovaných výrobcov na trhu;

c) významná výroba plochých výrobkov z ocele valcovaných za studena z výrobkov valcovaných za tepla pochádzajúcich z ČĽR a

d) iné regulačné stimuly.

(722) Pokiaľ ide o písmeno a) týkajúce sa vývozných obmedzení uplatňovaných na železnú rudu, oceľový šrot a uhlie, písmeno b) týkajúce sa vertikálnej integrácie výrobcov a písmeno c) týkajúce sa významnej výroby plochých výrobkov z ocele valcovaných za studena z plochých zvitkov z ocele valcovaných za tepla pochádzajúcich z ČĽR, prešetrovaním sa preukázalo, že spoločnosť POSVIET vyrábala prešetrovaný výrobok výlučne zo zvitkov valcovaných za tepla a že väčšina týchto zvitkov ([136]) pochádzala z Kórey. Spoločnosť POSVIET teda nebola súčasťou integrovaného výrobného reťazca a nepoužívala železnú rudu, oceľový šrot a uhlie z Vietnamu ani výrobky valcované za tepla pochádzajúce z ČĽR.

([134]) Colný orgán eviduje ceny v USD a VND. Predajné ceny na domácom trhu sú uvedené vo VND. Komisia použila oficiálny výmenný kurz na prepočet cien na EUR.
([135]) Rozpätia sa uvádzajú z dôvodu zachovania dôvernosti.
([136]) Podiel nakúpených zvitkov valcovaných za tepla od prepojených dodávateľov predstavoval [80 % – 100 %] z celkového množstva nakúpeného v období prešetrovania. Z dôvodu zachovania dôvernosti bol uvedený rozsah.

(723) Pokiaľ ide o písmeno d) „Iné regulačné stimuly“, Komisia konštatovala, že vietnamská vláda ukončila platnosť stratégie rozvoja oceliarskeho priemyslu do roku 2030 s víziou do roku 2050 a že smernica č. 494/CT-TTg z 20. apríla 2010 uvedená v podnete, ktorá sa týka využívania domácich dodávok a komodít, bola v skutočnosti záväzná pre verejné subjekty, ako sú ministerstvá, agentúry na úrovni ministerstiev a agentúry pri vládnych orgánoch. Smernica sa nevzťahovala na súkromné subjekty a v každom prípade by tieto regulačné iniciatívy nemohli mať vplyv na spoločnosť POSVIET, ako je vysvetlené v odôvodnení 722.

(724) V dôsledku toho sa žiadne z týchto opatrení netýkalo spoločnosti POSVIET a vzhľadom na to, že táto spoločnosť realizovala [80 % – 100 %] vývozu prešetrovaného výrobku do Únie, Komisia dospela k záveru, že ustanovenia článku 2 ods. 3 týkajúce sa osobitnej situácie na trhu sa nemôžu uplatniť ani na spoločnosť POSVIET, ani na Vietnam.

3.6.3. *Normálna hodnota*

(725) Komisia najskôr preskúmala, či je celkový objem predaja na domácom trhu spolupracujúceho vyvážajúceho výrobcu zaradeného do vzorky reprezentatívny v súlade s článkom 2 ods. 2 základného nariadenia. Predaj na domácom trhu je reprezentatívny, ak celkový objem predaja podobného výrobku na domácom trhu nezávislým zákazníkom na domácom trhu jednotlivého vyvážajúceho výrobcu predstavoval počas obdobia prešetrovania najmenej 5 % jeho celkového objemu predaja dotknutého výrobku na vývoz do Únie. Na základe tohto kritéria bol celkový predaj podobného výrobku na domácom trhu v prípade spolupracujúceho vyvážajúceho výrobcu zaradeného do vzorky reprezentatívny.

(726) Komisia následne identifikovala druhy výrobku predávané na domácom trhu, ktoré boli rovnaké alebo porovnateľné s druhmi výrobku predávanými na vývoz do Únie.

(727) Komisia potom preskúmala, či bol predaj na domácom trhu v prípade vyvážajúceho výrobcu zaradeného do vzorky pre každý druh výrobku, ktorý je rovnaký alebo porovnateľný s druhom výrobku predávaným na vývoz do Únie, reprezentatívny v súlade s článkom 2 ods. 2 základného nariadenia. Predaj určitého druhu výrobku na domácom trhu je reprezentatívny, ak celkový objem predaja tohto druhu výrobku nezávislým zákazníkom na domácom trhu predstavuje počas obdobia prešetrovania najmenej 5 % celkového objemu predaja rovnakého alebo porovnateľného druhu výrobku na vývoz do Únie. Komisia zistila, že v prípade viacerých druhov výrobku, ktoré predstavujú menej ako 0,5 % celkového objemu predaja na vývoz do Únie, neexistoval žiaden predaj rovnakého alebo porovnateľného druhu výrobku na domácom trhu.

(728) Keďže na domácom trhu sa v bežnom obchode neuskutočnil žiaden predaj určitých druhov podobného výrobku, Komisia vytvorila normálnu hodnotu v súlade s článkom 2 ods. 3 a 6 základného nariadenia.

(729) Následne Komisia vymedzila podiel ziskového predaja nezávislým zákazníkom na domácom trhu pre každý druh výrobku počas obdobia prešetrovania s cieľom rozhodnúť o tom, či sa má na výpočet normálnej hodnoty v súlade s článkom 2 ods. 4 základného nariadenia použiť skutočný predaj na domácom trhu.

(730) Normálna hodnota je založená na skutočnej cene jednotlivých druhov výrobku na domácom trhu bez ohľadu na to, či je tento predaj ziskový alebo nie, ak:

a) objem predaja druhu výrobku, ktorý sa realizoval za čistú predajnú cenu rovnakú alebo vyššiu ako vypočítané výrobné náklady, predstavoval viac ako 80 % celkového objemu predaja tohto druhu výrobku, a

b) vážený priemer predajných cien daného druhu výrobku je rovnaký alebo vyšší ako jednotkové výrobné náklady.

(731) Ak sú splnené obe kritériá, normálna hodnota je váženým priemerom cien všetkého predaja daného druhu výrobku na domácom trhu počas OP.

(732) Normálna hodnota je skutočná cena jednotlivých druhov výrobku na domácom trhu len v prípade ziskového predaja druhov výrobku na domácom trhu počas OP, ak:

a) objem ziskového predaja druhu výrobku predstavuje najviac 80 % celkového objemu predaja tohto druhu: alebo

b) vážený priemer cien tohto druhu výrobku je nižší ako jednotkové výrobné náklady.

(733) Z analýzy predaja na domácom trhu vyplýva, že približne 27 % všetkého predaja na domácom trhu bolo ziskových a že vážený priemer predajných cien bol vyšší ako výrobné náklady. Z nich druhy výrobku, pri ktorých podiel ziskového predaja presiahol 80 %, predstavovali približne 7 % celkového predaja na domácom trhu. Normálna hodnota sa teda vypočítala ako vážený priemer cien všetkých predajov na domácom trhu počas obdobia prešetrovania pre uvedené druhy výrobku. Okrem toho druhy výrobku, pri ktorých ziskový predaj dosiahol 80 % alebo menej z celkového predaja týchto druhov výrobku na domácom trhu, predstavovali 20 % celkového predaja na domácom trhu. Normálna hodnota sa teda vypočítala ako vážený priemer cien ziskového predaja iba počas obdobia prešetrovania pre uvedené druhy výrobku.

(734) Normálna hodnota bola vytvorená spočítaním týchto priemerných výrobných nákladov podobného výrobku v prípade spolupracujúceho vyvážajúceho výrobcu zaradeného do vzorky počas obdobia prešetrovania:

a) vážený priemer predajných, všeobecných a administratívnych nákladov, ktoré vznikli spolupracujúcemu vyvážajúcemu výrobcovi zaradenému do vzorky pri predaji podobného výrobku na domácom trhu v bežnom obchode počas OP a

b) vážený priemer zisku, ktorý spolupracujúci vyvážajúci výrobcovia zaradení do vzorky dosiahli pri predaji podobného výrobku na domácom trhu v bežnom obchode počas OP.

(735) Ak predaj druhu podobného výrobku na domácom trhu neexistoval, Komisia hľadala alternatívne zdroje cien v bežnom obchode. Keďže v dotknutej krajine neboli žiadni ďalší spolupracujúci alebo dostupní domáci výrobcovia podobného výrobku zaradení do vzorky, takéto ceny k dispozícii neboli. Komisia preto stanovila normálnu hodnotu pre príslušné druhy výrobku v súlade s článkom 2 ods. 3 a 6 základného nariadenia.

(736) Spoločnosť POSVIET nakupovala významnú časť zvitkov valcovaných za tepla („ploché zvitky z ocele valcované za tepla“), ktoré predstavujú hlavnú surovinu pri výrobe plochých výrobkov z ocele valcovaných za studena, od viacerých prepojených dodávateľov. Komisia preto preskúmala, či sa tieto nákupy uskutočnili za nezávislé trhové ceny. Komisia porovnala predajné ceny príslušných tried ocele spoločnosti POSCO Co. Ltd. (ďalej len „POSCO HQ“) pre neprepojených zákazníkov s predajnými cenami pre spoločnosť POSVIET na úrovni zo závodu. Komisia sa domnievala, že predaj spoločnosti POSCO HQ predstavuje vhodný porovnávací ukazovateľ na posúdenie nákupných cien plochých zvitkov z ocele valcovaných za tepla od ktoréhokoľvek z prepojených dodávateľov. Komisia zistila, že spoločnosť POSCO HQ predávala zvitky z príslušných tried ocele valcovanej za tepla neprepojeným zákazníkom za ceny vyššie, ako boli ceny účtované spoločnosti POSVIET za rovnaké triedy ocele. V dôsledku toho Komisia upravila náklady na zvitky valcované za tepla, ktoré uviedla spoločnosť POSVIET, na úroveň nezávislých trhových nákladov. To viedlo k nárastu výrobných nákladov o 3,7 %.

(737) Upravené výrobné náklady sa použili na analýzu ziskovosti predaja na domácom trhu opísanú v odôvodnení 733, ako aj na vytvorenie normálnej hodnoty opísanej v odôvodneniach 734 a 735.

(738) Po konečnom poskytnutí informácií spoločnosť POSVIET tvrdila, že úprava na základe princípu nezávislého vzťahu nebola vykonaná správne. Konkrétne poukázala na to, že iný súvisiaci dodávateľ predložil požadované informácie a podporné dôkazy. Tieto informácie obsahovali údaje o nákupných a predajných cenách (účtovaných spoločnosti POSVIET a viacerým neprepojeným zákazníkom). Spoločnosť POSVIET tvrdila, že v prípade nákupov plochých zvitkov z ocele valcovaných za tepla od tohto prepojeného dodávateľa sa úprava nemala vykonať, keďže predaj spoločnosti POSVIET generoval rozpätie, a tvrdila, že tieto ceny boli nezávislé. Spoločnosť vo svojich pripomienkach k dodatočnému konečnému poskytnutiu informácií zopakovala svoje tvrdenie, hoci táto záležitosť nebola predmetom dodatočného konečného poskytnutia informácií a spoločnosť dostala pokyn vyjadriť sa iba k otázkam, na ktoré sa dodatočné konečné poskytnutie informácií vzťahovalo.

(739) Komisia preskúmala zozbierané údaje. Po prvé, Komisia zistila, že z informácií poskytnutých prepojeným dodávateľom nie je jasné, či uvedená nákupná cena zahŕňala všetky nadobúdacie náklady, alebo len cenu účtovanú dodávateľskou spoločnosťou. Po druhé, rozpätie (rozdiel medzi vykázanou nákupnou a predajnou cenou) bola natoľko nízka, že ju bolo ťažké považovať za primeraný zisk, najmä vzhľadom na to, že predaj tohto prepojeného dodávateľa jeho neprepojeným zákazníkom generoval podstatne vyššiu rozpätiu, čo naznačuje, že predaj spoločnosti POSVIET neprebiehal nezávisle. Táto analýza má svoje obmedzenia, keďže zoznam predaja, ktorý poskytol prepojený dodávateľ, neobsahoval informácie o druhu plochých zvitkov z ocele valcovaných za tepla, napr. na základe triedy ocele alebo iných charakteristík. Podrobná analýza bola poskytnutá spoločnosti POSVIET osobitne, keďže obsahovala dôverné údaje týkajúce sa danej spoločnosti. V dôsledku toho bolo tvrdenie opísané v odôvodnení 738 zamietnuté.

3.6.4. *Vývozná cena*

(740) Vyvážajúci výrobca zaradený do vzorky vyvážal do Únie buď a) priamo nezávislým zákazníkom; b) prostredníctvom prepojeného podniku so sídlom v tretej krajine – POSCO International Corporation (ďalej len „PIC Kórea“) –, pôsobiaceho ako obchodník a vyvážajúceho priamo do Únie, alebo c) prostredníctvom spoločnosti PIC Kórea, ktorá vyvážala cez prepojené podniky pôsobiace ako dovozcovia v Únii, POSCO INTERNATIONAL Deutschland GmbH (ďalej len „PI Nemecko“) a POSCO INTERNATIONAL Italia S.r.l („PI Taliansko“).

(741) V prípade predaja dotknutého výrobku na vývoz priamo nezávislým zákazníkom v Únii bola vývozná cena skutočne zaplatená cena alebo splatná cena za dotknutý výrobok pri jeho predaji na vývoz do Únie v súlade s článkom 2 ods. 8 základného nariadenia.

(742) V prípade predaja na vývoz dotknutého výrobku do Únie vykonávaného prostredníctvom prepojených podnikov konajúcich ako dovozca bola vývozná cena v súlade s článkom 2 ods. 9 základného nariadenia stanovená na základe ceny, za ktorú bol dovážaný výrobok prvýkrát predaný nezávislým zákazníkom v Únii. V tomto prípade bola cena upravená o všetky náklady, ktoré vznikli medzi dovozom a ďalším predajom, vrátane predajných, všeobecných a administratívnych nákladov a o dosiahnuté zisky. Rozpätie zisku použité na účely úprav bolo 2 %, ako je vysvetlené v odôvodnení 630.

(743) V súvislosti s manipuláciou, nakladaním a prepravou v Únii, ako aj s vzniknutými úverovými nákladmi, boli vykonané úpravy zohľadňujúce všetky náklady vzniknuté v období medzi dovozom a ďalším predajom.

3.6.5. *Porovnanie*

(744) Podľa článku 2 ods. 10 základného nariadenia musí Komisia spravodlivo porovnať normálnu hodnotu a vývoznú cenu na tej istej úrovni obchodu s prihliadnutím na rozdiely vo faktoroch, ktoré ovplyvňujú ceny a porovnateľnosť cien. V tomto prípade sa Komisia rozhodla porovnať normálnu hodnotu a vývoznú cenu vyvážajúcich výrobcov zaradených do vzorky na úrovni obchodu zo závodu. Ako sa podrobnejšie vysvetľuje ďalej v texte, v prípade potreby bola normálna hodnota a vývozná cena upravená s cieľom: i) vyjadriť ich v čistej hodnote na úrovni cien zo závodu a ii) prihliadnuť na rozdiely vo výrobných faktoroch, v prípade ktorých sa tvrdí alebo sa preukáže, že ovplyvňujú ceny a porovnateľnosť cien.

3.6.5.1. Úpravy normálnej hodnoty

(745) Ako sa vysvetľuje v bode 3.6.3, normálna hodnota bola stanovená na základe predajnej ceny na domácom trhu alebo vytvorená pomocou výrobných nákladov spoločne so sumami na predajné, všeobecné a administratívne náklady a na zisk, ktoré sa považovali za primerané pre túto úroveň obchodu.

(746) Komisia vykonala úpravu o náklady na prepravu, manipuláciu a nakladanie vzniknuté pri predaji na domácom trhu podľa článku 2 ods. 10 písm. e) základného nariadenia s cieľom vyjadriť predajnú cenu na domácom trhu v čistej hodnote na úrovni zo závodu, očistiť ju o úver poskytnutý nezávislým zákazníkom na domácom trhu podľa článku 2 ods. 10 písm. g) základného nariadenia, náklady na balenie vzniknuté pri predaji podobného výrobku na domácom trhu podľa článku 2 ods. 10 písm. f) základného nariadenia a náklady na záruky poskytnuté nezávislým domácim zákazníkom podľa článku 2 ods. 10 písm. h) základného nariadenia.

(747) Po konečnom poskytnutí informácií spoločnosť POSVIET opätovne zdôraznila svoje tvrdenie, že Komisia mala v prípade predaja automobilových plochých výrobkov z ocele valcovaných za studena upraviť normálnu hodnotu.

(748) Podľa spoločnosti Komisia v bode 3.4.5 tohto nariadenia sama potvrdila, že klasifikácia druhov výrobkov pomocou kontrolného čísla výrobku (ďalej len „PCN“) a porovnateľnosť cien nepredstavujú ten istý problém, keďže žiadosť taiwanských vyvážajúcich výrobcov o úpravu podľa článku 2 ods. 10 základného nariadenia z dôvodu fyzických rozdielov, úrovne obchodu a ďalších faktorov posudzovala individuálne. Spoločnosť tvrdila, že situácia taiwanských spoločností sa podstatne líši od situácie spoločnosti POSVIET. Spoločnosť POSVIET uviedla, že na rozdiel od taiwanských spoločností predložila dôkazy týkajúce sa nielen vyšších nákladov, ale aj technických a obchodných dôvodov cenového rozdielu.

(749) V tejto súvislosti spoločnosť POSVIET tvrdila, že podobnosť výrobkov nie je to isté ako porovnateľnosť cien. Podľa spoločnosti sa odôvodnenie Komisie v konečnom poskytnutí informácií týkajúcom sa konkrétnej spoločnosti zaoberalo otázkou, či sú automobilové a iné ako automobilové výrobky dostatočne podobné na to, aby spadali pod rovnaké PCN, nie však otázkou, či sú z hľadiska ceny porovnateľné bez úpravy. Spoločnosť poukázala na úpravu ceny, ktorú Komisia uplatnila v antidumpingovom konaní týkajúcom sa dovozu akrylonitril-butadién-styrolových živíc (ďalej len „ABS“) s pôvodom v Kórejskej republike a na Taiwane ([137]).

(750) Spoločnosť POSVIET navyše uviedla, že jej pôvodné tvrdenie nespočívalo v tom, že vyššie náklady viedli k vyššej cene. Spoločnosť tvrdila, že predložila dôkazy o tom, že pri triedach pre automobilové odvetvie sú vyššie náklady. Vyššie ceny však neboli spôsobené len vyššími nákladmi. Spoločnosť tvrdila, že predaj určený pre automobilové odvetvie má ďalšie špecifické ekonomické črty, a to:

a) prísne špecifikácie a certifikácia;

b) hodnota, ktorú zákazníci v automobilovom priemysle prikladajú spoľahlivosti a istote dodávok;

c) znížená citlivosť na cenu, keďže kvalifikačné požiadavky a opätovná certifikácia obmedzujú možnosť nahradiť dodávateľa.

(751) V tejto súvislosti spoločnosť pripomenula zistenia Komisie v rámci ochranného prešetrovania týkajúceho sa ocele ([138]), v ktorom Komisia odlíšila ploché výrobky z ocele valcované za studena pre automobilový priemysel od ostatných druhov plochých výrobkov z ocele valcovaných za studena. V konečnom osobitnom poskytnutí informácií týkajúcom sa konkrétne tejto spoločnosti Komisia usúdila, že príklad ochranného opatrenia týkajúceho sa ocele nie je v tomto prípade uplatniteľný, keďže v danom ochrannom prešetrovaní boli výrobky identifikované výlučne na základe nomenklatúrneho zatriedenia, zatiaľ čo v predmetnom konaní stanovenie PCN umožňuje porovnanie podobných druhov výrobku. Spoločnosť však nesúhlasila a trvala na tom, že Komisia už uznala, že automobilová oceľ má obchodné odlišnosti, pretože sa vyrába podľa presných špecifikácií, vyžaduje certifikáciu dodávateľov, dodáva sa na základe dlhodobých zmlúv a za skúmaných okolností by sa mala posudzovať oddelene od štandardných výrobkov ([139]).

(752) Spoločnosť POSVIET pripomenula údajné dôkazy, ktoré boli predložené na podporu uvedených tvrdení. Zdôraznila, že zaznamenané vysoké ceny tried pre automobilové odvetvie neboli jediným dôvodom požadovanej úpravy. Spoločnosť tvrdila, že zaznamenané vyššie ceny boli dôsledkom uvedených špecifík predaja určeného pre automobilové odvetvie.

(753) Spoločnosť POSVIET navyše tvrdila, že analýza Komisie týkajúca sa výrobných nákladov na triedy pre automobilové odvetvie a neautomobilové triedy, ktoré spadajú pod rovnaké PCN, bola chybná. Komisia stanovila rozpätia jednotkových výrobných nákladov pre každé PCN, v rámci ktorých sa predávali triedy pre automobilové odvetvie, a zistila, že jednotkové výrobné náklady na predaj tried pre automobilové odvetvie sa pohybovali v rámci týchto rozpätí. Spoločnosť tvrdila, že namiesto toho mali byť stanovené vážené priemery. Vážené priemery ukazujú, že priemerné jednotkové výrobné náklady na triedy pre automobilové odvetvie boli celkovo, ako aj na základe jednotlivých PCN, vyššie ako priemerné jednotkové výrobné náklady na triedy pre iné odvetvia. Spoločnosť takisto poukázala na to, že táto skutočnosť vedie k asymetrii, keďže v Únii nepredala žiadny ploché výrobky z ocele valcované za studena zákazníkom z automobilového odvetvia. V tejto súvislosti sa spoločnosť opäť odvolala na prešetrovanie týkajúce sa ABS, uvedené v odôvodnení 749.

(754) Napokon spoločnosť POSVIET namietala, že Komisia sa individuálne nezaoberala jej žiadosťou o úpravu podľa článku 2 ods. 10 písm. d) základného nariadenia (úroveň obchodu) a článku 2 ods. 10 písm. k) základného nariadenia (iné faktory). Spoločnosť ďalej tvrdila, že predložila dostatočné dôkazy na podporu svojej žiadosti o úpravu podľa článku 2 ods. 10 písm. a) základného nariadenia (fyzické rozdiely). V tejto súvislosti spoločnosť takisto opätovne zdôraznila svoj argument, že rozdelenie plochých výrobkov z ocele valcovaných za studena do dvoch podkategórií (pre automobilové odvetvie a pre iné ako automobilové odvetvia) pri ochrannom opatrení týkajúcom sa ocele potvrdzuje jej tvrdenie o existencii fyzických rozdielov.

([137]) Vykonávacie nariadenie (EÚ) 2026/316.
([138]) Vykonávacie nariadenie (EÚ) 2019/159.
([139]) Tamže, odôvodnenia 156 a 157.

(755) Komisia preskúmala jednotlivé prvky tvrdenia spoločnosti týkajúceho sa úpravy normálnej hodnoty na základe buď článku 2 ods. 10 písm. a), alebo článku 2 ods. 10 písm. d), resp. článku 2 ods. 10 písm. k) základného nariadenia. V prípade potreby Komisia podrobnejšie vysvetlila svoje dôvody v poskytnutí osobitných informácií týkajúcom sa konkrétnej spoločnosti, keďže niektoré poskytnuté informácie a dôkazy mali dôverný charakter.

(756) Po prvé, Komisia súhlasila s tým, že napriek stanovenému zaradeniu do PCN môžu existovať dôvody na úpravu, ak strana žiadajúca o úpravu preukáže vplyv na porovnateľnosť cien. Nesúhlasila však s tým, že by akákoľvek časť tohto nariadenia potvrdzovala, že tomu tak bolo v tomto prešetrovaní. Analýza žiadosti taiwanských vyvážajúcich výrobcov o úpravu iba preukázala, že Komisia preskúmala a zohľadnila všetky námietky, ktoré jej predložili príslušné strany.

(757) Potrebu úpravy treba posudzovať individuálne v každom jednotlivom prípade na základe konkrétnych okolností daného prípadu. Zistenia z prešetrovania ABS, na ktoré sa spoločnosť odvoláva, preto v tomto prípade nemožno uplatniť. V rámci prešetrovania ABS podrobná analýza hmotnostne vyvážených druhov výrobkov ukázala, že jednoduché rozlíšenie medzi hmotnostne vyváženými druhmi výrobkov a konvenčnými druhmi výrobkov nezohľadňovalo výsledné rozdiely v nákladoch a cenách v závislosti od hmotnostne vyváženého druhu suroviny ([140]). Komisia navyše v danom prípade zistila, že druhy výrobkov, na ktoré sa uplatnila úprava, boli vyvinuté špeciálne pre jediného zákazníka a vyvážajúci výrobca bol zmluvne zaviazaný, že tieto druhy výrobkov nebude predávať iným zákazníkom.

(758) Pokiaľ ide o zistenia ochranného prešetrovania týkajúceho sa ocele, Komisia zotrvala na svojom stanovisku. Odôvodnenie uvedené v ochrannom opatrení nemá vplyv na rozhodnutie, ktoré sa malo prijať v rámci tohto prešetrovania. Komisia sa nerozhodla vytvoriť samostatnú podkategóriu pre výrobky z automobilového výrobného odvetvia, pretože z hľadiska nákladov a cien neboli porovnateľné. Komisia prijala toto rozhodnutie s ohľadom na záujem používateľov. V tejto súvislosti sa preukázalo, že výrobky pre automobilové odvetvie sa zvyčajne dodávali v určenom čase (just in time), čo zvyšovalo riziko, že niektoré konkrétne druhy výrobku budú z bezcolnej kvóty vytlačené štandardnými (inými ako pre automobilové odvetvie určenými) výrobkami, ktoré je možné vo veľkom množstve dodávať a skladovať na začiatku obdobia, na ktoré bola colná kvóta stanovená.

(759) Pokiaľ ide o žiadosť spoločnosti POSVIET o úpravu, Komisia potvrdila, že v konečnom poskytnutí informácií sa zamerala na analýzu výrobných nákladov. Komisia sa domnievala, že špecifická povaha predaja určeného pre automobilové odvetvie, najmä údajne prísnejšie požiadavky týkajúce sa technických špecifikácií a kvality, by sa mala odraziť vo výrobných nákladoch. V tejto súvislosti Komisia nesúhlasila s tým, že mala použiť vážený priemer na porovnanie, či výrobné náklady na triedy ocele pre automobilové odvetvie zodpovedajú výrobným nákladom na iné triedy ocele ako tie pre automobilové odvetvie. V danom prípade by výpočet vážených priemerných jednotkových nákladov bol ovplyvnený množstvami, v akých boli vyrobené jednotlivé druhy výrobkov spadajúce pod rovnaké PCN. Rozpätie založené na minimálnej a maximálnej hodnote poskytlo presnejší obraz o výrobných nákladoch platných pre druhy výrobkov predávaných do iných odvetví, ktoré spadajú pod jedno PCN. Komisia zistila, že druhy automobilových výrobkov, ktoré spadajú pod rovnaké PCN, vykazovali jednotkové výrobné náklady, ktoré sa pohybovali v rámci rozpätia stanoveného pre druhy iných ako automobilových výrobkov.

(760) S cieľom riadne posúdiť tvrdenia spoločnosti podľa článku 2 ods. 10 písm. a), d) alebo k) základného nariadenia Komisia zhrnula predložené tvrdenia, ako aj odôvodnenie a dôkazy, ktoré tieto tvrdenia podopierajú. Táto analýza sa zaoberala aj tvrdením, že situácia spoločnosti POSVIET sa zásadne líši od situácie taiwanských vyvážajúcich výrobcov (pozri odôvodnenie 748).

(761) V pôvodnom vyplnenom dotazníku spoločnosť POSVIET požiadala o revíziu štruktúry PCN na základe precedensu z ochranného opatrenia týkajúceho sa ocele a troch prvkov uvedených v odôvodnení 750 a upozornila, že ak by sa Komisia rozhodla PCN nerevidovať, požiadala by o úpravu zohľadňujúcu fyzické rozdiely, úroveň obchodu a/alebo iné faktory.

([140]) Vykonávacie nariadenie (EÚ) 2026/316, odôvodnenia 88 a 103.

(762) Spoločnosť túto žiadosť predložila až počas overovania na mieste. Spoločnosť POSVIET predložila podanie, v ktorom podrobne opísala špecifické črty predaja pre automobilový priemysel v porovnaní s predajom pre zákazníkov z iných odvetví, list od svojho dodávateľa v automobilovom priemysle týkajúci sa jeho politiky získavania zdrojov, správy vydané zákazníkom z automobilového odvetvia, v ktorých schvaľuje vybrané triedy ocele vyrábané spoločnosťou POSVIET, cenovú ponuku za obdobie spadajúce do obdobia prešetrovania a výpočet na stanovenie výšky úpravy.

(763) Komisia preskúmala tieto informácie a dôkazy s cieľom určiť, či by bolo vhodné vykonať úpravu zohľadňujúcu fyzické rozdiely podľa článku 2 ods. 10 písm. a) základného nariadenia. Komisia zistila, že spoločnosť predávala svojmu zákazníkovi z automobilového odvetvia dve kategórie druhov výrobku: i) druhy výrobkov vyrábané v súlade s priemyselnou normou platnou pre oceľ určené okrem iného pre automobilový priemysel a ii) druhy výrobkov vyrábané v súlade s priemyselnou normou platnou pre výrobky valcované za studena vo všeobecnosti. Väčšina predaja pre klienta z automobilového výrobného odvetvia (75 – 85 %) patrila do druhej kategórie. Zároveň sa tieto druhy výrobkov, ktoré nie sú určené pre automobilové odvetvie a ktoré boli predané zákazníkovi z automobilového odvetvia, predávali aj iným zákazníkom z iných odvetví. V tejto súvislosti Komisia zistila, že spoločnosť predložila správy o schválení iba pre tie druhy výrobkov, ktoré boli vyrobené v súlade s normou automobilového priemyslu, pričom požiadala o úpravu pri všetkých svojich predajoch automobilovému zákazníkovi. Okrem toho z predložených dôkazov vyplynulo, že v prípade druhov výrobkov vyrábaných podľa automobilovej priemyselnej normy automobilový zákazník skutočne posudzoval ich súlad s požadovanými technickými špecifikáciami. Špecifikácie aj skúšobné metódy vychádzali z normy pre automobilový priemysel. Komisia ďalej zistila, že spoločnosť predávala druhy výrobku, ktoré schválil zákazník z automobilového odvetvia v súlade s priemyselnou normou pre automobilové odvetvie, aj iným zákazníkom, hoci len v malých množstvách. Komisia dospela k záveru, že pri väčšine druhov výrobkov predávaných zákazníkom z automobilového odvetvia neboli zaznamenané žiadne rozdiely vo fyzických vlastnostiach, keďže rovnaké triedy ocele sa predávali aj zákazníkom mimo automobilového odvetvia na domácom trhu. Menší podiel druhov výrobkov predávaných zákazníkom z automobilového odvetvia (15 – 25 %) bol skutočne vyrobený v súlade so špecifickou priemyselnou normou platnou okrem iného pre automobilový priemysel (ale aj pre ploché výrobky z ocele valcované za studena používané v elektrických zariadeniach alebo v stavebníctve). Komisia usúdila, že neboli preukázané fyzické rozdiely medzi týmito druhmi výrobkov a druhmi výrobkov predávanými zákazníkom mimo automobilového odvetvia. Aj keby existovali, vplyv na normálnu hodnotu by bol zanedbateľný, keďže celkový predaj automobilovému zákazníkovi predstavoval menej ako 2 % celkového predaja na domácom trhu spoločnosti POSVIET. Komisia preto zamietla žiadosť o úpravu normálnej hodnoty z dôvodu fyzických rozdielov. Ďalšie podrobnosti boli spoločnosti poskytnuté v rámci pokytnutia osobitných informácií týkajúcich sa danej spoločnosti.

(764) Komisia ďalej preskúmala informácie a dôkazy uvedené v odôvodnení 762, aby stanovila, či by bolo vhodné vykonať úpravu o úroveň obchodu podľa článku 2 ods. 10 písm. d) základného nariadenia. Komisia pripomenula, že aby bola táto úprava odôvodnená, spoločnosť musí preukázať, že pokiaľ ide o distribučný reťazec, vývozná cena sa nachádza na inej úrovni obchodu ako normálna hodnota a že tento rozdiel ovplyvnil porovnateľnosť cien, čo sa prejavuje konzistentnými a zreteľnými rozdielmi vo funkciách a cenách predajcu na rôznych úrovniach obchodu na domácom trhu vyvážajúcej krajiny. Komisia zistila, že spoločnosť iba uviedla, že na domácom trhu účtovala vyššie ceny jednému zákazníkovi, a to zákazníkovi z automobilového odvetvia. Nepodarilo sa mu však vysvetliť a preukázať rozdiely vo funkciách, ktoré by odôvodňovali vyššie ceny. Okrem toho mala spoločnosť POSVIET iba jedného zákazníka z automobilového výrobného odvetvia. Preto sa akékoľvek cenové správanie voči jednotlivému zákazníkovi ťažko môže považovať za dôkaz konzistentných a zreteľných rozdielov medzi predajom určeným pre automobilové odvetvie a predajom do iných odvetví. Komisia zo všetkých uvedených dôvodov toto tvrdenie zamietla.

(765) Pokiaľ ide o žiadosť o úpravu podľa článku 2 ods. 10 písm. k) základného nariadenia, Komisia poskytla spoločnosti podrobnú analýzu v rámci poskytnutia osobitných informácií špecifických pre danú spoločnosť. Komisia vo všeobecnosti dospela k záveru, že spoločnosť nepreukázala súvislosť medzi faktormi, ktoré uviedla ako špecifické črty predaja určeného pre automobilové odvetvie, a cenami účtovanými zákazníkom z automobilového odvetvia. Komisia najmä zistila, že predaj určený pre automobilové odvetvie, ktorý spadá pod niektoré PCN zahŕňajúcich jednak predaj pre automobilové odvetvie, jednak predaj do iných odvetví, bol stratový, t. j. tieto údajné špecifické črty predaja pre automobilové odvetvie nedokázali vytvoriť cenu, ktorá by pokryla výrobné náklady. Komisia teda toto tvrdenie zamietla.

(766) Na záver Komisia na základe úvah uvedených v odôvodneniach 755 až 765 zamietla tvrdenia spoločnosti POSVIET, ako sa podrobne rozoberá v odôvodneniach 747 až 754.

(767) Po dodatočnom konečnom poskytnutí informácií spoločnosť POSVIET opätovne zdôraznila, že na porovnanie tried pre automobilové odvetvie a tried pre iné odvetvia z hľadiska ich výrobných nákladov je vhodnejšie použiť vážený priemer než rozpätia. Spoločnosť trvala na tom, že vážený priemer odráža skutočný komerčný význam pozorovaní, zatiaľ čo pri rozpätí sa prikladá rozhodujúci význam obom krajným hodnotám bez ohľadu na to, či je niektorá z nich reprezentatívna.

(768) V súvislosti s analýzou Komisie týkajúcou sa žiadosti spoločnosti o úpravu o fyzické rozdiely podľa článku 2 ods. 10 písm. a) základného nariadenia spoločnosť POSVIET predložila dva argumenty.

(769) Po prvé spoločnosť tvrdila, že analýza Komisie založená na priemyselných normách, podľa ktorých sa vyrábali druhy výrobkov predávané zákazníkom z automobilového odvetvia, nebola relevantná na vyvodenie záverov o tom, či je úprava podľa článku 2 ods. 10 písm. a) základného nariadenia oprávnená. Spoločnosť argumentovala, že výrobok môže spadať pod rovnaké PCN alebo pod rámcovú priemyselnú normu a napriek tomu podliehať dodatočným požiadavkám špecifickým pre konkrétneho zákazníka.

(770) Po druhé spoločnosť POSVIET tvrdila, že špecifické požiadavky jej zákazníka z automobilového odvetvia mali preukázanú trhovú hodnotu. V tejto súvislosti spoločnosť poukázala na skutočnosť, že výrobky sa testujú podľa špecifických technických požiadaviek zákazníkov z automobilového odvetvia, vážený priemer jednotkových výrobných nákladov je vyšší ako náklady na triedy pre iné odvetvia ako automobilové v rámci toho istého PCN, a že vážený priemer predajných cien zo závodu pre triedy pre automobilové odvetvie je takisto vyšší ako v prípade tried pre iné odvetvia ako automobilové v rámci toho istého PCN.

(771) Pokiaľ ide o posúdenie žiadosti spoločnosti o úpravu o rozdiely v úrovni obchodu (predaj VPZ) podľa článku 2 ods. 10 písm. d) základného nariadenia zo strany Komisie, spoločnosť poskytla prehľad rozdielov medzi funkciami vykonávanými pre zákazníkov z automobilového a neautomobilového odvetvia v rámci týchto kategórií: a) kvalifikácia a testovanie; b) prognózovanie a plánovanie; c) zásoby a logistika; d) právomoc v oblasti cenotvorby; e) vybavovanie reklamácií a technická podpora. Spoločnosť takisto tvrdila, že vplyv týchto rozdielov vo funkciách sa prejavil vo vyšších cenách účtovaných zákazníkom z automobilového odvetvia a že konzistentnosť týchto rozdielov bola preukázaná v rámci transakcií, výrobkov aj časových období. Na záver spoločnosť dodala, že aj keby Komisia usúdila, že podmienky uvedené v článku 2 ods. 10 písm. d) bode i) základného nariadenia neboli v plnej miere splnené, mala by udeliť osobitnú úpravu podľa článku 2 ods. 10 písm. d) bodu ii) základného nariadenia.

(772) Pokiaľ ide o posúdenie žiadosti spoločnosti o úpravu o ďalšie faktory podľa článku 2 ods. 10 písm. k) základného nariadenia zo strany Komisie, spoločnosť uviedla, že:

a) toto tvrdenie predložila už počas overovania na mieste, a nie až po konečnom poskytnutí informácií;

b) obmedzená udržateľnosť bola podložená dôkazmi z certifikačného procesu;

c) hoci sa ceny v jednotlivých krajinách líšia, regionálne ceny sa dohadujú centrálne;

d) vážené priemery výrobných nákladov a predajných cien sú priamym dôkazom o konzistentnom vplyve na ceny;

e) stratovými PCN sa vplyv na ceny nevyvracia;

f) pri absencii predaja určeného pre automobilové odvetvie do Únie je potrebné vykonať úpravu, keďže vplyv ostatných faktorov na ceny bol údajne preukázaný.

(773) Komisia trvala na tom, že použitie váženého priemeru na porovnanie výrobných nákladov nie je vhodné na účely určenia toho, či boli výrobné náklady pre triedy pre automobilové odvetvie trvalo vyššie ako výrobné náklady tried pre iné ako automobilové odvetvia (komodity). Ak sa totiž viacero rôznych hodnôt rozdelí do dvoch skupín a pre každú skupinu sa vypočíta priemer, jeden z týchto priemerov bude takmer vždy vyšší ako ten druhý. Tento rozdiel samotný však neposkytuje žiadnu informáciu o tom, či sú jednotlivé hodnoty v jednej skupine trvalo vyššie ako hodnoty v druhej skupine. Okrem toho spoločnosť už vo svojich pripomienkach ku konečnému poskytnutiu informácií tvrdila, že Komisia riadne nepreskúmala jej žiadosti o úpravy podľa článku 2 ods. 10 písm. a), článku 2 ods. 10 písm. d) a článku 2 ods. 10 písm. k) základného nariadenia. Táto analýza vykonaná bola a Komisia žiadosti spoločnosti zamietla na inom základe než na základe analýzy priemerných výrobných nákladov.

(774) Pokiaľ ide o tvrdenie podľa článku 2 ods. 10 písm. a) základného nariadenia, Komisia poznamenala, že svoj záver nezakladala len na skutočnosti, že druhy výrobkov predávané zákazníkovi z automobilového odvetvia spĺňali určitú priemyselnú normu. Komisia nespochybňuje, že pod rovnaké PCN môžu spadať výrobky vyrobené v súlade s rôznymi priemyselnými normami. Základom argumentácie Komisie bolo tvrdenie, že neexistujú žiadne dôkazy o fyzických rozdieloch medzi jednotlivými triedami vyrobenými v súlade s priemyselným štandardom pre danú komoditu, ktoré predstavovali prevažnú väčšinu predaja spoločnosti zákazníkovi z automobilového odvetvia, pričom tie isté konkrétne triedy sa predávali aj zákazníkom z iných odvetví ako automobilového. Správy o schválení, ktoré predložila dotknutá spoločnosť, sa týkali iba druhov výrobkov vyrábaných v súlade s normou automobilového odvetvia, ktoré predstavovali menšinu predaja spoločnosti zákazníkovi z automobilového odvetvia. V každom prípade spoločnosť nevysvetlila, v čom spočívajú fyzické rozdiely medzi druhmi výrobkov predávanými zákazníkovi z automobilového odvetvia a zákazníkom z iných odvetví ako automobilového. Samotnú skutočnosť, že existuje cenový rozdiel, nemožno považovať za dôkaz fyzických rozdielov.

(775) Pokiaľ ide o tvrdenie podľa článku 2 ods. 10 písm. d) základného nariadenia, Komisia analyzovala funkcie, ktoré spoločnosť POSVIET uviedla v súvislosti s predajom určeným pre automobilové odvetvie a predajom pre iné odvetvia. V prípade niektorých údajných funkcií, konkrétne kvalifikácie a testovania, prognózovania a plánovania, zásob a logistiky a technickej podpory, sa v spise nenachádzali žiadne podporné dôkazy, alebo boli dôkazy iba čiastočné (existencia správ o schválení/správ z testovania pre obmedzený počet druhov výrobkov). Pokiaľ ide o vybavovanie reklamácií, zdá sa, že dochádza k prekrývaniu poskytovaných funkcií a služieb. Hoci sa zdá, že postup pri reklamáciách je pre zákazníkov z automobilového odvetvia jasne stanovený, podobný postup sa môže uplatniť aj na zákazníkov z iných odvetví ako automobilového v závislosti od povahy reklamácie. Pokiaľ ide o právomoc v oblasti cenotvorby, nie je jasné, v čom spočíva funkčná súvislosť medzi skutočnosťou, že ceny sa dohadujú centrálne, a úrovňou obchodu/predajmi VPZ.

(776) Pokiaľ ide o tvrdenie podľa článku 2 ods. 10 písm. k) základného nariadenia, Komisia konštatovala, že:

a) hoci spoločnosť toto tvrdenie uviedla už počas overovania na mieste, faktory, ktoré by sa mali zohľadniť podľa týchto ustanovení, jasne identifikovala až vo svojich pripomienkach ku konečnému poskytnutiu informácií;

b) spoločnosť nepredložila žiadne dôkazy o komplexnom certifikačnom postupe, ale iba správy o schválení/z testovania pre obmedzený počet druhov výrobkov predávaných zákazníkovi z automobilového odvetvia. Komisia dospela k záveru, že pravidelné testovanie súladu dodávaných výrobkov s technickými špecifikáciami zákazníka z automobilového odvetvia nemohlo viesť k obmedzeniu udržateľnosti dodávateľov;

c) pokiaľ ide o centralizované rokovania o cenách, Komisia konštatovala, že spoločnosť predtým tvrdila, že ceny účtované zákazníkovi z automobilového odvetvia neboli reprezentatívne pre vietnamský trh, pretože neboli stanovené špecificky pre Vietnam, ale skôr na regionálnej úrovni. Toto tvrdenie bolo vyvrátené na základe pozorovaní Komisie týkajúcich sa cenovej ponuky predloženej spoločnosťou;

d) význam vážených priemerných výrobných nákladov (a v tejto súvislosti aj cien) bol už niekoľkokrát spomenutý;

e) nebolo jasné, prečo sa skutočnosťou, že predaj určený pre automobilové odvetvie spadajúci do dvoch z ôsmich príslušných PCN bol stratový, nevyvracia tvrdenie spoločnosti, že úprava bola oprávnená. Najmä vzhľadom na to, že spoločnosť navrhla dve metódy vykonania úpravy a obe spočívali v úprave cien na takú úroveň, aby predaj tried pre automobilové odvetvie v rámci každého príslušného PCN dosahoval rovnakú úroveň ziskovosti ako predaj tried pre iné odvetvia ako automobilové v rámci daného PCN.

(777) V každom prípade spoločnosť POSVIET svoje tvrdenia o úprave podľa článku 2 ods. 10 písm. a), článku 2 ods. 10 písm. d) alebo článku 2 ods. 10 písm. k) základného nariadenia neustále odôvodňovala výlučne existenciou vyšších cien účtovaných svojmu zákazníkovi z automobilového odvetvia. Spoločnosť následne poukázala na existenciu rozdielov vo fyzických vlastnostiach, funkciách súvisiacich s úrovňou obchodu/predajmi VPZ alebo iných faktorov. Namiesto toho, aby spoločnosť predložila podporné dôkazy o existencii týchto rozdielov, tvrdila, že samotná existencia vyšších cien predstavuje dôkaz o týchto rozdieloch. V tejto súvislosti Komisia konštatovala,

že zistený cenový rozdiel na domácom trhu v závislosti od zákazníka je bežným javom na voľnom trhu, ktorý by sa mal v normálnej hodnote zohľadniť, a nie z nej vylúčiť. Spoločnosť POSVIET však nedokázala vysvetliť tento cenový rozdiel z hľadiska konkrétnych faktorov ovplyvňujúcich cenu, ako sa to vyžaduje článkom 2 ods. 10 základného nariadenia. Bez takéhoto prepojenia neexistuje dôvod na úpravu. Samotný cenový rozdiel nemusí nutne znamenať cenovú prirážku; môže to rovnako znamenať cenovú zľavu pre klientov z iných odvetví ako automobilového a bez akejkoľvek preukázateľnej súvislosti s konkrétnym faktorom ide o bežný trhový jav, ktorý formuje normálnu hodnotu konkrétneho druhu výrobku.

(778) Na základe úvah uvedených v odôvodneniach 773 až 777 Komisia námietky opísané v odôvodneniach 767 až 772 zamietla.

3.6.5.2. Úpravy vývoznej ceny

(779) S cieľom vyjadriť vývoznú cenu v čistej hodnote na úrovni obchodu zo závodu boli vykonané úpravy vzhľadom na náklady na prepravu, poistenie, manipuláciu, nakládku a vedľajšie náklady v zmysle článku 2 ods. 10 písm. e) základného nariadenia.

(780) Úpravy sa vykonali vzhľadom na tieto faktory ovplyvňujúce ceny a porovnateľnosť cien: úver poskytnutý nezávislým zákazníkom na domácom trhu podľa článku 2 ods. 10 písm. g) základného nariadenia, náklady na balenie vzniknuté v súvislosti s predajom dotknutého výrobku na vývoz do Únie podľa článku 2 ods. 10 písm. f) základného nariadenia, bankové poplatky podľa článku 2 ods. 10 písm. k) základného nariadenia a provízie podľa článku 2 ods. 10 písm. i) základného nariadenia. Spoločnosť PIC Kórea vyplácala prepojenému podniku vo Vietname provízie za spracovanie dokumentov, komunikáciu a ďalšie služby poskytované v súvislosti s vývozom dotknutého výrobku, ktorý vyrába spoločnosť POSVIET, do Únie.

(781) V prípade všetkého predaja na vývoz realizovaného prostredníctvom obchodníka, spoločnosti PIC Kórea, bola vykonaná úprava podľa článku 2 ods. 10 písm. i) základného nariadenia. Komisia usúdila, že predajné, všeobecné a administratívne náklady, ktoré vznikli obchodníkovi, a zisk neprepojeného dovozcu vo výške 2 %, ako je vysvetlené v odôvodnení 630, spoľahlivo odrážajú províziu, ktorú by si nezávislý agent účtoval za svoje služby.

(782) Po konečnom poskytnutí informácií spoločnosť POSVIET zopakovala svoje tvrdenie, že tri obchodné spoločnosti – PIC Korea, PI Germany a PI Italy (ďalej len „skupina PI“) – tvoria jeden hospodársky subjekt. Spoločnosť uznala, že v antidumpingovom konaní bol pojem jedného hospodárskeho subjektu uplatnený na obchodníka prepojeného s vyvážajúcim výrobcom, pričom z hospodárskej reality tohto vzťahu vyplývalo, že obchodník pôsobil ako vnútropodnikové vývozné oddelenie výrobcu. Spoločnosť vo svojich pripomienkach k dodatočnému konečnému poskytnutiu informácií zopakovala svoje tvrdenie, hoci táto záležitosť nebola predmetom dodatočného konečného poskytnutia informácií a spoločnosť dostala pokyn vyjadriť sa iba k otázkam, na ktoré sa dodatočné konečné poskytnutie informácií vzťahovalo.

(783) Spoločnosť však tvrdila, že skutočnosť, že POSVIET nie je súčasťou údajného jedného hospodárskeho subjektu, nie je v tomto prípade relevantná, a odvolala sa na právo Únie v oblasti hospodárskej súťaže, ktoré uznáva, že podnik je hospodárska jednotka, ktorá môže pozostávať z viacerých samostatných fyzických alebo právnických osôb. V tomto prípade sa posudzovanie zameriava na hospodársku jednotu a kontrolu, a nie na to, či je niektorý zo subjektov výrobcom. V tejto súvislosti spoločnosť POSVIET tvrdila, že skupina PI Group je jeden hospodársky subjekt, pretože:

a) účtovné výkazy skupiny boli konsolidované;

b) obchodné činnosti týchto troch spoločností boli centrálne koordinované;

c) títo dvaja prepojení dovozcovia v Únii nestanovovali ceny nezávisle;

d) títo dvaja prepojení dovozcovia v Únii boli zriadení s cieľom vykonávať úlohy, ktoré nemohla vykonávať spoločnosť PIC Korea.

(784) Spoločnosť POSVIET uviedla, že nemá námietky proti odpočtu predajných, všeobecných a administratívnych nákladov podľa článku 2 ods. 9 aj článku 2 ods. 10 písm. i) základného nariadenia, namietala však proti dvojitému odpočtu zisku.

(785) Takisto navrhla, že by bolo vhodné uplatniť jednorazový odpočet konsolidovaných predajných, všeobecných a administratívnych nákladov podľa článku 2 ods. 9 základného nariadenia.

(786) Na záver pripomenula, že podľa rozsudku vo veci PT Musim Mas/Komisia ([141]), v ktorom bol medzi výrobcom a prepojeným obchodníkom uznaný vzťah jedného hospodárskeho subjektu, obchodník nemôže byť považovaný za vykonávajúceho funkcie zástupcu pracujúceho na základe provízie podľa článku 2 ods. 10 písm. i) základného nariadenia.

(787) Komisia toto tvrdenie preskúmala. V antidumpingových konaniach sa pojem „jeden hospodársky subjekt“ skutočne používa na opis situácií, keď je obchodník prepojený s vyvážajúcim výrobcom a z hospodárskej reality tohto vzťahu vyplýva, že obchodník pôsobí ako vnútorné vývozné oddelenie výrobcu. Táto okolnosť podľa vymedzenia nie je v rozpore s chápaním pojmu „záväzok“ podľa práva Únie v oblasti hospodárskej súťaže, hoci je potrebné poznamenať, že právo Únie v oblasti hospodárskej súťaže sa na prešetrovania na ochranu obchodu neuplatňuje.

(788) Komisia konštatovala, že tvrdenie spoločnosti POSVIET týkajúce sa existencie jedného hospodárskeho subjektu medzi spoločnosťami PIC Korea, PI German a PI Italy malo za cieľ dosiahnuť zmenu v spôsobe uplatňovania úprav vývoznej ceny. Spoločnosť v podstate namietala proti údajnému dvojitému odpočtu teoretického zisku podľa článku 2 ods. 9 a článku 2 ods. 10 písm. i) základného nariadenia, prípadne navrhla odpočítať konsolidované predajné, všeobecné a administratívne náklady skupiny PI podľa článku 2 ods. 9 základného nariadenia.

(789) V tejto súvislosti Komisia pripomenula, že odpočet predajných, všeobecných a administratívnych nákladov a teoretického zisku podľa článku 2 ods. 9 a článku 2 ods. 10 písm. i) základného nariadenia, hoci sa oba opierajú o rovnaký typ informácií, a to o predajné, všeobecné a administratívne náklady skutočne vynaložené prepojenými podnikmi a o zisk neprepojeného dovozcu, predstavujú dva odlišné postupy.

(790) Podľa článku 2 ods. 9 základného nariadenia Komisia stanovila vývoznú cenu na základe ceny, za ktorú boli ploché výrobky z ocele valcované za studena ďalej predané prvému nezávislému zákazníkovi, keďže dovozcovia PI Germany a PI Italy boli prepojení s vyvážajúcim výrobcom. V súlade s článkom 2 ods. 9 základného nariadenia sa vykonali úpravy všetkých nákladov, ktoré vznikli medzi dovozom a ďalším predajom, a dosiahnutého zisku. Náklady vzniknuté v období medzi dovozom a ďalším predajom zahŕňali v tomto prípade náklady, ktoré dovozcovia vykazovali za jednotlivé transakcie, ako aj predajné, všeobecné a administratívne náklady, ktoré nebolo možné priamo priradiť k jednotlivým transakciám.

(791) Po stanovení vývoznej ceny aj normálnej hodnoty Komisia následne vykonala úpravu vývoznej ceny na účely spravodlivého porovnania v súlade s článkom 2 ods. 10 písm. i) základného nariadenia. Komisia zistila, že spoločnosť PIC Korea vykonávala funkcie podobné funkciám zástupcu pracujúceho na základe provízie a za tieto funkcie bola odmeňovaná vo forme prirážky. Keďže prirážka bola vyplatená medzi prepojenými subjektmi, bola ovplyvnená týmto vzťahom. Komisia preto použila predajné, všeobecné a administratívne náklady spoločnosti PIC Korea a teoretický zisk ako náhradu za províziu, ktorá by bola vyplatená nezávislému zástupcovi vykonávajúcemu funkcie spoločnosti PIC Korea.

(792) V tejto súvislosti spoločnosť POSVIET nepreukázala, že prístup Komisie bol v rozpore so základným nariadením. Komisia má podľa článku 2 ods. 9 základného nariadenia zákonnú povinnosť odpočítať predajné, všeobecné a administratívne náklady a zisk pri vytváraní vývoznej ceny. Pokiaľ ide o úpravu podľa článku 2 ods. 10 písm. i) základného nariadenia, spoločnosť nespochybnila zistenia Komisie, že spoločnosť PIC Korea vykonávala funkcie podobné funkciám zástupcu pracujúceho na základe provízie. Spoločnosť takisto netvrdila ani nepredložila dôkazy o tom, že spoločnosť PIC Korea fungovala ako vnútropodnikové vývozné oddelenie spoločnosti POSVIET, pričom v takom prípade by úprava podľa článku 2 ods. 10 písm. i) základného nariadenia skutočne nebola primeraná.

([141]) Rozsudok Súdneho dvora z 26. októbra 2016, PT Musim Mas/Komisia, C-468/15 P, ECLI:EU:C:2016:803, body 41–42 a citovaná judikatúra.

(793) Po konečnom poskytnutí informácií spoločnosť POSVIET uviedla, že výška zisku odpočítaného podľa článku 2 ods. 10 písm. i) základného nariadenia v prípade spoločnosti PIC KR pri priamom predaji neprepojeným zákazníkom v Únii by mala byť revidovaná tak, aby zohľadňovala obmedzené funkcie tejto spoločnosti. V tejto súvislosti sa spoločnosť odvolala na rozsudok vo veci PT Musim Mas/Komisia ([142]), v ktorom Súdny dvor objasnil, že uplatnenie článku 2 ods. 10 písm. i) základného nariadenia sa nezakladá na existencii vzťahu medzi obchodníkom a vyvážajúcim výrobcom, ale na funkciách, ktoré obchodník vykonáva. Spoločnosť tvrdila, že výška zisku sa musí prispôsobiť funkciám, ktoré vykonáva obchodník, a nie tým, ktoré vykonáva dovozca.

(794) Okrem toho sa spoločnosť POSVIET odvolala na smernicu OECD o transferovom oceňovaní ([143]), podľa ktorej „výška ziskovej marže pri ďalšom predaji bude ovplyvnená rozsahom činností vykonávaných ďalším predajcom. Rozsah činností môže byť výrazne odlišný, počnúc prípadom, keď ďalší predajca vykonáva len minimálne služby ako sprostredkovateľ dopravy, až po prípad, keď ďalší predajca preberá riziko vlastníctva v plnom rozsahu, spolu s plnou zodpovednosťou a so všetkými rizikami spojenými s reklamou, marketingom, distribúciou a zárukou na tovar, financovaním zásob a ďalšími súvisiacimi službami. Ak ďalší predajca v kontrolovanej transakcii nevykonáva podstatnú obchodnú činnosť, ale iba prevádza tovar na tretiu osobu, zisková marža pri následnom predaji môže byť vzhľadom na vykonávané funkcie malá.“

(795) V tejto súvislosti spoločnosť poukázala na to, že spoločnosť PIC Korea neposkytuje skladovacie služby ani colné vybavenie a nezabezpečuje ani každodenné riadenie vzťahov so zákazníkmi v rámci predajného kanála, v ktorom priamo predáva neprepojeným zákazníkom v Únii.

(796) Spoločnosť vo svojich pripomienkach k dodatočnému konečnému poskytnutiu informácií zopakovala svoje tvrdenie uvedené v odôvodneniach 793 až 795, hoci táto záležitosť nebola predmetom dodatočného konečného poskytnutia informácií a spoločnosť dostala pokyn vyjadriť sa iba k otázkam, na ktoré sa dodatočné konečné poskytnutie informácií vzťahovalo.

(797) Komisia hneď na začiatku konštatovala, že na rozdiel od tvrdenia spoločnosti POSVIET sa v rozsudku vo veci PT Musim Mas/Komisia ([144]) nespája zisk použitý na vyčíslenie úpravy podľa článku 2 ods. 10 písm. i) základného nariadenia s funkciami, ktoré vykonáva obchodník pôsobiaci ako zástupca. S týmito funkciami skôr súvisí samotná úprava. V tejto súvislosti Komisia pripomenula, že úprava o províziu podľa článku 2 ods. 10 písm. i) základného nariadenia pozostáva z dvoch odlišných zložiek: i) skutočné predajné, všeobecné a administratívne náklady prepojeného obchodníka a ii) fiktívny zisk neprepojeného obchodníka pôsobiaceho v tom istom odvetví. Zatiaľ čo zložka zisku slúži ako náhrada za rozpätie, ktoré by porovnateľný neprepojený obchodník dosiahol na voľnom trhu, zložka predajných, všeobecných a administratívnych nákladov odráža skutočné výdavky vzniknuté v súvislosti s funkciami vykonávanými prepojenými obchodníkmi. Práve tento druhý prvok, teda skutočné predajné, všeobecné a administratívne náklady, zaručuje, že úprava presne odráža náklady na vykonávané funkcie.

(798) Komisia potvrdila, že úprava podľa článku 2 ods. 10 písm. i) základného nariadenia, uplatnená na vývoz do Únie prostredníctvom spoločnosti PIC Korea, nebola založená na existencii vzťahu medzi spoločnosťami POSVIET a PIC Korea, ale na zapojení obchodníka do viacerých predajných kanálov, v ktorých tento obchodník vykonával funkcie podobné funkciám zástupcu pracujúceho na základe provízie. Existencia tohto vzťahu však ovplyvnila stanovenie výšky úpravy. Hoci boli skutočné predajné, všeobecné a administratívne náklady spoločnosti PIC Korea akceptované ako súčasť úpravy, zisk z predaja nebolo možné zohľadniť, keďže na kúpnu cenu mal vplyv vzťah medzi spoločnosťami POSVIET a PIC Korea. Preto bol ako vhodná náhrada použitý zisk neprepojeného dovozcu v Únii.

([142]) Rozsudok Súdneho dvora z 26. októbra 2016, PT Musim Mas/Komisia, C-468/15 P, ECLI:EU:C:2016:803, bod 88.

([143]) OECD (2022), Smernica OECD o transferovom oceňovaní pre nadnárodné podniky a správu daní, 2022, bod 2.37, dostupné na adrese oecd.org/en/publications/oecd-transfer-pricing-guidelines-for-multinational-enterprises-and-tax-administrations-2022_0e655865-en.html (naposledy zobrazené 7. septembra 2026).

([144]) Rozsudok Súdneho dvora z 26. októbra 2016, PT Musim Mas/Komisia, C-468/15 P, ECLI:EU:C:2016:803, bod 88.

(799) Spoločnosť ďalej tvrdila, že výška zisku mala byť znížená, keďže v porovnaní s prepojenými dovozcami v Únii vykonávala len obmedzené funkcie, a v tejto súvislosti sa odvolala na smernicu OECD o transferovom oceňovaní.

(800) Pokiaľ ide o smernicu OECD o transferovom oceňovaní, Komisia pripomenula, že vychádza z „medzinárodnej normy transferového oceňovania, na ktorej sa členské štáty OECD dohodli, a ktorá by sa mala používať pre daňové účely skupinami MNE a daňovými správami“ ([145]). Účelom smernice OECD o transferovom oceňovaní nie je predpovedať, aký zisk z ďalšieho predaja konkrétneho tovaru je na danom trhu dosiahnuteľný alebo primeraný na základe funkcií, ktoré vykonáva obchodník. Rozdelenie zisku na základe funkcií, ktoré v tomto kontexte vykonávajú prepojené subjekty, slúži v podstate ako ochrana pred pripisovaním ziskov spoločnostiam, ktoré vykonávajú len málo funkcií, ale majú sídlo v jurisdikciách s nízkym zdanením.

(801) Komisia v každom prípade nesúhlasila s tvrdením, že funkcie vykonávané spoločnosťou PIC Korea boli v porovnaní s funkciami dvoch prepojených dovozcov v Únii obmedzené. Z dôvodov zachovania dôvernosti bola podrobná analýza spoločnosti poskytnutá osobitne. V tejto súvislosti sa v smernici OECD o transferovom oceňovaní, na ktorú sa spoločnosť vo svojej argumentácii odvolávala, uvádzajú príklady situácií, v ktorých sa funkcie obchodníka považujú za obmedzené (minimálne služby v úlohe zasielateľa), a situácií, v ktorých možno očakávať podstatné, t. j. vyššie rozpätie (ako napríklad plné riziko vlastníctva, plná zodpovednosť za reklamu, marketing, distribúciu a záruku za tovar, ako aj riziká s tým spojené). Spoločnosť PIC Korea sa počas námornej prepravy jednoznačne stala vlastníkom tovaru a bola zodpovedná za organizáciu distribučnej siete. Preto nemožno povedať, že by jej funkcie boli obmedzené. V dôsledku toho bolo tvrdenie opísané v odôvodnení 797 zamietnuté.

3.6.6. *Dumpingové rozpätia*

(802) V prípade spolupracujúceho vyvážajúceho výrobcu zaradeného do vzorky Komisia v súlade s článkom 2 ods. 11 a 12 základného nariadenia porovnala vážený priemer normálnej hodnoty každého druhu podobného výrobku s váženým priemerom vývozných cien zodpovedajúceho druhu dotknutého výrobku.

(803) Na tomto základe je konečný vážený priemer dumpingových rozpätí vyjadrený ako percentuálny podiel ceny CIF na hranici Únie, clo nezaplatené, 16,0 %.

(804) V prípade spolupracujúcich vyvážajúcich výrobcov nezaradených do vzorky Komisia vypočíta vážený priemer dumpingového rozpätia v súlade s článkom 9 ods. 6 základného nariadenia. V danom prípade je konečné dumpingové rozpätie spolupracujúcich vyvážajúcich výrobcov nezaradených do vzorky rovnaké ako rozpätie spolupracujúceho vyvážajúceho výrobcu zaradeného do vzorky, t. j. 16,0 %.

(805) V prípade všetkých ostatných vyvážajúcich výrobcov vo Vietname Komisia stanovila dumpingové rozpätie na základe dostupných skutočností v súlade s článkom 18 základného nariadenia. Na tento účel Komisia určila úroveň spolupráce vyvážajúcich výrobcov. Úroveň spolupráce je objem vývozu spolupracujúcich vyvážajúcich výrobcov do Únie vyjadrený ako podiel na celkovom objeme dovozu z dotknutej krajiny do Únie počas OP, ktorý bol stanovený na základe údajov Eurostatu.

(806) Úroveň spolupráce je v tomto prípade vysoká, pretože vývoz spolupracujúcich vyvážajúcich výrobcov predstavoval viac ako 80 % celkového objemu dovozu počas obdobia prešetrovania. Komisia sa na základe toho rozhodla, že dumpingové rozpätie pre nespolupracujúcich vyvážajúcich výrobcov stanoví na úrovni spolupracujúcej individuálne preskúmanej spoločnosti zaradenej do vzorky.

([145]) OECD (2022), Smernica OECD o transferovom oceňovaní pre nadnárodné podniky a správu daní, 2022, bod 1.1, dostupné na adrese https://www.oecd.org/en/publications/oecd-transfer-pricing-guidelines-for-multinational-enterprises-and-tax-administrations-2022_0e655865-en.html (naposledy zobrazené 7. septembra 2026).

(807) Konečné dumpingové rozpätia, vyjadrené ako percentuálny podiel ceny CIF na hranici Únie, clo nezaplatené, sú takéto:

Spoločnosť	Konečné dumpingové rozpätie (v %)
POSCO VIETNAM CO., LTD	16,0
Ostatné spolupracujúce spoločnosti	16,0
Všetok ostatný dovoz s pôvodom vo Vietname	16,0

4. UJMA

4.1. Definícia výrobného odvetvia Únie a výroby v Únii

(808) Podobný výrobok vyrábalo v Únii počas obdobia prešetrovania 22 výrobcov. Títo výrobcovia predstavujú „výrobné odvetvie Únie“ v zmysle článku 4 ods. 1 základného nariadenia.

(809) Celková výroba v Únii počas obdobia prešetrovania bola stanovená na úrovni približne 31,5 milióna ton vrátane výroby pre trh vlastnej spotreby. Komisia stanovila tento údaj na základe všetkých dostupných informácií týkajúcich sa výrobného odvetvia Únie, konkrétne overeného vyplneného dotazníka doručeného združeniu Eurofer, pričom podľa možnosti vykonala krížovú kontrolu s overenými vyplnenými dotazníkmi od výrobcov z Únie zaradených do vzorky.

(810) Ako sa uvádza v odôvodnení 94, bola vybraná vzorka pozostávajúca z troch výrobcov z Únie. Konečná vzorka predstavovala viac ako 24 % odhadovanej celkovej výroby v Únii a 17 % odhadovaného predaja podobného výrobku na voľnom trhu v Únii a zabezpečovala dobré geografické pokrytie.

(811) Celkovo sa výrobné odvetvie Únie vyznačuje značnou mierou vertikálnej integrácie. Značná časť produkcie sa využíva výlučne na spracovanie v ďalšom článku výrobného reťazca, zatiaľ čo zvyšok sa predáva na voľnom trhu v priamej konkurencii s dovozom.

4.2. Stanovenie relevantného trhu Únie

(812) S cieľom stanoviť, či výrobné odvetvie Únie utrpelo ujmu, a určiť spotrebu a rôzne ekonomické ukazovatele súvisiace so situáciou výrobného odvetvia Únie Komisia skúmala, do akej miery by sa pri tejto analýze malo zohľadniť vlastné využitie výroby výrobného odvetvia Únie, a to najmä na účely ďalšieho spracovania.

(813) Ako bolo uvedené, výrobné odvetvie Únie je do veľkej miery vertikálne integrované a prešetrovaný výrobok predstavuje primárny vstupný materiál na výrobu rôznych výrobkov s vyššou hodnotou v ďalšom článku výrobného reťazca, ako sú pozinkované výrobky a výrobky s organickým povlakom. Komisia preto zistila, že významný podiel výroby výrobcov z Únie zaradených do vzorky bol určený na použitie na vlastnú spotrebu. Vzhľadom na to sa vlastná spotreba a spotreba na voľnom trhu analyzovali oddelene.

(814) Rozlíšenie trhu vlastnej spotreby a voľného trhu je z hľadiska analýzy ujmy dôležité, pretože výrobky určené na použitie na vlastnú spotrebu nie sú vystavené priamej hospodárskej súťaži s dovozom a transferové ceny sú stanovené v rámci skupín podľa rôznych cenových politík. Naopak, výrobe pre voľný trh priamo konkuruje dovoz prešetrovaného výrobku a ceny sú cenami na voľnom trhu.

(815) S cieľom poskytnúť čo najúplnejší obraz výrobného odvetvia Únie Komisia získala údaje o celkovej činnosti vo vzťahu k plochým výrobkom z ocele valcovaným za studena, a určila, či je výroba určená na použitie na vlastnú spotrebu alebo pre voľný trh.

(816) Komisia preskúmala určité ekonomické ukazovatele týkajúce sa výrobného odvetvia Únie na základe údajov týkajúcich sa voľného trhu. Týmito ukazovateľmi sú: objem predaja a predajné ceny na trhu Únie, podiel na trhu, rast, objem a ceny vývozu, ziskovosť; návratnosť investícií a peňažný tok. Keď to bolo možné a odôvodnené, zistenia z preskúmania sa porovnali s údajmi týkajúcimi sa trhu vlastnej spotreby, aby sa poskytol úplný obraz o situácii výrobného odvetvia Únie.

(817) Ostatné ekonomické ukazovatele by sa však mohli zmysluplne preskúmať len vzhľadom na celú činnosť vrátane použitia na vlastnú spotrebu vo výrobnom odvetví Únie. Ide o tieto ukazovatele: výroba, kapacita a využitie kapacity, investície, zásoby, zamestnanosť, produktivita, mzdy a schopnosť získať kapitál. Závisia od celej činnosti, či už ide o výrobu na vlastnú spotrebu alebo na predaj na voľnom trhu.

4.3. Spotreba v Únii

4.3.1. *Vlastná spotreba na trhu Únie (v tonách)*

(818) Komisia stanovila vlastnú spotrebu v Únii na základe použitia a predaja na vlastnú spotrebu na trhu Únie v prípade všetkých známych výrobcov v Únii. Na základe uvedených skutočností sa vlastná spotreba v Únii vyvíjala takto:

Tabuľka 25

Vlastná spotreba na trhu Únie (v tonách)

	2022	2023	2024	Obdobie prešetrovania
Vlastná spotreba	24 019 465	24 266 863	24 913 310	24 037 814
Index (2022 = 100)	*100*	*101*	*104*	*100*

Zdroj: Dotazník vyplnený združením Eurofer.

(819) Zistilo sa, že 76 % výroby plochých výrobkov z ocele valcovaných za studena v Únii je určených na trh vlastnej spotreby, zatiaľ čo zvyšných 24 % sa predáva za podmienok voľného trhu.

(820) Vlastná spotreba v EÚ vzrástla v rokoch 2022 až 2024 približne o 4 %, čo odzrkadľuje postupný nárast vlastného dopytu. Tento trend však netrval dlho, keďže spotreba následne počas obdobia prešetrovania v porovnaní s rokom 2024 klesla približne o 3,5 % a vo všeobecnosti sa vrátila na úroveň z roku 2022. Celkovo sa vlastná spotreba v priebehu posudzovaného obdobia menila len v obmedzenej miere, čo svedčí o relatívne stabilnom dopyte na nižších úrovniach vertikálne integrovaných prevádzok.

4.3.2. *Spotreba na voľnom trhu Únie (v tonách)*

(821) Komisia stanovila spotrebu na voľnom trhu Únie na základe a) údajov združenia Eurofer týkajúcich sa predaja všetkých známych výrobcov v Únii na trhu Únie, ktoré boli overené na základe informácií poskytnutých výrobcami z Únie zaradenými do vzorky; b) dovozu do Únie zo všetkých tretích krajín podľa údajov Eurostatu. Na základe toho sa spotreba na voľnom trhu v Únii vyvíjala takto:

Tabuľka 26

Spotreba na voľnom trhu v Únii (v tonách)

	2022	2023	2024	Obdobie prešetrovania
Spotreba na voľnom trhu	8 089 250	7 372 012	7 543 690	7 274 722
Index (2022 = 100)	*100*	*91*	*93*	*90*

Zdroj: Vyplnený dotazník združenia Eurofer, výrobcovia z Únie zaradení do vzorky, Eurostat.

(822) Spotreba na voľnom trhu sa počas posudzovaného obdobia značne znížila. V prvom roku klesla o 9 %. V nasledujúcom roku nasledoval mierny nárast o 2 %. Toto oživenie však bolo dočasné, keďže spotreba v období prešetrovania opäť klesla o 3 percentuálne body.

(823) Celkovo spotreba na voľnom trhu zaznamenala v posudzovanom období pokles spolu o 10 %. Spôsobilo ho predovšetkým zníženie spotreby v odberateľských odvetviach, najmä v stavebníctve a v niektorých priemyselných odvetviach, ktoré predstavujú kľúčové trhy konečného využitia oceliarskych výrobkov.

(824) Okrem toho makroekonomická neistota a slabší hospodársky rast v niekoľkých členských štátoch prispeli k opatrnejšiemu nákupnému správaniu zákazníkov, ktorí odložili alebo znížili objednávky a uprednostnili zníženie zásob. To viedlo k nižšej aktivite na spotovom trhu a k zníženiu objemu transakcií v segmente voľného trhu.

4.3.3. *Celková spotreba*

(825) Celková spotreba – súčet spotreby trhu vlastnej spotreby a spotreby na voľnom trhu – sa v posudzovanom období vyvíjala takto:

Tabuľka 27

Celková spotreba v Únii (voľný trh a trh vlastnej spotreby) (v tonách)

	2022	2023	2024	Obdobie prešetrovania
Celková spotreba v Únii	32 108 714	31 638 874	32 456 525	31 312 536
Index (2022 = 100)	*100*	*99*	*101*	*98*

Zdroj: vyplnený dotazník združenia Eurofer, výrobcovia z Únie zaradení do vzorky, Eurostat.

(826) Celkovo zostala spotreba v Únii v posudzovanom období vo všeobecnosti stabilná, pričom došlo len k obmedzeným výkyvom. V prvom roku mierne klesla o 1 %. V nasledujúcom roku nasledoval mierny nárast o 3 percentuálne body. Tento nárast však netrval dlho, keďže spotreba v období prešetrovania klesla o 4 percentuálne body.

(827) Počas posudzovaného obdobia zostala celková spotreba vo všeobecnosti stabilná, pričom medzi rokom 2022 a obdobím prešetrovania došlo k miernemu poklesu približne o 2 %. Táto relatívna stabilita bola spôsobená predovšetkým tým, že sa vo všeobecnosti udržala stabilita vlastnej spotreby, čo čiastočne zmiernilo klesajúci trend pozorovaný v spotrebe na voľnom trhu, a tým aj celkový pokles dopytu.

4.4. **Dovoz z dotknutých krajín**

4.4.1. *Súhrnné vyhodnotenie účinkov dovozu z dotknutých krajín a objem a dovozné ceny z dotknutých krajín*

(828) Komisia preskúmala, či by sa dovoz výrobku s pôvodom v dotknutých krajinách mal v súlade s článkom 3 ods. 4 základného nariadenia vyhodnotiť súhrnne.

(829) Dumpingové rozpätie stanovené v súvislosti s dovozom z dotknutých krajín bolo nad úrovňou *de minimis* stanovenou v článku 9 ods. 3 základného nariadenia. Objem dovozu z jednotlivých dotknutých krajín nebol nezanedbateľný v zmysle článku 5 ods. 7 základného nariadenia. Podiely na trhu sa v období prešetrovania pohybovali v rozmedzí od 3 % do 7 %.

(830) Podmienky hospodárskej súťaže medzi dumpingovým dovozom z dotknutých krajín a podobným výrobkom boli podobné. Ako sa uvádza v odôvodnení 125, prešetrovaním sa preukázalo, že ploché výrobky z ocele valcované za studena predávané vyvážajúcimi výrobcami a výrobným odvetvím Únie má rovnaké základné fyzické, chemické a technické vlastnosti, ako aj rovnaké základné použitie. Navyše dovážané výrobky si konkurovali navzájom a konkurovali si s výrobným odvetvím Únie a s plochými výrobkami z ocele valcovanými za studena vyrobenými v Únii, pretože sa predávajú prostredníctvom rovnakých predajných kanálov a podobným kategóriám zákazníkov.

(831) Všetky kritériá stanovené v článku 3 ods. 4 základného nariadenia teda boli splnené a dovoz z dotknutých krajín sa na účely stanovenia ujmy skúmal súhrnne.

4.4.2. *Objem a podiel dovozu z dotknutých krajín na trhu*

(832) Komisia stanovila objem dovozu na základe údajov od Eurostatu. Trhové podiely boli stanovené porovnaním objemu dovozu so spotrebou na voľnom trhu Únie, ako sa uvádza v tabuľke 26.

(833) Dovoz z dotknutých krajín do Únie sa vyvíjal takto:

Tabuľka 28

Množstvo dovozu a podiel na trhu

	2022	2023	2024	Obdobie prešetrovania
INDIA				
Objem dovozu z Indie (v tonách)	405 319	387 521	435 297	414 530
Index	*100*	*96*	*107*	*102*
Podiel Indie na trhu (v %)	5	5	6	6
JAPONSKO				
Objem dovozu z Japonska (v tonách)	126 021	223 217	246 354	250 001
Index	*100*	*177*	*195*	*198*
Podiel Japonska na trhu (v %)	2	3	3	3
TAIWAN				
Objem dovozu z Taiwanu (v tonách)	293 280	440 907	574 505	499 836
Index	*100*	*150*	*196*	*170*
Podiel Taiwanu na trhu (v %)	4	6	8	7
TURECKO				
Objem dovozu z Turecka (v tonách)	448 012	228 046	417 253	334 885
Index	*100*	*51*	*93*	*75*
Podiel Turecka na trhu (v %)	6	3	6	5

	2022	2023	2024	Obdobie prešetrovania
VIETNAM				
Objem dovozu z Vietnamu (v tonách)	48 282	115 405	157 386	187 767
Index	*100*	*239*	*326*	*389*
Podiel Vietnamu na trhu (v %)	1	2	2	3
DOTKNUTÉ KRAJINY				
Množstvo dovozu z dotknutých krajín (v tonách)	1 320 914	1 395 097	1 830 796	1 687 020
Index	*100*	*106*	*139*	*128*
Podiel na trhu (v %)	16	19	24	23

Zdroj: Eurostat. Trhové podiely boli stanovené porovnaním objemu dovozu so spotrebou na voľnom trhu Únie, ako sa uvádza v tabuľke 24.

(834) Počas posudzovaného obdobia sa dovoz z dotknutých krajín celkovo zvýšil, a to tak z hľadiska objemu (o 28 %), ako aj z hľadiska podielu na trhu, ktorý v období prešetrovania dosiahol 23 %. Hoci sa vývoj v jednotlivých dotknutých krajinách výrazne líšil, všeobecný trend naznačuje posilňovanie prítomnosti tohto dovozu na trhu Únie.

(835) V roku 2023 vykazoval objem dovozu rôznorodý vývoj. Dovoz z Indie sa mierne znížil (–4 %), zatiaľ čo dovoz z Turecka prudko poklesol (–49 %). Dovoz z Japonska (+77 %), Taiwanu (+50 %) a Vietnamu (+139 %) naopak výrazne vzrástol. V dôsledku toho sa zvýšil celkový objem dovozu z dotknutých krajín, čo bolo sprevádzané nárastom podielu na trhu zo 16 % na 19 % (+3 percentuálne body).

(836) V roku 2024 sa tento rastúci trend ešte viac prehĺbil. Dovoz z Indie (+12 %), Japonska (+10 %) a Taiwanu (+30 %) naďalej rástol, zatiaľ čo dovoz z Turecka zaznamenal výrazné oživenie (+83 %) v porovnaní s nízkou úrovňou zaznamenanou v roku 2023. Dovoz z Vietnamu sa takisto ďalej zvýšil (+36 %). To viedlo k výraznému nárastu celkového objemu dovozu a k zreteľnému zvýšeniu podielu na trhu na 24 % (+5 percentuálnych bodov).

(837) Počas obdobia prešetrovania objemy dovozu v porovnaní s rokom 2024 klesli, naďalej sa však pohybovali výrazne nad úrovňou z roku 2022. Dovoz z Indie mierne klesol (–5 %) a takisto klesol aj dovoz z Taiwanu (–13 %) a z Turecka (–20 %). Naopak dovoz z Japonska (+1 %) a Vietnamu (+19 %) naďalej rástol. Celkovo sa dovoz z dotknutých krajín udržal na vysokej úrovni, pričom ich podiel na trhu sa znížil len mierne na 23 % (–1 percentuálny bod).

(838) Počas posudzovaného obdobia sa dovoz z dotknutých krajín výrazne zvýšil, a to tak z hľadiska objemu, ako aj podielu na trhu. Objem dovozu v roku 2023 vzrástol o 6 % a v roku 2024 sa ďalej výrazne zvýšil o 31 %. Hoci počas obdobia prešetrovania v porovnaní s rokom 2024 klesol o 8 %, naďalej zostával o 28 % nad úrovňou z roku 2022. Súčasne sa podiel tohto dovozu na trhu postupne zvyšoval zo 16 % v roku 2022 na 19 % v roku 2023, v roku 2024 dosiahol 24 % a potom v období prešetrovania mierne klesol na 23 %. Celkovo možno konštatovať, že dovoz z dotknutých krajín napriek miernemu poklesu v období prešetrovania vykazoval silný rastúci trend a výrazne posilnil svoju pozíciu na trhu Únie.

4.4.3. *Ceny dovozu z dotknutých krajín a cenové podhodnotenie a stláčanie cien*

(839) Komisia stanovila ceny dovozu na základe údajov Eurostatu.

(840) Vážený priemer ceny dovozu z dotknutých krajín do Únie sa vyvíjal takto:

Tabuľka 29

Dovozné ceny (v EUR/merná jednotka)

	2022	2023	2024	Obdobie prešetrovania
INDIA				
Priemerná cena dumpingového dovozu	1 051	772	725	680
Index	*100*	*73*	*69*	*65*
JAPONSKO				
Priemerná cena dumpingového dovozu	1 021	802	777	718
Index	*100*	*79*	*76*	*70*
TAIWAN				
Priemerná cena dumpingového dovozu	1 042	752	703	690
Index	*100*	*72*	*67*	*66*
TURECKO				
Priemerná cena dumpingového dovozu	1 041	834	744	716
Index	*100*	*80*	*71*	*69*
VIETNAM				
Priemerná cena dumpingového dovozu	1 166	757	708	667
Index	*100*	*65*	*61*	*57*
DOTKNUTÉ KRAJINY				
Priemerná cena dumpingového dovozu	1 047	779	728	695
Index	*100*	*74*	*70*	*66*

Zdroj: Eurostat.

(841) Priemerná cena dumpingového dovozu z dotknutých krajín sa počas posudzovaného obdobia celkovo znížila o 34 %. Tento klesajúci trend bol zaznamenaný vo všetkých dotknutých krajinách jednotlivo, pričom pokles cien sa pohyboval v rozmedzí od 30 % do 43 % a najvýraznejší pokles bol zaznamenaný vo Vietname, a to na úrovni 43 %.

(842) Komisia určila cenové podhodnotenie počas obdobia prešetrovania tak, že porovnala:

1. vážený priemer predajných cien jednotlivých druhov výrobku výrobcov z Únie zaradených do vzorky účtovaných neprepojeným zákazníkom na trhu Únie, upravených na úroveň cien zo závodu, a

2. zodpovedajúce vážené priemery cien podľa druhu dovážaného výrobku od spolupracujúcich výrobcov zaradených do vzorky pre prvého nezávislého zákazníka na trhu Únie, stanovené na základe cien na náklady, poistenie a prepravné (CIF) s primeranými úpravami zohľadňujúcimi clá a náklady po dovoze.

(843) Cenové porovnanie sa uskutočnilo podľa jednotlivých druhov výrobku pri transakciách na rovnakej úrovni obchodu, v prípade potreby s primeranými úpravami a po odpočítaní rabatov a zliav. Výsledok porovnania bol vyjadrený ako percentuálny podiel teoretického obratu výrobcov z Únie zaradených do vzorky počas obdobia prešetrovania.

(844) Na základe pripomienok ku konečnému poskytnutiu informácií, ktoré viedli k zmenám vývozných cien v Japonsku a Turecku, ako je vysvetlené v odôvodneniach 270 a 278, resp. 632 a 636, Komisia revidovala rozpätia podhodnotenia ceny.

(845) Pokiaľ ide konkrétne o spoločnosť Nippon Steel, po uznaní tvrdenia, že jej ceny pre spoločnosti MISI a NST boli stanovené nezávisle, Komisia nestanovila jej vývoznú cenu podľa článku 2 ods. 9 základného nariadenia. Na stanovenie dovoznej ceny použitej pri výpočte rozpätia podhodnotenia ceny a rozpätia ujmy však Komisia analogicky uplatnila článok 2 ods. 9, keďže cena deklarovaná colným orgánom bola nespoľahlivá z dôvodu existencie vzťahu v rámci skupiny ([146]).

(846) V tomto prípade sa s cieľom očistiť trhovú cenu pre neprepojeného zákazníka na porovnateľnú úroveň obchodu (t. j. dovoznú cenu bezprostredne po colnom vybavení daného výrobku na hranici EÚ) vykonali úpravy ceny o všetky náklady vzniknuté medzi dovozom a ďalším predajom vrátane predajných, všeobecných a administratívnych nákladov, ako aj o dosiahnuté zisky.

(847) Komisia sa spoliehala na skutočné predajné, všeobecné a administratívne náklady, ktoré nahlásili prepojení dovozcovia. Rozpätie zisku použité na účely úprav bolo 2 %, ako je vysvetlené v odôvodnení 630. Na tomto základe Komisia vykonala úpravu, pokiaľ ide o zisk, ktorý dosiahol každý prepojený subjekt v Únii zapojený do ďalšieho predaja prvému nezávislému zákazníkovi. Z dôkazov obsiahnutých v spise najmä vyplývalo, že spoločnosť B v rámci nákupu od spoločnosti MISEA za podmienok s dodaním na miesto vyložené (DPU) uhradila náklady na vykládku v prístave Únie pri dodaní prešetrovaného výrobku. Na základe toho a vzhľadom na nespoluprácu spoločnosti B Komisia usúdila, že okrem spoločnosti MISEA sa na procese dovozu podieľala aj spoločnosť B. Z tohto dôvodu Komisia analogicky uplatnila článok 2 ods. 9 základného nariadenia pri spoločnosti MISEA, ako aj pri spoločnosti B.

(848) Vo svojich pripomienkach ku konečnému poskytnutiu informácií japonská vláda tvrdila, že Komisia pri vytváraní vývoznej ceny neposkytla odôvodnenie pre odpočítanie nadmerného ziskového rozpätia vo výške 2 % pre každý subjekt zapojený do predajného reťazca. Hoci sa toto tvrdenie týkalo vývoznej ceny na účely výpočtu dumpingu – pričom Komisia neupravila vývoznú cenu podľa článku 2 ods. 10 písm. i) po tom, ako v odôvodnení 270 akceptovala tvrdenie spoločnosti Nippon Steel týkajúce sa trhového odstupu –, toto tvrdenie bolo pre výpočet rozpätia podhodnotenia ceny a rozpätia ujmy naďalej relevantné.

(849) Komisia konštatovala, že túto úpravu vykonala na základe analogického uplatnenia článku 2 ods. 9 základného nariadenia, ako je vysvetlené v odôvodnení 845 vyššie. Komisia sa nemohla opierať o zisky dosiahnuté prepojenými dovozcami, keďže tieto zisky boli dosiahnuté na základe prepojených predajov a cien. Zisk neprepojeného dovozcu nebolo možné v rámci tohto prešetrovania určiť ako náhradu, keďže žiadny neprepojený dovozca nespolupracoval. Ako sa uvádza v odôvodnení 847, Komisia sa teda opierala o zisk stanovený pre neprepojeného dovozcu v predchádzajúcom prešetrovaní týkajúcom sa toho istého výrobku. Tento zisk vo výške 2 % slúžil ako náhrada zisku dovozcu v Únii v prípade, že neexistujú alternatívy. Mimochodom, zisk vo výške 2 % zodpovedá prirážke, ktorá bola počas obdobia prešetrovania ponechaná obchodníkom, takže teoretický zisk vo výške 2 % nemožno považovať za nadmerný. Komisia preto toto tvrdenie zamietla.

([146]) Súdy Únie tento prístup dôsledne potvrdzujú. Pozri rozsudok Všeobecného súdu zo 14. septembra 2022, Methanol Holdings (Trinidad)/Komisia, T-744/19, ECLI:EU:T:2022:558, bod 63. Rozsudok Súdneho dvora z 8. júna 2023, PAO Severstal/Komisia a NMLK/Komisia, spojené veci C-747/21 P a C-748/21 P, ECLI:EU:C:2023:459, bod 92.

Tabuľka 30

Rozpätia podhodnotenia ceny

Krajina	Spoločnosť	Rozpätia podhodnotenia ceny (v %)
India	JSW Steel Limited	11
Japonsko	Nippon Steel Corporation	12,5
Taiwan	CSC Group	9,2
Turecko	Borçelik Çelik Sanayi Ticaret A.Ş.	13,4
	Tatmetal Çelik Sanayi ve Ticaret A. Ş.	5,3
Vietnam	POSCO VIETNAM CO., LTD	10,7

(850) Dotknutý výrobok je do veľkej miery ovplyvňovaný cenou a konkurencia na trhu prebieha predovšetkým prostredníctvom cenotvorby. Okrem toho sú trhové ceny transparentné a ľahko dostupné. Z prešetrovania vyplynulo, že iba obmedzená časť predaja sa realizuje na základe dlhodobých zmlúv, pričom zákazníci si na veľmi dynamickom trhu zachovávajú možnosť zmeniť dodávateľa.

(851) V tejto súvislosti sa zistilo, že rozpätia podhodnotenia ceny stanovené pre dotknutý dovoz sú významné a dosahujú 11 % v prípade Indie, 12,5 % v prípade Japonska, 9,2 % v prípade Taiwanu, 5,3 % a 13,4 % v prípade Turecka a 10,7 % v prípade Vietnamu.

(852) Prešetrovaním sa ďalej preukázalo, že ceny výrobného odvetvia Únie boli stlačené dovozmi za nízke ceny s pôvodom v dotknutých krajinách, pri ktorých prebiehal rovnaký vývoj a uplatňovala sa podobná štruktúra obchodu.

(853) Skupina NSC takisto tvrdila, že Komisia by mala pri výpočte rozpätia podhodnotenia ceny a rozpätia ujmy zohľadniť dlhšie dodacie lehoty v prípade dovozu z Japonska. Spoločnosť uviedla, že japonským plochým výrobkom z ocele valcovaným za studena trvalo podstatne dlhšie, kým sa dostali do Únie než plochým výrobkom z ocele valcovaným za studena vyrobeným v Únii, a navrhla úpravu vývoznej ceny zohľadňujúcu časovú hodnotu peňazí, porovnateľnú s dodatočnými nákladmi vyplývajúcimi z platobných podmienok.

(854) Rozpätie ujmy sa stanovuje porovnaním vývoznej ceny s cenou výrobného odvetvia Únie nespôsobujúcou ujmu, na porovnateľných úrovniach obchodu. Ako uviedol Súdny dvor vo veci Hansol, „zo spoločného výkladu článku 1 ods. 1 a článku 3 ods. 2 základného nariadenia vyplýva, že ujma [...] sa musí posúdiť v čase ‚prepustenia [dumpingového výrobku] do voľného obehu v Únii'. Výpočet cenového podhodnotenia sa v dôsledku toho musí v zásade vykonať na úrovni dumpingového dovozu." ([147]). Inými slovami, cena zo závodu, ktorú účtujú výrobcovia podobných výrobkov z Únie, by sa mala porovnať s „dovozn[ou] cen[ou] bezprostredne po colnom odbavení tohto výrobku na hranici Únie" ([148]). Rozdiel v dodacích lehotách nemá vplyv na úroveň obchodu ani na vlastnosti porovnávaných výrobkov, a preto si nevyžaduje úpravu vývoznej ceny.

(855) Komisia sa takisto domnievala, že analógia, ktorú spoločnosť NSC použila v súvislosti s úverovými nákladmi spojenými s platobnými podmienkami faktúry, nebola primeraná. Úverové náklady odrážajú zmluvné platobné podmienky dohodnuté medzi stranami a priamo súvisia s podmienkami transakcie. Naopak, čas potrebný na to, aby sa dovezený výrobok dostal do Únie, vyplýva z dopravných a logistických opatrení a nepredstavuje platobnú lehotu. Dlhšia dodacia lehota preto nepredstavuje finančnú podmienku porovnateľnú s úverovou lehotou poskytnutou na základe faktúry.

(856) Toto tvrdenie bolo preto zamietnuté.

(857) Skupina NSC takisto uviedla, že časť jej vývozu výrobku DC01 bola použitá v stavebníctve, zatiaľ čo väčšina výrobku DC01 predávaného výrobcami z Únie bola určená pre zákazníkov z automobilového výrobného odvetvia. Na základe toho spoločnosť NSC tvrdila, že cenové podhodnotenie a predaj pod cieľovú cenu by sa mali posudzovať iba vo vzťahu k predaju výrobkov určených pre iné odvetvia ako automobilové v Únii.

([147]) Európska komisia/Hansol Paper Co. Ltd, C-260/20 P, cit., bod 102.
([148]) *Tamže.*, bod 103, zdôraznenie pridané.

(858) Komisia konštatovala, že cenové podhodnotenie a predaj pod cieľovú cenu sa stanovujú porovnaním dumpingového dovozu s podobným výrobkom výrobného odvetvia Únie, ktorý je definovaný na základe objektívnych charakteristík, a nie s ohľadom na odvetvie, v ktorom pôsobí kupujúci. Toto porovnanie sa vykonáva podľa jednotlivých PCN. Spoločnosť NSC sama pripustila, že tento konkrétny výrobok sa dodáva zákazníkom zo stavebného aj automobilového odvetvia; predstavuje teda jediný podobný výrobok v rámci jedného PCN. PCN sa stanovujú na začiatku na základe overiteľných fyzických a technických vlastností, ktoré majú vplyv na cenu. Konečné použitie nie je takouto vlastnosťou. Spoločnosť NSC nedokázala určiť žiadne merateľné technické kritériá, ktoré by umožnili odlíšiť výrobky pre automobilové odvetvie od ostatných výrobkov. Spoločnosť NSC neidentifikovala žiadnu merateľnú vlastnosť, ktorá by odlišovala jej vývoz od príslušných predajov v Únii. Údajné rozdiely v požiadavkách na vysledovateľnosť, certifikáciu alebo kvalifikáciu sa týkajú obchodných podmienok, nie vlastností výrobkov. Zákazníci z automobilového aj neautomobilového odvetvia sú koncoví používatelia v priemysle pôsobiaci na rovnakej úrovni obchodu.

(859) Komisia okrem toho konštatovala, že aj keby bol opis trhu spoločnosťou NSC presný a nezakladal sa na predpokladoch, k ujme by aj tak došlo. Pri predaji, pri ktorom výrobné odvetvie Únie konkuruje lacným dovozom, toto odvetvie utrpelo ujmu. Vyššie ceny dosiahnuté u iného zákazníka túto ujmu neodstraňujú. Keď spoločnosť NSC podhodnotí cenu, výrobcovia z Únie buď prídu o predaj, alebo musia znížiť svoju cenu, a táto strata alebo tlak na zníženie cien predstavuje ujmu. Podobne sa predaj pod cieľovú cenu vypočítava na základe nákladov na PCN, nie na druh zákazníka. Odvetvie, v ktorom pôsobí kupujúci, preto nemá žiadny vplyv na analýzu predaja pod cieľovú cenu.

(860) Toto tvrdenie bolo preto zamietnuté.

4.5. **Hospodárska situácia výrobného odvetvia Únie**

4.5.1. *Všeobecné poznámky*

(861) V súlade s článkom 3 ods. 5 základného nariadenia preskúmanie vplyvu dumpingového dovozu na výrobné odvetvie Únie zahŕňalo hodnotenie všetkých ekonomických ukazovateľov, ktoré mali vplyv na stav výrobného odvetvia Únie počas posudzovaného obdobia.

(862) Ako sa uvádza v odôvodnení 92, na stanovenie možnej ujmy, ktorú utrpelo výrobné odvetvie Únie, sa použil výber vzorky.

(863) Na účely určenia ujmy Komisia rozlišovala medzi makroekonomickými a mikroekonomickými ukazovateľmi ujmy. Makroekonomické ukazovatele sa posudzovali na úrovni celého výrobného odvetvia Únie. Posúdenie vychádzalo z informácií poskytnutých navrhovateľom, ktoré sa následne skontrolovali porovnaním s údajmi od výrobcov z Únie a z dostupných oficiálnych štatistík (Eurostat). Analýza mikroekonomických ukazovateľov sa vykonala na úrovni výrobcov z Únie zaradených do vzorky. Pri posudzovaní sa vychádzalo z ich informácií, ktoré sa riadne overili. Konštatovalo sa, že obidva súbory týchto údajov sú reprezentatívne z pohľadu hospodárskej situácie výrobného odvetvia Únie.

a) Makroekonomické ukazovatele sú: výroba, výrobná kapacita, využitie kapacity, objem predaja, podiel na trhu, rast, zamestnanosť, produktivita, veľkosť dumpingového rozpätia a zotavenie z minulého dumpingu.

b) Mikroekonomické ukazovatele sú: priemerné jednotkové ceny, jednotkové náklady, náklady práce, zásoby, ziskovosť, peňažný tok, investície, návratnosť investícií a schopnosť získavať kapitál.

(864) S cieľom poskytnúť čo najúplnejší obraz výrobného odvetvia Únie Komisia získala údaje týkajúce sa celkovej výroby podobného prešetrovaného výrobku a určila, či bola výroba určená na použitie na vlastnú spotrebu alebo pre voľný trh. V prípade niektorých ukazovateľov ujmy týkajúcich sa výrobného odvetvia Únie Komisia jednotlivo analyzovala údaje súvisiace s voľným trhom a trhom vlastnej spotreby a vykonala porovnávaciu analýzu.

(865) Ukazovateľmi, ktoré boli posúdené so zreteľom konkrétne na segment voľného trhu, sú: predaj, podiel na trhu, jednotkové ceny, jednotkové náklady, ziskovosť a peňažný tok. Ostatné ekonomické ukazovatele by sa však mohli zmysluplne preskúmať len vzhľadom na celú činnosť vrátane použitia na vlastnú spotrebu vo výrobnom odvetví Únie.

(866) Tieto širšie ukazovatele zahŕňajú výrobu, kapacitu, využitie kapacity, investície, návratnosť investícií, zamestnanosť, produktivitu, zásoby a náklady práce. V prípade týchto faktorov môže Komisia vykonať zmysluplné hodnotenie iba vzhľadom na celú činnosť výrobného odvetvia Únie. Táto analýza je v súlade s judikatúrou súdov Únie a WTO ([149]).

4.5.2. *Makroekonomické ukazovatele*

4.5.2.1. Výroba, výrobná kapacita a využitie kapacity

(867) Celková výroba, výrobná kapacita a využitie kapacity v Únii sa v posudzovanom období vyvíjali takto:

Tabuľka 31

Výroba, výrobná kapacita a využitie kapacity

	2022	2023	2024	Obdobie prešetrovania
Množstvo výroby (v tonách)	31 694 255	31 701 294	32 392 557	31 508 803
Index (2022 = 100)	*100*	*100*	*102*	*99*
Výrobná kapacita (v tonách)	46 387 539	45 690 871	45 465 152	43 790 478
Index (2022 = 100)	*100*	*98*	*98*	*94*
Využitie kapacity (v %)	68	69	71	72
Index (2022 = 100)	*100*	*102*	*104*	*105*

Zdroj: Dotazník vyplnený združením Eurofer.

(868) Počas posudzovaného obdobia zostal objem výroby v Únii relatívne stabilný. V rokoch 2022 až 2024 došlo k jeho miernemu nárastu o 2 %, po ktorom v období prešetrovania došlo k poklesu, čo v posudzovanom období viedlo k celkovému miernemu poklesu o 1 %.

(869) Výrobná kapacita zaznamenala počas posudzovaného obdobia neustály klesajúci trend, pričom celkovo klesla o 6 %. Kapacita sa v rokoch 2022 až 2023 znížila o 2 %, v roku 2024 zostala stabilná a počas obdobia prešetrovania následne klesla o ďalšie 4 %. 6 % pokles výrobnej kapacity v posudzovanom období možno vysvetliť nižším očakávaným dopytom v situácii, keď spotreba v Únii klesla o 10 %, čo viedlo k zmenšeniu veľkosti trhu. V reakcii na to výrobcovia z Únie prispôsobili svoju výrobnú základňu zníženému dopytu, a to aj prostredníctvom vyradenia menej efektívnych alebo nepodstatných kapacít, s cieľom zabrániť vzniku nadmernej kapacity a zabezpečiť efektívnejšie využívanie zdrojov.

(870) V dôsledku mierneho poklesu výrobnej kapacity v kombinácii s relatívne stabilnými objemami výroby sa využitie kapacity v posudzovanom období postupne zvyšovalo, a to zo 68 % v roku 2022 na 72 % v období prešetrovania, čo zodpovedá nárastu o 5 %.

([149]) Rozsudok z 27. novembra 1991, Gimelec/Komisia, C-315/90, ECLI:EU:C:1991:447, body 16 až 29; Správa Odvolacieho orgánu WTO, 24.7.2001, WT/DS184/AB/R, body 181 až 215.

4.5.2.2. Množstvo predaja a podiel na trhu

(871) Množstvo predaja výrobného odvetvia Únie a jeho podiel na trhu sa počas posudzovaného obdobia vyvíjali takto:

Tabuľka 32

Množstvo predaja a podiel na trhu

	2022	2023	2024	Obdobie prešetrovania
Objem predaja na voľnom trhu Únie (v tonách)	5 633 739	5 007 333	4 855 388	4 767 237
Index (2022 = 100)	*100*	*89*	*86*	*85*
Podiel na trhu (v %)	70	68	64	66
Index (2022 = 100)	*100*	*98*	*92*	*94*

Zdroj: Dotazník vyplnený združením Eurofer a údaje Eurostatu.

(872) Počas posudzovaného obdobia sa objem predaja výrobného odvetvia Únie na voľnom trhu nepretržite znižoval o 15 %, pričom v rokoch 2022 až 2023 došlo k prudkému poklesu o 11 %, po ktorom nasledovali ďalšie poklesy o tri percentuálne body a jeden percentuálny bod v nasledujúcich obdobiach.

(873) Podiel výrobného odvetvia Únie na trhu sa v posudzovanom období celkovo znížil o štyri percentuálne body. V rokoch 2022 až 2023 klesol o dva percentuálne body a v rokoch 2023 až 2024 o ďalšie štyri percentuálne body, pričom počas obdobia prešetrovania opäť vzrástol o dva percentuálne body.

(874) Celkovo pokles objemu predaja (–15 %) prevýšil pokles spotreby v Únii (–10 %), čo naznačuje stratu podielu výrobcov plochých výrobkov z ocele valcovaných za studena z Únie na trhu v rámci voľnej spotreby v Únii počas posudzovaného obdobia.

4.5.2.3. Zamestnanosť a produktivita

(875) Zamestnanosť a produktivita sa v posudzovanom období vyvíjali takto:

Tabuľka 33

Zamestnanosť a produktivita

	2022	2023	2024	Obdobie prešetrovania
Počet zamestnancov (v ekvivalentoch plného pracovného času)	9 298	9 006	9 013	8 598
Index	*100*	*97*	*97*	*92*
Produktivita (v MT/ekvivalent plného pracovného času)	3 409	3 520	3 594	3 665
Index	*100*	*103*	*105*	*108*

Zdroj: Dotazník vyplnený združením Eurofer.

(876) Zamestnanosť vo výrobnom odvetví Únie sa za posudzované obdobie znížila o 8 %. Zamestnanosť v rokoch 2022 až 2023 klesla o 3 %, v roku 2024 zostala stabilná a potom počas obdobia prešetrovania klesla o ďalších päť percentuálnych bodov. Tento pokles odrážal prispôsobenie sa klesajúcemu predaju a zhoršeným podmienkam na trhu. Výrobné odvetvie postupne racionalizovalo počet zamestnancov prostredníctvom opatrení na zvýšenie efektívnosti, medzi ktoré patrilo nenahrádzanie zamestnancov, ktorí odišli, a reštrukturalizácia výrobných činností, s cieľom prispôsobiť náklady zníženému dopytu.

(877) Produktivita sa za posudzované obdobie zvýšila o 8 %. Tento vývoj bol spôsobený predovšetkým poklesom zamestnanosti v kombinácii s celkovo stabilnou úrovňou výroby, čo viedlo k zvýšeniu produkcie na jedného zamestnanca. Nárast produktivity teda odráža zvýšenie efektívnosti dosiahnuté prostredníctvom reštrukturalizácie a racionalizácie pracovných síl.

4.5.2.4. Veľkosť dumpingového rozpätia

(878) Všetky dumpingové rozpätia boli výrazne nad úrovňou de minimis. Vplyv veľkosti skutočných dumpingových rozpätí na výrobné odvetvie Únie bol vzhľadom na objem a ceny dovozu z dotknutých krajín podstatný.

4.5.2.5. Rast

(879) Počas posudzovaného obdobia sa spotreba na voľnom trhu Únie znížila o 10 %. Tento pokles bol spôsobený vyspelým charakterom trhu a znížením aktivity v kľúčových odberateľských odvetviach, čo malo negatívny vplyv na celkový dopyt. K poklesu spotreby dotknutého výrobku viedla predovšetkým stagnácia v stavebníctve a niektorých výrobných odvetviach.

(880) Ukazovatele výkonnosti výrobného odvetvia Únie však naznačujú, že malo ťažkosti s udržaním svojej pozície na trhu. Zatiaľ čo výroba zostala vo všeobecnosti stabilná (–1 %), predaj na trhu Únie výrazne poklesol o 15 %, čo viedlo k strate podielu na trhu vo výške 6 % (4 percentuálne body). To naznačuje, že výrobné odvetvie Únie nielen kopírovalo pokles spotreby, pokiaľ ide o pokles predaja, ale dokonca ho predbehlo, čím dosiahlo horšie výsledky v porovnaní s celkovým vývojom na trhu.

(881) Zhoršenie predaja a zmenšenie podielu na trhu v kontexte klesajúcej spotreby svedčí o tom, že výrobné odvetvie Únie nedosiahlo rast ani v absolútnom, ani v relatívnom vyjadrení. Došlo naopak k zníženiu jeho podielu na trhu, ktoré prevýšilo celkový pokles dopytu.

(882) Skutočnosť, že odvetvie nerástlo, sa ďalej prejavuje poklesom zamestnanosti o 8 %, čo svedčí o znížení prevádzkovej kapacity v reakcii na zhoršujúce sa podmienky na trhu. Hoci produktivita vzrástla o 8 % a využitie kapacity o 5 % (4 percentuálne body), tieto nárasty odzrkadľujú skôr zvýšenie efektívnosti dosiahnuté prostredníctvom znižovania počtu zamestnancov, obmedzovania kapacít a reštrukturalizácie než prostredníctvom expanzie alebo udržateľného rastu.

(883) Na základe uvedených skutočností sa dospelo k záveru, že výrobné odvetvie Únie v posudzovanom období nezaznamenalo rast. Napriek tomu, že výrobné odvetvie Únie pôsobí na zmenšujúcom sa voľnom trhu, ktorý sa vyznačuje 10 % poklesom spotreby, zhoršenie jeho predaja a podielu na trhu svedčí o strate konkurencieschopnosti a neschopnosti premeniť zvýšenú efektívnosť na rast trhu.

4.5.3. *Mikroekonomické ukazovatele*

4.5.3.1. Ceny a faktory ovplyvňujúce ceny

(884) Vážený priemer jednotkových predajných cien výrobcov z Únie zaradených do vzorky účtovaných neprepojeným zákazníkom v Únii sa v posudzovanom období vyvíjal takto:

Tabuľka 34

Predajné ceny v Únii

	2022	2023	2024	Obdobie prešetrovania
Priemerná jednotková predajná cena v Únii na voľnom trhu (EUR/merná jednotka)	[1 020 – 1 095]	[815 – 875]	[745 – 800]	[700 – 755]
Index	*100*	*80*	*73*	*69*

	2022	2023	2024	Obdobie prešetrovania
Jednotkové výrobné náklady (EUR/merná jednotka)	[900 – 975]	[820 – 890]	[720 – 780]	[690 – 750]
Index	*100*	*91*	*80*	*77*

Zdroj: Vyplnené dotazníky výrobcov z Únie zaradených do vzorky.

(885) V uvedenej tabuľke je vyjadrený vývoj jednotkovej predajnej ceny na voľnom trhu Únie v porovnaní so zodpovedajúcimi jednotkovými výrobnými nákladmi.

(886) V posudzovanom období vykazovala spotreba na voľnom trhu Únie celkovo klesajúci trend, čo odzrkadľovalo zhoršujúce sa trhové podmienky v období po pandémii COVID-19, pričom slabý dopyt vyvíjal trvalý tlak na pokles cien, ktorý sa od roku 2023 ešte zintenzívnil v súvislosti s oslabujúcim dopytom po oceli. V tejto súvislosti priemerná jednotková predajná cena výrobného odvetvia Únie výrazne poklesla, a to o 20 % v rokoch 2022 až 2023, na čo nadviazal ďalší pokles o 8 % v rokoch 2023 až 2024 a ďalší pokles o 6 % počas obdobia prešetrovania v porovnaní s rokom 2024. Celkovo to predstavuje kumulatívny pokles o 31 % v období od roku 2022 do obdobia prešetrovania.

(887) V tých istých rokoch vykazovali aj jednotkové výrobné náklady klesajúci trend, hoci s odlišným priebehom. Náklady klesli o 9 % v období medzi rokmi 2022 a 2023 a ešte výraznejšie, konkrétne o 12 %, v období medzi rokmi 2023 a 2024. Počas obdobia prešetrovania náklady klesli v porovnaní s rokom 2024 o ďalšie 4 %. Spolu to predstavuje celkový pokles o 23 % v období od roku 2022 do obdobia prešetrovania.

(888) Z medziročného porovnania vyplýva, že v prvom období (2022 – 2023) bol pokles predajných cien (–20 %) podstatne väčší ako zníženie nákladov (–9 %), čo viedlo k výraznému zúženiu rozpätí. V nasledujúcom roku (2023 – 2024) síce náklady klesli výraznejšie ako ceny, to však nestačilo na vyrovnanie predchádzajúceho zhoršenia rozpätia. V poslednom období (2024 – obdobie prešetrovania) ceny (–6 %) aj náklady (–4 %) naďalej klesali podobným tempom, čo naznačuje, že výrobné odvetvie Únie zostávalo pod trvalým tlakom a nedokázalo svoje rozpätia obnoviť. Vzhľadom na to, že ploché výrobky z ocele valcované za studena sú komoditným výrobkom, výrobcovia z Únie mali obmedzené možnosti, ako svoju ponuku odlíšiť, a aby zabránili ďalšej strate podielu na trhu, museli sa prispôsobiť klesajúcemu cenovému vývoju a zodpovedajúcim spôsobom znížiť svoje predajné ceny.

(889) Celkovo v skúmanom období viedol výraznejší kumulatívny pokles predajných cien v porovnaní s nákladmi napriek zníženiu nákladov k štrukturálnemu zhoršeniu ziskovosti, keďže ceny sa priblížili k úrovniam nákladov a naďalej nestačili na zabezpečenie udržateľnej návratnosti.

4.5.3.2. Náklady práce

(890) Priemerné náklady práce výrobcov z Únie zaradených do vzorky sa v posudzovanom období vyvíjali takto:

Tabuľka 35

Priemerné náklady práce na zamestnanca

	2022	2023	2024	Obdobie prešetrovania
Priemerné náklady práce na zamestnanca (EUR)	[35 500 – 36 500]	[38 000 – 39 100]	[35 500 – 36 500]	[38 000 – 39 100]
Index (2022 = 100)	*100*	*107*	*100*	*107*

Zdroj: vyplnené dotazníky výrobcov z Únie zaradených do vzorky.

(891) Počas posudzovaného obdobia zaznamenali priemerné náklady práce na jedného zamestnanca kolísavý vývoj; v rokoch 2022 až 2023 vzrástli o 7 %, v roku 2024 sa vrátili na úroveň porovnateľnú s rokom 2022 a počas obdobia prešetrovania opäť vzrástli o 7 %.

4.5.3.3. Zásoby

(892) Úroveň zásob výrobcov z Únie zaradených do vzorky sa v posudzovanom období vyvíjala takto:

Tabuľka 36

Zásoby

	2022	2023	2024	Obdobie prešetrovania
Konečný stav zásob (v tonách)	[390 000–400 000]	[410 000–420 000]	[385 000–395 000]	[370 000 – 380 000]
Index (2022 = 100)	*100*	*105*	*99*	*95*
Konečný stav zásob ako percentuálny podiel výroby (v %)	[1 – 2]	[1 – 2]	[1 – 2]	[1 – 2]

Zdroj: vyplnené dotazníky výrobcov z Únie zaradených do vzorky.

(893) Zásoby v roku 2023 vzrástli, v roku 2024 však poklesli a v priebehu obdobia prešetrovania ďalej klesali, čo v posudzovanom období viedlo k celkovému poklesu o 5 %. Tento vývoj by sa mal vnímať v kontexte relatívne stabilnej úrovne výroby a výrazného poklesu predaja.

(894) Dočasný nárast zásob v roku 2023 odrážal skutočnosť, že predaj oslabol, zatiaľ čo výroba zostala stabilná. Vzhľadom na to, že dopyt na trhu sa naďalej zhoršoval, výrobné odvetvie Únie následne znížilo zásoby prostredníctvom úprav v plánovaní výroby a riadení zásob.

4.5.3.4. Ziskovosť, peňažný tok, investície, návratnosť investícií a schopnosť získať kapitál

(895) Ziskovosť, peňažný tok, investície a návratnosť investícií výrobcov z Únie zaradených do vzorky sa počas posudzovaného obdobia vyvíjali takto:

Tabuľka 37

Ziskovosť, peňažný tok, investície a návratnosť investícií

	2022	2023	2024	Obdobie prešetrovania
Ziskovosť predaja v Únii neprepojeným zákazníkom (v % z obratu z predaja)	[10 – 15]	[0 – 3]	[2 – 8]	[0 – 5]
Index	*100*	*3*	*37*	*18*
Peňažný tok (v EUR)	[400 – 450 miliónov]	[50 – 100 miliónov]	[100 – 150 miliónov]	[150 – 200 miliónov]
Index	*100*	*19*	*32*	*39*

	2022	2023	2024	Obdobie prešetrovania
Investície (v EUR)	[300 – 350 miliónov]	[400 – 450 miliónov]	[400 – 450 miliónov]	[400 – 450 miliónov]
Index	*100*	*141*	*136*	*133*
Návratnosť investícií (v %)	[70 – 90]	[0 – 5]	[10 – 20]	[5 – 10]
Index	*100*	*1*	*19*	*9*

Zdroj: Vyplnené dotazníky výrobcov z Únie zaradených do vzorky.

(896) Komisia stanovila ziskovosť výrobcov z Únie zaradených do vzorky tak, že čistý zisk z predaja podobného výrobku neprepojeným zákazníkom v Únii pred zdanením vyjadrila ako percentuálny podiel obratu z tohto predaja.

(897) Ziskovosť výrobného odvetvia Únie sa v posudzovanom období výrazne zhoršila. V roku 2022 dosiahlo výrobné odvetvie Únie solídnu úroveň zisku na úrovni [10 % – 15 %]. Ziskovosť však aj v roku 2023 prudko klesla približne na úroveň rentability, čo odzrkadľuje výrazný tlak spôsobený poklesom predajných cien a stále relatívne vysokými výrobnými nákladmi.

(898) V roku 2024 sa ziskovosť čiastočne vrátila na jednocifernú úroveň, a to najmä vďaka zníženiu jednotkových nákladov, ktoré klesali rýchlejšie ako predajné ceny. Napriek tomuto zlepšeniu zostali úrovne zisku výrazne nižšie ako úrovne zaznamenané na začiatku posudzovaného obdobia.

(899) Počas obdobia prešetrovania ziskovosť znova klesla na [0 % – 5 %]. Hoci predajné ceny aj náklady naďalej klesali, ceny klesali rýchlejšie, ako sa znižovali náklady, čo malo negatívny vplyv na rozpätia.

(900) Celkovo zaznamenala ziskovosť v posudzovanom období výrazne negatívny vývoj, keď klesla o viac ako 10 percentuálnych bodov z [10 % – 15 %] v roku 2022 na [0 % – 5 %] v období prešetrovania. Tento vývoj naznačuje, že výrobné odvetvie Únie si nedokázalo zachovať udržateľnú úroveň zisku a že jeho finančná situácia zostala krehká napriek určitým dočasným zlepšeniam.

(901) Čistý peňažný tok predstavuje schopnosť výrobcov z Únie samostatne financovať svoje činnosti. Čistý peňažný tok výrobcov z Únie zaradených do vzorky vykazoval počas posudzovaného obdobia veľmi kolísavý, avšak celkovo sa zhoršujúci trend. V rokoch 2022 až 2023 došlo k veľmi prudkému poklesu o 81 %. Následne v roku 2024 nastalo čiastočné oživenie (+71 %) a počas obdobia prešetrovania došlo k ďalšiemu nárastu (+20 %), čo svedčí o určitom zlepšení po počiatočnom prepade. Celkovo však napriek tomuto oživeniu zostal peňažný tok o 61 % nižší ako v roku 2022. Toto zhoršenie úzko súvisí s výrazným poklesom ziskovosti, ktorý viedol k zníženiu vnútornej tvorby likvidity.

(902) Pokiaľ ide o investície, kapitálové výdavky výrobného odvetvia Únie sa v roku 2023 v porovnaní s rokom 2022 zvýšili približne o 41 %. Investície následne v roku 2024 klesli približne o 4 % a počas obdobia prešetrovania o ďalšie 2 %. Úroveň investícií v období prešetrovania zostala celkovo približne o 33 % vyššia ako v roku 2022, čo naznačuje počiatočný nárast investičnej činnosti, po ktorom nasledovalo postupné spomaľovanie. Tieto investície sa týkali predovšetkým projektov zameraných na dekarbonizáciu a ekologizáciu.

(903) V tejto súvislosti je potrebné poznamenať, že investície môžu zostať relatívne vysoké aj napriek nízkej ziskovosti, a to vzhľadom na ich dlhodobý charakter a potrebu udržiavať alebo zlepšovať výrobné aktíva. Spomalenie rastu investícií v druhej polovici posudzovaného obdobia však odzrkadľuje rastúcu opatrnosť a pokles dôvery v budúce trhové podmienky.

(904) Pokiaľ ide o návratnosť investícií, v rámci prešetrovania sa posudzovala ziskovosť výrobného odvetvia Únie porovnaním čistého zisku s čistou účtovnou hodnotou investícií za posudzované obdobie. Tento ukazovateľ je relevantný pre posúdenie schopnosti odvetvia dosahovať primeranú návratnosť kapitálu vloženého do výroby podobného výrobku. Vývoj ukazovateľa návratnosti investícií preto poskytuje prehľad o finančnej atraktívnosti a udržateľnosti investícií vo výrobnom odvetví Únie.

(905) Z analýzy vyplynulo, že návratnosť investícií v posudzovanom období výrazne kolísala, pričom v roku 2023 prudko klesla o 99 %, v roku 2024 sa do určitej miery zotavila a následne v období prešetrovania opäť klesla. Celkovo zostala návratnosť investícií napriek veľmi obmedzenému oživeniu zaznamenanému v polovici daného obdobia nestála a na konci dotknutého obdobia dosahovala podstatne nižšiu úroveň ako na jeho začiatku. Tento vývoj naznačuje zhoršenie stability návratnosti investícií, čo odráža pretrvávajúci tlak na finančnú výkonnosť výrobného odvetvia Únie.

(906) Počas posudzovaného obdobia došlo u výrobcov z Únie zaradených do vzorky k výraznému zhoršeniu ich schopnosti získavať kapitál. Tento pokles bol spôsobený predovšetkým zhoršením kľúčových ukazovateľov finančnej výkonnosti, a to najmä výrazným poklesom ziskovosti a podstatným oslabením schopnosti generovať peňažné toky.

(907) Pokles ziskovosti oslabil dôveru investorov a vyčerpal vnútropodnikové rezervy potrebné na získanie externého financovania. Okrem toho sa pre kolísavosť a celkové zhoršenie peňažných tokov znížila schopnosť odvetvia samofinancovať investície, čím sa znížila jeho finančná flexibilita. V dôsledku toho celková finančná výkonnosť výrobného odvetvia Únie počas posudzovaného obdobia negatívne ovplyvnila jeho úverovú spoľahlivosť a obmedzila jeho schopnosť získavať kapitál za výhodných podmienok.

4.6. **Záver o ujme**

(908) Z prešetrovania vyplynulo, že situácia výrobného odvetvia Únie sa počas posudzovaného obdobia výrazne zhoršila. Počas daného obdobia sa spotreba na voľnom trhu znížila o 10 %, zatiaľ čo objem predaja výrobného odvetvia Únie na voľnom trhu klesol o 15 %, čo predstavuje pokles, ktorý bol väčší ako pokles dopytu. V dôsledku toho klesol podiel výrobného odvetvia Únie na voľnom trhu zo 70 % v roku 2022 na 66 % v období prešetrovania.

(909) Výrobné odvetvie Únie nebolo schopné udržať počas posudzovaného obdobia svoje úrovne cien. Hoci výrobné odvetvie Únie znížilo svoje jednotkové výrobné náklady o 23 %, jeho priemerné predajné ceny klesli ešte výraznejšie, a to o 31 %. Ziskovosť preto klesla z [10 % – 15 %] v roku 2022 na [0 % – 5 %] v období prešetrovania.

(910) Táto ujma sa ďalej prejavila v zhoršení niektorých finančných ukazovateľov. V období medzi rokom 2022 a obdobím prešetrovania sa peňažný tok znížil o 61 % a návratnosť investícií klesla o 91 %. Napriek tomuto nepriaznivému vývoju sa čisté investície počas celého posudzovaného obdobia udržali na vysokej úrovni a v období prešetrovania boli o 33 % vyššie ako v roku 2022. Napriek tomu však výrazné zhoršenie ziskovosti, návratnosti investícií a peňažného toku negatívne ovplyvnilo finančnú situáciu odvetvia a jeho schopnosť vytvárať vlastné finančné prostriedky na budúce investície.

(911) Na základe uvedeného Komisia dospela k záveru, že výrobné odvetvie Únie utrpelo značnú ujmu v zmysle článku 3 ods. 5 základného nariadenia. Táto ujma sa prejavila výrazným poklesom predaja a podielu na voľnom trhu, tlakom na znižovanie cien a podstatným zhoršením finančnej situácie odvetvia, najmä pokiaľ ide o ziskovosť, peňažný tok a návratnosť investícií.

(912) Po poskytnutí informácií japonskí výrobcovia tvrdili, že pokles podielu výrobného odvetvia Únie na trhu zo 70 % na 66 % bol sám osebe príliš malý na to, aby odôvodnil zistenie o značnej ujme, najmä vzhľadom na to, že výrobné odvetvie Únie si zachovalo významný podiel na trhu. Tvrdili, že Komisia by mala posúdiť vývoj podielu na trhu spolu s ďalšími relevantnými okolnosťami vrátane nárastu objemu predaja na vývoz výrobného odvetvia Únie.

(913) Komisia usúdila, že tieto argumenty nespochybňujú zistenie o značnej ujme. Komisia takisto konštatovala, že preskúmanie vplyvu dumpingového dovozu na výrobné odvetvie Únie si vyžaduje posúdenie všetkých relevantných ekonomických faktorov, ktoré ovplyvňujú jeho situáciu, a že žiadny faktor sám osebe nie je rozhodujúci. Rozhodujúcim kritériom teda nie je to, či niektorý z ukazovateľov, posudzovaný samostatne, preukazuje ujmu, ale či kombinovaný vývoj týchto ukazovateľov svedčí o zhoršení situácie výrobného odvetvia Únie. Podiel výrobného odvetvia Únie na trhu bol posudzovaný spolu s ostatnými relevantnými ukazovateľmi ujmy a neposudzoval sa samostatne. Komisia sa neopierala iba o pokles podielu na trhu, ale posudzovala ho spolu s vývojom ostatných relevantných ukazovateľov (ako sú objem predaja, výroba, využitie kapacity, ceny, jednotkové náklady, ziskovosť, peňažný tok, návratnosť investícií, zamestnanosť a produktivita) a okolnosťami, na ktoré poukázali japonskí výrobcovia, vrátane vývoja predaja na vývoz. Skutočnosť, že výrobné odvetvie Únie si udržalo významný podiel na trhu, sama osebe nevylučovala zistenie značnej ujmy, najmä vzhľadom na zhoršenie jeho postavenia na trhu a ďalších ukazovateľov jeho hospodárskej situácie. Na účely posúdenia ujmy nie je relevantným kritériom absolútna výška zachovaného podielu na trhu, ale rozsah jeho poklesu v posudzovanom období, najmä v kontexte rastúceho podielu dovozu. Okrem toho zníženie zo 70 % na 66 % vzhľadom na veľkosť trhu Únie predstavuje podstatný objem predaja, o ktorý sa prišlo v dôsledku dumpingového dovozu, a nemožno ho považovať za zanedbateľný.

(914) Pokiaľ ide o nárast predaja na vývoz, Komisia odkázala na posúdenie výsledkov predaja na vývoz výrobcov z Únie uvedené v bode 5.3.1 analýzy príčinných súvislostí. Nárast predaja na vývoz nevykompenzoval zhoršenie výkonnosti výrobného odvetvia Únie na trhu Únie, a preto nezmenil zistenie o značnej ujme.

(915) Komisia preto dospela k záveru, že výška podielu výrobného odvetvia Únie na trhu, jeho pokles počas posudzovaného obdobia ani vývoj predaja na vývoz – či už jednotlivo, alebo spoločne – nemali vplyv na celkové zistenie o značnej ujme.

(916) Tieto tvrdenia boli preto zamietnuté.

5. **PRÍČINNÁ SÚVISLOSŤ**

(917) V súlade s článkom 3 ods. 6 základného nariadenia Komisia skúmala, či dumpingový dovoz z dotknutých krajín spôsobil výrobnému odvetviu Únie značnú ujmu.

(918) V súlade s článkom 3 ods. 7 základného nariadenia Komisia takisto preskúmala, či výrobnému odvetviu Únie mohli v rovnakom čase spôsobiť ujmu aj iné známe faktory. Komisia sa uistila, aby žiadna prípadná ujma spôsobená inými faktormi ako dumpingovým dovozom z dotknutých krajín nebola pripísaná tomuto dumpingovému dovozu. Ide o tieto faktory:

— dovoz z iných tretích krajín,

— výkonnosť výrobcov z Únie v oblasti predaja na vývoz,

— Použitie na vlastnú spotrebu

— makroekonomické poklesy a pokles dopytu v jednotlivých odvetviach,

— vývoj cien energie,

— regulačný rámec EÚ,

— kolísanie cien surovín,

— celosvetová nadmerná kapacita v oceliarskom odvetví,

— dôsledky pandémie COVID-19 a geopolitická nestabilita.

5.1. Vplyv dumpingového dovozu

(919) Zhoršovanie hospodárskej situácie výrobného odvetvia Únie sa časovo zhodovalo s výrazným a čoraz väčším prenikaním dumpingového dovozu z dotknutých krajín na trh, ktorým dochádzalo k sústavnému podhodnocovaniu cien výrobného odvetvia Únie a ktoré viedlo k stláčaniu cien. Vývoj objemov a cien dovozu z dotknutých krajín znázornený v tabuľkách 27 a 28 v tejto súvislosti stlačil úrovne cien výrobného odvetvia Únie, čím vznikla príčinná súvislosť medzi týmito dvomi faktormi.

(920) Dovoz z dotknutých krajín v posudzovanom období výrazne vzrástol, a to o 28 %, približne z 1,3 milióna ton v roku 2022 na viac ako 1,6 milióna ton v období prešetrovania. Zároveň sa jeho podiel na trhu zvýšil zo 16 % na 23 %, čo predstavuje nárast o 7 percentuálnych bodov. Tento nárast objemu dumpingového dovozu sačasovo zhodoval s poklesom podielu výrobného odvetvia Únie na trhu zo 70 % na 66 %, čo naznačuje, že nárast dovozu z dotknutých krajín vytlačil predaj výrobného odvetvia Únie.

(921) Vývoj ziskovosti výrobného odvetvia Únie počas posudzovaného obdobia je v súlade s vplyvmi dumpingového dovozu. Ziskovosť v roku 2023 prudko klesla, pretože predajné ceny klesli viac ako výrobné náklady. Hoci sa ziskovosť v roku 2024 zlepšila, keďže výrobné náklady klesali rýchlejšie ako predajné ceny, toto zlepšenie bolo len dočasné a ziskovosť zostala výrazne pod úrovňou z roku 2022. Počas obdobia prešetrovania ziskovosť opäť klesla, keďže predajné ceny naďalej klesali rýchlejšie ako výrobné náklady.

(922) Okrem toho tento dovoz z dotknutých krajín vyvíjal trvalý tlak na znižovanie cien na trhu Únie. Priemerné dovozné ceny z dotknutých krajín klesli približne o 34 %, a to z 1 047 EUR za tonu v roku 2022 na 694 EUR za tonu v období prešetrovania. Počas celého posudzovaného obdobia sa tieto ceny neustále pohybovali pod úrovňou cien výrobného odvetvia Únie, ktorého priemerné predajné ceny klesli približne o 31 %, a to z [1 020 – 1 095] EUR za tonu na [700 – 755] EUR za tonu. Trvalý cenový rozdiel medzi dovážanými výrobkami a cenami výrobného odvetvia Únie svedčí o neustálom cenovom podhodnocovaní a stláčaní cien. Tento cenový tlak obmedzil schopnosť výrobného odvetvia Únie udržať cenové úrovne v súlade s nákladmi, čím prispel k zaznamenanému zhoršeniu ziskovosti.

(923) Na základe týchto skutočností Komisia dospela k záveru, že dumpingový dovoz z dotknutých krajín svojím výrazným nárastom objemu, rastúcim podielom na trhu a trvalo nízkymi cenami, ktoré boli výrazne nižšie ako ceny výrobného odvetvia Únie, podstatne prispel k ujme, ktorú utrpelo výrobné odvetvie Únie. Kombinácia zvýšeného prenikania dovozu a pretrvávajúceho cenového podhodnocovania vytvára jasnú príčinnú súvislosť medzi dumpingovým dovozom a zhoršením situácie výrobného odvetvia Únie.

5.2. Dovoz z iných tretích krajín

(924) Množstvo dovozu z iných tretích krajín sa v posudzovanom období vyvíjalo takto:

Tabuľka 38

Dovoz z iných tretích krajín

Krajina		2022	2023	2024	Obdobie prešetrovania
Kórea	Množstvo (v tonách)	382 473	388 999	381 372	408 920
	Index	*100*	*102*	*100*	*107*
	Podiel na trhu (v %)	5	5	5	6
	Priemerná cena (EUR)	1 026	817	765	734
	Index	*100*	*80*	*75*	*72*

Krajina		2022	2023	2024	Obdobie prešetrovania
Spojené kráľovstvo	Množstvo (v tonách)	273 165	261 541	220 848	138 745
	Index	*100*	*96*	*81*	*51*
	Podiel na trhu (v %)	3	4	3	2
	Priemerná cena (EUR)	1 118	852	801	751
	Index	*100*	*76*	*72*	*67*
Ukrajina	Množstvo (v tonách)	99 827	149 989	154 603	171 095
	Index	*100*	*150*	*155*	*171*
	Podiel na trhu (v %)	1	2	2	2
	Priemerná cena (EUR)	942	722	678	637
	Index	*100*	*77*	*72*	*68*
Zvyšok sveta	Množstvo (v tonách)	379 132	169 053	100 207	101 705
	Index	*100*	*45*	*26*	*27*
	Podiel na trhu (v %)	5	2	1	1
	Priemerná cena (EUR)	1 118	986	914	884
	Index	*100*	*88*	*82*	*79*
Všetky tretie krajiny okrem dotknutých krajín spolu	Množstvo (v tonách)	1 134 596	969 582	857 031	820 465
	Index	*100*	*85*	*76*	*72*
	Podiel na trhu (v %)	14	13	11	11
	Priemerná cena (EUR)	1 071	841	776	735
	Index	*100*	*79*	*72*	*69*

Zdroj: Comext.

(925) Počas posudzovaného obdobia sa podiel dovozu z Južnej Kórey na trhu zvýšil z 5 % na 6 %, zatiaľ čo podiel dovozu z Ukrajiny vzrástol z 1 % na 2 %. Podiel dovozu zo Spojeného kráľovstva na trhu naopak klesol z 3 % na 2 % a podiel dovozu zo zvyšku sveta z 5 % na 1 %. Výrazne poklesol aj dovoz z iných tretích krajín, na ktoré sa vzťahujú antidumpingové opatrenia, ako je Čína, pričom ich podiel na trhu klesol z 2 % na nulu. Celkovo sa podiel dovozu zo všetkých tretích krajín okrem dotknutých krajín na trhu v posudzovanom období znížil zo 14 % na 11 %.

(926) Komisia ďalej posúdila celkový vývoj dovozu z tretích krajín okrem dotknutých krajín. Z tejto analýzy vyplynulo, že tento dovoz v posudzovanom období klesol, a to tak v absolútnych číslach, ako aj z hľadiska podielu na trhu. Ich spoločný podiel na trhu počas obdobia prešetrovania klesol zo 14 % v roku 2022 na 11 %. Priemerné dovozné ceny takisto klesli, a to z 1 071 EUR za tonu v roku 2022 na 735 EUR za tonu počas obdobia prešetrovania, čo zodpovedá poklesu približne o 31 %. Napriek tomuto poklesu zostala priemerná dovozná cena z týchto tretích krajín počas obdobia prešetrovania vyššia ako priemerná dovozná cena z dotknutých krajín. Zaznamenaný pokles cien teda odrážal skôr všeobecný klesajúci trend cien na trhu Únie než konkrétny vplyv na ceny, ktorý by bolo možné pripísať dovozu z tretích krajín iných ako dotknuté krajiny.

(927) Ich klesajúci podiel na trhu Únie ďalej potvrdzuje, že nezohrávali významnú úlohu v pozorovaných vplyvoch na ceny ani v strate podielu výrobného odvetvia Únie na trhu. Vzhľadom na súbežný trend klesania cien tak dovozu z iných tretích krajín, ako aj výrobného odvetvia Únie, v spojení so skutočnosťou, že ceny tretích krajín v období prešetrovania zostali nad úrovňou cien dotknutých krajín, a vzhľadom na klesajúci podiel dovozu na trhu sa zdá, že dovoz z iných tretích krajín nemal na trhu Únie žiadny osobitný ani dodatočný vplyv na znižovanie cien nad rámec všeobecného trhového trendu. Tento faktor preto neoslabil príčinnú súvislosť stanovenú medzi dumpingovým dovozom a značnou ujmou, ktorú utrpelo výrobné odvetvie Únie.

(928) Po poskytnutí týchto informácií japonská vláda argumentovala, že nárast dovozu z dotknutých krajín mohol byť dôsledkom presunu zdrojov z iných tretích krajín, a nie zvýšenia celkového dovozného tlaku na trh Únie. Preto požiadala, aby Komisia pri posudzovaní vplyvov dovozu z dotknutých krajín a príčinného vzťahu s ujmou utrpenou výrobným odvetvím Únie zohľadnila vývoj dovozu zo všetkých tretích krajín.

(929) Komisia usúdila, že vývoj dovozu z iných tretích krajín nepotvrdzuje tvrdenie, že nárast dovozu z dotknutých krajín predstavoval iba nahradenie dovozu z iných zdrojov. Ako bolo vysvetlené vyššie, podiel dovozu z tretích krajín iných ako dotknuté krajiny sa v posudzovanom období znížil zo 14 % na 11 %. Zároveň sa podiel dovozu z dotknutých krajín na trhu zvýšil zo 16 % na 23 %, zatiaľ čo podiel výrobného odvetvia Únie klesol zo 70 % na 66 %.

(930) Súčasný nárast podielu na trhu dovozov z dotknutých krajín a pokles podielu na trhu tak výrobného odvetvia Únie, ako aj dovozov z iných tretích krajín preto nesvedčí o tom, že by išlo len o zmenu zdroja dovozov. Tento vývoj skôr svedčí o tom, že dovoz z dotknutých krajín posilnil svoju pozíciu na trhu Únie, zatiaľ čo ostatné zdroje dodávok stratili podiel na trhu.

5.3. Vplyv ostatných faktorov

5.3.1. *Výkonnosť výrobcov z Únie v oblasti predaja na vývoz*

(931) Objem vývozu výrobcov z Únie sa v posudzovanom období vyvíjal takto:

Tabuľka 39

Predaj na vývoz výrobcov z Únie

	2022	2023	2024	Obdobie prešetrovania
Celkový predaj na vývoz (MT)	1 046 797	1 153 564	1 313 619	1 169 942
Index (2022 = 100)	*100*	*110*	*125*	*112*

	2022	2023	2024	Obdobie prešetrovania
Priemerná jednotková cena (EUR za tonu)	[1 108 – 1 148]	[941 – 972]	[821 – 846]	[761 – 788]
Index (2022 = 100)	*100*	*84*	*74*	*69*

Zdroj: Vyplnené makro dotazníky, vyplnené dotazníky od výrobcov z Únie zaradených do vzorky.

(932) Počas posudzovaného obdobia sa celkový objem predaja na vývoz výrobcov z Únie zvýšil o 10 % v rokoch 2022 až 2023 a o ďalších 14 % v rokoch 2023 až 2024. Počas obdobia prešetrovania sa objem vývozu v porovnaní s rokom 2024 znížil o 11 %. Celkovo bol objem predaja na vývoz v období prešetrovania o 12 % vyšší ako v roku 2022.

(933) Z prešetrovania vyplynulo, že nárast objemu vývozu bol spôsobený predovšetkým vyšším vývozom do Mexika, Turecka a Spojených štátov. Tieto nárasty boli dôsledkom konkrétnych okolností, medzi ktoré patrilo oživenie predaja po vyriešení technických problémov v prevádzkach výrobcu z Únie a priaznivé trhové podmienky v niektorých vývozných destináciách. Nárast vývozu do Spojených štátov nebol trvalý. Tento vývoj teda neodzrkadľoval všeobecné zlepšenie trhových podmienok na vývozných trhoch.

(934) Zároveň priemerné vývozné ceny v priebehu celého posudzovaného obdobia neustále klesali, pričom v období od roku 2022 do obdobia prešetrovania klesli približne o 31 %. To naznačuje, že výrobcovia z Únie dokázali zvýšiť objem vývozu len tým, že akceptovali výrazne nižšie ceny, čo odzrkadľuje silný konkurenčný tlak na vývozných trhoch.

(935) Komisia preto dospela k záveru, že nárast objemu vývozu bol spôsobený konkrétnymi faktormi súvisiacimi s trhom a spoločnosťou a neodzrkadľoval všeobecné zlepšenie trhových podmienok na vývozných trhoch. Nárast predaja na vývoz bol takisto v súlade so snahami výrobného odvetvia Únie o využitie svojich značných voľných výrobných kapacít prostredníctvom hľadania ďalších príležitostí na predaj mimo trhu Únie. Predaj na vývoz však nepredstavoval dostatočný zdroj ziskovosti na to, aby vykompenzoval ujmu, ktorú utrpelo výrobné odvetvie Únie na trhu Únie, a preto sa tým oslabila príčinná súvislosť medzi dumpingovým dovozom a značnou ujmou, ktorú utrpelo výrobné odvetvie Únie.

5.3.2. *Vlastná spotreba*

(936) Počas posudzovaného obdobia vzrástla vlastná spotreba v EÚ v rokoch 2022 až 2024 približne o 4 %, pričom v období prešetrovania opäť klesla na úroveň z roku 2022. Celkovo zostala vlastná spotreba počas posudzovaného obdobia vo všeobecnosti stabilná a vykazovala len obmedzené výkyvy.

(937) Tento relatívne stabilný vývoj vlastnej spotreby naznačuje, že domáci dopyt na nižších úrovniach vertikálne integrovaných výrobcov sa počas posudzovaného obdobia podstatne nezmenšil. Vzhľadom na to, že vlastná spotreba predstavuje väčšinu výroby v Únii (približne 76 %), jej stabilita potvrdzuje, že ujma zaznamenaná v segmente voľného trhu nemôže byť pripísaná významnému poklesu vlastného dopytu. Vývoj vlastnej spotreby preto neoslabil príčinnú súvislosť zistenú medzi dumpingovým dovozom a značnou ujmou, ktorú utrpelo výrobné odvetvie Únie.

5.3.3. *Makroekonomické poklesy a pokles dopytu v jednotlivých odvetviach*

(938) Komisia takisto preskúmala, či k ujme, ktorú utrpelo výrobné odvetvie Únie, prispel makroekonomický vývoj a pokles dopytu hlavných odberateľských odvetví. Dopyt po dotknutom výrobku úzko súvisí s celkovými hospodárskymi podmienkami a s aktivitou v odvetviach, ako sú stavebníctvo, automobilové odvetvie, strojárstvo a výroba domácich spotrebičov, ktoré spolu predstavujú podstatný podiel na spotrebe.

(939) V priebehu posudzovaného obdobia sa hospodárske podmienky v Únii vyznačovali spomalením priemyselnej činnosti a slabším dopytom v niekoľkých z uvedených odberateľských odvetví. Konkrétne stavebníctvo bolo ovplyvnené poklesom investícií a vyššími nákladmi na financovanie, zatiaľ čo automobilové a strojárske odvetvie vykazovali známky spomalenia súvisiace so štrukturálnymi úpravami a nižšou priemyselnou produkciou. Tieto udalosti pravdepodobne vyvolali tlak na pokles spotreby a prispeli k vytvoreniu konkurenčnejšieho a cenovo citlivejšieho trhového prostredia.

(940) Všeobecné spomalenie hospodárskeho rastu by za normálnych okolností malo vplyv na všetkých účastníkov trhu. Hoci sa však podmienky na strane dopytu zhoršili, dovoz z dotknutých krajín sa výrazne zvýšil, a to tak z hľadiska objemu, ako aj z hľadiska prenikania na trh, zatiaľ čo výrobné odvetvie Únie zaznamenalo stratu podielu na trhu. Táto odchýlka poukazuje na to, že zistenú ujmu nemožno vysvetliť makroekonomickými a odvetvovými faktormi dopytu.

(941) Komisia preto dospela k záveru, že hoci makroekonomický vývoj a pokles dopytu v odberateľských odvetviach mohli ovplyvniť celkové trhové prostredie, neoslabili príčinnú súvislosť zistenú medzi dumpingovým dovozom a značnou ujmou, ktorú utrpelo výrobné odvetvie Únie.

5.3.4. *Vývoj cien energie*

(942) Komisia takisto preskúmala, či k ujme, ktorú utrpelo výrobné odvetvie Únie, mohol prispieť vývoj cien energie, najmä pretrvávajúce vysoké ceny elektriny a plynu. Náklady na energiu tvoria významnú zložku výrobných nákladov na dotknutý výrobok a kolísanie cien elektrickej energie a plynu môže podstatne ovplyvniť nákladovú štruktúru energeticky náročných výrobných odvetví.

(943) Počas posudzovaného obdobia sa energetické trhy naďalej vyznačovali trvalo vysokými a kolísavými cenami v porovnaní s historickými úrovňami.

(944) Prešetrovaním sa však zistilo, že v roku 2022, keď boli ceny energie výrazne vyššie ako vo zvyšnom posudzovanom období, sa výrobcom z Únie podarilo dosiahnuť udržateľnú úroveň ziskovosti. Bolo to možné vďaka tomu, že výrobcovia z Únie dokázali preniesť vyššie náklady na energiu na spotrebiteľov a zároveň udržať predajné ceny na úrovni zodpovedajúcej ich nákladovej štruktúre.

(945) V roku 2023 a počas celého obdobia prešetrovania ceny energie naopak klesli na úroveň výrazne nižšiu, ako bola úroveň zaznamenaná v roku 2022. Cenový tlak vyvolaný dumpingovým dovozom však zabránil výrobnému odvetviu Únie udržať predajné ceny na úrovni, ktorá by postačovala na pokrytie jeho nákladov, čo viedlo k prudkému zhoršeniu ziskovosti. Zatiaľ čo výrobné náklady klesli o 23 %, priemerné predajné ceny sa znížili o 31 %, čo predstavuje pokles presahujúci mieru, ktorú by bolo možné odôvodniť len nákladmi súvisiacimi s energiou. Tento nesúlad je znakom toho, že zhoršenie ziskovosti nebolo spôsobené situáciou na trhoch s energiou. Tento rozdiel poukazuje na skutočnosť, že hoci ceny energie ovplyvňujú výrobné náklady, rozhodujúcim faktorom, ktorý viedol k poklesu ziskovosti, bola neschopnosť výrobného odvetvia Únie udržať úroveň svojich cien v súlade s nákladmi. Tento pokles cien sa zhodoval s výrazným nárastom podielu dovozu z dotknutých krajín na trhu, ktorým sa neustále podhodnocovali ceny v Únii. Prítomnosť lacného dovozu znemožňovala výrobnému odvetviu Únie preniesť výrobné náklady na zákazníkov, čím priamo prispela k zhoršeniu ziskovosti, ktorá klesla na neudržateľnú úroveň.

(946) Komisia preto dospela k záveru, že hoci vývoj nákladov na energiu a snahy o zvyšovanie efektívnosti ovplyvnili nákladovú štruktúru výrobného odvetvia Únie, neoslabuje sa nimi príčinná súvislosť zistená medzi dumpingovým dovozom a značnou ujmou, ktorú utrpelo výrobné odvetvie Únie.

(947) V nadväznosti na poskytnutie informácií japonskí výrobcovia tvrdili, že rast a kolísanie cien energie, najmä plynu a elektriny, významne prispeli k zhoršeniu situácie výrobného odvetvia Únie. Poukázali na vyššie náklady na energiu, s ktorými výrobcovia z Únie čelia v porovnaní s výrobcami v iných regiónoch, a tvrdili, že Komisia podcenila ich vplyv na konkurencieschopnosť výrobného odvetvia Únie. Podľa ich názoru bolo významnou príčinou zaznamenaného zhoršenia skôr zvýšenie nákladov na energiu než dovoz z Japonska.

(948) Komisia usúdila, že tieto argumenty nemenia uvedené hodnotenie. Komisia zohľadnila vývoj cien energie a ich vplyv na nákladovú štruktúru výrobného odvetvia Únie. Ako sa však uvádza vyššie v odôvodneniach 942 až 945, v roku 2022 boli ceny energie výrazne vyššie, ale výrobnému odvetviu Únie sa podarilo udržať udržateľnú úroveň ziskovosti, zatiaľ čo následne ceny energie klesli, pričom ziskovosť odvetvia Únie sa prudko zhoršila. Okrem toho bol pokles výrobných nákladov výrazne vyšší, než by sa dalo vysvetliť vývojom nákladov na energiu, zatiaľ čo predajné ceny ďalej klesali.

(949) Komisia preto dospela k záveru, že vývojom cien energie, na ktorý poukazovali japonskí výrobcovia, nemožno vysvetliť zhoršenie situácie výrobného odvetvia Únie zaznamenané počas posudzovaného obdobia a neznižuje sa ním príčinná súvislosť medzi dumpingovým dovozom a značnou ujmou, ktorú utrpelo výrobné odvetvie Únie. Toto tvrdenie bolo preto zamietnuté.

5.3.5. *Regulačný rámec EÚ*

(950) Niektoré strany tvrdili, že zdrojom ujmy bol regulačný rámec EÚ.

(951) Výrobné odvetvie Únie pôsobí v štrukturálnom prostredí, ktoré so sebou prináša významné povinnosti v oblasti dodržiavania právnych predpisov a značné investičné požiadavky súvisiace s prebiehajúcim prechodom spojeným s dekarbonizáciou. Tieto faktory tvoria súčasť dlhodobého prevádzkového prostredia Únie a líšia sa od podmienok, s ktorými sa stretávajú výrobcovia v tretích krajinách, kde platia menej prísne regulačné rámce a nižšia záťaž spojená s dodržiavaním predpisov. Tieto štrukturálne podmienky však majú trvalý charakter a pretrvávali počas celého posudzovaného obdobia. Nimi samotnými nemožno vysvetliť zhoršenie hospodárskej situácie výrobného odvetvia Únie, ktoré bolo zaznamenané počas posudzovaného obdobia.

(952) Z prešetrovania vyplynulo, že zhoršenie výkonnosti výrobného odvetvia Únie sa časovo zhodovalo s nárastom lacného dumpingového dovozu, ktorý vyvíjal trvalý tlak na znižovanie predajných cien v Únii a vynútil prispôsobenie cien s cieľom zmierniť ďalšie straty podielu na trhu. Tento pokles cien viedol k zhoršeniu mnohých ukazovateľov ujmy, medzi ktoré patrili ziskovosť, objem predaja, podiel na trhu, zamestnanosť, výrobná kapacita a peňažný tok.

(953) Hoci rámec štrukturálnych nákladov tvorí súčasť celkovej výšky nákladov znášaných výrobným odvetvím Únie, nenarušil príčinnú súvislosť medzi dumpingovým dovozom a zistenou značnou ujmou. Načasovanie a rozsah ujmy skôr zodpovedajú vývoju objemov dumpingového dovozu a cenovému správaniu, ako stabilným a dlhodobým nákladovým podmienkam.

(954) Na základe týchto skutočností sa dospelo k záveru, že značná ujma, ktorú utrpelo výrobné odvetvie Únie, bola spôsobená dumpingovým dovozom z dotknutých krajín a že rámcom štrukturálnych nákladov posudzovaným samostatne alebo v spojení s inými faktormi sa zistená príčinná súvislosť neoslabila.

5.3.6. *kolísanie cien surovín,*

(955) Komisia takisto preskúmala, či kolísanie cien surovín vrátane železnej rudy, koksovateľného uhlia, šrotu a legujúcich prvkov mohlo prispieť k ujme, ktorú utrpelo výrobné odvetvie Únie. Tieto vstupy tvoria významnú časť nákladovej štruktúry pri výrobe ocele a ich ceny podliehajú výkyvom spôsobeným celosvetovými podmienkami ponuky a dopytu, nákladmi na energiu a geopolitickým vývojom.

(956) V posudzovanom období sa trhy so surovinami vyznačovali skôr výraznými cenovými výkyvmi ako jednotným trendom. Ceny železnej rudy a koksovateľného uhlia zaznamenali obdobia kolísania, zatiaľ čo ceny šrotu a zliatin podliehali aj cyklickým výkyvom súvisiacim s celosvetovým dopytom po oceli a regionálnymi obmedzeniami ponuky. Takáto nestálosť môže viesť ku krátkodobému nárastu výrobných nákladov a k neistote výrobcov pri plánovaní nákladov.

(957) Uvedené okolnosti mohli prispieť k výkyvom v jednotkových výrobných nákladoch výrobného odvetvia Únie a ovplyvniť predvídateľnosť nákladov. Takéto výkyvy nákladov však zvyčajne ovplyvňujú všetkých výrobcov ocele na celom svete a samy osebe nevysvetľujú konkrétne zhoršenie trhovej pozície výrobného odvetvia Únie.

(958) Konkrétne, napriek kolísaniu nákladov na surovinové vstupy sa výrobnému odvetviu Únie podarilo v posudzovanom období znížiť svoje celkové jednotkové výrobné náklady o 23 %, čo svedčí o úsilí zmierniť tlak súvisiaci s nákladmi na vstupy prostredníctvom zvýšenia efektívnosti a prevádzkových úprav.

(959) Táto dynamika nákladov sa však neprejavila v zlepšení finančnej výkonnosti, keďže priemerné predajné ceny klesli približne o 31 % v dôsledku pretrvávajúceho cenového tlaku z dumpingového dovozu z dotknutých krajín. Táto odchýlka je známkou toho, že cenová volatilita surovín nebola hnacou silou cenotvorby na trhu Únie.

(960) Komisia preto dospela k záveru, že hoci kolísanie cien surovín mohlo ovplyvniť stabilitu výrobných nákladov, neoslabila sa ním príčinná súvislosť zistená medzi dumpingovým dovozom a značnou ujmou, ktorú utrpelo výrobné odvetvie Únie.

5.3.7. *Celosvetová nadmerná kapacita v oceliarskom odvetví*

(961) Komisia takisto preskúmala, či k ujme utrpenej výrobným odvetvím Únie mohla prispieť celosvetová nadmerná kapacita v oceliarskom odvetví. Oceliarsky priemysel sa vyznačuje pretrvávajúcou štrukturálnou nadmernou kapacitou na celosvetovej úrovni, čo má tendenciu vyvíjať tlak na pokles cien prostredníctvom zintenzívnenej medzinárodnej konkurencie a väčšej dostupnosti vývozných objemov.

(962) K zvýšenému konkurenčnému tlaku na svetových trhoch s oceľou prispela predovšetkým značná nadmerná kapacita v Číne. Táto situácia ovplyvnila medzinárodné obchodné toky a trhové podmienky, a to aj v Únii.

(963) V takomto kontexte môže celosvetová nadmerná kapacita ovplyvňovať dynamiku trhu prostredníctvom väčšej dostupnosti lacného vývozu, čo môže zintenzívniť cenovú konkurenciu a ovplyvniť prevládajúcu cenovú úroveň na dovozných trhoch. Tieto štrukturálne podmienky sú preto dôležité ako kontextový faktor pri pochopení celosvetových obchodných tokov s výrobkami z ocele.

(964) Existenciou celosvetovej nadmernej kapacity sa však nemenia závery o príčinnej súvislosti. Počas posudzovaného obdobia sa dovoz z dotknutých krajín na trhu Únie výrazne zvýšil, pričom ich spoločný podiel na trhu vzrástol zo 16 % na 23 %, ceny však zostali na trvalo nízkej úrovni. Komisia preto dospela k záveru, že celosvetová nadmerná kapacita síce predstavuje súčasť celkového trhového prostredia, nenarúša však príčinnú súvislosť medzi dumpingovým dovozom z dotknutých krajín a ujmou, ktorú utrpelo výrobné odvetvie Únie.

(965) Ceny dovozu z dotknutých krajín boli systematicky nižšie ako ceny výrobného odvetvia Únie a vyvíjali trvalý tlak na znižovanie cien v Únii, pričom priemerné dovozné ceny klesli v posudzovanom období približne o 34 %. To naznačuje, že akékoľvek vplyvy vyplývajúce z celosvetovej nadmernej kapacity vrátane vytláčania, ktoré spôsobuje čínsky vývoz, sa prenášali prostredníctvom dumpingového dovozu z dotknutých krajín a boli ním zosilnené.

(966) Okrem toho rozdielny vývoj u ostatných dodávateľov z tretích krajín, ktorých podiel na trhu klesol zo 14 % na 11 %, je potvrdením toho, že ujmu nemožno vysvetliť iba celosvetovou situáciou v oblasti výrobných kapacít, ale že súvisí so špecifickým vývojom objemu a cien dumpingového dovozu.

(967) Komisia preto dospela k záveru, že hoci celosvetová nadmerná kapacita predstavovala relevantné štrukturálne kontextové faktory, tieto faktory neoslabili príčinnú súvislosť zistenú medzi dumpingovým dovozom z dotknutých krajín a značnou ujmou spôsobenou výrobnému odvetviu Únie.

(968) Po poskytnutí informácií japonskí výrobcovia ďalej argumentovali, že ťažkosti výrobného odvetvia Únie by sa mali posudzovať v kontexte celosvetovej nadmernej kapacity v oceliarskom priemysle a subvencovanej výroby v tretích krajinách. Tvrdili, že tieto faktory nemožno pripisovať Japonsku, ktoré znížilo svoje kapacity na výrobu ocele a spolupracovalo s Úniou pri riešení problému celosvetovej nadmernej kapacity. Preto požiadali Komisiu, aby prehodnotila svoje posúdenie príčinnej súvislosti medzi dovozom z Japonska a ujmou, ktorú utrpelo výrobné odvetvie Únie.

(969) Komisia dospela k záveru, že tieto argumenty nemenia skôr uvedené závery. Ako sa uvádza v odôvodneniach 961 až 966, Komisia preskúmala potenciálny vplyv celosvetovej nadmernej kapacity na výrobné odvetvie Únie a dospela k záveru, že hoci táto nadmerná kapacita predstavovala relevantný štrukturálny kontextový faktor, nezmenšila príčinnú súvislosť medzi dumpingovým dovozom z dotknutých krajín a značnou ujmou, ktorú utrpelo výrobné odvetvie Únie.

(970) Skutočnosť, že Japonsko znížilo svoje kapacity na výrobu ocele alebo spolupracovalo s Úniou pri riešení problému celosvetovej nadmernej kapacity, na toto posúdenie nemala vplyv, najmä vzhľadom na zistenie Komisie, že dovoz z Japonska bol dumpingový a prispel k ujme, ktorú utrpelo výrobné odvetvie Únie. Komisia preto toto tvrdenie zamietla.

5.3.8. *dôsledky pandémie COVID-19 a geopolitická nestabilita.*

(971) Komisia rovnako preskúmala, či k ujme spôsobenej výrobnému odvetviu Únie mohli prispieť následky pandémie a geopolitické narušenia vrátane dôsledkov pandémie COVID-19, ozbrojených konfliktov, sankcií a regionálnej nestability.

(972) Hoci takéto udalosti mohli ovplyvniť celosvetove dodávateľské reťazce a spôsobiť dočasné narušenia dopytu a logistiky, tieto vplyvy mali všeobecný charakter a postihli všetkých účastníkov trhu.

(973) V každom prípade sa však nimi nevysvetľujú rozdiely vo vývoji trhu zaznamenané v posudzovanom období, a to najmä nárast podielu dovozu z dotknutých krajín na trhu, ktorý prebiehal súbežne s poklesom dovozu z iných tretích krajín.

(974) Okrem toho sa ceny dovozu z dotknutých krajín trvalo pohybovali na nižšej úrovni ako ceny výrobného odvetvia Únie, čím vyvíjali neustály tlak na znižovanie cien v Únii nezávisle od akéhokoľvek vývoja súvisiaceho s pandémiou alebo geopolitickou situáciou.

(975) Komisia preto dospela k záveru, že takéto faktory neoslabili príčinnú súvislosť zistenú medzi dumpingovým dovozom z dotknutých krajín a značnou ujmou spôsobenou výrobnému odvetviu Únie.

5.4. **Záver o príčinnej súvislosti**

(976) Bola preukázaná príčinná súvislosť medzi dumpingovým dovozom z dotknutých krajín na jednej strane a značnou ujmou, ktorú utrpelo výrobné odvetvie Únie, na druhej strane. Medzi nárastom objemu dumpingového dovozu pri klesajúcich a stlačených predajných cenách a zhoršením hospodárskej situácie výrobného odvetvia Únie existovala jasná časová súvislosť, ktorá sa v priebehu posudzovaného obdobia stala obzvlášť zreteľnou.

(977) V dôsledku silného cenového tlaku zo strany dumpingového dovozu bolo výrobné odvetvie Únie nútené znížiť ceny, aby zmiernilo ďalšie straty podielu na trhu, čo malo negatívny vplyv na jeho finančnú výkonnosť. Táto úprava cien smerom nadol viedla k zhoršeniu mnohých ukazovateľov ujmy, ako sú ziskovosť, objem predaja, podiel na trhu, zamestnanosť, výrobná kapacita a peňažný tok.

(978) Komisia preskúmala, či ďalšie známe faktory mohli prispieť k ujme, ktorú utrpelo výrobné odvetvie Únie. Patrili medzi ne okrem iného vývozná výkonnosť výrobcov z Únie, vývoj dopytu, kolísanie nákladov na vstupy a dovoz z tretích krajín, na ktoré sa opatrenia nevzťahujú.

(979) Hoci niektoré z týchto faktorov mohli mať obmedzený vplyv na situáciu výrobného odvetvia Únie, nebolo zistené, že by niektorý z nich narušil príčinnú súvislosť medzi dumpingovým dovozom a značnou ujmou. Ani jednotlivo, ani spoločne sa nimi neoslabili škodlivé účinky dumpingového dovozu.

(980) Vzhľadom na uvedené skutočnosti Komisia dospela k záveru, že dumpingový dovoz z dotknutých krajín spôsobil výrobnému odvetviu Únie značnú ujmu a že žiadne ďalšie faktory neboli také, aby oslabili príčinnú súvislosť medzi dumpingovým dovozom a značnou ujmou.

(981) Vo svojom stanovisku predloženom po poskytnutí informácií japonskí výrobcovia ďalej tvrdili, že výrobné odvetvie Únie by sa namiesto spoliehania na pokračujúcu colnú ochranu skôr malo zamerať na riešenie štrukturálnych problémov v oblasti konkurencieschopnosti vrátane efektívnosti výroby a nadmerných kapacít.

(982) Komisia usúdila, že tvrdenia predložené japonskými výrobcami neboli podložené zisteniami prešetrovania. Ako sa uvádza v odôvodnení 869, výrobná kapacita výrobného odvetvia Únie sa v posudzovanom období znížila o 6 %. Tento pokles odrážal prispôsobenie výrobnej základne poklesu spotreby v Únii, vrátane vyradenia menej efektívnych alebo nepotrebných kapacít, s cieľom zabrániť nadmernej kapacite a zabezpečiť efektívnejšie využívanie zdrojov.

(983) Komisia zohľadnila aj investície, ktoré uskutočnilo výrobné odvetvie Únie s cieľom udržiavať a modernizovať svoje výrobné zariadenia, vrátane investícií zameraných na zlepšenie environmentálnej výkonnosti a podporu prechodu k ekologickejšej výrobe. Tieto investície sú nevyhnutné na zachovanie výrobnej základne a jej prispôsobenie meniacim sa regulačným a technologickým požiadavkám oceliarskeho odvetvia Únie. Preto ich nemožno považovať za dôkaz toho, že výrobné odvetvie Únie nedokázalo vyriešiť problém svojej štrukturálnej konkurencieschopnosti.

(984) Komisia preto nezistila, že by ujma, ktorú utrpelo výrobné odvetvie Únie, vyplývala z neriešenia otázky výrobnej kapacity alebo efektívnosti výrobného odvetvia Únie. Argumenty týkajúce sa štrukturálnej konkurencieschopnosti preto nespochybnili to, ako Komisia posúdila ujmu a príčinnú súvislosť. Toto tvrdenie bolo preto zamietnuté.

6. ÚROVEŇ OPATRENÍ

(985) Na stanovenie úrovne opatrení Komisia preskúmala, či by clo nižšie než dumpingové rozpätie stačilo na odstránenie ujmy spôsobenej výrobnému odvetviu Únie dumpingovým dovozom.

6.1. Rozpätie ujmy

(986) Ujma by sa odstránila, keby výrobné odvetvie Únie dokázalo získať cieľový zisk predajom za cieľovú cenu v zmysle článku 7 ods. 2c a 2d základného nariadenia.

(987) V súlade s článkom 7 ods. 2c základného nariadenia Komisia pri určovaní cieľového zisku zohľadnila tieto faktory: úroveň ziskovosti pred zvýšením dovozu z dotknutých krajín, úroveň ziskovosti potrebnú na pokrytie celkových nákladov a investícií, výskum a vývoj a inovácie, ako aj úroveň ziskovosti, ktorú možno očakávať za bežných podmienok hospodárskej súťaže. Takéto ziskové rozpätie by nemalo byť nižšie ako 6 %.

(988) Komisia usúdila, že ziskovosť dosiahnutá výrobným odvetvím Únie počas posudzovaného obdobia nebola reprezentatívna v dôsledku silného cenového tlaku spôsobeného lacným dovozom z dotknutých krajín. Komisia takisto konštatovala, že oceliarsky priemysel v posudzovanom období pôsobí v štrukturálne nestabilnom prostredí, ktoré sa vyznačuje kolísaním cien, surovín a energie a pretrvávajúcou celosvetovou nadmernou kapacitou.

(989) Komisia ďalej dospela k záveru, že nebolo možné stanoviť reprezentatívny cieľový zisk na základe rokov bezprostredne predchádzajúcich obdobiu prešetrovania, keďže tieto roky boli ovplyvnené buď dumpingovým dovozom z iných krajín, najmä z Číny, alebo výnimočnými trhovými okolnosťami. Napríklad roky 2020 a 2021 boli výrazne ovplyvnené pandémiou COVID-19 a následným hospodárskym oživením, čo viedlo k výnimočným trhovým podmienkam, ktoré nebolo možné považovať za reprezentatívne pre bežnú hospodársku súťaž. Komisia sa takisto domnievala, že roky, v ktorých výrobné odvetvie vykazovalo trvalé straty, nemôžu slúžiť ako vhodný referenčný bod na stanovenie primeraného cieľového zisku.

(990) Komisia takisto preskúmala ziskovosť, ktorú dosiahlo odvetvie plochých výrobkov z ocele valcovaných za studena v Únii v roku 2018, ako je stanovené vo vykonávacom nariadení (EÚ) 2022/2068. Usúdila však, že rok 2018 bol poznačený výnimočnými okolnosťami, medzi ktoré patrilo zavedenie ochranných opatrení a dôsledky opatrení prijatých na základe článku 232 v USA, čo viedlo k významným narušeniam trhu a presmerovaniu obchodu. Ziskovosť dosiahnutá v roku 2018 sa preto nemohla považovať za dostatočne reprezentatívnu na stanovenie cieľového zisku v rámci tohto prešetrovania.

(991) Komisia preto preskúmala skoršie reprezentatívne obdobia. Konkrétne pôvodné prešetrovanie týkajúce sa plochých výrobkov z ocele valcovaných za studena, v ktorom Komisia dospela k záveru, že rok 2008 predstavoval najnovší rok odrážajúci bežné podmienky hospodárskej súťaže, a stanovila cieľový zisk vo výške 9,9 % na základe váženého priemeru ziskovosti dosiahnutej výrobným odvetvím Únie v danom roku.

(992) Vzhľadom na uvedené skutočnosti sa Komisia domnievala, že ziskové rozpätie vo výške 9,9 % predstavuje primeranú a dostatočne podloženú úroveň ziskovosti, ktorú by výrobné odvetvie Únie mohlo dosiahnuť za bežných podmienok hospodárskej súťaže v prípade, že by nedochádzalo k dumpingovému dovozu. Základný zisk bol preto stanovený na úrovni 9,9 %.

(993) Výrobné odvetvie Únie tvrdilo, že jeho úroveň investícií, výskumu a vývoja a inovácií počas posudzovaného obdobia by bola za bežných podmienok hospodárskej súťaže mierne vyššia. Komisia overila informácie poskytnuté počas overovaní na mieste vrátane interných investičných plánov, riadiacich dokumentov a finančných záznamov. Prešetrovaním sa potvrdilo, že na niektoré výdavky súvisiace s investíciami, výskumom a vývojom a inováciami mala vplyv situácia výrobného odvetvia Únie spôsobujúca ujmu. Na základe overených informácií Komisia preto príslušným spôsobom upravila cieľový zisk. Výsledná úprava dosiahla až 0,07 % v závislosti od výrobcu zaradeného do vzorky.

(994) Preto cieľový zisk stanovený v tomto prešetrovaní v súlade s článkom 7 ods. 2c základného nariadenia dosiahol úroveň až 9,97 % v závislosti od situácie každého výrobcu zaradeného do vzorky.

(995) Komisia na základe toho vypočítala cenu podobného výrobku nespôsobujúcu výrobnému odvetviu Únie ujmu tak, že na výrobné náklady výrobcov z Únie zaradených do vzorky počas obdobia prešetrovania uplatnila príslušné rozpätia cieľového zisku.

(996) V súlade s článkom 7 ods. 2d základného nariadenia Komisia ako posledný krok posúdila budúce náklady vyplývajúce z mnohostranných environmentálnych dohôd a protokolov k nim, ktorých je Únia zmluvnou stranou, ktoré výrobnému odvetviu Únie vzniknú v období uplatňovania opatrenia podľa článku 11 ods. 2. Na základe predložených informácií, ktoré boli podporené nástrojmi vykazovania spoločností a odhadmi, Komisia stanovila dodatočné náklady, ktoré predstavovali až 7,78 EUR/t v závislosti od situácie jednotlivých výrobcov zaradených do vzorky v porovnaní s nákladmi na dodržiavanie takýchto dohovorov počas obdobia prešetrovania. Tieto dodatočné náklady sa pripočítali k cene nespôsobujúcej ujmu.

(997) Komisia potom určila úroveň rozpätia ujmy na základe porovnania váženého priemeru dovoznej ceny spolupracujúcich vyvážajúcich výrobcov v dotknutej krajine zaradených do vzorky, a to na základe jednotlivých druhov (cena s dodaním) s váženým priemerom ceny podobného výrobku nespôsobujúcej ujmu, ktorý výrobcovia z Únie zaradení do vzorky predávali počas obdobia prešetrovania na voľnom trhu Únie, ako bolo stanovené na účely výpočtov cenového podhodnotenia. Akýkoľvek rozdiel vyplývajúci z tohto porovnania sa vyjadril ako percentuálny podiel váženej priemernej hodnoty CIF dovozu. Výsledok tohto výpočtu je uvedený v nasledujúcej tabuľke.

(998) Úroveň odstránenia ujmy v prípade „ostatných spolupracujúcich spoločností“ a v prípade „všetkého ostatného dovozu s pôvodom v dotknutej krajine“ je vymedzená rovnako ako dumpingové rozpätie pre tieto spoločnosti a dovoz.

(999) Na základe pripomienok ku konečnému poskytnutiu informácií uvedených v odôvodneniach 844 až 849 Komisia revidovala rozpätia ujmy pre Japonsko a Turecko.

Krajina	Spoločnosť	Dumpingové rozpätie (v %)	Rozpätia predaja pod cieľovú cenu (v %)
India	— JSW Steel Limited — JSW Steel Coated Products Limited	9,5	25,5
	Ostatné spolupracujúce spoločnosti	9,5	25,5
	Všetok ostatný dovoz s pôvodom v Indii	9,5	25,5
Japonsko	— Nippon Steel Corporation — Daido Steel Co., Ltd.	54,7	27,9
	Ostatné spolupracujúce spoločnosti	54,7	27,9
	Všetok ostatný dovoz s pôvodom v Japonsku	54,7	27,9
Taiwan	— China Steel Corporation — Chung Hung Steel Corporation	33,3	20,7
	Ostatné spolupracujúce spoločnosti	33,3	20,7
	Všetok ostatný dovoz s pôvodom na Taiwane	59,6	27,0
Turecko	Borçelik Çelik Sanayi Ticaret A.Ş.	7,8	12,9
	Tatmetal Çelik Sanayi ve Ticaret A. Ş.	3,0	17,8
	Ostatné spolupracujúce spoločnosti	4,9	16,4
	Všetok ostatný dovoz s pôvodom v Turecku	7,8	17,8
Vietnam	POSCO VIETNAM CO., LTD	16,0	25,8
	Ostatné spolupracujúce spoločnosti	16,0	25,8
	Všetok ostatný dovoz s pôvodom vo Vietname	16,0	25,8

6.2. **Pripomienky k poskytnutiu informácií o cieľovom zisku**

(1000) Po poskytnutí informácií spoločnosti Nippon Steel Corporation (ďalej len „NSC“) a China Steel Corporation (ďalej len „CSC“) spochybnili cieľový zisk vo výške 9,9 %, ktorý bol použitý na výpočet ceny nespôsobujúcej ujmu. Tvrdili, že odkaz na rok 2008 neodzrkadľoval podmienky hospodárskej súťaže platné počas prešetrovania, a požiadali, aby sa použil novší rok, konkrétne rok 2017. Prípadne žiadali, aby sa uplatnil nižší cieľový zisk. Na podporu svojich argumentov poukázali na zmeny na trhu Únie s oceľou, vrátane vyšších nákladov na energiu a slabšieho dopytu, ako aj na najnovšiu prax Komisie v iných prešetrovaniach týkajúcich sa ocele. Spoločnosť CSC vo svojich pripomienkach k dodatočnému konečnému poskytnutiu informácií zopakovala toto tvrdenie, hoci táto záležitosť nebola predmetom dodatočného konečného poskytnutia informácií a spoločnosť dostala pokyn vyjadriť sa iba k otázkam, na ktoré sa dodatočné konečné poskytnutie informácií vzťahovalo.

(1001) Komisia dôkladne zvážila pripomienky týkajúce sa cieľového zisku vo výške 9,9 %.

(1002) Komisia najprv pripomenula, že cieľový zisk musí odrážať ziskovosť, ktorú by výrobné odvetvie Únie vyrábajúce dotknutý výrobok, konkrétne ploché výrobky z ocele valcované za studena, mohlo primerane dosiahnuť za bežných podmienok hospodárskej súťaže v prípade, že by nedochádzalo k dumpingovému dovozu. Cieľový zisk preto musí byť podložený dôkazmi týkajúcimi sa plochých výrobkov z ocele valcovaných za studena. Úrovne ziskovosti stanovené pre iné výrobky z ocele alebo v rámci iných prešetrovaní nemôžu samy osebe určiť primeraný cieľový zisk pre ploché výrobky z ocele valcované za studena.

(1003) V tejto súvislosti poskytuje relevantné dôkazy priamo pôvodné prešetrovanie plochých výrobkov z ocele valcovaných za studena. Komisia overila údaje o ziskovosti odvetvia plochých výrobkov z ocele valcovaných za studena v Únii za roky 2005 až 2008, z ktorých vyplývala úroveň ziskovosti v rozmedzí 9 % až 15 %. Na základe toho bol rok 2008 považovaný za najnovší rok odrážajúci bežné podmienky hospodárskej súťaže a na základe váženého priemeru ziskovosti, ktorú dosiahlo výrobné odvetvie Únie v danom roku, bol stanovený cieľový zisk vo výške 9,9 %.

(1004) Informácie, ktoré predložila spoločnosť CSC za rok 2017, neposkytli rovnocenné dôkazy. Konkrétne sa údaje uvedené v prílohe 1 týkali vybraných výrobcov ocele v Únii alebo segmentov oceliarskeho priemyslu a nepreukázali konkrétnu ziskovosť plochých výrobkov z ocele valcovaných za studena. Tieto informácie sa preto nedali porovnať s údajmi o ziskovosti konkrétnych výrobkov, ktoré boli overené a na ktorých sa zakladal cieľový zisk vo výške 9,9 %.

(1005) Údaje týkajúce sa plochých výrobkov z ocele valcovaných za studena ukazujú, že ziskovosť sa po zavedení pôvodných opatrení podstatne zvýšila a v roku 2017 dosiahla 12 % ([150]), v roku 2018 16,1 %, potom však klesla na – 2,8 % v roku 2019 a – 14,7 % v roku 2020 ([151]). Tento vývoj potvrdzuje jednak to, že odvetvie plochých výrobkov z ocele valcovaných za studena v Únii bolo za bežných trhových podmienok schopné dosiahnuť ziskovosť vyššiu ako 9,9 %, a jednak to, že ziskovosť plochých výrobkov z ocele valcovaných za studena podliehala výrazným výkyvom v závislosti od trhových podmienok.

(1006) Komisia ďalej dospela k záveru, že úrovne cieľového zisku, na ktoré sa strany odvolávali v rámci iných prešetrovaní týkajúcich sa ocele, nemôžu tento záver zmeniť. Tieto prešetrovania sa týkali odlišných výrobkov a odlišných skutkových okolností. Overené údaje o ziskovosti konkrétnych výrobkov predstavujú vhodnejší základ než údaje čerpané z iných konaní, a to aj v prípade, že sú údaje z iných konaní novšie. Cieľový zisk stanovený konkrétne pre ploché výrobky z ocele valcované za tepla nemožno považovať za referenčnú hodnotu platnú pre ploché výrobky z ocele valcované za studena len na základe toho, že ploché výrobky z ocele valcované za tepla aj ploché výrobky z ocele valcované za studena sa môžu vyrábať v integrovaných závodoch. Na účely tohto posúdenia zostávajú relevantnými dôkazmi dôkazy o ziskovosti plochých výrobkov z ocele valcovaných za studena.

(1007) Komisia preto dospela k záveru, že informácie predložené po poskytnutí informácií nepreukázali, že cieľový zisk vo výške 9,9 % bol neprimeraný alebo nedostatočne odôvodnený. Komisia následne potvrdila cieľový zisk stanovený v odôvodnení 992.

(1008) Spoločnosť NSC takisto spochybnila zahrnutie predpokladaných environmentálnych nákladov súvisiacich so systémom obchodovania s emisiami (ETS) do ceny, ktorá nespôsobuje ujmu. Spoločnosť NSC uviedla, že po nadobudnutí účinnosti mechanizmu uhlíkovej kompenzácie na hraniciach (CBAM) a vzhľadom na ďalšie nedávne zmeny v environmentálnom rámci EÚ by zahrnutie týchto nákladov mohlo viesť k dvojitému započítavaniu. Spoločnosť NSC preto požiadala, aby boli tieto náklady vyňaté, alebo aby prípadne bola suma upravená tak, že zohľadní najnovší vývoj v systéme EU ETS.

(1009) Komisia usúdila, že zavedenie mechanizmu CBAM samo osebe nespôsobilo, že by budúce náklady vyplývajúce z platných environmentálnych požiadaviek boli na účely článku 7 ods. 2d základného nariadenia irelevantné. Systém EU ETS a mechanizmus CBAM sa vzťahujú na rôzne hospodárske subjekty a plnia komplementárne funkcie: systém EU ETS sa vzťahuje na emisie z zariadení v Únii, zatiaľ čo mechanizmus CBAM sa týka emisií obsiahnutých v príslušných dovážaných výrobkoch. Mechanizmus CBAM teda neznižuje ani nenahrádza náklady na dodržiavanie predpisov, ktoré výrobcom z Únie priamo vznikajú v systéme EU ETS; tieto náklady naďalej znáša výrobné odvetvie Únie bez ohľadu na náklady na emisie oxidu uhličitého, ktoré sa v rámci mechanizmu CBAM ukladajú na dovoz. Zavedenie mechanizmu CBAM teda samo o sebe neznamená, že by sa už nemali zohľadňovať budúce náklady, ktoré vzniknú výrobnému odvetviu Únie v rámci platného environmentálneho rámca.

(1010) V súlade s článkom 7 ods. 2 písm. d) základného nariadenia Komisia posúdila budúce náklady, ktoré by malo výrobné odvetvie Únie podľa predpokladov vynaložiť počas obdobia uplatňovania opatrení. Ako bolo predtým vysvetlené, dodatočné náklady stanovené Komisiou vychádzali z informácií, ktoré predložili výrobcovia z Únie zaradení do vzorky, a ktoré boli podložené ich nástrojmi na podávanie správ a prognózami. Spoločnosť NSC nepreukázala, že konkrétne náklady stanovené na tomto základe už boli zohľadnené v rámci mechanizmu CBAM, ani že ich zahrnutie by viedlo k dvojitému započítaniu.

([150]) Informácie pochádzajú zo žiadosti o revízne prešetrovanie pred uplynutím platnosti opatrení uplatniteľných na dovoz určitých plochých výrobkov z ocele valcovaných za studena s pôvodom v Čínskej ľudovej republike a Ruskej federácii.

([151]) Pozri odôvodnenie 208 vykonávacieho nariadenia (EÚ) 2022/2068.

(1011) Komisia preto dospela k záveru, že ani zavedenie mechanizmu CBAM, ani ostatné skutočnosti, na ktoré poukázala spoločnosť NSC, nedávajú dôvod na vyňatie alebo revíziu predpokladaných environmentálnych nákladov. Toto tvrdenie bolo preto zamietnuté.

(1012) Spoločnosť NSC navyše tvrdila, že suma určená na investície, výskum a vývoj a inovácie by mala pokrývať iba investície priamo súvisiace s výrobou plochých výrobkov z ocele valcovaných za studena vo fáze valcovania za studena. Komisia dospela k záveru, že investície v predchádzajúcej fáze výroby by mali byť vylúčené, aby sa predišlo dvojitému započítaniu v rámci samostatného prešetrovania týkajúceho sa výrobkov valcovaných za tepla.

(1013) Ako bolo vysvetlené vyššie, Komisia dôkladne preskúmala a overila informácie predložené výrobným odvetvím Únie vrátane interných investičných plánov, riadiacich dokumentov a finančných záznamov. Pri stanovovaní úpravy Komisia dbala na to, aby zahrnula investície a výdavky súvisiace s investíciami, výskumom a vývojom a inováciami, ktoré sa týkajú výroby dotknutého výrobku.

(1014) Komisia preto dospela k záveru, že úprava vychádzala z overených informácií a primerane zohľadňovala investície a výdavky súvisiace s investíciami, výskumom a vývojom a inováciami, ktoré sa týkali výroby plochých výrobkov z ocele valcovaných za studena. Tvrdenie bolo preto zamietnuté.

6.3. Preskúmanie rozpätia primeraného na odstránenie ujmy spôsobenej výrobnému odvetviu Únie

(1015) Ako je vysvetlené v oznámení o začatí konania, navrhovateľ poskytol Komisii dostatočné dôkazy o tom, že v Indii a Vietname existujú v súvislosti s prešetrovaným výrobkom deformácie trhu so surovinami. Preto sa v súlade s článkom 7 ods. 2a základného nariadenia týmto prešetrovaním preskúmali údajné narušenia, aby bolo možné posúdiť, či by v prípade potreby bolo na odstránenie ujmy postačujúce clo nižšie ako dumpingové rozpätie.

(1016) Keďže sú však rozpätia primerané na odstránenie ujmy vyššie ako dumpingové rozpätia, nebolo treba sa zaoberať týmto aspektom.

(1017) Na základe uvedeného posúdenia Komisia dospela k záveru, že je vhodné určiť výšku konečných ciel v súlade s článkom 7 ods. 2 základného nariadenia.

6.4. Záver o úrovni opatrení

(1018) V nadväznosti na uvedené posúdenie by konečné antidumpingové clá mali byť v súlade s článkom 7 ods. 2 základného nariadenia stanovené takto:

Krajina	Spoločnosť	Konečné antidumpingové clo (v %)
India	— JSW Steel Limited — JSW Steel Coated Products Limited	9,5
	Ostatné spolupracujúce spoločnosti	9,5
	Všetok ostatný dovoz s pôvodom v Indii	9,5
Japonsko	— Nippon Steel Corporation — Daido Steel Co., Ltd.	27,9
	Ostatné spolupracujúce spoločnosti	27,9
	Všetok ostatný dovoz s pôvodom v Japonsku	27,9
Taiwan	— China Steel Corporation — Chung Hung Steel Corporation	20,7
	Ostatné spolupracujúce spoločnosti	20,7
	Všetok ostatný dovoz s pôvodom na Taiwane	27,0

Krajina	Spoločnosť	Konečné antidumpingové clo (v %)
Turecko	Borçelik Çelik Sanayi Ticaret A.Ş.	7,8
	Tatmetal Çelik Sanayi ve Ticaret A. Ş.	3,0
	Ostatné spolupracujúce spoločnosti	4,9
	Všetok ostatný dovoz s pôvodom v Turecku	7,8
Vietnam	POSCO VIETNAM CO., LTD	16,0
	Ostatné spolupracujúce spoločnosti	16,0
	Všetok ostatný dovoz s pôvodom vo Vietname	16,0

7. **ZÁUJEM ÚNIE**

(1019) Keďže sa Komisia rozhodla, že uplatní článok 7 ods. 2 základného nariadenia, v súlade s článkom 21 základného nariadenia preskúmala, či môže dospieť k jednoznačnému záveru, že v tomto prípade nie je napriek zisteniu existencie dumpingu spôsobujúceho ujmu v záujme Únie prijať opatrenia. Určenie záujmu Únie bolo založené na vyhodnotení všetkých jednotlivých dotknutých záujmov vrátane záujmov výrobného odvetvia Únie, dovozcov a používateľov.

7.1. **Záujem výrobného odvetvia Únie**

(1020) Výrobné odvetvie Únie sa nachádza v niekoľkých členských štátoch (Belgicko, Česká republika, Nemecko, Španielsko, Taliansko, Luxembursko, Maďarsko, Holandsko, Rakúsko, Portugalsko Slovinsko, Slovensko a Švédsko) a v súvislosti s prešetrovaným výrobkom priamo zamestnáva 8 598 ekvivalentov plného pracovného času.

(1021) Pri prešetrovaní spolupracovalo jedenásť výrobcov. Žiadny zo známych výrobcov nemal námietky proti začatiu prešetrovania. Ako sa uvádza v záveroch v bode 4.5, situácia celého výrobného odvetvia Únie sa zhoršila v dôsledku dumpingového dovozu z dotknutých krajín. Mikroekonomické aj makroekonomické ukazovatele poukazovali na značnú ujmu, ktorá sa obzvlášť závažne prejavila na ziskovosti, objemoch predaja a podieloch výrobného odvetvia Únie na trhu.

(1022) Očakáva sa, že uložením antidumpingových ciel sa obnovia spravodlivé obchodné podmienky na trhu Únie, ceny prestanú klesať a umožní sa oživenie výrobného odvetvia Únie. Viedlo by to k zvýšeniu ziskovosti výrobného odvetvia Únie na úrovne, ktoré sa pre toto kapitálovo náročné výrobné odvetvie považujú za nevyhnutné. Výrobné odvetvie Únie utrpelo značnú ujmu spôsobenú dovozom za dumpingové ceny z dotknutých krajín. Pripomína sa, že mnohé ukazovatele ujmy vykazovali počas posudzovaného obdobia negatívny vývoj. Vážne ovplyvnené boli najmä podiel na trhu a objem predaja, ako aj ukazovatele týkajúce sa finančnej výkonnosti výrobcov z Únie zaradených do vzorky, ako sú ziskovosť a návratnosť investícií. Je preto dôležité obnoviť spravodlivé ceny, aby všetci výrobcovia mohli pôsobiť na trhu Únie za rovnakých podmienok.

(1023) Ak nebudú prijaté opatrenia, je veľmi pravdepodobné ďalšie zhoršovanie hospodárskej situácie výrobného odvetvia Únie. Nedostatočná výkonnosť v segmente plochých výrobkov z ocele valcovaných za studena by ovplyvnila odberateľské činnosti výrobcov z Únie, a najmä ich výrobu pre vlastnú spotrebu. Výrobcovia z Únie sa spoliehajú na obchodný model kombinácie predaja na voľnom trhu a výroby pre vlastnú spotrebu. Zhoršenie segmentu voľného trhu by mohlo ohroziť aj segment výroby pre vlastnú spotrebu, ktorý predstavuje väčšie objemy výroby a zamestnanosť ako trh voľný.

(1024) Na základe týchto skutočností sa dospelo k záveru, že uloženie antidumpingových ciel je v záujme výrobného odvetvia Únie, keďže by umožnilo zotavenie sa z dôsledkov zisteného dumpingu spôsobujúceho ujmu a podporila by sa ním dlhodobá udržateľnosť výroby v Únii.

7.2. Záujem neprepojených dovozcov

(1025) Ako sa uvádza v odôvodnení 96, žiadny neprepojený dovozca nevyplnil dotazník ani nepredložil Komisii jednotlivé údaje, ktoré by preukazovali, do akej miery by dovozcovia utrpeli ujmu v dôsledku uloženia opatrení.

(1026) Keďže neexistuje spolupráca a konkrétne údaje, pravdepodobné účinky uloženia opatrení na dovozcov sa musia posúdiť na základe dostupných skutočností.

(1027) Možno odôvodnene predpokladať, že dovozcovia môžu v dôsledku uloženia antidumpingových ciel čeliť určitému zvýšeniu nákladov. Ako sa však podrobnejšie uvádza v bode 7.4.1, prešetrovaním sa potvrdila existencia alternatívnych zdrojov dodávok vrátane dodávok od výrobcov z Únie, ako aj možnosť pokračovania dovozu za spravodlivé ceny. Uvedené faktory zmierňujú potenciálny vplyv týchto opatrení, preto sa očakáva, že akýkoľvek negatívny vplyv bude obmedzený.

(1028) Hoci dovozcovia môžu v krátkodobom horizonte pocítiť zúženie možností dodávok alebo zvýšenie nákladov, tieto účinky budú pravdepodobne mierne. Na druhej strane, zachovanie súčasného stavu by v konečnom dôsledku ohrozilo životaschopnosť domácich dodávok a v budúcnosti by mohlo viesť k väčšej závislosti od dumpingového dovozu. Celkovo možno povedať, že výhody pre výrobné odvetvie Únie prevažujú nad obmedzenými a nepodloženými potenciálnymi nevýhodami pre dovozcov.

7.3. Záujem používateľov, spotrebiteľov alebo dodávateľov

(1029) Žiaden z používateľov, spotrebiteľov ani dodávateľov nespolupracoval pri prešetrovaní tak, že by včas, úplne a v požadovanej podobe zaslal vyplnený dotazník. V dôsledku toho neboli predložené žiadne dôkazy, ktorými by sa naznačovalo, že by zavedenie opatrení malo významný nepriaznivý vplyv na používateľov alebo odberateľské odvetvia.

(1030) Po začatí prešetrovania spoločnosť BSH predložila pripomienky (pozri odôvodnenie 90), v ktorých tvrdila, že opatreniami by sa zvýšili náklady na vstupy pre odberateľské odvetvia a negatívne by to ovplyvnilo konkurencieschopnosť, zamestnanosť a stabilitu dodávateľského reťazca. Spoločnosť BSH však v prešetrovaní ďalej nespolupracovala, keďže nepredložila vyplnený dotazník, ani svoje tvrdenia nepodložila overiteľnými údajmi o podiele dotknutého výrobku na jej celkových výrobných nákladoch, o možnosti nakupovať tento výrobok od alternatívnych dodávateľov ani o schopnosti preniesť prípadný nárast nákladov na svojich zákazníkov. Vzhľadom na to, že takéto zdôvodnenie chýbalo, nebolo možné tvrdenie overiť, a preto bolo zamietnuté.

(1031) Vzhľadom na chýbajúcu spoluprácu používateľov Komisia posúdila pravdepodobné účinky opatrení na základe dostupných informácií. Z prešetrovania vyplynulo, že výrobky z plochých výrobkov z ocele valcovaných za studena vo všeobecnosti predstavujú len obmedzený podiel na celkových výrobných nákladoch, ktoré vznikajú odberateľským používateľom vrátane automobilového odvetvia, stavebníctva, domácich spotrebičov a výrobných odvetví. Preto by akékoľvek prípadné zvýšenie cien vyplývajúce z uloženia opatrení malo pravdepodobne len obmedzený vplyv na celkovú štruktúru nákladov následných používateľov.

(1032) Zároveň by uloženie opatrení prispelo k obnoveniu spravodlivej hospodárskej súťaže na trhu Únie a k zachovaniu životaschopného výrobného odvetvia Únie, ktoré je schopné zabezpečiť spoľahlivé dodávky plochých výrobkov z ocele valcovaných za studena pre odberateľské odvetvia v Únii, čím by sa znížilo riziko prerušenia dodávok a nadmernej závislosti od dumpingového dovozu.

(1033) Vzhľadom na uvedené skutočnosti Komisia dospela k záveru, že neexistujú žiadne presvedčivé dôvody domnievať sa, že uloženie antidumpingových opatrení by bolo v rozpore so záujmami používateľov.

(1034) Po poskytnutí informácií japonskí výrobcovia a japonská vláda tvrdili, že by sa mal venovať väčší dôraz vplyvu opatrení na odberateľských používateľov v Únii. Tvrdili, že vysoké náklady na energiu sa už prenášajú na spotrebiteľov a že dodatočné antidumpingové clá spolu s existujúcimi obchodnými obmedzeniami by mohli ešte viac zvýšiť ceny plochých výrobkov z ocele valcovaných za studena a obmedziť jeho dostupnosť. Preto požiadali, aby sa pri posudzovaní týchto opatrení zohľadnili záujmy odberateľských používateľov.

(1035) Komisia usúdila, že predloženými argumentmi sa nemenia uvedené závery, v ktorých Komisia na základe dostupných informácií posúdila pravdepodobné vplyvy opatrení na odberateľských používateľov a nezistila žiadne dôkazy naznačujúce, že by zavedenie opatrení malo významný nepriaznivý vplyv na používateľov alebo odberateľské odvetvia.

(1036) Ako už bolo uvedené vyššie, ploché výrobky z ocele valcované za studena vo všeobecnosti predstavujú len obmedzenú časť celkových výrobných nákladov odberateľských používateľov. Argumenty týkajúce sa možného zvýšenia cien plochých výrobkov z ocele valcovaných za studena preto nepreukázali, že by zavedenie opatrení malo významný vplyv na celkovú štruktúru nákladov alebo konkurencieschopnosť odberateľských používateľov. Strany takisto nepredložili dôkazy, ktoré by preukázali, že tieto opatrenia by viedli k závažným ťažkostiam s dodávkami.

(1037) Zároveň, ako bolo vysvetlené vyššie, zavedenie opatrení by prispelo k obnoveniu spravodlivej hospodárskej súťaže na trhu Únie a k zachovaniu životaschopného výrobného odvetvia Únie, ktoré je schopné zabezpečiť spoľahlivé dodávky plochých výrobkov z ocele valcovaných za studena pre odberateľské odvetvia. Možné vplyvy na odberateľských používateľov bolo preto potrebné zvážiť v kontexte nielen potenciálnych nákladov na tieto opatrenia, ale aj prínosov zachovania spoľahlivých dodávok v Únii.

(1038) Vzhľadom na uvedené skutočnosti Komisia dospela k záveru, že neexistujú žiadne presvedčivé dôvody domnievať sa, že uloženie antidumpingových opatrení by bolo v rozpore so záujmami Únie. Tieto tvrdenia boli preto zamietnuté.

7.4. **Ostatné faktory**

7.4.1. *Dostupnosť dodávok*

(1039) Niektoré zainteresované strany tvrdili, že výrobnému odvetviu Únie bránia v tom, aby zásobovalo trh Únie potrebnými objemami kvalitnej ocele valcovanej za studena, štrukturálne obmedzenia. Podľa týchto strán by sa uložením dodatočných obchodných opatrení ešte viac zhoršili podmienky súvisiace s ponukou, prehĺbil by sa súčasný nedostatok a viedlo by to k zvýšeniu cien v rámci Únie.

(1040) Komisia konštatovala, že prešetrovaním sa potvrdila existencia alternatívnych zdrojov dodávok vrátane dodávok od výrobcov z Únie, ako aj možnosť pokračovania dovozu za spravodlivé ceny. Ako je opísané v tabuľke 31, výrobné odvetvie Únie konkrétne využíva 72 % svojej výrobnej kapacity, čo znamená, že k dispozícii zostáva voľná kapacita vo výške približne 12 miliónov ton, ktorú by bolo možné využiť na uspokojenie dodatočného dopytu. Súhrnný dovoz z dotknutých krajín predstavuje podstatne nižší objem než táto dostupná kapacita. Okrem toho sa v rámci prešetrovania zistila aj možnosť ďalšieho dovozu z iných krajín pôvodu, čo by mohlo prispieť k zabezpečeniu dostatočných dodávok na trh Únie. Toto tvrdenie bolo preto zamietnuté.

7.4.2. *Ďalšie opatrenia týkajúce sa ocele*

(1041) Niektoré zainteresované strany tvrdili, že súbežným uplatňovaním antidumpingových opatrení a nového opatrenia týkajúceho sa ocele, ktoré je v platnosti od 1. júla 2026, by sa mohol neprimerane obmedziť prístup na trh Únie. Tvrdili, že kombinovaný účinok týchto opatrení by mohol spôsobiť neprimerané obmedzenia dodávok ocele a vyvolať obavy, pokiaľ ide o súlad s širšími cieľmi vonkajšej obchodnej politiky Únie.

(1042) Komisia konštatovala, že antidumpingové opatrenia a akékoľvek budúce horizontálne opatrenia v oblasti obchodnej politiky týkajúce sa ocele slúžia odlišným právnym účelom a sledujú sa nimi odlišné ciele; jedny sú zamerané na nekalé obchodné praktiky, ktoré spôsobujú ujmu domácemu výrobnému odvetviu, zatiaľ čo pri druhých je snaha riešiť negatívne obchodné dôsledky celosvetovej nadmernej kapacity na trhu s oceľou v Únii. Tieto nástroje vychádzajú z rôznych právnych základov a vyžadujú si odlišné dôkazné štandardy. Neboli teda navzájom zameniteľné a existencia jedného z nich, ani jeho prípadné budúce prijatie, nemohla nahradiť druhý.

(1043) Komisia konštatovala, že opatrením založeným na kvótach alebo podobným obmedzením objemu by sa nevyriešil prvok cenovej ujmy, ktorý bol zistený v rámci prešetrovania. Ako vyplýva z bodov 4 a 5, v rámci prešetrovania bolo zistené cenové podhodnotenie, predaj pod cieľovú cenu a tlak na zníženie cien spôsobený dumpingovým dovozom. Tieto účinky sa prejavili bez ohľadu na objem dovozu. Antidumpingovými clami sa naopak vyvažuje zložka ujmy spôsobenej výrobnému odvetviu Únie súvisiaca s nespravodlivou cenotvorbou.

(1044) Komisia ďalej konštatovala, že uloženie ciel je plne v súlade so širšími cieľmi Únie v oblasti oceliarskej a obchodnej politiky. Ak by sa dumping spôsobujúci ujmu naopak naďalej neriešil, podkopalo by to samotný zmysel obchodnej politiky Únie.

(1045) Vzhľadom na uvedené skutočnosti Komisia dospela k záveru, že neexistujú žiadne presvedčivé dôvody domnievať sa, že uloženie antidumpingových opatrení by bolo v rozpore so záujmami Únie. Tvrdenia zainteresovaných strán sa preto zamietli.

(1046) Japonská vláda po poskytnutí informácií argumentovala, že pri posudzovaní vývoja japonského dovozu by sa malo zohľadniť sprísnenie ochranných opatrení v apríli 2025. Uviedla pokles japonského dovozu v dôsledku sprísnenia opatrení a domnievala sa, že tento vývoj nie je v súlade so zistením, podľa ktorého k ujme prispel rastúci japonský dovoz.

(1047) Komisia usúdila, že argumenty japonskej vlády nemali vplyv na závery uvedené v odôvodneniach 833 až 838. V tomto prípade sa zistenia týkajúce sa ujmy a príčinnej súvislosti opierali o overené údaje za posudzované obdobie. Z týchto údajov vyplýva, že dovoz z Japonska vzrástol zo 126 021 ton v roku 2022 na 250 001 ton počas obdobia prešetrovania, čo predstavuje nárast o 98 %. Zvýšil sa aj jeho podiel na trhu z 2 % na 3 %.

(1048) Nárast dovozu z Japonska v posudzovanom období a zvýšenie jeho podielu na trhu nie sú v súlade s tvrdením, že dovoz z Japonska nezvýšil svoju prítomnosť na trhu Únie. Komisia preto dospela k záveru, že vývoj dovozu z Japonska počas posudzovaného obdobia skôr potvrdzoval, ako vyvracal zistenie, že tento dovoz prispel k ujme, ktorú utrpelo výrobné odvetvie Únie. Toto tvrdenie bolo preto zamietnuté.

(1049) Okrem toho japonskí výrobcovia a spoločnosť CSC tvrdili, že nové opatrenie týkajúce sa ocele, ktoré nadobudne účinnosť 1. júla 2026, už poskytuje výrobnému odvetviu Únie podstatnú ochranu. Tvrdili, že Komisia by mala pri posudzovaní nevyhnutnosti a výšky antidumpingových ciel zohľadniť vzájomné pôsobenie medzi týmto opatrením a antidumpingovými opatreniami. Spoločnosť CSC ďalej argumentovala, že zachovanie cieľového zisku vo výške 9,9 % popri ochrane, ktorú poskytuje nové opatrenie, by mohlo viesť k nadmernej ochrane. Spoločnosť CSC vo svojich pripomienkach k dodatočnému konečnému poskytnutiu informácií zopakovala toto tvrdenie, hoci táto záležitosť nebola predmetom dodatočného konečného poskytnutia informácií a spoločnosť dostala pokyn vyjadriť sa iba k otázkam, na ktoré sa dodatočné konečné poskytnutie informácií vzťahovalo.

(1050) Uvedené argumenty nemali vplyv na závery uvedené v odôvodnení 1045. Existencia nového opatrenia týkajúceho sa ocele uplatniteľného od 1. júla 2026 sama osebe nemá vplyv na posúdenie účinkov dumpingového dovozu spôsobujúcich ujmu ani na úroveň antidumpingových opatrení nutných na odstránenie takejto ujmy. Tieto dva právne nástroje slúžia odlišným právnym účelom a sledujú rôzne politické ciele. Antidumpingové clá sa zameriavajú na nekalé praktiky stanovovania cien, ktoré spôsobujú ujmu výrobnému odvetviu Únie, zatiaľ čo opatrenie týkajúce sa ocele je reakciou na negatívne dôsledky celosvetovej nadmernej kapacity na trh Únie. Tieto nástroje sa opierajú o rôzne právne základy a rôzne dôkazné štandardy, a preto ich nemožno považovať za vzájomne zameniteľné.

(1051) Komisia sa takisto domnievala, že cieľový zisk vo výške 9,9 % bol stanovený na základe dôkazov týkajúcich sa plochých výrobkov z ocele valcovaných za studena, ktoré boli opísané vyššie, a odráža úroveň ziskovosti, ktorú by výrobné odvetvie Únie mohlo primerane dosiahnuť za normálnych podmienok hospodárskej súťaže. Nejde teda o úroveň ochrany, ktorá vyplýva z nového opatrenia týkajúceho sa ocele alebo je ním stanovená. Samotná skutočnosť, že tieto dve opatrenia existujú vedľa seba, ešte nepreukazuje, že cieľový zisk výsledné antidumpingové opatrenia by predstavovali nadmernú ochranu.

(1052) Komisia preto dospela k záveru, že argumenty týkajúce sa vzájomného pôsobenia medzi novým opatrením týkajúcim sa ocele a antidumpingovými opatreniami neposkytujú dôvod na zmenu cieľového zisku ani výšky antidumpingových opatrení. Dané tvrdenia boli preto zamietnuté.

(1053) Vo svojich pripomienkach k dodatočnému konečnému poskytnutiu informácií japonská vláda opätovne zdôraznila, že sprísnenie ochranných opatrení v apríli 2025 a následný pokles dovozu z Japonska spochybňujú zistenie, že dovoz z Japonska prispel k ujme utrpenej výrobným odvetvím Únie. Takisto uviedla, že nárast dovozu z dotknutých krajín by mohol odrážať skôr presun zásobovania z iných tretích krajín ako zvýšený dovozný tlak. Na záver Japonsko argumentovalo, že nariadením o nadmernej kapacite v oblasti ocele, ktorým sa znižuje dovozná kvóta a zavádza sa 50 % clo pri prekročení kvóty, by sa ďalej znížil dovoz, a preto spochybnilo potrebu ďalších antidumpingových opatrení.

(1054) Tieto záležitosti neboli predmetom dodatočného konečného poskytnutia informácií. V každom prípade je posúdenie týchto argumentov Komisiou už uvedené v odôvodneniach 1046 až 1048 a 1050 až 1052. V týchto odôvodneniach Komisia vysvetlila, prečo predložené argumenty nezmarili jej posúdenie ujmy a príčinnej súvislosti ani jej závery týkajúce sa cieľového zisku a potreby antidumpingových opatrení. Komisia preto svoje závery potvrdila a tvrdenia zamietla.

7.5. **Záver o záujme Únie**

(1055) Na základe uvedených skutočností Komisia dospela k záveru, že neexistujú žiadne presvedčivé dôvody domnievať sa, že nie je v záujme Únie uložiť opatrenia na dovoz plochých výrobkov z ocele valcovaných za studena s pôvodom v dotknutých krajinách.

8. **KONEČNÉ ANTIDUMPINGOVÉ OPATRENIA**

(1056) Vzhľadom na závery, ku ktorým sa dospelo, pokiaľ ide o dumping, ujmu, príčinnú súvislosť, úroveň opatrení a záujem Únie, a v súlade s článkom 9 ods. 4 základného nariadenia by sa mali uložiť konečné antidumpingové opatrenia, aby sa predišlo tomu, že dumpingový dovoz dotknutého výrobku spôsobí výrobnému odvetviu Únie ďalšiu ujmu.

(1057) Na základe uvedených skutočností by sadzby konečného antidumpingového cla, vyjadrené ako cena CIF na hranici Únie, clo nezaplatené, mali byť takéto:

Krajina	Spoločnosť	Dumpingové rozpätie (v %)	Rozpätie ujmy (v %)	Konečné antidumpingové clo (v %)
India	— JSW Steel Limited — JSW Steel Coated Products Limited	9,5	25,5	9,5
	Ostatné spolupracujúce spoločnosti	9,5	25,5	9,5
	Všetok ostatný dovoz s pôvodom v Indii	9,5	25,5	9,5
Japonsko	— Nippon Steel Corporation — Daido Steel Co., Ltd.	54,7	27,9	27,9
	Ostatné spolupracujúce spoločnosti	54,7	27,9	27,9
	Všetok ostatný dovoz s pôvodom v Japonsku	54,7	27,9	27,9

Krajina	Spoločnosť	Dumpingové rozpätie (v %)	Rozpätie ujmy (v %)	Konečné antidumpingové clo (v %)
Taiwan	— China Steel Corporation — Chung Hung Steel Corporation	33,3	20,7	20,7
	Ostatné spolupracujúce spoločnosti	33,3	20,7	20,7
	Všetok ostatný dovoz s pôvodom na Taiwane	59,6	27,0	27,0
Turecko	Borçelik Çelik Sanayi Ticaret A.Ş.	7,8	12,9	7,8
	Tatmetal Çelik Sanayi ve Ticaret A. Ş.	3,0	17,8	3,0
	Ostatné spolupracujúce spoločnosti	4,9	16,4	4,9
	Všetok ostatný dovoz s pôvodom v Turecku	7,8	17,8	7,8
Vietnam	POSCO VIETNAM CO., LTD	16,0	25,8	16,0
	Ostatné spolupracujúce spoločnosti	16,0	25,8	16,0
	Všetok ostatný dovoz s pôvodom vo Vietname	16,0	25,8	16,0

(1058) Individuálne antidumpingové colné sadzby pre jednotlivé spoločnosti vymedzené v tomto nariadení sa stanovili na základe zistení v rámci tohto prešetrovania. Odzrkadľujú preto situáciu zistenú počas tohto prešetrovania, pokiaľ ide o tieto spoločnosti. Tieto colné sadzby sú teda uplatniteľné výlučne na dovoz prešetrovaného výrobku s pôvodom v dotknutej krajine, ktorý vyrábajú uvedené právnické osoby. Na dovoz dotknutého výrobku vyrobeného akoukoľvek inou spoločnosťou, ktorá sa osobitne neuvádza v normatívnej časti tohto nariadenia, vrátane subjektov prepojených s osobitne uvedenými subjektmi, sa tieto sadzby nemôžu použiť a mala by sa naň uplatňovať sadzba cla vzťahujúca sa na „všetok ostatný dovoz s pôvodom v dotknutých krajinách“.

(1059) Ak spoločnosť následne zmení názov svojho subjektu, môže požiadať o uplatňovanie týchto individuálnych antidumpingových colných sadzieb. Táto žiadosť musí byť adresovaná Komisii ([152]). Žiadosť musí obsahovať všetky relevantné informácie, ktoré umožnia preukázať, že uvedenou zmenou nie je dotknuté právo spoločnosti využívať colnú sadzbu, ktorá sa na ňu uplatňuje. Ak zmenou názvu spoločnosti nie je dotknuté jej právo využívať colnú sadzbu, ktorá sa na ňu uplatňuje, v *Úradnom vestníku Európskej únie* sa uverejní nariadenie o zmene názvu.

([152]) E-mail: TRADE-TDI-REQUESTS@ec.europa.eu, European Commission, Directorate-General for Trade, Directorate G, Rue de la Loi/Wetstraat 170, 1040 Bruxelles/Brussel, BELGIQUE/BELGIË. V žiadosti uveďte číslo tohto nariadenia a číslo veci (AD739).

(1060) S cieľom minimalizovať riziko obchádzania vzhľadom na rozdiel v colných sadzbách je potrebné prijať osobitné opatrenia, ktorými sa zabezpečí riadne uplatňovanie individuálnych antidumpingových ciel. Uplatňovanie individuálnych antidumpingových ciel je možné len po predložení platnej obchodnej faktúry colným orgánom členských štátov. Faktúra musí spĺňať požiadavky stanovené v článku 1 ods. 3 tohto nariadenia. Až do predloženia takejto faktúry by mal dovoz podliehať antidumpingovému clu uplatniteľnému na „všetok ostatný dovoz s pôvodom v dotknutých krajinách“.

(1061) Hoci je predloženie tejto faktúry nevyhnutné na to, aby colné orgány členských štátov mohli na dovoz uplatňovať individuálne sadzby antidumpingového cla, nejde o jediný prvok, ktorý majú zohľadňovať. Colné orgány členských štátov by totiž aj v prípade, že sa tovar predkladá s faktúrou spĺňajúcou všetky požiadavky stanovené v článku 1 ods. 3 tohto nariadenia, mali vykonať svoje zvyčajné kontroly a môžu si podobne ako vo všetkých ostatných prípadoch vyžiadať ďalšie doklady (prepravné doklady atď.), aby mohli overiť správnosť údajov uvedených vo vyhlásení a zabezpečiť, že následné uplatnenie colnej sadzby je odôvodnené v súlade s colnými predpismi.

(1062) Ak by sa najmä po uložení príslušných opatrení výrazne zvýšil objem vývozu jednej zo spoločností, na ktoré sa vzťahujú nižšie individuálne colné sadzby, takéto zvýšenie objemu by sa mohlo samo osebe považovať za zmenu v štruktúre obchodu v dôsledku uloženia opatrení v zmysle článku 13 ods. 1 základného nariadenia. Za takýchto okolností možno začať prešetrovanie obchádzania, pokiaľ sú na to splnené podmienky. V tomto prešetrovaní sa môže okrem iného preskúmať potreba vyňatia individuálnej colnej sadzby (sadzieb) a následného uloženia cla pre celú krajinu.

(1063) S cieľom zabezpečiť riadne presadzovanie antidumpingových ciel by sa antidumpingové clo na všetok ostatný dovoz s pôvodom v dotknutých krajinách nemalo vzťahovať iba na vyvážajúcich výrobcov, ktorí pri tomto prešetrovaní nespolupracovali, ale aj na výrobcov, ktorí počas obdobia prešetrovania nevyvážali do Únie.

(1064) V prípade dotknutých krajín, v ktorých je sadzba cla pre spolupracujúce spoločnosti nezahrnuté do vzorky nižšia ako sadzba cla uplatniteľná na všetok ostatný dovoz s pôvodom v danej krajine, vyvážajúci výrobcovia, ktorí počas obdobia prešetrovania nevyvážali dotknutý výrobok do Únie, by mali mať možnosť požiadať ([153]) Komisiu o to, aby sa na nich uplatňovala sadzba antidumpingového cla pre spolupracujúce spoločnosti nezahrnuté do vzorky. Komisia by mala takejto žiadosti vyhovieť za predpokladu, že sú splnené tri podmienky. Nový vyvážajúci výrobca by musel preukázať, že: i) nevyvážal dotknutý výrobok do Únie počas OP; ii) nie je prepojený so žiadnym vyvážajúcim výrobcom, ktorý v OP dotknutý výrobok do Únie vyvážal, a iii) následne vyvážal dotknutý výrobok do Únie alebo prijal neodvolateľný zmluvný záväzok vyviezť do Únie značné množstvo tohto výrobku.

9. **RETROAKTÍVNY VÝBER**

(1065) Ako sa uvádza v odôvodnené 3, Komisia zaviedla registráciu dovozu prešetrovaného výrobku.

(1066) Združenie Eurofer tvrdilo, že retroaktívne uplatňovanie konečných antidumpingových ciel by malo zostať právne možné v prípadoch, keď sú splnené podmienky uvedené v článku 10 ods. 4 základného nariadenia a dovoz bol zaregistrovaný podľa článku 14 ods. 5, a to aj v prípade, že neboli prijaté predbežné opatrenia. Na podporu svojho tvrdenia združenie Eurofer argumentovalo tým, že v článku 10 ods. 4 sa výslovne nevyžaduje predchádzajúce zavedenie predbežných opatrení, a odvolalo sa na judikatúru týkajúcu sa cieľa predísť hromadeniu zásob a zachovať účinnosť konečných opatrení.

([153]) E-mail: TRADE-TDI-REQUESTS@ec.europa.eu, European Commission, Directorate-General for Trade, Directorate G, Rue de la Loi/Wetstraat 170, 1040 Bruxelles/Brussel, BELGIQUE/BELGIË. V žiadosti uveďte číslo tohto nariadenia a číslo veci (AD739).

(1067) Komisia sa však domnievala, že článok 10 ods. 4 základného nariadenia nemožno vykladať izolovane, ale musí sa vykladať spoločne s článkom 10 ako celok, ktorým sa upravuje vzťah medzi predbežnými a konečnými clami. Z tohto hľadiska predstavuje retroaktívne uplatňovanie stanovené v článku 10 ods. 4 výnimočné rozšírenie systému predbežných opatrení, ktoré umožňuje vyberať konečné clá z registrovaného dovozu uskutočneného pred uložením predbežných ciel. Komisia preto usúdila, že mechanizmus retroaktívneho uplatňovania podľa článku 10 ods. 4 je neoddeliteľne spojený s predchádzajúcim uložením predbežných opatrení. Komisia preto dospela k záveru, že keďže v rámci tohto prešetrovania neboli uložené predbežné opatrenia, podmienky na retroaktívne uplatnenie konečných antidumpingových ciel podľa článku 10 ods. 4 základného nariadenia splnené neboli.

(1068) Po poskytnutí informácií združenie Eurofer uviedlo, že nesúhlasí so záverom Komisie, podľa ktorého je zavedenie predbežných opatrení predpokladom pre retroaktívny výber ciel podľa článku 10 ods. 4 základného nariadenia. Združenie Eurofer tvrdilo, že v článku 10 ods. 4 sa stanovuje osobitný mechanizmus retroaktívneho výberu ciel po registrácii a že uplatňovanie tohto ustanovenia nie je podmienené predchádzajúcim zavedením predbežných opatrení. Združenie Eurofer ďalej argumentovalo, že registrácia a retroaktívny výber sú samostatné mechanizmy a nemali by sa považovať za súčasť jediného mechanizmu súvisiaceho s predbežnými opatreniami. Spoločnosť Eurofer preto požiadala Komisiu, aby prehodnotila svoj výklad článku 10 ods. 4 základného nariadenia.

(1069) Komisia konštatovala, že registrácia a retroaktívny výber sú odlišné kroky, dospela však k inému záveru. Registráciou sa zachováva možnosť retroaktívneho výberu, ak budú splnené zákonné podmienky. To samo osebe nezakladá právo na retroaktívny výber ciel; toto právo je podmienené požiadavkami stanovenými v článku 10 ods. 4, ktorým sa obmedzuje retroaktívny výber na výrobky uvedené do obehu s cieľom spotreby najneskôr 90 dní pred dátumom začatia uplatňovania predbežných opatrení. Keďže predbežné opatrenia predstavujú výslovný referenčný bod pre výpočet tejto lehoty, retroaktívny výber podľa článku 10 ods. 4 nemožno uplatniť v prípade, ak neboli uložené žiadne predbežné opatrenia. Okrem toho je tento výklad v súlade aj s nedávnou praxou Komisie ([154]).

(1070) Komisia preto zotrvala na tom, že podmienky na retroaktívne uplatnenie konečných antidumpingových ciel podľa článku 10 ods. 4 základného nariadenia splnené neboli. Toto tvrdenie bolo preto zamietnuté.

10. **ZÁVEREČNÉ USTANOVENIA**

(1071) Podľa článku 109 nariadenia Európskeho parlamentu a Rady (EÚ, Euratom) 2024/2509 ([155]), ak sa má v nadväznosti na rozsudok Súdneho dvora Európskej únie vrátiť určitá suma, sadzbou úroku, ktorá sa má zaplatiť, by mala byť sadzba, ktorú Európska centrálna banka uplatňuje na svoje hlavné refinančné operácie, uverejnená v sérii C Úradného vestníka Európskej únie v prvý kalendárny deň každého mesiaca.

(1072) Opatrenia stanovené v tomto nariadení sú v súlade so stanoviskom výboru zriadeného článkom 15 ods. 1 nariadenia (EÚ) 2016/1036,

([154]) Vykonávacie nariadenie Komisie (EÚ) 2022/191 zo 16. februára 2022, ktorým sa ukladá konečné antidumpingové clo na dovoz určitých spojovacích materiálov zo železa alebo z ocele s pôvodom v Čínskej ľudovej republike (Ú. v. EÚ L 36, 17.2.2022, s. 1, ELI: http://data.europa.eu/eli/reg_impl/2022/191/oj).

([155]) Nariadenie Európskeho parlamentu a Rady (EÚ, Euratom) 2024/2509 z 23. septembra 2024 o rozpočtových pravidlách, ktoré sa vzťahujú na všeobecný rozpočet Únie (Ú. v. EÚ L, 2024/2509, 26.9.2024, ELI: http://data.europa.eu/eli/reg/2024/2509/oj).

PRIJALA TOTO NARIADENIE:

Článok 1

1. Ukladá sa konečné antidumpingové clo na dovoz plochých valcovaných výrobkov zo železa alebo z nelegovanej ocele, alebo ostatnej legovanej ocele okrem nehrdzavejúcej ocele, vo všetkých šírkach, valcovaných za studena (úberom za studena), neplátovaných, nepokovovaných ani nepotiahnutých, po valcovaní za studena (úberom za studena) už ďalej neupravených, ktoré však nezahŕňajú:

— ploché valcované výrobky zo železa alebo z nelegovanej ocele, vo všetkých šírkach, valcované za studena (úberom za studena), neplátované, nepokovované ani nepotiahnuté, po valcovaní za studena už ďalej neupravené, tiež vo zvitkoch, vo všetkých hrúbkach, elektrické,

— ploché valcované výrobky zo železa alebo z nelegovanej ocele, vo všetkých šírkach, valcované za studena (úberom za studena), neplátované, nepokovované ani nepotiahnuté, vo zvitkoch, s hrúbkou menšou než 0,35 mm, žíhané (známe ako „čierne plechy“),

— ploché valcované výrobky z ostatnej legovanej ocele, vo všetkých šírkach, z kremíkovej elektroocele a

— ploché valcované výrobky z legovanej ocele, po valcovaní za studena (úberom za studena) už ďalej neupravené, z rýchloreznej ocele,

v súčasnosti patriacich pod číselné znaky KN ex 7209 15 00, 7209 16 90, 7209 17 90, 7209 18 91, ex 7209 18 99, ex 7209 25 00, 7209 26 90, 7209 27 90, 7209 28 90, 7211 23 30, ex 7211 23 80, ex 7211 29 00, 7225 50 80, 7226 92 00 (kódy TARIC 7209 15 00 90, 7209 18 99 90, 7209 25 00 90, 7211 23 80 19, 7211 23 80 95, 7211 23 80 99, 7211 29 00 19, 7211 29 00 99), a s pôvodom v Indii, Japonsku, na Taiwane, v Turecku a vo Vietname.

2. Sadzby konečného antidumpingového cla uplatniteľné na čistú frankocenu na hranici Únie pred preclením sú v prípade výrobku opísaného v odseku 1 a vyrobeného ďalej uvedenými spoločnosťami takéto:

Krajina	Spoločnosť	Konečné antidumpingové clo (v %)	Doplnkový kód TARIC
India	— JSW Steel Limited — JSW Steel Coated Products Limited	9,5	88GB
	Ostatné spolupracujúce spoločnosti uvedené v prílohe	9,5	Pozri prílohu
	Všetok ostatný dovoz s pôvodom v Indii	9,5	8999
Japonsko	— Nippon Steel Corporation — Daido Steel Co., Ltd.	27,9	88GD
	Ostatné spolupracujúce spoločnosti uvedené v prílohe	27,9	Pozri prílohu
	Všetok ostatný dovoz s pôvodom v Japonsku	27,9	8999
Taiwan	— China Steel Corporation — Chung Hung Steel Corporation	20,7	88GG
	Ostatné spolupracujúce spoločnosti uvedené v prílohe	20,7	Pozri prílohu
	Všetok ostatný dovoz s pôvodom na Taiwane	27,0	8999

Krajina	Spoločnosť	Konečné antidumpingové clo (v %)	Doplnkový kód TARIC
Turecko	Borçelik Çelik Sanayi Ticaret A.Ş.	7,8	88GI
	Tatmetal Çelik Sanayi ve Ticaret A. Ş.	3,0	88GJ
	Ostatné spolupracujúce spoločnosti uvedené v prílohe	4,9	Pozri prílohu
	Všetok ostatný dovoz s pôvodom v Turecku	7,8	8999
Vietnam	POSCO VIETNAM CO., LTD	16,0	88GO
	Ostatné spolupracujúce spoločnosti uvedené v prílohe	16,0	Pozri prílohu
	Všetok ostatný dovoz s pôvodom vo Vietname	16,0	8999

3. Uplatňovanie individuálnych colných sadzieb stanovených pre spoločnosti uvedené v odseku 2 je podmienené predložením platnej obchodnej faktúry colným orgánom členských štátov, ktorá musí obsahovať vyhlásenie s dátumom a podpisom pracovníka subjektu, ktorý takúto faktúru vystavil, s uvedením jeho mena a funkcie, v tomto znení: „*Ja, podpísaný(-á), potvrdzujem, že (objem v tonách) plochých výrobkov z ocele valcovaných za studena predaných na vývoz do Európskej únie, na ktoré sa vzťahuje táto faktúra, vyrobila spoločnosť (názov a adresa spoločnosti) (doplnkový kód TARIC) v (dotknutej krajine). Vyhlasujem, že informácie uvedené v tejto faktúre sú úplné a správne*.“ Kým sa takáto faktúra nepredloží, uplatňuje sa clo uplatňované na všetok ostatný dovoz s pôvodom v uplatniteľnej dotknutej krajine, t. j. v Indii, Japonsku, na Taiwane, v Turecku alebo vo Vietname.

4. Pokiaľ nie je stanovené inak, uplatňujú sa platné ustanovenia týkajúce sa cla.

Článok 2

Článok 1 ods. 2 možno zmeniť tak, že sa doplní o nových vyvážajúcich výrobcov z Taiwanu a Turecka, pre ktorých sa stanoví primeraná vážená priemerná sadzba antidumpingového cla pre spolupracujúce spoločnosti nezaradené do vzorky. Nový vyvážajúci výrobca poskytne dôkazy, že:

a) počas obdobia prešetrovania (od 1. júla 2024 do 30. júna 2025) nevyvážal tovar opísaný v článku 1 ods. 1;

b) nie je prepojený s vývozcom ani výrobcom, na ktorého sa vzťahujú opatrenia uložené týmto nariadením a ktorý mohol spolupracovať pri pôvodnom prešetrovaní, a

c) po uplynutí obdobia prešetrovania skutočne vyvážal dotknutý výrobok alebo prijal neodvolateľný zmluvný záväzok vyviezť do Únie značné množstvo tohto výrobku.

Článok 3

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

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

V Bruseli 13. novembra 2026

Za Komisiu
predsedníčka
Ursula VON DER LEYEN

PRÍLOHA

Ostatní spolupracujúci vyvážajúci výrobcovia nezaradení do vzorky

Krajina	Názov	Doplnkový kód TARIC
India	Tata Steel Limited	88GC
Japonsko	JFE Steel Corporation	88GE
	Proterial, Ltd.	88GF
Taiwan	Synn Industrial Co., Ltd.	88GH
Turecko	Erdemir Group — Ereğli Demir ve Çelik Fab. T.A.Ş. — Erdemir Çelik Servis Merkezi San. ve Tic. A.Ş.	88GK
	Atakaş Çelik Sanayi ve Ticaret Anonim Şirketi	88GL
	Yıldız Entegre Ağaç Sanayi ve Ticaret A.Ş.	88GM
	Gazi Metal Mamülleri Sanayi ve Ticaret A.Ş	88GN
Vietnam	Công Ty Cổ Phần China Steel & Nippon Steel Việt Nam	88GP
	Công ty Cổ phần Tập đoàn Hoa Sen	88GQ