

ROZPORZĄDZENIE KOMISJI (WE) NR 1447/2004**z dnia 13 sierpnia 2004 r.****nakładające tymczasowe środki ochronne w odniesieniu do przywozu łosiosia hodowlanego**

KOMISJA WSPÓLNOT EUROPEJSKICH,

uwzględniając Traktat ustanawiający Wspólnotę Europejską,

uwzględniając rozporządzenie Rady (WE) nr 3285/94 z dnia 22 grudnia 1994 r. w sprawie wspólnych reguł przywozu i uchylające rozporządzenie (WE) nr 518/94⁽¹⁾, ostatnio zmienione rozporządzeniem Rady (WE) nr 2474/2000⁽²⁾, w szczególności jego art. 6 i 8,

uwzględniając rozporządzenie Rady (WE) nr 519/94 z dnia 7 marca 1994 r. w sprawie wspólnych reguł przywozu z niektórych państw trzecich i uchylające rozporządzenia (EWG) nr 1765/82, (EWG) nr 1766/82 oraz (EWG) 3420/83⁽³⁾, ostatnio zmienione rozporządzeniem (WE) nr 427/2003⁽⁴⁾, w szczególności jego art. 5 i 6,

po konsultacji z Komitetem Doradczym utworzonym na mocy art. 4 odpowiednio rozporządzenia (WE) nr 3285/94 i rozporządzenia (WE) nr 519/94,

a także mając na uwadze, co następuje:

1. PROCEDURA

- (1) Dnia 6 lutego 2004 r. Irlandia i Zjednoczone Królestwo poinformowały Komisję, że tendencje w przywozie łosiosia atlantyckiego hodowlanego wskazują na potrzebę zastosowania środków ochronnych w ramach rozporządzeń (WE) nr 3285/94 oraz 519/94; przedstawiły informacje zawierające dostępne dowody ustalone na podstawie art. 10 rozporządzenia (WE) nr 3285/94 oraz art. 8 rozporządzenia (WE) nr 519/94; oraz wystąpiły z prośbą do Komisji o wprowadzenie środków ochronnych w ramach tych instrumentów.
- (2) Irlandia i Zjednoczone Królestwo przedstawiły dowody świadczące o tym, iż przywóz łosiosia atlantyckiego hodowlanego do Wspólnoty Europejskiej wzrasta bardzo szybko, tak w kategoriach bezwzględnych, jak i w stosunku do produkcji i spożycia we Wspólnocie.
- (3) Kraje te postawiły zarzut, iż zwiększenie wolumenu przywozu łosiosia atlantyckiego hodowlanego miało, oprócz innych skutków, negatywny wpływ na ceny podobnych lub bezpośrednio konkurencyjnych produktów we Wspólnocie oraz na udział rynkowy producentów wspólnotowych, wyrządzając producentom wspólnotowym szkodę.
- (4) Następnie Irlandia i Zjednoczone Królestwo poinformowały, na podstawie informacji przedstawionych przez producentów wspólnotowych, że wszelka zwłoka w przyjęciu środków ochronnych przez Wspólnotę Europejską doprowadziłaby do szkód trudnych do naprawienia oraz że w związku z tym należy przyjąć wspomniane środki w trybie pilnym.
- (5) Komisja poinformowała wszystkie Państwa Członkowskie o sytuacji i przeprowadziła z nimi konsultacje odnośnie warunków przywozu, tendencji w przywozie oraz dowodów wystąpienia poważnych szkód, a także różnych aspektów sytuacji gospodarczej i handlowej dotyczących omawianego wyrobu wspólnotowego.

⁽¹⁾ Dz.U. L 349 z 31.12.1994, str. 53.

⁽²⁾ Dz.U. L 286 z 11.11.2000, str. 1.

⁽³⁾ Dz.U. L 67 z 10.3.1994, str. 89.

⁽⁴⁾ Dz.U. L 65 z 8.3.2003, str. 1.

- (6) Dnia 6 marca 2004 r. Komisja wszczęła postępowanie wyjaśniające w sprawie poważnych szkód lub zagrożenia nimi dla producentów wspólnotowych wyrobów podobnych lub bezpośrednio konkurencyjnych w stosunku do przywożonego wyrobu, określonego jako łosoś hodowlany, filetowy bądź niefiletowy, świeży, schłodzony lub mrożony („przedmiotowy produkt”) (1), zgodnie z poniższym wyjaśnieniem.
- (7) Komisja oficjalnie powiadomiła o postępowaniu wyjaśniającym producentów wywożących i importerów oraz ich reprezentatywne stowarzyszenia, których może to dotyczyć, przedstawicieli krajów wywożących oraz producentów wspólnotowych. Komisja przesłała kwestionariusze wszystkim wymienionym stronom, reprezentatywnym stowarzyszeniom wspólnotowym hodowców łososia i tym, którzy zgłosili się w terminie określonym w zawiadomieniu o wszczęciu postępowania wyjaśniającego. Zgodnie z art. 5 rozporządzenia Rady (WE) nr 519/94 i art. 6 rozporządzenia Rady (WE) nr 3285/94 Komisja umożliwiła stronom bezpośrednio zainteresowanym przedstawienie swoich stanowisk na piśmie i wnioskowanie o przesłuchanie.
- (8) Niektóre rządy, niektórzy producenci wywożący i ich reprezentatywne stowarzyszenia, producenci wspólnotowi, dostawcy, przetwórcy oraz importerzy wraz z ich reprezentatywnymi stowarzyszeniami złożyli uwagi na piśmie. Uwagi w formie pisemnej i ustnej złożone przez strony wzięto pod uwagę przy formułowaniu wstępnych ustaleń. Wszystkie informacje uznane za niezbędne w celu dokonania ustaleń wstępnych zostały zbadane i zweryfikowane. Odbyto również wizyty weryfikacyjne na terenie zakładów ośmiu producentów wspólnotowych.
- (9) Komisja poinformowała wszystkie strony o istotnych faktach i okolicznościach, na podstawie których zamierzała wprowadzić środki ochronne, oraz o formie proponowanych środków ochronnych. Dała również stronom możliwość przedstawienia uwag, które następnie rozważyła, a w stosownych przypadkach wzięła pod uwagę przy dokonywaniu wstępnych ustaleń.

2. WYKAZ WSPÓŁPRACUJĄCYCH STRON

Producenci

Ardvar Salmon Ltd, Inverness, Szkocja, Zjednoczone Królestwo

Atlantic West, Western Isles HS7 5LZ, Szkocja, Zjednoczone Królestwo

Hennover Salmon, West George Street, Szkocja, Zjednoczone Królestwo

Pan Fish Scotland Ltd, Argyll, Szkocja, Zjednoczone Królestwo

Loch Duart Ltd, Scourie By Lairg Sutherland, Szkocja, Zjednoczone Królestwo

Marine Harvest (Scotland), Craigcrook Road, Szkocja, Zjednoczone Królestwo

Orkney Salmon Ltd, Bellshill, Szkocja, Zjednoczone Królestwo

Stolt Sea Farm Ltd, Western Isles, Szkocja, Zjednoczone Królestwo

West Minch Salmon Ltd, Western Isles, Szkocja, Zjednoczone Królestwo

Western Isles Seafood Co Ltd, Western Isles, Szkocja, Zjednoczone Królestwo

Sidinish Salmon Ltd, Western Isles, Szkocja, Zjednoczone Królestwo

Creevin Salmon, Mountcharles, Irlandia

Marine Harvest Ireland, Hrabstwo Donegal, Irlandia

(1) Dz.U. C 58 z 6.3.2004, str. 7.

Importerzy/Przetwórcy

Laschinger GmbH, Bischofsmais, Niemcy

Syndicat National de l'Industrie du Saumon Fumé, Paris Cedex 14, Francja

Vensy Espana SA, Malaga, Hiszpania

SIF France, Boulogne sur Mer, Francja

Moulin de la Marche, Chateaulin, Francja

Eksporterzy

Aalesundfisk AS, Aalesund, Norwegia

Marine Harvest Norway AS, Bergen, Norwegia

Cultivos Yadrán SA, Renca, Chile

Invertec Pesquera Mar de Chiloe SA, Providencia, Chile

Marine Harvest Chile SA, Puerto Montt, Chile

Pesca Chile SA, Piso 6, Chile

Compania Pesquera Camanchaca SA, Puerto Montt, Chile

Chilefood Sociedad Anonima, Montalva No 4.800, Chile

Fjord Seafood Chile SA, Puerto Montt, Chile

Pesquera Los Fjordos Ltda, Puerto Montt, Chile

Salmones Pacific Star SA, Santiago, Chile

Patagonia Salmon Farming SA, Puerto Montt, Chile

Salmones Mainstream SA, Puerto Montt, Chile

Yadrán Quellón SA, Santiago, Chile

Salmones Friosur, Puerto Chabuco, Chile

Aguas Claras, Puerto Montt, Chile

Pesquera EICOSAL, Puerto Montt, Chile

Cultivos Marinos Chiloe, Chiloe Island, Chile

Patagonia Salmon farming, Puerto Montt, Chile

Salmones Multiexport Ltda, Puerto Montt, Chile

East Salmon P/F, Klaksvik, Wyspy Owcze

Faroe Seafood Prime, Torshavn, Wyspy Owcze

P/F Bakkafrost, Glyvra, Wyspy Owcze

Landshandilin P/F, Torshavn, Wyspy Owcze

Viking Seafood P/F, Strendur, Wyspy Owcze

SA Salmon Sp/f, Wyspy Owcze

PRG Export Limited, Gota, Wyspy Owcze

P/F Vestsalmon, Kollafjörður, Wyspy Owcze

Samherji hf, Akureyri, Islandia

Norweska Federacja Owoców Morza, Bergen, Norwegia

Stowarzyszenie Hodowli Ryb na Wyspach Owczych, Tórshavn, Wyspy Owcze

Dostawcy

Ewos, West Lothian, Zjednoczone Królestwo

Havsbrun Ltd, Fuglafjörður, Wyspy Owcze

Landcatch Ltd, Argyll, Zjednoczone Królestwo

3. PRZEDMIOTOWY PRODUKT

- (10) Produkt, w odniesieniu do którego Komisja została poinformowana, że tendencje w przywozie wymagają wprowadzenia środków ochronnych, to łosoś atlantycki hodowlany, filetowy lub niefiletowy, świeży, schłodzony lub mrożony.
- (11) Uważa się, że ograniczenie przedmiotowego produktu do łososa atlantyckiego hodowlanego byłoby zbyt wąskim zdefiniowaniem przedmiotowego produktu. W oparciu o cechy fizyczne różnych gatunków łososa (wielkość, kształt, smak, itp.), proces produkcji oraz zastępowalność wszystkich rodzajów łososa hodowlanego z punktu widzenia konsumenta, uważa się wszystkie rodzaje łososa hodowlanego za jeden produkt. Podobnie, mimo iż łosoś hodowlany sprzedawany jest w różnych formach (całe ryby patroszone, całe ryby bez głowy i patroszone, filety), wszystkie te formy mają taki sam docelowy użytek i można je z łatwością zastąpić.
- (12) Niektóre strony twierdziły, że łosoś mrożony różni się od łososa świeżego i nie należy uznawać go za przykład produktu przedmiotowego. Jedna ze stron twierdziła, że ten typ łososa preferują przetwórcy, natomiast konsumenci wolą świeżego łososa. Jeszcze inna była zdania, że nie nadaje się on do wędzenia. Twierdzenia te uznano za bezpodstawne. Przetwórcy wykorzystują zarówno świeżego, jak i mrożonego łososa hodowlanego i okazało się, że wszelkie różnice są minimalne. Co więcej, obie formy produktu mają taki sam docelowy użytek. Argument ten musiał zatem zostać odrzucony.
- (13) Uznaje się więc, iż łosoś (świeży, schłodzony lub mrożony) hodowlany (nie dziki) w różnych opisanych formach jest jednym produktem. Produkt jest obecnie klasyfikowany w ramach kodów CN ex 0302 12 00, ex 0303 11 00, ex 0303 19 00, ex 0303 22 00, ex 0304 10 13 i ex 0304 20 13.

4. PRODUKT PODOBNY LUB BEZPOŚREDNIO KONKURENCYJNY

- (14) Przeprowadzono wstępną analizę mającą na celu stwierdzenie, czy przedmiotowy produkt producentów wspólnotowych (zwany dalej „produktem podobnym”) jest podobny lub bezpośrednio konkurencyjny w stosunku do przywożonego produktu przedmiotowego.
- (15) Przy dokonywaniu wstępnego stwierdzenia wzięto pod uwagę w szczególności następujące ustalenia wstępne:
 - (16) a) produkt przywożony i produkt wspólnotowy mają tę samą klasyfikację międzynarodową w zakresie taryfy celnej na poziomie kodu HS (6 cyfr). Ponadto mają takie same lub podobne cechy fizyczne, tj. smak, wielkość, kształt i skórę. Produkt krajowy jest często sprzedawany jako produkt wysokiej jakości i osiąga często wyższą cenę w handlu detalicznym. Jednakże pojęcie „podobieństwa” nie wymaga, by produkty były identyczne, a drobne różnice w jakości nie wystarczają, by zmienić ogólne stwierdzenie podobieństwa pomiędzy produktami przywożonymi a krajowymi;

- b) produkt przywożony i produkt wspólnotowy były sprzedawane za pomocą podobnych lub identycznych kanałów sprzedaży, nabywcy mieli swobodny dostęp do informacji na temat cen, a produkt przedmiotowy i produkt producentów wspólnotowych konkurowały głównie pod względem cenowym;
- c) produkt przywożony i produkt wspólnotowy mają takie samo bądź podobne zastosowanie docelowe, są zatem produktami alternatywnymi bądź zastępczymi i są łatwo zastępowalne;
- d) produkt przywożony i produkt wspólnotowy były postrzegane przez konsumentów jako produkty alternatywne, służące zaspokojeniu konkretnej potrzeby lub wymagania; w tym wypadku różnice wskazane przez niektórych eksporterów i importerów były jedynie drobnymi różnicami.
- (17) Zatem wstępny wniosek jest taki, że produkt przywożony i produkt wspólnotowy są produktami „podobnymi lub bezpośrednio konkurencyjnymi”.

5. PRZYWÓZ

5.1. Zwiększenie przywozu

5.1.1. Wstęp

- (18) Przeprowadzono wstępną analizę, na podstawie danych za okres 2000 do 2003, koncentrując się na przywozie w ostatnim okresie, dla którego dostępne są dane, w celu ustalenia, czy produkt przedmiotowy jest przywożony do Wspólnoty w tak znacznie zwiększonych ilościach, w wymiarze bezwzględny lub w stosunku do całkowitej produkcji wspólnotowej, i/lub na takich warunkach, że mogą one wyrządzić lub grozić wyrządzeniem poważnej szkody producentom wspólnotowym. Według jednej ze stron zwiększenie przywozu wynikało z faktu, iż w danych dotyczących przywozu uwzględniono przywóz łososia dzikiego. W danych Eurostat nie ma rozróżnienia pomiędzy łososiem dzikim a łososiem hodowlanym. Jednakże dostępne informacje (statystyki wywozu Stanów Zjednoczonych Ameryki i Kanady) wskazują, iż przywóz łososia dzikiego do Wspólnoty jest niewielki, a ponadto w ostatnim okresie od 2000 do 2003 roku zmniejszył się. Jedna ze stron twierdziła również, że rok 2000 to nieodpowiedni rok bazowy, ponieważ w roku tym ceny łososia były nadzwyczaj wysokie. Jednakże analiza koncentruje się na kluczowych wydarzeniach w ostatnim okresie, a zmiana roku bazowego z 1999 na 2001 nie zmieniłaby wyniku analizy.
- (19) Zatem wstępne ustalenia przedstawione poniżej są oparte na danych z lat 2000 do 2003.

5.1.2. Wielkość przywozu

	2000	2001	2002	2003
Przywóz	372 789	379 764	396 772	455 948
Zwiększenie w stosunku do poprzedniego roku w %		2 %	4 %	15 %
Produkcja wspólnotowa ogółem	146 664	161 854	168 374	180 593
Przywóz/Produkcja	254 %	235 %	236 %	252 %

Źródło: Danych dotyczących przywozu dostarczyło biuro Eurostat. Produkcja wspólnotowa obliczona na podstawie danych rządowych dla Irlandii oraz Zjednoczonego Królestwa, a także danych branżowych dla Francji i Łotwy.

- (20) Przywóz zwiększył się z 372 789 ton w 2000 r. do 455 948 ton w roku 2003; zwiększenie o 22 %. Od roku 2002 do 2003 przywóz zwiększył się o 15 %.
- (21) W stosunku do produkcji wspólnotowej przywóz spadł z 254 % w 2000 r. do 235 % w 2001 r., ale od tego czasu wzrósł ponownie do 252 % w 2003 r.

- (22) Dane kwartalne dla lat 2002 i 2003 pokazują, że w roku 2003 wielkość przywozu kwartalnie była większa niż w analogicznych kwartałach 2002 r. oraz że największy wzrost (do 20,8%) nastąpił w drugiej połowie 2003 r.

	1 kw. 2002 r.	2 kw. 2002 r.	3 kw. 2002 r.	4 kw. 2002 r.
Wielkość (t)	86 753	96 988	93 375	119 657

	1 kw. 2003 r.	2 kw. 2003 r.	3 kw. 2003 r.	4 kw. 2003 r.
Wielkość (t)	92 667	108 655	112 862	141 763
Zwiększenie w stosunku do poprzedniego roku w %	6,8 %	12,0 %	20,8 %	18,5 %

Źródło: Eurostat.

5.1.3. Wniosek

- (23) Na podstawie danych na temat przywozu za okres od 2000 r. do 2003 r. stwierdza się wstępnie, iż ostatnio nastąpił nagły, gwałtowny i znaczny wzrost przywozu, zarówno w kategoriach bezwzględnych, jak i w stosunku do produkcji.

5.2. Ceny przywozowe

- (24) Wzięto również pod uwagę warunki, w jakich dokonywano przywozu, odnosząc się do danych Eurostat. Mimo iż dane te uwzględniają niewielką ilość łososia dzikiego, uważa się, iż nie wpłynęło to znacząco na ceny.
- (25) W odniesieniu do tej kwestii należy zauważyć, że w okresie od września 1997 r. do maja 2003 r. znaczna część przywozu łososia hodowlanego z Norwegii (stanowiąca około 55 % rynku wspólnotowego) objęta była minimalnymi cenami przywozowymi (MIP). W ciągu roku 2002 nieprzestrzeganie pewnych zobowiązań w zakresie minimalnych cen przywozowych przez norweskich producentów wywożących zaczęło podważać skuteczność tego instrumentu i spowodowało spadek cen. Następnie w grudniu 2002 r. ogłoszono propozycję zakończenia stosowania środków antydumpingowych i ceł wyrównawczych w odniesieniu do przywozów z Norwegii i zaprzestano stosowania tych środków w maju 2003 r. Ceny przywozowe w roku 2002 i pierwszej połowie roku 2003 spadły częściowo na skutek nieprzestrzegania lub dobrowolnego wycofania się z minimalnych cen przywozowych przez niektórych norweskich eksporterów.
- (26) Ceny przywozowe spadły o 28,5 % od roku 2000 do 2003. Spadek ten oczywiście rozważa się poza normalnymi wahaniami cen na rynku, ze względu na wielkość spadku w kategoriach bezwzględnych oraz ze względu na to, że producenci wywożący nie osiągnęli nadzwyczajnych zysków w roku 2000, a koszt produkcji nie zmniejszył się zasadniczo od roku 2000 do 2003.

	2000	2001	2002	2003
Cena przywozowa	3,55	2,99	2,87	2,54

Źródło: Eurostat.

- (27) Ostatnie zmiany w jaśniejszy sposób obrazują dane kwartalne. Po okresie stosunkowej stabilizacji na poziomie od 2,83 EUR do 2,93 EUR w roku 2002 ceny przywozowe spadły z 2,87 EUR w 1 kwartale 2003 r. do 2,24 EUR w 3 kwartale 2003 roku, by powrócić częściowo do wcześniejszego poziomu 2,48 EUR w 4 kwartale 2003 r.

	1 kw. 2002 r.	2 kw. 2002 r.	3 kw. 2002 r.	4 kw. 2002 r.
Cena przywozowa	2,83	2,93	2,86	2,85

	1 kw. 2002 r.	2 kw. 2002 r.	3 kw. 2002 r.	4 kw. 2002 r.
Cena przywózowa	2,87	2,62	2,24	2,48

Źródło: Eurostat.

- (28) Choć nie ma jeszcze w pełni miarodajnych danych Eurostat za 1 kwartał 2004 r., obecnie dostępne informacje wskazują na wzrost cen średnio do ok. 2,53 EUR/kg w 1 kw. 2004 r. Jest to nieco poniżej średniego poziomu w 2003 r. i najnowsze posiadane informacje wskazują na ponowną tendencję zniżkową cen i ich niski poziom. Choć pojawiają się opinie, że w nadchodzących miesiącach nastąpi wzrost cen, nie ma jednak dla nich uzasadnienia, a obecny bardzo niski poziom cen potwierdzają faktycznie źródła branżowe w krajach wywozujących.

5.3. Udział rynkowy przywozu

- (29) Udział rynkowy przywozu spadł z 73,5% w 2000 r. do 71,9% w 2001 r. i w 2002 r. pozostawał w okolicach tego poziomu (72%). W roku 2003 zwiększył się udział rynkowy przywozu z 72,0% w 2002 r. do 75,0%, wzrost o 3,0 punkty procentowe i najwyższy poziom w analizowanym okresie.

	2000	2001	2002	2003
Przywóz	73,5 %	71,9 %	72,0 %	75,0 %

6. DEFINICJA PROCEDUR WSPÓLNOTOWYCH

- (30) Niemal cała produkcja przedmiotowego produktu we Wspólnocie odbywała się w Szkocji oraz w Irlandii, choć we Francji są przynajmniej jeszcze dwaj producenci i co najmniej jeden na Łotwie.
- (31) W roku 2003 całkowita produkcja przedmiotowego produktu we Wspólnocie wyniosła 180 593 tony, z czego produkcja producentów współpracujących w pełni na wstępnym etapie postępowania wyjaśniającego stanowiła 85 231 ton, co jest równoważnością 47% całkowitej produkcji wspólnotowej. Jest to zatem istotna część całkowitej produkcji wspólnotowej w rozumieniu art. 5 ust. 3 lit. c) rozporządzenia (WE) nr 3285/94 oraz art. 15 ust. 1 rozporządzenia (WE) nr 519/94. W związku z tym, do celów ustaleń wstępnych, uważa się ich za producentów wspólnotowych.

7. NIEPRZEWIDZIANE WYDARZENIA

- (32) Pod koniec roku 2002 prognozy norweskie dotyczące ogólnej produkcji łososia w 2003 r. były na poziomie ok. 446 000 ton. Do lutego 2003 r. Kontali Analyse (jednostka dostarczająca informacji w branży) przewidywała połowy w ilości 475 000 ton. Było to o 30 000 ton więcej niż produkcja norweska w 2002 r., ale spodziewano się, że większość tej zwiększonej ilości skierowana będzie na nowo powstające rynki, takie jak rosyjski i polski, oraz na rynki Dalekiego Wschodu, np. Japonii, Hongkongu, Tajwanu oraz Chin. Wzrost na Dalekim Wschodzie był ujemny od roku 2000, jednakże Norwegia spodziewała się odwrócenia tej tendencji spadkowej w roku 2003 poprzez otwarcie się na rynek chiński.
- (33) W rzeczywistości całkowita produkcja w roku 2003 wyniosła 509 000 ton (około 63 000 ton więcej niż przewidywał rząd norweski), a poziom połowów był o 6% wyższy niż przewidywała prognoza Kontali. Produkcja była o 64 000 ton (lub 14%) wyższa niż produkcja norweska w 2002 r. Jednocześnie zamiast zmienić kierunek, spadek sprzedaży na Dalekim Wschodzie jeszcze się pogłębił, a jego tempo faktycznie wzrosło do -6,0%. Ponadto nastąpił również spadek wzrostu na nowo powstających rynkach z 47% do 32% w przypadku Rosji oraz z 50% do 30% w przypadku krajów europejskich poza Wspólnotą. Faktyczny wzrost globalnego spożycia wyniósł jedynie około 6%, w porównaniu z 9% w 2002 r. oraz 14% w 2001 r. Ta, jak się okazało, błędna prognoza dotycząca produkcji, w połączeniu ze zmianą spożycia na świecie, była nie do przewidzenia.

- (34) Skutkiem tego Norwegia doświadczyła poważnego problemu nadprodukcji, problemu, który wydała się dostrzegać. W rzeczywistości w sierpniu 2003 r., próbując usunąć nadwyżkę produktów z rynku, pewni producenci norwescy rozważali zamrożenie 30 000 ton łosia hodowlanego. Jednakże później porzucono ten pomysł i na rynku nadal istniała nadwyżka towaru.
- (35) Ponadto w grudniu 2002 r. Komisja zgłosiła wniosek o zakończenie stosowania środków antydumpingowych i antysubsydyjnych w stosunku do Norwegii. Następnie zakończono stosowanie tych środków w maju 2003 r. Środki te w dużej mierze przybrały postać minimalnych cen przywozowych, które w konsekwencji gwarantowały producentom wywozowym minimalną cenę. Po ogłoszeniu proponowanego wycofania środków wielu norweskich producentów wywożących albo dobrowolnie zrezygnowało ze zobowiązań, albo po prostu zaprzestało ich przestrzegania. Norwescy producenci łosia całościowo mają duże zadłużenie w bankach norweskich. W obliczu spadku cen oraz braku minimalnych cen przywozowych banki pożyczające środki producentom norweskim podjęły działania mające na celu zmniejszenie ich ryzyka poprzez żądanie spłaty długów. W ten sposób powstało błędne koło, które doprowadziło do zwiększenia odłowów, dalszego nacisku na ceny oraz zwiększonego nacisku na wywóz. Choć należało spodziewać się drobnej tymczasowej korekty cen przywozowych w wyniku zakończenia stosowania środków w stosunku do Norwegii, zakres spadku cen (nasilony jeszcze problemem nadprodukcji) i stworzone przez to błędne koło z powodu działań banków opisanych powyżej były nie do przewidzenia.
- (36) W roku 2003 wartość korony norweskiej spadła o 13 % w stosunku do euro, o 12 % w stosunku do korony duńskiej oraz o 14 % w stosunku do korony szwedzkiej. Choć zwykle należy się spodziewać zmian kursów walut, te zmiany były stosunkowo duże i spowodowały dalsze wahania poza zwyczajowymi wahaniami kursów walut. Choć pozycja euro umocniła się w stosunku do funta brytyjskiego, wartość funta brytyjskiego spadła tylko o 6 %, przez co cena łosia hodowlanego produkowanego w Wielkiej Brytanii wzrosła w strefie euro w stosunku do przywozów z Norwegii w porównaniu z sytuacją na początku roku. Głównymi importerami norweskiego łosia hodowlanego we Wspólnocie są: Dania, Szwecja, Niemcy oraz Polska. Jednakże znaczna część tego przywozu jest bezpośrednio przewożona w obrębie Wspólnoty do krajów strefy euro, takich jak Francja i Hiszpania. Ponadto, ponad połowa przywozów łosia hodowlanego odbywa się do Danii, a prawie całość przywozów do Polski i innych nowych Państw Członkowskich jest ponownie sprzedawana w strefie euro po przetworzeniu. Skutkiem tego spadek wartości korony norweskiej w stosunku do euro miał wpływ nie tylko na przywóz norweski bezpośrednio do strefy euro, ale również na przywóz do krajów takich, jak Dania czy Polska, które przetwarzają łosia, a następnie sprzedają go ponownie w strefie euro. W wyniku ruchów kursów walut rynek Wspólnoty Europejskiej miał się stać jako całość bardziej atrakcyjny dla norweskich producentów wywożących; producenci ci mieli do pewnego stopnia zostać odizolowani od skutków spadku cen w euro i koronach oraz miało im to ułatwić utrzymanie przychodów z wywozu w walucie krajowej. Niemniej jednak doszło do spadku cen jednostkowych nawet w koronie norweskiej. Jednocześnie na skutek ruchów kursów walut ceny importowanego łosia hodowlanego spadły we Wspólnocie Europejskiej, przez co przywóz stał się bardziej atrakcyjny dla importerów oraz klientów, takich jak przemysł przetwórczy. W rezultacie spora część nadprodukcji w Norwegii została wywieziona do Wspólnoty Europejskiej.
- (37) Wstępna analiza dowodzi, że nieprzewidzianą sytuacją, która doprowadziła do zwiększenia przywozu, była znaczna nadprodukcja w Norwegii (pomimo niższych ilości prognozowanych), nasiloną jeszcze faktem, iż przemysłowi norweskemu nie udało się osiągnąć prognozowanego zwiększenia wywozu na rynki poza obszarem Wspólnoty, nieoczekiwany zakres skutków zakończenia stosowania środków ochrony handlu w stosunku do Norwegii oraz działanie norweskiego systemu bankowego, jak to zostało opisane powyżej, wraz ze wzrostem wartości euro, przez co rynek wspólnotowy jako całość stał się bardziej atrakcyjnym miejscem przeznaczenia dla wywozu norweskiego. Sytuacje te oraz ich skutki będą poddane dalszej analizie w końcowym etapie tego postępowania.

8. POWAŻNA SZKODA

8.1. Wstęp

- (38) W celu wstępnego określenia poważnej szkody wyrządzonej producentom wspólnotowym produktu podobnego podjęto się dokonania wstępnej oceny wszystkich istotnych czynników o charakterze obiektywnym i mierzalnym, mających wpływ na ich sytuację. W szczególności jeśli chodzi o przedmiotowy produkt dokonano oceny danych globalnych Wspólnoty dla spożycia, zdolności produkcyjnej, produkcji, wykorzystania zdolności produkcyjnej, zatrudnienia, wydajności pracy, sprzedaży ogółem oraz udziału rynkowego. Te dane globalne oparte są na informacjach statystycznych zebranych dla Zjednoczonego Królestwa i Irlandii za pomocą kompleksowych sondaży w sektorze. Jeśli chodzi o konkretne dane firm, oparte są one na danych otrzymanych od współpracujących producentów wspólnotowych w zakresie przepływu środków pieniężnych, zwrotu zaangażowanego kapitału, zapasów, cen, stosowania zaniżonych cen oraz rentowności w latach 2000 do 2003.
- (39) Na początku należy zauważyć, że we wspólnotowej branży hodowli łosia, jak wszędzie, stosowany jest długi i stosunkowo nieelastyczny cykl produkcji prowadzący do połowu i po dokonaniu połowu łośń hodowlany musi zostać natychmiast sprzedany, ponieważ zamrożonego łośnia można przechowywać tylko przez kilka dni. Zamrażanie jest kosztowne i tak czy inaczej we Wspólnocie możliwość zamrażania jest ograniczona. W rezultacie poziom produkcji należy planować przynajmniej dwa lata z wyprzedzeniem i po zaplanowaniu nie można go zmieniać, z wyjątkiem wprowadzania drobnych zmian. Zatem nadwyżka dostaw wywiera opóźniony wpływ na produkcję, ale natychmiastowy i poważny wpływ na ceny.

8.2. Analiza sytuacji producentów wspólnotowych

8.2.1. Spożycie

	2000	2001	2002	2003
Spożycie (t)	507 705	527 970	550 943	607 728
Zwiększenie w stosunku do poprzedniego roku w %		4,0 %	4,4 %	10,3 %

- (40) Spożycie przedmiotowego produktu we Wspólnocie zostało wstępnie ustalone na podstawie całkowitej produkcji wszystkich producentów we Wspólnocie oraz przywozu ogółem przedmiotowego produktu do Wspólnoty, według danych Eurostat, pomniejszone o wywóz w ramach Wspólnoty Europejskiej.
- (41) W latach 2000 do 2003 spożycie na terenie Wspólnoty wzrosło o 19,7 % z 507 705 ton do 607 728 ton.
- (42) Należy zauważyć, że łośń cechuje wysoka elastyczność cenowa, a zatem znacznie większy wzrost spożycia w 2003 r. można przynajmniej częściowo wytłumaczyć spadkiem cen na poziomie sprzedaży hurtowej.

8.2.2. Zdolność produkcyjna oraz wykorzystanie zdolności produkcyjnej

	2000	2001	2002	2003
Zdolność produkcyjna (t)	340 029	340 294	339 359	347 671
Wykorzystanie zdolności produkcyjnej (%)	43 %	48 %	50 %	52 %

- (43) Produkcja łośnia hodowlanego we Wspólnocie Europejskiej jest skutecznie ograniczana licencjami rządowymi określającymi maksymalną ilość żywych ryb, które można trzymać w wodzie w dowolnym miejscu oraz czasie. Dane na temat zdolności produkcyjnej oparte są raczej na całkowitej ilości objętej licencjami niż na fizycznej pojemności skrzyń stosowanych przez producentów wspólnotowych. Koszt ubiegania się o licencję i jej utrzymania jest stosunkowo niski, a zatem koszt utrzymania nadmiernej zdolności produkcyjnej również jest niski.

- (44) Jak pokazało wstępne postępowanie wyjaśniające, po utrzymywaniu się na stałym poziomie w okresie 2000 do 2002 r. teoretyczna zdolność produkcyjna wzrosła o 2,2 % od roku 2000 do 2003.
- (45) Wykorzystanie zdolności produkcyjnej (tj. liczba ryb w wodzie w stosunku do liczby objętej przyznanymi licencjami) zwiększyło się z 43 % w 2000 r. do 48 % w 2001 r. i potem stopniowo zwiększało się do 2003 r., kiedy to osiągnęło poziom 52 % Odzwierciedla to fakt, że poziom produkcji wzrósł o 23 % w okresie 2000 r. do 2003 r., podczas gdy zdolność produkcyjna objęta licencjami wzrosła tylko o 2,2 %.

8.2.3. Produkcja

	2000	2001	2002	2003
Produkcja (t)	146 664	161 854	168 374	180 593

- (46) Produkcja (rozumiana jako ilość ryb odłowionych) zwiększyła się o 23 % z 146 664 ton w 2000 r. do 180 593 ton w 2003 r., przy pojedynczym rocznym zwiększeniu w wysokości 7 %.
- (47) Należy zauważyć, że ze względu na długi cykl produkcyjny produkcję planuje się co najmniej dwa lata z wyprzedzeniem oraz że po rozpoczęciu cyklu produkcyjnego poziomy produkcyjne można korygować jedynie marginalnie.

8.2.4. Zatrudnienie

	2000	2001	2002	2003
Zatrudnienie (koniec okresu)	1 269	1 162	1 195	1 193

- (48) Zatrudnienie w stosunku do przedmiotowego produktu spadło o 6 % z 1 269 w 2000 r. do 1 193 w 2003 r. W roku 2001 doszło do redukcji zatrudnienia, w 2002 r. powróciło ono częściowo do dawnego poziomu i pozostało na niezmiennym poziomie w 2003 r.

8.2.5. Wydajność

	2000	2001	2002	2003
Wydajność (tony/pracownika)	115	139	141	151

- (49) Wydajność konsekwentnie rosła w rozpatrywanym okresie ze 115 ton w 2000 r. do 151 ton w 2003 r. Odzwierciedla to zwiększone wykorzystanie zautomatyzowanych systemów karmienia i innych urządzeń usprawniających pracę oraz duży nacisk na redukcję kosztów w obliczu coraz większych strat finansowych.

8.2.6. Wielkość sprzedaży

	2000	2001	2002	2003
Sprzedaż na terenie Wspólnoty (t)	134 916	148 206	154 171	151 780

- (50) W latach 2000–2002 sprzedaż produktu podobnego przez producentów wspólnotowych wzrosła o 14,3 % ze 134 916 do 154 171 ton. Wzrost ten pojawił się w kontekście zwiększenia spożycia o 8,5 % w tym samym okresie. W okresie od 2002 do 2003 r. sprzedaż producentów wspólnotowych spadła o 1,6 % z poziomu 154 171 do 151 780 ton, pomimo wzrostu spożycia o 10,3 % od roku 2002 do 2003.

8.2.7. Udział rynkowy

	2000	2001	2002	2003
Udział rynkowy	26,5 %	28,1 %	28,0 %	25,0 %

- (51) Udział rynkowy producentów wspólnotowych wzrósł z 26,5 % w 2000 r. do 28,1 % w 2001 roku i pozostał mniej więcej na tym poziomie w 2002 r., jednakże potem spadł o 3,0 punkty procentowe do poziomu 25,0 % w 2003 roku – najniższego poziomu w analizowanym okresie. Odzwierciedla to fakt, że nastąpił wzrost przywozu nie tylko w kategoriach bezwzględnych, ale również w stosunku do spożycia w 2003 r.

8.2.8. Przepływ środków pieniężnych

Rok obrotowy	2000	2001	2002	2003
Przepływ środków pieniężnych (wskaźnik)	100	-221	-384	-221

- (52) Przepływ środków pieniężnych można było jedynie przeanalizować na poziomie współpracujących firm, produkujących przedmiotowy produkt, a nie wyłącznie w stosunku do samego przedmiotowego produktu. Wskaźnik ten uznano zatem za mniej znaczący niż inne przedstawione wskaźniki. Niemniej jednak można zauważyć, że w latach 2001, 2002 i 2003 był wyraźnie ujemny przepływ środków pieniężnych.

8.2.9. Zwrot zaangażowanego kapitału (ROCE)

Rok obrotowy	2000	2001	2002	2003
ROCE	34	-1	2	-20

- (53) Wskaźnik ROCE również można było jedynie przeanalizować na poziomie współpracujących firm, produkujących przedmiotowy produkt, a nie wyłącznie w stosunku do samego przedmiotowego produktu. Wskaźnik ten zatem również uznano za mniej znaczący niż inne przedstawione wskaźniki. Niemniej jednak można zauważyć spadek wskaźnika ROCE z 34 % w 2000 r. do niemal zera w 2001 i 2002 roku przed spadkiem do poziomu -20 % w 2003 r.

8.2.10. Cena produktu podobnego

	2000	2001	2002	2003
Ceny jednostkowe sprzedaży wspólnotowej (1000 EUR/tona) (*)	3,50	3,23	3,02	2,79

(*) Ceny skorygowane do loco Glasgow.

- (54) Średnia cena produktu podobnego spadła o 20,3 % od roku 2000 do 2003, przy stałym spadku cen w tym okresie. Ceny osiągnęły najniższy poziom (2,79 EUR/kg) w 2003 r.
- (55) W pierwszym kwartale 2004 r. dostępne informacje wskazują na niewielki wzrost średnich cen jednostkowych sprzedaży producentów wspólnotowych przy niewielkim zwiększeniu średnich cen przywozowych. Jednakże według najświeższych informacji ceny znów wykazują tendencję spadkową. Jedna ze stron twierdziła (powołując się na średnie roczne kursy walut), że spadek cen w funtach szterlingach nie był tak duży. Niemniej jednak uważa się, że Komisja nie powinna robić odstępstw od konsekwentnie stosowanej praktyki w sprawach dotyczących ochrony handlu w zakresie stosowania euro jako waluty.

8.2.11. Koszty

	2000	2001	2002	2003
Średni koszt produkcji za tonę (EUR/kilogram)	3,1	3,2	3,0	3,1

- (56) Oprócz sytuacji cenowej wzięto również pod uwagę sytuację pod względem kosztów. Koszty wahały się od 3,0 EUR do 3,2 EUR/kg w okresie 2000 do 2003 r.

8.2.12. *Rentowność*

	2000	2001	2002	2003
Zysk/strata netto ze sprzedaży wspólnotowej (%)	7,3 %	-3,3 %	-2,5 %	-17,1 %

- (57) Rentowność sprzedaży producentów wspólnotowych we Wspólnocie spadła z 7,3 % w 2000 r. do -3,3 % w 2001 r. Straty stały się mniej wyraziste w 2002 r. (-2,5 %) jednakże potem wzrosły do -17,1 % w 2003 r. W roku 2003, gdy poziom przywozu wzrósł do najwyższego poziomu, a średnia cena przywozowa spadła do najniższego poziomu (2,54 EUR/kg), spadła również średnia cena produktu wspólnotowego, do najniższego poziomu (2,79 EUR/kg). Spadek rentowności producentów wspólnotowych w latach 2000–2003 wystąpił w tym samym czasie, co spadek ceny za kilogram produktu producentów wspólnotowych z 3,50 EUR do 2,79 EUR.

8.2.13. *Zapasy*

	2000	2001	2002	2003
Stan zapasów na koniec okresu (t)	36 332	39 048	53 178	43 024

- (58) Zapasy w tym kontekście odnoszą się do świeżych ryb w wodzie. Producenci wspólnotowi, podobnie jak wszyscy inni, posiadają niewielkie ilości odłowionych ryb ze względu na to, że ryby muszą być sprzedawane natychmiast po odłowieniu. Dlatego też zmniejszenie stanu zapasów na koniec okresu wskazuje na zmniejszenie ilości żywych ryb hodowanych do odłowu w ciągu następujących dwóch lat. Zatem w tym przypadku malejące poziomy zapasów są wskaźnikiem zwiększającej się szkody.
- (59) Stan zapasów zwiększył się z 36 332 ton w 2000 r. do 53 178 ton w 2002 r., a następnie spadł do 43 024 ton w 2003 r. Oznacza to spadek zapasów w wysokości 19,1 % od 2002 do 2003 r.

8.2.14. *Wniosek*

- (60) Postępowanie wyjaśniające dowiodło, że w okresie 2000 do 2003 r., a w szczególności w latach 2002–2003, przywóz przedmiotowego produktu na rynek wspólnotowy odbywał się w zwiększonych ilościach i dużych wolumenach.
- (61) Jeśli chodzi o sytuację producentów wspólnotowych, pomiędzy rokiem 2000 a 2002 teoretyczna zdolność produkcyjna pozostała na mniej więcej niezmiennym poziomie, natomiast produkcja wzrosła o 14,8 %. W rezultacie wykorzystanie zdolności produkcyjnej wzrosło w tym okresie z 43 % do 50 %. Zwiększył się również stan zapasów żywych ryb w wodzie. Nastąpił pewien spadek zatrudnienia, natomiast wydajność zwiększyła się głównie dzięki zwiększonemu wykorzystaniu automatyzacji.
- (62) Wielkość sprzedaży wzrosła o 14,3 % od roku 2000 do 2002 (w porównaniu do 8,5 % wzrostu spożycia), a udział rynkowy producentów wspólnotowych zwiększył się z 26,5 % do 28,0 %.
- (63) Jednakże nawet w tym okresie nastąpił spadek cen o 13,7 % od roku 2000 do 2002 i pomimo niewielkiego zmniejszenia kosztów w 2002 r. (częściowo na skutek zwiększonego wykorzystania zdolności produkcyjnej i lepszej wydajności) wydaje się, iż doprowadziło to do spadku rentowności z 7,3 % w 2000 r. do strat rzędu -3,3 % i -2,5 % w 2001 oraz 2002 r. Wskaźniki zwrotu zaangażowanego kapitału i przepływu środków pieniężnych również wykazywały ujemne tendencje w tym okresie.

- (64) W okresie 2002–2003 r. nastąpiło znaczne pogorszenie sytuacji producentów wspólnotowych. Pomimo wzrostu zdolności produkcyjnej i produkcji (o 7,3%) zgodnie z wcześniej opracowanymi planami produkcyjnymi, a co za tym idzie zwiększonego wykorzystania zdolności produkcyjnej i większej wydajności, wszystkie inne wskaźniki wykazywały tendencję ujemną. Stan zapasów ryb w wodzie spadł o 19,1%. W obliczu wzrostu spożycia rządu 10,3% sprzedaż producentów wspólnotowych spadła o 1,6% i doszło do utraty udziału rynkowego. Ponadto ceny spadły o kolejne 7,6%, natomiast koszty wzrosły do średniego poziomu za okres czteroletni. Doprowadziło to do gwałtownego spadku rentowności i producenci wspólnotowi ponieśli stratę w wysokości 17,1%. Straty te były odzwierciedlone w ogólnym wskaźniku ROCE w wysokości -20%. Podczas gdy przepływ środków pieniężnych zdawał się poprawiać, faktycznie doprowadziło to do zmniejszenia zapasów ryb w wodzie oraz niemożności ponownego inwestowania.
- (65) Biorąc pod uwagę wszystkie te czynniki, wstępny wniosek jest taki, że producenci wspólnotowi ponieśli poważną szkodę w postaci znacznego ogólnego pogorszenia ich sytuacji.

9. SPOWODOWANIE

- (66) W celu zbadania, czy istnieje związek przyczynowy pomiędzy zwiększonym przywozem a poważną szkodą, oraz upewnienia się, że szkody spowodowane innymi czynnikami nie można przypisać zwiększonemu przywozowi, dokonano wzajemnego rozróżnienia pomiędzy szkodliwymi skutkami czynników uważanych za powodujące szkody, szkodliwe skutki przypisano czynnikom je powodującym i po przypisaniu szkody wszystkim czynnikom przyczynowym określono, czy zwiększony przywóz jest „prawdziwą i istotną” przyczyną szkody.

9.1. Analiza czynników powodujących szkodę

9.1.1. Skutek zwiększonego przywozu

- (67) Jak pokazano powyżej, w okresie od 2000 do 2003 r., a w szczególności w latach 2002–2003 odbywał się przywóz przedmiotowego produktu na rynek wspólnotowy w zwiększonych ilościach i dużych wolumenach.
- (68) Łosoś hodowlany to przede wszystkim artykuł spożywczy, a produkt przedmiotowy oraz produkt podobny konkurują głównie pod względem cenowym. Ogólnie uznaje się, że przywóz, szczególnie z Norwegii, jest czynnikiem wiodącym i dyktującym ceny na rynku. Skutkiem tego nawet niewielki poziom sprzedaży po niższej cenie powoduje obniżenie cen dla producentów wspólnotowych.
- (69) W obecnym przypadku najbardziej szkodliwym skutkiem zwiększonego przywozu były duże straty finansowe producentów wspólnotowych. Ze względu na przywództwo rynkowe i cenowe zwiększony przywóz spowodował obniżkę cen w całej Wspólnocie. Gdyby przywóz zwiększył się w mniejszym stopniu, presja cenowa również byłaby mniejsza. Gdyby popyt na rynku wspólnotowym był taki, aby utrzymać taki wzrost przywozu przy znacznie wyższych cenach, choć taki wzrost doprowadziłby do mniejszej sprzedaży i udziału rynkowego producentów wspólnotowych, możliwe, że producenci wspólnotowi nie ponieśliby aż takiej szkody.
- (70) W latach 2000–2002 ceny przywozowe spadły o 19%, a w ślad za nimi poszły ceny producentów wspólnotowych. Wprawdzie udział rynkowy sprzedaży producentów wspólnotowych zwiększył się w tym okresie, było to jednak odzwierciedleniem decyzji produkcyjnych podjętych we wcześniejszych latach, a sprzedaż producentów wspólnotowych przyniosła stratę zarówno w roku 2001, jak i 2002.
- (71) Od roku 2002 do 2003 przywóz zwiększył się o 15%. Udział rynkowy przywozu zwiększył się z 72% do 75% podczas gdy udział rynkowy producentów wspólnotowych spadł z 28% do 25%. W tym samym okresie przywóz wzrósł z 236% do 252% produkcji wspólnotowej. Zatem wydaje się, iż przywóz zwiększył się w stosunku zarówno do produkcji wspólnotowej, jak i spożycia kosztem producentów wspólnotowych.

- (72) Jednakże najważniejszym aspektem zwiększenia przywozu był jego wpływ na ceny i rentowność producentów wspólnotowych. Jak zauważono powyżej, ogólnie przyjmuje się, że przywóz (szczególnie z Norwegii) to lider cenowy na rynku wspólnotowym, jeśli chodzi o łososia hodowlanego. Przeanalizowano zatem stosowanie zaniżonych cen w celu ustalenia, czy tani przywóz faktycznie powodował obniżenie cen stosowanych przez producentów wspólnotowych.
- (73) Aby osiągnąć wstępne ustalenia w zakresie poziomu obniżek, przeanalizowano informacje na temat cen za porównywalne okresy na takim samym poziomie handlu oraz dla sprzedaży do podobnych klientów. W oparciu o porównanie średnich cen loco Glasgow liczonych przez producentów wspólnotowych oraz producentów wywożących w stosunku do importerów wspólnotowych (na bazie cif granica Wspólnoty Europejskiej, w tym cło) ceny krajowe zostały zaniżone w ostatnich trzech latach o 3,1 % do 7,1 %. Wydaje się, że doprowadziło to do obniżenia cen dla producentów wspólnotowych, ponieważ ze względu na duży udział rynkowy ceny dyktowane są przez przywóz. W szczególności można zauważyć, że wzrost przywozu po coraz niższych cenach do 3 kwartału 2003 r. zmusił producentów wspólnotowych do ciągłego obniżania cen aż do 3 kwartału 2003 r., prowadząc do strat poniesionych w tym właśnie roku.
- (74) Bezpośrednie porównanie cen przywozowych oraz cen producentów wspólnotowych potwierdza tę analizę. Ceny przywozowe spadły o 28,5 % od roku 2000 do 2003, z 3,62 EUR do 2,59 EUR/kg, w tym cło. W tym samym okresie średnia cena produktu podobnego spadła o 20 % z 3,50 EUR do 2,79 EUR/kg, przy stałym spadku cen w tym okresie.
- (75) Od roku 2002 do 2003 średnia cena jednostkowa przywozu spadła z 2,93 EUR do 2,59 EUR/kg, w tym cło. W miarę jak przywóz zwiększał się do najwyższego poziomu, a średnia cena przywozowa spadała do najniższego poziomu (2,59 EUR/kg, w tym cło), ceny przywozowe doprowadziły do tendencji spadkowej wśród cen producentów, a średnia cena produktu wspólnotowego spadła do najniższego poziomu (2,79 EUR/kg). Średnia cena jednostkowa produktu wspólnotowego (skorygowana do loco Glasgow) spadła z 3,02 EUR do 2,79 EUR/kg, co stanowi spadek w wysokości 8 %.

	2000	2001	2002	2003
Ceny jednostkowe sprzedaży wspólnotowej (1000 EUR /tona) (*)	3,50	3,23	3,02	2,79
Ceny jednostkowe przywozu w tym cło (1000 EUR/tona) (**)	3,62	3,05	2,93	2,59

(*) Ceny skorygowane do loco Glasgow.

(**) Ceny przywozowe to ceny na bazie cif, w tym cło w wysokości 2 %.

- (76) Spadek cen producentów wspólnotowych wydaje się być główną przyczyną znacznego spadku ich rentowności. W roku 2000, gdy koszt za kilogram wynosił 3,1 EUR, a cena sprzedaży (skorygowana do loco Glasgow) wynosiła 3,50 EUR, producenci wspólnotowi osiągnęli zysk w wysokości 7,3 %. W roku 2001 i 2002, pomimo zwiększenia wykorzystania zdolności produkcyjnej, produkcji, wydajności, zapasów żywych ryb, sprzedaży i udziału rynkowego, producenci ci ponieśli straty finansowe, odnotowali zmniejszony wskaźnik ROCE ogółem oraz ujemny przepływ środków pieniężnych, gdy ich ceny sprzedaży (skorygowane do loco Glasgow) spadły odpowiednio do poziomu 3,23 EUR oraz 3,02 EUR, a koszty najpierw nieznacznie wzrosły, a następnie spadły odpowiednio do 3,2 EUR w 2001 r. oraz 3,0 w 2002 r. Doszło również do spadku wskaźnika zatrudnienia.

- (77) W roku 2003, kiedy to ceny (skorygowane do loco Glasgow) spadły do 2,79 EUR pod wpływem taniego przywozu, a koszty utrzymywały się na poziomie 3,1 EUR z 2000 r. producenci wspólnotowi ponieśli stratę w wysokości 17,1 %. Znalazło to odzwierciedlenie w ujemnym wskaźniku ROCE oraz przepływu środków pieniężnych ogółem. Jednocześnie wolumen sprzedaży spadł o 1,6 %, a udział rynkowy zmniejszył się o 3,0 punkty procentowe, w miarę jak zwiększała się wielkość i udział rynkowy przywozu. Pomimo zwiększenia zdolności produkcyjnej, wykorzystania zdolności produkcyjnej i produkcji, wydajności oraz utrzymywania się zatrudnienia na stałym poziomie, wzrost tanich przywozów wywarł wpływ na wykorzystanie zdolności produkcyjnej i produkcję oraz zatrudnienie z opóźnieniem. Zmniejszenie zapasów żywych ryb w 2003 r. wskazuje na to, iż można się spodziewać zmniejszenia produkcji na skutek zwiększenia przywozów.
- (78) Z powyższych powodów wstępny wniosek jest taki, że istnieje związek pomiędzy zwiększeniem przywozu a poważną szkodą poniesioną przez producentów wspólnotowych oraz że zwiększenie tanich przywozów wywarło szkodliwy wpływ na producentów wspólnotowych, szczególnie jeśli chodzi o presję spadkową na ceny na rynku wspólnotowym, powodującą duże straty finansowe dla producentów wspólnotowych.

9.1.2. Wpływ zmian w spożyciu w Zjednoczonym Królestwie

- (79) Jedna ze stron twierdziła, że w 2003 r. w Zjednoczonym Królestwie miał miejsce rzekomy spadek spożycia i że przyniósł on stratę producentom wspólnotowym. Jednakże rynku Zjednoczonego Królestwa nie można odizolować od całego rynku wspólnotowego, a spożycie we Wspólnocie Europejskiej zwiększyło się o 19,7 % od roku 2000 do 2003 oraz o 10,3 % od 2002 do 2003 r. Zatem wydaje się, że przyczyną znacznych strat poniesionych przez producentów wspólnotowych w 2003 r. były raczej niskie ceny niż rzekomy spadek spożycia.

9.1.3. Wpływ zmian na działalność wywozową

	2000	2001	2002	2003
Wywóz (w tonach)	11 748	13 648	14 203	28 813

- (80) Przeanalizowano również wpływ różnic w poziomie wywozu. Wywóz zwiększył się w analizowanym okresie, a w latach 2002–2003 faktycznie wzrósł dwukrotnie, a zatem stwierdza się, pomimo odmiennego twierdzenia jednej ze stron, że zmiany w poziomie wywozu nie były przyczyną poważnej szkody poniesionej przez producentów wspólnotowych. W każdym razie dane na temat rentowności oparte są wyłącznie na danych dotyczących sprzedaży wspólnotowej.

9.1.4. Wpływ wszelkiej nadwyżki zdolności produkcyjnej

- (81) Przeanalizowano również kwestię, czy szkodliwe skutki mogły wynikać z nadwyżki zdolności produkcyjnej wśród producentów wspólnotowych. W analizowanym okresie nastąpił wzrost teoretycznej zdolności produkcyjnej o 2,2 % od roku 2000 do 2003 – o znacznie mniej niż produkcja lub spożycie. Ponadto, jak wcześniej zauważono, teoretyczna zdolność produkcyjna to ilość żywych ryb ogółem objęta posiadanymi licencjami rządowymi. Koszt zastosowania oraz utrzymania licencji jest niski. Faktycznie główne czynniki kosztów to koszty łosia jednorocznego (młodych ryb), karmienia i pracy. Zatem wstępny wniosek jest taki, że zwiększenie teoretycznej zdolności produkcyjnej nie przyniosło szkodliwych skutków producentom wspólnotowym.

9.1.5. Wpływ konkurencji wśród producentów wspólnotowych

- (82) Niektórzy eksporterzy twierdzili, że powodem spadku ceny łosia na rynku wspólnotowym była nadwyżka produkcji po stronie producentów wspólnotowych. Jednakże przywóz wzrósł o 15 % w 2003 r., podczas gdy sprzedaż producentów wspólnotowych we Wspólnocie zmniejszyła się. Ponadto liderem cenowym na tym rynku jest przywóz, a nie producenci wspólnotowi. Faktycznie analiza polityki cenowej wszystkich stron w 2002 i 2003 roku wyraźnie pokazuje, że towary przywożone były konsekwentnie sprzedawane po niższych cenach niż ceny producentów wspólnotowych oraz że ceny producentów wspólnotowych wykazywały podobną tendencję spadkową, jak ceny przywozów. Wpływ konkurencji pomiędzy producentami wspólnotowymi równoważy się wśród nich – straty poniesione przez jednych są równoważone zyskami innych *ceteris paribus*. Zatem wniosek wstępny jest taki, że konkurencja wśród producentów wspólnotowych nie była przyczyną poniesionych poważnych strat.

9.1.6. Wpływ zwiększonej śmiertelności na koszty produkcji

- (83) Jedna ze stron twierdziła, że wyższy niż zwykle wskaźnik śmiertelności ryb w Irlandii oraz przypadki epidemii w Zjednoczonym Królestwie oraz Irlandii w 2002 i 2003 r. mogły doprowadzić do zwiększenia kosztów produkcji oraz przerwania normalnego cyklu produkcyjnego dla niektórych producentów. Posiadane obecnie informacje sugerują, że zjawiska te były ograniczone do niewielkiej liczby gospodarstw. Ponadto, jak pokazuje tabela, koszty produkcji producentów wspólnotowych spadły w 2002 r. i były zbliżone do średniej z czterech lat w 2003 r. Zatem wniosek wstępny jest taki, że wyższy niż zwykle wskaźnik śmiertelności ryb nie był przyczyną szkodliwych skutków finansowych. Niemniej jednak argument ten będzie dalej analizowany w toku decydującego etapu postępowania wyjaśniającego.

	2000	2001	2002	2003
Średni koszt produkcji (1000 EUR/tona)	3,1	3,2	3,0	3,1

9.1.7. Wpływ wyższych kosztów produkcji ogółem

- (84) Jedna ze stron twierdziła, że przemysł norweski ma niższe koszty produkcji niż producenci wspólnotowi oraz że jest to powodem zwiększonego przywozu i poważnej szkody. Posiadane obecnie informacje sugerują, że Norwegia ma wprawdzie uprzywilejowaną pozycję w zakresie pewnych kosztów, natomiast producenci wspólnotowi mają korzystniejszą sytuację pod innymi względami. Ogólnie rzecz biorąc, można zauważyć, że producenci wspólnotowi ponoszą znaczne straty na bieżącym rynku, tak samo jak producenci norwescy. Jak stwierdzono w sekcji 8.2.12, producenci wspólnotowi odnotowali stratę w wysokości -2,5 % w 2002 r. Dane rządu norweskiego wskazują, że w 2002 r. straty w przypadku 151 zbadanych hodowli łosia i pstrąga tęczowego wyniosły -13 % (Za rok 2003 nie opublikowano jeszcze żadnych porównywalnych danych). Ponadto prowadziły one działalność przy dużym zadłużeniu, które stanowiło znaczą część ich całkowitych kosztów. Ich całkowite zadłużenie (nie licząc kapitału i rezerw) wyniosło 6,8 mld NOK w porównaniu z całkowitym obrotem w wysokości 5,7 mld NOK⁽¹⁾. Sytuacja ta w niektórych przypadkach doprowadziła do faktycznego przejścia zakładów norweskich producentów przez banki. Zatem wstępny wniosek jest taki, że producenci norwescy nie są bardziej wydajni niż producenci wspólnotowi, ale argument ten będzie poddany dalszej analizie w toku ostatecznego etapu postępowania wyjaśniającego.

9.1.8. Wyższe koszty transportu w Szkocji

- (85) Jedna ze stron twierdziła, że na bardziej odległych obszarach Szkocji infrastruktura jest mniej rozwinięta oraz że stan taki powoduje wyższe koszty i może przynieść szkodę producentom wspólnotowym. Pod tym względem zauważa się, że hodowla ryb w Norwegii, która jest liderem rynkowym Wspólnoty, jest często podejmowana na odległych obszarach o stosunkowo słabej infrastrukturze transportowej.

(1) Przegląd Statystyczny 2002 Norweskiej Dyrekcji ds. Rybołówstwa.

- (86) Koszty transportu nie stanowią dużej części całkowitych kosztów produkcji łososia hodowlanego i różnią się w zależności od pochodzenia towarów i ich miejsca przeznaczenia. Ogólnie rzecz biorąc, nie dostrzega się zbyt dużej różnicy w kosztach transportu na rynek wspólnotowy pomiędzy Norwegią, Zjednoczonym Królestwem a Irlandią. Ponadto jest większe prawdopodobieństwo, że producenci wywożący (którzy z definicji mają swoje siedziby poza terenem Wspólnoty Europejskiej) mają wyższe koszty transportu w przypadku sprzedaży na rynek wspólnotowy. Zatem nie uważa się, by wyższe koszty transportu w Szkocji przyczyniły się do szkody poniesionej przez producentów wspólnotowych.
- (87) Ponadto nie przedstawiono żadnych dowodów na to, by koszty transportu w Szkocji wzrosły w ostatnich latach, a zatem wyższe koszty transportu nie mogły wytłumaczyć ostatniego wzrostu strat finansowych, których doświadczyli producenci wspólnotowi.

9.1.9. Inne czynniki

- (88) Nie wskazano żadnych innych czynników związku przyczynowego na wstępnym etapie postępowania wyjaśniającego.

9.2. Przypisanie szkodliwych skutków

- (89) Zwiększenie przywozu miało tylko ograniczony negatywny wpływ na ilości sprzedawane przez producentów wspólnotowych, choć ich sprzedaż i udział rynkowy nieco spadły w 2003 r. Jednakże najważniejszy wydaje się być fakt, że znaczny wzrost przywozu miał druzgocący wpływ na dochodowość producentów wspólnotowych, przy uwzględnieniu towarzyszącego spadku cen. Biorąc pod uwagę fakt, że przywóz (stanowiący około 70–75 % rynku) ma pozycję lidera cenowego, ciągły spadek cen przywozowych spowodował znaczną obniżkę cen producentów wspólnotowych. Przyniosło to producentom wspólnotowym pokaźne straty. Na tym etapie nie wskazano żadnych innych czynników, które mogły przyczynić się do szkody, oprócz zwiększenia tanich przywozów.

9.3. Wniosek

- (90) Zatem po ustaleniu, że z innych znanych czynników nie wyniknęły żadne materialnie szkodliwe skutki, wstępny wniosek jest taki, że pomiędzy zwiększeniem tanich przywozów a poważną szkodą producentów wspólnotowych istnieje wyraźny związek.

10. SYTUACJA KRYTYCZNA

- (91) Dokonano wstępnych ustaleń, z których wynika, że istnieją krytyczne okoliczności, w których zwłoka przyniosłaby trudną do naprawienia szkodę producentom wspólnotowym. W wyniku zwiększenia tanich przywozów przedmiotowego produktu producenci doświadczyli poważnego spadku zwłaszcza zapasów ryb, cen jednostkowych, rentowności oraz zwrotu z zaangażowanego kapitału.
- (92) Sytuacja finansowa producentów wspólnotowych jest nadzwyczaj niepewna. W 2003 r. ponieśli oni poważne straty (-17,1 %). Skutkiem tego wielu producentów wspólnotowych znalazło się w stanie upadłości lub pod zarządem komisarycznym, a wielu innych planuje albo zmniejszyć produkcję, albo całkowicie wycofać się z rynku. Wiele producentów wspólnotowych próbuje sprzedać swoje firmy jako rentowne przedsiębiorstwa. Jednakże biorąc pod uwagę fakt, że ponoszą straty, oraz w obliczu ostatnich upadłości i zarządów komisarycznych potencjalni nabywcy wykazują niewielkie zainteresowanie. Inne firmy po prostu zamykają działalność, aby ograniczyć straty.
- (93) W roku 2003 oraz kilku pierwszych miesiącach roku 2004 pięciu producentów wspólnotowych znalazło się w stanie upadłości lub pod zarządem komisarycznym. Kolejne dwa przedsiębiorstwa zostały przejęte przez firmy produkujące karmę (wobec których miały pokaźne długi) i są w trakcie likwidacji. Ponadto kolejnych siedmiu producentów wspólnotowych już zamknęło lub jest w trakcie zamykania działalności.

- (94) Znaczne straty w 2003 roku doprowadziły do tego, że niektórzy producenci wspólnotowi, w szczególności firmy niezależne, które nie mogą polegać na wsparciu finansowym ze strony większej grupy, polegają na przedłużonym kredycie udzielonym przez producentów karmy oraz wykorzystują debety na rachunku bieżącym jako źródło środków finansowania długoterminowego. Niektóre firmy zmuszone są do tego, by poświęcać rentowność w celu zabezpieczenia wystarczającego przepływu środków pieniężnych do wypełnienia zobowiązań finansowych (przykładowo poprzez odławianie ryb zanim urosną one do odpowiednich rozmiarów). Choć strategia ta może zapewnić im przetrwanie przez krótki okres, w dłuższej perspektywie prowadzi do zmniejszenia ich dochodowości, a co za tym idzie, średnio- i długoterminowej rentowności.
- (95) W obliczu braku natychmiastowej i znacznej poprawy prognoz dotyczących hodowli łososia we Wspólnocie coraz większa liczba producentów wspólnotowych będzie zmuszona do ogłoszenia upadłości lub przejścia w zarząd komisaryczny ze względu na to, że firmy produkujące karmę oraz banki będą próbowały ograniczyć swe ryzyko związane z nieściągalnymi należnościami. W przypadku niektórych producentów wspólnotowych udogodnienia płatnicze, takie jak debet na rachunku bieżącym, zostały już zakończone lub ograniczone. W Zjednoczonym Królestwie władze krajowe prowadziły rozmowy z bankami w celu określenia powodów wycofania wsparcia finansowego. Jednakże banki podkreśliły fakt, że muszą postępować zgodnie z kryteriami handlowymi.
- (96) Można się spodziewać, że bez zastosowania tymczasowych środków ochronnych na rynku Wspólnoty Europejskiej przywóz przedmiotowego produktu do Wspólnoty będzie nadal na wysokim poziomie oraz w szczególności na skutek obniżki cen, którą będzie wciąż powodować, producenci wspólnotowi będą nadal ponosić straty i coraz więcej z nich będzie zmuszonych ogłosić upadłość. Szkody takie będą trudne do wyrównania, biorąc pod uwagę fakt, że firmy zostaną zamknięte, byli pracownicy będą musieli zmienić miejsce zamieszkania w celu znalezienia pracy, a kredytodawcy będą ostrożni, jeśli chodzi o gwarantowanie środków na ponowne otwarcie nieudanych inwestycji. Jeśli chce się uniknąć takiej sytuacji, należy przedsięwziąć tymczasowe środki ochronne.

10.1. Wniosek

- (97) Mając zatem na uwadze niepewną sytuację gospodarczą producentów wspólnotowych w wyniku pokazanych strat, które ponieśli, oraz ciągle zagrożenie ze strony producentów wywozujących, uważa się, że istnieje sytuacja krytyczna, w której wszelkie opóźnienia w przyjęciu tymczasowych środków ochronnych spowodowałyby szkodę trudną do naprawienia. Stwierdza się w związku z tym, że należy niezwłocznie przyjąć tymczasowe środki ochronne.

11. UWAGI KOŃCOWE

- (98) Wstępna analiza ustaleń postępowania wyjaśniającego potwierdza istnienie sytuacji krytycznej oraz potrzebę wprowadzenia tymczasowych środków ochronnych dających gwarancję zapobieżenia dalszemu narażaniu producentów wspólnotowych na szkody, które później trudno byłoby naprawić.

11.1. Forma i wielkość tymczasowych środków ochronnych

- (99) Produkcja wspólnotowa łososia hodowlanego jest niewystarczająca do zaspokojenia popytu, a zatem konieczne jest zapewnienie wprowadzenia środków, które nie będą zabraniać producentom wywozującym wstępu na rynek wspólnotowy. Jako że główną przyczyną szkody producentów wspólnotowych wydaje się być duża ilość przywozu prowadząca do niskich cen i powodująca obniżkę i utrzymanie cen na niskim poziomie, przedsięwzięte środki powinny być zaprojektowane w taki sposób, by spowodować zwiększenie cen, lecz nie powodować niepotrzebnego ograniczenia podaży.
- (100) Rozporządzenia (WE) nr 3285/94 i 519/94 stanowią, iż tymczasowe środki ochronne powinny przybrać formę zwiększenia taryf. Zatem w stosownych przypadkach należy dać pierwszeństwo środkom taryfowym. W rozważanym przypadku w celu zachowania otwarcia rynku wspólnotowego oraz zapewnienia dostępności podaży zaspokajającej popyt należy ustanowić kontyngenty zwolnione z opłat ochronnych odzwierciedlających tradycyjne poziomy przywozu. Oprócz tych kontyngentów od przywozu powinno być należne dodatkowe cło. Tradycyjny poziom przywozu łososia hodowlanego można następnie utrzymywać bez konieczności płacenia dodatkowego cła i można przywozić nieograniczone ilości, jednakże po uiszczeniu dodatkowego cła.

- (101) W celu zachowania tradycyjnych przepływów handlowych i zapewnienia otwarcia rynku wspólnotowego dla pomniejszych uczestników kontyngenty taryfowe należy podzielić pomiędzy kraje/regiony, które są wyraźnie zainteresowane dostarczaniem przedmiotowego produktu, a część zarezerwować dla innych krajów. Po konsultacji z Norwegią oraz Wyspami Owczymi, które to kraje są wyraźnie zainteresowane i mają wyraźny udział w przywozach, uznaje się za stosowne przypisać konkretny kontyngent taryfowy każdemu z tych krajów w oparciu o proporcje całkowitej ilości produktu dostarczanego przez ten kraj w okresie trzyletnim od roku 2001 do 2003. Znaczna większość przywozu w tym okresie pochodziła z Norwegii i Wysp Owczych, a zatem konkretne kontyngenty taryfowe dla krajów powinny mieć zastosowanie właśnie dla tych krajów, a pozostałe kontyngenty dla innych krajów. W celu uniknięcia niepotrzebnych obciążeń administracyjnych kontyngenty taryfowe powinny być stosowane na zasadzie, kto pierwszy ten lepszy.
- (102) Wydaje się, iż w normalnych warunkach spożycie łososia hodowlanego we Wspólnocie rośnie o ok. 4 do 5 % rocznie, biorąc pod uwagę wysoki poziom wzrostu zaobserwowany w nowych Państwach Członkowskich. W celu ujęcia tego wzrostu kontyngenty taryfowe (na podstawie średniego przywozu w okresie 2001–2003) należy zwiększyć o 5 %. Ze względu na sezonowy charakter rynku łososia, o większym przywozie i sprzedaży w drugiej połowie roku, kontyngenty taryfowe należy korygować sezonowo. Kontyngenty obliczono na bazie odpowiedników całych ryb (WFE), a przeliczniki na ryby filetowe i niefiletowe faktycznie przywiezione wynosiły odpowiednio 1:0,65 i 1:0,9.
- (103) Dodatkowe cło należy ustalić na takim poziomie, by stanowiło ono odpowiednią pomoc dla producentów wspólnotowych, ale jednocześnie nie stanowiło zbędnego uciążliwego balastu dla importerów i użytkowników. Cło *ad valorem* uważa się za nieodpowiednie ze względu na to, iż mogłoby stanowić zachętę do stosowania niższych cen przywozów beczlowych i wzrosłoby w wymiarze rzeczywistym w przypadku podwyżki cen. Należy zatem określić stałą kwotę cła.
- (104) Poziom sprzedaży po zaniżonych cenach, odzwierciedlający stopień, w jakim cena produktu przywożonego jest niższa od ceny, której producenci wspólnotowi mogliby oczekiwać w sytuacji niepowodującej szkody, wydaje się być racjonalną podstawą ustalenia poziomu cła. Aby wziąć pod uwagę zasadę proporcjonalności w tym konkretnym przypadku (gdzie 70–75 % przedmiotowego produktu pochodzi z przywozu), poziom sprzedaży po zaniżonej cenie obliczono na podstawie średniej ważonej ceny niepowodującej szkody za tonę produktu wspólnotowego, w oparciu o koszt produkcji produktu wspólnotowego plus minimalny poziom zysku dla danej branży (5 %). Cenę niepowodującą szkody porównano ze wstępną średnią ważoną ceną za tonę przywożonego produktu przedmiotowego w 1 kwartale 2004 r.⁽¹⁾ Różnicę pomiędzy tymi dwoma cenami wyrażono jako procent ceny na bazie cif granica Wspólnoty przywożonego produktu, co dało sprzedaż po zaniżonej cenie w wysokości 17,8 % z czego wynika cło należne do zapłaty w wysokości 469 EUR za tonę (WFE), a to z kolei, w oparciu o ww. przelicznik, odpowiada 522 EUR za tonę ryb patroszonych i 722 EUR za tonę ryb filetowych.
- (105) Należy uwzględnić możliwość dokonania przeglądu środków przez Komisję w razie zmiany okoliczności.
- (106) Zgodnie z ustawodawstwem wspólnotowym oraz międzynarodowymi zobowiązaniami Wspólnoty tymczasowe środki ochronne nie powinny mieć zastosowania do żadnego produktu pochodzącego z kraju rozwijającego się, dopóki udział przywozu tego produktu do Wspólnoty nie przekracza 3 %. Pod tym względem zauważa się, że przywóz z Chile w ostatnim okresie, dla którego dostępne są miarodajne dane (druga połowa 2003 roku), był na poziomie poniżej 3 %, a zatem należy wykluczyć Chile ze stosowania dodatkowego cła ochronnego przewidzianego tymczasowymi środkami ochronnymi oraz dokonać przeglądu tej pozycji w decydującym etapie postępowania wyjaśniającego. Należy zatem określić kraje rozwijające się, do których środki tymczasowe **nie** mają zastosowania, i tak to zostało poczynione w załączniku 2.

⁽¹⁾ Na podstawie dostępnych informacji w obliczu braku miarodajnych danych Eurostat za ten okres.

11.2. System kontroli

- (107) Jak zauważono powyżej, uważa się, że tendencje w przywozie przedmiotowego produktu przyniosły poważną szkodę producentom wspólnotowym. Zatem uważa się, iż w interesie Wspólnoty leży ustanowienie systemu nadzoru dokonywanego następnie zgodnie z art. 11 rozporządzenia (WE) nr 3285/94 oraz art. 9 rozporządzenia (WE) nr 519/94 w stosunku do przywozu przedmiotowego produktu wprowadzonego do swobodnego obrotu we Wspólnocie. Umożliwi to przede wszystkim dokładną kontrolę przywozu z krajów nieobjętych stosowaniem tymczasowych środków. W celu zapewnienia spójności, nadzór powinien być stosowany przez taki sam okres, co środki tymczasowe. Nadzorem należy zarządzać zgodnie z planem przedstawionym w art. 308 lit. d) rozporządzenia Komisji (EWG) nr 2454/93 z dnia 2 lipca 1993 r. ustanawiającego przepisy w celu wykonania rozporządzenia Rady (EWG) nr 2913/92 ustanawiającego Wspólnotowy Kodeks Celny⁽¹⁾ (ostatnio zmienionego rozporządzeniem (WE) nr 2286/2003⁽²⁾), a Państwa Członkowskie powinny przekazywać informacje Komisji co tydzień.

11.3. Okres obowiązywania

- (108) Środki tymczasowe powinny obowiązywać nie dłużej niż 200 dni. Środki te powinny wejść w życie z dniem 15 sierpnia 2004 r. i obowiązywać przez okres 176 dni, chyba że zostaną wprowadzone środki ostateczne lub postępowanie wyjaśniające zostanie zakończone przed tym okresem bez wprowadzenia środków.

12. INTERES WSPÓLNOTY

12.1. Uwagi wstępne

- (109) Oprócz nieprzewidzianych wydarzeń, zwiększonego przywozu, poważnych szkód, związków przyczynowych i krytycznych warunków Komisja zbadała, czy istnieją ważne przyczyny, które mogłyby doprowadzić do wniosku, że wprowadzanie tymczasowych środków ochronnych nie leży w interesie Wspólnoty. W tym celu na podstawie dostępnych dowodów zbadano wpływ ewentualnych tymczasowych środków ochronnych na wszystkie strony postępowania oraz ewentualne konsekwencje wprowadzenia bądź niewprowadzenia tymczasowych środków.

12.2. Interes producentów wspólnotowych

- (110) Producenci wspólnotowi osiągają wspólnie roczne obroty rzędu ponad 500 mln EUR, a oprócz bezpośredniego zatrudnienia w wysokości około 1 450 miejsc pracy, które generują, szacuje się, że zapewniają pośrednio kolejne 8 000 miejsc pracy w sektorze przetwórczym i innych. Stanowią oni część branży ulegającej znacznemu rozwojowi, w której w okresie 1995–2001 nastąpiło dwukrotne zwiększenie produkcji. Osiągają oni coraz większą wydajność w produkcji produktu, na który popyt rośnie zarówno we Wspólnocie, jak i na świecie. Są oni rentowni i konkurencyjni w normalnych warunkach rynkowych i wykazują rosnącą wydajność.
- (111) Pozycja producentów wspólnotowych będzie wyraźnie zagrożona o ile nie nastąpi korekta obecnego poziomu tanich przywozów wspólnotowych. Proponowane środki będą miały zastosowanie do wszystkich przywozów przedmiotowego produktu poza przywozami z krajów rozwijających się, których wywóz do Wspólnoty Europejskiej stanowi nie więcej niż 3 % przywozu do Wspólnoty. Będą one zatem miały zastosowanie do około 95 % takiego przywozu. Zatem można się spodziewać, że inne środki byłyby skuteczne i pozwoliłyby na zwiększenie cen producentów wspólnotowych do uczciwego poziomu.

12.3. Interes sektorów zależnych

- (112) Hodowla łososia odbywa się z reguły na odległych obszarach – głównie na zachodnim wybrzeżu Szkocji i Irlandii. Na obszarach tych są ograniczone możliwości zatrudnienia, a działalność gospodarcza generowana przez hodowlę łososia ma znaczny wkład w lokalną gospodarkę. Bez tego wkładu wiele drobnych miejscowych firm dostarczających towary i usługi producentom wspólnotowym i ich pracownikom straciłoby rentowność. Zatem wprowadzenie skutecznych środków tymczasowych leży w interesie sektorów zależnych.

⁽¹⁾ Dz.U. L 253 z 11.10.1993, str. 1.

⁽²⁾ Dz.U. L 343 z 31.12.2003, str. 1.

12.4. Interes producentów łososia jednorocznego i karmy

- (113) W interesie głównych dostawców producentów wspólnotowych (takich jak producenci łososia jednorocznego i karmy) jest, by na ich produkt było duże i przewidywalne zapotrzebowanie, po cenie umożliwiającej osiągnięcie rozsądnych zysków. Biorąc pod uwagę fakt, że wielu takich dostawców udzieliło również pokaźnego kredytu producentom wspólnotowym, również w ich interesie jest to, by producenci wspólnotowi nadal prowadzili działalność i byli w stanie spłacić długi. Jeśli sytuacja producentów wspólnotowych nie ulegnie poprawie, wielu producentów łososia jednorocznego będzie borykać się z problemem nieściągalnych należności, które ograniczą ich dochodowość, a w niektórych przypadkach zagrażą ich możliwościom prowadzenia dalszej działalności. To samo dotyczy producentów karmy. Zatem wprowadzenie środków tymczasowych leży w interesie producentów łososia jednorocznego i producentów karmy.

12.5. Interes użytkowników, przetwórców i importerów we Wspólnocie

- (114) W celu oceny, jaki wpływ na importerów, przetwórców oraz użytkowników będzie miało wprowadzenie bądź niewprowadzenie środków znanym importerom, przetwórcom oraz użytkownikom przedmiotowego produktu na rynku wspólnotowym rozesłano kwestionariusze. Importerzy/przetwórcy/użytkownicy stanowią z reguły jedną i tę samą grupę i w rzeczywistości wielu z nich ma powiązania z producentami wywozującymi poza Wspólnotą, szczególnie w Norwegii. Odpowiedzi otrzymano od 6 importerów/przetwórców/użytkowników oraz stowarzyszeń przetwórców. Ponadto wiele stowarzyszeń przetwórców przedstawiło Komisji swoje stanowisko.
- (115) Niektóre z nich twierdziły, że nie należy wprowadzać żadnych środków, ponieważ nastąpił jedynie krótki, chwilowy spadek cen łososia hodowlanego w ciągu dwóch do trzech miesięcy po wygaśnięciu środków antidumpingowych w stosunku do Norwegii w maju 2003 roku i od tego czasu ceny powróciły do normalnego poziomu. Przetwórcy podkreślili, że wszelki wzrost cen spowoduje zwiększenie ich podstawy kosztów, zmniejszenie sprzedaży i rentowności i może doprowadzić do utraty miejsc pracy, a nawet zmian miejsc zamieszkania, podkreślając, że zatrudnienie w sektorze przetwórstwa rybnego jest znacznie wyższe niż w sektorze hodowli ryb i że w niektórych przypadkach sektor ten zapewnia miejsca pracy na obszarach o niskim poziomie zatrudnienia.
- (116) Nie ma jeszcze w pełni wiarygodnych danych za 1 kwartał 2004 roku z Eurostatu. Jednakże dostępne informacje wskazują, że zarówno ceny przywozowe wzrosły od 4 kwartału 2003 r. średnio do około 2,53 EUR/kilogram w 1 kwartale 2004 r., jak i że ceny producentów wspólnotowych również znacząco wzrosły. Niemniej jednak ceny producentów wspólnotowych pozostają na poziomie znacznie poniżej ceny niepowodującej szkody. Ponadto według najświeższych informacji ceny znów wykazują tendencję spadkową.
- (117) Główne koszty ponoszone przez przetwórców to koszty surowców i zatrudnienia i prawdą jest, że wzrost cen surowców powoduje zwiększenie kosztów przetwórców. Jednakże zgodnie z informacjami przedstawionymi przez przetwórców koszty ich surowców spadły o 10% od roku 2002 do 2003, po już wcześniejszym spadku 18% od roku 2000 do 2002. W roku 2003 były one niższe o 26% niż w roku 2000. Jednocześnie informacje przekazane przez nich wskazują, iż ich ceny sprzedaży pozostały na mniej więcej tym samym poziomie w roku 2002 i 2003. Trzech przetwórców dostarczyło informacji na temat rentowności swojej działalności przetwórstwa łososia. Wskazało to, iż rentowność wzrosła z 15% w 2000 r. do 31% w 2002 r. oraz 33% w 2003 r. Choć poziom ten niekoniecznie jest reprezentatywny dla całego sektora, nie uważa się go jednakże za nadzwyczajny. Niektórzy przetwórcy zakwestionowali ten poziom rentowności, choć nie dostarczyli danych na temat rentowności własnych zakładów. W takich okolicznościach wydaje się, że przemysł przetwórczy jest równie dobrze w stanie wchłonąć niewielki wzrost kosztów surowców bez żadnych redukcji w zatrudnieniu lub zmian miejsc zamieszkania. W każdym razie oczywiste jest, że obecnego poziomu cen nie da się utrzymać w perspektywie długoterminowej.

- (118) Przetwórcy podkreślili również, iż handlowcy na czołowych rynkach europejskich oraz konsumenci muszą nadal mieć dostęp do produktów dobrej jakości po niskich cenach. Wyrazili szczególne zainteresowanie możliwością spekulacyjnych zakupów zaraz po wprowadzeniu kontyngentów taryfowych i twierdzili, że po osiągnięciu kontyngentu taryfowego być może będą musieli zaprzestać produkcji. W końcu stwierdzili, że w razie wprowadzenia środków powinny one być takie, by zachować wystarczającą podaż i umożliwić wprowadzenie na rynek stabilności cenowej w celu lepszego przewidywania kosztów. Pod tym względem niektórzy byli wyraźnie przeciwni środkom w jakiegokolwiek formie, natomiast inni zauważyli, że w razie wprowadzenia środków woleliby system kontyngentów taryfowych, a niektórzy wskazali na preferencje systemu licencji.
- (119) Należy zauważyć, że zaproponowane tymczasowe środki ochronne składają się z kontyngentów taryfowych opartych na średniej wielkości przywozu do Wspólnoty (z nowymi Państwami Członkowskimi) w okresie 2001–2003 plus 5 %, powyżej których zastosowanie ma dodatkowe cło. Zatem przemysł przetwórczy w całej Wspólnocie powinien nadal mieć dostęp do wystarczającej podaży surowców bez dodatkowego cła.
- (120) Dlatego też nie uważa się, by niekorzyści, których ewentualnie mogą doświadczyć przetwórcy/użytkownicy i importerzy, jeśli w ogóle, mogły przeważać nad korzyściami dla producentów wspólnotowych w wyniku zaproponowanych środków tymczasowych, które uważa się za minimum niezbędne do zapobieżenia dalszemu poważnemu pogorszeniu sytuacji producentów wspólnotowych.

12.6. Interesy konsumentów we Wspólnocie

- (121) W racji tego, że przedmiotowy produkt jest towarem konsumpcyjnym, Komisja poinformowała różne organizacje konsumenckie o rozpoczęciu postępowania wyjaśniającego. Od organizacji konsumenckich nie otrzymano żadnych odpowiedzi. Biorąc pod uwagę rozbieżność pomiędzy ceną całej ryby z gospodarstwa hodowlanego a ceną przetworzonych wyrobów z łososia, uważa się, iż środki nie będą miały namacalnego wpływu na ceny detaliczne, a zatem wpływ na konsumentów będzie minimalny.

13. PRZEDŁUŻENIE TERMINU DLA BIEŻĄCEGO POSTĘPOWANIA

- (122) Artykuł 7 rozporządzenia (WE) nr 3285/94 oraz art. 6 rozporządzenia (WE) nr 519/94 stanowią, iż jeśli Komisja uzna, że konieczny jest nadzór lub środki ochronne, podejmuje ona niezbędne decyzje nie później niż w terminie dziewięciu miesięcy od dnia rozpoczęcia postępowania wyjaśniającego, ale w wyjątkowych okolicznościach wspomniany termin może ulec przedłużeniu o kolejny okres nieprzekraczający dwóch miesięcy.

13.1. Powody przedłużenia

- (123) Uznaje się, że z następujących powodów istnieją wyjątkowe okoliczności, które uzasadniają przedłużenie terminu zakończenia postępowania wyjaśniającego w sprawie środków ochronnych w stosunku do przedmiotowego produktu o kolejny okres dwóch miesięcy.
- (124) Dnia 1 maja 2004 r. nastąpiło rozszerzenie i do Wspólnoty Europejskiej przystąpiło dziesięć nowych Państw Członkowskich. Do tego dnia postępowanie wyjaśniające w sprawie bieżącego postępowania było ograniczone do 15 Państw Członkowskich UE. W postępowaniu dotyczącym przedmiotowego produktu uczestniczyło wiele stron zainteresowanych i przewiduje się, iż podmioty gospodarcze w nowych Państwach Członkowskich również będą chciały w pełni współpracować przy dalszych wyjaśnieniach. W celu zweryfikowania kolejnych otrzymanych informacji Komisja prześle producentom wspólnotowym, producentom łososia jednorocznego i karmy, importerom, przetwórcom oraz użytkownikom w nowych Państwach Członkowskich kolejne kwestionariusze w celu określenia ich specyficznej sytuacji. Aby umożliwić zainteresowanym podmiotom gospodarczym skorzystanie z praw przysługujących im zgodnie z art. 6 rozporządzenia (WE) nr 3285/94 oraz art. 5 rozporządzenia (WE) nr 519/94, należy zapewnić im odpowiedni okres czasu, w ciągu którego będą mogli odpowiedzieć na kwestionariusze. Ponadto służby Komisji będą następnie musiały sprawdzić informacje podane w odpowiedziach na formularze, składając wizyty weryfikacyjne w zakładach zainteresowanych stron przed sformulowaniem ostatecznych wniosków.

- (125) Po zakończeniu dalszego postępowania wyjaśniającego Komisji i przed ewentualnym przyjęciem ostatecznych środków ochronnych w stosunku do przedmiotowego produktu Wspólnota Europejska dodatkowo będzie zobowiązana powiadomić niektórych partnerów handlowych, z którymi ma umowy dwustronne, oraz powiadomić partnerów handlowych w ramach WTO o wszelkich zaproponowanych środkach w terminie.
- (126) Ponadto, gdyby zakończono stosowanie środków tymczasowych (które powinny być stosowane równoległe z postępowaniem wyjaśniającym) w czwartym kwartale 2004 r., spowodowałyby to niepewność na rynku w najbardziej ruchliwym okresie poprzedzającym święta Bożego Narodzenia.

13.2. Przedłużenie terminu

- (127) Uważa się zatem, w obliczu przedstawionych powyżej okoliczności, że istnieją wyjątkowe uwarunkowania, i w związku z tym termin zakończenia postępowania wyjaśniającego w sprawie środków ochronnych w stosunku do łososia hodowlanego należy przedłużyć o dwa miesiące od 6 grudnia 2004 r. do 6 lutego 2005 r.

PRZYJMUJE NINIEJSZE ROZPORZĄDZENIE:

Artykuł 1

System kontyngentów taryfowych i dodatkowych ceł

1. Niniejszym otwiera się system kontyngentów taryfowych na okres od 15 sierpnia 2004 r. do 6 lutego 2005 r. w stosunku do przywozu do Wspólnoty łososia hodowlanego (nie dzikiego), filetowanego bądź niefiletowanego, świeżego, schłodzonego lub mrożonego, klasyfikowanego w ramach kodów CN ex 0302 12 00, ex 0303 11 00, ex 0303 19 00, ex 0303 22 00, ex 0304 10 13 oraz ex 0304 20 13 (dalej zwanego „łososiem hodowlanym”). Wielkość kontyngentów taryfowych oraz kraje, do których mają one zastosowanie, zostały określone w załączniku I. Kontyngenty obliczono na bazie odpowiedników całych ryb (WFE), a przeliczniki na ryby filetowane i niefiletowane faktycznie przywiezione wynosiły odpowiednio 1:0,65 i 1:0,9.
2. Łosoś dziki nie będzie objęty lub poddawany kontyngentom taryfowym. Dla celów niniejszego rozporządzenia łosoś dziki to łosoś, w odniesieniu do którego właściwe władze Państw Członkowskich, w których zatwierdzone są deklaracje celne do swobodnego obrotu, otrzymały od zainteresowanych stron stosowne dokumenty potwierdzające, że łosoś został złowiony w morzu, w przypadku łososia atlantyckiego lub pacyficznego, lub w rzekach, w przypadku głowacicy.
3. W celu określenia poziomu dodatkowego cła do zapłaty łosoś hodowlany objęty kodami CN ex 0302 12 00, ex 0303 11 00, ex 0303 19 00, ex 0303 22 00 znajdzie się w grupie 1 w załączniku I, natomiast łosoś objęty kodami ex 0304 10 13 oraz ex 0304 20 13 znajdzie się w grupie 2.
4. Zgodnie z art. 2 przywóz łososia hodowlanego przekraczający poziom kontyngentu taryfowego zostanie objęty dodatkową opłatą celną określoną w załączniku I dla grupy, do której przynależy.
5. Konwencjonalna stawka celna ustanowiona w rozporządzeniu Rady (WE) nr 2658/87⁽¹⁾, ostatnio zmienionym rozporządzeniem Komisji (WE) nr 2344/2003⁽²⁾, lub jakakolwiek preferencyjna stawka celna jest w dalszym ciągu stosowana do przywozu łososia hodowlanego.
6. W przypadku zmiany okoliczności Komisja może dokonać przeglądu tych środków.

Artykuł 2

Kraje rozwijające się

Przywóz łososia hodowlanego pochodzącego z krajów rozwijających się wymienionych w załączniku II nie jest objęty lub nie podlega kontyngentom taryfowym.

⁽¹⁾ Dz.U. L 256 z 7.9.1987, str. 1.

⁽²⁾ Dz.U. L 346 z 31.12.2003, str. 38.

Artykuł 3

Przepisy ogólne

1. Pochodzenie łososia hodowlanego, którego dotyczy niniejsze rozporządzenie, określa się zgodnie z przepisami obowiązującymi na terenie Wspólnoty.
2. Zgodnie z ust. 3 wszelkie wprowadzanie łososia hodowlanego pochodzącego z kraju rozwijającego się do wolnego obrotu na terenie Wspólnoty wymaga:
 - a) przedłożenia świadectwa pochodzenia wydanego przez odpowiednie władze krajowe danego kraju, spełniającego warunki ustanowione w art. 47 rozporządzenia (EWG) nr 2454/93; oraz
 - b) spełnienia warunku, iż produkt należy przewozić bezpośrednio, w rozumieniu art. 4, z tego kraju na teren Wspólnoty.
3. Świadectwo pochodzenia, o którym mowa w ust. 2 lit. a), nie jest wymagane dla przywozu łososia hodowlanego objętego dowodem pochodzenia wydanym lub sporządzonym zgodnie z odpowiednimi zasadami ustanowionymi w celu zakwalifikowania się do preferencyjnych środków taryfowych.
4. Dowód pochodzenia akceptowany jest jedynie wówczas, gdy łosoś hodowlany spełnia kryteria określania pochodzenia ustalone w przepisach obowiązujących na terenie Wspólnoty.

Artykuł 4

Transport bezpośredni

1. Za przewiezione bezpośrednio na teren Wspólnoty z kraju trzeciego uznaje się następujące przedmioty:
 - a) produkty transportowane bez przekraczania terytorium jakiegokolwiek kraju trzeciego;
 - b) produkty transportowane przez jeden albo więcej krajów trzecich innych niż kraj pochodzenia, z przeladunkiem albo tymczasowym magazynowaniem w tych krajach, albo bez, pod warunkiem że takie przejście jest usprawiedliwione z powodów geograficznych albo wyłącznie z powodu wymagań transportowych i pod warunkiem że produkty:
 - pozostawały pod nadzorem władz celnych kraju albo krajów tranzytowych lub tymczasowego magazynowania;
 - nie weszły do obrotu ani nie zostały dopuszczone tam do spożycia; oraz
 - nie uległy tam działaniom innym niż rozładowywanie i przeladowywanie.
2. Dowód spełnienia warunków określonych w ust. 1 lit. b) przedkłada się władzom Wspólnoty. Dowód ten może zostać dostarczony w szczególności w formie jednego z następujących dokumentów:
 - a) pojedynczego dokumentu przewozowego wystawionego w kraju pochodzenia dotyczącego przejazdu przez kraj albo kraje tranzytowe;
 - b) świadectwa wydanego przez władze celne kraju albo krajów tranzytowych zawierającego:
 - dokładny opis towarów;
 - daty rozładunku i przeladunku lub załadowania lub rozładowania, z określeniem wykorzystanych statków.

*Artykuł 5***Przywóz w trakcie wysyłki do Wspólnoty**

1. Niniejsze rozporządzenie nie ma zastosowania do produktów będących w trakcie wysyłki do Wspólnoty w rozumieniu ust. 2.
2. Za produkty w trakcie wysyłki do Wspólnoty uważa się produkty, które:
 - opuściły kraj pochodzenia przed datą rozpoczynającą stosowanie niniejszego rozporządzenia; i
 - są wysyłane z miejsca załadunku w kraju pochodzenia do miejsca rozładunku we Wspólnocie na podstawie ważnego dokumentu przewozowego wystawionego przed datą rozpoczynającą stosowanie niniejszego rozporządzenia.
3. Zainteresowane strony zobowiązane są przedstawić władzom celnym zadowalający dowód na to, że warunki ustanowione w ust. 2 zostały spełnione.

Jednakże władze mogą uznać produkty za wysłane z kraju pochodzenia przed datą rozpoczynającą stosowanie niniejszego rozporządzenia, jeśli dostarczony zostanie jeden z poniższych dokumentów:

- w przypadku transportu drogą morską, konosament wskazujący, że załadunek miał miejsce przed tą datą,
- w przypadku transportu kolejowego, dokument wysyłki, który został zatwierdzony przez władze kolei w kraju pochodzenia przed tą datą,
- w przypadku transportu drogowego, umowa międzynarodowego przewozu drogowego (CMR) towarów lub inny dokument transportowy wystawiony w kraju pochodzenia przed tą datą,
- w przypadku transportu drogą lotniczą, dokument wysyłki lotniczej wskazujący, że linia lotnicza przyjęła produkty przed tą datą.

Artykuł 6

Państwa Członkowskie i Komisja ściśle współpracują w celu zapewnienia zgodności działań z niniejszym rozporządzeniem.

Artykuł 7

Niniejsze rozporządzenie wchodzi w życie następnego dnia po jego opublikowaniu w *Dzienniku Urzędowym Unii Europejskiej* i stosuje się do dnia 6 lutego 2005 r.

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

Sporządzono w Brukseli, dnia 13 sierpnia 2004 r.

W imieniu Komisji
Pascal LAMY
Członek Komisji

ZAŁĄCZNIK I

Kod CN	Kody TARIC	Grupa	Pochodzenie (dla grup 1 i 2)	Kontyngent taryfowy (dla grup 1 i 2) w tonach (WFE)	Numer zamówienia – Grupa 1	Numer zamówienia – Grupa 2	Dodatkowe cło EUR/tona	
							Grupa 1	Grupa 2
ex 0302 12 00	0302 12 00 21	1	Norwegia	163 997	90.780	90.788	522	722
	0302 12 00 22	1	Wyspy Owcze	22 230	90.694	90.695		
	0302 12 00 23	1	Pozostałe	20 108	90.077	90.078		
	0302 12 00 29	1						
	0302 12 00 39	1						
	0302 12 00 99	1						
ex 0303 11 00	0303 11 00 19	1						
	0303 11 00 99	1						
ex 0303 19 00	0303 19 00 19	1						
	0303 19 00 99	1						
ex 0303 22 00	0303 22 00 21	1						
	0303 22 00 22	1						
	0303 22 00 23	1						
	0303 22 00 29	1						
	0303 22 00 89	1						
ex 0304 10 13	0304 10 13 21	2						
	0304 10 13 29	2						
	0304 10 13 99	2						
ex 0304 20 13	0304 20 13 21	2						
	0304 20 13 29	2						
	0304 20 13 99	2						

ZAŁĄCZNIK II

Wykaz krajów rozwijających się – wyłączonych ze stosowania środków z uwagi na to, że wywożą one mniej niż 3% przywozu do Wspólnoty.

Afganistan, Algieria, Angola, Antigua i Barbuda, Argentyna, Anguilla, Antarktyka, Antyle Holenderskie, Arabia Saudyjska, Aruba, Bahama, Bahrajn, Bangladesz, Barbados, Belize, Benin, Bermudy, Bhutan, Boliwia, Botswana, Brazylia, Brunei, Brytyjskie Wyspy Dziewicze, Brytyjskie Terytorium Oceanu Indyjskiego, Burkina Faso, Burundi, Chile, Chińska Republika Ludowa, Chińskie Taipei, Czad, Demokratyczna Republika Konga (Zair), Dominika, Dominikana, Dżibuti, Egipt, Ekwador, Erytrea, Etiopia, Falklandy, Federacja Państw Mikronezji, Fidżi, Filipiny, Francuskie Terytoria Południowe, Gabon, Gambia, Ghana, Gibraltar, Grenada, Guam, Gujana, Gwatemala, Gwinea, Gwinea Bissau, Gwinea Równikowa, Haiti, Hongkong, Honduras, Indie, Indonezja, Irak, Iran (Islamska Republika), Jamajka, Jemen, Jordania, Kajmany, Kambodża, Katar, Kenia, Kiribati, Kolumbia, Komory, Kostaryka, Kuba, Kuwejt, Laotańska Republika Ludowo-Demokratyczna, Lesoto, Liban, Liberia, Libijska Arabska Dżamahirija Ludowo-Socjalistyczna, Ludowa Republika Konga, Madagaskar, Makau SAR, Malawi, Malediwy, Malezja, Mali, Maroko, Mauretania, Mauritius, Meksyk, Mongolia, Mozambik, Montserrat, Myanmar, Namibia, Nauru, Nepal, Niger, Nigeria, Nikaragua, Nowa Kaledonia i terytoria zależne, Oman, Panama, Papua Nowa Gwinea, Pakistan, Palau, Paragwaj, Peru, Pitcairn, Polinezja Francuska, Republika Południowej Afryki, Republika Środkowoafrykańska, Rwanda, Saint Kitts i Nevis, Saint Lucia, Saint Vincent i Grenadiny, Salwador, São Tomé i Príncipe, Samoa, Samoa Amerykańskie, Seszele, Sierra Leone, Senegal, Somalia, Sri Lanka, Stany Zjednoczone – wyspy zewnętrzne, St Pierre i Miquelon, Sudan, Surinam, Swaziland, Syryjska Republika Arabska, Tanzania (Zjednoczona Republika), Togo, Tokelau, Tonga, Trynidad i Tobago, Tunezja, Tuvalu, Uganda, Urugwaj, Vanuatu, Wenezuela, Wietnam, Wschodni Timor, Wybrzeże Kości Słoniowej, Wyspa Bouvet, Wyspa Bożego Narodzenia, Wyspa Majotta, Wyspa Niue, Wyspa Norfolk, Wyspa św. Heleny i terytoria zależne, Wyspy Dziewicze (Stanów Zjednoczonych), Wyspy Heard i McDonald, Wyspy Kokosowe (Wyspy Keelinga), Wyspy Mariany Północne, Wyspy Marshalla, Wyspy Salomona, Wyspy South Georgia i South Sandwich, Wyspy Turks i Caicos, Wyspy Wallis i Futuna, Wyspy Zielonego Przylądka, Zambia i Zimbabwe, Zjednoczone Emiraty Arabskie.
