

**ROZPORZĄDZENIE KOMISJI (WE) NR 1888/2006****z dnia 19 grudnia 2006 r.****nakładające tymczasowe cło antydumpingowe na przywóz określonej przetworzonej lub zakonserwowanej kukurydzy cukrowej w postaci ziaren, pochodzącej z Tajlandii**

KOMISJA WSPÓLNOT EUROPEJSKICH,

uwzględniając Traktat ustanawiający Wspólnotę Europejską,

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

po konsultacji z Komitetem Doradczym,

a także mając na uwadze, co następuje:

**A. PROCEDURA****1. Wszczęcie**

- (1) W dniu 13 lutego 2006 r. skargę dotyczącą przywozu określonej przetworzonej lub zakonserwowanej kukurydzy cukrowej w postaci ziaren, pochodzącej z Tajlandii, Europejskie Stowarzyszenie Przetwórców Kukurydzy – Association Européenne des Transformateurs de Maïs Doux (AETMD) („skarżący”) złożyło w imieniu producentów reprezentujących znaczącą część łącznej produkcji wspólnotowej przetworzonej lub zakonserwowanej kukurydzy cukrowej, w tym przypadku około 70 %.
- (2) Skarga zawierała dowód potwierdzający dumping wspomnianego produktu i powstałą w związku z nim istotną szkodę, którą uznano za w wystarczającym stopniu uzasadniającą wszczęcie postępowania.
- (3) Postępowanie wszczęto dnia 28 marca 2006 r., publikując zawiadomienie o wszczęciu postępowania w *Dzienniku Urzędowym Unii Europejskiej* <sup>(2)</sup>.

**2. Strony objęte postępowaniem**

- (4) Komisja oficjalnie powiadomiła producentów eksportujących, importerów, zainteresowanych użytkowników i ich stowarzyszenia, stowarzyszenia konsumentów, przedstawicieli kraju wywozu oraz producentów wspólnotowych o wszczęciu postępowania antydumpingowego. Zainteresowanym stronom umożliwiono przedstawienie opinii na piśmie oraz złożenie wniosku o przesłuchanie w terminie określonym w zawiadomieniu o wszczęciu postępowania.
- (5) Ze względu na dużą liczbę producentów eksportujących, producentów wspólnotowych oraz importerów objętych postępowaniem zawiadomienie o wszczęciu przeglądu przewidywało kontrolę wrywkową, zgodnie z art. 17 rozporządzenia podstawowego.
- (6) W celu umożliwienia Komisji podjęcia decyzji co do konieczności kontroli wrywkowej, a w przypadku uznania takiej kontroli za konieczną – wybrania próby, producenci eksportujący, producenci wspólnotowi i importerzy oraz przedstawiciele działający w ich imieniu zostali poproszeni o zgłoszenie się i dostarczenie, zgodnie z zawiadomieniem o wszczęciu postępowania, podstawowych informacji dotyczących ich działalności związanej z produktem objętym postępowaniem, w terminie 15 dni od daty opublikowania wspomnianego zawiadomienia.

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

<sup>(2)</sup> Dz.U. C 75 z 28.3.2006, str. 6.

- (7) Po przeanalizowaniu dostarczonych informacji oraz biorąc pod uwagę stosunkowo niewielką liczbę pozytywnych odpowiedzi dotyczących dalszej współpracy zarówno ze strony producentów wspólnotowych, jak i importerów, podjęto decyzję o przeprowadzeniu kontroli wrywkowej wyłącznie w przypadku eksporterów. Komisja dokonała wyboru próby obejmującej czterech producentów eksportujących.
- (8) Komisja pozyskała i zweryfikowała wszystkie informacje uznane za konieczne do tymczasowego określenia dumpingu, wynikającej z niego szkody oraz interesu wspólnotowego. W tym celu Komisja rozesłała kwestionariusze do wybranych producentów eksportujących objętych próbą. Jeżeli chodzi o producentów wspólnotowych i importerów, Komisja rozesłała kwestionariusze do wszystkich przedsiębiorstw, które zgłosiły się w terminie określonym w zawiadomieniu o wszczęciu postępowania, ponieważ kontrola wrywkowa ostatecznie okazała się zbędna. Komisja wysłała również kwestionariusze do wszystkich detalistów wspólnotowych wymienionych w skardze oraz do stowarzyseń konsumenckich.
- (9) Odpowiedzi otrzymano od pięciu tajlandzkich producentów eksportujących, sześciu producentów wspólnotowych, jednego niepowiązanego importera we Wspólnocie oraz od jednego detalisty we Wspólnocie. Władze tajlandzkie również przedstawiły swoje komentarze.
- (10) Dokonano wizyt weryfikacyjnych na terenie zakładów następujących przedsiębiorstw:
- a) *Producenci we Wspólnocie:*
- Bonduelle Conserve International SAS, Renescure, Francja,
  - Bonduelle Nagykoros Kft., Nagykoros, Węgry,
  - Compagnie Générale de Conserve SICA SA, Theix, Francja,
  - Conserve Italia SCA, San Lazzaro di Savena, Włochy;
- b) *Producenci eksportujący w Tajlandii:*
- Malee Sampran Public Co., Ltd., Pathumthani,
  - Karn Corn Co., Ltd., Bangkok,
  - River Kwai International Food Industry Co.Ltd., Bangkok,
  - Sun Sweet Co., Ltd., Chiangmai.
- (11) Przesłuchano wszystkie zainteresowane strony, które złożyły o to wniosek i udowodniły, że istnieją szczególne powody, dla których powinny być przesłuchane.

### 3. Okres objęty dochodzeniem

- (12) Dochodzenie w sprawie dumpingu i szkody obejmowało okres od dnia 1 stycznia do dnia 31 grudnia 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 grudnia 2005 r. („okres badany”).

**B. PRODUKT OBJĘTY POSTĘPOWANIEM I PRODUKT PODOBNY****1. Produkt objęty postępowaniem**

- (13) Produktem objętym postępowaniem jest kukurydza cukrowa (*Zea mays* var. *saccharata*) w postaci ziaren, przetworzona lub zakonserwowana octem lub kwasem octowym, niezamrożona, zgłaszana zwykle w ramach kodów CN ex 2001 90 30 oraz kukurydza cukrowa (*Zea mays* var. *saccharata*) w postaci ziaren, przetworzona lub zakonserwowana inaczej niż octem lub kwasem octowym, niezamrożona, inna niż produkty objęte pozycją 2006, zgłaszana zwykle w ramach kodów CN ex 2005 80 00, pochodząca z Tajlandii.
- (14) W trakcie dochodzenia wykazano, że pomimo różnic w sposobach konserwowania, różne rodzaje produktu objętego postępowaniem mają wspólne cechy biologiczne i chemiczne i są wykorzystywane w zasadzie do tych samych celów.

**2. Produkt podobny**

- (15) Ustalono, że kukurydza cukrowa produkowana i sprzedawana we Wspólnocie i przez przemysł wspólnotowy oraz kukurydza cukrowa produkowana i sprzedawana w Tajlandii posiadają zasadniczo takie same cechy fizyczne i chemiczne oraz mają takie same podstawowe zastosowania jak kukurydza cukrowa produkowana w Tajlandii i sprzedawana na wywóz do Wspólnoty. Dlatego uznaje się je tymczasowo za produkty podobne w rozumieniu art. 1 ust. 4 rozporządzenia podstawowego.

**C. DUMPING****1. Kontrola wrywkowa**

- (16) Jak wspomniano w motywie 5 powyżej, w zawiadomieniu o wszczęciu postępowania przewidziano przeprowadzenie kontroli wrywkowej producentów eksportujących w Tajlandii. Łącznie 20 przedsiębiorstw przesłało odpowiedzi na kwestionariusz w określonym terminie i dostarczyło wymaganych informacji. Jednakże jedno z tych przedsiębiorstw ani nie produkowało, ani nie prowadziło wywozu produktu objętego postępowaniem, ponieważ prowadziło ono działalność na rynku krajowym i nie było producentem eksportującym, dlatego też nie można było objąć go próbą. Ponadto trzy przedsiębiorstwa nie prowadziły wywozu produktu objętego postępowaniem do Wspólnoty w OD. Ogólnie 16 przedsiębiorstw uznano za strony współpracujące.
- (17) Próbę eksporterów dobrano zgodnie z art. 17 ust. 1 rozporządzenia podstawowego, na podstawie największej reprezentatywnej wielkości wywozu z Tajlandii do Wspólnoty, jaka mogłaby zostać zbadana w dostępnym czasie.
- (18) Zgodnie z art. 17 ust. 2 rozporządzenia podstawowego Komisja skonsultowała się z władzami tajlandzkimi oraz eksporterami w sprawie zamiaru objęcia próbą czterech przedsiębiorstw reprezentujących 52 % tajlandzkiego wywozu produktu objętego postępowaniem do Wspólnoty. Władze tajlandzkie oraz niektórzy eksporterzy sprzeciwili się tak określonej próbie oraz zażądali objęcia nią większej liczby przedsiębiorstw. Komisja jednakże uznała, że celem osiągnięcia najwyższej możliwej reprezentatywności próby uwzględniającej ograniczenia czasowe dochodzenia, właściwe było objęcie próbą tylko tych czterech przedsiębiorstw, ponieważ i) umożliwiło to objęcie większej wielkości wywozu oraz ii) można w ten sposób było zbadać te cztery przedsiębiorstwa w przewidzianym okresie.

**2. Badanie indywidualne**

- (19) Wnioski o określenie indywidualnego marginesu dumpingu zostały złożone przez przedsiębiorstwa niewłączone do próby. Jednakże w związku z dużą ilością wniosków i przedsiębiorstw wybranych do kontroli wrywkowej stwierdzono, że badania indywidualne będą nadmiernie uciążliwe w rozumieniu art. 17 ust. 3 rozporządzenia podstawowego i że uniemożliwią zakończenie dochodzenia w odpowiednim czasie. Odrzuca się zatem wnioski o określenie indywidualnego marginesu dumpingu.

- (20) Jedno z przedsiębiorstw niewybranych do kontroli, które zażądało określenia indywidualnego marginesu dumpingu, sprzeciwiło się decyzji o niepodejmowaniu przeglądu indywidualnego. Twierdziło ono, że przedsiębiorstwa objęte próbą nie były reprezentatywne, biorąc pod uwagę fakt, że w próbie nie uwzględniono małych przedsiębiorstw oraz że próba nie odzwierciedlała geograficznego rozlokowania przedsiębiorstw w Tajlandii. Przedsiębiorstwo to nawet przesłało kompletną odpowiedź na kwestionariusz w terminie wskazanym w zawiadomieniu o wszczęciu postępowania. Jak określono w motywie 18 powyżej, próbę uznano za reprezentatywną w oparciu o wielkość wywozu. W tym kontekście należy zauważyć, że fundamentalnym kryterium zastosowanym podczas doboru próby w niniejszym dochodzeniu było kryterium odnoszące się do wielkości (tzn. do wielkości wywozu do Wspólnoty w przypadku producentów eksportujących), nie zaś alternatywne kryterium wymienione w art. 17 ust. 1 rozporządzenia podstawowego, tzn. wykorzystanie próby ważnej statystycznie na podstawie informacji dostępnych w chwili wyboru. Ponadto, jak stwierdzono w motywie 18, nie było możliwe przebadanie większej liczby przedsiębiorstw, ponieważ uczyniłoby to dochodzenie ociężałym i spowodowałoby, że nie można by go było ukończyć w przewidzianym czasie. W tych okolicznościach żądanie przedsiębiorstwa dotyczące przeglądu indywidualnego odrzucono.

### 3. Wartość normalna

- (21) 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 zdanie pierwsze rozporządzenia podstawowego, reprezentatywność sprzedaży produktu podobnego na rynku krajowym stwierdzono w odniesieniu do tylko jednego z przedsiębiorstw objętych próbą, ponieważ wielkość sprzedaży przez to przedsiębiorstwo na rynku krajowym przekraczała 5 % jego łącznej wielkości sprzedaży na wywóz do Wspólnoty.
- (22) 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.
- (23) 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, niezależnym klientom.
- (24) W przypadku rodzajów produktów, gdzie ponad 80 % wielkości sprzedaży na rynku krajowym było dokonywane po cenach netto równych lub przewyższających obliczone koszty produkcji oraz gdy średnia ważona cena sprzedaży była równa lub większa od kosztów produkcji, wartość normalną, w podziale na rodzaj produktu, obliczono jako średnią ważoną wszystkich krajowych cen sprzedaży danego rodzaju produktu, niezależnie od rentowności sprzedaży.
- (25) 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 produkcji, wartość normalna, w podziale na rodzaj produktu, została obliczona jako średnia ważona krajowych cen sprzedaży, które były wyłącznie równe lub wyższe od kosztów produkcji rozpatrywanego rodzaju.
- (26) 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 produkcji, uznano, że dany rodzaj produktu objętego postępowaniem nie został sprzedany w zwykłym obrocie handlowym.

- (27) 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. W odniesieniu do tego przedsiębiorstwa wartość normalną obliczono w odniesieniu do około 80 % wielkości sprzedaży do Wspólnoty.
- (28) Dla rodzajów produktów wspomnianych w motywie 27, wartość normalną skonstruowano zgodnie z art. 2 ust. 3 rozporządzenia podstawowego, poprzez dodanie do kosztów produkcji każdego z rodzajów produktu wywożonego do Wspólnoty, przeciętnych kosztów sprzedaży, kosztów ogólnych i administracyjnych (SG&A) oraz zysków. Zgodnie z art. 2 ust. 6 rozporządzenia podstawowego, sumę SG&A obliczono na podstawie poniesionych kosztów SG&A oraz zysków odniesionych przez przedsiębiorstwo na rynku krajowym ze sprzedaży produktu podobnego w normalnym obrocie handlowym.
- (29) W przypadku pozostałych trzech producentów objętych próbą wartość normalną trzeba było obliczyć zgodnie z art. 2 ust. 3 rozporządzenia podstawowego, ponieważ żaden z nich nie wykazywał reprezentatywnej sprzedaży krajowej. W przypadku wszystkich producentów eksportujących wartość normalną obliczono, dodając do kosztów produkcji każdego rodzaju produktu wywożonego do Wspólnoty, skorygowane stosownie zgodnie z wyłuczeniem przedstawionym w motywie 32, przeciętne koszty sprzedaży, koszty ogólne i administracyjne (SG&A) oraz zysk. Kosztów SG&A oraz zysku nie dało się ustalić na podstawie art. 2 ust. 6 lit. a) rozporządzenia podstawowego, ponieważ tylko jedno przedsiębiorstwo wykazało reprezentatywną sprzedaż krajową.
- (30) W przypadku dwóch przedsiębiorstw koszty SG&A oraz zysk określono zgodnie z art. 2 ust. 6 lit. b), ponieważ ci eksporterzy wykazali sprzedaż reprezentatywną, w normalnym obrocie handlowym, tej samej ogólnej kategorii produktów (tzn. innych produktów konserwowych, włącznie z owocami konserwowymi i miniaturą kukurydzą konserwową).
- (31) Jeżeli chodzi o czwarte przedsiębiorstwo, koszty SG&A i zysk określono zgodnie z art. 2 ust. 6 lit. c) rozporządzenia podstawowego, na podstawie średniej ważonej poniesionych kosztów SG&A i zysku ze sprzedaży w tej samej ogólnej kategorii produktów dwóch przedmiotowych przedsiębiorstw wykazujących sprzedaż krajową tych produktów w normalnym obrocie handlowym.
- (32) 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.

#### 4. Cena eksportowa

- (33) Cała sprzedaż objętych postępowaniem producentów eksportujących była prowadzona bezpośrednio do niepowiązanych 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 w przypadku tych niezależnych klientów we Wspólnocie.
- (34) Jeden z eksporterów dokonał zakupu znacznej części produktu objętego postępowaniem, przeznaczonego na sprzedaż do Wspólnoty. Twierdzono, że ten zakup powinien być uznany za stanowiący część systemu opłat wprowadzonego przez to przedsiębiorstwo. Jednakże zakupione towary gotowe zostały faktycznie w całości wyprodukowane przez innych niezależnych producentów produktu objętego postępowaniem. Zgodnie z tym, przy określaniu marginesu dumpingu uwzględniono jedynie sprzedaż własnej produkcji przedsiębiorstwa do Wspólnoty.

#### 5. Porównanie

- (35) 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 przypadkach kiedy było to właściwe i uzasadnione przyznano obniżenia (w razie konieczności odpowiednio dostosowane) z tytułu różnic w kosztach transportu, przewozu drogą morską, ubezpieczenia, kosztach przeładunku, załadunku, kosztach dodatkowych, prowizjach, kosztach kredytu i opłatach bankowych związanych z przeliczeniami kursów walut.

- (36) Dwóch producentów eksportujących, o których mowa w motywie 30 powyżej, zażądało poprawki uwzględniającej różnicę w poziomie handlu, zgodnie z art. 2 ust. 10 lit. d) ppkt i) oraz ii) lub zgodnie z art. 2 ust. 10 lit. k) rozporządzenia podstawowego. Ci producenci eksportujący twierdzili, że ceny produktów objętych własną marką różnią się od cen produktów sprzedawanych pod marką sprzedawcy detalicznego. Uwzględniając fakt, iż do Wspólnoty prowadzono wywóz jedynie produktów pod marką sprzedawcy detalicznego, podczas gdy sprzedaż krajową ogólnej kategorii produktów obejmowała zarówno produkty pod marką własną i marką sprzedawcy detalicznego, uwzględniono dostosowania na mocy art. 2 ust. 10 lit. d) rozporządzenia podstawowego. Poziom dostosowań określono na podstawie stosunku marży zysku uzyskanych przez przemysł wspólnotowy z produktów pod jego własnymi markami oraz z wszystkich produktów.

#### 6. Margines dumpingu

- (37) Dla objętych próbą producentów eksportujących ustanowiono indywidualne marginesy dumpingu na podstawie porównania średniej ważonej wartości normalnej ze średnią ważoną ceną eksportową, zgodnie z art. 2 ust. 11 i ust. 12 rozporządzenia podstawowego.
- (38) Na tej podstawie tymczasowe marginesy dumpingu, wyrażone jako wartość procentowa ceny CIF na granicy Wspólnoty przed ocleniem, są następujące:

Przedsiębiorstwo	Tymczasowy margines dumpingu
Kukurydza Kam	4,3 %
Malee Sampran	17,5 %
River Kwai	15,0 %
Sun Sweet	11,2 %

- (39) Dla przedsiębiorstw współpracujących niewłączonych do próby, marginesy dumpingu zostały ustalone na podstawie średniego ważonego marginesu dumpingu przedsiębiorstw włączonych do próby, zgodnie z art. 9 ust. 6 rozporządzenia podstawowego. Ustalony średni ważony margines dumpingu, wyrażony jako wartość procentowa ceny CIF na granicy Wspólnoty przed ocleniem, wynosił 13,2 %.
- (40) Dla producentów eksportujących, którzy nie współpracowali, margines dumpingu określono na podstawie dostępnych faktów, zgodnie z art. 18 rozporządzenia podstawowego. W tym celu ustalono najpierw poziom współpracy. Porównanie danych Eurostatu dotyczących przywozu towarów pochodzących z Tajlandii z odpowiedziami na kwestionariusze wykazało wysoki poziom współpracy (ponad 92 %). W związku z powyższym i z uwagi na fakt, że nic nie wskazywało na to, że przedsiębiorstwa niewspółpracujące stosowały dumping na niższym poziomie, uznano, że należy ustalić margines dumpingu dla pozostałych przedsiębiorstw, które nie współpracowały podczas dochodzenia, na najwyższym, ustalonym dla przedsiębiorstw włączonych do próby poziomie. Podejście to jest zgodne z utrwaloną praktyką instytucji wspólnotowych i zostało uznane za niezbędne, aby nie powodować unikania współpracy. W związku z powyższym pozostały margines dumpingu został obliczony w wysokości 17,5 %.

#### D. SZKODA

##### 1. Produkcja wspólnotowa i przemysł wspólnotowy

- (41) We Wspólnocie produkt podobny wytwarza 18 producentów. Dlatego też uważa się, że produkcja tych 18 producentów wspólnotowych stanowi produkcję wspólnotową w rozumieniu art. 4 ust. 1 rozporządzenia podstawowego.

- (42) Z tych 18 producentów sześciu należących do stowarzyszenia skarżącego deklaroowało zainteresowanie współpracą w postępowaniu w terminie określonym w zawiadomieniu o wszczęciu postępowania i podczas dochodzenia współpracowało w sposób właściwy. Stwierdzono, że tych sześciu producentów stanowi znaczną część, w tym przypadku ponad 70 %, wspólnotowej produkcji produktu podobnego. Dlatego też wymienionych sześciu producentów wspólnotowych stanowi przemysł wspólnotowy w rozumieniu art. 4 ust. 1 i art. 5 ust. 4 rozporządzenia podstawowego i będą oni zwani dalej „przemysłem wspólnotowym”. Pozostałych 12 producentów wspólnotowych będzie zwanych dalej „pozostałymi producentami wspólnotowymi”. Żaden ze wspomnianych 12 producentów wspólnotowych nie wyraził sprzeciwu wobec skargi.

## 2. Konsumpcja we Wspólnocie

- (43) Poziom konsumpcji we Wspólnocie ustalono na podstawie wielkości sprzedaży produkcji własnej przemysłu wspólnotowego, przeznaczonej na rynek wspólnotowy, danych dotyczących wielkości sprzedaży na rynek wspólnotowy otrzymanych z Eurostatu oraz, w przypadku pozostałych producentów wspólnotowych, na podstawie informacji dostępnych w mini kwestionariuszu kontroli losowej lub w skardze.
- (44) W OD rynek wspólnotowy produktu objętego postępowaniem oraz produktu podobnego utrzymywał się na mniej więcej takim samym poziomie jak w 2002 r., tzn. około 330 000 ton. Konsumpcja utrzymała się na stosunkowo stabilnym poziomie w okresie badanym, z wyjątkiem 2004 r., kiedy była o 5 % większa niż w latach 2002 i 2003.

	2002	2003	2004	IP
Łączna konsumpcja WE (w tonach)	330 842	331 945	347 752	330 331
Wskaźnik (2002 = 100)	100	100	105	100

Źródło: wyniki dochodzenia, Eurostat, wniossek.

## 3. Przywóz z kraju objętego postępowaniem

### a) Wielkość

- (45) Wielkość przywozu produktu objętego postępowaniem z kraju, którego dotyczy postępowanie, do Wspólnoty wzrosła o 87 % z około 22 000 ton w 2002 r. do około 42 000 ton w OD. W 2003 r. wzrosła o 58 %, w 2004 r. o dalsze 40 punktów procentowych, zanim spadła o 11 punktów procentowych w OD.

	2002	2003	2004	IP
Wielkość przywozu z Tajlandii (w tonach)	22 465	35 483	44 435	41 973
Wskaźnik (2002 = 100)	100	158	198	187
Udział w rynku przywozu z Tajlandii	6,8 %	10,7 %	12,8 %	12,7 %
Ceny przywozu z Tajlandii (EUR/tona)	797	720	690	691
Wskaźnik (2002 = 100)	100	90	87	87

Źródło: Eurostat.

### b) Udział w rynku

- (46) Udział w rynku eksporterów w kraju, którego dotyczy postępowanie, wzrósł o około 6 punktów procentowych w okresie badanym z 6,8 % w 2002 r. do 12,7 % w OD. Eksporterzy tajlandzcy uzyskali niemal 4 punkty procentowe w 2003 r. oraz dalsze 2 punkty procentowe w 2004 r., poziom ten praktycznie ustabilizował się w OD.

c) *Ceny*i) *Zmiany cen*

- (47) W okresie od 2002 r. do OD średnia cena przywozu produktu objętego postępowaniem pochodzącego z kraju, którego dotyczy postępowanie, spadła o 13 %. W szczególności ceny spadły o 10 % w 2003 r. oraz o dalsze 3 % w 2004 r. przed osiągnięciem równowagi na tym poziomie (tzn. około 690 EUR za tonę) w OD.

ii) *Podcięcie cenowe*

- (48) Dokonano porównania cen podobnego produktu z cenami sprzedaży stosowanymi przez producentów eksportujących i cenami przemysłu wspólnotowego we Wspólnocie. W tym celu porównano ceny *ex-works* stosowane przez przemysł wspólnotowy, bez rabatów i podatków, z cenami CIF na granicy Wspólnoty stosowanymi przez producentów eksportujących z kraju, którego dotyczy postępowanie, z uwzględnieniem korekt z tytułu ceł, kosztów rozładunku i odprawy celnej. Porównanie to wykazało, że w OD produkt objęty postępowaniem i pochodzący z kraju, którego dotyczy postępowanie, sprzedawany we Wspólnocie, podcinał ceny przemysłu wspólnotowego w granicach pomiędzy 2 % a 10 %, w zależności od danego producenta eksportującego, z wyjątkiem dwóch objętych próbą producentów eksportujących, w przypadku których nie stwierdzono podcięcia. Jednak w odniesieniu do poszczególnych typów stwierdzono, że w niektórych przypadkach ceny oferowane przez producentów eksportujących objętych postępowaniem były znacznie niższe, niż podane powyżej średnie marginesy podcięcia cen przemysłu wspólnotowego.

**4. Sytuacja przemysłu wspólnotowego**

- (49) Zgodnie z art. 3 ust. 5 rozporządzenia podstawowego Komisja zbadała wszystkie istotne czynniki ekonomiczne i wskaźniki mające znaczenie dla sytuacji przemysłu wspólnotowego.
- (50) Rynek ten charakteryzuje się między innymi istnieniem dwóch kanałów sprzedaży, tzn. sprzedażą pod własną marką producenta i sprzedażą pod marką sprzedawcy detalicznego. Sprzedaż w pierwszym kanale zwykle powoduje wyższe koszty sprzedaży spowodowane kosztami marketingu i reklamy, powoduje tym samym wyższe ceny sprzedaży.
- (51) W toku dochodzenia ustalono, że cały przywóz dokonany przez tajlandzkich eksporterów współpracujących odbywał się pod marką sprzedawcy detalicznego. W analizie szkody uznano za słuszne rozróżnienie pomiędzy sprzedażą przemysłu wspólnotowego pod jego własną marką i pod marką sprzedawcy detalicznego w stosownych przypadkach, ponieważ z konkurencją ze strony przywozu dumpingowego poradzić sobie musiał przede wszystkim produkt podobny przemysłu wspólnotowego pod marką sprzedawcy detalicznego. Rozróżnienie to wprowadzono przede wszystkim dla określenia wielkości sprzedaży, cen sprzedaży i rentowności. Jednakże dla celów pełności danych zaprezentowano dane dotyczące wielkości ogólnych (obejmujące zarówno markę własną, jak i markę sprzedawcy detalicznego) oraz przedstawiono odnośne komentarze. W OD sprzedaż przemysłu wspólnotowego pod marką sprzedawcy detalicznego wynosiła około 63 % ogólnej sprzedaży wspólnotowej (marka własna i marka sprzedawcy detalicznego).

a) *Produkcja*

- (52) Z poziomu wynoszącego około 257 000 ton w 2002 r. produkcja przemysłu wspólnotowego spadała w niemal równym tempie w badanym okresie. W OD była niższa o 16 % niż w 2002 r. Ścisłej, spadła ona w 2003 r. o 6 %, w 2004 r. zwiększyła się nieznacznie o kolejne 3 punkty procentowe, a w OD gwałtownie spadła o 13 punktów procentowych.

	2002	2003	2004	IP
Produkcja (w tonach)	257 281	242 341	249 350	216 129
Wskaźnik (2002 = 100)	100	94	97	84

Źródło: wyniki dochodzenia.



## b) Moce produkcyjne i wskaźniki wykorzystania mocy

- (53) Moce produkcyjne w 2002 r. wynosiły około 276 000 ton i około 293 000 ton w OD. Szczegółowo moce produkcyjne początkowo wzrosły o 9 % w 2003 r., a następnie spadły o 3 punkty procentowe w 2005 r. Utrzymały się na tym poziomie w OD. Między 2002 r. a OD wzrosły o 6 %. Wzrost w 2003 r. został spowodowany wzrostem mocy produkcyjnych jednego konkretnego producenta, który w założeniu obsługiwał rynki krajów nienależących do UE. Wzrost ten został w 2004 r. zrównoważony zamknięciami zakładów przeprowadzonych przez innych producentów wspólnotowych.

	2002	2003	2004	IP
Wielkość produkcji (w tonach)	276 360	300 869	293 424	293 424
Wskaźnik (2002 = 100)	100	109	106	106
Wykorzystanie mocy produkcyjnych	93 %	81 %	85 %	74 %
Wskaźnik (2002 = 100)	100	87	91	79

Źródło: wyniki dochodzenia.

- (54) W 2002 r. wykorzystanie mocy wyniosło 93 %. Spadło ono do 81 % w 2003 r., po raz kolejny wzrosło do 85 % w 2004 r., a następnie znowu spadło do 74 % w OD. Tendencja ta odzwierciedla obniżające się wielkości produkcji i sprzedaży, jak wspomniano w motywach 52, 56 i 57.

## c) Zapasy

- (55) Poziom zapasów przemysłu wspólnotowego w chwili zamknięcia wzrósł o 2 % w 2003 r., w 2004 r. wzrósł o kolejne 10 punktów procentowych, a następnie spadł o 14 punktów procentowych w OD. W OD zapasy przemysłu wspólnotowego wynosiły około 170 000 ton. Ogólnie rzecz biorąc, poziom zapasów w OD był bardzo zbliżony do poziomu z 2002 r. Należy jednakże zauważyć, że poziom zapasów nie jest znaczącym wskaźnikiem szkody dla tego konkretnego rodzaju przemysłu, ponieważ prowadzi on produkcję na zamówienie. Wysoki poziom zapasów pod koniec każdego roku (około 75 % rocznej wielkości produkcji) łączy się z tym, że zbiory i konserwowanie co roku kończą się zazwyczaj w październiku. Dlatego też zbiory to towary czekające na wysłanie ich w okresie od listopada do lipca.

	2002	2003	2004	IP
Stan zapasów na koniec okresu (w tonach)	173 653	177 124	194 576	169 693
Wskaźnik (2002 = 100)	100	102	112	98

Źródło: wyniki dochodzenia.

## d) Wielkość sprzedaży

- (56) Wielkość sprzedaży przemysłu wspólnotowego z jego własnej produkcji przeznaczonej dla marek sprzedawców detalicznych na rynek Wspólnoty klientom niepowiązanym początkowo wzrosła o 4 % w 2003 r., spadła o 11 punktów procentowych w 2004 r. i pozostała na tym poziomie w OD. Między 2002 r. a OD te wielkości sprzedaży spadły o około 7 %, poczynając od poziomu wynoszącego około 125 000 ton w 2002 r.

	2002	2003	2004	IP
Wielkość sprzedaży WE (marka sprzedawcy detalicznego) dla klientów niepowiązanych (w tonach)	124 878	130 145	116 703	116 452
Wskaźnik (2002 = 100)	100	104	93	93
Wielkość sprzedaży WE (marka własna i sprzedawcy detalicznego) dla klientów niepowiązanych (w tonach)	193 657	198 147	189 090	184 645
Wskaźnik (2002 = 100)	100	102	98	95

Źródło: wyniki dochodzenia.

- (57) Ogólna wielkość sprzedaży (zarówno pod marką własną, jak i sprzedawcy detalicznego) przemysłu wspólnotowego z jego własnej produkcji na rynek wspólnotowy dla niepowiązanych klientów wykazywała mniej więcej stałą tendencję, było to jednak mniej odczuwalne. Z początkowego poziomu wynoszącego około 194 000 ton w 2002 r. wielkość ta najpierw wzrosła o 2 % w 2003 r., spadła o 4 punkty procentowe w 2004 r. i ponownie spadła o 3 punkty procentowe w OD. Między 2002 r. a OD wielkość sprzedaży spadła o około 5 %.

e) *Udział w rynku*

- (58) Udział w rynku przemysłu wspólnotowego wzrósł z 58,5 % w 2002 r. do 59,7 % w 2003 r., a następnie spadł nagle do 54,4 % w 2004 r. W OD uległ nieznacznemu wzrostowi do 55,9 %. W okresie badanym przemysł wspólnotowy stracił 2,6 punktów procentowych udziału w rynku.

	2002	2003	2004	IP
Udział w rynku przemysłu wspólnotowego (marka własna i sprzedawcy detalicznego)	58,5 %	59,7 %	54,4 %	55,9 %
Wskaźnik (2002 = 100)	100	102	93	95

Źródło: wyniki dochodzenia.

f) *Wzrost*

- (59) Między 2002 r. a OD, kiedy to konsumpcja we Wspólnocie utrzymywała się na stałym poziomie, wielkość sprzedaży przeznaczonej dla marek sprzedawców detalicznych na rynek Wspólnoty spadła o około 7 %, natomiast wielkość sprzedaży przemysłu wspólnotowego przeznaczona dla zarówno marki własnej, jak i marki sprzedawcy detalicznego na rynek wspólnotowy spadła o około 5 %. Między 2002 r. a OD przemysł wspólnotowy stracił około 2,6 punktów procentowych udziału w rynku, podczas gdy udział w rynku przywozu dumpingowego wzrósł o około 6 punktów procentowych, co odpowiada wzrostowi o około 20 000 ton sprzedanych na rynku wspólnotowym. Dlatego też uznano, że przemysł wspólnotowy nie mógł skorzystać z żadnej tendencji wzrostowej.

g) *Zatrudnienie*

- (60) Poziom zatrudnienia w przemyśle wspólnotowym na początku zwiększył się o 9 % między 2002 r. a 2003 r., spadł o 11 punktów procentowych w 2004 r. i po raz kolejny uległ zmniejszeniu o 4 punkty procentowe w OD. Ogólnie rzecz biorąc, zatrudnienie w przemyśle wspólnotowym zmalało o 6 % między 2002 r. a OD, tzn. z około 1 520 do 1 420 osób. Zmagając się ze spadkiem wielkości sprzedaży, jak odnotowano w motywach 56 i 57 powyżej, przemysł wspólnotowy nie miał innego wyjścia, jak tylko zwolnić część swojego personelu, aby pozostać konkurencyjnym.

	2002	2003	2004	IP
Zatrudnienie (liczba personelu)	1 518	1 649	1 482	1 420
Wskaźnik (2002 = 100)	100	109	98	94

Źródło: wyniki dochodzenia.

## h) Wydajność

- (61) Wydajność siły roboczej przemysłu wspólnotowego, mierzona w wielkości produkcji (tony) na pracownika rocznie, zaczynając od poziomu 169 ton na pracownika, początkowo zmalała o 13 % w 2003 r., następnie wzrosła o 12 punktów procentowych w 2004 r. i wreszcie spadła o 9 punktów procentowych w OD. Tendencja ta wskazuje na fakt, iż spadek w produkcji był większy niż spadek siły roboczej.

	2002	2003	2004	IP
Wydajność (tona na pracownika)	169	147	168	152
Wskaźnik (2002 = 100)	100	87	99	90

Źródło: wyniki dochodzenia.

## i) Wynagrodzenia

- (62) Między 2002 r. a OD średnia płaca na pracownika zwiększyła się o 19 %. W 2003 r. wzrosła o 4 %, o dalsze 9 punktów procentowych wzrosła w 2004 r. i wreszcie o 6 punktów procentowych w OD. Wzrost w 2004 r. i w OD wydaje się przekraczać tempo średnie. Spowodowały to następujące czynniki. Na dane dwóch największych producentów eksportujących wpłynęło zakończenie programu krajowego, którego celem było subsydiowanie składek na ubezpieczenie społeczne. W wyniku tego koszty ubezpieczenia społecznego zostały w sposób sztuczny zaniżone w 2002 r. i w 2003 r.

	2002	2003	2004	IP
Roczne koszty pracy w przeliczeniu na pracownika (EUR)	22 283	23 141	25 152	26 585
Wskaźnik (2002 = 100)	100	104	113	119

Źródło: wyniki dochodzenia.

## j) Czynniki wpływające na ceny sprzedaży

- (63) Cena za jednostkę w sprzedaży przemysłu wspólnotowego produktów sprzedawanych pod marką sprzedawcy detalicznego klientom niepowiązanym spadały w tempie niemal stałym przez cały okres badany. Z poziomu wynoszącego około 1 050 EUR za tonę w 2002 r. spadły o 4 % w 2003 r., o dalsze 9 punktów procentowych w 2004 r., a następnie nieznacznie wzrosły o 2 punkty procentowe w OD, kiedy to osiągnęły poziom 928 EUR za tonę. W ujęciu ogólnym spadek wyniósł 11 % pomiędzy rokiem 2002 a OD.

	2002	2003	2004	IP
Cena jednostkowa – rynek WE (marka sprzedawcy detalicznego) (EUR/tona)	1 047	1 010	914	928
Wskaźnik (2002 = 100)	100	96	87	89
Cena jednostkowa – rynek WE (marka własna oraz sprzedawcy detalicznego) (EUR/tona)	1 151	1 126	1 060	1 064
Wskaźnik (2002 = 100)	100	98	92	92

Źródło: wyniki dochodzenia.

- (64) Łączne (zarówno objęte własną marką, jak i marką sprzedawcy detalicznego) ceny sprzedaży przemysłu wspólnotowego na rynek krajowy klientom niepowiązanym kształtowały się mniej więcej podobnie. Z poziomu około 1 150 EUR za tonę w 2002 r. ceny te spadły o 2 % w 2003 r., następnie spadły o dalsze 6 punktów procentowych w 2004 r. i pozostały w zasadzie na tym samym poziomie w OD. Na poziomie około 1 060 EUR za tonę te ceny sprzedaży były o 8 % niższe od cen odnotowanych w 2002 r.

- (65) Biorąc pod uwagę wielkość i poziom podcięcia cenowego przywozu objętego postępowaniem, należy stwierdzić, że przywóz ten rzeczywiście stanowił czynnik mający wpływ na ceny.

k) *Rentowność i zwrot z inwestycji*

- (66) W okresie badanym rentowność sprzedaży produktów przemysłu wspólnotowego przeznaczonego dla marki sprzedawcy detalicznego, wyrażona jako procent sprzedaży netto, spadła z 17 % w 2002 r. do około 11 % w 2003 r. i do około 5 % w 2004 r., a następnie do około 3 % w OD.

	2002	2003	2004	IP
Rentowność sprzedaży WE dla klientów niepowiązanych (marka sprzedawcy detalicznego) (% sprzedaży netto)	17,0 %	11,1 %	4,6 %	2,9 %
Wskaźnik (2002 = 100)	100	66	27	17
Rentowność sprzedaży WE dla klientów niepowiązanych (marka własna i sprzedawcy detalicznego) (% sprzedaży netto)	21,4 %	17,3 %	13,6 %	10,7 %
Wskaźnik (2002 = 100)	100	81	64	50
ROI (marka własna i sprzedawcy detalicznego) (zysk w % wartości księgowej netto inwestycji)	59,8 %	43,2 %	32,3 %	25,1 %
Wskaźnik (2002 = 100)	100	72	54	42

Źródło: wyniki dochodzenia.

- (67) Rentowność sprzedaży produktów przemysłu wspólnotowego przeznaczonych zarówno dla marki własnej, jak i marki sprzedawcy detalicznego spadła również z około 21 % w 2002 r. do około 17 % w 2003 r., do około 14 % w 2004 r. i do około 11 % w OD. Dlatego też spadek ten nie jest tak drastyczny, jak w przypadku samej sprzedaży pod marką sprzedawcy detalicznego.
- (68) Zwrot z inwestycji („ROI”), wyrażony jako procentowy zysk wartości księgowej netto inwestycji (zarówno dla marki własnej, jak i marki sprzedawcy detalicznego), był zasadniczo zgodny z opisaną powyżej tendencją dotyczącą rentowności. Jego wartość spadła z około 60 % w 2002 r. do około 43 % w 2003 r., do około 32 % w 2004 r., a następnie osiągnęła poziom około 25 % w OD, w ten sposób spadając o 58 punktów procentowych w okresie badanym.

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

- (69) Przepływ środków pieniężnych netto z działań operacyjnych utrzymywał się na poziomie około 46 mln EUR w 2002 r. Jego wartość spadła do około 32 mln EUR w 2003 r. do 17 mln EUR, zanim wzrosła do około 22 mln EUR w OD. Żaden ze współpracujących producentów wspólnotowych nie stwierdził trudności w gromadzeniu kapitału.

	2002	2003	2004	IP
Przepływ środków pieniężnych (marka własna i sprzedawcy detalicznego) (000 EUR)	46 113	31 750	17 057	22 051
Wskaźnik (2002 = 100)	100	69	37	48

Źródło: wyniki dochodzenia.

m) *Inwestycje*

- (70) Poziom rocznych inwestycji przemysłu wspólnotowego w produkcję produktu podobnego spadł o 55 % w okresie 2002–2003, a następnie wzrósł o 18 % w 2004 r. i o kolejne 13 % w OD. Ogólnie rzecz biorąc, w okresie badanym poziom inwestycji zmalał o 24 %. Z wyjątkiem przypadku jednego współpracującego producenta wspólnotowego, jak wskazano w motywie 53 powyżej, inwestycje przemysłu wspólnotowego były przeznaczone na utrzymanie i unowocześnienie istniejącego wyposażenia, nie zaś na cele związane ze zwiększeniem kapitału.

	2002	2003	2004	IP
Inwestycje netto (000 EUR)	12 956	5 864	8 101	9 858
Wskaźnik (2002 = 100)	100	45	63	76

Źródło: wyniki dochodzenia.

n) *Wielkość marginesu dumpingu*

- (71) Uwzględniając wielkość, udział w rynku i ceny przywozu z kraju, którego dotyczy postępowanie, wpływu na przemysł wspólnotowy w wysokości rzeczywistej marży dumpingu nie można uznać za nieznacznym.

o) *Poprawa sytuacji po wcześniejszym dumpingu*

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

**5. Wnioski w sprawie poniesionej szkody**

- (73) W okresie od 2002 r. do OD wielkość przywozu po cenach dumpingowych produktu objętego postępowaniem, pochodzącego z kraju, którego dotyczy postępowanie wzrosła niemal dwukrotnie, zaś jego udział w rynku wspólnotowym wzrósł o około 6 punktów procentowych. Średnie ceny przywozu po cenach dumpingowych były stale niższe od cen przemysłu wspólnotowego w badanym okresie. Co więcej, w ciągu OD ceny przywozu z państwa, którego dotyczy postępowanie, powodowały znaczne podcięcie cen stosowanych przez przemysł wspólnotowy. Rzeczywiście, z wyjątkiem dwóch współpracujących eksporterów, porównania cenowe konkretnych modeli świadczą o podcięciu marginesów od 2 do 10 % w OD.
- (74) Bardzo niewiele wskaźników cechowały tendencje dodatnie między 2002 r. a OD. Moce produkcyjne wzrosły o 6 punktów procentowych, zaś roczne koszty produkcji wzrosły o około 19 %. Jednakże w motywach 53 i 62 powyżej odnotowano, iż tę nietypową sytuację można wytłumaczyć konkretnymi powodami.
- (75) Z drugiej strony, stwierdzono pogorszenie sytuacji przemysłu wspólnotowego w okresie badanym. Większość wskaźników szkody dotyczących okresu między 2002 r. a OD wykazuje negatywne zmiany: wielkość produkcji spadła o 16 %, wykorzystanie mocy produkcyjnych spadło o 19 punktów procentowych, wielkość sprzedaży przemysłu wspólnotowego produktów pod marką sprzedawcy detalicznego spadła o 7 %, wielkość sprzedaży przemysłu wspólnotowego produktów zarówno pod marką własną, jak i pod marką sprzedawcy detalicznego spadła o 5 %, przemysł wspólnotowy stracił 2,6 punktów procentowych udziału w rynku, zatrudnienie spadło o 6 %, ceny sprzedaży przemysłu wspólnotowego (zarówno uwzględniając markę sprzedawcy detalicznego lub wszystkie marki) spadła o około 10 %, poziom inwestycji zmalał o 24 %, rentowność sprzedaży produktów zarówno pod marką własną, jak i sprzedawcy detalicznego spadła z 21 % do około 11 %, zaś zwrot z inwestycji i przepływ środków pieniężnych również uległy spadkowi.
- (76) W związku z powyższym, tymczasowo uznaje się, iż przemysł wspólnotowy odniósł istotną szkodę w rozumieniu art. 3 ust. 5 rozporządzenia podstawowego.

## E. ZWIĄZEK PRZYCZYNOWY

## 1. Wprowadzenie

- (77) 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 przywózowi dumpingowemu ewentualnej szkody spowodowanej tymi innymi czynnikami.

## 2. Skutki przywozu po cenach dumpingowych

- (78) Znaczący wzrost między rokiem 2002 a OD zarówno wielkości przywozu dumpingowego (o 87 %), jak i jego udziału w rynku Wspólnoty (o około 6 punktów procentowych), a także stwierdzone podcięcie cenowe (wynoszące średnio 2 %–10 % w zależności od poszczególnych eksporterów, z wyjątkiem dwóch objętych próbą producentów eksportujących, w przypadku których nie stwierdzono podjęcia cenowego), zbiegły się z pogorszeniem sytuacji ekonomicznej przemysłu wspólnotowego. Między 2002 r. a OD wielkość produkcji spadła o 16 %, wykorzystanie mocy produkcyjnych spadło o około 20 punktów procentowych, wielkość sprzedaży produktów pod marką sprzedawcy detalicznego, które przede wszystkim konkurowały z przywozem dumpingowym, spadła o 7 %, Wspólnota straciła 2,6 punktów procentowych udziału w rynku, zatrudnienie spadło o 6 %, cena sprzedaży jednostkowej produktów pod marką sprzedawcy detalicznego spadła o 11 %, poziom inwestycji spadł o 24 %, rentowność sprzedaży uległa znacznemu spadkowi, przepływ środków pieniężnych zmalał o połowę. W związku z tym uznaje się tymczasowo, że przywóz dumpingowy miał znaczący negatywny wpływ na sytuację przemysłu Wspólnoty.

## 3. Wpływ innych czynników

## a) Wyniki eksportowe przemysłu wspólnotowego

- (79) Kilka zainteresowanych stron twierdziło, że wszelkie szkody odniesione przez Wspólnotę spowodowane były jej niską wydajnością eksportową.
- (80) Jak wynika z poniższej tabeli, wielkość sprzedaży na wywóz (zarówno pod marką własną, jak i pod marką sprzedawcy detalicznego) wzrosła o 17 % w okresie objętym postępowaniem. Cena jednostkowa tej sprzedaży wzrosła o 7 % w badanym okresie, aż do poziomu 1 000 EUR w OD. Te obydwie tendencje, zarówno jeżeli chodzi o ilość, jak i ceny, znacznie kontrastują z negatywnymi tendencjami opisanymi w motywach 64 i 67 powyżej, dotyczącymi sprzedaży przemysłu wspólnotowego na rynku wspólnotowym.

	2002	2003	2004	IP
Wielkość sprzedaży na eksport (marka własna i sprzedawcy detalicznego) (w tonach)	48 478	48 170	51 062	56 821
Wskaźnik (2002 = 100)	100	99	105	117

Źródło: wyniki dochodzenia.

- (81) Ponadto należy zauważyć, że tendencja rentowności opisana w motywie 67 odnosi się wyłącznie do sprzedaży przemysłu wspólnotowego we Wspólnocie. Dlatego też wspomniana rentowność nie odnosi się do sprzedaży na wywóz. Dlatego też uznaje się, że działania związane z wywozem nie mogły przyczynić się w żaden sposób do szkody odniesionej przez przemysł wspólnotowy.

## b) Spadek zużycia na rynku wspólnotowym

- (82) Kilka zainteresowanych stron twierdziło, że szkoda odniesiona przez przemysł wspólnotowy spowodowana została spadkiem zużycia na rynku wspólnotowym.

- (83) Jak wskazano w motywie 43, zużycie pozostało na niezmiennym poziomie w badanym okresie. Dlatego też argument ten zostaje oddalony.

c) *Wzrost kosztów produkcji przemysłu wspólnotowego*

- (84) Kilka zainteresowanych stron twierdziło, że wszelkie szkody odniesione przez przemysł wspólnotowy były powiązane ze wzrostem jego kosztów produkcji, szczególnie ze wzrostem kosztów zainwestowanego kapitału oraz kosztów pracy.
- (85) Jak wskazano w motywie 62 powyżej, jednostkowe koszty pracy rzeczywiście wzrosły o 19 % w badanym okresie. Wy tłumaczenie tego zjawiska zamieszczono w motywie 62 powyżej.
- (86) Jak wynika z poniższej tabeli, roczna suma amortyzacji środków trwałych przemysłu wspólnotowego bezpośrednio zaangażowanego w produkcję produktu podobnego spadła o około 10 % w badanym okresie. Łączne koszty produkcji jednostkowej wzrosły jedynie o 5 % w badanym okresie. Wzrost ten wydaje się być umiarkowany w świetle poniższych faktów. Ważnym elementem kosztów jest puszka konserwowa, która generuje około 40 % kosztów produkcji producentów wspólnotowych. Cena takiej puszki wzrosła o około 15 % w okresie badanym. Jednakże stal jest towarem notowanym na giełdach międzynarodowych i zarówno przemysł wspólnotowy, jak i konkurenci tajwańscy kupują puste puszki po podobnych cenach. Dlatego jest bardzo prawdopodobne, że producenci tajlandzcy w podobny sposób odczuli powyższe tendencje, które powinny były znaleźć swoje odzwierciedlenie także w cenach sprzedaży zarówno producentów wspólnotowych, jak i tajwańskich, przy braku dumpingu oraz tłumienia cen. Jednakże, jak wykazano w motywie 47 powyżej, tajlandzcy producenci eksportujący nie zwiększyli odpowiednio cen swojej sprzedaży na wywóz, lecz nawet zmniejszyli je o 13 % w okresie badanym. Należy również zauważyć, że w toku dochodzenia wykazano, że łączny koszt wywozu i transportu był bardzo zbliżony do łącznego kosztu produkcji przemysłu wspólnotowego. Dlatego też przywóz dumpingowy nie generuje mniejszych kosztów niż w przypadku przemysłu wspólnotowego.

	2002	2003	2004	IP
Amortyzacja środków trwałych (000 EUR)	10 356	11 501	10 953	9 286
Wskaźnik (2002 = 100)	100	111	106	90
Koszt jednostkowy produkcji (EUR/tonne)	904	930	916	950
Wskaźnik (2002 = 100)	100	103	101	105

Źródło: wyniki dochodzenia.

- (87) Zatem nagły spadek rentowności odnotowany między 2002 r. a OD nie może być przypisany jakimkolwiek spadkowi kosztów produkcji, lecz raczej spadkowi cen sprzedaży. Rzeczywiście, ceny sprzedaży przemysłu wspólnotowego spadły o 11 % między 2002 r. a OD, w wyniku spadku i tłumienia cen spowodowanego przywozem dumpingowym. Dlatego też wzrost kosztów produkcji odegrał jedynie ograniczoną rolę w szkodzi odniesionej przez przemysł wspólnotowy, o ile w ogóle odegrał jakąś rolę, oraz w stopniu niewystarczającym do naruszenia związku przyczynowo-skutkowego pomiędzy przywozem dumpingowym a znaczną szkodą odniesioną przez przemysł wspólnotowy.

d) *Wahania walutowe*

- (88) Jedna zainteresowana strona twierdziła, że wszelkie szkody odniesione przez przemysł wspólnotowy spowodowane były niekorzystnymi zmianami kursów walut.

- (89) Przypomina się, że w dochodzeniu należy ustalić, czy przywóz dumpingowy (w kontekście cen i wielkości) wyrządził istotną szkodę przemysłowi wspólnotowemu lub czy tego rodzaju szkoda była spowodowana innymi czynnikami. W tym aspekcie art. 3 ust. 6 rozporządzenia podstawowego odnosi się do wykazania, że poziom cenowy przywozu dumpingowego powoduje szkodę. Dlatego też odnosi się on jedynie do różnicy pomiędzy poziomami cen i z tego powodu nie ma wymagania związanego z analizą czynników wpływających na poziom wspomnianych cen.
- (90) W sensie praktycznym skutek przywozu dumpingowego na ceny przemysłu wspólnotowego analizuje się poprzez ustalenie podcięcia cenowego, spadku cen oraz tłumienia cen. W tym celu porównuje się ceny wywozu dumpingowego oraz ceny sprzedaży przemysłu wspólnotowego, a czasami niezbędne jest przeliczenie cen wywozu stosowanych do obliczenia szkody w innej walucie, aby uzyskać podstawę porównania. W związku z tym wykorzystanie kursów wymiany walut gwarantuje, że różnica cenowa zostanie ustalona na porównywalnej podstawie. Z powyższego jasno wynika, że wspomniany kurs wymiany walut zasadniczo nie może być jeszcze jednym czynnikiem powodującym szkodę.
- (91) Powyższe ustalenia zgodne są z treścią art. 3 ust. 7 rozporządzenia podstawowego, który odnosi się do znanych czynników innych niż przywóz dumpingowy. Rzeczywiście, wykaz innych znanych czynników we wspomnianym artykule nie zawiera odniesienia do jakiegokolwiek czynnika wpływającego na poziom cen przywozu dumpingowego. Podsumowując, jeżeli przywóz jest dumpingowy i jeżeli korzysta on z korzystnego kursu wymiany walut, trudno stwierdzić, w jaki sposób tego rodzaju kurs wymiany walut mógłby być jeszcze jednym czynnikiem powodującym szkodę.
- (92) Dlatego też analiza czynników mających wpływ na poziom cen przywozu dumpingowego, niezależnie od tego czy są to wahania kursów wymiany walut, czy coś innego, nie może stanowić ostatecznej odpowiedzi i tego rodzaju analiza wykraczałaby poza wymagania rozporządzenia podstawowego. Dlatego też argument ten zostaje oddalony.

e) *Przywóz z pozostałych krajów trzecich*

- (93) Przywóz z krajów trzecich innych niż Tajlandia zmalał w okresie badanym o około 44 %, tzn. z około 23 000 ton w 2002 r. do około 13 000 w OD. Odpowiadający temu dział w rynku również zmalał z około 7 % do około 3,8 %. W oparciu o dane Eurostatu średnie ceny przywozu z innych krajów trzecich były znacznie wyższe niż którekolwiek ceny w kraju zainteresowanym oraz ceny przemysłu wspólnotowego. Ceny wynosiły około 1 100 EUR za tonę i wzrosły o około 2 % między 2002 r. a OD. Żaden z krajów trzecich, rozpatrywany indywidualnie, nie miał udziału w rynku przekraczającego 2 % w OD i żaden z nich nie stosował w OD cen przywozu niższych niż ceny kraju, którego dotyczy postępowanie, oraz ceny przemysłu wspólnotowego. Wreszcie nie przedstawiono żadnych dowodów na to, że którykolwiek z krajów trzecich praktykował dumping produktu podobnego na rynku wspólnotowym.
- (94) Uwzględnwszy spadek wielkości oraz udziału w rynku wyżej wspomnianych krajów trzecich, fakt iż ich ceny średnie były znacznie wyższe od cen zarówno krajów, których dotyczy postępowanie oraz przemysłu wspólnotowego, uważa się, że przywóz z innych krajów trzecich nie przyczynił się do poważnej szkody odniesionej przez przemysł wspólnotowy. Wręcz przeciwnie, przywóz ten sam ucierpiał z powodu przywozu dumpingowego.

	2002	2003	2004	IP
Wielkość przywozu z reszty świata (w tonach)	22 698	15 764	19 683	12 643
Wskaźnik (2002 = 100)	100	69	87	56
Udział w rynku przywozów z reszty świata	6,9 %	4,7 %	5,7 %	3,8 %
Ceny przywozu z reszty świata (EUR/tona)	1 098	1 084	1 020	1 125
Wskaźnik (2002 = 100)	100	99	93	102

Źródło: Eurostat.



f) *Konkurencja ze strony innych producentów wspólnotowych*

- (95) Jak wskazano w motywie 42 powyżej, inni producenci wspólnotowi nie współpracowali w dochodzeniu. W oparciu o informacje uzyskane w toku dochodzenia ocenia się, że ich wielkość sprzedaży we Wspólnocie wynosiła około 92 000 ton w 2002 r., zmalała o około 10 % w 2003 r., wzrosła o 13 punktów procentowych w 2004 r. i wreszcie zmalała o 4 punkty procentowe w OD, aby w końcu osiągnąć poziom bardzo zbliżony do poziomu z 2002 r. Podobnie odpowiadający temu udział w rynku w OD był bardzo zbliżony do jego poziomu z 2002 r., tzn. wynosił nieznacznie poniżej 28 %. Dlatego też inni producenci nie zyskali żadnego udziału w rynku i nie zwiększyli wielkości sprzedaży kosztem przemysłu wspólnotowego. Odnośnie do cen wspomnianych pozostałych producentów wspólnotowych żadne informacje nie były dostępne.
- (96) Biorąc pod uwagę powyższe oraz uwzględniając brak innych informacji, tymczasowo przyjmuje się, że pozostali producenci wspólnotowi nie przyczynili się do szkody odniesionej przez przemysł wspólnotowy.

	2002	2003	2004	IP
Wielkość sprzedaży WE innych producentów wspólnotowych (w tonach)	92 022	82 552	94 544	91 070
Wskaźnik (2002 = 100)	100	90	103	99
Udział w rynku innych producentów wspólnotowych	27,8 %	24,9 %	27,2 %	27,6 %
Wskaźnik (2002 = 100)	100	89	98	99

Źródło: wyniki dochodzenia, wniosek.

#### 4. Wnioski w sprawie związku przyczynowego

- (97) Zatem powyższa analiza wykazała, że miał miejsce znaczny wzrost udziału w rynku oraz wielkości przywozu pochodzącego z Tajwanu między 2002 r. a OD, wraz ze znacznym spadkiem cen sprzedaży oraz wysokim poziomem podcięcia cenowego w OD. Wzrost udziału w rynku przywozu z Tajlandii po niskich cenach zbiegł się w czasie ze spadkiem udziału w rynku przemysłu wspólnotowego oraz spadkiem cen sprzedaży jednostkowej oraz ze spadkiem rentowności, zwrotu z inwestycji oraz przepływu środków pieniężnych z działań operacyjnych.
- (98) Z drugiej strony, analiza innych czynników, które mogły spowodować szkodę dla przemysłu wspólnotowego, ujawniła, że żaden z nich nie mógł mieć znacznego ujemnego wpływu.
- (99) W oparciu o powyższą analizę, która we właściwy sposób rozróżniła i oddzieliła skutki wszystkich znanych czynników na sytuację przemysłu wspólnotowego od szkodliwych skutków przywozu dumpingowego, tymczasowo przyjmuje się, że przywóz dumpingowy pochodzący z kraju, którego dotyczy postępowanie spowodował znaczną szkodę dla przemysłu wspólnotowego w rozumieniu art. 3 ust. 6 rozporządzenia podstawowego.

#### F. INTERES WSPÓLNOTY

- (100) Komisja zbadała, czy pomimo wniosków dotyczących dumpingu, szkody i związku przyczynowego istniały przekonujące powody, które doprowadziłyby do uznania, że w interesie Wspólnoty leży niepodejmowanie środków w tym konkretnym przypadku. W tym celu oraz zgodnie z art. 21 ust. 1 rozporządzenia podstawowego, Komisja przeanalizowała możliwe skutki, jakie środki mogłyby wyrzucić na wszystkie zainteresowane strony oraz możliwe konsekwencje niepodjęcia tego rodzaju środków.

### 1. Interes przemysłu wspólnotowego

- (101) Jak wskazano w motywie 42 powyżej, przemysł wspólnotowy składa się z sześciu przedsiębiorstw. Zatrudnia około 1 400 pracowników bezpośrednio zaangażowanych w produkcję, sprzedaż oraz dystrybucję produktu podobnego. W przypadku nałożenia środków spodziewane jest, że wielkość sprzedaży oraz odpowiadający jej udział w rynku przemysłu wspólnotowego na rynku wspólnotowym wzrósłby oraz że przemysł wspólnotowy mógłby w ten sposób również skorzystać z ekonomii skali. Uważa się, że przemysł wspólnotowy wykorzysta ulgę w obniżeniu cen nałożoną przywozem dumpingowym, aby umiarkowanie podnieść swoje ceny sprzedaży, szczególnie biorąc pod uwagę fakt, iż zaproponowane środki wyeliminują podcięcie ustalone w OD. Ogólnie rzecz biorąc, tego rodzaju spodziewane pozytywne wydarzenia umożliwią przemysłowi wspólnotowemu poprawę jego sytuacji finansowej.
- (102) Z drugiej strony, w przypadku nienałożenia środków antydumpingowych, prawdopodobne jest, że utrzyma się ujemna tendencja w przypadku przemysłu wspólnotowego. Przemysł wspólnotowy prawdopodobnie będzie tracił swój udział w rynku i w dalszym ciągu doświadczał spadku rentowności. Najprawdopodobniej doprowadzi to do obniżenia produkcji i inwestycji, dalszych zamknięć kolejnych zakładów produkcyjnych oraz zwolnień pracowników we Wspólnocie.
- (103) A zatem nałożenie środków antydumpingowych umożliwiłoby przemysłowi wspólnotowemu odzyskanie dobrej formy po ustalonych skutkach przywozu dumpingowego.

### 2. Interes pozostałych producentów wspólnotowych

- (104) Z braku współpracy tych producentów, a co za tym idzie z braku danych dotyczących ich działalności, Komisja może jedynie dokonać oceny szacunkowej na podstawie wniosku oraz przesłanych jej minikwestionariuszy z kontroli wrywkowej, że przy produkcji sięgającej około 100 000 ton w OD pozostali producenci zatrudnili siłę roboczą wynoszącą 640 pracowników. W przypadku nałożenia środków antydumpingowych można oczekiwać, że w przypadku pozostałych producentów wspólnotowych sytuacja ukształtuje się w taki sam pozytywny sposób w kontekście spodziewanej wielkości sprzedaży, cen oraz rentowności, jak w motywie 101 powyżej, jak w przypadku przemysłu wspólnotowego.
- (105) A zatem pozostali producenci wspólnotowi z pewnością skorzystaliby z nałożenia środków antydumpingowych.

### 3. Interes niepowiązanych importerów we Wspólnocie

- (106) Po pierwsze zauważa się, że jedno stowarzyszenie reprezentujące interes importerów niemieckich wyraziło swój sprzeciw co do wszelkich środków antydumpingowych bez dalszego umotywowania swojego stanowiska.
- (107) Jak wskazano w motywie 9 powyżej, tylko jedno przedsiębiorstwo importujące współpracowało we właściwy sposób w trakcie dochodzenia. W OD przedsiębiorstwo to dokonało przywozu około 4 % łącznej wielkości przywozu do Wspólnoty produktu objętego postępowaniem, pochodzącego z Tajlandii. To współpracujące przedsiębiorstwo nie wyraziło jasnego stanowiska co do skargi złożonej przez wnioskodawcę. Działalność polegająca na ponownej sprzedaży produktu objętego postępowaniem, pochodzącego z Tajlandii, obejmuje znikomą wielkość (poniżej 1 %) łącznego obrotu tego przedsiębiorstwa. W kontekście siły roboczej do prowadzenia handlu i ponownej sprzedaży produktu objętego postępowaniem można przypisać mniej niż jedną osobę.
- (108) Uwzględniając i) niski poziom współpracy, ii) niewyraźne stanowisko wspomnianego importera niepowiązanego w niniejszym dochodzeniu oraz iii) znikomy udział jego obrotów oraz zaangażowanej siły roboczej prowadzącej sprzedaż ponowną produktu objętego postępowaniem we Wspólnocie, tymczasowo przyjmuje się, że nałożenie środków antydumpingowych najprawdopodobniej nie wywrze ogólnie pożądanego skutku na sytuację importerów niepowiązanych we Wspólnocie.

#### 4. Interes sprzedawców detalicznych i konsumentów

- (109) Uwzględniając specyfikę tego segmentu rynku, poproszono o współpracę sprzedawców detalicznych i organizacje konsumenckie. Jednakże stopień uzyskanej współpracy był nieznaczny. Tylko jeden sprzedawca zgodził się współpracować. Nie wyraził on swojego stanowiska co do skargi złożonej przez wnioskodawcę. W OD jego wielkość sprzedaży ponownej produktu objętego postępowaniem, pochodzącego z Tajlandii, wynosiła poniżej 2 % łącznej wielkości przywozu wspólnotowego produktu objętego postępowaniem w kraju, którego dotyczy postępowanie. Obrót wygenerowany dzięki sprzedaży ponownej produktu objętego postępowaniem był znikomy, a mianowicie wynosił 0,01 % łącznego obrotu tego sprzedawcy detalicznego. Do takiego samego wniosku można dojść, analizując nie tylko sprzedaż ponowną produktu objętego postępowaniem, ale i sprzedaż ponowną produktu podobnego, jako procent obrotu przedsiębiorstwa. W oparciu o obrót względny liczbę stanowisk pracy u sprzedawcy współpracującego, którą można przypisać produktowi objętemu postępowaniem, ocenia się na około pięć w OD.
- (110) Na poziomie konsumentów efekt ceny przedstawiał się najprawdopodobniej następująco: tajlandzkie ceny CIF na granicy Wspólnoty odpowiadałyby średniej ważonej cła antydumpingowego w wysokości około 10 % w dodatku do konwencjonalnej stawki celnej (zawierającej specjalny element rolny) w wysokości około 16 %. Między poziomem CIF ceny dostawy a ostatecznej ceny dla konsumenta końcowego należy dodać również różne koszty obejmujące między innymi koszty dostawy oraz narzut importerów oraz koszty dostawy i narzut sprzedawców detalicznych, co osłabi skutek wnioskowanych środków w wynikającej z tego, ostatecznej cenie detalicznej.
- (111) W świetle wolnych mocy produkcyjnych oraz konkurencji oczekuje się, że przemysł wspólnotowy skorzysta głównie ze środków antydumpingowych poprzez zwiększenie wielkości sprzedaży. Na tej podstawie oraz uwzględniając niewielkie znaczenie konsumpcji kukurydzy słodkiej w statystycznym koszyku konsumenckim, jakiegokolwiek skutki nałożenia cła antydumpingowego na sytuację finansową statystycznego klienta będą niezauważalne.
- (112) W świetle powyższego oraz uwzględniając ogólnie niski poziom współpracy, przyjmuje się, że sytuacja sprzedawców detalicznych oraz konsumentów we Wspólnocie nie zmieni się znacznie pod wpływem proponowanych środków.

#### 5. Ograniczenie konkurencji na rynku wspólnotowym oraz ryzyko przerw w dostawie

- (113) Kilka zainteresowanych stron twierdziło, że środki antydumpingowe spowodują ograniczenie konkurencji na rynku wspólnotowym, już teraz domniemanie cechującym się oligopolistyczną sytuacją dostawczą ze względu na dominację dwóch francuskich producentów na tym rynku. Następnie twierdzono, że wykluczenie tajlandzkich producentów ze Wspólnoty doprowadziłoby do braków dostaw dla sprzedawców detalicznych i klientów.
- (114) Przede wszystkim należy przypomnieć, że celem środków antydumpingowych nie jest zakazywanie dostępu do Wspólnoty przywozowi, na który nałożono takie środki, ale wyeliminowanie skutków zakłócania warunków rynkowych, wynikających z obecności przywozu dumpingowego.
- (115) Mimo iż możliwe jest, że po nałożeniu środków wielkość sprzedaży oraz udział w rynku takiego przywozu mogą się zmniejszyć, przywóz z innych krajów trzecich wciąż stanowiłby ważne, alternatywne źródło zaopatrzenia. Ponadto powrót do normalnych warunków rynkowych powinien uczynić rynek wspólnotowy bardziej atrakcyjnym dla innych źródeł zaopatrzenia.
- (116) W OD przemysł wspólnotowy utrzymywał udział w rynku w wysokości około 60 %, pozostali producenci wspólnotowi mieli około 28 % udziałów w rynku, przywóz dumpingowy z Tajlandii około 13 %, zaś przywóz z pozostałych państw świata miał 4 % udziału w rynku. Jak wskazano w motywie 41 powyżej, istnieje ogólnie 18 producentów produktu podobnego, którzy działają we Wspólnocie. Ponadto, jak wskazano w motywie 54 powyżej, przemysł wspólnotowy działał w OD znacznie poniżej swoich pełnych mocy produkcyjnych. Pozostali producenci wspólnotowi również prawdopodobnie dysponują wolnymi mocami produkcyjnymi. Zanim zostaną osiągnięte poziomy ograniczające wielkość produkcji, we Wspólnocie istnieje wystarczająco duża przestrzeń dla znacznego zwiększenia wielkości produkcji.

- (117) W świetle powyższych ustaleń, wskazanych powyżej wielkości udziału w rynku, liczby niezależnych dostawców produktu objętego postępowaniem i produktu podobnego, powyższe skargi dotyczące kwestii związanych z konkurencyjnością i brakami dostaw zostają oddalone.

## 6. Wnioski dotyczące interesu Wspólnoty

- (118) Oczekuje się, że przemysł wspólnotowy oraz pozostali producenci wspólnotowi skorzystają z nałożenia środków poprzez odzyskanie utraconych wielkości sprzedaży oraz udziału w rynku oraz poprzez poprawę rentowności. Możliwe jest, że wystąpią pewne negatywne skutki w formie ograniczonej podwyżki cen dla konsumentów ostatecznych, jednakże rozmiar tych skutków zrównoważy oczekiwany korzystny wynik przemysłu wspólnotowego. W świetle powyższego tymczasowo uznaje się, że nie ma żadnych powodów do nienakładania środków tymczasowych w niniejszym przypadku oraz, że nałożenie tego rodzaju środków leżałoby w interesie Wspólnoty.

## G. WNIOSEK O NAŁOŻENIE TYMCZASOWYCH ŚRODKÓW ANTYDUMPINGOWYCH

- (119) W świetle wniosków dotyczących dumpingu, szkody, związku przyczynowego i interesu Wspólnoty, należy nałożyć środki tymczasowe celem zapobieżenia dalszemu ponoszeniu szkody przez przemysł wspólnotowy z powodu przywozu dumpingowego.

### 1. Poziom usuwający szkodę

- (120) Poziom tymczasowych środków antydumpingowych powinien być wystarczający do wyeliminowania szkody ponoszonej przez przemysł wspólnotowy i spowodowanej przywozem dumpingowym, bez przekraczania określonego marginesu dumpingu. Obliczając kwotę konieczną do usunięcia skutków szkodliwego dumpingu uznano, że wszelkie środki powinny umożliwić przemysłowi wspólnotowemu uzyskanie zysku przed opodatkowaniem w wysokości, jaką mógłby uzyskać w normalnych warunkach konkurencji, tzn. przy braku przywozu dumpingowego.
- (121) Na podstawie dostępnych informacji ustalono, że margines zysku w wysokości 14 % obrotu można uznać za właściwy poziom, którego można by oczekiwać od przemysłu wspólnotowego w przypadku braku szkodliwego dumpingu. Jak wskazano w motywie 67 powyżej, w 2002 r. kiedy to wielkość przywozu dumpingowego z Tajlandii była najmniejsza, przemysł wspólnotowy odnotował zysk w wysokości 21,4 % ze swojej sprzedaży zarówno własnych produktów, jak i sprzedawanych jako produkty markowe sprzedawców detalicznych. Jednakże, jak wskazano w motywie 50 powyżej, przywóz dumpingowy z Tajlandii dokonywany jest wyłącznie specjalnym kanałem marki sprzedawcy detalicznego. Dlatego też uznano za słuszne dostosowanie powyższej rentowności w wysokości 21,4 % celem odzwierciedlenia tej różnicy w składzie na oznakowaniu przemysłu wspólnotowego w odróżnieniu od przywozu z Tajlandii. W wyniku tych działań otrzymano zysk w przypadku braku przywozu dumpingowego w wysokości 14 %.
- (122) Następnie zakończono niezbędną podwyżkę cen na podstawie porównania ze względu na rodzaj produktu, średniej ważonej ceny przywozu ustalonej dla obliczenia podcięcia cenowego, z niepowodującą szkodę ceną produktu podobnego sprzedawanego przez przemysł wspólnotowy na rynku Wspólnoty. Niepowodującą dumpingu cenę otrzymano, dostosowując ceny sprzedaży przemysłu wspólnotowego, aby odzwierciedlić wyżej wspomniany margines zysku. Wszelkie różnice wynikające z tego porównania wyrażono jako procent łącznej wartości przywozu CIF.
- (123) Wyżej przytoczone porównanie cen wykazało następujące marginesy dumpingu:

Karn Corn	31,3 %
Malee Sampran	12,8 %
River Kwai	12,8 %
Sun Sweet	18,6 %
<b>Nieobjęci próbą eksporterzy współpracujący</b>	<b>17,7 %</b>
<b>Wszystkie pozostałe przedsiębiorstwa</b>	<b>31,3 %</b>

- (124) W przypadku dwóch przedsiębiorstw (Malee Sampran i River Kwai) poziom usuwający szkodę był niższy od ustalonego marginesu dumpingu, dlatego też środki tymczasowe powinny opierać się na informacjach dotyczących pierwszego przedsiębiorstwa. Ponieważ poziom usuwający szkodę był wyższy od marginesu dumpingu ustalonego dla dwóch pozostałych przedsiębiorstw, środki tymczasowe powinny być oparte na informacjach dotyczących drugiego przedsiębiorstwa.

## 2. Środki tymczasowe

- (125) W świetle powyższych faktów oraz zgodnie z art. 7 ust. 2 rozporządzenia podstawowego przyjmuje się, że tymczasowe środki antydumpingowe należy nałożyć na poziomie najniższego z ustalonych marginesów dumpingu i szkody, zgodnie z zasadą niższego cła.
- (126) Poziom współpracy był bardzo wysoki, dlatego też uznano za właściwe ustalenie cła dla pozostałych przedsiębiorstw, które nie współpracowały w dochodzeniu, na poziomie największego cła, które ma być nałożone na przedsiębiorstwa współpracujące w dochodzeniu. Dlatego też cło rezydualne ustanawia się w wysokości 13,42 %.
- (127) W wyniku tego należy ustanowić tymczasowe cła antydumpingowe na poniżej zaprezentowanych poziomach:

Eksporтеры objęci próbą	Proponowana wysokość cła antydumpingowego
Karn Corn	4,3 %
Malee Sampran	12,8 %
River Kwai	12,8 %
Sun Sweet	11,2 %
Nie objęci próbą eksporтеры współpracujący	13,2 %
Wszystkie pozostałe przedsiębiorstwa	13,2 %

- (128) Indywidualne stawki ceł antydumpingowych dla przedsiębiorstw wymienionych w niniejszym rozporządzeniu ustalono na podstawie ustaleń przyjętych w niniejszym dochodzeniu. Dlatego też odzwierciedlają one sytuację zastaną w trakcie dochodzenia, w odniesieniu do objętych nim przedsiębiorstw. Stawki ceł (w odróżnieniu od ogólnokrajowego cła stosowanego do „wszystkich pozostałych przedsiębiorstw”) stosuje się wyjątkowo do przywozu produktów pochodzących z Tajlandii i produkowanych przez te przedsiębiorstwa, a zatem przez wymienione, określone podmioty prawne. Podlegające przywózowi produkty wyprodukowane przez jakiegokolwiek inne przedsiębiorstwo niewymienione w tekście właściwym niniejszego rozporządzenia z nazwy i adresu, włącznie z podmiotami powiązanymi z podmiotami wymienionymi, nie mogą korzystać z tych stawek i podlegają stawce cła ogólnokrajowego.
- (129) W tym kontekście należy zauważyć, że jedno z wymienionych przedsiębiorstw dokonało zakupu znacznej ilości gotowego produktu od innych producentów w Tajlandii w celu dalszej jego sprzedaży we Wspólnocie (jak wskazano w motywie 34 powyżej). W odniesieniu do tego przedsiębiorstwa przyznaje się cło indywidualne wyłącznie na towary pochodzące z jego własnej produkcji oraz pod warunkiem, że przedsiębiorstwo to zobowiąże się do przedstawienia certyfikatów produkcji przy wywozie do Wspólnoty celem ustalenia produkcji produktu na poziomie celnym.
- (130) Wszelkie skargi wynikłe z zastosowania indywidualnej stawki cła antydumpingowego (np. w następstwie zmiany nazwy podmiotu lub otwarcia nowych podmiotów produkcyjnych lub sprzedaży) należy kierować do Komisji z załączeniem wszelkich odnośnych informacji, w szczególności dotyczących zmian w działalności danego przedsiębiorstwa związanych z produkcją, sprzedażą na rynek krajowy i na wywóz, na przykład takich jak zmiana nazwy lub zmiana podmiotów prowadzących produkcję lub sprzedaż. W stosownych przypadkach niniejsze rozporządzenie zostanie odpowiednio zmienione poprzez uaktualnienie wykazu przedsiębiorstw korzystających z indywidualnych stawek celnych.
- (131) Aby zagwarantować właściwe wykonanie postanowień związanych z cłem antydumpingowym, poziom cła rezydualnego powinien mieć zastosowanie nie tylko do niewspółpracujących producentów eksportujących, ale również do tych producentów, którzy nie prowadzili żadnego wywozu do Wspólnoty w OD.

### 3. Postanowienia końcowe

(132) W celu właściwego zarządzania należy wyznaczyć okres, w którym zainteresowane strony, które powiadomiły o sobie Komisję w terminie wyznaczonym w zawiadomieniu o wszczęciu postępowania, będą mogły przekazać swoje uwagi pisemne oraz wystąpić z wnioskiem o przesłuchanie. Ponadto należy stwierdzić, że ustalenia dotyczące nałożenia ceł, przyjęte w celu niniejszego rozporządzenia, są tymczasowe i mogą zostać poddane ponownej analizie dla celów jakichkolwiek środków ostatecznych,

PRZYJMUJE NINIEJSZE ROZPORZĄDZENIE:

#### Artykuł 1

1. Niniejszym nakłada się tymczasowe cło antydumpingowe na przywóz przetworzonej lub zakonserwowanej za pomocą octu lub kwasu octowego kukurydzy cukrowej, niezamrożonej (*Zea mays* var. *saccharata*), w postaci ziaren, objętej kodem CN ex 2001 90 30 (kod TARIC 2001 90 30 10) i przetworzonej lub zakonserwowanej za pomocą octu lub kwasu octowego kukurydzy cukrowej (*Zea mays* var. *saccharata*) w ziarnach, nie zamrożonej, innej niż produkty objęte pozycją 2006, objętej kodem CN ex 2005 80 00 (kod TARIC 2005 80 00 10), pochodzącej z Tajlandii.

2. Stawka tymczasowego cła antydumpingowego stosowanego do ceny netto franco granica Wspólnoty przed zapłaceniem cła produktów opisanych w ust. 1 i produkowanych przez wymienione poniżej przedsiębiorstwa, będzie wynosić odpowiednio:

Przedsiębiorstwo	Cło antydumpingowe (%)	Dodatkowy kod TARIC
Karn Corn Co., Ltd., 278 Krungthonmuangkeaw, Sirinthon Rd., Bangplad, Bangkok, Tajlandia	4,3	A789
Malee Sampran Public Co., Ltd, Abico Bldg. 401/1 Phaholyothin Rd, Lumlookka, Pathumthani 12130, Tajlandia	12,8	A790
River Kwai International Food Industry Co., Ltd, 52 Thaniya Plaza, 21st. Floor, Silom Rd., Bangrak, Bangkok 10500, Tajlandia	12,8	A791
Sun Sweet Co., Ltd, 9 M 1, Sanpatong-Bankad Rd., T. Toongsatok, Sanpatong, Chiangmai, Tajlandia	11,2	A792
Producenci wymienieni w załączniku I	13,2	A793
Wszystkie pozostałe przedsiębiorstwa	13,2	A999

3. Dopuszczenie do swobodnego obrotu we Wspólnocie produktu, o którym mowa w ust. 1, podlega złożeniu zabezpieczenia, równoważnemu wysokości cła tymczasowego.

4. O ile nie wskazano inaczej, zastosowanie mają obowiązujące przepisy celne.

#### Artykuł 2

Stosowanie indywidualnych stawek celnych wyznaczonych dla przedsiębiorstwa River Kwai, wspomnianych w art. 1 ust. 2, uwarunkowane jest przedstawieniem przez władze celne państw członkowskich ważnych faktur handlowych, zgodnych z wymaganiami określonymi w załączniku II. W przypadku braku przedstawienia tego rodzaju faktury zastosowanie ma stawka celna stosowana do wszystkich pozostałych przedsiębiorstw.

*Artykuł 3*

Bez uszczerbku dla art. 20 rozporządzenia Rady (WE) nr 384/96, zainteresowane strony mogą wystąpić o ujawnienie niezbędnych faktów i ustaleń, na podstawie których przyjęto niniejsze rozporządzenie, przekazać swoje uwagi na piśmie i złożyć wniosek o przesłuchanie ustne przez Komisję w okresie miesiąca od dnia wejścia w życie niniejszego rozporządzenia.

Zgodnie z art. 21 ust. 4 rozporządzenia (WE) nr 384/96 zainteresowane strony mogą wyrażać opinie w odniesieniu do zastosowania środków przewidzianych w niniejszym rozporządzeniu w ciągu miesiąca od dnia jego wejścia w życie.

*Artykuł 4*

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

Artykuł 1 niniejszego rozporządzenia stosuje się przez okres sześciu miesięcy.

Niniejsze rozporządzenie wiąże w całości i jest bezpośrednio stosowane we wszystkich państwach członkowskich.

Sporządzono w Brukseli, dnia 19 grudnia 2006 r.

W imieniu Komisji  
Peter MANDELSON  
Członek Komisji

## ZAŁĄCZNIK I

Wykaz producentów współpracujących, o którym mowa w art. 1 ust. 2, objętych dodatkowym kodem TARIC A793:

Nazwa	Adres
Agro-On (Thailand) Co., Ltd	50/499-500 Moo 6, Baan Mai, Pakkret, Monthaburi 11120, Thailand
B.N.H. Canning Co., Ltd	425/6-7 Sathorn Place Bldg., Klongtonsai, Klongsan, Bangkok 10600, Thailand
Boonsith Enterprise Co., Ltd	7/4 M.2, Soi Chomthong 13, Chomthong Rd., Chomthong, Bangkok 10150, Thailand
Erawan Food Public Company Limited	Panjathani Tower 16th floor, 127/21 Nonsee Rd., Chongnonsee, Yannawa, Bangkok 10120, Thailand
Great Oriental Food Products Co., Ltd	888/127 Panuch Village, Soi Thanaphol 2, Samsen-Nok, Huaykwang, Bangkok 10310, Thailand
Kuiburi Fruit Canning Co., Ltd	236 Krung Thon Muang Kaew Bldg., Sirindhorn Rd., Bangplad, Bangkok 10700, Thailand
Lampang Food Products Co., Ltd	22K Building, Soi Sukhumvit 35, Klongton Nua, Wattana, Bangkok 10110, Thailand
O.V. International Import-Export Co., Ltd	121/320 Soi Ekachai 66/6, Bangborn, Bangkok 10500, Thailand
Pan Inter Foods Co., Ltd	400 Sunphavuth Rd., Bangna, Bangkok 10260, Thailand
Siam Food Products Public Co., Ltd	3195/14 Rama IV Rd., Vibulthani Tower 1, 9th Fl., Klong Toey, Bangkok, 10110, Thailand
Viriyah Food Processing Co., Ltd	100/48 Vongvanij B Bldg, 18th Fl, Praram 9 Rd., Huay Kwang, Bangkok 10310, Thailand
Vita Food Factory (1989) Ltd	89 Arunammarin Rd., Banyikhan, Bangplad, Bangkok 10700, Thailand

## ZAŁĄCZNIK II

Ważna faktura handlowa, o której mowa w art. 3 niniejszego rozporządzenia, musi zawierać deklarację podpisaną przez oficjalnego przedstawiciela danego przedsiębiorstwa o następującym brzmieniu:

*Imię, nazwisko oraz funkcja oficjalnego przedstawiciela przedsiębiorstwa, które wydało fakturę handlową.*

*Deklaracja: „Ja, niżej podpisany, zaświadczam, że »ilość« [danego produktu] sprzedanego na wywóz do Wspólnoty Europejskiej, objęta niniejszą fakturą, została wyprodukowana przez (nazwa i adres przedsiębiorstwa) (dodatkowy kod TARIC) w (kraj produkcji). Zaświadczam, że informacje przedstawione na niniejszej fakturze są pełne i prawdziwe”.*

*Data i podpis.*

---