

ROZPORZĄDZENIE KOMISJI (WE) NR 355/2006**z dnia 28 lutego 2006 r.****nakładające tymczasowe cło antydumpingowe na przywóz niektórych lodówek side-by-side pochodzących z Republiki Korei**

KOMISJA WSPÓLNOT EUROPEJSKICH,

uwzględniając Traktat ustanawiający Wspólnotę Europejską,

uwzględniając rozporządzenie Rady (WE) nr 384/96 z 22 grudnia 1995 r. w sprawie ochrony przed dumpingowym przywozem z krajów niebędących członkami Wspólnoty Europejskiej⁽¹⁾ („rozporządzenie podstawowe”), w szczególności jego art. 7,

po konsultacji z komitetem doradczym,

a także mając na uwadze, co następuje:

1. PROCEDURA**1.1. Wszczęcie**

- (1) W dniu 18 kwietnia 2005 r. spółka Whirlpool Europe s.r.l. („skarżący”), reprezentująca znaczną część wspólnotowej produkcji lodówek side-by-side, złożyła skargę dotyczącą przywozu niektórych lodówek side-by-side pochodzących z Republiki Korei.
- (2) Skarga zawierała dowody na to, że omawiany produkt jest przedmiotem dumpingu oraz że stosowany dumping spowodował istotną szkodę, co uznano za wystarczające uzasadnienie wszczęcia postępowania.
- (3) Postępowanie wszczęto dnia 2 czerwca 2005 r. publikując zawiadomienie o wszczęciu postępowania w *Dzienniku Urzędowym Unii Europejskiej*⁽²⁾.

1.2. Strony, których dotyczy postępowanie

- (4) O wszczęciu postępowania Komisja oficjalnie powiadomiła skarżącego, koreańskich producentów eksportujących, zainteresowane przedsiębiorstwa handlowe, importerów, dostawców i sprzedawców detalicznych, a także zainteresowane stowarzyszenia i przedstawicieli Republiki Korei. Zainteresowanym stronom umożliwiono pisemne przedstawienie opinii i złożenie wniosku o przesłuchanie w terminie określonym w zawiadomieniu o wszczęciu postępowania.
- (5) Komisja pozyskała i zweryfikowała wszystkie informacje uznane za konieczne do tymczasowego określenia dumpingu, wynikającej z niego szkody oraz interesu wspólnotowego. W tym celu Komisja wysłała kwestionariusze do wszystkich znanych jej zainteresowanych stron oraz wszystkich innych przedsiębiorstw, które zgłosiły się w terminie wyznaczonym w zawiadomieniu o wszczęciu postępowania. Otrzymano odpowiedzi od: trzech koreańskich producentów eksportujących i powiązanych z nimi importerów we Wspólnocie, skarżącego, jednego niepowiązanego importera, dwóch dostawców i dwóch sprzedawców detalicznych we Wspólnocie.
- (6) Dokonano wizyt weryfikacyjnych na terenie zakładów następujących przedsiębiorstw:

a) *producenci we Wspólnocie:*

— Whirlpool Europe s.r.l, Varese, Włochy;

⁽¹⁾ Dz.U. L 56 z 6.3.1996, str. 1. Rozporządzenie ostatnio zmienione rozporządzeniem Rady (WE) nr 2117/2005 (Dz.U. L 340 z 23.12.2005, str. 17).

⁽²⁾ Dz.U. C 135 z 2.6.2005, str. 4.

- b) *niepowiązani importerzy we Wspólnocie:*
- Indesit Company SpA, Fabriano, Włochy;
- c) *sprzedawcy detaliczni we Wspólnocie:*
- Media-Saturn Systemzentrale GmbH, Ingolstadt, Niemcy;
- d) *producenci eksportujący w Korei:*
- Daewoo Electronics Corporation, Seul,
 - LG Electronics Corporation, Seul,
 - Samsung Electronics Corporation, Seul;
- e) *powiązani importerzy we Wspólnocie:*
- Daewoo Electronics Sales UK, Wokingham, Zjednoczone Królestwo,
 - LG Electronics Benelux BV, Almere, Niemcy,
 - LG Electronics España SA, Madryt, Hiszpania,
 - LG Electronics UK Limited, Slough, Zjednoczone Królestwo,
 - Samsung Electronics Benelux BV, Delft, Niemcy,
 - Samsung Electronics Iberia SA, Barcelona, Hiszpania,
 - Samsung Electronics UK Limited, Chertsey, Zjednoczone Królestwo.
- (7) Przesłuchano wszystkie zainteresowane strony, które złożyły o to wniosek i udowodniły, że istnieją szczególne powody, dla których powinny być przesłuchane.

1.3. Okres objęty dochodzeniem

- (8) Dochodzenie dotyczące dumpingu i powstałej szkody objęło okres od dnia 1 kwietnia 2004 r. do dnia 31 marca 2005 r. („okres objęty dochodzeniem” lub „OD”). Jeśli chodzi o tendencje istotne dla oceny szkody, Komisja przeanalizowała dane obejmujące okres od dnia 1 stycznia 2002 r. do dnia 31 marca 2005 r. („okres badany”).

2. PRODUKT OBJĘTY POSTĘPOWANIEM I PRODUKT PODOBNY

2.1. Produkt objęty postępowaniem

- (9) Produktem objętym postępowaniem są pochodzące z Republiki Korei lodówki side-by-side tj. chłodziarko-zamrażarki o pojemności przekraczającej 400 l i wyposażone w przynajmniej dwoje oddzielnych drzwi zewnętrznych umieszczonych jedno obok drugich („produkt objęty postępowaniem”), obecnie objęte kodem CN ex 8418 10 20.

- (10) Jeden z producentów sprzętu AGD we Wspólnocie złożył wniosek o włączenie w zakres postępowania zestawów złożonych z chłodziarki i zamrażarki ustawionych obok siebie i łączonych w jedną całość za pomocą specjalnych elementów. Po zbadaniu tej kwestii stwierdzono, że produkt taki składa się z dwóch różnych urządzeń, które mogą być nabywane i eksploatowane niezależnie od siebie. Produkt taki nie jest zatem chłodziarko-zamrażarką, a więc nie spełnia definicji produktu objętego postępowaniem.
- (11) W opinii jednego z producentów eksportujących należało objąć zakresem postępowania wszystkie lodówki, ponieważ służą one do tego samego celu, tj. przechowywania żywności i napojów, oraz ponieważ większość lodówek wyposażona jest w komorę chłodziarki i komorę zamrażarki.
- (12) To samo przedsiębiorstwo twierdziło ponadto, że opis produktu zawarty w zawiadomieniu o wszczęciu postępowania antydumpingowego był błędny. Według tego przedsiębiorstwa określenie „lodówki side-by-side” jest rozumiane w branży jako nazwa lodówek, w których komora chłodziarki i komora zamrażarki są umieszczone obok siebie i wyposażone w osobne zewnętrzne drzwi do każdej komory. Przedsiębiorstwo twierdziło, że zachowanie takiej definicji produktu objętego postępowaniem, jaką zawiera zawiadomienie o wszczęciu dochodzenia, oznaczałoby objęcie zakresem postępowania niektórych lodówek z zamrażalnikiem na dole, a konkretnie takich chłodziarko-zamrażarek, w których komora chłodziarki umieszczona na górze ma dwoje drzwi, a komora zamrażalnika na dole ma jedno drzwi, przy jednoczesnym wyłączeniu z zakresu postępowania porównywalnych modeli wyposażonych w jedno drzwi do każdej komory. W związku z tym przedsiębiorstwo twierdziło, że należy albo wyłączyć z zakresu postępowania wszystkie typy chłodziarko-zamrażarek wyposażone w co najmniej trzy drzwi, albo rozszerzyć zakres postępowania poprzez włączenie do niego wszystkich chłodziarko-zamrażarek.
- (13) Jeśli chodzi o stwierdzenie, że należało włączyć w zakres postępowania wszystkie lodówki, ponieważ służą one do tego samego celu, to należy zauważyć, że rynek lodówek side-by-side wyraźnie stanowi oddzielny i niezależny segment rynku. Specyficzne cechy fizyczne, a mianowicie dwoje dużych drzwi umieszczonych obok siebie, powodują, że lodówki side-by-side mają własne, szczególne miejsce na rynku chłodziarko-zamrażarek. Fakt ten biorąc pod uwagę również producenci, dystrybutorzy i sprzedawcy, oferując opisywany produkt jako osobny rodzaj chłodziarko-zamrażarki wyższej klasy.
- (14) Co się tyczy drugiego argumentu – w toku dochodzenia ustalono, że nie istnieje powszechna definicja lodówek side-by-side. Na rynku można jednak, obok innych modeli lodówek side-by-side, znaleźć trzydrzwiowe chłodziarko-zamrażarki, o jakich mowa w motywie (12). Producent eksportujący, który wysunął przytoczone powyżej argumenty, w przeszłości również oferował takie chłodziarko-zamrażarki pod dosłowną nazwą „trzydrzwiowych lodówek side-by-side”.
- (15) Z tych też powodów przyjmuje się tymczasowo, że pomimo różnic co do pojemności, cech dodatkowych oraz wykorzystywanych materiałów wszystkie typy lodówek side-by-side, włącznie z trzydrzwiowymi chłodziarko-zamrażarkami z zamrażalnikiem na dole, charakteryzują się tymi samymi podstawowymi cechami fizycznymi i technicznymi i są wykorzystywane zasadniczo do tych samych celów.
- (16) W związku z tym uwagi producenta eksportującego, o którym mowa, nie uzasadniają zmiany opisu produktu objętego postępowaniem, zawartego w pkt. 2 zawiadomienia o wszczęciu dochodzenia. Tym niemniej w celu dostosowania definicji produktu do opisu w Nomenklaturze Scalonej konieczna okazała się nieznaczna zmiana brzmienia definicji produktu, bez wpływu na jej zakres.

2.2. Produkt podobny

- (17) Stwierdzono, że produkt objęty postępowaniem, lodówki side-by-side produkowane i sprzedawane we Wspólnocie przez przemysł wspólnotowy oraz lodówki side-by-side produkowane i sprzedawane w Republice Korei charakteryzują się zasadniczo tymi samymi cechami fizycznymi i technicznymi i mają te same podstawowe zastosowania. Dlatego uznaje się je tymczasowo za produkty podobne w rozumieniu art. 1 ust. 4 rozporządzenia podstawowego.

3. DUMPING

3.1. Wartość normalna

- (18) W celu określenia wartości normalnej Komisja ustaliła najpierw dla każdego producenta eksportującego, czy jego ogólna sprzedaż produktu podobnego na rynku krajowym była reprezentatywna w porównaniu z ogólną sprzedażą eksportową do Wspólnoty. Zgodnie z art. 2 ust. 2 rozporządzenia podstawowego sprzedaż krajową uznano za reprezentatywną, gdy wielkość łącznej sprzedaży krajowej każdego producenta eksportującego wyniosła co najmniej 5 % wielkości jego łącznej sprzedaży eksportowej do Wspólnoty. Ustalono, że sprzedaż krajowa wszystkich producentów eksportujących była reprezentatywna w rozumieniu art. 2 ust. 2 rozporządzenia podstawowego.
- (19) Komisja określiła następnie takie rodzaje produktu podobnego sprzedawane na rynku krajowym, które były identyczne lub bezpośrednio porównywalne z rodzajami sprzedawanymi na wywóz do Wspólnoty. Dla każdego z tych rodzajów ustalono, czy sprzedaż na rynku krajowym była wystarczająco reprezentatywna dla celów art. 2 ust. 2 rozporządzenia podstawowego. Sprzedaż krajową określonego rodzaju produktu uznano za wystarczająco reprezentatywną, jeżeli ogólna wielkość sprzedaży krajowej tego rodzaju w OD stanowiła co najmniej 5 % ogólnej wielkości sprzedaży porównywalnego rodzaju wywożonego do Wspólnoty.
- (20) Komisja zbadała następnie, czy sprzedaż krajową każdego rodzaju produktu objętego postępowaniem sprzedawanego na rynku krajowym w ilościach reprezentatywnych można było uznać za przeprowadzoną w zwykłym obrocie handlowym zgodnie z art. 2 ust. 4 rozporządzenia podstawowego. Dokonano tego poprzez ustalenie proporcji sprzedaży każdego wywożonego rodzaju produktu, dokonanej z zyskiem na rynku krajowym na rzecz niezależnych klientów: a) w odniesieniu do tych rodzajów produktu, w przypadku których ponad 80 % wielkości sprzedaży na rynku krajowym zostało zrealizowane po cenie nie niższej od kosztów jednostkowych i w przypadku których średnia ważona ceny sprzedaży była równa lub wyższa od kosztów jednostkowych, wartość normalna, w podziale na rodzaj produktu, została obliczona jako średnia ważona wszystkich krajowych cen sprzedaży rozpatrywanego rodzaju; b) w odniesieniu do tych rodzajów produktu, w przypadku których co najmniej 10 %, lecz nie więcej niż 80 % wielkości sprzedaży na rynku krajowym zostało zrealizowane po cenie nie niższej od kosztów jednostkowych, wartość normalna, w podziale na rodzaj produktu, została obliczona jako średnia ważona krajowych cen sprzedaży, które były wyłącznie równe lub wyższe od kosztów jednostkowych rozpatrywanego rodzaju; c) w odniesieniu do tych rodzajów produktu, w przypadku których mniej niż 10 % wielkości sprzedaży na rynku krajowym zostało zrealizowane po cenie nie niższej od kosztów jednostkowych, uznano, że dany rodzaj produktu objętego postępowaniem nie został sprzedany w zwykłym obrocie handlowym.
- (21) W odniesieniu do rodzajów produktu, które nie były sprzedawane w zwykłym obrocie handlowym, a także tych, które nie były sprzedawane w reprezentatywnych ilościach na rynku krajowym, konieczne było skonstruowanie wartości normalnej.
- (22) W celu skonstruowania wartości normalnej zgodnie z art. 2 ust. 3 rozporządzenia podstawowego, średni ważony zysk osiągnięty przez każdego z zainteresowanych współpracujących producentów eksportujących z krajowej sprzedaży produktu podobnego dokonanej w zwykłym obrocie handlowym w trakcie okresu dochodzenia oraz poniesione przez niego w związku z tą sprzedażą koszty sprzedaży, koszty ogólne i administracyjne dodano do średniego kosztu produkcji tego producenta eksportującego w okresie dochodzenia. W razie konieczności przedstawione koszty produkcji oraz koszty sprzedaży, koszty ogólne i administracyjne odpowiednio skorygowano przed ich wykorzystaniem do badania zwykłego obrotu handlowego i konstruowania wartości normalnych.

3.2. Cena eksportowa

- (23) Większość sprzedaży każdego z zainteresowanych producentów eksportujących została dokonana na rzecz importerów powiązanych we Wspólnocie. Cenę eksportową w odniesieniu do tej sprzedaży określono na podstawie ceny odsprzedaży na rzecz klientów niezależnych zgodnie z art. 2 ust. 9 rozporządzenia podstawowego. Cena odsprzedaży na rzecz pierwszego niezależnego nabywcy we Wspólnocie została skorygowana o wszelkie koszty poniesione pomiędzy przywozem a odsprzedażą, w tym koszty związane z cłami i podatkami, w celu rzetelnego określenia ceny eksportowej na poziomie granicy Wspólnoty. Do kosztów tych należały koszty transportu, przeładunku, załadunku, ubezpieczenia i koszty dodatkowe oraz koszty sprzedaży, koszty ogólne i administracyjne poniesione przez importerów powiązanych. Cena odsprzedaży została również skorygowana o rozsądną marżę zysku, którą – jak stwierdzono w dochodzeniu – osiągał niezależny importer produktu objętego postępowaniem.

- (24) Pozostałą część przywozu produktu objętego postępowaniem, dokonanego przez każdego z producentów eksportujących, dokonano bezpośrednio na rzecz niezależnych klientów we Wspólnocie. W odniesieniu do tej sprzedaży cenę eksportową ustalono zgodnie z art. 2 ust. 8 rozporządzenia podstawowego na podstawie cen faktycznie zapłaconych lub należnych.

3.3. Porównanie

- (25) Porównanie wartości normalnej z ceną eksportową zostało dokonane na podstawie ceny ex works. W celu zapewnienia sprawiedliwego porównania uwzględniono, zgodnie z art. 2 ust. 10 rozporządzenia podstawowego, różnice w czynnikach, które miały wpływ na porównywalność cen. W tych przypadkach, kiedy było to właściwe i uzasadnione, przyznano obniżenia (w razie konieczności odpowiednio dostosowane) z tytułu różnic kosztów pakowania, transportu, frachtu morskiego i ubezpieczenia, przeładunku i załadunku oraz kosztów dodatkowych, zwrotów należności celnych, poziomu obrotu, kosztów ponoszonych po sprzedaży, prowizji, bonifikat, rabatów i kosztów reklamy.
- (26) Wszyscy trzej producenci eksportujący przedłożyli tabele porównań modeli sprzedawanych na rynku krajowym i częściowo porównywalnych modeli sprzedawanych na wywóz do Wspólnoty, wnioskując na podstawie art. 2 ust. 10 lit. a) o dostosowanie dotyczące pozostałych różnic właściwości fizycznych. W przypadku dwóch przedsiębiorstw wnioskowane obniżenia dotyczące poszczególnych modeli wymagały dostosowania w celu odpowiedniego odzwierciedlenia wartości rynkowej różnic właściwości fizycznych. Na tej podstawie wszystkim trzem producentom eksportującym przyznano obniżenia z tytułu różnic właściwości fizycznych.
- (27) Jedno z przedsiębiorstw złożyło wniosek o dostosowanie z tytułu zwrotu ceł zapłaconych za składniki procesu produkcji zgodnie z art. 2 ust. 10 lit. b) rozporządzenia podstawowego; jedyną podstawą wniosku była wysokość ceł zapłaconych od surowców rzekomo użytych do produkcji produktu objętego postępowaniem. Przedsiębiorstwo to jednak nie udowodniło zwrotu tych ceł w momencie wywozu produktu objętego postępowaniem, a zatem nie można było ustalić zwrotu ceł przywozowych w rozumieniu art. 2 ust. 10 lit. b) rozporządzenia podstawowego. W związku z tym wniosek został odrzucony.
- (28) Dwóch producentów eksportujących dokonywało części sprzedaży na rynku krajowym za pośrednictwem powiązanych sprzedawców detalicznych. Powołując się na art. 2 ust. 10 lit. d) ppkt i) zwrócili się oni o wyłączenie sprzedaży dokonanej przez tych sprzedawców detalicznych z obliczeń wartości normalnej, ponieważ sprzedaż ta miałaby miejsce na poziomie obrotu nieistniejącym na rynku Wspólnoty. Dochodzenie wykazało, że wspomniani powiązani sprzedawcy detaliczni sprzedawali produkt podobny wyłącznie lub w przeważającej części konsumentom, a więc na poziomie obrotu, który nie istniał na rynku Wspólnoty. Ustalono również, że ceny, po jakich sprzedawano produkty konsumentom, były stale różne od cen, po których oferowano produkty innym kategoriom klientów. Na podstawie powyższych ustaleń, a także zważywszy, że pozostała część sprzedaży krajowej obu przedsiębiorstw została uznana za wystarczająco reprezentatywną, podjęto decyzję o wyłączeniu wspomnianej sprzedaży na rzecz konsumentów z obliczeń wartości normalnej.
- (29) Jeden z producentów eksportujących wykorzystywał przedsiębiorstwo powiązane do transportu morskiego produktu objętego postępowaniem. Ustalono, że koszty frachtu pobierane przez to przedsiębiorstwo powiązane były znacznie poniżej poziomu rynkowego. Koszty te zostały więc zastąpione kosztami niepowiązanego spedytora towarowego, od którego możliwe było uzyskanie w toku dochodzenia informacji o kosztach transportu drogą morską produktu objętego postępowaniem do Wspólnoty.
- (30) Wszyscy trzej producenci eksportujący złożyli, powołując się na art. 2 ust. 10 lit. g), wnioski o dostosowanie z tytułu kosztów kredytowania, poniesionych rzekomo w związku ze sprzedażą na rynku krajowym. Podstawą tego wniosku były rzeczywiste okresy kredytowania, z których korzystali klienci w ramach systemu płatności na rachunek otwarty, wykorzystywanego na koreańskim rynku krajowym. Ustalono, że w ogólnym ujęciu w ramach tego systemu producenci eksportujący, o których mowa, nie przyznawali w rzeczywistości konkretnych okresów kredytowania i nie można było rzetelnie ustalić okresów kredytowania, z których korzystano, ponieważ niemożliwe było przyporządkowanie wpływów do konkretnych faktur. Z tego powodu wniosek producentów eksportujących musiał zostać odrzucony.

3.4. Margines dumpingu

- (31) Ustalono, że w przypadku wszystkich trzech producentów eksportujących istniał wyraźny wzorec cen eksportowych, które znacznie różniły się w zależności od regionu. Stwierdzono mianowicie koncentrację sprzedaży znacznych ilości po niskich cenach na rynkach brytyjskim i francuskim. Te dwa rynki odpowiadały za ponad 50 % przywozu produktu objętego postępowaniem do Wspólnoty w ciągu OD.
- (32) Porównanie średniej ważonej wartości normalnej ze średnią ważoną cen eksportowych do wszystkich państw członkowskich Unii Europejskiej spowodowałoby niecisłość w postaci ukrycia dumpingu stwierdzonego na wspomnianych dwóch rynkach, ponieważ dumpingowe ceny, które, jak ustalono, stosowali na rynkach brytyjskim i francuskim wszyscy trzej producenci eksportujący, były częściowo lub całkowicie wyrównywane przez wyższe, w dużej części niedumpingowe, ceny stosowane na innych rynkach Wspólnoty. Taka metoda nie ujawniałaby zatem pełnej skali stosowanego dumpingu. Z tego powodu za właściwe uznano odzwierciedlenie w obliczeniach dumpingu znacznych różnic we wzorcach cen eksportowych stosowanych w odniesieniu do różnych regionów.
- (33) W tym przypadku porównanie poszczególnych transakcji nie zostało uznane za właściwą alternatywną metodę porównania, ponieważ proces doboru poszczególnych transakcji na potrzeby porównania został uznany za zbyt niepraktyczny i arbitralny, jako że liczba transakcji wywozowych oraz na rynku krajowym sięga dziesiątek tysięcy.
- (34) Dlatego też, zgodnie z art. 2 ust. 11 rozporządzenia podstawowego, dokonano dla każdego producenta eksportującego porównania średniej ważonej wartości normalnej z cenami wszystkich poszczególnych transakcji wywozowych do Wspólnoty.
- (35) Na tej podstawie, tymczasowe marginesy dumpingu wyrażone jako wartość procentowa ceny CIF na granicy Wspólnoty przed ocleniem są następujące:

Przedsiębiorstwo	Tymczasowy margines dumpingu
Daewoo Electronics Corporation	9,1 %
LG Electronics Corporation	14,3 %
Samsung Electronics Corporation	4,4 %

- (36) Ponieważ poziom współpracy był wysoki (100 % wywozu produktu objętego postępowaniem z Korei do Wspólnoty), pozostały tymczasowy margines dumpingu został ustalony na poziomie najwyższego marginesu dumpingu ustalonego dla przedsiębiorstwa współpracującego, tj. na poziomie ustalonym dla LG Electronics Corporation, wynoszącym 14,3 %.

4. SZKODA

4.1. Produkcja wspólnotowa i przemysł wspólnotowy

- (37) Jedynym producentem produktu podobnego we Wspólnocie jest skarżący.
- (38) Skarżący należyście współpracował podczas dochodzenia. Biorąc pod uwagę, że skarżący jest jedynym producentem produktu podobnego we Wspólnocie, jego produkcja stanowiła w OD 100 % produkcji wspólnotowej produktu podobnego.

- (39) W związku z powyższym skarżący stanowi zarówno produkcję wspólnotową w rozumieniu art. 4 ust. 1 rozporządzenia podstawowego, jak i przemysł wspólnotowy w rozumieniu art. 4 ust. 1 oraz art. 5 ust. 4 rozporządzenia podstawowego. Skarżący będzie zwany również przemysłem wspólnotowym.
- (40) W fazie rozruchu (2002 r.) przemysł wspólnotowy musiał korzystać z przywozu produktu podobnego pozyskanego od spółki macierzystej z USA. Ilości produktu pozyskane z tego źródła spadły gwałtownie począwszy od 2003 r., kiedy to nowo wybudowany zakład rozpoczął produkcję na znaczną skalę (zob. motywy (80) i (81) poniżej). W zakresie oceny sytuacji przemysłu wspólnotowego (zob. poniżej – motyw (48) i następne), analiza dotyczy jedynie własnej produkcji przemysłu wspólnotowego, nie zaś produktów pozyskiwanych drogą kupna od spółki macierzystej.

4.2. Konsumpcja we Wspólnocie

- (41) Konsumpcję we Wspólnocie określono na podstawie wielkości sprzedaży własnej produkcji przemysłu wspólnotowego na rynku Wspólnoty, danych o wielkości przywozu na rynek Wspólnoty, uzyskanych od trzech współpracujących koreańskich producentów eksportujących, oraz danych o wielkości przywozu na rynek wspólnoty z USA, uzyskanych z najpowszechniej wykorzystywanej bazy danych w tej branży. W okresie badanym produkt podobny nie był przywożony do Wspólnoty z żadnego innego kraju świata.
- (42) Zważywszy, że przemysł wspólnotowy obejmuje tylko jednego producenta oraz że dostawy na rynek wspólnotowy produktu objętego postępowaniem i produktu podobnego pochodzą jedynie z trzech źródeł (przemysł wspólnotowy, producenci koreańscy i USA), dane dotyczące udziałów rynkowych przemysłu wspólnotowego i producentów z USA są przedstawione w formie zindeksowanej w celu ochrony poufności danych dostarczonych jako poufne przez przemysł wspólnotowy, zgodnie z art. 19 rozporządzenia podstawowego.
- (43) W okresie od 2002 r. do OD rynek wspólnotowy produktu objętego postępowaniem i produktu podobnego wzrósł ponaddwukrotnie. Konsumpcja wspólnotowa wynosiła w 2002 r. ok. 213 000 sztuk, zaś w OD ok. 456 000 sztuk. Ściślej, konsumpcja wzrosła w 2003 r. o 51 %, w 2004 r. zwiększyła się o kolejne 54 punkty procentowe, a w OD o 10 punktów procentowych.

	2002	2003	2004	OD
Łączna konsumpcja WE (sztuki)	212 755	321 672	435 158	456 410
Wskaźnik (2002 = 100)	100	151	205	215

4.3. Przywóz z kraju objętego postępowaniem

a) Wielkość przywozu

- (44) W okresie od 2002 r. do OD wielkość przywozu produktu objętego postępowaniem z Republiki Korei do Wspólnoty stale i bardzo znacznie rosła. Wzrost ten pomiędzy 2002 r. a OD wyniósł 157 %. W ujęciu szczegółowym, przywóz z kraju objętego postępowaniem wzrósł pomiędzy 2002 a 2003 r. o 66 %, w 2004 r. o 77 punktów procentowych, a w OD o 14 punktów procentowych.

	2002	2003	2004	OD
Wielkość przywozu z Republiki Korei (sztuki)	141 754	235 902	343 922	364 261
Wskaźnik (2002 = 100)	100	166	243	257
Udział w rynku przywozu z Republiki Korei	66,6 %	73,3 %	79,0 %	79,8 %
Ceny przywozu z Republiki Korei (EUR/sztukę)	649	575	579	577
Wskaźnik (2002 = 100)	100	89	89	89

b) *Udział w rynku*

- (45) Udział rynkowy eksporterów z kraju objętego postępowaniem wzrósł w okresie badanym o ok. 13 punktów procentowych, osiągając w OD poziom prawie 80 %. Udział eksporterów koreańskich wzrósł w 2003 r. o prawie 7 punktów procentowych, a w 2004 r. o dalsze 6 punktów procentowych. Rynek wspólnotowy charakteryzuje się zatem zdecydowaną dominacją producentów koreańskich.

c) *Ceny*

i) *Zmiany cen*

- (46) Pomiędzy 2002 r. a OD średnia cena przywozu produktu objętego postępowaniem, pochodzącego z Republiki Korei, spadła o 11 %, choć funkcjonalność modeli oferowanych na sprzedaż ulegała z roku na rok stałej poprawie. W dokładniejszym ujęciu główny spadek cen nastąpił w 2003 r. w stosunku do 2002 r. Po 2003 r. średnie ceny pozostały na niezmiennym poziomie (zob. tabela poniżej).

ii) *Podcięcie cenowe*

- (47) Dokonano porównania średnich cen sprzedaży porównywalnych modeli produktu objętego postępowaniem i produktu podobnego, stosowanych przez producentów eksportujących, z cenami stosowanymi przez przemysł wspólnotowy. W tym celu porównano ceny ex works stosowane przez przemysł wspólnotowy w odniesieniu do klientów niepowiązanych, bez rabatów i podatków, z cenami CIF na granicy Wspólnoty stosowanymi przez producentów eksportujących z Republiki Korei, z uwzględnieniem korekt z tytułu kosztów rozładunku i odprawy celnej. Porównanie wykazało, że w OD produkt objęty postępowaniem, pochodzący z Republiki Korei, sprzedawany we Wspólnocie, powodował podcięcie cen przemysłu wspólnotowego, wynoszące od 34 % do 42 %, w zależności od eksportera.

4.4. *Sytuacja przemysłu wspólnotowego*

- (48) Zgodnie z art. 3 ust. 5 rozporządzenia podstawowego Komisja zbadała wszystkie istotne czynniki ekonomiczne i wskaźniki mające znaczenie dla sytuacji przemysłu wspólnotowego.
- (49) Ponieważ przemysł wspólnotowy obejmuje tylko jednego producenta, dane odnoszące się do przemysłu wspólnotowego przedstawiono w formie zindeksowanej i/lub w postaci przedziałów w celu ochrony poufności, zgodnie z art. 19 rozporządzenia podstawowego. Należy również zwrócić uwagę, że przemysł wspólnotowy rozpoczął działalność w kwietniu 2002 r., co wyjaśnia, dlaczego tendencje dotyczące szkody opisywane dalej wykazują ogólnie gwałtowne zmiany pomiędzy rokiem 2002 a 2003, zarówno w postaci wzrostów (jak w przypadku wielkości produkcji), jak i spadków (np. w przypadku inwestycji).

a) *Produkcja*

- (50) Produkcja przemysłu wspólnotowego wzrosła w 2003 r. o 205 %, w 2004 r. zwiększyła się o kolejne 136 punktów procentowych i w tymże roku osiągnęła szczyt, a następnie w OD spadła o 36 punktów procentowych. W OD wielkość produkcji przemysłu wspólnotowego mieściła się w przedziale od 70 000 do 100 000 sztuk.

	2002	2003	2004	OD
Produkcja (sztuki)	dane nie mogą być ujawniane			
Wskaźnik (2002 = 100)	100	305	441	405

b) *Moce produkcyjne i wskaźniki wykorzystania mocy produkcyjnych*

- (51) Początkowo moce produkcyjne wzrosły w 2003 r. o 125 %, a w 2004 r. zwiększyły się o 113 punktów procentowych i pozostały na tym poziomie w OD. W ciągu OD moce produkcyjne przemysłu wspólnotowego mieściły się w przedziale od 100 000 do 150 000 sztuk.

	2002	2003	2004	OD
Moce produkcyjne (sztuki)	dane nie mogą być ujawniane			
Wskaźnik (2002 = 100)	100	225	338	338
Wykorzystanie mocy produkcyjnych	dane nie mogą być ujawniane			
Wskaźnik (2002 = 100)	100	136	131	120

- (52) Wykorzystanie mocy produkcyjnych wzrosło w 2003 r. o 36 %, osiągając szczyt. W 2004 r. spadło ono o 5 punktów procentowych, a w OD o kolejne 11 punktów procentowych. W ciągu OD wykorzystanie mocy produkcyjnych przemysłu wspólnotowego mieściło się w przedziale od 60 % do 90 %.

c) *Zapasy*

- (53) W OD wielkość zapasów produktów gotowych wynosiła ok. 30 % całkowitej wielkości produkcji przemysłu wspólnotowego. Poziom taki jest uważany za wysoki i nadmierny. Poziom zapasów na koniec okresu przemysłu wspólnotowego początkowo obniżył się w 2003 r. o 29 %, a następnie w 2004 r. gwałtownie wzrósł o 140 punktów procentowych, a w OD zwiększył się w stosunku do 2004 r. o kolejne 27 punktów procentowych. W trakcie OD wielkość zapasów przemysłu wspólnotowego mieściła się w przedziale od 10 000 do 30 000 sztuk.

	2002	2003	2004	OD
Stan zapasów na koniec okresu (sztuki)	dane nie mogą być ujawniane			
Wskaźnik (2002 = 100)	100	71	211	238

d) *Wielkość sprzedaży*

- (54) Sprzedaż własnej produkcji przemysłu wspólnotowego na rynku Wspólnoty na rzecz niepowiązanych klientów najpierw wzrosła w 2003 r. o 284 %, w 2004 r. zwiększyła się o 37 punktów procentowych, natomiast w OD spadła o 6 punktów procentowych. W OD wielkość sprzedaży przemysłu wspólnotowego mieściła się w przedziale od 50 000 do 90 000 sztuk.

	2002	2003	2004	OD
Wielkość sprzedaży UE odbiorcom niepowiązanym (sztuki)	dane nie mogą być ujawniane			
Wskaźnik (2002 = 100)	100	384	421	415

e) *Udział w rynku*

- (55) Wskaźnik obrazujący zmiany udziału przemysłu wspólnotowego w rynku wzrósł w 2003 r. o 154 %, osiągając szczyt; następnie w 2004 r. spadł o 48 punktów procentowych, a w OD obniżył się o 13 punktów procentowych. W trakcie OD udział rynkowy przemysłu wspólnotowego mieścił się w przedziale od 10 % do 20 %.

	2002	2003	2004	OD
Udział w rynku przemysłu wspólnotowego	dane nie mogą być ujawniane			
Wskaźnik (2002 = 100)	100	254	206	193

f) *Wzrost*

- (56) W okresie od 2003 r. do OD, kiedy konsumpcja wspólnotowa zwiększyła się o 64 punkty procentowe, wielkość sprzedaży przemysłu wspólnotowego na rynku Wspólnoty wzrosła tylko o 31 punktów procentowych. W tym samym okresie przemysł wspólnotowy stracił ok. 4 punkty procentowe udziału w rynku, natomiast udział rynkowy przywozu po cenach dumpingowych wzrósł o ok. 6 punktów procentowych.

g) *Zatrudnienie*

- (57) Liczba osób zatrudnionych w przemyśle wspólnotowym wzrosła pomiędzy 2002 a 2003 r. o 110 %, a w 2004 r. o 102 punkty procentowe, natomiast w OD spadła o 14 punktów procentowych. W OD liczba pracowników w przemyśle wspólnotowym mieściła się w przedziale od 300 do 500 osób.

	2002	2003	2004	OD
Zatrudnienie (liczba osób)	dane nie mogą być ujawniane			
Wskaźnik (2002 = 100)	100	210	312	298

h) *Wydajność*

- (58) Wydajność siły roboczej przemysłu wspólnotowego mierzona jako produkcja (w sztukach) na pracownika w ujęciu rocznym początkowo znacznie wzrosła o 46 % od 2002 do 2003 r., a następnie w 2004 r. spadła o około 5 punktów procentowych, zaś w OD zmniejszyła się o kolejne 5 punktów procentowych. W trakcie OD wydajność przemysłu wspólnotowego mieściła się w przedziale od 100 do 300 sztuk na pracownika.

	2002	2003	2004	OD
Wydajność (w liczbie sztuk na pracownika)	dane nie mogą być ujawniane			
Wskaźnik (2002 = 100)	100	146	141	136

i) Wynagrodzenia

- (59) Między 2002 r. a OD średnia płaca na pracownika zmniejszyła się o 16 %. Dokładniej w 2003 r. spadła ona o 3 %, w 2004 r. o kolejne 11 punktów procentowych, a w OD o 2 punkty procentowe.

	2002	2003	2004	OD
Roczny koszt pracy w przeliczeniu na pracownika (000 EUR)	dane nie mogą być ujawniane			
Wskaźnik (2002 = 100)	100	97	86	84

j) Ceny sprzedaży

- (60) Ceny jednostkowe sprzedaży produkcji własnej przemysłu wspólnotowego na rynku Wspólnoty na rzecz klientów niepowiązanych spadły w okresie od 2002 r. do OD o 4 % pomimo ciągłej, następującej z roku na rok poprawy funkcjonalności modeli oferowanych w sprzedaży. W dokładniejszym ujęciu pomiędzy 2002 a 2003 r. ceny pozostawały na zasadniczo niezmiennym poziomie, natomiast w OD nastąpił spadek o 4 punkty procentowe. W trakcie OD średnia cena jednostkowa stosowana przez przemysł wspólnotowy mieściła się w przedziale od 500 do 1 500 EUR.

	2002	2003	2004	OD
Cena jednostkowa na rynku UE (EUR/sztukę)	dane nie mogą być ujawniane			
Wskaźnik (2002 = 100)	100	101	100	96

k) Czynniki wpływające na ceny we Wspólnocie

- (61) Porównanie wykazało, że dumpingowy przywóz powodował w OD podcięcie średniej obniżonej ceny sprzedaży produktów przemysłu wspólnotowego, wynoszące od 34 % do 42 %. Jednak w odniesieniu do poszczególnych typów stwierdzono, że w niektórych przypadkach ceny oferowane przez producentów eksportujących były znacznie niższe, niż podany powyżej średni poziom podjęcia cen przemysłu wspólnotowego. Połączenie wspomnianego podjęcia, określonego na poziomie poszczególnych typów produktów, ze wzrostem udziału rynkowego dumpingowego przywozu w oczywisty sposób spowodowało zwiększenie presji cenowej, a przez to wpłynęło na ceny stosowane przez przemysł wspólnotowy na rynku wewnętrznym.

l) Rentowność i zwrot z inwestycji

- (62) W ciągu okresu badanego rentowność sprzedaży własnej produkcji przemysłu wspólnotowego na rynku Wspólnoty, wyrażona jako odsetek sprzedaży netto, pozostawała ujemna przez cały okres od 2002 r. do OD. W 2002 r. straty były bardzo wysokie z uwagi na to, że w tym roku zakład produkcyjny rozpoczął działalność. W 2003 r. rentowność wzrosła, osiągając prawie poziom zerowy, jednak w 2004 r. ponownie spadła, zaś w OD znów odnotowano znaczne straty.

	2002	2003	2004	OD
Rentowność sprzedaży WE żna rzecz odbiorców niepowiązanych (% sprzedaży netto)	dane nie mogą być ujawniane			
Wskaźnik (2002 = - 100)	- 100	- 5	- 9	- 30
ROI (zysk w ujęciu procentowym wartości księgowej netto inwestycji)	dane nie mogą być ujawniane			
Wskaźnik (2002 = - 100)	- 100	- 20	- 37	- 123

- (63) Zwrot z inwestycji („ROI”), wyrażony jako procentowy stosunek zysku do wartości księgowej netto inwestycji, był zasadniczo zgodny z opisaną powyżej tendencją dotyczącą rentowności. Poziom zwrotu z inwestycji również był ujemny przez cały okres badany; początkowo uległ on znacznej poprawie w 2003 r., lecz następnie spadł w 2004 r. oraz w OD.

m) *Przepływy środków pieniężnych i zdolność do pozyskiwania kapitału*

- (64) Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej również pozostawały ujemne w ciągu okresu badanego. Poczynając od bardzo niskiego poziomu w 2002 r., wzrosły one do poziomu bliskiego zeru, a następnie w 2004 r. i w OD ponownie spadły. Ze względu na niski poziom zwrotu przemysł wspólnotowy nie miał możliwości pozyskania dalszego kapitału z grupy, do której należy, i musiał zawiesić plany dalszego rozwijania produkcji. Wynika to z faktu, że w międzynarodowej grupie, do jakiej należy przemysł wspólnotowy, zasoby finansowe przydzielane są przeważnie najbardziej rentownym jednostkom.

	2002	2003	2004	OD
Przepływy pieniężne (000 EUR)	dane nie mogą być ujawniane			
Wskaźnik (2002 = - 100)	- 100	- 8	- 65	- 65

n) *Inwestycje*

- (65) Poziom rocznych inwestycji przemysłu wspólnotowego w obszarze produkcji produktu objętego postępowaniem spadł znacznie w 2003 r. w porównaniu z 2002 r., kiedy to rozpoczęła się produkcja i podejmowane były istotne inwestycje. W 2004 r. i w OD przepływ rocznych inwestycji w obszarze produkcji produktu podobnego utrzymywał się na bardzo stabilnym poziomie.

	2002	2003	2004	OD
Inwestycje netto (000 EUR)	dane nie mogą być ujawniane			
Wskaźnik (2002 = 100)	100	13	14	14

o) *Wielkość marginesu dumpingu*

- (66) Jeżeli chodzi o wpływ wielkości rzeczywistych marginesów dumpingu na przemysł wspólnotowy, to, biorąc pod uwagę wielkość i ceny przywozu z kraju objętego postępowaniem, wpływ ten nie może być uważany za nieistotny.

p) *Poprawa sytuacji po wcześniejszym dumpingu*

- (67) W sytuacji braku informacji o istnieniu dumpingu przed zaistnieniem sytuacji rozpatrywanej w ramach bieżącego postępowania, kwestia ta została uznana za nieistotną.

4.5. Wnioski w sprawie poniesionej szkody

- (68) W okresie od 2002 r. do OD wielkość dumpingowego przywozu produktu objętego postępowaniem, pochodzącego z Korei, wzrosła znacznie o 157 %, a udział tego przywozu w rynku Wspólnoty wzrósł o ok. 13 punktów procentowych. W trakcie okresu badanego średnie ceny dumpingowego przywozu z Republiki Korei były stale niższe, niż ceny stosowane przez przemysł wspólnotowy. Co więcej, w ciągu OD ceny przywozu z państwa objętego postępowaniem powodowały znaczne podcięcie cen stosowanych przez przemysł wspólnotowy. Pod względem średniej ważonej podcięcie cenowe w OD wynosiło od 34 % do 42 %, w zależności od eksportera, a dla niektórych modeli było ono w pewnych przypadkach jeszcze większe.

- (69) Stwierdzono pogorszenie sytuacji przemysłu wspólnotowego w okresie badanym. Pomijając rok 2002, kiedy rozpoczęła się działalność przemysłu wspólnotowego, w przypadku większości wskaźników szkody odnotowano negatywne zmiany pomiędzy 2003 r. a OD: wykorzystanie mocy produkcyjnych obniżyło się o 16 punktów procentowych; stan zapasów na koniec okresu wzrósł o 167 punktów procentowych; udział rynkowy przemysłu wspólnotowego zmniejszył się o 61 punktów procentowych; wydajność spadła o 10 punktów procentowych; jednostkowe ceny sprzedaży uległy obniżeniu o 5 punktów procentowych; poziomy rentowności, zwrotu z inwestycji oraz przepływu środków pieniężnych, już wcześniej ujemne, uległy dalszemu pogorszeniu.
- (70) W przypadku niektórych wskaźników zaobserwowano pomiędzy 2003 r. a OD pozytywne zmiany. Wielkość produkcji wzrosła o 100 punktów procentowych, wielkość sprzedaży przemysłu wspólnotowego na rynku Wspólnoty zwiększyła się o 31 punktów procentowych, a zatrudnienie wzrosło o 88 punktów procentowych. Takie zmiany są uznawane za typowe dla zakładu produkcyjnego, który niedawno rozpoczął działalność i stara się jak najpełniej wykorzystać posiadane środki trwałe w celu wchłonięcia kosztów stałych. Jednak zaobserwowane wzrosty były niewystarczające do tego, aby zapobiec utracie udziału w jeszcze szybciej rosnącym rynku oraz aby osiągnąć rozsądną marżę zysku.
- (71) W świetle powyższych faktów stwierdza się tymczasowo, iż przemysł wspólnotowy poniósł istotną szkodę w rozumieniu art. 3 rozporządzenia podstawowego.

5. ZWIĄZEK PRZYCZYNOWY

5.1. Wprowadzenie

- (72) Zgodnie z art. 3 ust. 6 i 7 rozporządzenia podstawowego, Komisja zbadała, czy przywóz po cenach dumpingowych wyrządził szkodę przemysłowi wspólnotowemu w takim stopniu, iż można ją sklasyfikować jako istotną. Oprócz przywozu dumpingowego zbadano również inne znane czynniki, które w tym samym czasie mogły działać na szkodę przemysłu wspólnotowego, aby sprawdzić, czy niesłusznie nie przypisano przywozowi dumpingowemu ewentualnej szkody spowodowanej tymi innymi czynnikami.

5.2. Skutki przywozu po cenach dumpingowych

- (73) Znaczący wzrost między rokiem 2002 a okresem objętym dochodzeniem zarówno wielkości przywozu dumpingowego (o 157 %), jak i jego udziału w rynku Wspólnoty (o około 13 punktów procentowych), a także stwierdzone podcięcie cenowe (wynoszące średnio od 32 % do 42 % w OD), zbiegły się z pogorszeniem sytuacji ekonomicznej przemysłu wspólnotowego. Pomiędzy 2003 r. a OD wykorzystanie mocy produkcyjnych obniżyło się o 16 punktów procentowych; stan zapasów na koniec okresu wzrósł o 167 punktów procentowych; udział rynkowy przemysłu wspólnotowego zmniejszył się o 61 punktów procentowych; wydajność spadła o 10 punktów procentowych, a jednostkowe ceny sprzedaży uległy obniżeniu o 5 punktów procentowych. Zmiany te należy rozpatrywać w kontekście szybkiego powiększania się rynku Wspólnoty w okresie od 2002 roku do OD. Ponadto ceny dumpingowe były średnio niższe niż ceny przemysłu wspólnotowego przez cały okres badany, wywierając presję w kierunku ich obniżania. Wynikający z tego spadek cen stosowanych przez przemysł wspólnotowy w okresie, kiedy koszty produkcji pozostawały na niezmiennym poziomie, spowodował obserwowane obniżenie się wskaźników rentowności, zwrotu z inwestycji i przepływu środków pieniężnych, których poziomy już w punkcie wyjścia były ujemne. W związku z tym uznaje się tymczasowo, że przywóz dumpingowy miał znaczący negatywny wpływ na sytuację przemysłu Wspólnoty.

5.3. Wpływ innych czynników

- a) *Wzrost kosztów surowców*
- (74) Jedna z zainteresowanych stron twierdziła, że wszelka szkoda poniesiona przez przemysł wspólnotowy miała związek z obserwowanym od 2003 r. wzrostem cen niektórych surowców.

(75) Faktycznie cena niektórych surowców, takich jak stal i poliuretan rosła od 2003 r. Należy jednak zauważyć, że w przypadku tych surowców zakupionych od dostawców rozliczających w dolarach amerykańskich, skutek był do pewnego stopnia mniej zauważalny z powodu odnotowanej w tym samym czasie aprecjacji euro w stosunku do dolara amerykańskiego. Ponadto kluczowe surowce stosowane w procesie produkcji produktu podobnego są towarami będącymi przedmiotem obrotu na rynku międzynarodowym i przemysł wspólnotowy oraz jego konkurenci z Korei są dużymi grupami o podobnie wysokiej sile nabywczej. Zatem nabywają oni surowce po podobnych cenach. Przy uwzględnieniu wahań w kursie koreańskiego wona w stosunku do dolara amerykańskiego w okresie badanym, producenci sprzedający w euro jak przemysł wspólnotowy, mają nawet przewagę nad konkurencją z Korei w przypadku nabywania towarów u dostawców rozliczających w dolarach amerykańskich. Ponadto w dochodzeniu wykazano, że jednostkowe koszty produkcji przemysłu wspólnotowego początkowo gwałtownie spadły w latach 2002–2003, w powiązaniu ze zwiększeniem możliwości produkcyjnych nowo wybudowanej fabryki, a następnie pozostały bez zmian w okresie 2003–OD. Gwałtownego spadku rentowności odnotowanego w okresie 2003–OD nie można zatem przypisać jakimkolwiek odchyleniom kosztów produkcji, lecz raczej spadkowi cen sprzedaży. Ceny sprzedaży przemysłu wspólnotowego faktycznie spadły o 5 punktów procentowych w okresie 2003–OD w konsekwencji spadku i tłumienia cen spowodowanych przywozem po cenach dumpingowych. Jeżeli zatem wzrost cen surowców w ogóle odegrał jakąś rolę, to ograniczoną w odniesieniu do szkody poniesionej przez przemysł wspólnotowy, i to w stopniu niewystarczającym do naruszenia związku przyczynowo-skutkowego między przywozem po cenach dumpingowych a istotną szkodą poniesioną przez przemysł wspólnotowy.

b) *Wzrost sprzedaży między przedsiębiorstwami*

(76) Jedna z zainteresowanych stron twierdziła, że wszelkie szkody poniesione przez przemysł wspólnotowy były związane z odnotowanym wzrostem wielkości sprzedaży między przedsiębiorstwami dokonanej przez przemysł wspólnotowy.

(77) Jak każde przedsiębiorstwo będące częścią międzynarodowej grupy, przemysł wspólnotowy dokonał w okresie 2002–OD pewnej liczby transakcji sprzedaży po cenie transferowej na rzecz stron powiązanych. W latach 2002, 2003 i 2004 oraz w OD wspomniana sprzedaż między przedsiębiorstwami przypadała jedynie na odpowiednio 2 %, 5 %, 15 % i 12 % całkowitej sprzedaży przemysłu wspólnotowego. Ponadto wspomniana sprzedaż była przeznaczona w 100 % na rynki poza UE. Wielkość sprzedaży przeanalizowana w motywie (54) wyżej), ceny sprzedaży przeanalizowane w motywie (60) wyżej i rentowność przeanalizowana w motywie (62) wyżej wyraźnie odnoszą się do sprzedaży na rzecz niepowiązanych odbiorców produkowanych przez siebie towarów. Zatem jakiegokolwiek negatywne skutki cenowe wynikające ze sprzedaży na rzecz niepowiązanych odbiorców zostały przezwornie pominięte w analizie szkody. W związku z powyższym argument ten został odrzucony.

c) *przywóz OEM (Original Equipment Manufacturer)*

(78) Jedna z zainteresowanych stron twierdziła, że przywóz OEM z kraju, którego dotyczy postępowanie spowodował szkodę, którą przemysł wspólnotowy sam sobie wyrządził.

(79) W przeciwieństwie do treści zarzutu wysuniętego przez wyżej wspomnianą stronę, przemysł wspólnotowy nie dokonywał przywozu produktu objętego postępowaniem w okresie 2002–OD, czy to w ramach umowy od dostawę OEM czy w ramach innego kanału. W związku z powyższym argument ten zostaje odrzucony.

d) *Przywóz z innych krajów trzecich*

(80) Zgodnie z tym, co wskazano w motywie (42) wyżej, dostawy na rynek wspólnotowy mają wyłącznie trojaki źródła: koreańskich producentów eksportujących, przemysł wspólnotowy i USA. Całkowity przywóz (w tym przywóz dokonany przez przemysł wspólnotowy) pochodzący z USA spadł o 49 % w 2003 r., pozostał na tym samym poziomie w 2004 r. i nieznacznie wzrósł o 4 punkty procentowe w OD. Odpowiadający temu udział w rynku przywozu z USA spadł o 66 % w 2003 r., o dalsze 9 punktów procentowych w 2004 r. i utrzymał się na tym samym poziomie w OD. W OD udział w rynku przywozu z USA (w tym przywozu dokonanego przez przemysł wspólnotowy) wahał się pomiędzy 5 a 10 %. Na taką ewolucję wielkości i udziału w rynku wpłynęły dwa następujące czynniki: dokonany przez skarżącego zakup produktu podobnego u spółki matki w USA w fazie rozruchu oraz skutki wzrostu przywozu na rynek wspólnotowy produktów producentów koreańskich.

- (81) Produkcja przemysłu wspólnotowego nabrała tempa w latach 2002–2003. Skarżący zredukował zatem drastycznie zakupy dokonywane u swojej spółki matki w USA. W 2002 r. 62 % całkowitej sprzedaży przemysłu wspólnotowego pochodziło z zakupów dokonanych u jego spółki matki w USA. Ten wskaźnik spadł dramatycznie do 3 % w 2003 r., w 2004 r. wynosił 6 % a w OD – 8 %. Przywóz przemysłu wspólnotowego pochodzący z i jego spółki matki stanowił blisko 57 % całkowitej statystycznej wielkości przywozu pochodzącego z USA w 2002 r., 6 % w 2003 r., 19 % w 2004 r. i 23 % w OD. Należy zauważyć, że przywóz skarżącego z USA był w okresie 2003–OD ograniczony co do wielkości i, że jak wykazano w poniższej tabeli, ceny całkowitego przywozu z USA (przywóz własny skarżącego oraz przywóz dokonany przez inne strony) był realizowany powyżej cen przemysłu zarówno koreańskiego jak i wspólnotowego.
- (82) Uwzględniając spadający przywóz, udział w rynku i stosunkowo wysokie ceny, stwierdza się, że przywóz z USA, realizowany zarówno przez samo przedsiębiorstwo Whirlpool czy niezależnych konkurentów, nie wyrządził żadnej szkody przemysłowi wspólnotowemu.

	2002	2003	2004	OD
Wielkość przywozu z USA (sztuki)	dane nie mogą być ujawniane			
Wskaźnik (2002 = 100)	100	51	51	54
Udział w rynku przywozu z USA	dane nie mogą być ujawniane			
Wskaźnik (2002 = 100)	100	34	25	25
Ceny przywozu z USA (EUR/sztukę)	1 157	1 138	1 090	1 012
Wskaźnik (2002 = 100)	100	98	94	87

e) *Konsekwencje działań rozruchowych*

- (83) Jedna z zainteresowanych stron twierdziła, że szkoda poniesiona przez przemysł wspólnotowy wynikała z działań rozruchowych związanych z nowo wybudowanym zakładem produkcyjnym.
- (84) Wspomniana zainteresowana strona twierdziła również, że pierwsze produkty podobne wytworzone w zakładzie produkcyjnym przemysłu wspólnotowego pojawiły się na rynku w okolicach kwietnia 2003 r. To niepoprawna informacja. Zakład rozpoczął produkcję w kwietniu 2002 r., a wytworzone w nim produkty były w sprzedaży już w 2002 r. Jak wskazano w motywie (62) wyżej, rentowność przemysłu wspólnotowego była faktycznie ujemna w roku uruchamiania produkcji (2002 r.). Jednakże już w 2003 r. rentowność uległa wyraźnej poprawie i niemal osiągnęła próg rentowności. W 2004 r. oraz OD rentowność ponownie uległa pogorszeniu. Argumentacja wspomnianej zainteresowanej strony nie zawiera wytłumaczenia przyczyn dla sytuacji, w której faktycznie po przewidywalnie trudnym uruchomieniu produkcji w 2002 r., rentowność znacząco wzrosła (2003 r.) przed pogorszeniem (2004 r. i OD). W związku z powyższym argument ten zostaje odrzucony.

f) *Skutek sprzedaży innych typów lodówek*

- (85) Jedna z zainteresowanych stron twierdziła, że przy ocenie szkodliwej sytuacji, w jakiej znalazł się przemysł wspólnotowy, należy zwrócić uwagę na wpływ sprzedaży innego typu lodówek, w związku z tym, że konsumenci planujący kupno lodówki mają większy wybór w dokonywaniu decyzji kupna.
- (86) W motywach od (9) do (17) wyżej ustalono, że wspólnotowy rynek produktu objętego postępowaniem i produktu podobnego stanowią rynek niezależny i różny od rynku innych lodówek. Kwestia konkurencji między omawianym rynkiem a rynkiem jakiegokolwiek innego produktu jest zatem nieistotna, więc ten argument zostaje odrzucony. Niezależnie od wszystkiego, analiza sytuacji przemysłu wspólnotowego dokonana w motywach od (48) do (71) wyżej została przeprowadzona wyłącznie w oparciu o dane dotyczące lodówek side-by-side.

- g) *Szkoda, którą przemysł wspólnotowy sam sobie wyrządził z powodu błędnego projektu i decyzji marketingowych*
- (87) Jedna z zainteresowanych stron twierdziła, że szkoda poniesiona przez przemysł wspólnotowy nie była spowodowana przez dumping, lecz powstała raczej samoistnie jako wynik określonej liczby błędnych decyzji strategicznych. Omawiana strona wspomniała o rzekomym wadliwym projekcie drzwi (zaokrąglone drzwi), kosztownych materiałach zewnętrznych (tj. stali zewnętrznej) i dłuższym cyklu wprowadzania nowych modeli na rynek.
- (88) W odniesieniu do pierwszej kwestii, należy zauważyć, że przemysł wspólnotowy zawsze produkował i oferował modele zarówno z zaokrąglonymi jak i płaskimi drzwiami. Ponadto dane dotyczące sprzedaży przez przemysł wspólnotowy i badania rynku wykazują wyraźne preferowanie przez konsumentów modeli z zaokrąglonymi drzwiami, w przeciwieństwie do treści zarzutów przedstawianych przez wyżej wspomnianą stronę. Wreszcie należy zauważyć, że wyżej wymieniona strona wprowadziła niedawno sama wprowadziła gamę lodówek z zaokrąglonymi drzwiami, która przeczy wysuniętemu przez nią zarzutom.
- (89) W odniesieniu do drugiej kwestii, w dochodzeniu wykazano, że przemysł wspólnotowy korzysta nie tylko ze stali nierdzewnej do zewnętrznych wykończeń produktu podobnego, lecz również z innych, tańszych materiałów. Niezależnie od sytuacji porównanie kosztu stali nierdzewnej stosowanej przez przemysł wspólnotowy z kosztem najbliższego jej substytutu stosowanego przez koreańskich producentów eksportujących wykazało, że różnica wyniosłaby około 1 % całkowitych kosztów produkcji. W związku z powyższymi informacjami koszt wykończenia zewnętrznego ze stali nierdzewnej nie może być jedyną przyczyną poniesienia szkody przez przemysł wspólnotowy.
- (90) W odniesieniu do trzeciej kwestii przemysł wspólnotowy stosuje cykl wprowadzania nowych modeli na rynek trwający od jednego roku do dwóch lat, podczas gdy wyżej wymieniona strona zmienia modele co roku. Niezaprzeczalnie cykl wprowadzania nowych modeli na rynek w przemyśle wspólnotowym jest nieznacznie wolniejszy niż w przypadku wyżej wymienionej zainteresowanej strony, lecz jest zgodny z cyklem zmiany projektu produktu stosowanym przez producentów amerykańskich. Wyżej wymieniona zainteresowana strona nie przedstawiła żadnych fizycznych dowodów na to dlaczego i w jaki sposób krótszy, roczny cykl wprowadzania nowych modeli na rynek powodowałaby automatycznie wyższe wyniki sprzedaży i wyższe zyski. Zamiast tego Wspólnota przedstawiła dowody na to, że partnerzy handlowi i sprzedawcy detaliczni nie są zwolennikami zbyt częstego wprowadzania nowych modeli do asortymentu z powodu wysokich kosztów ich wystawiania i opracowywania katalogów z nimi.
- (91) O ile kwestie rzekomego błędnego projektu oraz decyzji marketingowych odegrały jakąś rolę, to wyłącznie marginalną w wyrządzeniu szkody poniesionej przez przemysł wspólnotowy i nie spowodowały naruszenia związku przyczynowo-skutkowego.

h) *Konkurencja w różnych gamach produktów*

- (92) Jedna z zainteresowanych stron twierdziła, że i) nie konkuruje z przemysłem wspólnotowym w tej samej gamie produktów; ii) wyciąganie wniosków ze średnich cen jest mylące; i iii) w związku z powyższym nie mogła ona wyrządzić szkody przemysłowi wspólnotowemu.
- (93) Homogeniczność zakresu produktu objętego postępowaniem i produktu podobnego została określona w motywach od (9) do (17) wyżej. Oczywiście każdy rynek w ten sposób określony obejmuje pewną liczbę typów, modeli lub jakości. Jednakże te różne modele mają te same podstawowe cechy fizyczne, techniczne i przeznaczenie, i nie można wyraźnie oddzielić poszczególnych, pokrywających się segmentów. Obliczenia podcięcia cenowego dokonano w oparciu o model (patrz motyw (47) wyżej), a nie wyłącznie na podstawie średniej ceny. Podcięcie cen przemysłu wspólnotowego przez ceny eksportowe wspomnianego producenta eksportującego zostało udowodnione w przypadku praktycznie wszystkich modeli, które porównano. W związku z powyższym argument ten zostaje odrzucony.

5.4. Wnioski dotyczące związku przyczynowego

- (94) Powyższa analiza wykazuje, że szczególnie w okresie 2002–OD odnotowano znaczny wzrost wielkości i udziału w rynku przywozu pochodzącego z kraju, którego dotyczy postępowanie, wraz z poważnym spadkiem cen sprzedaży oraz wysokim poziomem podcięcia cenowego w OD. Wspomniany wzrost udziału w rynku przywozu po niskiej cenie z Korei zbiegł się w czasie ze spadkiem wspólnotowego udziału w rynku i jednostkowej ceny sprzedaży przemysłu wspólnotowego oraz ze spadkiem rentowności, zwrotu z inwestycji i przepływów pieniężnych z prowadzenia działalności.

- (95) Z drugiej strony z badania innych czynników, które mogły spowodować powstanie szkody poniesionej przez przemysł wspólnotowy wynikało, że żaden z powyższych czynników nie mógł wywrzeć znaczącego negatywnego wpływu.
- (96) W oparciu o powyższą analizę, która we właściwy sposób wyodrębniła i oddzieliła skutki wszystkich znanych czynników mających wpływ na sytuację przemysłu wspólnotowego od szkodliwych skutków przywozu dumpingowego, stwierdza się tymczasowo, że przywóz pochodzący z kraju, którego dotyczy postępowanie spowodował istotną szkodę dla Wspólnoty w rozumieniu art. 3 ust. 6 rozporządzenia podstawowego.

6. INTERES WSPÓLNOTY

- (97) Komisja zbadała, czy pomimo wniosków dotyczących dumpingu, szkody i związku przyczynowego, istnieją przekonujące powody, które mogłyby nasunąć wniosek, że zastosowanie środków w tym szczególnym przypadku nie leży w interesie Wspólnoty. W tym celu i zgodnie z art. 21 ust. 1 rozporządzenia podstawowego, Komisja rozpatrzyła możliwy wpływ środków na wszystkie zainteresowane strony.

6.1. Interes przemysłu wspólnotowego

- (98) Zgodnie z tym co wskazano w motywie (39) wyżej, przemysł wspólnotowy składa się z jednego przedsiębiorstwa, które posiada jeden zakład we Włoszech i zatrudnia od 300 do 5 000 osób bezpośrednio zaangażowanych w produkcję, sprzedaż i zarządzanie produktem podobnym. W przypadku nałożenia środków oczekuje się wzrostu wielkości sprzedaży przez przemysł wspólnotowy na rynku wspólnotowym. Oczekuje się zatem, że wzrost produkcji, większe wykorzystanie mocy produkcyjnych i wynikający z tego spadek kosztów jednostkowych, umożliwią przemysłowi wspólnotowemu poprawę jego sytuacji finansowej i jednocześnie zaoferowanie bardziej konkurencyjnych cen. To zaś zmniejszyłoby znaczną różnicę między cenami przemysłu wspólnotowego a cenami producentów koreańskich.
- (99) Z drugiej strony, jeśli nie zostaną nałożone środki antidumpingowe, ta negatywna tendencja w odniesieniu do przemysłu wspólnotowego będzie się wciąż utrzymywała. Przemysł wspólnotowy będzie prawdopodobnie w dalszym ciągu tracić udział w rynku, a jego rentowność ulegnie pogorszeniu. Prawdopodobnie doprowadzi to do cięć w produkcji i inwestycjach, likwidacji niektórych mocy produkcyjnych i dalszej redukcji miejsc pracy we Wspólnocie.
- (100) W związku z powyższym, nałożenie środków antidumpingowych pozwoli przemysłowi wspólnotowemu na poprawę sytuacji po stwierdzonym dumpingu wyrządzającym szkodę.

6.2. Interes dostawców przemysłu wspólnotowego

- (101) Dwóch dostawców przemysłu wspólnotowego dostarczających dwa spośród wszystkich podstawowych surowców stosowanych przez przemysł wspólnotowy współpracowało podczas postępowania i wyraziło wsparcie dla skargi wniesionej przez przemysł wspólnotowy. Wspomniani dwaj dostawcy są reprezentatywni, gdyż wyżej wspomniane dwa surowce stanowią ok. 30 % wszystkich zakupów surowców dokonywanych przez przemysł wspólnotowy. Dostawy surowców i komponentów na rzecz przemysłu wspólnotowego w odniesieniu do wytwarzania produktu podobnego stanowiły średnio około 2 % całkowitego obrotu wspomnianych dwóch przedsiębiorstw oraz wymagały zatrudnienia dwudziestu dwóch osób.
- (102) Nałożenie środków umożliwiłoby współpracującym dostawcom zwiększenie obrotów, rentowności i zatrudnienia.

6.3. Interes przemysłu produktów AGD

- (103) Różne stowarzyszenia przemysłowe (Conseil Européen de la construction d'appareils domestiques-CECED oraz Associazione Nazionale Industrie Apparecchi Domestici e Professionali-ANIE) złożyły pisemne zgłoszenia, w których opowiedziały się za środkami antidumpingowymi w tym konkretnym postępowaniu.

- (104) Podobnie w celu podniesienia świadomości publicznej na temat skutków obniżenia cen spowodowanych przywozem po cenach dumpingowych z Republiki Korei najwięksi producenci sprzętu AGD (Electrolux, Bosch-Siemens), pomimo że nie są producentami produktu podobnego we Wspólnocie, wyrazili swoje wsparcie dla skargi wniesionej przez skarżącego. Jedno ze wspomnianych przedsiębiorstw stwierdziło, że poważnie rozważało uruchomienie własnej produkcji produktu podobnego we Wspólnocie, lecz wstrzymało się z tą decyzją z powodu przywozu po cenach dumpingowych z Republiki Korei. Należy zauważyć, że zarówno przedsiębiorstwa Electrolux jak i Bosch-Siemens przywoziły produkt podobny z USA w OD i bezpośrednio wpłynęły na nich nieuczciwe praktyki handlowe stosowane przez koreańskich producentów eksportujących. W każdym z tych przedsiębiorstw około trzydzieści do pięćdziesięciu osób w skali Wspólnoty ma zatrudnienie w związku z przywozem i odsprzedają produktu podobnego.
- (105) Zatem cały przemysł AGD wspiera nałożenie środków antydumpingowych.

6.4. Interes importerów powiązanych we Wspólnocie

- (106) Większa część przywozu produktu objętego postępowaniem jest dokonywana poprzez powiązanych importerów będących powiązanymi spółkami trzech współpracujących producentów koreańskich. Wspomniani importerzy powiązani są przeciwni nałożeniu środka antydumpingowego. W OD dwudziestu sześciu współpracujących importerów powiązanych dokonało około 96 % całkowitego przywozu do WE produktu objętego postępowaniem pochodzącego z kraju, którego dotyczy postępowanie. Działalność przywozu i odsprzedaży produktu objętego postępowaniem przypada na około 4 % całkowitego obrotu wspomnianych przedsiębiorstw. W odniesieniu do siły roboczej, z czterech tysięcy osób zatrudnionych przez wspomnianych importerów powiązanych, sto siedemdziesiąt osób bezpośrednio zajmuje się handlem i odsprzedają produktu objętego postępowaniem we Wspólnocie.
- (107) W odniesieniu do możliwych skutków dla wspomnianych importerów nałożenia środków, należy wprawdzie zauważyć, że w dochodzeniu wykazano, że rynek produktu objętego postępowaniem i produktu podobnego we Wspólnocie jest rynkiem szybko rosnącym. Ponadto zaproponowany poziom ceł jest umiarkowany i w związku z tym, że te środki opierają się na marginesach dumpingu, nie wyeliminują one w pełni różnicy między koreańskimi cenami eksportowymi a cenami przemysłu wspólnotowego. Innymi słowy nawet w przypadku skorygowania koreańskich cen eksportowych o ustalony dumping, będą one wciąż podcinać obecne ceny przemysłu wspólnotowego. W związku z powyższymi uwagami nie jest jasne czy środki spowodują spadek w wielkości sprzedaży koreańskich producentów eksportujących. Wprost przeciwnie, w świetle szybko rosnącego rynku będzie można prawdopodobnie odnotować spadek wielkości sprzedaży, co nie powinno w sposób znaczący wpłynąć na obecną sytuację powiązanych importerów. Ponadto, zgodnie z poprzednim motywem, przywóz produktu objętego postępowaniem niezależnie od sytuacji stanowi około 4 % obrotu wspomnianych przedsiębiorstw.
- (108) Z powyższych powodów, tymczasowo uznaje się, że nałożenie środków antydumpingowych prawdopodobnie nie będzie miało poważnego negatywnego wpływu na sytuację importerów powiązanych we Wspólnocie.

6.5. Interes importerów niepowiązanych we Wspólnocie

- (109) W ciągu OD jedyny współpracujący importer niepowiązany dokonał około 2 % całkowitego przywozu do WE produktu objętego postępowaniem pochodzącego z kraju, którego dotyczy postępowanie. Importer dokonał zatem przywozu blisko 50 % wielkości przywozu, który nie jest dokonywany poprzez powiązanych importerów z Republiki Korei. Uznaje się to za reprezentatywne w stosunku do sytuacji importerów niepowiązanych. Ta współpracująca strona, która przywoziła produkt objęty postępowaniem w ramach umowy o dostawę OEM od jednego ze współpracujących producentów eksportujących w republice Korei na odsprzedaż we Wspólnocie pod własną marką, stwierdziła, że chce zachować neutralne stanowisko w odniesieniu do skargi złożonej przez skarżącego i że mogłaby rozważyć rozpoczęcie własnej produkcji produktu podobnego we Wspólnocie, w zależności od wyników niniejszego postępowania. Działalność polegająca na odsprzedaży produktu objętego postępowaniem stanowi nieznaczną część całkowitego obrotu przedsiębiorstwa. W odniesieniu do siły roboczej, mniej niż dziesięć osób jest bezpośrednio zaangażowanych w handel i odsprzedaż produktu objętego postępowaniem.

- (110) Zgodnie z motywem 107 wyżej, środki antydumpingowe w niniejszej sprawie mogą nie doprowadzić do spadku wielkości sprzedaży produktu objętego postępowaniem, lecz raczej ustabilizować tą wielkość przywozu. Uwzględniając niesprecyzowane stanowisko niepowiązanego importera w niniejszym postępowaniu i fakt, że jedynie nieznaczna część obrotów dotyczyła działalności związanej z odsprzedazą we Wspólnocie, tymczasowo uznaje się, że nałożenie środków antydumpingowych prawdopodobnie będzie miało nieznaczny negatywny wpływ na sytuację importerów powiązanych we Wspólnocie.

6.6. Interes detalistów i konsumentów

- (111) Uwzględniając specyficzny charakter rynku, którego dotyczy niniejsze postępowanie, skontaktowano się z detalistami i stowarzyszeniami konsumenckimi. Jednakże gotowość współpracy z ich strony była niewielka. Jedynie dwóch detalistów zaoferowało współpracę. Żaden z nich w sposób wyraźny nie wyraził sprzeciwu wobec skargi. W OD wielkość sprzedaży lodówek side-by-side dokonana przez obu wspomnianych detalistów stanowiła około 4 % całkowitej konsumpcji przez Wspólnotę. Obrót osiągnięty ze sprzedaży produktu objętego postępowaniem i produktu podobnego stanowił 0,1 % całkowitego obrotu wspomnianych detalistów i przyniósł marżę brutto około 10 % w stosunku do sprzedaży netto w OD. W oparciu o względne obroty, szacuje się, że około pięćdziesiąt osób zatrudniano w OD do pracy przy produkcie objętym postępowaniem.
- (112) Zgodnie z motywem (107) wyżej, środki antydumpingowe mogą w tym przypadku spowodować spadek wielkości sprzedaży pochodzącej w kraju, którego dotyczy postępowanie. Skutek cenowy takiego rozwoju sytuacji byłby zapewne następujący: koreańskie ceny CIF na granicy Wspólnoty podlegałyby cłu wahającemu się od 4,4 % a 14,3 %. Będzie trzeba uwzględnić różne koszty obejmujące między innymi koszty dostawy i marży importerów oraz detalistów między tym poziomem ceny dostawy a ceną detaliczną. Podsumowując, te dodatkowe koszty mogą spowodować, że ostateczna cena detaliczna dla konsumenta będzie wyższa od ceny CIF o około 100 %. W związku z powyższym, wpływ cła antydumpingowego na cenę detaliczną będzie w ujęciu procentowym będzie odpowiadać około połowie stawki cła antydumpingowego. Uwzględniając dominujący udział w rynku koreańskich producentów eksportujących, referencyjna cena sprzedaży na rynku wspólnotowym jest i prawdopodobnie nadal będzie przez nich ustalana. Zgodnie z motywami (98) i (107) wyżej, przemysł wspólnotowy mógłby być w stanie ustalać ceny w sposób bardziej konkurencyjny dzięki nałożeniu środków. Jednakże uwzględniając stosunkowo niewielki udział w rynku, będzie to miało nieznaczny wpływ na średnią wspólnotową cenę detaliczną tego konkretnego produktu. Jest mało prawdopodobne, że zaproponowane środki będą miały wpływ na cenę przywozu z USA. Podsumowując, w związku z nałożeniem środków mógłby zostać odnotowany umiarkowany wzrost ceny detalicznej – maksymalnie o 2 do 7 %.
- (113) Uwzględniając powyższe informacje i ogólny niski poziom gotowości do współpracy, zaproponowane środki w prawdopodobnie w niewielkim stopniu wpłyną na sytuację detalistów i konsumentów we Wspólnocie prawdopodobnie.

6.7. Wnioski dotyczące interesu Wspólnoty

- (114) Można oczekiwać, że w wyniku nałożenia środków przemysł wspólnotowy będzie miał możliwość nadrobienia strat w sprzedaży i udziale w rynku oraz polepszenia rentowności. W świetle pogarszającej się sytuacji przemysłu wspólnotowego istnieje rzeczywiste ryzyko, że w sytuacji braku środków jedyny producent wspólnotowy zamknie zakład produkcyjny i zwolni pracowników. Dostawcy przemysłu wspólnotowego również mieliby korzyści z nałożenia środków. Cały przemysł produktów AGD popiera nałożenie środków. Współpracujący importerzy i detaliści przyjęli stanowisko neutralne w stosunku do niniejszego postępowania. Pomimo że pewne ograniczone skutki mogą wystąpić np. w formie spadku wielkości przywozu, ich zakres byłby w pełni zrównoważony przez oczekiwany pozytywny skutek dla przemysłu wspólnotowego. Na podstawie powyższych informacji, tymczasowo uznaje się, iż w tym przypadku nie istnieją decydujące przesłanki do nienakładania środków oraz że ich zastosowanie leży w interesie Wspólnoty.

7. PROPOZYCJA TYMCZASOWYCH ŚRODKÓW ANTYDUMPINGOWYCH

- (115) W świetle wniosków dotyczących dumpingu, szkody, związku przyczynowego i interesu Wspólnoty należy nałożyć tymczasowe środki w celu zapobieżenia dalszym szkodom dla przemysłu wspólnotowego wynikającym z przywozu po cenach dumpingowych.

7.1. Poziom usuwający szkodę

- (116) Poziom środków antydumpingowych powinien być wystarczający do usunięcia szkody wyrządzonej przemysłowi wspólnotowemu, spowodowanej przywozem po cenach dumpingowych, nie przekraczając jednak ustalonych marginesów dumpingu. Przy obliczaniu poziomu cła niezbędnego do usunięcia skutków dumpingu wyrządzającego szkodę uznano, że zastosowanie środków powinno umożliwić przemysłowi wspólnotowemu osiągnięcie takiego zysku przed opodatkowaniem, jaki byłby racjonalnie możliwy w normalnych warunkach konkurencji, czyli gdyby nie istniał przywóz po cenach dumpingowych.
- (117) Na podstawie dostępnych informacji wstępnie stwierdzono, że marża zysku w wysokości 6 % obrotu może być uznana za właściwy poziom, którego, przy braku dumpingu wyrządzającego szkodę, mógłby oczekiwać przemysł wspólnotowy. W toku dochodzenia ustalono, że taką w przybliżeniu marżę zysku osiągała grupa Whirlpool ze sprzedaży lodówek side-by-side w USA. Podobny był również poziom jej zysku w innych porównywalnych segmentach rynku we Wspólnocie, w których nie występował przywóz po cenach dumpingowych.
- (118) Niezbędny wzrost cen określono następnie na podstawie porównania, według kolejnych realizowanych transakcji, średnich ważonych cen importowych, ustalonych przy obliczaniu podjęcia cenowego, z nie wyrządzającą szkody ceną sprzedaży produktu podobnego na rynku Wspólnoty przez przemysł wspólnotowy. Cenę nie wyrządzającą szkody ustalono przez dostosowanie ceny sprzedaży przemysłu wspólnotowego zgodnie ze wspomnianą wyżej marżą zysku. Wszelkie różnice wynikające z tego porównania zostały następnie wyrażone w postaci odsetka całkowitej wartości importowej CIF.
- (119) Wspomniane wyżej porównanie cen wykazało następujące marginesy szkody:

Daewoo Electronics Corporation	98,5 %
LG Electronics Corporation	74,8 %
Samsung Electronics Corporation	66,3 %

- (120) Ponieważ poziom usunięcia szkody był wyższy od ustalonego marginesu dumpingu, podstawą środków tymczasowych powinien być margines dumpingu.

7.2. Środki tymczasowe

- (121) W związku z powyższym oraz zgodnie z art. 7 ust. 2 rozporządzenia podstawowego uznaje się, że tymczasowe cło antydumpingowe powinno zostać nałożone na poziomie najniższego spośród ustalonych marginesów dumpingu i szkody, zgodnie z zasadą niższego cła.
- (122) Wysokości tymczasowego cła antydumpingowego powinny zatem być następujące:

Przedsiębiorstwo	Margines usuwający szkodę	Margines dumpingu	Proponowane cło antydumpingowe
Daewoo Electronics Corporation	98,5 %	9,1 %	9,1 %
LG Electronics Corporation	74,8 %	14,3 %	14,3 %
Samsung Electronics Corporation	66,3 %	4,4 %	4,4 %
Wszystkie pozostałe przedsiębiorstwa	98,5 %	14,3 %	14,3 %

- (123) Stawki cła antydumpingowego dla poszczególnych przedsiębiorstw wymienionych w niniejszym rozporządzeniu zostały określone na podstawie ustaleń bieżącego dochodzenia. W związku z tym odzwierciedlają one sytuację tych spółek ustaloną w niniejszym dochodzeniu. Wymienione stawki celne (w przeciwieństwie do ogólnokrajowego cła mającego zastosowanie do „wszystkich pozostałych przedsiębiorstw”) mają więc zastosowanie wyłącznie do przywozu produktów pochodzących z Republiki Korei i wyprodukowanych przez wymienione przedsiębiorstwa, a zatem przez określone, konkretne podmioty prawne. Przywożone produkty wyprodukowane przez jakiegokolwiek inne przedsiębiorstwo, którego nazwa i adres nie są wymienione szczegółowo w części normatywnej niniejszego rozporządzenia, w tym przez podmioty powiązane z przedsiębiorstwami wymienionymi szczegółowo, nie mogą korzystać z tych stawek i podlegają ogólnokrajowym stawkom cła.
- (124) Wszelkie wnioski dotyczące zastosowania indywidualnej stawki cła antydumpingowego dla danego przedsiębiorstwa (np. po zmianie nazwy podmiotu lub po ustanowieniu nowych podmiotów zajmujących się produkcją lub sprzedażą) powinny być niezwłocznie skierowane do Komisji wraz ze wszystkimi istotnymi informacjami, w szczególności dotyczącymi jakichkolwiek zmian działalności przedsiębiorstwa w zakresie produkcji, sprzedaży krajowej i eksportowej, związanych na przykład z wspomnianą zmianą nazwy lub zmianą podmiotów zajmujących się produkcją lub sprzedażą. W stosownych przypadkach rozporządzenie będzie odpowiednio zmieniane poprzez aktualizację wykazu przedsiębiorstw korzystających z indywidualnych stawek celnych.

7.3. Postanowienia końcowe

- (125) W celu zapewnienia dobrego zarządzania należy ustalić okres, w którym zainteresowane strony, które zgłosiły się w terminie określonym w zawiadomieniu o wszczęciu postępowania, mogłyby przedstawić swoje opinie na piśmie oraz złożyć wniosek o przesłuchanie. Ponadto należy podkreślić, iż ustalenia w sprawie nałożenia ceł dokonane na potrzeby niniejszego rozporządzenia mają charakter tymczasowy i mogą zostać ponownie rozważone przy nakładaniu wszelkich ostatecznych środków,

PRZYJMUJE NINIEJSZE ROZPORZĄDZENIE:

Artykuł 1

1. Niniejszym nakłada się tymczasowe cło antydumpingowe na lodówki side-by-side tj. chłodziarko-zamrażarki o pojemności przekraczającej 400 l i wyposażone w przynajmniej dwoje oddzielnych drzwi zewnętrznych umieszczonych jedno obok drugich, objęte kodem CN ex 8418 10 20 (kod TARIC 8418 10 20 91) i pochodzące z Republiki Korei.

2. Stawka ostatecznego cła antydumpingowego mająca zastosowanie do ceny netto na granicy Wspólnoty przed ocenieniem jest następująca dla produktów opisanych w ust. 1 i wytworzonych przez poniższe przedsiębiorstwa:

Przedsiębiorstwo	Cło antydumpingowe (%)	Dodatkowy kod Taric
Daewoo Electronics Corporation, 686 Ahyeon-dong, Mapo-gu, Seul	9,1	A733
LG Electronics Corporation, LG Twin Towers, 20, Yeouidodong, Yeongdeungpo-gu, Seul	14,3	A734
Samsung Electronics Corporation, Samsung Main Bldg, 250, 2-ga, Taepyeong-ro, Jung-gu, Seul	4,4	A735
Wszystkie pozostałe przedsiębiorstwa	14,3	A999

3. Dopuszczenie do swobodnego obrotu na terenie Wspólnoty produktu, o którym mowa w ust. 1 uwarunkowane jest wpłaceniem zabezpieczenia w wysokości kwoty cła tymczasowego.

4. O ile nie określono inaczej, stosowane są obowiązujące przepisy celne.

Artykuł 2

Bez uszczerbku dla art. 20 rozporządzenia Rady (WE) nr 384/96, zainteresowane strony mogą zwrócić się o ujawnienie zasadniczych danych i wniosków, na podstawie których przyjęto niniejsze rozporządzenie, przedstawić swoje opinie na piśmie i wystąpić o możliwość złożenia przed Komisją ustnych wyjaśnień w ciągu jednego miesiąca od daty wejścia w życie niniejszego rozporządzenia.

Zgodnie z art. 21 ust. 4 rozporządzenia Rady (WE) nr 384/96 zainteresowane strony mogą przedstawiać uwagi odnośnie do zastosowania niniejszego rozporządzenia przez okres jednego miesiąca od daty jego wejścia w życie.

Artykuł 3

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

Artykuł 1 niniejszego rozporządzenia obowiązuje przez okres sześciu miesięcy.

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

Sporządzono w Brukseli, dnia 28 lutego 2006 r.

W imieniu Komisji
Peter MANDELSON
Członek Komisji