

ROZPORZĄDZENIA RADY (WE) NR 990/2004

z dnia 17 maja 2004 r.

zmieniającego rozporządzenie (WE) nr 151/2003 nakładające ostateczne cło antidumpingowe na przywóz wybranych blach elektrotechnicznych teksturowanych pochodzących z Rosji

RADA UNII EUROPEJSKIEJ,

uwzględniając Traktat ustanawiający Wspólnotę Europejską,

uwzględniając rozporządzenie Rady (WE) nr 384/96 z dnia 22 grudnia 1995 r. w sprawie ochrony przed przywozem dumpingowym z krajów nie będących członkami Wspólnoty Europejskiej⁽¹⁾ („rozporządzenie podstawowe”), w szczególności jego art. 11 ust. 3,

uwzględniając wniosek Komisji po konsultacji z Komitetem Doradczym,

a także mając na uwadze, co następuje:

A. PROCEDURA**1. Poprzednie dochodzenia i obowiązujące środki**

- (1) Komisja, decyzją nr 303/96/EWWiS⁽²⁾ nałożyła ostateczne cło antidumpingowe na przywóz wybranych blach elektrotechnicznych teksturowanych pochodzących z Rosji („dochodzenie pierwotne”). Stawka nałożonego cła antidumpingowego wynosiła 40,1%. Na mocy tej samej decyzji zaakceptowano zobowiązanie przyjęte w związku z takim przywozem.
- (2) W następstwie wniosku złożonego przez Europejską Konfederację Przemysłu Żelaznego i Stalowego (Eurofer) w imieniu reprezentantów wspólnotowego przemysłu produkującego blachy elektrotechniczne teksturowane, Komisja zainicjowała rewizję wygaśnięcia stosownie do art. 11 ust. 2 decyzji Komisji nr 2277/96/EWWiS⁽³⁾ („decyzja podstawowa”). Równocześnie Komisja postanowiła z własnej inicjatywy wszcząć dochodzenie na podstawie art. 11 ust. 3 decyzji podstawowej w celu zbadania odpowiedniości formy środków⁽⁴⁾.
- (3) Biorąc pod uwagę wygaśnięcie Traktatu ustanawiającego Europejską Wspólnotę Węgla i Stali dnia 23 lipca 2002 r., Rada na mocy rozporządzenia (WE) nr 963/2002⁽⁵⁾, postanowiła, że postępowanie antidumpingowe wszczęte zgodnie z decyzją podstawową i w dalszym ciągu obowiązującą będzie kontynuowane zgodnie z przepisami rozporządzenia podstawowego ze skutkiem od dnia 24 lipca 2002 r. Podobnie, przepisy rozporządzenia podstawowego z dnia 24 lipca 2002 r. stosują się do wszelkich środków antidumpingowych będących wynikiem trwających dochodzeń antidumpingowych.
- (4) W wyniku wygaśnięcia przeglądu wymienionego w motywie (2), Rada, w styczniu 2003 r. na mocy rozpo-

ządzenia (WE) nr 151/2003⁽⁶⁾, potwierdziła ostateczne cło antidumpingowe nałożone decyzją Komisji nr 303/96/EWWiS. Jednakże, przegląd okresowy, ograniczony do formy środków, pozostał otwarty w momencie zakończenia rewizji wygaśnięcia.

2. Podstawa przeglądów

2.1. Przeglądy okresowe o zakresie ograniczonym do dumpingu

- (5) Komisja otrzymała dwa wnioski o przeprowadzenie częściowego przeglądu na podstawie art. 11 ust. 3 decyzji podstawowej, które na podstawie art. 1 ust. 3 rozporządzenia Rady (WE) nr 963/2002 są rozpatrywane zgodnie z art. 11 ust. 3 rozporządzenia podstawowego.
- (6) Wnioski zostały przedłożone przez OOO VIZ – STAL (VIZ STAL), oraz Kombinat Metalurgiczny („NLMK”) (VIZ STAL i NLMK zwane dalej „wnioskodawcami”), obydwie strony są eksportującymi producentami z Rosji. Obydwa wnioski były uzasadnione tym, że wnioskodawcy spełniali wymagania umożliwiające przyznanie im statusu podmiotów działających według reguł gospodarki rynkowej oraz tym, że ich marże dumpingowe znacznie się obniżyły. W związku z powyższym stwierdzili oni, że dalsze stosowanie nałożonego środka na jego obecnym poziomie nie jest już potrzebne, w celu niwelowania skutków dumpingu.
- (7) Ustaliwszy, po konsultacji z Komitetem Doradczym, że istnieją dowody wystarczające do wszczęcia przeglądu okresowego, Komisja, na podstawie zawiadomienia, wszczęła, w sierpniu 2002 r. dochodzenie na podstawie art. 11 ust. 3 rozporządzenia podstawowego, w stosunku do VIZ STAL⁽⁷⁾, a następnie w październiku 2002 r. dochodzenie na podstawie art. 11 ust. 3 rozporządzenia podstawowego w stosunku do NLMK⁽⁸⁾. Zakres obydwu przeglądów ograniczał się do zbadania praktyk dumpingowych.
- (8) Komisja oficjalnie poinformowała wnioskodawców, jak również przedstawicieli kraju eksportującego o wszczęciu przeglądów okresowych oraz dała zainteresowanym stronom możliwość przedstawienia swoich poglądów na piśmie oraz wnioskowania o przesłuchanie w terminie wymienionym w zawiadomieniu o wszczęciu postępowania.

(1) Dz.U. L 56, z 6.3.1996, str. 1, rozporządzenie ostatnio zmienione rozporządzeniem Rady (WE) nr 461/2004 (Dz.U. L 77 z 13.3.2004, str. 12).

(2) Dz.U. L 42, 20.2.1996, str. 7.

(3) Dz.U. L 308, 29.11.1996, str. 11. Decyzja ostatnio zmieniona decyzją nr 1000/99/EWWiS (Dz.U. L 122, z 12.5.1999, str. 35).

(4) Dz.U. L 53, z 20.2.2001, str. 13.

(5) Dz.U. L 149, z 7.6.2002, str. 3. Rozporządzenie ostatnio zmienione rozporządzeniem (WE) nr 1310/2002 (Dz.U. L 192, z 20.7.2002, str. 9).

(6) Dz.U. L 25, z 30.1.2003, str. 7.

(7) Dz.U. C 186, z 6.8.2002, str. 15.

(8) Dz.U. C 242, z 8.10.2002, str. 16.

- (9) Wnioskodawcy przedstawili swoje stanowiska na piśmie. Wszystkie strony, które wyraziły życzenie bycia wysłuchanymi uzyskały taką możliwość.
- (10) Komisja rozesłała kwestionariusze do wnioskodawców oraz jednego związanego importera wspólnotowego, na które odpowiedzieli oni w terminie wyznaczonym w zawiadomieniach o wszczęciu postępowania.
- (11) Jednocześnie, Komisja przesłała obydwu wnioskującym kwestionariusz dotyczący wniosku o przyznanie statusu podmiotu działającego według reguł gospodarki rynkowej na podstawie art. 2 ust. 7 rozporządzenia podstawowego.
- (12) Komisja zgromadziła i zweryfikowała wszystkie informacje, które uważała za niezbędne do określenia praktyk dumpingowych. Wizyty weryfikacyjne przeprowadzono w obiektach następujących spółek:

Producenci eksportujący z Rosji:

- VIZ STAL, Jekaterinburg
- (NLMK), Lipetsk

Związany importer (z VIZ STAL)

- Dufenco Commerciale S.p.A., Genua

Dochodzenie dotyczące praktyk dumpingowych obejmowało okres od dnia 1 lipca 2001 r. do dnia 30 czerwca 2002 r. „okres dochodzenia” lub „IP”).

2.2. Przegląd okresowy ograniczony do formy środków

- (13) Jak wspomniano w motywie (2), powyżej, Komisja postanowiła zainicjować przegląd okresowy w celu zbadania odpowiedniości formy obowiązujących środków („przeгляд z urzędu”). W tym względzie stwierdzono, że napotkano na problemy związane z kontrolowaniem zobowiązania, co ma konsekwencje dla skutków zaradczych tych środków. Wszczęcie tego postępowania i tej części dochodzenia, która dotyczyła tego przeglądu było przeprowadzone jednocześnie z przeglądem wygaśnięcia, który zakończył się nałożeniem obowiązujących środków na mocy rozporządzenia Rady (WE) nr 151/2003. Komisja oficjalnie poinformowała przemysł wspólnotowy, importerów, dostawców i użytkowników, o których wiadomo było, że są zainteresowani, jak również przedstawiciele kraju eksportującego, o wszczęciu obydwu dochodzeń oraz dała zainteresowanym stronom możliwość przedstawienia swoich poglądów na piśmie, a także wnioskowania o przesłuchanie w terminie wymienionym w zawiadomieniu o wszczęciu dochodzenia.
- (14) Jak wspomniano w motywie (6) rozporządzenia (WE) nr 151/2003, w trakcie wyżej wspomnianych dochodzeń,

Komisja otrzymała dwa wnioski od zainteresowanych producentów eksportujących, mianowicie od VIZ STAL i NLMK, wnioskujących o przeprowadzenie przeglądów ograniczonych do problematyki praktyk dumpingowych, jak wyjaśniono w motywie (6) tego rozporządzenia. Ze względu na fakt, że w obydwóch przeglądach, musiano zbadać problem praktyk dumpingowych, co w konsekwencji mogłoby mieć wpływ na poziom środków będących przedmiotem przeglądu prowadzonego z urzędu, uznano za stosowne zakończenie niniejszego przeglądu jednocześnie z przeglądami okresowymi ograniczającymi się do praktyk dumpingowych, aby umożliwić uwzględnienie wynikających z tego tytułu zmienionych okoliczności gospodarczych dla zainteresowanych producentów eksportujących.

2.3 Wspólne wnioski

- (15) Ze względu na fakt, że te trzy przeglądy dotyczyły tego samego środka antydumpingowego, uznano za stosowne zakończenie ich w jednym czasie w celu zapewnienia skutecznego zarządzania.

B. ROZPATRYWANY PRODUKT I PRODUKT PODOBNY

1. Rozpatrywany produkt

- (16) Rozpatrywany produkt to ten sam produkt, o którym mowa w pierwotnym dochodzeniu, tzn. blachy teksturowane walcowane na zimno i zwoje blachy ze stali krzemowo - elektrotechnicznej o szerokości ponad 500 mm pochodzące z Rosji („GOES” lub „rozpatrywany produkt”), występujące pod pozycjami CN 7225 11 00 i ex 7226 11 00 (nowa pozycja CN od 01.01.2004 r.). Produkt ten stosowany jest w urządzeniach elektromagnetycznych i instalacjach, takich jak transformatory mocy i dystrybucyjne.
- (17) W trakcie stosunkowo złożonego procesu produkcyjnego GOES, struktura ziaren jest zorientowana jednolicie w kierunku walcowania blachy lub zwoju w celu umożliwienia przewodzenia pola magnetycznego z dużą wydajnością. Rozpatrywany produkt musi odpowiadać specyfikacjom dotyczącym indukcji magnetycznej, współczynnika stertowania, jak również najwyższego dopuszczalnego poziomu strat związanych z ponownym namagnesowaniem. Z zasady, obie strony produktu pokryte są cienką warstwą izolacyjną.

2. Produkt podobny

- (18) Ustalono, że GOES produkowane i sprzedawane w Rosji mają te same podstawowe cechy fizyczne i techniczne jak GOES produkowane w Rosji i wywożone do Wspólnoty. Dlatego uznano je za produkty podobne w rozumieniu art. 1 ust. 4 rozporządzenia podstawowego.

C. PRZEGLĄDY OKRESOWE OGRANICZONE DO PRAKTYK DUMPINGOWYCH

1. Uwagi wstępne

- (19) Na mocy rozporządzenia (WE) nr 1972/2002⁽¹⁾ Rada uznała za stosowne wyrażenie zgody na to, aby określić wartość normalną dla rosyjskich eksporterów i producentów zgodnie z przepisami art. 2 ust. 1-6 rozporządzenia podstawowego i późniejszą zmianą do rozporządzenia podstawowego. Jednakże, stosownie do art. 2 rozporządzenia (WE) 1972/2002, powyższa zmiana ma zastosowanie jedynie do dochodzeń rozpoczętych po jej wejściu w życie, tzn. 8 listopada 2002 r. Wskutek tego, że obydwaj przeglądy okresowe, o które występowali wnioskodawcy, zostały wszczęte przed tą datą, zmiana, o której mowa, nie ma zastosowania do obecnych dochodzeń. W związku z tym, wszystkie dalsze odniesienia do rozporządzenia podstawowego, dotyczą tego, które obowiązywało przed wprowadzeniem wyżej wspomnianej zmiany.
- (20) Na podstawie art. 2 ust. 7 lit. b) rozporządzenia podstawowego, wartość normalną można określić zgodnie z ust. 1-6 tego artykułu, jedynie wówczas, gdy wnioskujący spełniają kryteria określone w art. 2 ust. 7 lit. c) rozporządzenia podstawowego, tzn. w ich działaniach przeważają okoliczności gospodarki rynkowej w zakresie produkcji i sprzedaży rozpatrywanego produktu.

2. Status podmiotu działającego według reguł gospodarki rynkowej („MES”)

- (21) Formularze wniosków dotyczących przyznania statusu podmiotu działającego według reguł gospodarki rynkowej zostały złożone przez obydwóch wnioskujących w odpowiednim terminie określonym w zawiadomieniach o wszczęciu postępowania.
- (22) Ustalono, że w przypadku obydwu wnioskujących decyzje dotyczące cen, kosztów i nakładów były podejmowane w reakcji na sygnały płynące z rynku bez istotnej interwencji państwa, a koszty głównych nakładów odzwierciedlały ich wartość rynkową. Spółki te prowadziły jeden rodzaj czytelnej księgowości, która była kontrolowana przez niezależny audyt zgodnie z międzynarodowymi standardami księgowymi i stosowana była do wszystkich celów. Koszty produkcji i sytuacja finansowa wnioskodawców nie podlegała istotnym zniekształceniom, które mogłyby być pozostałością praktyk istniejących w poprzednim systemie gospodarki nierynkowej. Obie spółki podlegały prawom dotyczącym bankructwa i własności, co gwarantowało pewność prawną i stabilność działania tych spółek. Ponadto, wymianę walut przeprowadzano po kursie rynkowym. Na podstawie powyższego, stwierdzono, że kryteria określone w art. 2 ust. 7 lit. c) rozporządzenia podstawowego zostały spełnione.

- (23) Komisja poinformowała wnioskodawców i przedstawicieli przemysłu wspólnotowego o powyższych ustaleniach i dała im możliwość przedstawienia swoich uwag. Nie otrzymano żadnych uwag od zainteresowanych stron. Uwzględniając powyższe, stwierdzono, że należy przyznać obydwu wnioskodawcom status podmiotu działającego według reguł gospodarki rynkowej.

3. NLMK

- (24) Mimo, że wnioskodawca ten występował z wnioskiem o wszczęcie bieżącego przeglądu okresowego, w późniejszym terminie nie przedstawił Komisji informacji niezbędnych do obliczenia marży dumpingowej. W szczególności, w trakcie wizyty weryfikacyjnej, nie można było zweryfikować kosztów produkcji. Ponadto, informacje które podano w kwestionariuszu odpowiedzi nie były wystarczająco udokumentowane, a także odmówiono dostępu do istotnych informacji. W niektórych przypadkach podano błędne informacje. Na przykład, jak przyznało NLMK, w kwestionariuszu odpowiedzi koszty produkcji dla roku finansowego 2001, który zajął się z okresem dochodzenia o sześć miesięcy, zostały zaniżone o ok. 50%. W rzeczywistości spółka nie potrafiła uzasadnić i zademonstrować wiarygodności swoich kosztów produkcji, w wysokościach podanych w odpowiedzi na kwestionariusz. W tych warunkach, nie można było przeprowadzić właściwej weryfikacji odpowiedzi udzielonych w kwestionariuszu i podane liczby uznano za niewiarygodne.
- (25) Poinformowano NLMK, że nie można było zweryfikować podanych odpowiedzi i dlatego nie zostały one uwzględnione. Wnioskodawca uzyskał możliwość udzielenia dalszych wyjaśnień. Ponadto, uzyskał możliwość wysłuchania w tej sprawie. Jednakże, NLMK nie przedstawiło żadnego wystarczającego wyjaśnienia w określonym terminie.
- (26) NLMK przyznało, że istnieją problemy dotyczące, zwłaszcza weryfikacji kosztów, ale stwierdziło, że w celu określenia jego kosztów produkcji, należy korzystać z danych zebranych w trakcie innego dochodzenia dotyczącego podobnego produktu. NLMK nawiązywało do dochodzenia antydumpingowego rozpoczętego w maju 2002 r.⁽²⁾ przeciwko przywozowi wybranych elektrotechnicznych blach i zwojów teksturowanych (wyrobów walcowanych) o szerokości nie przekraczającej 500 mm pochodzących, między innymi, z Rosji („małe GOES”). NLMK było przedmiotem tego dochodzenia i przysłało wypełniony kwestionariusz odpowiedzi. Dlatego też argumentowano, że informacje dotyczące kosztów produkcji przedstawione w ramach tamtego postępowania powinny być wykorzystane do określenia kosztów w niniejszym przeglądzie. NLMK powoływało się na fakt, że ze względu na podobieństwo tych dwóch produktów tzn. małych GOES i rozpatrywanego produktu, koszty są praktycznie identyczne.

⁽¹⁾ Dz.U. L 305, z 7.11.2002, str. 1.

⁽²⁾ Dz.U. C 111, z 8.5.2002, str. 5.

- (27) Jednakże, dochodzenie dotyczące małych GOES i obecny przegląd okresowy dotyczyły innych produktów będących przedmiotem różnych przeglądów okresowych. Niemniej jednak, nawet jeśli koszty produkcji tych dwóch produktów byłyby identyczne w obu dochodzeniach - co nie zostało ustalone - należy podkreślić, że koszty i ceny odnoszące się do różnych okresów nie muszą być porównywalne. Ponadto, dochodzenie dotyczące małych GOES zakończono w lutym 2003 r. na skutek wycofania skargi przedstawicieli przemysłu wspólnotowego⁽¹⁾. Dlatego też, nie było żadnych wniosków ani ustaleń, które można byłoby wykorzystać w niniejszym przeglądzie. Dlatego też, stwierdzono, że informacje zebrane w dochodzeniu dotyczącym małych GOES nie stanowią odpowiedniej podstawy do określenia wartości normalnej w obecnym postępowaniu. Dlatego też wniosek NLMK został odrzucony.
- (28) W odniesieniu to tej informacji NLMK stwierdziło, że jest dyskryminowane w stosunku do VIZ STAL i że jego koszty powinny zostać ustalone na podstawie źródeł alternatywnych, bez odrzucania w całości jego wniosku o przegląd. NLMK zasugerowało, że w tym celu powinno się wykorzystać informacje o kosztach VIZ STAL lub przemysłu wspólnotowego.
- (29) Taka argumentacja była nieuzasadniona. W przeciwieństwie do przypadku NLMK, odpowiedź VIZ STAL na kwestionariusz mogła być w pełni zweryfikowana, a korekty wprowadzono na podstawie własnych zweryfikowanych liczb VIZ STAL (patrz motyw (40) oraz (56)). Tam gdzie liczby VIZ STAL zostały zastąpione informacjami z innych źródeł, było to spowodowane nie brakiem wiarygodnych liczb, ale względami podanymi w motywach (41) - (49) oraz (57) - (60).
- (30) Należy także zauważyć, że celem niniejszego przeglądu okresowego jest ustalenie czy zmieniły się zasadniczo indywidualne okoliczności rozpatrywanego producenta eksportującego. Przegląd okresowy został wszczęty na wniosek NLMK. W tym kontekście trzeba zauważyć, że jest to sprzeczne z pierwszym stwierdzeniem, że zmieniły się indywidualne okoliczności i dalszym stwierdzeniem, gdy nie udało się tego wykazać, że takie ustalenia powinny opierać się na podstawie danych innych spółek. Ustalenie kosztów i wartości normalnej jest istotnym elementem określenia indywidualnej sytuacji firmy, jeśli chodzi o praktyki dumpingowe i pełne zastępowanie
- tych danych mogłoby w tych warunkach prowadzić to wyników pozbawionych znaczenia.
- (31) W rezultacie, spółka nie mogła przedstawić dowodów na swoje stwierdzenie, że jeśli chodzi o marżę dumpingową nastąpiła zmiana okoliczności, które ustalono w pierwotnym dochodzeniu. Dlatego też, przegląd okresowy dotyczący NLMK musiał zostać zakończony, a marża antydumpingowa ustalona w trakcie pierwotnego dochodzenia, tzn. 40,1 % powinna być utrzymana.
- (32) Na tej podstawie, marża dumpingowa, wyrażona jako procent ceny przywózowej, na bazie CIF na granicy Wspólnoty, wynosi:
- NLMK, Lipetsk: 40,1 %
- 4. VIZ STAL**
- 4.1. Dumping
- a) *Wartość normalna*
- (33) W odniesieniu do VIZ STAL, w pierwszej kolejności ustalono, czy sprzedaż krajowa ogółem podobnego produktu jest reprezentatywna w porównaniu z ogólną sprzedażą eksportową rozpatrywanego produktu do Wspólnoty. Zgodnie z art. 2 ust. 2 rozporządzenia podstawowego oraz z tego powodu, że wielkość ogólnej sprzedaży krajowej VIZ STAL przekracza 5 % wysokości sprzedaży eksportowej ogółem do Wspólnoty, sprzedaż krajowa podobnego produktu została uznana za reprezentatywną.
- (34) Następnie zidentyfikowano te rodzaje GOES sprzedawane na rynku krajowym przez wnioskodawcę, które były identyczne lub bezpośrednio porównywalne z rodzajami sprzedawanymi na wywóz do Wspólnoty.
- (35) Dla każdego rodzaju produktu sprzedawanego przez wnioskodawcę na rynku krajowym i który uznano za bezpośrednio porównywalny z rodzajem sprzedawanym na wywóz do Wspólnoty, ustalono, czy sprzedaż krajowa była wystarczająco reprezentatywna do celów art. 2 ust. 2 rozporządzenia podstawowego. Sprzedaż krajowa danego rodzaju GOES była uważana za wystarczająco reprezentatywną, jeżeli wielkość sprzedaży krajowej ogółem tego rodzaju produktu w trakcie przeglądu okresowego stanowiła 5 % lub więcej całkowitej wielkości sprzedaży porównywalnego rodzaju GOES wywożonych do Wspólnoty.

⁽¹⁾ Dz.U. L 33, z 8.2.2003, str. 41.

- (36) Zbadano również czy sprzedaż krajowa każdego rodzaju produktu można uznać za dokonywaną w normalnym trybie handlowym, zgodnie z art. 2 ust. 3 i 4 rozporządzenia podstawowego, poprzez określenie stosunku sprzedaży rentownej klientom niezależnym rozpatrywanego rodzaju produktu. Sprzedaż krajowa została uznana za rentowną wówczas gdy wartość sprzedaży netto była równa lub wyższa od wyliczonego kosztu produkcji każdego rozpatrywanego rodzaju produktu („sprzedaż rentowna”). W przypadkach, gdy wielkość sprzedaży danego rodzaju produktu, sprzedawanego po cenie sprzedaży netto równej lub wyższej niż wyliczone koszty sprzedaży, stanowiła więcej niż 80 % wielkości sprzedaży ogółem tego rodzaju produktu, a w przypadkach, gdy średnia ważona cena tego rodzaju była równa lub wyższa jednostkowym kosztom produkcji, wartość normalna oparto na rzeczywistej cenie krajowej, obliczonej jako średnia ważona cen całej sprzedaży krajowej danego rodzaju produktu w czasie przeglądu okresowego, niezależnie od tego czy była to sprzedaż rentowna czy też nie. W przypadkach, gdy wielkość sprzedaży rentownej danego rodzaju wyrobu stanowiła 80 % lub mniej, ale 10 % lub więcej wielkości sprzedaży ogółem dla danego rodzaju produktu, wartość normalną ustalono w oparciu o cenę krajową, obliczoną jako średnia ważona tylko wyłącznie sprzedaży rentownej.
- (37) W przypadkach, gdy wielkość sprzedaży rentownej danego rodzaju wyrobu stanowiła mniej niż 10 % całkowitej wielkości sprzedaży danego rodzaju produktu na rynku krajowym, uznano, że był on sprzedawany w niewystarczających ilościach, aby jego cena krajowa mogła stanowić postawę do określenia wartości normalnej.
- (38) Na tej podstawie, stwierdzono, że całkowita sprzedaż krajowa produktu, o którym mowa nie odbywała się w normalnym trybie handlowym w rozumieniu art. 2 ust. 1 rozporządzenia podstawowego.
- (39) Tam gdzie cena krajowa danego rodzaju produktu nie mogła być wykorzystana do określenia wartości normalnej, wartość normalna musiała zostać zrekonstruowana. W takim przypadku analizowano czy koszty produkcji kraju pochodzenia lub ceny krajowe innych producentów w kraju pochodzenia mogą być wykorzystane jako podstawa do zrekonstruowania wartości normalnej zgodnie z art. 2 ust. 1 i 3 rozporządzenia podstawowego.
- (40) Jeśli chodzi o koszty produkcji rozpatrywanego produktu podane przez VIZ STAL, musiały zostać one skorygowane z uwzględnieniem różnych kosztów wytwarzania dla różnych rodzajów rozpatrywanego produktu. Stwierdzono, że niektóre cechy produktu miały rzeczywiste wpływ na koszty i cenę niektórych rodzajów produktu. Dlatego też, nie można było wykorzystać danych przedstawionych przez VIZ STAL dotyczących kosztów produkcji i należało dokonać ustaleń na podstawie dostępnych faktów. Wobec braku bardziej odpowiedniej metody, przyjęto, że różnica pomiędzy kosztem lub produkcją różnych rodzajów GOES powinna pozostawać w takim samym stosunku co różnica pomiędzy cenami sprzedaży tych rodzajów produktów. Dlatego też, koszty każdego rodzaju produkowanych GOES zostały oszacowane na podstawie różnicy pomiędzy przeciętnymi cenami sprzedaży krajowej poszczególnych rodzajów GOES w porównaniu z przeciętną ceną sprzedaży krajowej ogółem dla wszystkich rodzajów produktów.
- (41) Ponadto, odnotowano, że VIZ STAL zawarło umowę długoterminową ze swoim dostawcą surowca, która pozostawała w mocy w czasie przeglądu okresowego. Surowcem zakupywanym od tego dostawcy były zwoje walcowane na gorąco („HRB”). Zgodnie z warunkami tej umowy, dostawca miał wyłączne prawo dostawy surowca dla tego eksportującego producenta w czasie przeglądu okresowego. Dostawca produkował HRB na specjalne zamówienie zgodnie ze wymaganiami technicznymi producenta eksportującego. Eksportujący producent miał obowiązek zakupienia całej produkcji HRB od swojego dostawcy, nawet jeśli nie spełniała ona wymagań norm. Ceny zakupu zostały ustalone z wyprzedzeniem na określonym poziomie i były gwarantowane niezależnie od jakości dostarczonego surowca. Ustalono także, że technicy zatrudniani przez producenta eksportującego dokonywali regularnych kontroli jakości u dostawcy.
- (42) Mimo, że dochodzenie nie rzuciło światła na żadne bezpośrednie prawa udziału czy kontroli pomiędzy tymi dwoma spółkami, stwierdzono, na podstawie informacji zebranych w czasie postępowania, że więź pomiędzy producentem eksportującym, o którym mowa i jego dostawcą była bardzo silna. Zatem, więź pomiędzy VIZ STAL i jego dostawcą nie ograniczała się do samej sprzedaży, ale wychodziła poza prostą transakcję sprzedaży. W szczególności VIZ STAL miała kontrolę nad produkcją HRB w miejscu produkcji swojego dostawcy, co dowodziło, że firmy te były ze sobą związane także na etapie procesu produkcji HRB. Dlatego też, więź pomiędzy VIZ STAL i jego dostawcą była zarówno więzią sprzedaży jak i więzią produkcji, tzn. sięgała znacznie głębiej niż zwykła więź pomiędzy kupującym i sprzedającym.
- (43) Na podstawie wyżej wspomnianej umowy, stwierdzono również, że VIZ STAL nie miało możliwości pozyskiwania surowca od innych dostawców w czasie przeglądu okresowego, ale było zależne tylko od jednego dostawcy. Tak więc VIZ STAL musiało również kupować HRB niższej jakości, nawet jeśli surowiec nie spełniał norm wymaganych do produkcji rozpatrywanego produktu. Z drugiej strony, ceny HRB nie mogły być dostosowane odpowiednio do jakości dostarczanego wyrobu, ponieważ były ustalane z góry. Ponadto dostawca VIZ STAL nie miał możliwości swobodnego zaopatrywania w HBR innych klientów, ponieważ był zobowiązany do produkowania wyłącznie dla VIZ STAL zgodnie z wymaganiami jakościowymi VIZ STAL.

- (44) Następnie przeanalizowano czy ceny pomiędzy tymi stronami mogły być uważane za wiarygodne. W tej dziedzinie stwierdzono, że ceny zakupu pomiędzy VIZ STAL i jego dostawcą, w wyniku długoterminowej umowy zawartej między nimi, były ustalone na sztucznym poziomie w czasie trwania przeglądu okresowego. Dochodzenie wykazało ponadto, że ceny HRB podlegały nienormalnej ewolucji i pozostawały na tym samym poziomie przez cały czas trwania przeglądu okresowego, niezależnie od jakości zakupywanego produktu i innych okoliczności rynkowych, takich jak wahania cen energii, jednego z najważniejszych składników wykorzystywanych w produkcji HRB. Stwierdzono również, jak wykazano w motywie (42) i (43), że VIZ STAL i jego dostawcę łączyła znacznie głębsza więź niż zwykła więź pomiędzy kupującym i sprzedającym. Z tego względu Komisja stwierdziła, że koszty związane z ceną zakupu HRB nie zostały odpowiednio uwzględnione w rachunkach VIZ STAL, w rozumieniu art. 2 ust. 5 rozporządzenia podstawowego i dlatego też musiały zostać skorygowane.
- (45) W związku z otrzymaniem tej informacji VIZ STAL stwierdziło, że jest zupełnie niezależne od dostawcy HRB i że jeśli chodzi o HRB obydwie strony w rzeczywistości mają prawo do wyboru swoich partnerów handlowych. Jednakże, oświadczenie to stało w sprzeczności z informacjami podanymi w trakcie dochodzenia i dlatego musiało być odrzucone. VIZ STAL argumentowało, że podobne porozumienia handlowe są powszechne w przemyśle tego rodzaju. Argument ten nie został wsparty żadną dokumentacją dowodową i nie został potwierdzony w trakcie obecnego dochodzenia. W każdym przypadku, istnienie takich porozumień uznano za nieistotne w tym kontekście. Ponadto, takie porozumienia i ich wpływ na koszty i ceny związane z rozpatrywanym produktem powinny być analizowane indywidualnie.
- (46) VIZ STAL wyraziło sprzeciw wobec wniosku Komisji, stwierdzającego, że ceny zakupu HRB nie podlegały typowym wahanom rynkowym, twierdząc, że zakupiony produkt był określonej jakości i podlegał szczególnym warunkom rynkowym w porównaniu z innymi rodzajami HRB. Argumentowano także, że ewolucja cen HRB wykorzystywanych w produkcji GOES we Wspólnocie podlegała podobnym prawidłom jak w Rosji. VIZ STAL stwierdziło również, że porównanie cen HRB z cenami energii, zwłaszcza gazu ziemnego jest nieuzasadnione, ponieważ głównym surowcem wykorzystywanym przez dostawcę VIZ STAL był węgiel. W zasadzie, VIZ STAL podważało istnienie związku pomiędzy ewolucją cen energii i cen wyrobów stalowych.
- (47) Informacje dotyczące różnic w jakości i warunków rynkowych pomiędzy różnymi rodzajami HRB nie były podane ani w odpowiedzi na kwestionariusz, ani w trakcie wizyty weryfikacyjnej, mimo, że przed wizytą weryfikacyjną przedstawiono wyraźne życzenie uzyskania szczegółowego opisu produktu odnoszącego się do rodzajów HRB zakupionych w czasie przeglądu okresowego. Informacje dostarczone przez VIZ STAL po wizycie weryfikacyjnej, tzn. znacznie po terminie określonym w zawiadomieniu o wszczęciu postępowania, nie mogły zostać zweryfikowane i dlatego musiały zostać odrzucone. W każdym razie, stwierdzono, że ceny HRB we Wspólnocie podlegały znacznym wahanom w czasie przeglądu okresowego i że miały również miejsce znaczne wahania cen innych rodzajów HRB na rynku światowym. Powyższe tendencje świadczą o tym, że stała cena HRB na rosyjskim rynku krajowym nie podlegała typowym wahanom rynkowym, ale miała na nią wpływ więź pomiędzy VIZ STAL i jego dostawcą.
- (48) Jeśli chodzi o ceny energii, należy odnotować fakt, że dostawca VIZ STAL nie przedstawił odpowiedzi na kwestionariusz i jako taki nie podlegał analizie w trakcie dochodzenia. VIZ STAL również nie przedstawiło żadnej dokumentacji na poparcie swojego stwierdzenia. Dlatego też, w ramach obecnego dochodzenia nie można było stwierdzić czy dostawca VIZ STAL rzeczywiście wykorzystywał węgiel jako główny wkład w produkcji HRB. Podobnie, VIZ STAL nie przedstawił żadnej dokumentacji na poparcie stwierdzenia, że nie można łączyć ze sobą wahań cen energii i stali. Dlatego też wydaje się uzasadnionym oczekiwanie, że wahania cen energii powinny, w normalnych warunkach wolnego rynku, mieć wpływ na ceny HRB.
- (49) Biorąc powyższe pod uwagę podane ceny HRB nie uznano za wiarygodne. Dlatego też koszty HRB musiały zostać skorygowane. Wskutek tego, Komisja musiała określić ceny HRB w odniesieniu do tego wnioskodawcy na podstawie kosztów innych producentów i eksporterów w tym samym kraju lub, tam gdzie takie informacje nie były dostępne lub nie mogły być wykorzystane, na innej uzasadnionej podstawie. Jak wspomniano w motywach (24) - (31), koszty, włącznie z kosztami HRB innego znanego producenta HRB w Rosji nie mogły zostać określone. Ze względu na fakt, że żaden inny producent rozpatrywanego produktu lub inni producenci HRB w Rosji nie byli Komisji znani, koszty HRB dotyczące VIZ STAL musiały zostać określone na podstawie innych wiarygodnych informacji. Z braku innych bardziej wiarygodnych informacji, koszty produkcji wnioskodawcy mogły zostać ustalone tylko na podstawie cen HRB we Wspólnocie.
- (50) W odniesieniu do tej informacji VIZ STAL stwierdziło, że ceny HRB we Wspólnocie powinny być skorygowane biorąc pod uwagę różnice dotyczące fizycznych właściwości, procesu produkcji, kosztów transportu i warunków sprzedaży.
- (51) Jeśli chodzi o różnice dotyczące właściwości fizycznych, zostały one uwzględnione przy ustalaniu średniej ceny HRB we Wspólnocie poprzez wyłączenie rodzajów HRB wysokiej jakości nie produkowanych w Rosji. Żadna dalsza korekta nie została uwzględniona.

- (52) Jeśli chodzi o różnice w procesach produkcji w Rosji i we Wspólnocie, VIZ STAL stwierdziło, że technologia wykorzystywana we Wspólnocie wymaga wyższych nakładów energii, powoduje wytwarzanie większej ilości odpadów i charakteryzuje się większą wydajnością. Jednakże, mimo że proces produkcyjny wykorzystywany we Wspólnocie rzeczywiście wymaga większych nakładów energii, stwierdzono, że wskaźniki wytwarzania odpadów są znacznie niższe. Dlatego też, ogólna wydajność różnych procesów została uznana za równą co oznacza podobne koszty produkcji. Biorąc powyższe pod uwagę nie uwzględniono żadnej korekty.
- (53) Jeśli chodzi o różnice w warunkach sprzedaży, VIZ STAL stwierdziło, że ceny we Wspólnocie kształtują się na poziomie „monopolistycznym”, ale nie wyjaśniło w jakim stopniu ma to wpływ na cenę lub porównanie cen. Ponadto ustalono, że warunki sprzedaży na obydwu rynkach są podobne, tzn. był tylko jeden producent HRB sprzedający produkt na dwóch rynkach krajowych. W Rosji, jednak więzi pomiędzy producentem eksportującym a jego dostawcą miały również wpływ na ceny. Biorąc pod uwagę powyższe nie uwzględniono żadnej korekty.
- (54) Jeśli chodzi o koszty transportu związane z zakupem HRB, nie uwzględniono żadnej korekty, ponieważ ceny w przemyśle wspólnotowym były liczone bez uwzględniania innych kosztów, tzn. z wyłączeniem kosztów transportu.
- (55) W odniesieniu to tej informacji, przemysł wspólnotowy stwierdził, że ceny energii (zwłaszcza gazu) na rosyjskim rynku krajowym nie są wynikiem swobodnej gry sił wolnego rynku, co należy brać pod uwagę przy ustalaniu kosztów produkcji VIZ STAL. W tym kontekście należy odnotować, że Komisja umożliwiła przemysłowi wspólnotowemu zgłoszenie swoich uwag na temat udzielenia tym dwóm rosyjskim producentom eksportującym statusu podmiotu działającego według reguł wolnego rynku (MES). Przedstawiciele przemysłu wspólnotowego nie wskazali na potrzebę szczególnej analizy wpływu cen gazu w Rosji przy ustalaniu wartości normalnej (patrz motyw (23)). Mimo, że ceny gazu w Rosji mogą nie być jednakowe dla poszczególnych regionów i klientów, nie było możliwości na tak późnym etapie postępowania przeanalizowania bardziej szczegółowo kwestii cen energii. Niemniej, dochodzenie wykazało, że bezpośredni nakład energii VIZ STAL w produkcji GOES nie był istotny i dlatego miał tylko niewielki wpływ na jego koszty produkcji. Jeśli chodzi o jego dostawcę HRB, i jak wspomniano w motywie (48), spółka ta nie była bezpośrednio analizowana w obecnym przeglądzie okresowym i nie wyciągnięto żadnych wniosków dotyczących wiarygodności kosztów nakładów głównych dostawcy. W każdym przypadku, ponieważ cen pomiędzy VIZ STAL i jego dostawcą nie uznano za wiarygodne i zastąpiono je cenami obowiązującymi na rynku wspólnotowym, wszelkie możliwe zniekształcenia dotyczące nakładów na energię zostały już wcześniej wyeliminowane.
- (56) W celu określenia pełnego kosztu produkcji GOES, trzeba ustalić koszty sprzedaży, koszty ogólne i koszty administracyjne („SG&A”). VIZ STAL stwierdził, że pewne wydatki, które zostały poniesione przed przeglądem okresowym, ale zostały zaksięgowane już w trakcie jego trwania powinny zostać potraktowane wyłącznie jako koszty księgowe i potrącone z kosztów sprzedaży, kosztów ogólnych i kosztów administracyjnych. Jednakże nie przedstawiono żadnych dowodów na to czy takie koszty rzeczywiście występowały przed przeglądem okresowym. Rzeczywiście koszty, o których mowa były istotnie wyższe w porównaniu z poprzednimi latami, tak więc pojawienie się tych kosztów w trakcie przeglądu okresowego nie mogło zostać wykluczone.
- (57) Ponadto, zgodnie z art. 2 ust. 5 rozporządzenia podstawowego wydatki finansowe muszą być dodawane do wykazywanych kosztów sprzedaży, kosztów ogólnych i kosztów administracyjnych. W tym kontekście stwierdzono, że powiązana strona udzieliła VIZ STAL nieoprocentowanych kredytów w oparciu o dolara amerykańskiego. Ze względu na fakt, że koszty sprzedaży, koszty ogólne i koszty administracyjne w pełni nie uwzględniały kosztów związanych z produkcją i sprzedażą rozpatrywanego produktu, dodano wysokość wydatków finansowych w normalnych warunkach rynkowych. W tym przypadku, dla uzyskanych kredytów przyjęto wysokość odsetek dla podobnych kredytów na wolnym rynku dostępnych w czasie trwania przeglądu okresowego. Z braku innej stosownej metody, całkowita wysokość odsetek od kredytu została uwzględniona dla rozpatrywanego produktu na podstawie obrotu zgodnie z art. 2 ust. 5 rozporządzenia podstawowego.
- (58) VIZ STAL wyraziło swój sprzeciw wobec korekty kosztów sprzedaży, kosztów ogólnych i kosztów administracyjnych w stosunku do kosztów finansowych. VIZ STAL argumentowało, że strona udzielająca kredytu, o którym mowa była głównym udziałowcem VIZ STAL i mogła w zamian podjąć decyzję o zwiększeniu kapitału zakładowego, co skutkowało by brakiem kosztów finansowych. VIZ STAL stwierdziło również, że zwrot nastąpił w czasie przeglądu okresowego i że odpowiednia stopa procentowa powinna być uwzględniona w takiej wysokości jaką może uzyskać kredytodawca na rynku krajowym. Na koniec, VIZ STAL stwierdziło, że część kosztów odsetek (nominalna stopa odsetek) została już uwzględniona w kosztach sprzedaży, kosztach ogólnych i kosztach administracyjnych i nie powinna być liczona podwójnie. Wysokość dodatkowych kosztów finansowych powinna być więc odpowiednio obniżona.
- (59) Pierwszy postulat musiał zostać odrzucony, ponieważ koszty odzwierciedlają wszystkie koszty związane z produkcją i sprzedażą rozpatrywanego produktu, co nie miało miejsca jak wyjaśniono w motywie (57). W normalnych warunkach rynkowych VIZ STAL musiałoby poszukiwać środków finansowych na wolnym rynku i musiałoby ponieść dodatkowe nakłady finansowe, co powinno znaleźć odzwierciedlenie w jego kosztach. Zwrócono uwagę jednocześnie, że kredyty i udziały nie są bezpośrednio wzajemnie wymienne, ponieważ mają zupełnie inne konsekwencje. Zatem, o ile kredyt trzeba spłacać, to nie trzeba tego robić w przypadku kapitału udziałowego.

- (60) Stwierdzono też, że najbardziej odpowiednią stopą procentową byłaby stopa na rynku krajowym kredytobiorcy, ponieważ taka stopa odzwierciedlałaby w najbardziej odpowiedni sposób koszty związane z produkcją i sprzedażą rozpatrywanego produktu na rosyjskim rynku krajowym, dla którego określa się wartość normalną. W każdym razie VIZ STAL nie przedstawiło żadnej dokumentacji dowodowej dotyczącej odpowiedniej stopy procentowej na rynku krajowym kredytodawcy. VIZ STAL przedstawiło kilka dodatkowych informacji w odniesieniu do informacji dotyczącej spłaty kapitału obrotowego, których już nie można zweryfikować ze względu na zaawansowany etap postępowania i dlatego nie zostaną one uwzględnione. Ponadto, nie przedstawiono żadnej dokumentacji potwierdzającej, że część wydatków na odsetki była już wliczona w koszty sprzedaży, koszty ogólne i koszty administracyjne lub że odsetki były rzeczywiście płacone przez VIZ STAL. Dlatego też niniejszy wniosek NLMK musiał zostać odrzucony.
- (61) Przedstawiciele przemysłu wspólnotowego stwierdzili, że zniekształcenia dotyczące oceny i zużycia środków powinny być wzięte pod uwagę przy wyliczaniu kosztów sprzedaży, kosztów ogólnych i kosztów administracyjnych. Stwierdzono również, że wydatki na koszty sprzedaży, koszty ogólne i koszty administracyjne byłyby znacznie wyższe niż w Wspólnocie, zwłaszcza ze względu na wyższe koszty po sprzedaży, wyższe koszty nakładów na badania i rozwój i wyższe koszty niezbędnych urządzeń łączności i systemów komputerowych.
- (62) Przedstawiciele przemysłu wspólnotowego nie przedłożyli żadnej dokumentacji na poparcie powyższych uwag. Ponadto, uwagi te poczyniono na bardzo późnym etapie postępowania i dlatego nie mogły być szczegółowo przeanalizowane. Dlatego też powyższe wnioski musiały zostać odrzucone.
- (63) Ponadto, poddano analizie możliwość ustalenia wartości normalnej na podstawie cen krajowych innych producentów zgodnie z art. 2 ust. 1 rozporządzenia podstawowego. Ze względu na fakt, że dla drugiego wnioskodawcy, NLMK, nie było wiarygodnej informacji dotyczącej cen w sprzedaży krajowej rozpatrywanego produktu (jak wyjaśniono w motywach (24) i (31) powyżej) oraz zakładając, że nie było innych niż wnioskodawcy współpracujących sprzedawców i producentów na rosyjskim rynku krajowym, Komisja nie miała dostępu do żadnych informacji dotyczących cen obowiązujących w sprzedaży krajowej innego producenta.
- (64) Dlatego też, we wszystkich przypadkach, gdy rekonstruowano wartość normalną, została ona zrekonstruowana poprzez dodanie kosztów produkcji modeli eksportowych, skorygowanych tam, gdzie to niezbędne, zasadnej wysokości kosztów sprzedaży, kosztów ogólnych i kosztów administracyjnych oraz godziwej marży zysku zgodnie z art. 2 ust. 3 rozporządzenia podstawowego.
- (65) W tym celu przeanalizowano czy naliczone koszty sprzedaży, koszty ogólne i koszty administracyjne oraz zysk zrealizowany przez wnioskodawcę na rynku krajowym, skorygowany w sposób opisany powyżej, stanowią wiarygodną informację. Faktyczne krajowe koszty sprzedaży, koszty ogólne i koszty administracyjne zostały uznane za wiarygodne, ponieważ wysokości sprzedaży krajowej podobnego produktu mogą być uważane za reprezentatywne. Jednakże, jeśli chodzi o fakt, że koszty krajowe ogółem sprzedaży krajowej rozpatrywanego produktu nie powstały w trakcie zwykłego procesu sprzedaży w rozumieniu rozporządzenia podstawowego (patrz motyw (38)), krajowej marży zysku nie można określić zgodnie z pierwszym zdaniem art. 2 ust. 6 rozporządzenia podstawowego. Ze względu na fakt, że nie ma informacji o kosztach sprzedaży, kosztach ogólnych i kosztach administracyjnych oraz marży zysku innych eksporterów lub producentów w tym dochodzeniu oraz ze względu na fakt, że VIZ STAL nie produkuje i nie sprzedawał innych niż GOES produktów tej samej ogólnej kategorii produktów, krajowa marża zysku została określona zgodnie z art. 2 ust. 6 lit c) rozporządzenia podstawowego, tzn. na podstawie każdej innej stosownej metody. Z braku innej bardziej wiarygodnej informacji, marżę zysku na rynku krajowym oszacowano w wysokości 10% kosztów produkcji. Zakładając, że inwestycje w Rosji, która jest w dalszym ciągu uznawana za wschodzącą gospodarkę rynkową z perspektywą większej dynamiki wzrostu i wyższymi stopami inflacji w porównaniu z bardziej rozwiniętymi gospodarkami i z odpowiednio większymi oczekiwaniami co do zysków z inwestycji kapitałowych, marżę zysku w wysokości 10% stosowaną do celów niniejszego dochodzenia uznano za szacunek konserwatywny.
- b) *Cena eksportowa*
- (66) VIZ STAL było w dużej części własnością i było kontrolowane przez powiązaną spółkę holdingowo-handlową w Szwajcarii. Cała sprzedaż eksportowa w czasie dochodzenia odbywała się za pośrednictwem szwajcarskiej spółki do dwóch powiązanych importerów w Wspólnocie, którzy odsprzedawali dany produkt odbiorcom finalnym. Dlatego ceny eksportowe oparto na cenach odsprzedaży dla pierwszego niezależnego kontrahenta we Wspólnocie zgodnie z art. 2 ust. 9 rozporządzenia podstawowego.
- (67) Dokonano korekty wszystkich naliczonych kosztów pomiędzy przywozem i odsprzedażą przez powiązanego importera we Wspólnocie, włącznie z kosztami sprzedaży, kosztami ogólnymi i kosztami administracyjnymi, oraz godziwej marży zysku, zgodnie z art. 2 ust. 9 rozporządzenia podstawowego.

- (68) W tym kontekście, należy zauważyć, że jak wspomniano w motywie (75), korekta została dokonana dla ceny eksportowej poprzez uwzględnienie kosztów kredytu (tzn. kosztu finansowego) dla płatności terminowych udzielonych przez powiązanego importera pierwszemu niezależnemu kontrahentowi we Wspólnocie zgodnie z art. 2 ust. 10 lit. g) rozporządzenia podstawowego, jak stwierdził VIZ STAL w odpowiedzi na kwestionariusz. Z drugiej strony, przy rekonstruowaniu cen eksportowych zgodnie z art. 2 ust. 9 rozporządzenia podstawowego, należy skorygować wszystkie naliczone koszty pomiędzy przywozem i dalszą sprzedażą rozpatrywanego produktu. Te pozycje dla których należy przeprowadzić korektę, obejmują, między innymi, uzasadnioną marżę dla kosztów sprzedaży, kosztów ogólnych i kosztów administracyjnych powiązanego importera. Jednakże, w niektórych przypadkach, te koszty sprzedaży, koszty ogólne i koszty administracyjne mogą zawierać nakłady finansowe, związane z wyżej wspomnianymi warunkami płatności. Dlatego też, w celu uniknięcia podwójnego potrącania kosztów finansowych, tzn. (i) kosztów finansowych wynikających z warunków płatności, o których mowa powyżej i potrącanych zgodnie z art. 2 ust. 10 lit. g) rozporządzenia podstawowego, oraz (ii) kosztów finansowych, które są częścią kosztów sprzedaży, kosztów ogólnych i kosztów administracyjnych powiązanego importera; powiązany importer miał możliwość przedstawienia dokumentacji potwierdzającej, że część jego kosztów finansowych została poniesiona na finansowanie warunków płatności udzielonych niezależnym kontrahentom we Wspólnocie. Powiązany importer nie przedstawił jednak istotnych dowodów na potwierdzenie takiej sytuacji i dlatego pełne koszty sprzedaży, koszty ogólne i koszty administracyjne muszą być potrącone od tworzonej ceny eksportowej zgodnie z art. 2 ust. 9 rozporządzenia podstawowego.
- (69) W odniesieniu do tej informacji, VIZ STAL stwierdził, że część kosztów finansowych poniesionych i potrąconych od ceny eksportowej zgodnie z art. 2 ust. 10 lit. g) rozporządzenia podstawowego zostało włączonych do kosztów sprzedaży, kosztów ogólnych i kosztów administracyjnych importera powiązanego i że wyliczenie rekonstruowanej ceny eksportowej powinno być zatem skorygowane w celu uniknięcia podwójnego potrącania tych kosztów. Należy zauważyć, że ta uwaga zgłoszona po raz pierwszy po przedstawieniu informacji i nawet wtedy nie przedstawiono potwierdzającej informacji, która mogłaby wesprzeć stanowisko VIZ STAL. Ponadto, weryfikacja na terenie związanego importera nie mogła potwierdzić, że koszty kredytu udzielonego przez VIZ STAL niezależnemu kontrahentowi we Wspólnocie były faktycznie poniesione przez związanego importera i dlatego włączone do kosztów sprzedaży, kosztów ogólnych i kosztów administracyjnych. Dlatego też niniejszy wniosek musiał zostać odrzucony.
- (70) Jeśli chodzi o związanego importera we Wspólnocie, dochodzenie ujawniło, że koszty amortyzacji i zużycia poniesione przez związanego importera nie zostały podane. Dlatego też koszty te zostały dodane odpowiednio do kosztów sprzedaży, kosztów ogólnych i kosztów administracyjnych ogółem. Koszty sprzedaży, koszty ogólne i koszty administracyjne zostały więc potrącone od ceny odsprzedaży pierwszemu niezależ-
- nemu kontrahentowi we Wspólnocie zgodnie z art. 2 ust. 9 rozporządzenia podstawowego. W tym kontekście Komisja odrzuciła metodologię stosowaną przez VIZ STAL przy obliczaniu rozkładu wskaźników wykorzystywanych do przypisania kosztów sprzedaży, kosztów ogólnych i kosztów administracyjnych ogółem do rozpatrywanego produktu z jednej strony i innych produktów z drugiej strony. VIZ STAL argumentowało, że jego związany importer działał jako pośrednik w transakcjach dotyczących innych wybranych produktów, na zasadach prowizji. Dochód importera związanego z takich transakcji składał się wyłącznie z prowizji uzyskanej z „innych produktów”. Dlatego też eksportujący producent argumentował, że w celu obliczenia rozkładu wskaźników na podstawie obrotu, należy uwzględnić hipotetycznie wyższy obrót dla sprzedaży „innych produktów” w miejsce niższego rzeczywistego przychodu zaksięgowanego w rachunkach związanego importera. Argumentowano, że hipotetyczny obrót powinien odpowiadać cenie sprzedaży tych „innych produktów” we Wspólnocie. W konsekwencji, część przypadająca na wydatki na koszty sprzedaży, koszty ogólne i koszty administracyjne zwiększyłaby się dla „innych produktów”, a zmniejszyłaby się dla rozpatrywanego produktu. VIZ STAL stwierdziło, że ta metodologia pozwala na dokładniejsze odzwierciedlenie rozdziału kosztów administracyjnych związanych z operacjami dotyczącymi rozpatrywanego produktu z jednej strony, a „innymi produktami” z drugiej strony.
- (71) Ustalono jednak, że związany importer pełnił funkcje pośrednika w przypadku „innych produktów”. Funkcje agenta, z zasady, wiążą się z niższymi kosztami administracyjnymi w porównaniu z funkcjami wykonywanymi przez importera. Tak więc importer kupuje i odsprzedaje produkty pod swoją własną firmą, co wiąże się nie tylko z wyższymi kosztami administracyjnymi, ale i wyższym ryzykiem. Ponadto, importer zazwyczaj gromadzi kapitał na zakup towarów. Powyższe czynniki powinny być normalnie także odzwierciedlone w różnych wydatkach na koszty sprzedaży, koszty ogólne i koszty administracyjne pomiędzy importerem i pośrednikiem. Jednakże ta różnica nie znalazła odzwierciedlenia w metodzie rozdziału kosztów stosowanej przez VIZ STAL, co doprowadziło do niewłaściwych wyników.
- (72) Biorąc powyższe pod uwagę, wyciągnięto wniosek, że rozdział wydatków na koszty sprzedaży, koszty ogólne i koszty administracyjne jest najwłaściwszą metodą obliczenia kosztów sprzedaży, kosztów ogólnych i kosztów administracyjnych dla różnych produktów.
- (73) Wobec braku jakichkolwiek innych wiarygodnych informacji, godziwą marżę zysku oszacowano na 5%. Uznano ją za właściwą dla tego rodzaju przemysłu. Marża zysku w tej samej wysokości została przyjęta w poprzednim dochodzeniu, tzn. przeglądzie związanym z wygaśnięciem, o którym mowa w motywie (2).
- c) *Porównanie*
- (74) W celu umożliwienia bezstronnego porównania między wartością normalną i ceną eksportową, wzięto pod uwagę różnice czynników, które zgodnie z ustaleniami miały wpływ na cenę i porównywalność cen zgodnie z art. 2 ust. 10 rozporządzenia podstawowego.

(75) VIZ STAL podało, że dokonało korekty ceny eksportowej dla transportu lądowego, kosztu frachtu, ceł eksportowych, kosztów ubezpieczenia, innych opłat, kosztów kredytu, prowizji bankowych, opłat importowych i innych, opłat skarbowych i opłat za cięcie, a koszty te uwzględniono, ponieważ uznano je za adekwatne, dokładne i potwierdzone zweryfikowaną dokumentacją.

d) *Marża dumpingowa*

(76) Jeśli chodzi o VIZ STAL, średnią ważoną wartości normalnej według rodzajów porównano ze średnią ważoną ceny eksportowej dla tego rodzaju produktu zgodnie z art. 2 ust. 11 rozporządzenia podstawowego.

(77) Porównanie wykazało istnienie praktyk dumpingowych. Na tej podstawie, marża dumpingowa, wyrażona jako procent ceny przywózowej, na bazie CIF na granicy Wspólnoty, wynosi:

VIZ STAL, Yekaterinburg: 14,7 %

4.2. Trwały charakter zmienionych okoliczności

(78) Jeśli chodzi o VIZ STAL, poddano analizie problem czy zmienione okoliczności w stosunku do pierwotnego dochodzenia mogłyby być uważane, w granicach rozsądku, za zjawisko o trwałym charakterze. Pod tym kątem przeanalizowano potencjalne zmiany wartości normalnej i ceny eksportowej spółki. Szczególną uwagę zwrócono na jej poziom cen GOES na rynku krajowym i eksportowym, jej koszty produkcji GOES, moce produkcyjne i ich wykorzystanie, jak również na wielkość wywozu do Wspólnoty.

(79) Najpierw stwierdzono, że w czasie pierwotnego dochodzenia wnioskodawca nie działał w warunkach gospodarki rynkowej. Jednakże, jak wykazano w motywie (22), w czasie dochodzenia w ramach bieżącego przeglądu okresowego, wnioskodawca był w stanie udowodnić, że spełnia kryteria określone w art. 2 ust. 7 lit c) rozporządzenia podstawowego, tzn. przyznano mu status podmiotu działającego według reguł gospodarki rynkowej (MES). Wskutek tego, wartość normalną dla tego wnioskodawcy określono na podstawie zweryfikowanych danych przedstawionych przez tę spółkę, zamiast informacji przedstawionych przez producentów z analogicznych krajów.

(80) Wartość normalna dla VIZ STAL została oparta zarówno o ceny krajowe jak i zrekonstruowaną wartość normalną. Jeśli chodzi o krajowe ceny sprzedaży GOES, ustalono, że w czasie dochodzenia były one stosunkowo stabilne. Było to spowodowane stałym krajowym popytem i konsumpcją, co do której nie oczekuje się istotnych zmian w najbliższej przyszłości, jak również ograniczoną

liczbą producentów i użytkowników. Zatem, oczekuje się, że krajowe ceny sprzedaży GOES nie zmienią się w istotny sposób w przyszłości.

(81) Jeśli chodzi o koszty produkcji, należy wspomnieć, że koszty te musiały być skorygowane ze względu na niewiarygodne ceny nakładów (HRB) (patrz motywy (41) - (49)). VIZ STAL stwierdziło, że charakter więzi z jego dostawcą zmienił się po okresie dochodzenia, tzn. VIZ STAL planuje coraz częściej zaopatrywać się w HRB u innych dostawców, łącznie z dostawcami we Wspólnocie. Rozważano czy ten fakt mógłby mieć wpływ na koszty nakładów VIZ STAL, a w rezultacie na koszty produkcji. Jednakże, stwierdzono, że możliwa podwyżka cen HRB prawdopodobnie nie wpłynie na wartość normalną określoną w dochodzeniu. Jest to spowodowane faktem, że wartość normalną określono na podstawie skorygowanych kosztów produkcji, bez uwzględniania niewiarygodnej ceny nakładów. Każdy realny wzrost cen zakupu HRB do wartości rynkowej został już więc uwzględniony w wartości normalnej wykorzystywanej do celu określenia marży dumpingowej. Wskutek tego, uzasadnione jest założenie, że wartość normalna dla tego wnioskodawcy nie zmieni się istotnie w najbliższej przyszłości.

(82) Komisja zbadała również możliwe zmiany cen eksportowych VIZ STAL na skutek zastosowania niższej opłaty celnej. W tym przypadku, ustalono, że w przeszłości sprzedaż eksportowa tej spółki była ograniczona co do ilości ze względu na obowiązujące zobowiązanie przyjęte w trakcie pierwotnego dochodzenia. Jak wspomniano w motywie (96), stwierdzono, że ten rodzaj zobowiązania nie jest już odpowiedni. Wskutek tego, przeanalizowano, czy niższa stawka opłaty celnej bez ilościowych ograniczeń przywozu spowodowałaby istotny wzrost wywozu GOES przez wnioskodawcę do Wspólnoty po niższych cenach eksportowych niż ceny dominujące w czasie przeglądu okresowego. W tym przypadku przyjęto, że wskaźnik wykorzystania mocy produkcyjnych wnioskodawcy wynosił 90 % w okresie dochodzenia. Ponadto, dochodzenia nie wykazało, aby przewidywano jakieś inwestycje mające na celu zwiększenie mocy produkcyjnych wnioskodawcy. Dlatego też, można realnie zakładać, że wielkość produkcji pozostanie na stałym poziomie i nie wzrośnie istotnie w najbliższej przyszłości. Ponadto, nie znaleziono żadnego powodu dla którego wnioskodawca przesunąłby więcej swojej produkcji na rynek wspólnotowy. Dlatego też wysnuto wniosek, że wielkości wywozu GOES do Wspólnoty przez spółkę nie zmienią się w istotny sposób.

(83) Jeśli chodzi o ceny eksportowe, przypomina się, że obowiązujące zobowiązanie miało głównie charakter ilościowy, co pozwoliło wnioskodawcy na stosunkowo swobodne ustalenie cen eksportowych w ramach określonej kwoty wywózowej. Istotnie, drugie strony, które podpisały zobowiązanie, o którym mowa miały tylko kierować się „poziomymi cen przeważającymi na rynku wspólnotowym”. Ostateczne cło antydumpingowe było

stosowane tylko wówczas, gdy został osiągnięty pułap ilościowy. Bez wpływu na ustalenia Komisji zamieszczone w motywach (94) i (95), wielkość wywozu dużych GOES z Rosji w czasie przeglądu okresowego mieściła się w ramach ustalonego pułapu ilościowego dla tego zobowiązania. Dlatego też, cena eksportowa w czasie obecnego dochodzenia nie zawierała ceł antidumpingowych określonych w czasie pierwotnego dochodzenia. Wskutek tego można stwierdzić, że dla tej spółki niższa marża dumpingowa nie miałaby takiego wpływu jak istotnie niższe bieżące ceny eksportowe.

5. Wnioski

- (84) Zgodnie z art. 9 ust. 4 rozporządzenia podstawowego, opłaty celne nie powinny przekraczać ustalonej marży dumpingowej, ale powinny być niższe niż ta marża, jeśli taka niższa opłata byłaby odpowiednim środkiem do usunięcia negatywnych skutków dla przemysłu wspólnotowego. Biorąc pod uwagę fakt, że obecne przeglądy okresowe ograniczają się do analizy praktyk antidumpingowych, poziom nakładanych opłat celnych nie powinien być wyższy niż poziom strat ustalony w trakcie pierwotnego dochodzenia jak potwierdzono w przeglądzie wygaśnięcia wspomnianym w motywie (2).
- (85) Jak wspomniano w motywie (29) decyzji nr 303/96/WWiS, pierwotna ostateczna marża dumpingowa była wyższa niż poziom usunięcia strat ustalony ostatecznie i dlatego ostateczne cło antidumpingowe opierało się na niższej marży strat, tzn. 40,1%. Ze względu na fakt, że marża dumpingowa dla VIZ STAL w czasie niniejszego przeglądu okresowego jest niższa niż ten poziom zmienne cło antidumpingowe powinno być oparte na niższej marży dumpingowej, tzn. 14,7%.
- (86) Wynika z powyższego, że w stosunku do VIZ STAL oraz jak stanowi art. 11 ust. 3 rozporządzenia podstawowego, cło antidumpingowe nałożone decyzją nr 303/96/WWiS i potwierdzone rozporządzeniem (WE) nr 151/2003 w sprawie przywozu GOES z Rosji powinno zostać zmienione.
- (87) Jeśli chodzi o NLMK obecny przegląd okresowy powinien zostać zakończony, a ostateczne cło antidumpingowe nałożone decyzją nr 303/96/WWiS i potwierdzone rozporządzeniem (WE) nr 151/2003 powinno być utrzymane.
- (88) Wszystkie zainteresowane strony zostały poinformowane o najważniejszych faktach na podstawie, których zamierzano zalecić zmianę istniejących środków w stosunku do VIZ STAL i zakończyć przegląd okresowy w stosunku do NLMK i miały możliwość przedstawienia swoich uwag. Uwagi zostały przedstawione i wzięte pod uwagę tam, gdzie było to uzasadnione. Stronom dano także czas na składanie oświadczeń związanych z informacją.

D. PRZEGLĄD OKRESOWY OGRANICZONY DO FORMY ŚRODKÓW

- (89) Jak stwierdzono w motywie (2), przegląd okresowy dotyczący formy środków na przywóz GOES pochodzących z Rosji został wszczęty przez Komisję na jej własny wniosek w celu przeanalizowania odpowiedności i skuteczności zobowiązania przyjętego decyzją nr 303/96/WWiS. Dochodzenie przeprowadzono w połączeniu z przeglądem wygaśnięcia zakończonym rozporządzeniem (WE) nr 151/2003 i przeglądami okresowymi ograniczonymi do praktyk dumpingowych w stosunku do wnioskodawców.
- (90) W związku z tym, stwierdza się, że zobowiązanie pierwotnie przyjęte, było w swojej zasadniczej treści, zobowiązaniem ilościowym zgodnie z którym spółki zobowiązywały się, że ich wywóz do Wspólnoty będzie odbywał się w ramach ogólnego pułapu ilościowego.
- (91) Zgodnie z art. 8 ust. 1 rozporządzenia podstawowego, celem zobowiązania jest usunięcie strat spowodowanych przywozem dumpingowym. Osiąga się to poprzez podniesienie cen przez eksportera lub zaprzestanie wywozu po cenach na poziomie dumpingu. Dochodzenia wykazały, że ten rodzaj zobowiązania przyjętego pierwotnie, które po prostu ograniczało wysokość przywozu do Wspólnoty nie spowodowało wzrostu cen do poziomów, które nie powodowałyby strat i w ten sposób przywróciłyby handel oparty na zasadach wzajemności w polityce celnej na rynku wspólnotowym. Zatem, w tym przypadku, zobowiązania w ich obecnej formie nie zostały uznane za odpowiedni i skuteczny środek do usunięcia strat spowodowanych praktykami dumpingowymi.
- (92) Pierwotne zobowiązania zostały nie tylko podpisane przez wnioskodawców w czasie bieżących przeglądów, ale również przez rosyjskiego handlowca wywożącego rozpatrywanego produktu w czasie dochodzenia, gdy trwało pierwotne dochodzenie i przez władze rosyjskie w celu zagwarantowania właściwego nadzoru nad zobowiązaniem o którym mowa. Jak już ustalono w trakcie przeglądu wygaśnięcia wspomnianego w motywie (2), spółka handlowa, która była jednym z podpisujących, mianowicie VO „Promsyrrioimport” (Moskwa) zaprzestała swojej działalności wywozowej GOES do Wspólnoty po nałożeniu ostatecznych ceł antidumpingowych przed styczniem 2000 r. Dlatego też tej spółki handlowej nie traktowana jako zainteresowanej strony w przeglądzie wygaśnięcia, który doprowadził do utrzymania ostatecznych ceł antidumpingowych w styczniu 2003 r. Powyższa spółka handlowa nie zgłosiła się i nie potwierdziła swojego zainteresowania ponownym wywozem GOES do Wspólnoty ani też nie wyraziła życzenia, aby traktować ją jako potencjalnie zainteresowaną stronę w bieżącym dochodzeniu antidumpingowym.

- (93) Ponadto, stwierdzono, że biorąc pod uwagę zmienioną sytuację Rosji, która w międzyczasie została w pełni uznana za kraj o gospodarce rynkowej, żadne gwarancje rosyjskich władz odnoszące się do właściwego nadzoru nad zobowiązaniami oferowanymi przez rosyjskich producentów eksportujących w ramach dochodzenia antydumpingowego, w nowej sytuacji nie są już ani potrzebne ani stosowne.
- (94) Na koniec jak wspomniano w zawiadomieniu wszczynającym postępowanie przeglądu okresowego ograniczone do formy środków napotkano na problemy związane z realizacją nadzoru nad zobowiązaniem, co ma swoje konsekwencje dla skuteczności tych środków. Zostało to potwierdzone przez niniejsze dochodzenie. Dlatego też, stwierdzono, że struktura sprzedaży zarówno producentów eksportujących jak i wykorzystywane kanały sprzedaży nie pozwalały im na zidentyfikowanie końcowego przeznaczenia rozpatrywanego produktu. Wskutek tego, ustalenie czy wyroby były ponownie wywożone lub wprowadzone do wolnego obrotu we Wspólnocie nie było możliwe (patrz także motyw (95)). Dlatego też nie było możliwe ustalenie czy sprawozdania przedstawione przez zainteresowanych eksportujących producentów były tak kompletne i dokładne jak tego wymaga zobowiązanie.
- (95) W tym kontekście należy zauważyć, że od przyjęcia zobowiązań, dwa różne rodzaje licencji eksportowych zostały wprowadzone, mianowicie licencje typu A (wywóz przeznaczony do swobodnego obrotu we Wspólnocie) oraz licencje typu B (wywóz przeznaczony na przywóz do Wspólnoty w ramach odrębnych reżimów celnych). Podczas, gdy na towary wywożone w ramach licencji A roczny pułap ilościowy musi być przestrzegany, towary wywożone w ramach licencji B nie podlegają takim ograniczeniom ilościowym. Powiązani importerzy, nie mający możliwości ustalenia ostatecznego przeznaczenia przywożonych produktów nie mogli przedstawić wystarczającej dokumentacji dotyczącej ponownego wywozu towarów, które opuściły Rosję w ramach licencji eksportowej typu B. Ponadto, stwierdzono we współpracy z odpowiednimi władzami celnymi, że wiele z tych przywożonych towarów zadeklarowano do wolnego obrotu, co stanowiło zagrożenie dla skuteczności zobowiązania. Procedury stosowane przez firmy okazały się niewystarczające w celu właściwego stosowania wszystkich wymogów określonych w tym zobowiązaniu. Zatem, nie można wykluczyć potencjalnego ryzyka możliwego obchodzenia tego zobowiązania.
- (96) W świetle powyższych rozważań, stwierdzono, że zobowiązanie w swojej obecnej formie nie jest już odpowiednie, zwłaszcza jeśli chodzi o jego skuteczny nadzór. Wnioskodawcy, jak również pozostali sygnatariusze zobowiązania, mianowicie VO 'Promsrioimport' (Moskwa) i władze rosyjskie zostały poinformowane o wnioskach Komisji i miały możliwość przedstawienia własnych uwag.
- (97) Jeden wnioskodawca, NLMK, wyraził sprzeciw wobec ustaleń Komisji w sprawie odpowiedniości zobowiązania. Wnioskodawca ten stwierdził zwłaszcza, że (i) obowiązujący system licencji wyklucza wszelkie możliwe obejścia; (ii) przywóz w ramach pułapu określonego w zobowiązaniu byłby poniżej najniższego poziomu strat i dlatego zapewnia usunięcie strat spowodowanych praktykami dumpingowymi; oraz (iii) zmiana liczby stron podpisujących nie jest wystarczającym powodem do cofnięcia zgody na zobowiązanie.
- (98) Przytoczone argumenty dotyczące wprowadzania w życie bieżącego zobowiązania zaprzeczają ustaleniom Komisji (patrz motywy (94) i (95)) i nie znajdują potwierdzenia w żadnej dokumentacji. Wniosek, że istnieje potencjalne ryzyko obchodzenia zobowiązania nie może być również wykluczony. Wynika z tego, że bieżące zobowiązanie nie daje wystarczającej gwarancji, że negatywny skutek praktyk dumpingowych byłby rzeczywiście wyeliminowany i w związku z tym zobowiązanie to uważa się za nieodpowiednie. Zmiany liczby stron, które podpisały zobowiązanie nie należy traktować osobno, lecz widzieć ją w kontekście ogólnych istotnych zmienionych warunków w Rosji od czasu przyjęcia zobowiązania. Dlatego też niniejsze wnioski musiały zostać odrzucone.
- (99) Na koniec, wnioskodawca ten twierdził także, że obecny przegląd okresowy ograniczony do formy środków powinien być zakończony razem z innymi przeglądami okresowymi, które mogą być wszczęte po rozszerzeniu Unii Europejskiej z dniem 1 maja 2004 r. Należy zauważyć, że częściowy przegląd okresowy środków dotyczących przywozu GOES z Rosji, który został wszczęty dnia 20 marca 2004 r.⁽¹⁾ oceni w świetle interesów Wspólnoty, czy istnieje potrzeba dostosowania istniejących środków w celu uniknięcia nagłych i nadmiernie negatywnych skutków rozszerzenia Unii Europejskiej dla zainteresowanych stron, łącznie z użytkownikami, dystrybutorami i konsumentami. Uwzględniając powyższe, nie ma żadnego bezpośredniego związku pomiędzy obecnym przeglądem okresowym ograniczonym do formy bieżących środków i toczącym się częściowym przeglądem okresowym w ramach rozszerzenia. Dlatego też argument ten został odrzucony.
- (100) Jak wynika z powyższego zobowiązanie w swojej obecnej formie nie jest już odpowiednie.

E. PROPOZYCJE NOWYCH ZOBOWIĄZAŃ

- (101) W odniesieniu do ujawnienia istotnych faktów i w świetle rozważań, na podstawie których stwierdzono, że poziom istniejącej marży antydumpingowej powinien być zmieniony, tam gdzie to właściwe, i że zobowiązanie ilościowe w swojej obecnej formie nie jest już odpowiednie, NLMK złożyło propozycję zobowiązania zgodną z art. 8 ust. 1 rozporządzenia podstawowego.

⁽¹⁾ Dz.U. C 70, z 20.3.2004, str. 15.

(102) Jednakże poziom współpracy tej spółki podczas dochodzenia oraz dokładność i wiarygodność przedstawionych danych była niewystarczająca (patrz motyw (24)). Dlatego też, jest mało prawdopodobne, że zobowiązanie cenowe tej spółki może być skutecznie nadzorowane. Z tego powodu, przyjęcie propozycji zobowiązania zaofiarowane przez NLMK zostało uznane za niepraktyczne w rozumieniu art. 8 ust. 3 rozporządzenia podstawowego. Dlatego też stwierdzono, że propozycja zobowiązania

złożona w odniesieniu do informacji nie powinna być przyjęta.

(103) Zainteresowane strony zostały poinformowane o tym fakcie i powodach dla których zaproponowane zobowiązanie nie mogło być przyjęte, z podaniem szczegółów zainteresowanemu wnioskodawcy. Po konsultacji z Komitetem Doradczym,

PRZYJMUJE NINIEJSZE ROZPORZĄDZENIE:

Artykuł 1

Przegląd środków antidumpingowych dotyczących przywozu walcowanych na zimno blach i zwojów elektrotechnicznych teksturowanych o szerokości ponad 500 mm pochodzących z Rosji i objętych pozycjami CN 7225 11 00 (blachy o szerokości 600 mm lub powyżej) i 7226 11 10 (blachy o szerokości ponad 500 mm ale mniej niż 600 mm) w odniesieniu do Kombinatu Metalurgicznego Novolipetsk („NLMK”) został niniejszym zakończony.

Artykuł 2

Art. 1 w rozporządzeniu Rady nr (WE) 151/2003 otrzymuje brzmienie:

„Artykuł 1

1. Niniejszym nakłada się ostateczne cło antidumpingowe na przywóz walcowanych na zimno blach i zwojów elektrotechnicznych teksturowanych o szerokości ponad 500 mm pochodzących z Rosji i objętych pozycjami CN 7225 11 00 (blachy o szerokości 600 mm lub powyżej) i 7226 11 00 (pozycja TARIC 7226 11 00 10) (blachy o szerokości ponad 500 mm ale mniej niż 600 mm).
2. Stawka ostatecznego cła antidumpingowego netto loco granica Wspólnoty, przed ocleniem, dla wyrobu wyprodukowanego przez następujące firmy będzie wynosiła:

Spółka	Stawka celna	Dodatkowa pozycja TARIC
OOO Viz-Stal, 28, Kirov St., 620028 Yekaterinburg GSP-715	14,7 %	A516
Wszystkie inne spółki	40,1 %	A999

3. O ile nie ustalono inaczej, mają zastosowanie obowiązujące przepisy celne.”

Artykuł 3

Niniejsze rozporządzenie wchodzi w życie następnego dnia po jego opublikowaniu w *Dzienniku Urzędowym Unii Europejskiej*.

Niniejsze rozporządzenie wiąże w całości i jest bezpośrednio stosowane we wszystkich Państwach Członkowskich.

Sporządzono w Brukseli, dnia 17 maja 2004 r.

W imieniu Rady
B. COWEN
Przewodniczący