

ROZPORZĄDZENIE WYKONAWCZE KOMISJI (UE) 2015/763**z dnia 12 maja 2015 r.****nakładające tymczasowe cło antydumpingowe na przywóz niektórych wyrobów walcowanych płaskich ze stali krzemowej elektrotechnicznej o ziarnach zorientowanych pochodzących z Chińskiej Republiki Ludowej, Japonii, Republiki Korei, Federacji Rosyjskiej i Stanów Zjednoczonych Ameryki**

KOMISJA EUROPEJSKA,

uwzględniając Traktat o funkcjonowaniu Unii Europejskiej,

uwzględniając rozporządzenie Rady (WE) nr 1225/2009 z dnia 30 listopada 2009 r. w sprawie ochrony przed przywozem produktów po cenach dumpingowych z krajów niebędących członkami Wspólnoty Europejskiej⁽¹⁾ („rozporządzenie podstawowe”), w szczególności jego art. 7 ust. 4,

po konsultacji z państwami członkowskimi,

a także mając na uwadze, co następuje:

1. PROCEDURA**1.1. Wszczęcie postępowania**

- (1) Dnia 14 sierpnia 2014 r. na podstawie art. 5 rozporządzenia podstawowego Komisja Europejska („Komisja”) wszczęła dochodzenie antydumpingowe dotyczące przywozu wyrobów walcowanych płaskich ze stali krzemowej elektrotechnicznej o ziarnach zorientowanych („elektrotechniczne blachy teksturowane”) pochodzących z Chińskiej Republiki Ludowej („ChRL”), Japonii, Republiki Korei („Korea”), Federacji Rosyjskiej („Rosja”) i Stanów Zjednoczonych Ameryki („USA”) (łącznie zwanych dalej „państwami, których dotyczy postępowanie”). Komisja opublikowała zawiadomienie o wszczęciu postępowania w *Dzienniku Urzędowym Unii Europejskiej*⁽²⁾ („zawiadomienie o wszczęciu postępowania”).
- (2) Postępowanie wszczęto w następstwie skargi złożonej w dniu 30 czerwca 2014 r. przez Europejskie Stowarzyszenie Hutnictwa Stali („Eurofer” lub „skarżący”) w imieniu producentów reprezentujących ponad 25 % ogólnej produkcji unijnej elektrotechnicznych blach teksturowanych. W tym przypadku wszyscy znani producenci unijni w okresie objętym dochodzeniem stanowili „przemysł unijny”. Skarga zawierała dowody prima facie wskazujące na przywóz wymienionego produktu po cenach dumpingowych i wynikającą z niego istotną szkodę, które uznano za wystarczające uzasadnienie wszczęcia dochodzenia.
- (3) W dniu 16 lutego 2015 r. skarżący wniósł o rejestrowanie przywożonych towarów na podstawie art. 14 ust. 5 rozporządzenia podstawowego, w celu ewentualnego wstecznego poboru ceł na podstawie art. 10 ust. 4 rozporządzenia podstawowego. Kilka zainteresowanych stron twierdziło, że warunki rejestracji nie istnieją w tej sprawie oraz że wsteczny pobór ceł mógłby poważnie zaszkodzić interesom unijnych producentów transformatorów, nie przynosząc jednocześnie żadnych korzyści przemysłowi unijnemu. W dniu 14 kwietnia 2015 r. skarżący poinformował Komisję, że wycofuje swój wniosek o rejestrację.

1.2. Zainteresowane strony

- (4) Komisja poinformowała skarżącego, znanych producentów eksportujących i władze państw, których dotyczy postępowanie, znanych importerów, dostawców i użytkowników, handlowców, a także stowarzyszenia, o których wiadomo, że są zainteresowane, o wszczęciu dochodzenia. W zawiadomieniu o wszczęciu postępowania Komisja poinformowała zainteresowane strony, że tymczasowo wybrała Republikę Korei jako państwo trzecie o gospodarce rynkowej („państwo analogiczne”) w rozumieniu art. 2 ust. 7 lit. a) rozporządzenia podstawowego i zaprosiła je do przedstawiania uwag na temat tego wyboru.
- (5) Zainteresowanym stronom umożliwiono przedstawienie uwag na piśmie oraz złożenie wniosku o przesłuchanie w terminie określonym w zawiadomieniu o wszczęciu postępowania. Wszystkie zainteresowane strony, które wystąpiły z wnioskiem o przesłuchanie oraz wykazały szczególne powody, dla których powinny zostać wysłuchane, uzyskały taką możliwość.

⁽¹⁾ Dz.U. L 343 z 22.12.2009, s. 51.⁽²⁾ Zawiadomienie o wszczęciu postępowania antydumpingowego dotyczącego przywozu wyrobów walcowanych płaskich ze stali krzemowej elektrotechnicznej o ziarnach zorientowanych pochodzących z Chińskiej Republiki Ludowej, Japonii, Republiki Korei, Rosji i Stanów Zjednoczonych Ameryki (Dz.U. C 267 z 14.8.2014, s. 6).

1.3. Kontrola wyrywkowa

- (6) W zawiadomieniu o wszczęciu postępowania Komisja oznajmiła, że może dokonać kontroli wyrywkowej wśród importerów niepowiązanych i producentów eksportujących z państw, których dotyczy postępowanie, zgodnie z art. 17 rozporządzenia podstawowego.
- (7) W przypadku producentów unijnych przeprowadzenie kontroli wyrywkowej nie było konieczne, ponieważ znanych (sześciu) producentów unijnych reprezentowało 100 % łącznej unijnej produkcji produktu podobnego.

a) Kontrola wyrywkowa wśród importerów

- (8) Aby podjąć decyzję co do konieczności dokonania kontroli wyrywkowej i, jeżeli konieczność taka zostanie stwierdzona, aby dokonać doboru próby, Komisja zwróciła się do importerów niepowiązanych o udzielenie informacji określonych w zawiadomieniu o wszczęciu postępowania.
- (9) Dwóch importerów niepowiązanych dostarczyło wymagane informacje i wyraziło zgodę na włączenie ich do próby. Ze względu na tak niewielką liczbę współpracujących importerów Komisja uznała, że kontrola wyrywkowa nie jest konieczna.

b) Kontrola wyrywkowa wśród producentów eksportujących

- (10) Aby podjąć decyzję co do konieczności dokonania kontroli wyrywkowej i, jeżeli konieczność taka zostanie stwierdzona, aby dokonać doboru próby, Komisja zwróciła się do wszystkich producentów eksportujących z państw, których dotyczy postępowanie, o udzielenie informacji określonych w zawiadomieniu o wszczęciu postępowania. Poza tym Komisja zwróciła się do władz państw, których dotyczy postępowanie, o wskazanie innych producentów eksportujących, którzy mogliby być zainteresowani udziałem w dochodzeniu, lub o skontaktowanie się z nimi.
- (11) Siedmiu producentów eksportujących lub grup producentów eksportujących, w tym nie więcej niż po dwa przedsiębiorstwa z każdego z państw, których dotyczy postępowanie, przedstawiło wymagane informacje i wyraziło zgodę na włączenie ich do próby. Ze względu na niewielką liczbę współpracujących producentów eksportujących Komisja postanowiła, że w przypadku żadnego państwa, którego dotyczy postępowanie, kontrola wyrywkowa nie jest konieczna.

1.4. Formularze wniosku o traktowanie na zasadach rynkowych

- (12) Do celów art. 2 ust. 7 lit. b) rozporządzenia podstawowego Komisja przesłała formularze wniosku o traktowanie na zasadach rynkowych do władz ChRL i pochodzących z tego państwa współpracujących producentów eksportujących. Żaden ze współpracujących producentów eksportujących nie złożył wniosku o traktowanie na zasadach rynkowych.

1.5. Odpowiedzi na kwestionariusz

- (13) Komisja rozesłała kwestionariusze do wszystkich znanych zainteresowanych stron oraz do wszystkich innych przedsiębiorstw, które zgłosiły się w terminach wskazanych w zawiadomieniu o wszczęciu postępowania. Odpowiedzi na pytania zawarte w kwestionariuszu wpłynęły ze strony wszystkich znanych (sześciu) producentów unijnych, dziesięciu użytkowników i dwóch importerów niepowiązanych z jakimkolwiek producentem eksportującym z państw, których dotyczy postępowanie. Odpowiedzi na pytania zawarte w kwestionariuszu udzieliło ponadto dwóch producentów eksportujących z ChRL, jeden producent eksportujący z Korei, dwóch producentów eksportujących z Japonii, jedna grupa producentów eksportujących z Rosji i jeden producent eksportujący z USA.

1.6. Wizyty weryfikacyjne

- (14) Na podstawie art. 16 rozporządzenia podstawowego Komisja przeprowadziła wizyty weryfikacyjne na terenie następujących przedsiębiorstw:

- producenci unijni:
 - ThyssenKrupp Electrical Steel UGO SAS, Isbergues, Francja,
 - ThyssenKrupp Electrical Steel GmbH, Gelsenkirchen, Niemcy,
 - Tata Steel UK Limited (Orb Electrical Steels), Newport, Zjednoczone Królestwo ⁽¹⁾,
 - Stalprodukt S.A., Bochnia, Polska,
 - ArcelorMittal Frýdek-Místek a.s., Frýdek-Místek; Republika Czeska,

⁽¹⁾ Szósty znany producent unijny Surahammars Bruks AB posiada siedzibę w Surahammar w Szwecji i jest jednostką zależną Tata Steel UK Limited w pełni kontrolowaną przez ten podmiot. Informacje dostarczone przez pierwsze z tych przedsiębiorstw zostały uwzględnione w poniższych danych dotyczących sytuacji gospodarczej przemysłu unijnego.

- importerzy niepowiązani w Unii:
 - Hyundai Corporation Europe GmbH, Schwalbach am Taunus, Niemcy,
 - Siecop Europe GmbH, Duisburg, Niemcy,
- użytkownicy w Unii:
 - Siemens Aktiengesellschaft, Monachium, Niemcy,
 - Legnano Teknoelectric Company S.p.A., San Giorgio su Legnano (MI), Włochy,
 - ABB AB, Kordoba, Hiszpania,
 - SGB-Smit Group, Ratyzbona, Niemcy,
 - Končar – Distribution and Special Transformers, Inc., Zagrzeb, Chorwacja,
 - Alstom Grid UK Limited, Stafford, Zjednoczone Królestwo,
- producenci eksportujący z państw, których dotyczy postępowanie:
 - Baoshan Iron & Steel Co., Ltd. („Baosteel”), Szanghaj, ChRL,
 - Wuhan Iron & Steel Co., Ltd., („WISCO”) Wuhan, ChRL,
 - JFE Steel Corporation, Tokio, Japonia,
 - Nippon Steel & Sumitomo Metal Corporation, Tokio, Japonia,
 - przedsiębiorstwo POSCO i powiązane z nim przedsiębiorstwa POSCO TMC, POSCO Koha i DWIC, Seul, Korea,
 - OJSC Novolipetsk Steel, Lipieck i VIZ Steel, Jekaterynburg, Rosja (należące do NLMK Group),
 - AK Steel Corporation, Ohio, USA,
- powiązani importerzy/handlowcy:
 - Novex Trading (Swiss) S.A. (przedsiębiorstwo należące do NLMK Group), Szwajcaria,
 - Wisco Europe, Niemcy,
 - Baosteel Germany, Niemcy,
 - Baosteel Italy, Włochy,
 - DWIC Germany (przedsiębiorstwo należące do grupy POSCO), Niemcy,
 - DWIC Italy (przedsiębiorstwo należące do grupy POSCO), Włochy.

1.7. Okres objęty dochodzeniem i okres badany

- (15) Postępowanie w sprawie dumpingu i szkody obejmowało okres od dnia 1 lipca 2013 r. do dnia 30 czerwca 2014 r. („okres objęty dochodzeniem”). Analiza tendencji mających znaczenie dla oceny szkody obejmowała okres od dnia 1 stycznia 2011 r. do końca okresu objętego dochodzeniem („okres badany”).

2. PRODUKT OBJĘTY POSTĘPOWANIEM I PRODUKT PODOBNY

2.1. Produkt objęty postępowaniem

- (16) Produktem objętym postępowaniem są wyroby walcowane płaskie ze stali krzemowej elektrotechnicznej o ziarnach zorientowanych, o grubości przekraczającej 0,16 mm pochodzące z ChRL, Japonii, Korei, Rosji i USA, objęte obecnie kodami CN ex 7225 11 00 i ex 7226 11 00 („produkt objęty postępowaniem”).
- (17) Elektrotechniczne blachy teksturowane są produkowane z walcowanych na gorąco kręgów krzemowej stali stopowej różnej grubości; cechą struktury tej stali jest jednolita orientacja ziaren, gwarantująca dużą wydajność przewodzenia pola magnetycznego. Obniżenie wydajności w zakresie przewodności, nazywane „stratami magnetycznymi”, jest podstawowym wskaźnikiem jakości produktu, wyrażonym w W/kg. Elektrotechniczne blachy teksturowane można produkować jako blachy o dużej przenikalności lub jako blachy zwykłe. Rodzaje o dużej przenikalności umożliwiają osiągnięcie mniejszych strat magnetycznych bez względu na grubość blachy. Ponadto istnieje możliwość produkcji rodzajów o dużej przenikalności w postaci domeny rafinowanej osiągających jeszcze mniejsze straty magnetyczne w wyniku naniesienia cienkich linii na powierzchnię stali.

- (18) Niezależnie od różnic pod względem przenikalności, grubości i szerokości wszystkie rodzaje produktu objętego postępowaniem posiadają zasadniczo te same podstawowe właściwości fizyczne i to samo podstawowe zastosowanie.
- (19) Elektrotechniczne blachy teksturowane stosuje się głównie w sprzęcie elektrycznym, w którym istnieje możliwość ograniczenia strumienia indukcji magnetycznej, aby skierować go w określonym kierunku, tak jak w przypadku transmisji energii elektrycznej na duże odległości. W związku z tym produkt objęty postępowaniem stosuje się jako podstawowy materiał w transformatorach elektroenergetycznych i rozdzielczych.
- (20) Elektrotechniczne blachy teksturowane stosuje się także w dławikach kompensacyjnych, wykorzystywanych w wysokonapięciowych systemach przesyłu energii w celu stabilizacji napięcia w czasie zmian obciążenia. Produkt objęty postępowaniem można również wykorzystywać w sprzęcie o mniejszych transformatorach, w tym w przyrządach oraz sprzęcie lotniczym, kosmonautycznym i elektronicznym. Ponadto elektrotechniczne blachy teksturowane można stosować w dużych generatorach o dużej wydajności, jeżeli ich konstrukcja pozwala na wydajne wykorzystanie kierunkowych właściwości magnetycznych.
- (21) Produktem objętym postępowaniem nie są elektrotechniczne blachy teksturowane o grubości równej 0,16 mm lub mniejszej. Tego rodzaju cienkie elektrotechniczne blachy teksturowane stosuje się zwykle w przemyśle inżynierii lotniczej i medycznej. Elektrotechniczne blachy teksturowane mają formę blach zwykłych, z których usuwa się powłokę, a następnie blachy są ponownie walcowane, wyżarzane i powlekane. Skarżący twierdzą, że jedynie bardzo niewielka ilość cienkich elektrotechnicznych blach teksturowanych mogła zostać przywieziona do Unii z państw, których dotyczy postępowanie.

2.2. Produkt podobny

- (22) W ramach dochodzenia wykazano, że następujące produkty mają te same podstawowe właściwości fizyczne, a także te same podstawowe zastosowania:
- produkt objęty postępowaniem;
 - produkt wytwarzany i sprzedawany na rynku krajowym w Rosji, Korei, Japonii, ChRL i USA;
 - produkt wytwarzany i sprzedawany w UE przez przemysł unijny.
- (23) Komisja tymczasowo uznaje zatem, że wymienione produkty są produktami podobnymi w rozumieniu art. 1 ust. 4 rozporządzenia podstawowego.

2.3. Argumenty i wyjaśnienia dotyczące zakresu definicji produktu

- (24) Dwóch producentów eksportujących zwróciło się z wnioskiem, aby elektrotechniczne blachy teksturowane w kształcie stosowanym w transformatorach, znane w branży pod nazwą „laminatów”, zostały wyłączone z zakresu definicji produktu. Ich zdaniem produkt objęty postępowaniem wytwarza się (i sprzedaje) w postaci kręgów lub prostych odcinków, zgodnie z zamówieniem ich klientów, natomiast laminaty nie posiadają tych właściwości.
- (25) Komisja przyznała, że laminaty nie wchodzą w zakres definicji produktu, ponieważ posiadają już właściwości pozwalające na zidentyfikowanie ich jako elementu transformatora, takie jak określone kształty, wielkości i otwory. W takiej postaci nie stanowią one już zwykłych wyrobów walcowanych płaskich. Co więcej, laminaty te objęte są innym kodem CN.
- (26) Trzech producentów eksportujących i jeden użytkownik twierdzili, że z zakresu dochodzenia należy wykluczyć rodzaje produktu o dużej przenikalności lub rodzaje produktu w postaci domeny rafinowanej o stracie magnetycznej wynoszącej nie więcej niż 0,90 W/kg. Według nich rodzaje produktu wykazujące najmniejsze straty magnetyczne mają znacznie inne właściwości i użytkowników końcowych, a zatem nie kupują ich ci sami klienci i nie stanowią one produktu konkurencyjnego względem innych rodzajów produktu objętego postępowaniem. Należy zatem przeprowadzić dwie odrębne analizy dotyczące szkody, związku przyczynowego oraz interesu Unii.
- (27) Niezależnie jednak od straty magnetycznej produkt objęty postępowaniem jest wytwarzany z tego samego materiału, posiada te same podstawowe właściwości i porównywalnych użytkowników końcowych. Użytkownicy w Unii kupują zarówno produkt objęty postępowaniem o stracie magnetycznej nie większej niż 0,90 W/kg, jak i produkt objęty postępowaniem o stracie magnetycznej większej niż 0,90 W/kg. W związku z tym argumenty te tymczasowo odrzucono bez uszczerbku dla dalszej analizy kwestii, czy określone rodzaje o dużej przenikalności lub postaci domeny rafinowanej o konkretnej wysokiej jakości kwalifikują się do odrębnej analizy na etapie końcowym w oparciu o dalsze przedstawione informacje.

- (28) Jeden producent eksportujący twierdził, że produkt objęty postępowaniem o szerokości przekraczającej 1 150 mm należy wyłączyć z zakresu definicji produktu, ponieważ przemysł unijny nie jest w stanie wytworzyć produktu podobnego o szerokości przekraczającej 1 150 mm, natomiast sam ma taką możliwość. Wśród niektórych klientów panuje szczególne zapotrzebowanie na tego rodzaju szerokie produkty, które umożliwiają ograniczenie straty stali przy cięciu pełnego kręgu na odcinki w celu spełnienia specyfikacji klientów.
- (29) Powyższy wniosek o wykluczenie produktu został odrzucony. Fakt, że produkt objęty postępowaniem może nieznacznie przekraczać szerokość 1 150 mm lub większą, nie czyni z tego rodzaju przedmiotów odrębnego produktu nieobjętego zakresem dochodzenia. Niezależnie od tych różnic w szerokości wszystkie rodzaje produktu objętego postępowaniem posiadają te same podstawowe właściwości fizyczne i techniczne oraz zasadniczo to samo podstawowe zastosowanie. Co więcej, ograniczenie zakresu dochodzenia do określonych szerokości umożliwiłoby producentom eksportującym unikanie obowiązujących środków antydumpingowych.
- (30) Ponadto według jednego producenta eksportującego oraz Stałego Przedstawicielstwa Federacji Rosyjskiej przy Unii Europejskiej ich eksportowane elektrotechniczne blachy teksturowane „pierwszej kategorii” (o większej płaskości i mniejszej liczbie szwów spawalniczych) z jednej strony i eksportowane elektrotechniczne blachy teksturowane „drugiej” i „trzeciej kategorii” (wykazujące liczne braki, wiele szwów i brak płaskości) z drugiej strony zgodnie z praktyką przemysłu rosyjskiego nie są w żadnym stopniu wymienne (w żadną stronę) i stanowią różne produkty. W związku z tym ich zdaniem materiały „drugiej” i „trzeciej kategorii” należy wykluczyć z zakresu definicji produktu.
- (31) Aktualna charakterystyka i kod CN produktu objętego postępowaniem potencjalnie obejmują wiele różnych rodzajów produktu pod względem jakości. Wytwarzanie niskiej jakości produktów zarówno przez producentów unijnych, jak i przez producentów eksportujących jest właściwe dla procesu produkcji, a rodzaje o niższej jakości wytwarza się z tego samego podstawowego materiału i z wykorzystaniem tego samego sprzętu produkcyjnego. Takie rodzaje o stosunkowo niższej jakości sprzedaje się również do wykorzystania w przemyśle transformatorowym i w pełni spełniają one definicję produktu objętego postępowaniem. W związku z tym Komisja tymczasowo odrzuciła również powyższy wniosek.

3. DUMPING

3.1. Ogólna metodyka

- (32) W motywach 33–43 poniżej Komisja przedstawiła ogólną metodykę, którą zastosowała do obliczeń wysokości dumpingu. W uzasadnionych przypadkach wszystkie kwestie związane z konkretnym państwem lub przedsiębiorstwem, istotne z punktu widzenia przedmiotowych obliczeń, zostały omówione w poniższych częściach poświęconych konkretnym państwom.

3.1.1. Wartość normalna

- (33) Komisja najpierw przeanalizowała, czy łączna wartość sprzedaży krajowej w przypadku każdego współpracującego producenta eksportującego jest reprezentatywna w rozumieniu art. 2 ust. 2 rozporządzenia podstawowego. Sprzedaż krajową uznaje się za reprezentatywną, jeżeli łączna wielkość sprzedaży krajowej produktu podobnego niezależnym klientom na rynku krajowym na jednego producenta eksportującego stanowi co najmniej 5 % jego łącznej wielkości sprzedaży eksportowej produktu objętego postępowaniem do Unii w okresie objętym dochodzeniem.
- (34) Następnie Komisja określiła te rodzaje produktu sprzedawane na rynku krajowym, które były identyczne lub porównywalne z rodzajami produktów sprzedawanymi na wywóz do Unii, i przeanalizowała, czy sprzedaż krajowa dokonywana przez każdego współpracującego producenta eksportującego na rynku krajowym w przypadku każdego rodzaju produktu była reprezentatywna w rozumieniu art. 2 ust. 2 rozporządzenia podstawowego. Sprzedaż krajowa danego rodzaju produktu jest reprezentatywna, jeżeli całkowita wielkość sprzedaży krajowej tego rodzaju produktu niezależnym klientom w okresie objętym dochodzeniem stanowi co najmniej 5 % całkowitej sprzedaży eksportowej identycznego lub porównywalnego rodzaju produktu do Unii.
- (35) Następnie Komisja określiła w odniesieniu do każdego rodzaju produktu udział sprzedaży z zyskiem niezależnym klientom na rynku krajowym w okresie objętym dochodzeniem, by móc zdecydować, czy do obliczenia wartości normalnej zgodnie z art. 2 ust. 4 rozporządzenia podstawowego należy zastosować rzeczywistą cenę sprzedaży krajowej.
- (36) Wartość normalna opiera się na rzeczywistej cenie krajowej każdego rodzaju produktu niezależnie od tego, czy sprzedaż ta jest dokonywana z zyskiem, jeżeli:
- wielkość sprzedaży danego rodzaju produktu, sprzedawanego po cenie sprzedaży netto równej lub wyższej od obliczonych kosztów produkcji, stanowiła ponad 80 % łącznej wielkości sprzedaży tego rodzaju produktu; oraz
 - średnia ważona cena sprzedaży tego rodzaju produktu jest równa jednostkowym kosztom produkcji lub od nich wyższa.

- (37) W tym przypadku wartość normalna jest średnią ważoną cen całej sprzedaży krajowej tego rodzaju produktu w okresie objętym dochodzeniem.
- (38) Wartość normalna opiera się na rzeczywistej cenie krajowej każdego rodzaju produktu wyłącznie dla krajowej sprzedaży z zyskiem w okresie objętym dochodzeniem, jeżeli:
- wielkość sprzedaży z zyskiem tego rodzaju produktu odpowiada nie więcej niż 80 % całkowitej wielkości sprzedaży tego rodzaju produktu; lub
 - średnia ważona cena tego rodzaju produktu jest niższa od jednostkowych kosztów produkcji.
- (39) Jeżeli sprzedaż danego rodzaju produktu podobnego w zwykłym obrocie handlowym nie miała miejsca lub była niedostateczna, bądź jeżeli danego rodzaju produktu nie sprzedawano w reprezentatywnych ilościach na rynku krajowym, Komisja konstruowała wartość normalną zgodnie z art. 2 ust. 3 i 6 rozporządzenia podstawowego.
- (40) Wartość normalną konstruowano poprzez dodanie do średniego kosztu produkcji produktu podobnego wytwarzanego przez każdego współpracującego producenta eksportującego w okresie objętym dochodzeniem następujących elementów:
- średniej ważonej kosztów sprzedaży, kosztów ogólnych i administracyjnych ponoszonych przez każdego współpracującego producenta eksportującego przy krajowej sprzedaży produktu podobnego w zwykłym obrocie handlowym w okresie objętym dochodzeniem; oraz
 - średniej ważonej zysku osiąganego przez każdego współpracującego producenta eksportującego z tytułu krajowej sprzedaży produktu podobnego w zwykłym obrocie handlowym w okresie objętym dochodzeniem.

3.1.2. Cena eksportowa

- (41) Producenci eksportujący prowadzili wywóz do Unii albo bezpośrednio do niezależnych klientów, albo za pośrednictwem przedsiębiorstw powiązanych działających jako importerzy.
- (42) Jeżeli producent eksportujący dokonywał wywozu produktu objętego postępowaniem bezpośrednio do niezależnych klientów w Unii, w tym za pośrednictwem przedsiębiorstw handlowych, cena eksportowa została ustalona na podstawie cen faktycznie zapłaconych lub należnych za produkt objęty postępowaniem przy jego wywozie do Unii zgodnie z art. 2 ust. 8 rozporządzenia podstawowego.
- (43) W przypadku gdy producenci eksportujący wywozili produkt objęty postępowaniem do Unii za pośrednictwem przedsiębiorstwa powiązanego działającego jako importer, cena eksportowa została skonstruowana na podstawie ceny, za którą produkt przywieziony został po raz pierwszy odsprzedany niezależnym klientom w Unii, zgodnie z art. 2 ust. 9 rozporządzenia podstawowego. Zgodnie z tym samym artykułem cena eksportowa została także skonstruowana, jeżeli produkt objęty postępowaniem nie został odsprzedany na warunkach, na których został przywieziony. W takich przypadkach dokonano dostosowań ceny w odniesieniu do wszystkich kosztów poniesionych między przywozem a odsprzedażą, w tym kosztów sprzedaży, kosztów ogólnych i administracyjnych, oraz w odniesieniu do osiągniętych zysków.

3.1.3. Porównanie

- (44) Komisja porównała wartość normalną z ceną eksportową producentów eksportujących na podstawie ceny *ex-works*.
- (45) W przypadkach uzasadnionych potrzebą zapewnienia obiektywnego porównania Komisja dostosowała wartość normalną lub cenę eksportową, uwzględniając różnice mające wpływ na ceny i ich porównywalność, zgodnie z art. 2 ust. 10 rozporządzenia podstawowego.

3.2. Republika Korei

- (46) Przedsiębiorstwo POSCO, jedyny producent eksportujący z Korei, współpracował w pełni w ramach dochodzenia Komisji. Przedsiębiorstwo to wykorzystywało złożoną sieć kanałów sprzedaży do celów sprzedaży produktu objętego postępowaniem w UE i na swoim rynku krajowym.

3.2.1. Wartość normalna

- (47) Wartość normalna w odniesieniu do jedyne go producenta eksportującego została ustalona zgodnie z ogólną metodyką określoną w sekcji 3.1.1 powyżej. W rezultacie wartość normalną w przypadku większości rodzajów produktu eksportowanych do Unii ustalono na podstawie ceny krajowej. Wartość normalna dla pozostałych rodzajów została skonstruowana.

3.2.2. Cena eksportowa

- (48) Jedy ny producent eksportujący prowadził wywóz do Unii bezpośrednio; za pośrednictwem przedsiębiorstw handlowych w Korei; oraz za pośrednictwem przedsiębiorstw powiązanych działających jako importerzy z siedzibą w Unii. W przypadku wywozu za pośrednictwem importerów z Unii cena eksportowa została skonstruowana na podstawie art. 2 ust. 9 rozporządzenia podstawowego.
- (49) W pozostałych przypadkach cena eksportowa została ustalona z zastosowaniem ogólnej metodyki określonej w sekcji 3.1.2 powyżej.
- (50) Producent eksportujący twierdził, że tworzył pojedynczy podmiot gospodarczy z przedsiębiorstwami handlowymi, z którymi współpracował, i ze swoimi przedsiębiorstwami powiązany mi w Unii, a zatem nie zachodziła potrzeba dokonywania dostosowania na podstawie art. 2 ust. 9 w celu określenia ceny eksportowej.
- (51) Zgodnie z art. 2 ust. 9 rozporządzenia podstawowego, jeżeli istnieje powiązanie pomiędzy producentem eksportującym a powiązanymi importerami, uznaje się, że cena eksportowa jest niewiarygodna. W art. 2 ust. 9 rozporządzenia podstawowego nie ma sformułowania, które:
- wprowadza rozróżnienie ze względu na różne rodzaje powiązań,
 - wprowadza wymóg odpowiedniego stopnia kontroli lub integracji jako warunek stosowania dostosowań, lub
 - wyklucza stosowanie tego rodzaju dostosowań w przypadku pojedynczego podmiotu gospodarczego.
- (52) Nie ulega zatem wątpliwości, że rodzaj powiązania między podmiotami nie może mieć żadnego wpływu na stosowanie dostosowań, których celem jest uwiarygodnienie ceny eksportowej. Tego rodzaju dostosowania są obowiązkowe w przypadkach, w których istnieje konieczność skonstruowania ceny.
- (53) Komisja ustaliła, że przedsiębiorstwa POSCO Germany i POSCO Italy wykonywały wszystkie funkcje zwykle pełnione przez powiązanych importerów w Unii. Nie ulega wątpliwości, że przedsiębiorstwa POSCO Germany i POSCO Italy działały jako powiązani importerzy na rzecz koreańskiego producenta eksportującego.
- (54) Komisja stwierdziła zatem, że istniało powiązanie pomiędzy producentem eksportującym a importerami, i zastosowała określone dostosowania w odniesieniu do wszystkich kosztów poniesionych między przywozem a odsprzedażą oraz w odniesieniu do uzasadnionego zysku w celu ustalenia wiarygodnej ceny eksportowej. Argument ten został zatem odrzucony.

3.2.3. Porównanie

- (55) Komisja porównała wartość normalną z ceną eksportową jedyne go producenta eksportującego na podstawie ceny *ex-works*.
- (56) W przypadkach uzasadnionych potrzebą zapewnienia obiektywnego porównania Komisja dostosowała wartość normalną lub cenę eksportową, uwzględniając różnice mające wpływ na porównywalność cen, zgodnie z art. 2 ust. 10 rozporządzenia podstawowego. Dostosowań dokonano w odniesieniu do kosztów frachtu, kosztów przeladunku, kosztów opakowania, kosztów kredytu i opłat bankowych.
- (57) Na podstawie art. 2 ust. 10 lit. d) ppkt (i) rozporządzenia podstawowego producent eksportujący przedstawił argument dotyczący dostosowania z tytułu różnic w poziomach handlu, twierdząc, że całej swojej sprzedaży krajowej dokonywał na rzecz użytkowników końcowych, natomiast całej sprzedaży na wywóz do Unii dokonywał na rzecz powiązanych lub niepowiązanych handlowców.
- (58) Producent eksportujący nie był jednak w stanie wykazać żadnych spójnych i wyraźnych różnic w cenach dla różnych poziomów handlu na rynku krajowym lub eksportowym. Argument ten nie mógł zatem zostać przyjęty.
- (59) Następnie producent eksportujący zwrócił się o dostosowanie na podstawie art. 2 ust. 10 lit. d) ppkt (ii) rozporządzenia podstawowego. Komisja nie może zaakceptować również tego argumentu, ponieważ wywóz do Unii odbywał się za pośrednictwem przedsiębiorstw powiązanych, a następnie do niepowiązanych użytkowników końcowych, przez co poziom handlu w przypadku sprzedaży eksportowej i sprzedaży krajowej był taki sam.

3.2.4. Margines dumpingu

- (60) W przypadku jedyne go producenta eksportującego Komisja porównała średnią ważoną wartość normalną każdego rodzaju produktu podobnego ze średnią ważoną ceną eksportową odpowiedniego rodzaju produktu objętego postępowaniem, zgodnie z art. 2 ust. 11 i 12 rozporządzenia podstawowego.
- (61) Poziom współpracy w przypadku Korei był wysoki, ponieważ przywóz od współpracującego producenta eksportującego stanowił około 100 % całego wywozu do Unii w okresie objętym dochodzeniem. Na tej podstawie Komisja ustaliła ogólnokrajowy margines dumpingu na tym samym poziomie co w przypadku jedyne go producenta eksportującego.
- (62) Tymczasowe marginesy dumpingu, wyrażone jako wartość procentowa ceny CIF na granicy Wspólnoty przed ocenieniem, są następujące:

Przedsiębiorstwo	Tymczasowy margines dumpingu
POSCO	22,8 %
Wszystkie pozostałe przedsiębiorstwa	22,8 %

3.3. Chińska Republika Ludowa

- (63) W ramach dochodzenia współpracowało dwóch producentów eksportujących, Baosteel i WISCO, odpowiadających za około 100 % całego wywozu do UE. Oba przedsiębiorstwa dokonywały wywozu do UE za pośrednictwem powiązanych importerów w Unii.
- (64) Żaden ze współpracujących producentów eksportujących z ChRL nie złożył wniosku o traktowanie na zasadach rynkowych. W związku z tym zgodnie z art. 2 ust. 7 lit. a) rozporządzenia podstawowego wartość normalną określono na podstawie ceny lub wartości konstruowanej dla państwa trzeciego o gospodarce rynkowej („państwo analogiczne”).

3.3.1. Państwo analogiczne

- (65) W zawiadomieniu o wszczęciu postępowania Komisja poinformowała zainteresowane strony, że planuje wybrać Republikę Korei jako odpowiednie państwo analogiczne, i wezwała zainteresowane strony do zgłaszania uwag. Jedna strona twierdziła, że Korea nie będzie odpowiednim państwem analogicznym, i zaproponowała, aby zamiast Korei wybrać Rosję.
- (66) Rosyjski rynek krajowy jest stosunkowo zamknięty i jest zdominowany przez jedną grupę produkcyjną. Udział w rynku przywozu utrzymuje się na bardzo niskim poziomie (mniej niż 5 % w 2013 r.), a Rosja stosuje cła przywozowe w odniesieniu do elektrotechnicznych blach teksturowanych (5 %). Ponadto rodzaj/gatunek rosyjskich elektrotechnicznych blach teksturowanych nie jest porównywalny z chińskim wywozem elektrotechnicznych blach teksturowanych do Unii. Uznano zatem, że Rosja nie jest odpowiednim państwem analogicznym.
- (67) Jak stwierdzono w zawiadomieniu o wszczęciu postępowania, Komisja zbadała również kwestię, czy którekolwiek z pozostałych państw, których dotyczy postępowanie, lub jakiegokolwiek inne państwo trzecie o gospodarce rynkowej, w których produkuje się elektrotechniczne blachy teksturowane, mogłoby stanowić odpowiednie państwo analogiczne. Zgodnie z informacjami dostępnymi dla Komisji jedynymi państwami produkującymi elektrotechniczne blachy teksturowane innymi niż państwa, których dotyczy postępowanie, są Brazylia i Indie.
- (68) Zarówno w Brazylii, jak i w Indiach występuje tylko jeden producent elektrotechnicznych blach teksturowanych, a każdy z nich wytwarza rodzaje produktu, które nie są porównywalne z rodzajami produkowanymi i wywozonymi przez współpracujących producentów eksportujących z ChRL. Ponadto oba państwa nakładają cła przywozowe na elektrotechniczne blachy teksturowane oraz, w szczególności Indie, stanowią głównie kraje przywozu, posiadające niewielką produkcję krajową. Uznano zatem, że ani Brazylia, ani Indie nie byłyby odpowiednim państwem analogicznym.
- (69) Jeżeli chodzi o Japonię i USA, w wyniku badania ustalono, że oba rynki są zdominowane przez dwóch producentów krajowych i charakteryzują się niewielkimi przywozonymi ilościami. Zarówno japoński rynek krajowy, jak i rynek krajowy USA można zatem uznać za stosunkowo zamknięte na konkurencję.

- (70) Jeżeli chodzi o Koreę, krajowy rynek elektrotechnicznych blach teksturowanych jest stosunkowo otwarty, a przywóz stanowi znaczny udział w rynku (ponad 20 % w 2013 r.). Koreańskim producentem jest duży producent posiadający znaczne ilości sprzedaży krajowej i sprzedaży eksportowej. Wytwarza on podobne rodzaje produktu podobnego do rodzajów wywożonych do Unii przez producentów chińskich. Na przywóz elektrotechnicznych blach teksturowanych z Unii, ChRL i Japonii nie są nakładane żadne cła.
- (71) Na tym etapie postępowania Komisja stwierdziła, że Republika Korei jest najodpowiedniejszym państwem analogicznym zgodnie z art. 2 ust. 7 lit. a) rozporządzenia podstawowego.

3.3.2. Wartość normalna

- (72) Jak zauważono powyżej (motyw 64), wartość normalną dla dwóch producentów eksportujących z ChRL określono na podstawie ceny lub konstruowanej wartości normalnej dla państwa analogicznego, którym w tym przypadku jest Korea, zgodnie z art. 2 ust. 7 lit. a) rozporządzenia podstawowego.

3.3.3. Cena eksportowa

- (73) Producenci eksportujący dokonywali wywozu do Unii za pośrednictwem handlowców i importerów z siedzibą zarówno w ChRL, jak i w Unii.
- (74) Cena eksportowa została zatem ustalona na podstawie ceny, po której produkt przywieziony został po raz pierwszy odsprzedany niezależnym klientom w Unii, zgodnie z art. 2 ust. 9 rozporządzenia podstawowego. W tym przypadku dokonano dostosowań ceny w odniesieniu do wszystkich kosztów poniesionych między przywozem a odsprzedaniem, w tym kosztów sprzedaży, kosztów ogólnych i administracyjnych, oraz w odniesieniu do osiągniętych zysków importera niepowiązanego.

3.3.4. Porównanie

- (75) Komisja porównała wartość normalną ustaloną w przypadku państwa analogicznego z ceną eksportową producentów eksportujących z ChRL na podstawie ceny *ex-works*.
- (76) W przypadku jednego producenta eksportującego jednego rodzaju produktu nie można było dopasować do rodzajów produktów wytwarzanych przez producenta koreańskiego. Wynikało to ze straty magnetycznej w przypadku tego konkretnego rodzaju produktu. W tym przypadku cenę eksportową porównano z wartością normalną najbardziej podobnego rodzaju produktu, który ma te same wszystkie właściwości z wyjątkiem straty magnetycznej, która jest jak najbardziej podobna.
- (77) W przypadkach uzasadnionych potrzebą zapewnienia obiektywnego porównania, na podstawie art. 2 ust. 10 rozporządzenia podstawowego Komisja dostosowała wartość normalną lub cenę eksportową, uwzględniając różnice mające wpływ na ceny i ich porównywalność. Dostosowań dokonano w odniesieniu do kosztów frachtu, kosztów kredytu, kosztów przeladunku i załadunku, kosztów opakowania i opłat bankowych.
- (78) Wartość normalną dostosowano w celu zapewnienia, aby poziom opodatkowania w przypadku wartości normalnej był taki sam co w przypadku ceny eksportowej, jako że w okresie objętym dochodzeniem („OD”) przedsiębiorstwa objęte postępowaniem nie otrzymały zwrotu części podatku VAT pobieranego w przypadku wywozu elektrotechnicznych blach teksturowanych z ChRL.

3.3.5. Marginesy dumpingu

- (79) W przypadku każdego współpracującego producenta eksportującego Komisja porównała średnią ważoną wartość normalną każdego rodzaju produktu podobnego w państwie analogicznym ze średnią ważoną ceną eksportową odpowiedniego rodzaju produktu objętego postępowaniem, zgodnie z art. 2 ust. 11 i 12 rozporządzenia podstawowego.
- (80) Na podstawie odpowiedzi na pytania zawarte w kwestionariuszu Komisja ustaliła, że przedmiotowe dwa przedsiębiorstwa były powiązane wspólną własnością.
- (81) Ustalono zatem jeden margines dumpingu dla przedmiotowych dwóch przedsiębiorstw na podstawie średniej ważonej ich poszczególnych marginesów dumpingu.

- (82) Poziom współpracy był wysoki, ponieważ przywóz od współpracujących producentów eksportujących stanowi 100 % całego wywozu z ChRL do Unii w okresie objętym dochodzeniem. Na tej podstawie Komisja określiła ogólnokrajowy margines dumpingu na poziomie marginesu dumpingu ustalonego dla dwóch współpracujących producentów eksportujących. Tymczasowe marginesy dumpingu, wyrażone jako wartość procentowa ceny CIF na granicy Wspólnoty przed ocenieniem, są następujące:

Przedsiębiorstwo	Tymczasowy margines dumpingu
Baoshan Iron & Steel Co., Ltd i Wuhan Iron and Steel Company Limited	28,7 %
Wszystkie pozostałe przedsiębiorstwa	28,7 %

3.4. Japonia

- (83) W okresie objętym dochodzeniem w Japonii było dwóch producentów eksportujących – JFE Steel Corporation i Nippon Steel & Sumitomo Metal One Corporation. Obaj producenci eksportujący współpracowali. Jeden producent eksportujący prowadził sprzedaż na rynek unijny za pośrednictwem handlowca w Japonii. Drugi producent eksportujący prowadził wywóz do Unii głównie nieprzerobionych (niepociętych) kręgów, które podlegały dalszej obróbce (cięciu) dokonywanej przez stronę z nim powiązaną w Unii. Ponadto ten sam producent eksportujący przywoził produkt objęty postępowaniem za pośrednictwem powiązanego importera w Unii. Na rynku krajowym obaj producenci eksportujący sprzedawali produkt objęty postępowaniem zarówno bezpośrednio, jak i za pośrednictwem powiązanych i niepowiązanych handlowców.

3.4.1. Wartość normalna

- (84) Na podstawie ogólnej metodyki przedstawionej w sekcji 3.1.1 powyżej Komisja ustaliła, że w przypadku jednego producenta eksportującego żaden z rodzajów produktu sprzedawanych na rynku krajowym nie był reprezentatywny w rozumieniu art. 2 ust. 2 rozporządzenia podstawowego. W związku z tym w przypadku tego producenta eksportującego wartość normalną skonstruowano dla wszystkich rodzajów produktu.
- (85) W odniesieniu do drugiego producenta eksportującego Komisja ustaliła, że ponad połowę rodzajów produktu sprzedawanych na wywóz do Unii można było porównać z reprezentatywną sprzedażą krajową tych rodzajów produktu. W związku z tym w przypadku tych rodzajów produktu do obliczenia wartości normalnej wykorzystano rzeczywistą cenę sprzedaży krajowej zgodnie z ogólną metodyką. Dla pozostałych rodzajów produktu wartość normalna została skonstruowana.

3.4.2. Cena eksportowa

- (86) Jeden producent eksportujący prowadził sprzedaż produktu objętego postępowaniem na wywóz do Unii za pośrednictwem niepowiązanego handlowca w Japonii. Cenę eksportową określono zatem na podstawie faktycznie zapłaconych lub należnych cen eksportowych, zgodnie z art. 2 ust. 8 rozporządzenia podstawowego. Do określenia wartości CIF przedmiotowego wywozu wykorzystano zweryfikowane dane niepowiązanego handlowca.
- (87) Drugi producent eksportujący prowadził sprzedaż produktu objętego postępowaniem za pośrednictwem powiązanych handlowców w Unii. Większość rodzajów produktu nie była odsprzedawana na warunkach, na których zostały one przywiezione, ponieważ podlegały one dalszej obróbce (cięciu) dokonywanej przez stronę powiązaną. Komisja ustaliła zatem cenę eksportową nieprzerobionych (niepociętych) kręgów przeznaczonych na wywóz zgodnie z art. 2 ust. 9 rozporządzenia podstawowego, dostosowując cenę, po której produkt przywieziony został po raz pierwszy odsprzedany niezależnym klientom w Unii z uwzględnieniem wszystkich kosztów poniesionych między przywozem a odsprzedażą, w tym kosztów przetworzenia w Unii odpowiednio dostosowanych, aby uwzględnić straty na ciężarze wskutek cięcia, kosztów sprzedaży, kosztów ogólnych i administracyjnych oraz z uwzględnieniem osiągniętych zysków, tak aby uzyskać z powrotem cenę nieprzerobionego (niepociętego) kręgu. Ze względu na brak innej uzasadnionej wartości odniesienia wykorzystano poziom zysku importera niepowiązanego.
- (88) W przypadku rodzajów produktu sprzedawanych na warunkach, na których zostały one przywiezione za pośrednictwem powiązanego importera, czyli w przypadku braku dalszej obróbki w Unii, cena eksportowa została ustalona zgodnie z art. 2 ust. 9 rozporządzenia podstawowego poprzez dostosowanie ceny, po której produkt przywieziony został po raz pierwszy odsprzedany niezależnym klientom w Unii z uwzględnieniem wszystkich kosztów poniesionych między przywozem a odsprzedażą, w tym kosztów sprzedaży, kosztów ogólnych i administracyjnych, oraz z uwzględnieniem zysku importera niepowiązanego.

3.4.3. Porównanie

- (89) Komisja porównała wartość normalną z ceną eksportową producentów eksportujących na podstawie ceny *ex-works*.
- (90) W przypadkach uzasadnionych potrzebą zapewnienia obiektywnego porównania Komisja dostosowała wartość normalną lub cenę eksportową, uwzględniając różnice mające wpływ na ceny i ich porównywalność, zgodnie z art. 2 ust. 10 rozporządzenia podstawowego. Dostosowań dokonano w odniesieniu do prowizji, kosztów frachtu, kosztów kredytu, opłat bankowych, kosztów przeładunku i załadunku oraz kosztów opakowania.
- (91) Na podstawie art. 2 ust. 10 lit. d) ppkt (i) rozporządzenia podstawowego producent eksportujący przedstawił argument dotyczący dostosowania z tytułu różnic w poziomach handlu, twierdząc, że niemal całej swojej sprzedaży krajowej dokonywał na rzecz użytkowników końcowych, natomiast połowy sprzedaży na wywóz do Unii dokonywał na rzecz powiązanych lub niepowiązanych przedsiębiorstw handlowych.
- (92) Zdaniem Komisji argument ten nie był wystarczająco uzasadniony. Argument ten został zatem odrzucony.

3.4.4. Marginesy dumpingu

- (93) W przypadku współpracujących producentów eksportujących Komisja porównała średnią ważoną wartość normalną każdego rodzaju produktu podobnego ze średnią ważoną ceną eksportową odpowiedniego rodzaju produktu objętego postępowaniem, zgodnie z art. 2 ust. 11 i 12 rozporządzenia podstawowego.
- (94) Poziom współpracy był wysoki, ponieważ przywóz od współpracujących producentów eksportujących stanowił 100 % całego wywozu z Japonii do Unii w okresie objętym dochodzeniem. Na tej podstawie Komisja postanowiła ustalić ogólnokrajowy margines dumpingu na poziomie współpracującego przedsiębiorstwa, które miało najwyższy margines dumpingu.
- (95) Tymczasowe marginesy dumpingu, wyrażone jako wartość procentowa ceny CIF na granicy Wspólnoty przed ocenieniem, są następujące:

Przedsiębiorstwo	Tymczasowy margines dumpingu
JFE Steel Corporation	47,1 %
Nippon Steel & Sumitomo Metal One Corporation	52,2 %
Wszystkie pozostałe przedsiębiorstwa	52,2 %

3.5. Federacja Rosyjska

- (96) W toku dochodzenia wykazano, że produkt objęty postępowaniem był wytwarzany w Rosji jedynie przez NLMK Group. Obaj producenci eksportujący należący do grupy OJSC Novolipetsk Steel i VIZ Steel współpracowali. Sprzedaży na rynek unijny dokonywano w całości za pośrednictwem powiązanego handlowca w Szwajcarii. Sprzedaży na rynek krajowy dokonywano bezpośrednio na rzecz niezależnych stron.
- (97) Z uwagi na fakt, że dane dotyczące wyżej wymienionych producentów eksportujących przedstawiono odrębnie, obliczeń wysokości dumpingu dokonano dla każdego przedsiębiorstwa, a następnie obliczono średni ważony margines dla całej grupy.

3.5.1. Wartość normalna

- (98) Komisja ustaliła, że główny rodzaj produktu sprzedawany na wywóz do Unii można było porównać z reprezentatywną sprzedażą krajową tego rodzaju produktu, a przedmiotowej sprzedaży krajowej dokonywano w zwykłym obrocie handlowym. W związku z tym w przypadku tego rodzaju produktu do obliczenia wartości normalnej wykorzystano rzeczywistą cenę sprzedaży krajowej zgodnie z ogólną metodyką przedstawioną w sekcji 3.1.1. Dla pozostałych rodzajów produktu wartość normalna została skonstruowana.

- (99) Producenci rosyjscy są przedsiębiorstwami zintegrowanymi do tego stopnia, że przedsiębiorstwa należące do grupy wydobywają i dostarczają rudę żelaza oraz inne surowce na rzecz należących do grupy przedsiębiorstw produkujących elektrotechniczne blachy teksturowane. Grupa producentów eksportujących twierdziła, że art. 2 ust. 5 rozporządzenia podstawowego nie powinien być wykorzystywany do dokonania dostosowań kosztów produkcji, ponieważ sprzedaż tych surowców w obrębie grupy odbywała się po cenach rynkowych. Wstępnie zdecydowano, że nie należy dokonywać dostosowania, ponieważ sprzedaż tych surowców w obrębie grupy odbywała się po cenach podobnych do tych stosowanych przy sprzedaży eksportowej.

3.5.2. Cena eksportowa

- (100) Z uwagi na fakt, że obaj producenci eksportujący wywozili produkt objęty postępowaniem do Unii za pośrednictwem przedsiębiorstwa powiązanego działającego jako importer, cena eksportowa została ustalona na podstawie ceny, po której produkt przywieziony został po raz pierwszy odsprzedany niezależnym klientom w Unii, zgodnie z art. 2 ust. 9 rozporządzenia podstawowego. W tym przypadku dokonano dostosowań ceny w odniesieniu do wszystkich kosztów poniesionych między przywozem a odsprzedażą, w tym kosztów sprzedaży, kosztów ogólnych i administracyjnych, oraz w odniesieniu do osiągniętych zysków importera niepowiązanego.

3.5.3. Porównanie

- (101) Komisja porównała wartość normalną z ceną eksportową dwóch powiązanych producentów eksportujących na podstawie ceny *ex-works*.
- (102) W przypadkach uzasadnionych potrzebą zapewnienia obiektywnego porównania Komisja dostosowała wartość normalną lub cenę eksportową, uwzględniając różnice mające wpływ na ceny i ich porównywalność, zgodnie z art. 2 ust. 10 rozporządzenia podstawowego. Dostosowań dokonano w odniesieniu do kosztów transportu, ubezpieczenia, kredytu oraz prowizji.

3.5.4. Marginesy dumpingu

- (103) W przypadku dwóch powiązanych producentów eksportujących Komisja porównała średnią ważoną wartość normalną każdego rodzaju produktu podobnego ze średnią ważoną ceną eksportową odpowiedniego rodzaju produktu objętego postępowaniem, zgodnie z art. 2 ust. 11 i 12 rozporządzenia podstawowego. Na tym etapie obliczenia wysokości dumpingu dla dwóch powiązanych producentów eksportujących zostały skonsolidowane w celu obliczenia średniego ważonego marginesu dla NLMK Group.
- (104) Poziom współpracy w Rosji jest wysoki, ponieważ przywóz od współpracujących producentów eksportujących stanowił 100 % całego wywozu do Unii w okresie objętym dochodzeniem. Na tej podstawie Komisja postanowiła przyjąć ogólnokrajowy margines dumpingu na poziomie NLMK Group.
- (105) Tymczasowe marginesy dumpingu, wyrażone jako wartość procentowa ceny CIF na granicy Wspólnoty przed ocenieniem, są następujące:

Przedsiębiorstwo	Tymczasowy margines dumpingu
NLMK Group	29,0 %
Wszystkie pozostałe przedsiębiorstwa	29,0 %

3.6. Stany Zjednoczone Ameryki

- (106) Jedyne współpracujące przedsiębiorstwo eksportujące sprzedawało produkt objęty postępowaniem na rynek unijny za pośrednictwem powiązanego importera w Niderlandach. Sprzedaży na rynek krajowy dokonywano bezpośrednio na rzecz niezależnych stron.

3.6.1. Wartość normalna

- (107) Na podstawie ogólnej metodyki przedstawionej w sekcji 3.1.1 Komisja ustaliła, że większość rodzajów produktu sprzedawanych przez współpracującego producenta eksportującego w USA na rynku krajowym nie była identyczna ani porównywalna z rodzajami sprzedawanymi na wywóz, a zatem uznano, że rodzaje te nie są reprezentatywne w rozumieniu art. 2 ust. 2 rozporządzenia podstawowego. W przypadku tych rodzajów produktu wartość normalną skonstruowano zgodnie z ogólną metodyką. Dla pozostałych rodzajów produktu wartość normalną ustalono na podstawie cen krajowych.

3.6.2. *Cena eksportowa*

- (108) Jedyiny współpracujący producent eksportujący prowadził wywóz do Unii za pośrednictwem powiązanego importera w UE.
- (109) Niewielka część rodzajów produktu nie jest odsprzedawana na warunkach, na których rodzaje te są przywożone, ponieważ podlegają one dalszej obróbce (cięciu) w UE. Ponieważ w przypadku sprzedaży tych rodzajów wartość CIF przedmiotowego wywozu zadeklarowana na granicy Unii stanowi wartość nieprzerobionych (niepociętych) kręgów, Komisja ustaliła cenę eksportową wywiezionych nieprzerobionych (niepociętych) kręgów zgodnie z art. 2 ust. 9 rozporządzenia podstawowego.
- (110) Dokonano tego poprzez dostosowanie ceny, po której produkt przywieziony został po raz pierwszy odsprzedany niezależnym klientom w Unii z uwzględnieniem wszystkich kosztów poniesionych między przywozem a odsprzedaniem, w tym kosztów przetworzenia w Unii odpowiednio dostosowanych, aby uwzględnić straty na ciężarze, kosztów sprzedaży, kosztów ogólnych i administracyjnych oraz z uwzględnieniem osiągniętych zysków, tak aby uzyskać z powrotem cenę nieprzerobionego (niepociętego) kręgu. Ze względu na brak innej uzasadnionej wartości odniesienia wykorzystano poziom zysku importera niepowiązanego.
- (111) Jeżeli chodzi o sprzedaż produktu, w przypadku którego nie stosowano dalszej obróbki, cena eksportowa została ustalona zgodnie z art. 2 ust. 9 rozporządzenia podstawowego poprzez dostosowanie ceny, po której produkt przywieziony został po raz pierwszy odsprzedany niezależnym klientom w Unii z uwzględnieniem wszystkich kosztów poniesionych między przywozem a odsprzedaniem, w tym kosztów sprzedaży, kosztów ogólnych i administracyjnych, oraz z uwzględnieniem osiągniętego zysku importera niepowiązanego.

3.6.3. *Porównanie*

- (112) Komisja porównała wartość normalną z ceną eksportową jedyne go producenta eksportującego na podstawie ceny *ex-works*.
- (113) W przypadkach uzasadnionych potrzebą zapewnienia obiektywnego porównania Komisja dostosowała wartość normalną lub cenę eksportową, uwzględniając różnice mające wpływ na ceny i ich porównywalność, zgodnie z art. 2 ust. 10 rozporządzenia podstawowego. Dostosowań dokonano w odniesieniu do kosztów frachtu, kosztów przeładunku, kosztów opakowania, kosztów kredytu i kosztów ponoszonych po sprzedaży.

3.6.4. *Margines dumpingu*

- (114) W przypadku jedyne go producenta eksportującego Komisja porównała średnią ważoną wartość normalną każdego rodzaju produktu podobnego ze średnią ważoną ceną eksportową odpowiedniego rodzaju produktu objętego postępowaniem, zgodnie z art. 2 ust. 11 i 12 rozporządzenia podstawowego.
- (115) Poziom współpracy był wysoki. W związku z tym Komisja postanowiła przyjąć ogólnokrajowy margines dumpingu na poziomie jedyne go producenta eksportującego.
- (116) Tymczasowe marginesy dumpingu, wyrażone jako wartość procentowa ceny CIF na granicy Wspólnoty przed ocenieniem, są następujące:

Przedsiębiorstwo	Tymczasowy margines dumpingu
AK Steel	60,1 %
Wszystkie pozostałe przedsiębiorstwa	60,1 %

4. SZKODA

4.1. **Definicja przemysłu unijnego i produkcji unijnej**

- (117) W Unii sześć przedsiębiorstw wytwarza produkt objęty postępowaniem. Z informacji zawartych w skardze wynika, że w Unii nie ma innych producentów unijnych wytwarzających produkt objęty postępowaniem. W związku z tym tych sześciu producentów stanowi „przemysł unijny” w rozumieniu art. 4 ust. 1 rozporządzenia podstawowego.

- (118) Zgodnie z ustaleniami całkowita produkcja unijna w okresie objętym dochodzeniem wyniosła około 340 000 ton. Komisja ustaliła tę wartość w oparciu o wszystkie dostępne informacje dotyczące przemysłu unijnego, takie jak informacje od skarżącego oraz informacje od wszystkich znanych producentów w Unii. Sześciu znanych producentów unijnych odpowiadało za 100 % łącznej unijnej produkcji produktu podobnego.

4.2. Konsumpcja unijna

- (119) Komisja ustaliła wielkość konsumpcji unijnej na podstawie wielkości sprzedaży na rynku unijnym a) wszystkich znanych producentów w Unii; b) produktu przywożonego do Unii ze wszystkich państw trzecich zgodnie z danymi Eurostatu, a także uwzględniając dane przedstawione przez współpracujących producentów w państwach, których dotyczy postępowanie.
- (120) W przypadku Japonii duży udział przywozu japońskiego produktu objętego postępowaniem do Niderlandów w okresie badanym zadeklarowano pod poufny kodem CN ⁽¹⁾. Z tego względu w poniższej tabeli dotyczącej konsumpcji unijnej oraz w pozostałych odpowiednich tabelach związanych z wielkościami i wartościami przywozu podano zakresy.
- (121) Na tej podstawie sporządzono następujące zestawienie, obrazujące konsumpcję unijną:

Konsumpcja unijna (w tonach metrycznych)				
	2011 r.	2012 r.	2013 r.	OD
Całkowita konsumpcja w Unii	353 000–368 000	346 000–361 000	316 000–331 000	313 000–328 000
Wskaźnik	100	98	90	89

Źródło: Zweryfikowane odpowiedzi na pytania zawarte w kwestionariuszu, informacje zawarte w skardze, Eurostat i Eurofer.

- (122) Komisja uzyskała dane dotyczące całej działalności związanej z produktem objętym postępowaniem i ustaliła, czy produkcja była przeznaczona na użytek własny, czy na wolny rynek. Komisja ustaliła, że jedynie niewielka część (około 0,4 % całkowitej konsumpcji) produkcji producentów unijnych była przeznaczona na użytek własny. Ta część była często po prostu przekazywana lub dostarczana po cenach transferowych w ramach tego samego przedsiębiorstwa lub tej samej grupy przedsiębiorstw w celu dalszego przetwarzania. Ze względu na wielkość rynku zmonopolizowanego nie miał on wpływu na obraz szkody.
- (123) Od początku 2003 r. odnotowano bezprecedensowy wzrost zapotrzebowania na transformatory, co prowadziło do odpowiadającego mu wzrostu zapotrzebowania na produkt objęty postępowaniem oraz do wzrostu cen. Skutkowało to znacznym zwiększeniem mocy produkcyjnych zarówno producentów transformatorów, jak i producentów elektrotechnicznych blach teksturowanych na całym świecie, począwszy od przełomu lat 2003/2004. Z pewnym opóźnieniem, a na pewno od roku 2011, zaczęto jednak odnotowywać znaczny spadek konsumpcji na światowym (w tym unijnym) rynku, co dotyczyło także przemysłu produkcji transformatorów.
- (124) W okresie badanym konsumpcja unijna spadła o około 11 %. Spadek konsumpcji wynika głównie z mniejszego zapotrzebowania ze strony przemysłu przetwórczego, tj. producentów transformatorów.

4.3. Przywóz z państw, których dotyczy postępowanie

4.3.1. Łączna ocena skutków przywozu z państw, których dotyczy postępowanie

- (125) Komisja zbadała, czy przywóz produktu objętego postępowaniem pochodzącego z państw, których dotyczy postępowanie, należy oceniać w sposób łączny zgodnie z art. 3 ust. 4 rozporządzenia podstawowego.
- (126) Wszystkie marginesy dumpingu ustalone w odniesieniu do przywozu z ChRL, Japonii, Korei, Rosji i USA były powyżej progu *de minimis*, określonego w art. 9 ust. 3 rozporządzenia podstawowego.

⁽¹⁾ W celu usunięcia charakteru towaru przywiezionego do Niderlandów w tym przypadku, zgodnie z praktyką Eurostatu przywózowi temu przydzielono poufny kod produktu (zob.: <http://ec.europa.eu/eurostat/documents/64445/4439642/FAQ-XT-WEB-EN-final-January2012.pdf/2c387c03-5064-45bc-a949-2d3c75567973>).

- (127) Wielkość przywozu z każdego z państw, których dotyczy postępowanie, nie była nieznaczna w rozumieniu art. 5 ust. 7 rozporządzenia podstawowego.
- (128) Warunki konkurencji między towarami przywożonymi po cenach dumpingowych z państw, których dotyczy postępowanie, a produktem podobnym również były zbliżone.
- (129) Produkty przywożone konkurowały ze sobą oraz z produktem objętym postępowaniem wytwarzanym w Unii, ponieważ są one sprzedawane podobnym kategoriom klientów końcowych.
- (130) Dlatego też wszystkie kryteria określone w art. 3 ust. 4 rozporządzenia podstawowego zostały spełnione, a przywóz z państw, których dotyczy postępowanie, został dla celów ustalenia szkody zbadany w sposób łączny.
- (131) Producenci eksportujący z USA i Japonii zakwestionowali adekwatność oceny łącznej. Obaj twierdzili, że odnotowali spadek przywozu w okresie badanym i nie dokonywali podcięcia cen producentów unijnych.
- (132) Mimo spadku przywozu z Japonii i USA w okresie badanym, przedmiotowy przywóz towarów po cenach dumpingowych miał również wpływ na presję cenową wywieraną w odniesieniu do produktu objętego postępowaniem na rynku UE. Przywóz z tych państw odbywa się po cenach dumpingowych, a ich produkty wyraźnie stanowią bezpośrednią konkurencję dla produktów unijnych i produktów innych producentów eksportujących. Warunki zastosowania łącznej oceny skutków przywozu z pięciu państw, których dotyczy postępowanie, pozostają spełnione. Elektrotechniczne blachy teksturowane wszystkich rodzajów, w tym rodzajów sprzedawanych przez producentów eksportujących z Japonii i USA, są sprzedawane w celu ich wykorzystania do produkcji rdzeni transformatorów tej samej stosunkowo ograniczonej grupie klientów. W związku z tym Komisja tymczasowo odrzuciła powyższe argumenty.

4.3.2. Wielkość i udział w rynku przywozu z państw, których dotyczy postępowanie

- (133) Komisja określiła wielkość przywozu na podstawie danych Eurostatu i danych przedłożonych przez współpracujących producentów w państwach, których dotyczy postępowanie. Udział w rynku przywozu ustalono na podstawie danych Eurostatu.
- (134) Jak już wspomniano, duży udział przywozu japońskiego produktu objętego postępowaniem do Niderlandów w okresie badanym zadeklarowano pod poufnym kodem CN. Z tego względu w poniższej tabeli dotyczącej przywozu z państw, których dotyczy postępowanie, podano zakresy.
- (135) Przywóz do Unii z państw, których dotyczy postępowanie, kształtował się następująco:

Wielkość przywozu (w tonach metrycznych) i udział w rynku				
	2011 r.	2012 r.	2013 r.	OD
Wielkość przywozu z państw, których dotyczy postępowanie	153 000–168 000	158 000–173 000	135 000–150 000	139 000–154 000
Wskaźnik	100	103	89	91
Udział w rynku	40,2–46,9 %	42,3–49,4 %	39,9–46,5 %	41,8–48,3 %
Wskaźnik	100	105	99	103

Źródło: Eurostat i współpracujący producenci eksportujący.

- (136) Z powyższej tabeli wynika, że w liczbach bezwzględnych przywóz z państw, których dotyczy postępowanie, nieznacznie zmniejszył się w okresie badanym. W okresie badanym odnotowano jednak wzrost całkowitego udziału w rynku przywozu towarów po cenach dumpingowych do Unii o około trzy punkty procentowe.

4.3.3. Ceny produktów przywożonych z państw, których dotyczy postępowanie, oraz podcięcie cenowe

- (137) Komisja określiła ceny produktów przywożonych na podstawie danych Eurostatu i danych przedłożonych przez współpracujących producentów w państwach, których dotyczy postępowanie.
- (138) Średnia ważona cena produktów przywożonych do Unii z państw, których dotyczy postępowanie, kształtowała się następująco:

Ceny importowe (EUR/tona metryczna)				
	2011 r.	2012 r.	2013 r.	OD
ChRL	1 798	1 967	1 530	1 357
Wskaźnik	100	109	85	75
Japonia	1 964	1 914	1 536	1 353
Wskaźnik	100	97	78	69
Korea	2 033	1 814	1 434	1 353
Wskaźnik	100	89	71	67
Rosja	1 493	1 377	1 137	1 055
Wskaźnik	100	92	76	71
USA	2 024	2 014	1 741	1 604
Wskaźnik	100	100	86	79
Średnia cena przywozu towarów po cenach dumpingowych (na jednostkę)	1 813	1 746	1 397	1 263
Wskaźnik	100	96	77	70

Źródło: Eurostat i współpracujący producenci eksportujący.

- (139) Średnie ceny towarów przywożonych po cenach dumpingowych spadły z 1 813 EUR/t w 2011 r. do 1 263 EUR/t w okresie objętym dochodzeniem. W okresie badanym odnotowano spadek średnich cen jednostkowych towarów przywożonych po cenach dumpingowych wynoszący około 30 %.
- (140) Komisja oceniła podcięcie cenowe w okresie objętym dochodzeniem przez porównanie:
- średnich ważonych cen sprzedaży poszczególnych rodzajów produktu stosowanych przez sześciu producentów unijnych wobec niepowiązanych klientów na rynku unijnym, dostosowanych do poziomu cen *ex-works*; oraz
 - odnośnych średnich ważonych cen przywozu poszczególnych rodzajów produktu, dokonywanego przez współpracujących producentów z państw, których dotyczy postępowanie, na rzecz pierwszego niezależnego klienta na rynku unijnym, ustalonych na podstawie kosztu, ubezpieczenia i frachtu (CIF) z odpowiednimi dostosowaniami uwzględniającymi koszty ponoszone po przywozie.

- (141) Porównania cen dokonano z rozróżnieniem na rodzaje produktu w odniesieniu do transakcji na tym samym poziomie handlu, w razie konieczności odpowiednio dostosowanych oraz po odliczeniu bonifikat i rabatów. Wynik porównania wyrażono jako odsetek obrotów producentów unijnych objętych próbą w okresie objętym dochodzeniem.
- (142) Pomimo spadku cen, średnio producenci eksportujący nie powodowali podcięcia cen przemysłu unijnego. Zasadniczo ceny przemysłu unijnego były dosyć podobne lub nieznacznie wyższe. Wynik porównania wskazywał na ogólny brak podcięcia. Ustalono, że tylko jeden japoński producent eksportujący podcinał ceny przemysłu unijnego o 0,50 %.
- (143) Brak podcięcia nie oznacza jednak, że ceny eksportowe nie mogły powodować szkody. Ceny przemysłu unijnego wynikały ze znacznego spadku cen spowodowanego tanim przywozem towarów po cenach dumpingowych. W wyniku nadwyżki mocy produkcyjnych na rynku światowym spowodowanego dobrą koniunkturą w przemyśle w latach 2003–2010 w okresie badanym rozpoczęła się intensywna konkurencja cenowa między producentami unijnymi a producentami eksportującymi.
- (144) Agresywne strategie cenowe dotyczyły w szczególności rynku unijnego i mogą być utrzymywane przez producentów eksportujących dłużej niż przez producentów unijnych z następujących przyczyn: po pierwsze, udział w rynku producentów eksportujących na ich rynkach krajowych znacznie przewyższa udział w rynku producentów unijnych w Unii. Rynek unijny jest rynkiem otwartym, natomiast, jak wskazano powyżej w sekcji 3.3.1. Państwa analogiczne, na rynki krajowe producentów eksportujących z państw, których dotyczy postępowanie, nie jest łatwo wejść innym konkurentom, w tym producentom unijnym. Po drugie, większość producentów eksportujących osiąga wysokie zyski na swoich rynkach krajowych, co zapewnia im duży margines pozwalający na sprzedaż po cenach dumpingowych, a nawet ze stratą, na rynku UE. W szczególności producenci eksportujący z Japonii i USA dokonują sprzedaży ze stratą na rynku unijnym. W okresie badanym producenci unijni odnotowali straty zarówno na rynku UE, jak i poza UE.
- (145) W tych okolicznościach kwestia, czy producenci eksportujący sprzedają po cenach niższych od już przynoszących straty cen przemysłu unijnego nie jest przesądzona. Czynnikiem kluczowym do celów ustalenia szkody jest za to fakt, że producenci unijni nie mieli innej możliwości niż sprzedaż poniżej kosztów w celu obrony posiadanego udziału w rynku i podtrzymania ekonomicznego poziomu produkcji ze względu na znaczną presję cenową wywieraną na ich ceny sprzedaży.
- (146) Rosyjski producent eksportujący twierdził, że należy dokonać dostosowania w odniesieniu do różnic pod względem jakości między produktem objętym postępowaniem wytwarzanym i sprzedawanym przez tego producenta eksportującego a produktem podobnym wytwarzanym przez przemysł unijny. Podstawą tego twierdzenia jest fakt, że w przypadku tego samego rodzaju jakości produktu objętego postępowaniem wytwarzanego przez tego producenta eksportującego byłaby znacznie niższa niż jakość wytwarzana przez przemysł unijny.
- (147) Twierdzenie to było bezpodstawne i w praktyce dokumentacja nie zawierała żadnych dowodów świadczących, że w przypadku tego samego rodzaju produktu między rosyjskim przywozem a produkcją unijną miałyby zachodzić różnice pod względem jakości. Argument ten został zatem tymczasowo odrzucony. W wyniku obiektywnego porównania rodzajów produktu tymczasowo przyznano jednak, że rosyjskiego produktu objętego postępowaniem sklasyfikowanego jako produkt „drugiej i trzeciej kategorii” nie należy porównywać z produktami przemysłu unijnego sklasyfikowanymi jako produkty „pierwszej i drugiej kategorii”.
- (148) Kolejny argument dotyczył poziomu handlu. Twierdzono, że różnica w poziomie handlu wymagała zastosowania dostosowania oraz że NLMK dokonuje sprzedaży wyłącznie za pośrednictwem handlowca, natomiast przedsiębiorstwa z UE prowadzą również sprzedaż bezpośrednio użytkownikom końcowym. Argument ten również został jednak tymczasowo odrzucony, ponieważ w toku dochodzenia nie wykazano, że różnica w poziomie handlu miała wpływ na ceny. W szczególności bezpodstawne było twierdzenie, że między powyższymi poziomami handlu zachodzą stałe i znaczne różnice w cenach.

4.4. Sytuacja gospodarcza przemysłu unijnego

4.4.1. Uwagi ogólne

- (149) Zgodnie z art. 3 ust. 5 rozporządzenia podstawowego ocena wpływu przywozu towarów po cenach dumpingowych na przemysł unijny obejmuje ocenę wszystkich wskaźników ekonomicznych oddziałujących na stan przemysłu unijnego w okresie badanym. Do celów określenia szkody Komisja nie wprowadziła rozróżnienia na makroekonomiczne i mikroekonomiczne wskaźniki szkody, ponieważ wszyscy znani producenci unijni reprezentują „przemysł unijny” w rozumieniu art. 4 ust. 1 rozporządzenia podstawowego. Komisja oceniła wskaźniki szkody na podstawie danych przedstawionych w odpowiedziach na pytania zawarte w kwestionariuszu udzielonych przez wszystkich znanych producentów unijnych oraz na podstawie danych od skarżącego.

4.4.1.1. Produkcja, moce produkcyjne i wykorzystanie mocy produkcyjnych

- (150) Całkowita produkcja unijna, moce produkcyjne i wykorzystanie mocy produkcyjnych kształtowały się w okresie badanym następująco:

Produkcja, moce produkcyjne i wykorzystanie mocy produkcyjnych				
	2011 r.	2012 r.	2013 r.	OD
Wielkość produkcji (w tonach metrycznych)	410 695	385 086	334 659	340 213
Wskaźnik	100	94	81	83
Moce produkcyjne (w tonach metrycznych)	486 600	491 600	491 750	492 650
Wskaźnik	100	101	101	101
Wykorzystanie mocy produkcyjnych	84 %	78 %	68 %	69 %

Źródło: Zweryfikowane odpowiedzi na pytania zawarte w kwestionariuszu.

- (151) W całym okresie badanym wielkość produkcji przemysłu unijnego spadła o 17,2 %.
- (152) Zgłoszone wartości mocy produkcyjnych dotyczyły zdolności technicznej, co oznacza, że uwzględniono dostosowania, uznawane w przemyśle za normy, obejmujące czas przygotowawczy, prace konserwacyjne, wąskie gardła i inne normalne przerwy w produkcji. W okresie badanym odnotowano nieznaczny wzrost mocy produkcyjnych.
- (153) Niektórzy producenci unijni w okresie badanym inwestowali w modernizację posiadanego sprzętu produkcyjnego w celu wytwarzania proporcjonalnie większej ilości rodzajów o dużej przenikalności niż rodzajów zwykłych. Nie miało to jednak wpływu na moce produkcyjne w okresie badanym.
- (154) Obniżenie stopy wykorzystania mocy produkcyjnych wynikało z nieznacznego wzrostu mocy produkcyjnych oraz zmniejszenia wielkości produkcji. Spadek ten wyniósł 15 punktów procentowych podczas okresu badanego.

4.4.1.2. Wielkość sprzedaży i udział w rynku

- (155) W przypadku Japonii duży udział przywozu japońskiego produktu objętego postępowaniem do Niderlandów w okresie badanym zadeklarowano pod poufnym kodem CN. Z tego względu w poniższej tabeli dotyczącej wielkości sprzedaży i udziału w rynku podano zakresy.
- (156) Wielkość sprzedaży i udział w rynku przemysłu unijnego kształtowały się w okresie badanym następująco:

Wielkość sprzedaży i udział w rynku				
	2011 r.	2012 r.	2013 r.	OD
Łączna wielkość sprzedaży na rynku unijnym (w tonach metrycznych)	189 000–204 000	181 000–196 000	174 000–189 000	167 000–182 000

Wielkość sprzedaży i udział w rynku				
	2011 r.	2012 r.	2013 r.	OD
Wskaźnik	100	96	92	89
Udział w rynku	51,7–58,4 %	50,2–57,3 %	53,0–59,6 %	51,1–57,6 %
Wskaźnik	100	98	103	100

Źródło: Zweryfikowane odpowiedzi na pytania zawarte w kwestionariuszu i Eurostat.

- (157) Wielkość sprzedaży przemysłu unijnego na rynku unijnym spadła o 11,4 % w okresie badanym z 189 000–204 000 ton w 2011 r. do 167 000–182 000 ton w OD. Spadek ten zaczęto odnotowywać już przed okresem badanym, gdyż w 2010 r. wielkość sprzedaży przemysłu unijnego wynosiła 210 693 tony.
- (158) W okresie badanym udział w rynku przemysłu unijnego nieznacznie zmniejszył się z 51,7–58,4 % do 51,1–57,6 %. Również ten spadek miał miejsce już przed okresem badanym, gdyż w 2010 r. udział w rynku przemysłu unijnego nadal wynosił 60,6 %. Przedmiotowa utrata udziału w rynku zbiegła się w czasie ze spadkiem konsumpcji, przy czym spadek wielkości sprzedaży przemysłu unijnego był większy niż spadek konsumpcji. Co więcej, ze względu na stałą presję cenową ze strony producentów eksportujących przemysł unijny był zmuszony obniżyć swoje ceny sprzedaży, aby uniknąć dalszego zmniejszenia się posiadanego udziału w rynku.

4.4.1.3. Wzrost

- (159) W okresie badanym konsumpcja unijna spadła o około 11 %, natomiast wielkość sprzedaży przemysłu unijnego na rynku unijnym zmalała o 11,4 %. Przemysł unijny odnotował zatem nieznaczną utratę udziału w rynku, w przeciwieństwie do udziału w rynku przywozu z państw, których dotyczy postępowanie, który w okresie badanym nieznacznie wzrósł.

4.4.1.4. Zatrudnienie i wydajność

- (160) Zatrudnienie i wydajność w okresie badanym kształtowały się następująco:

Zatrudnienie i wydajność				
	2011 r.	2012 r.	2013 r.	OD
Liczba pracowników	2 790	2 716	2 605	2 539
Wskaźnik	100	97	93	91
Wydajność (tony/pracownik)	147	142	128	134
Wskaźnik	100	96	87	91

Źródło: Zweryfikowane odpowiedzi na pytania zawarte w kwestionariuszu.

- (161) W okresie badanym odnotowano znaczny spadek poziomu zatrudnienia w przemyśle unijnym, co wynikało z decyzji o ograniczeniu produkcji. Doprowadziło to do redukcji zatrudnienia o 9 % w okresie badanym. Wydajność siły roboczej przemysłu unijnego, mierzona jako roczna produkcja na osobę zatrudnioną, spadała wolniej w porównaniu z tempem spadku faktycznej produkcji. Drugi wymieniony wskaźnik nie jest jednak uznawany za istotny dla określenia, czy przemysł unijny jest wydajny, w szczególności z uwagi na fakt, że przemysł unijny wytwarzał proporcjonalnie więcej rodzajów o dużej przenikalności w okresie badanym. W praktyce wytwarzanie rodzajów produktu objętego postępowaniem o dużej przenikalności wymaga zastosowania cięższego materiału, a zatem mniejszych ilości w tonach, pomimo kosztu dodanego związanego z wytwarzaniem takich rodzajów produktu objętego postępowaniem.

4.4.1.5. Wielkość marginesu dumpingu i poprawa sytuacji po wcześniejszym dumpingu

- (162) Wszystkie marginesy dumpingu znacznie przekraczały poziom *de minimis*. Wpływ wielkości rzeczywistych dużych marginesów dumpingu na przemysł unijny nie był nieznaczny, jeżeli weźmie się pod uwagę wielkość i ceny przywozu z państw, których dotyczy postępowanie.
- (163) O ile wobec Rosji i USA zastosowano środki odpowiednio w latach 2005–2008 i 2005–2010, obecnie w UE nie obowiązują żadne środki ochrony handlu w zakresie przedmiotowego produktu. W związku z tym brak było dostępnych aktualnych danych umożliwiających ocenę skutków ewentualnego wcześniejszego dumpingu.

4.4.1.6. Ceny i czynniki wpływające na ceny

- (164) Średnie ważone jednostkowe ceny sprzedaży niepowiązanym klientom stosowane przez unijnych producentów w Unii kształtowały się w okresie badanym w następujący sposób:

Ceny sprzedaży w Unii				
	2011 r.	2012 r.	2013 r.	OD
Średnia jednostkowa cena sprzedaży w Unii na rynku całkowitym (EUR/tony metryczne)	1 683	1 531	1 243	1 236
Wskaźnik	100	91	74	73
Jednostkowy koszt produkcji (EUR/tony metryczne)	1 669	1 677	1 562	1 479
Wskaźnik	100	100	94	89

Źródło: Zweryfikowane odpowiedzi na pytania zawarte w kwestionariuszu.

- (165) W powyższej tabeli przedstawiono zmiany unijnych jednostkowych cen sprzedaży w porównaniu z odpowiadającymi im kosztami produkcji, które głównie dotyczą surowca, tj. kęgów walcowanych na gorąco, których koszt stanowił średnio około 50–58 % łącznych kosztów produkcji w okresie badanym. Dane w tabeli wskazują na istotne obniżenie cen sprzedaży przemysłu unijnego. W okresie badanym ceny sprzedaży średnio spadły o wartość przekraczającą wartość odnośnych kosztów. Ponadto ceny sprzedaży średnio były niższe od jednostkowego kosztu produkcji w okresie badanym, z wyjątkiem roku 2011. Taka sytuacja spowodowała, że producenci unijni ponieśli znaczne straty, co miało miejsce w okresie, w którym średnie ceny sprzedaży towarów przywożonych po cenach dumpingowych znacznie spadły, wywierając w ten sposób stałą presję na producentów unijnych. Producenci unijni byli zmuszeni znacznie obniżyć swoje ceny sprzedaży, aby spróbować utrzymać swój udział w rynku.

4.4.1.7. Koszty pracy

- (166) Średnie koszty pracy producentów unijnych kształtowały się w okresie badanym następująco:

Średnie koszty pracy na pracownika				
	2011 r.	2012 r.	2013 r.	OD
Średnie koszty pracy na pracownika (EUR)	48 768	51 045	49 249	49 547
Wskaźnik	100	105	101	102

Źródło: Zweryfikowane odpowiedzi na pytania zawarte w kwestionariuszu.

- (167) W okresie badanym średnie wynagrodzenie na jednego pracownika zwiększyło się nieznacznie, jednak wzrost ten nadal był poniżej poziomu ogólnego wzrostu płac w Unii. W każdym razie, jak wyjaśniono w motywie 161, zatrudnienie zostało ograniczone.

4.4.1.8. Zapasy

- (168) Poziom zapasów producentów unijnych w okresie badanym kształtował się następująco:

Zapasy				
	2011 r.	2012 r.	2013 r.	OD
Stan zapasów na koniec okresu sprawozdawczego (w tonach metrycznych)	18 133	18 416	11 601	15 432
Wskaźnik	100	102	64	85
Stan zapasów na koniec okresu sprawozdawczego jako wartość procentowa produkcji	4,4 %	4,8 %	3,5 %	4,5 %
Wskaźnik	100	109	79	103

Źródło: Zweryfikowane odpowiedzi na pytania zawarte w kwestionariuszu.

- (169) W okresie badanym stan zapasów na koniec okresu sprawozdawczego pozostawał stosunkowo stabilny. Większość rodzajów produktu podobnego jest wytwarzanych przez przemysł unijny na konkretne zamówienia od użytkowników. Poziomu zapasów przemysłu nie można zatem uznać za istotny wskaźnik szkody dla przemysłu.

4.4.1.9. Rentowność, przepływy pieniężne, inwestycje, zwrot z inwestycji i zdolność do pozyskania kapitału

- (170) Rentowność, przepływy pieniężne, inwestycje oraz zwrot z inwestycji producentów unijnych w okresie badanym kształtowały się następująco:

Rentowność, przepływy pieniężne, inwestycje i zwrot z inwestycji				
	2011 r.	2012 r.	2013 r.	OD
Rentowność sprzedaży klientom niepowiązanym w Unii (% obrotu ze sprzedaży)	- 0,8 %	- 9,8 %	- 26,6 %	- 22,3 %
Wskaźnik	(100)	(1 066)	(3 054)	(2 537)
Przepływy pieniężne (w EUR)	37 298 598	- 20 925 150	- 49 622 748	- 72 013 294
Wskaźnik	100	(56)	(133)	(193)
Inwestycje (w EUR)	29 248 768	35 938 957	29 633 930	23 395 754
Wskaźnik	100	123	101	80
Zwrot z inwestycji	- 13,1 %	- 23,0 %	- 1 103,0 %	- 327,5 %

Źródło: Zweryfikowane odpowiedzi na pytania zawarte w kwestionariuszu.

- (171) Komisja określiła rentowność producentów unijnych, wyrażając stratę netto przed opodatkowaniem ze sprzedaży produktu podobnego niepowiązanym klientom w Unii jako odsetek obrotów z tej sprzedaży. Jak przedstawiono w tabeli w motywie 164, jednostkowa cena sprzedaży niepowiązanym klientom w Unii spadła o 26,5 % w wyniku znacznej presji cenowej związanej z przywozem towarów po cenach dumpingowych. Ponadto, chociaż w 2011 r. producenci unijni byli bliscy osiągnięcia rentowności, ich straty zwiększyły się znacznie w 2012 i 2013 r., osiągając poziom nawet około – 22 % w OD, mimo że przemysł unijny podjął próbę optymalizacji ponoszonych kosztów, obejmującą zapowiedziane redukcje zatrudnienia i rozwiązania w zakresie pracy w zmniejszonym wymiarze czasu.
- (172) Przepływy pieniężne netto to zdolność producentów unijnych do samofinansowania swojej działalności. Podobną tendencję spadkową co w przypadku rentowności odnotowano w zakresie przepływów pieniężnych netto, które osiągnęły wartość ujemną, żeby nie powiedzieć niemożliwą do utrzymania.
- (173) Mimo strat poniesionych w okresie badanym inwestycje utrzymały się na poziomie powyżej 23 mln EUR we wszystkich latach w okresie badanym. Inwestycje te przeważnie dotyczyły modernizacji maszyn do produkcji rodzajów produktu objętego postępowaniem o dużej przenikalności.
- (174) Zwrot z inwestycji to zasadniczo procentowy stosunek zysku do wartości księgowej netto inwestycji. Ze względu na poniesione straty wartość zwrotu z inwestycji w okresie badanym była ujemna. W praktyce w przypadku zwrotu z inwestycji odnotowano taką samą tendencję spadkową co w przypadku rentowności. Straty poniesione w okresie badanym miały wpływ na zdolność do pozyskania kapitału. Przykładowo jeden producent unijny przełożył dużą inwestycję w rozwój rodzajów elektrotechnicznych blach teksturowanych o dużej przenikalności na rok 2015.

4.5. Wnioski dotyczące szkody

- (175) Mimo podjęcia przez przemysł unijny konkretnych działań w okresie badanym, mających na celu poprawę wydajności poprzez cięcia kosztów i ścisłą kontrolę kosztów produkcji, w tym poprzez zapowiedziane redukcje zatrudnienia i rozwiązania w zakresie pracy w zmniejszonym wymiarze czasu, w okresie badanym sytuacja gospodarcza przemysłu unijnego uległa znacznemu pogorszeniu: Straty wzrosły od – 0,8 % w 2011 r. do – 22,3 % w OD. Ponadto w porównaniu z rokiem 2010 odnotowano jeszcze większy spadek zysków, jako że w 2010 r. zyski osiągnięte przez przemysł unijny nadal utrzymywały się na poziomie 14 %.
- (176) Co więcej, wielkości sprzedaży na rynku unijnym zmalały o 11,4 %, jednostkowe ceny sprzedaży – o 26,5 %, produkcja – o 17,2 %, a wykorzystanie mocy produkcyjnych – o 15 %. Ponadto zatrudnienie spadło o 9 %. W rezultacie straty osiągnęły poziom niemożliwy do utrzymania.
- (177) W szczególnych okolicznościach tej sprawy, w których producenci eksportujący zasadniczo nie podcinali cen przemysłu unijnego, kluczowym czynnikiem dla ustalenia szkody jest fakt, że producenci unijni byli zmuszeni prowadzić sprzedaż poniżej kosztów, ponieważ znaczna część producentów eksportujących prowadziła sprzedaż nie tylko po cenach dumpingowych, ale nawet poniżej kosztów, w ten sposób wywierając znaczną presję na ceny sprzedaży stosowane przez przemysł unijny.
- (178) Ze względu na straty poniesione w okresie badanym w wyniku opisanych powyżej czynników w przypadku pozostałych wskaźników, takich jak przepływy pieniężne, zwrot z inwestycji, odnotowano tę samą tendencję spadkową co w przypadku wskaźnika rentowności.
- (179) W związku z powyższym Komisja stwierdziła na tym etapie dochodzenia, że przemysł unijny poniósł istotną szkodę wykazaną na podstawie wszystkich głównych wskaźników szkody w rozumieniu art. 3 ust. 5 rozporządzenia podstawowego.

5. ZWIĄZEK PRZYCZYNOWY

- (180) Zgodnie z art. 3 ust. 6 rozporządzenia podstawowego Komisja zbadała, czy przywóz towarów po cenach dumpingowych z państw, których dotyczy postępowanie, spowodował istotną szkodę dla przemysłu unijnego. Zgodnie z art. 3 ust. 7 rozporządzenia podstawowego Komisja zbadała także, czy inne znane czynniki mogły w tym samym czasie również spowodować szkodę dla przemysłu unijnego. Komisja dopilnowała, aby wszelkie ewentualne szkody spowodowane przez czynniki inne niż przywóz towarów po cenach dumpingowych z

państw, których dotyczy postępowanie, nie zostały powiązane z tym przywozem. Czynniki te obejmują: kryzys gospodarczy i zmniejszenie popytu, niewystarczającą konkurencyjność producentów unijnych, przywóz z państw trzecich, wyniki w zakresie sprzedaży eksportowej producentów unijnych oraz rzekome „nadwyżki mocy produkcyjnych” europejskiego przemysłu stalowego.

5.1. Wpływ przywozu towarów po cenach dumpingowych

- (181) Ceny sprzedaży stosowane przez producentów eksportujących zmalały średnio z 1 813 EUR/t w 2011 r. do 1 263 EUR/t w OD. Stale obniżając swoje jednostkowe ceny sprzedaży w okresie badanym, producenci z państw, których dotyczy postępowanie, zdolali zwiększyć swój udział w rynku (z 40,2–46,9 % w 2011 r. do 41,8–48,3 % w OD). W wyniku przedmiotowego spadku cen w okresie badanym rozpoczęła się intensywna konkurencja cenowa między producentami unijnymi a producentami eksportującymi.
- (182) Gwałtowny spadek cen, często poniżej kosztów, stosowanych przez producentów eksportujących z państw, których dotyczy postępowanie, w okresie badanym spowodował szkodę dla przemysłu unijnego: producenci unijni zostali zmuszeni do obniżenia swoich cen i sprzedaży ze stratą, aby utrzymać wielkość sprzedaży i udział w rynku na określonym poziomie. Miało to jednak negatywny wpływ na rentowność przemysłu, która osiągnęła wartość ujemną na niemożliwym do utrzymania poziomie – 22,3 % w OD. Nie ma wątpliwości, że jeżeli przemysł unijny nie obniżyłby swoich cen poniżej kosztów produkcji, bardzo szybko utraciłby udział w rynku i byłby zmuszony zmniejszyć swoją produkcję i zamknąć zakłady produkcyjne.
- (183) W związku z wyraźnie ustaloną zbieżnością w czasie między poziomem przywozu towarów po cenach dumpingowych, które stale ulegały obniżeniu, z jednej strony, a generującym straty spadkiem wielkości sprzedaży i cen przemysłu unijnego, z drugiej strony, stwierdza się, że przywóz towarów po cenach dumpingowych był przyczyną zaistniałej szkody poniesionej przez przemysł unijny. Nawet mimo braku stałego podcięcia cenowego ceny są ustalane według agresywnej strategii głównie na rynku unijnym, którą to strategię w długoterminowej perspektywie mogą utrzymać jedynie producenci eksportujący. Wynika to z faktu, że w przeciwieństwie do producentów unijnych producenci eksportujący zasadniczo osiągają bardzo wysokie zyski na swoich rynkach krajowych, na których posiadają niezwykle duże udziały w rynku.

5.2. Wpływ pozostałych czynników

5.2.1. Kryzys gospodarczy

- (184) Kryzys gospodarczy spowodował zmniejszenie popytu w UE w okresie badanym, co skutkowało spadkiem cen sprzedaży. Chociaż kryzys miał wpływ na światowe rynki elektrotechnicznych blach teksturowanych, to jednak należy zaznaczyć, że nie stwierdzono, aby producenci eksportujący ponieśli podobną szkodę na swoich rynkach krajowych. Celem zobrazowania tej sytuacji, przedstawiciel USA ds. handlu (USTR) ⁽¹⁾ ustalił (publikacja 4491 z września 2014 r., część VII Wnioski, s. 36), że przemysł USA nie doświadcza obecnie istotnej szkody. Ponadto producenci japońscy, rosyjscy i koreańscy dokonywali sprzedaży na swoich odpowiednich rynkach krajowych, czasem osiągając znaczny zysk.
- (185) Tymczasowo można stwierdzić, że kryzys gospodarczy nie stanowi źródła szkody poniesionej przez przemysł unijny i nie powoduje zerwania związku przyczynowego między przywozem towarów po cenach dumpingowych a szkodą poniesioną przez przemysł unijny.

5.2.2. Producenci unijni nie są wystarczająco konkurencyjni

- (186) Niektóre zainteresowane strony twierdziły, że producenci unijni nie byli wystarczająco konkurencyjni ze względu na stosunkowo wyższe koszty surowców, energii (głównie elektryczności) i pracy.
- (187) Producenci unijni mogą znajdować się w niekorzystnej sytuacji w porównaniu ze swoimi konkurentami, jeżeli ich koszt surowców i elektryczności porównano by z kosztem ponoszonym przez określonych producentów eksportujących, na przykład w Rosji i USA.
- (188) Argumenty te nie stanowią jednak wystarczającego wyjaśnienia przyczyny, dla której przemysł unijny nadal osiągał zyski w latach poprzedzających okres badany, biorąc pod uwagę fakt, że najprawdopodobniej taka ewentualna niekorzystna sytuacja w stosunku do konkurencji pod względem kosztów istniała również w latach poprzednich. Ponadto przemysł unijny szukał oszczędności kosztów od 2011 r., czego skutkiem było obniżenie kosztów pracy i jednostkowego kosztu produkcji. W związku z tym argument ten został tymczasowo odrzucony.

⁽¹⁾ Przedstawiciel USA ds. Handlu.

5.2.3. Przywóz z państw trzecich

(189) Wielkość przywozu z pozostałych państw trzecich w okresie badanym kształtowała się następująco:

Przywóz z państw trzecich					
Pozostałe państwa trzecie		2011 r.	2012 r.	2013 r.	OD
	Wielkość (jednostka miary)	5 224	1 262	1 502	1 891
	Wskaźnik	100	24	29	36
	Udział w rynku	1,4 %	0,4 %	0,5 %	0,6 %

Źródło: Eurostat.

(190) Przywóz z państw, których dotyczy postępowanie, stanowi znaczną większość całego przywozu do Unii. W okresie badanym pozostały przywóz zmalał o 63,8 %. Biorąc pod uwagę małe wielkości przywozu (1 891 ton) i niewielki udział w rynku (0,6 %) na koniec OD, nic nie wskazuje, aby pozostały przywóz stanowił przyczynę szkody poniesionej przez przemysł unijny.

5.2.4. Wyniki przemysłu unijnego w zakresie sprzedaży eksportowej

(191) Wielkość wywozu producentów unijnych w okresie badanym kształtowała się następująco:

Wyniki eksportowe producentów unijnych objętych próbą				
	2011 r.	2012 r.	2013 r.	OD
Wielkość wywozu (w tonach metrycznych)	200 895	187 250	142 810	155 239
Wskaźnik	100	93	71	77
Średnia cena (EUR na tonę metryczną)	1 556	1 521	1 211	1 139
Wskaźnik	100	98	78	73

Źródło: Zweryfikowane odpowiedzi na pytania zawarte w kwestionariuszu.

(192) Sprzedaż eksportowa (pod względem wielkości) prowadzona przez producentów unijnych na rzecz klientów niepowiązanych spadła w okresie badanym o 22,7 %. Aby móc nadal konkurować z innymi producentami na rynkach państw trzecich, producenci unijni byli zmuszeni obniżyć swoją cenę eksportową. Wielkość eksportu wyniosła jednak 45,6 % całkowitej produkcji na koniec OD, w porównaniu z 48,9 % w 2011 r., co oznacza stratę wynoszącą 3,3 punktu procentowego w stosunkowo krótkim czasie.

(193) W związku z tym wyniki eksportowe producentów unijnych również przyczyniły się do szkody, jednak z poniższych względów nie w stopniu powodującym zerwanie związku przyczynowego między przywozem towarów po cenach dumpingowych a poniesieniem szkody przez przemysł unijny. Po pierwsze, niższą jednostkową cenę sprzedaży (1 139 EUR na tonę na rynkach eksportowych) stosowaną przez producentów unijnych w porównaniu z ceną stosowaną na rynku UE (1 235 EUR na tonę) należy rozważać w świetle faktu, że

duży udział produktów objętych tą ceną stanowią elektrotechniczne blachy teksturowane drugiej jakości wytwarzane przez producentów unijnych, które przeważnie są przeznaczone na wywóz i sprzedawane ze zniżką w porównaniu z wytwarzanymi przez nich elektrotechnicznymi blachami teksturowanymi najwyższej jakości. Po drugie, wielkość sprzedaży w UE (172 410 ton) w porównaniu z wielkością wywozu (155 239 ton) stanowi większość sprzedaży producentów unijnych. Po trzecie, pogarszające się wyniki eksportowe są związane z faktem, że rynki państw, których dotyczy postępowanie, będących głównymi partnerami handlowymi Unii, są dosyć zamknięte i trudno jest na nie wejść. W tym kontekście stwierdza się, że wyniki eksportowe osiągnięte przez przemysł unijny utrzymały się na wysokim poziomie. Gdyby bowiem, w warunkach silnej presji cenowej związanej z przywozem towarów po cenach dumpingowych, często poniżej kosztów, sprzedaż eksportowa nie utrzymała się na takim poziomie, utrata korzyści skali oraz wpływ na jednostkowy koszt produkcji przemysłu unijnego byłyby jeszcze większe.

5.2.5. Nadwyżka mocy produkcyjnych europejskiego przemysłu stalowego

- (194) Niektóre zainteresowane strony twierdziły, że przyczyną szkody poniesionej przez przemysł unijny, do którego należą zintegrowani pionowo producenci stali, nie jest przywóz z państw, których dotyczy postępowanie, tylko strukturalne problemy unijnego przemysłu stalowego, takie jak nadwyżka mocy produkcyjnych.
- (195) Odpowiedzialności za negatywny wpływ tego czynnika nie można jednak przypisać unijnym producentom elektrotechnicznych blach teksturowanych. Jak wykazano w analizie szkody, producenci unijni podjęli konkretne działania mające na celu poprawę wydajności, czego przykładem jest ograniczenie wielkości produkcji o 70 482 ton (- 17,2 %), liczby pracowników - o 251 EPC (- 9 %), a także kosztu jednostkowego - o 11 %.
- (196) Ponadto w przypadku zwykłych rodzajów produktu objętego postępowaniem na rynku unijnym nie odnotowano żadnej znacznej nadwyżki mocy produkcyjnych. Ponadto w miarę, jak producenci unijni będą przechodzić na produkcję asortymentu produktów o mniejszej stracie magnetycznej, moce produkcyjne wykorzystywane przy produkcji zwykłych rodzajów produktu objętego postępowaniem nadal będą maleć.
- (197) Jak dotąd w toku dochodzenia nie wykryto żadnych problemów strukturalnych w Unii, które można by uznać za przyczynę szkody. Problem przemysłu unijnego polega raczej na tym, że ze względu na przywóz towarów po cenach dumpingowych z Japonii, Korei, USA i ChRL producenci unijni nie mogą wytwarzać (i sprzedawać) większych ilości rodzajów produktu objętego postępowaniem o dużej przenikalności po coraz niższych cenach. Ponadto producenci unijni borykają się z brakiem równowagi pod względem podaży dotyczącym zwykłych rodzajów produktu objętego postępowaniem, wynikającym z przywozu towarów po cenach dumpingowych z Rosji, co również powoduje spadek cen tego rodzaju produktu objętego postępowaniem. W związku z tym rzekoma nadwyżka mocy produkcyjnych, jeżeli w ogóle występuje, jest raczej skutkiem przywozu towarów po cenach dumpingowych, a nie przyczyną szkody poniesionej przez przemysł unijny.

5.2.6. Rosyjskie produkty przywożone stanowią gatunki zwykłe

- (198) Rosyjska grupa eksporterów twierdziła, że szkoda wiązała się wyłącznie z gatunkami wysokiej jakości, a nie z sektorem zwykłych gatunków elektrotechnicznych blach teksturowanych, który rzekomo był zrównoważony pod względem produkcji i sprzedaży. W związku z tym wywozu z Rosji rzekomo nie można było uznać za przyczynę szkody w badanej sprawie.
- (199) Wszyscy producenci unijni, w tym ci wytwarzający wyłącznie zwykłe rodzaje elektrotechnicznych blach teksturowanych, ponieśli jednak istotną szkodę w zakresie wielkości produkcji, wielkości sprzedaży, udziału w rynku, cen sprzedaży i rentowności. Z powyższego wyraźnie wynika, że argument ten był bezzasadny.

5.3. Wnioski dotyczące związku przyczynowego

- (200) Tymczasowo ustalono, że zachodzi związek przyczynowy między szkodą poniesioną przez producentów unijnych a przywozem towarów po cenach dumpingowych z państw, których dotyczy postępowanie. Istnieje wyraźna zbieżność w czasie między gwałtownym spadkiem w szczególności poziomu cen towarów przywożonych po cenach dumpingowych a pogorszeniem się wyników osiągniętych przez przemysł unijny. Przemysł ten starał się utrzymać poziom cen w 2011 r., po czym nie miał jednak innej możliwości, jak tylko dostosować się do poziomu cen wyznaczonego przez towary przywożone po cenach dumpingowych, aby utrzymać swój udział w rynku lub przynajmniej uniknąć dalszego zmniejszenia się posiadanego udziału w rynku. Doprowadziło to do sytuacji generującej straty, która jest niemożliwa do utrzymania.

- (201) Komisja odróżniła i oddzieliła wpływ wszystkich znanych czynników na sytuację przemysłu unijnego od szkodliwych skutków przywozu towarów po cenach dumpingowych. Tymczasowo uznano, że inne zidentyfikowane czynniki, takie jak kryzys gospodarczy, zarzut, że przemysł unijny nie jest wystarczająco konkurencyjny, przywóz z innych państw trzecich, wyniki przemysłu unijnego w zakresie sprzedaży eksportowej, czy też nadwyżka mocy produkcyjnych przemysłu unijnego, nie powodują zerwania wyżej ustalonego związku przyczynowego, nawet uwzględniając ich ewentualny łączny skutek. Chociaż spadek konsumpcji oraz wyników eksportowych przemysłu unijnego mógł w pewnym stopniu przyczynić się do szkody, to jednak gdyby nie przywóz towarów po stale malejących cenach dumpingowych, wpływ na sytuację przemysłu unijnego z pewnością nie byłby tak znaczny. W szczególności ceny sprzedaży nie osiągnęłyby tak niskich poziomów.
- (202) Uwzględniając powyższe, Komisja stwierdziła na tym etapie, że istotna szkoda dla przemysłu unijnego została spowodowana przez przywóz towarów po cenach dumpingowych z państw, których dotyczy postępowanie, a inne czynniki, rozważane osobno lub łącznie, nie przerwały związku przyczynowego.

6. INTERES UNII

- (203) Zgodnie z art. 21 rozporządzenia podstawowego Komisja zbadała, czy można jasno stwierdzić, że wprowadzenie środków w tym przypadku wyraźnie nie leży w interesie Unii, mimo iż stwierdzono występowanie dumpingu wyrządzającego szkodę. Interes Unii ustalono na podstawie oceny wszystkich różnorodnych interesów, których dotyczy sprawa, w tym interesu przemysłu unijnego, importerów, użytkowników i polityki publicznej, w odniesieniu do produktu objętego postępowaniem, jak określono w dyrektywie Parlamentu Europejskiego i Rady 2009/125/WE ⁽¹⁾ („dyrektywa w sprawie ekoprojektu”).

6.1. Interes przemysłu unijnego

- (204) Przemysł unijny znajduje się w różnych państwach członkowskich (Republika Czeska, Niemcy, Francja, Polska, Szwecja i Zjednoczone Królestwo) i zatrudnia bezpośrednio ponad 2 500 pracowników w związku z produktem objętym postępowaniem.
- (205) Wszyscy znani producenci współpracowali w toku dochodzenia. Żaden ze znanych producentów nie sprzeciwił się wszczęciu dochodzenia. Jak wykazano powyżej, na podstawie analizy wskaźników szkody stwierdzono, że pogorszenie sytuacji dotknęło cały przemysł unijny, który doświadczył ponadto negatywnych skutków przywozu towarów po cenach dumpingowych.
- (206) Oczekuje się, że nałożenie tymczasowych ceł antydumpingowych przywróci uczciwe warunki handlu na rynku unijnym, dzięki czemu nastąpi koniec spadku cen, a przemysł unijny będzie w stanie poprawić swoją sytuację. Pozwoliłoby to przemysłowi unijnemu na zwiększenie rentowności do poziomów uznawanych za niezbędne w tym kapitałochłonnym przemyśle. Przemysł unijny poniósł istotną szkodę spowodowaną przywozem towarów po cenach dumpingowych z państw, których dotyczy postępowanie. Przypomina się, że wszystkie wskaźniki szkody wykazały negatywną tendencję w okresie badanym. W szczególności znacznemu pogorszeniu uległy wskaźniki szkody związane z wynikami finansowymi wszystkich znanych producentów unijnych, takie jak rentowność i przepływy pieniężne. Ważne jest zatem, aby przywrócić ceny do poziomu cen niedumpingowych lub przynajmniej niepowodujących szkody, aby wszyscy różni producenci mogli prowadzić działalność na rynku unijnym na uczciwych warunkach handlu. Jeżeli nie zostaną wprowadzone żadne środki, bardzo prawdopodobne jest dalsze pogarszanie się sytuacji gospodarczej przemysłu unijnego.
- (207) W związku z powyższym wstępnie stwierdza się, że wprowadzenie ceł antydumpingowych leżałoby w interesie przemysłu unijnego. Każde nałożenie środków antydumpingowych umożliwiłoby przemysłowi unijnemu przewyżczenie zidentyfikowanych skutków dumpingu wyrządzającego szkodę.

6.2. Interes importerów niepowiązanych

- (208) W przypadku importerów niepowiązanych kontrola wrywkowa nie była konieczna, ponieważ zgłosiło się jedynie dwóch importerów niepowiązanych, którzy w pełni współpracowali w ramach przedmiotowego dochodzenia, przedstawiając odpowiedzi na pytania zawarte w kwestionariuszu.

⁽¹⁾ Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady 2009/125/WE z dnia 21 października 2009 r. ustanawiająca ogólne zasady ustalania wymogów dotyczących ekoprojektu dla produktów związanych z energią (Dz.U. L 285 z 31.10.2009, s. 10).

- (209) O ile działalność związana z produktem objętym postępowaniem odpowiadała za niemal 100 % łącznego obrotu pierwszego importera niepowiązanego, w przypadku drugiego importera z taką działalnością wiązała się jedynie niewielka część łącznego obrotu. Obaj sprzeciwili się ewentualnemu nałożeniu środków antidumpingowych, ponieważ uznali, że skutkowałoby to ustaniem przywozu produktu objętego postępowaniem.
- (210) Pierwszy importer niepowiązany zaprzestał swojej działalności po OD. Importer niepowiązany, o którym mowa, nie tylko prowadził handel całymi kęgami bezpośrednio z klientami unijnymi, lecz także prowadził działalność związaną z przycinaniem i cięciem przed wysyłką do klientów unijnych.
- (211) Drugi importer prowadził przywóz jedynie małych ilości produktu objętego postępowaniem odpowiadających jedynie za niewielką część jego obrotu. Na tej podstawie wstępnie stwierdza się, że ze względu na ograniczony udział produktu objętego postępowaniem w całej działalności przedmiotowego importera wprowadzenie środków nie będzie miało znaczącego negatywnego wpływu na interesy tego importera unijnego.
- (212) W związku z powyższym wstępnie stwierdza się, że wprowadzenie środków nie będzie miało znaczącego negatywnego wpływu na interes importerów unijnych.

6.3. Interes użytkowników

6.3.1. Wprowadzenie

- (213) Produkt objęty postępowaniem stosuje się głównie jako podstawowy materiał w produkcji transformatorów elektroenergetycznych i rozdzielczych. Producenci transformatorów stanowią przemysł o długiej tradycji, który zapewnia dostawy znaczącym producentom energii. Przemysł wytwarzający transformatory należy, w ogólnym ujęciu, do dużych grup przemysłowych o zasięgu międzynarodowym. Kilka mniejszych niezależnych przedsiębiorstw również prowadzi jednak działalność na tym rynku, a niektóre z nich prowadzą działalność na określonych rynkach niszowych, takich jak rynek cięcia rdzeni.
- (214) Produkt objęty postępowaniem stanowi istotną pozycję kosztową dla użytkowników. Ze zgromadzonych danych wynika, że z produktem objętym postępowaniem jako składnikiem procesu produkcji wiąże się około 6–13 % łącznych kosztów produkcji transformatorów. Koszt ten może być wyższy w niektórych szczególnych przypadkach ze względu na ograniczoną liczbę przedsiębiorstw pośredniczących między producentami produktu objętego postępowaniem a producentami transformatorów. Działalność tego rodzaju przedsiębiorstw pośredniczących ogranicza się do cięcia wzdłużnego do szerokości i cięcia laminatów zgodnie z przedstawionymi przez producentów transformatorów specyfikacjami kregów lub montowania rdzeni stosowanych w transformatorach.
- (215) Niektórzy użytkownicy twierdzili, że produkty producentów eksportujących są jakościowo lepsze pod względem straty magnetycznej i poziomów hałasu. Twierdzili również, że w przypadku nałożenia środków przemysł unijny nie będzie miał wystarczającej zdolności, aby zapewnić dostawy dla przemysłu wykorzystującego produkt objęty postępowaniem, w szczególności dostawy rodzajów o dużej przenikalności, co spowodowałoby niedobór dostaw.
- (216) Argumentowano także, że przywóz z państw, których dotyczy postępowanie, jest niezbędny, aby zapewnić przedsiębiorstwom importującym wyroby z elektrotechnicznych blach teksturowanych i korzystającym z tych wyrobów większą siłę przetargową. W związku z tym twierdzili oni, iż nałożenie środków spowoduje spadek ich konkurencyjności w stosunku do producentów transformatorów spoza Unii, również dlatego, że nałożenie środków spowoduje znaczny wzrost cen. Tego rodzaju wzrost cen będzie skutkował utratą zamówień i udziału w rynku unijnym oraz ewentualną decyzją o przeniesieniu produkcji poza Unię.
- (217) W celu przeprowadzenia oceny przytoczonych dwóch głównych argumentów Komisja uwzględniła następującą strukturę rynku. Liczba producentów produktu objętego postępowaniem w skali światowej ogranicza się do 16 znaczących producentów. Istnieje po dwóch producentów w Japonii i USA, po jednym w Rosji i Korei, czterech w ChRL oraz sześciu w Unii (w tym pięć stalowni i jeden zakład zajmujący się cięciem). Unia jest zatem rynkiem o największej liczbie producentów. Sieć dystrybucji producentów z Japonii i USA jest wyjątkowo dobrze zorganizowana na rynku unijnym, gdyż posiadają oni swoje punkty obsługi lub powiązanych importerów w Unii. Ponadto okazuje się, iż spośród tych 16 producentów nie wszyscy są w stanie zapewnić dostawy określonych rodzajów produktu objętego postępowaniem o dużej przenikalności. Producenci rodzajów produktu objętego postępowaniem o dużej przenikalności są zlokalizowani w Unii, USA, Japonii, Korei i ChRL.

- (218) Jeżeli chodzi o stanowisko użytkowników, w toku dochodzenia okazało się, że w OD 48 % zakupów dokonywanych przez współpracujących użytkowników, reprezentujących około 40 % całego przywozu elektrotechnicznych blach teksturowanych z państw, których dotyczy postępowanie, pochodziło od producentów z państw, których dotyczy postępowanie, a 52 % – od producentów unijnych.

6.3.2. Niedobory dostaw i różnice pod względem jakości

- (219) Jeżeli chodzi o zarzut użytkowników, że nałożenie środków spowodowałoby niedobór dostaw produktu objętego postępowaniem, Komisja zauważa, że celem ceł antydumpingowych nie jest zamknięcie rynku unijnego na cały przywóz, tylko przywrócenie uczciwego handlu poprzez wyeliminowanie skutków dumpingu wyrządzającego szkodę. Nie oczekuje się zatem wyeliminowania przywozu z państw, których dotyczy postępowanie, tylko jego kontynuacji tym razem po cenach niedumpingowych lub przynajmniej niewyrządzających szkody.
- (220) Jeżeli chodzi o jakość produktu objętego postępowaniem, w ramach przemysłu wytwarzającego elektrotechniczne blachy teksturowane i transformatory produkt jednego japońskiego producenta uznaje się za punkt odniesienia pod względem jakości. Uznaje się jednak, że dwaj producenci unijni są w stanie wytwarzać określone wysokiej jakości rodzaje produktu objętego postępowaniem o niskich stratach magnetycznych. Ponadto obecnie inni producenci unijni nadrabiają zaległości i postanowili zwiększyć udział produkcji rodzajów produktu objętego postępowaniem o dużej przenikalności w stosunku do rodzajów zwykłych, co było również wynikiem pierwszego etapu wdrażania rozporządzenia Komisji (UE) nr 548/2014⁽¹⁾ (rozporządzenia w sprawie ekoprojektu) (zob. dalej).
- (221) Gdyby nie nałożono żadnych ceł antydumpingowych, nie wiadomo byłoby, czy przemysł unijny byłby w stanie prowadzić dalszy rozwój produkcji swoich rodzajów elektrotechnicznych blach teksturowanych o dużej przenikalności, które są niezbędne do wdrożenia etapu 1 rozporządzenia (UE) nr 548/2014, biorąc pod uwagę łączne straty poniesione od 2011 r.
- (222) Biorąc pod uwagę wolne moce produkcyjne producentów unijnych i realizowaną przez nich strategię polegającą na produkcji proporcjonalnie większych ilości rodzajów o dużej przenikalności niż rodzajów zwykłych w najbliższej przyszłości, nie uznaje się za prawdopodobne, aby przemysł unijny nie miał wystarczającej zdolności do zapewnienia dostaw dla przemysłu wykorzystującego produkt objęty postępowaniem, w szczególności dostaw określonych rodzajów o dużej przenikalności. W tym względzie producenci unijni szacują, że w roku 2015 byłoby w stanie wytworzyć 144 000 ton rodzajów o dużej przenikalności.
- (223) Szacunki te kwestionuje jeden użytkownik, który twierdzi, że w 2015 r. przemysł unijny jest w stanie wytworzyć jedynie 90 000 ton rodzajów o dużej przenikalności. W związku z brakiem dalszego uzasadnienia powyższego twierdzenia na tym etapie Komisja nie była w stanie sprawdzić jego słuszności. Nawet jednak jeżeli okazałoby się, że użytkownik ma rację, szacując, że zdolność producentów unijnych nie odpowiadałaby zapotrzebowaniu unijnemu na rodzaje o dużej przenikalności w przyszłości, samo to nie stanowiłoby decydującego argumentu. Badanie interesu unijnego nie wymaga pełnego zaspokojenia zapotrzebowania unijnego przez produkcję unijną. W każdym razie celem cła antydumpingowego jest przywrócenie równych warunków działania na rynku unijnym. W związku z tym oczekuje się, że przywóz z państw, których dotyczy postępowanie, nadal będzie kontynuowany, tylko że po uczciwych cenach. Komisja wstępnie stwierdziła zatem, że nie istnieje uzasadnione prawdopodobieństwo, iż wprowadzenie środków spowodowałoby niedobór dostaw rodzajów elektrotechnicznych blach teksturowanych o dużej przenikalności.
- (224) Ustalenie to pozostaje bez uszczerbku dla dalszej analizy kwestii, czy określone rodzaje o dużej przenikalności lub postaci domeny rafinowanej o konkretnej wysokiej jakości kwalifikują się do odrębnej analizy na etapie końcowym w oparciu o dalsze przedstawione informacje.

6.3.3. Konkurencyjność użytkowników unijnych

- (225) Ponieważ przewiduje się dalsze dokonywanie przywozu z państw, których dotyczy postępowanie, i ze względu na istnienie alternatywnych źródeł dostaw (mimo że w ograniczonym zakresie), twierdzenie, iż nałożenie ceł antydumpingowych spowodowałoby, że przemysł unijny znajdzie się w sytuacji monopolistycznej, nie jest uzasadnione. Przemysł unijny składa się z więcej niż jednego producenta i jak dotąd aktywnie oni ze sobą konkurują.

⁽¹⁾ Rozporządzenie Komisji (UE) nr 548/2014 z dnia 21 maja 2014 r. w sprawie wykonania dyrektywy Parlamentu Europejskiego i Rady 2009/125/WE w odniesieniu do transformatorów elektroenergetycznych małej, średniej i dużej mocy (Dz.U. L 152 z 22.5.2014, s. 1).

- (226) Niektóre strony twierdziły, iż sytuacja monopolistyczna przemysłu unijnego pojawi się w szczególności w odniesieniu do niektórych specyficznych rodzajów produktu objętego postępowaniem, tj. niektórych rodzajów o dużej przenikalności, które mogą być wyprodukowane wyłącznie przez ograniczoną liczbę producentów na świecie. W tym zakresie należy po pierwsze zauważyć, że do celów obecnego postępowania antydumpingowego wszystkie rodzaje produktu objętego postępowaniem należy uznać za jeden produkt. Dochodzenie, w tym analizę interesu Unii, należy zatem przeprowadzić w odniesieniu do produktu objętego postępowaniem w ujęciu ogólnym, a nie dla pewnych szczególnych jego rodzajów.
- (227) Niezależnie od powyższej uwagi określone rodzaje produktu objętego postępowaniem o dużej przenikalności rzeczywiście są produkowane wyłącznie przez ograniczoną liczbę producentów w Unii, USA, Japonii, Korei i ChRL. Oczekuje się jednak, że wymienione źródła dostaw pozostaną dostępne po nałożeniu środków, wyłącznie ze źródłami z państw, których dotyczy postępowanie, chociaż przywóz będzie się odbywał po cenach niedumpingowych lub przynajmniej niewyrządzających szkody. Utrzymano by zatem wystarczający poziom konkurencji, również w zakresie tych szczególnych rodzajów produktu.
- (228) Ponadto oczekuje się, że z następujących względów środki będą miały jedynie ograniczony wpływ. Prawdopodobny wpływ proponowanych środków oszacowano, biorąc pod uwagę fakt, że z produktem objętym postępowaniem jako składnikiem procesu produkcji wiąże się około 6–13 % łącznych kosztów produkcji transformatora. Wzrost ceny elektrotechnicznych blach teksturowanych na poziomie 30 % może spowodować najwyżej 3-procentowy wzrost kosztu transformatora. Jest to jednak najbardziej pesymistyczny scenariusz, gdyż w jego ramach przyjmuje się, że wzrost o 30 % zostanie odnotowany nie tylko w przypadku cen importowych, lecz także w przypadku cen przemysłu unijnego. Według bardziej prawdopodobnego scenariusza wpływ będzie znacznie mniejszy niż ten przewidywany w powyższym scenariuszu, ponieważ można oczekiwać, że producenci unijni chcieliby skorzystać z określonego wzrostu cen w połączeniu z większymi korzyściami skali. W rezultacie wprowadzenie środków na proponowanym poziomie prawdopodobnie ma jedynie ograniczony wpływ na ceny transformatorów i zatrudnienie w przemyśle wykorzystującym produkt objęty postępowaniem.
- (229) Co więcej, przywóz po uczciwych cenach nie spowoduje niewspółmiernej szkody dla użytkowników, gdyż w okresie badanym nastąpił znaczny spadek cen. Nawet biorąc pod uwagę cła na poziomie 30 %, ceny zasadniczo nadal mniej więcej utrzymują się na poziomach cen z roku 2011. Należy również pamiętać, że ze zgromadzonych danych wynika zasadniczo, iż działalność większości współpracujących użytkowników była rentowna, jeżeli chodzi o produkt objęty postępowaniem.
- (230) Ponadto do użytkowników trafia znaczna część sprzedaży elektrotechnicznych blach teksturowanych, w tym rodzajów o dużej przenikalności, wytwarzanych przez przemysł unijny. Stała presja cenowa powodowana przywozem towarów po cenach dumpingowych mogłaby doprowadzić do zamykania zakładów produkcyjnych w Unii. W przypadku braku środków antydumpingowych, eliminujących negatywny wpływ dumpingu wyrządzającego szkodę, nie można by wykluczyć sytuacji, w której użytkownicy byłiby uzależnieni wyłącznie od przywozu, w szczególności w przypadku rodzajów o dużej przenikalności, co bez wątpienia miałoby negatywny wpływ również na konkurencję i przemysł wykorzystujący produkt objęty postępowaniem.

6.3.4. Wnioski dotyczące interesu użytkowników

- (231) W związku z powyższym wstępnie stwierdza się, że wprowadzenie środków byłoby sprzeczne z interesem użytkowników. Na tym etapie Komisja nie była jednak w stanie uznać twierdzenia, że wprowadzenie środków spowodowałoby niedobór dostaw rodzajów elektrotechnicznych blach teksturowanych o dużej przenikalności. Komisja stwierdziła także, że wprowadzenie środków miałoby negatywny wpływ na konkurencyjność przemysłu wykorzystującego produkt objęty postępowaniem, chociaż w przypadku kosztów i zatrudnienia wpływ ten byłby mniejszy, niż twierdzono.

6.4. Pozostałe czynniki

- (232) Wiele stron przedstawiło argument związany z dyrektywą w sprawie ekoprojektu, która ustanawia ogólne zasady ustalania wymogów dotyczących ekoprojektu dla produktów związanych z energią, wprowadzając minimalne obowiązkowe wymogi dotyczące efektywności energetycznej przedmiotowych produktów. Celem tej dyrektywy jest ograniczenie zużycia energii w Unii poprzez zwiększenie efektywności energetycznej urządzeń elektrycznych.
- (233) Dyrektywa w sprawie ekoprojektu jest wdrażana za pomocą rozporządzeń dotyczących konkretnych produktów, bezpośrednio stosowanych we wszystkich państwach UE. Rozporządzenie w sprawie ekoprojektu obejmuje nowe wymogi dotyczące ekoprojektu w odniesieniu do transformatorów elektroenergetycznych małej, średniej i dużej mocy. W art. 1 rozporządzenia w sprawie ekoprojektu określa się zakres stosowania rozporządzenia (obejmujący wprowadzanie do obrotu lub oddawania do użytku transformatorów elektroenergetycznych o minimalnej mocy

znamionowej wynoszącej 1 kVA wykorzystywanych w sieciach przesyłu i dystrybucji energii elektrycznej 50 Hz lub do zastosowań przemysłowych). Rozporządzenie w sprawie ekoprojektu ma zastosowanie jedynie do transformatorów nabytych po wejściu w życie rozporządzenia. Etap 1 przedmiotowego rozporządzenia ma być stosowany od dnia 1 lipca 2015 r. Powszechnie uważa się, że skutkiem rozporządzenia w sprawie ekoprojektu będzie produkcja i sprzedaż proporcjonalnie większych ilości rodzajów produktu objętego postępowaniem o dużej przenikalności. Produkcja transformatorów, w których wykorzystuje się zwykle rodzaje produktu objętego postępowaniem, będzie jednak kontynuowana, chociaż w mniejszym stopniu.

- (234) W związku z tym celem prawnie wiążących norm dotyczących produktu jest zapewnienie wystarczających dostaw, niezależnie od ich źródła, wysokiej jakości elektrotechnicznych blach teksturowanych wykorzystywanych do produkcji i wprowadzenia do obrotu transformatorów w Europie. Chociaż nie ma wątpliwości, że zapotrzebowanie na rodzaje o dużej przenikalności wzrośnie, obecnie nie jest jednak znana przyszła wielkość tego zapotrzebowania, gdyż zainteresowane strony do tej pory nie przedstawiły w tej kwestii żadnych istotnych prognoz potwierdzonych dowodami. Jak wskazano powyżej, Komisja wstępnie stwierdziła jednak, że nie istnieje uzasadnione prawdopodobieństwo, że wprowadzenie środków spowodowałoby niedobór dostaw rodzajów elektrotechnicznych blach teksturowanych o dużej przenikalności, zagrażający osiągnięciu celów określonych w przedmiotowej dyrektywie.

6.5. Wnioski dotyczące interesu Unii

- (235) W związku z powyższym wstępnie stwierdza się, że nałożenie środków umożliwiłoby przywrócenie rentowności przemysłu unijnego, który mógłby dokonać przyszłych inwestycji niezbędnych do wytwarzania i rozwoju gatunków wymaganych do osiągnięcia celów w zakresie efektywności określonych w rozporządzeniu w sprawie ekoprojektu na rok 2021 (stanowiących tak zwany drugi etap rozporządzenia dotyczącego ekoprojektu).
- (236) Gdyby nie wprowadzono żadnych środków, nie wiadomo byłoby, czy przemysł unijny byłby w stanie prowadzić dalszy rozwój swoich gatunków o dużej przenikalności i ostatecznie czy przetrwałby, biorąc również pod uwagę łączne straty poniesione od 2011 r. i uzyskiwany przez przemysł unijny ujemny zwrot z inwestycji.
- (237) Jeżeli chodzi o interes użytkowników, wprowadzenie środków na proponowanym poziomie ma jedynie ograniczony wpływ na ceny transformatorów i zatrudnienie w przemyśle użytkownika.
- (238) Jeżeli chodzi o cel określony w rozporządzeniu w sprawie ekoprojektu, polegający na zapewnieniu wystarczających dostaw elektrotechnicznych blach teksturowanych o dużej przenikalności na rynku unijnym ze względów efektywności energetycznej, na tym etapie ustalono, że wprowadzenie środków zmniejszyłoby szanse na osiągnięcie tego celu.
- (239) Na podstawie powyższego Komisja doszła do wniosku, że, ogólnie rzecz biorąc, na obecnym etapie dochodzenia nie ma przekonujących powodów, aby stwierdzić, iż wprowadzenie środków w odniesieniu do przywozu elektrotechnicznych blach teksturowanych pochodzących z państw, których dotyczy postępowanie, nie leży w interesie Unii. Ustalenie to pozostaje bez uszczerbku dla dalszej analizy kwestii, czy określone rodzaje o dużej przenikalności lub postaci domeny rafinowanej o konkretnej wysokiej jakości kwalifikują się do odrębnej analizy na etapie końcowym w oparciu o dalsze przedstawione informacje.

7. TYMCZASOWE ŚRODKI ANTYDUMPINGOWE

- (240) Biorąc pod uwagę sformułowane przez Komisję wnioski dotyczące dumpingu, szkody, związku przyczynowego i interesu Unii, należy wprowadzić środki tymczasowe, aby zapobiec dalszemu wyrządzaniu szkody przemysłowi unijnemu przez przywóz towarów po cenach dumpingowych.

7.1. Poziom usuwający szkodę (margines szkody)

- (241) W celu określenia poziomu środków Komisja najpierw ustaliła kwotę cła niezbędną do usunięcia szkody ponoszonej przez przemysł unijny.
- (242) Szkada zostałaby usunięta, gdyby przemysł unijny był w stanie pokryć koszty produkcji oraz osiągnąć zysk przed opodatkowaniem ze sprzedaży produktu podobnego na rynku unijnym, jaki tego rodzaju przemysł może zazwyczaj osiągnąć w tym sektorze w normalnych warunkach konkurencji, tj. przy braku przywozu towarów po cenach dumpingowych. Rentowność przemysłu unijnego była ujemna przez cały okres badany, czyli w latach

2011–2013, i w OD. Skarżący zwrócił się z wnioskiem, aby Komisja przyjęła 14 % obrotu, co odpowiada średniemu zyskowi przed opodatkowaniem ze sprzedaży osiągniętemu przez producentów unijnych w 2010 r. Uznano jednak, że średni zysk osiągnięty w 2010 r. był wyjątkowo wysoki, biorąc pod uwagę straty ponoszone od 2011 r. oraz wzrost cen – już w 2010 r. – produktu objętego postępowaniem na rynku światowym. Zysku na poziomie 14 % nie można zatem uznać za osiągnięty w normalnych warunkach konkurencji.

- (243) Na podstawie dostępnych informacji wstępnie uznano, że marżę zysku w wysokości 5 % obrotu można potraktować jako właściwy poziom, który można by osiągnąć przy braku przywozu towarów po cenach dumpingowych. Powyższą wartość procentową zastosowano również w toku wcześniejszego dochodzenia ⁽¹⁾, kiedy to sprzedaż przemysłu unijnego stała się rentowna, również w związku z większym popytem ze strony przemysłu przetwórczego i zadowalającym poziomem cen. Przemysł unijny osiągnął taki zysk w 2001 r. Kolejnych lat nie można było brać pod uwagę, gdyż na rynek miał wpływ przywóz towarów po cenach dumpingowych.
- (244) Ponadto Komisja odnosi się do motywu 157 rozporządzenia wykonawczego Komisji (UE) nr 110/2015 ⁽²⁾, w którym również zastosowano marżę zysku na poziomie 5 %. W tej kwestii istnieją co najmniej dwie wspólne cechy łączące wspomnianą sprawę ze sprawą badaną: po pierwsze, oba produkty są wytwarzane w ramach tego samego sektora przemysłu, i po drugie, w obu przypadkach kręgi walcowane na gorąco odpowiadają za główną część kosztów produkcji.
- (245) Na tej podstawie Komisja obliczyła niewyrządzającą szkody cenę produktu podobnego dla przemysłu unijnego, dodając wyżej wymienioną marżę zysku wynoszącą 5 % do kosztu produkcji ponoszonego przez znanych producentów unijnych w OD.
- (246) Komisja ustaliła następnie poziom usuwający szkodę poprzez porównanie średniej ważonej ceny importowej współpracujących producentów eksportujących w państwach, których dotyczy postępowanie, odpowiednio dostosowanej z uwzględnieniem kosztów przywozu i należności celnych, ustalonej na potrzeby obliczeń podcięcia cenowego, ze średnią ważoną niewyrządzającą szkody ceny produktu podobnego sprzedawanego przez znanych producentów unijnych na rynku unijnym w okresie objętym dochodzeniem. Wszelkie różnice wynikające z tego porównania zostały wyrażone w postaci odsetka średniej ważonej wartości importowej CIF.

7.2. Środki tymczasowe

- (247) W odniesieniu do przywozu produktu objętego postępowaniem pochodzącego z państw, których dotyczy postępowanie, należy wprowadzić tymczasowe środki antydumpingowe zgodnie z zasadą niższego cła określoną w art. 7 ust. 2 rozporządzenia podstawowego. Komisja porównała margines szkody z marginesem dumpingu. Kwota ceł powinna być ustalona na poziomie marginesu dumpingu albo marginesu szkody, zależnie od tego, który z nich jest niższy.
- (248) W związku z powyższym stawki tymczasowego cła antydumpingowego, wyrażone w cenach CIF na granicy Unii przed ocenieniem, powinny być następujące:

Państwo	Przedsiębiorstwo	Margines dumpingu	Margines szkody	Tymczasowe cło antydumpingowe
ChRL	Baoshan Iron & Steel Co., Ltd, Szanghaj, Wuhan Iron & Steel Co., Ltd., Wuhan	28,7 %	33,7 %	28,7 %
	Wszystkie pozostałe przedsiębiorstwa			28,7 %

⁽¹⁾ Rozporządzenie Rady (WE) nr 1371/2005 z dnia 19 sierpnia 2005 r. nakładające ostateczne cło antydumpingowe na przywóz wyrobów walcowanych płaskich ze stali krzemowej elektrotechnicznej o ziarnach zorientowanych pochodzących ze Stanów Zjednoczonych Ameryki i Rosji oraz uchylające rozporządzenie (WE) nr 151/2003 nakładające ostateczne cło antydumpingowe na przywóz niektórych blach ze stali elektrotechnicznej o ziarnach zorientowanych pochodzących z Rosji (Dz.U. L 223 z 27.8.2005, s. 1).

⁽²⁾ Rozporządzenie wykonawcze Komisji (UE) 2015/110 z dnia 26 stycznia 2015 r. nakładające ostateczne cło antydumpingowe na przywóz niektórych spawanych rur i przewodów rurowych z żeliwa lub stali niestopowej pochodzących z Białorusi, Chińskiej Republiki Ludowej i Rosji oraz kończące postępowanie w odniesieniu do przywozu niektórych spawanych rur i przewodów rurowych z żeliwa lub stali niestopowej pochodzących z Ukrainy w następstwie przeglądu wygaśnięcia zgodnie z art. 11 ust. 2 rozporządzenia Rady (WE) nr 1225/2009 (Dz.U. L 20 z 27.1.2015, s. 6).

Państwo	Przedsiębiorstwo	Margines dumpingu	Margines szkody	Tymczasowe cło antydumpingowe
Japonia	JFE Steel Corporation, Tokio	47,1 %	34,2 %	34,2 %
	Nippon Steel & Sumitomo Metal Corporation, Tokio	52,2 %	35,9 %	35,9 %
	Wszystkie pozostałe przedsiębiorstwa			35,9 %
Korea	POSCO, Seul	22,8 %	37,2 %	22,8 %
	Wszystkie pozostałe przedsiębiorstwa			22,8 %
Rosja	OJSC Novolipetsk Steel, Lipieck, VIZ Steel, Jekaterynburg	29,0 %	21,6 %	21,6 %
	Wszystkie pozostałe przedsiębiorstwa			21,6 %
USA	AK Steel Corporation, Ohio	60,1 %	22,0 %	22,0 %
	Wszystkie pozostałe przedsiębiorstwa			22,0 %

- (249) Indywidualne stawki cła antydumpingowego dla poszczególnych przedsiębiorstw określone w niniejszym rozporządzeniu zostały ustanowione na podstawie ustaleń przedmiotowego dochodzenia. Odzwierciedlały one zatem sytuację ustaloną w toku dochodzenia w odniesieniu do tych przedsiębiorstw. Wspomniane stawki celne mają zastosowanie wyłącznie do przywozu produktu objętego postępowaniem pochodzącego z państw, których dotyczy postępowanie, oraz produkowanego przez wymienione podmioty prawne. Przywożone produkty objęte postępowaniem, wytworzone przez jakiegokolwiek inne przedsiębiorstwo, które nie zostało konkretnie wymienione w części normatywnej niniejszego rozporządzenia, w tym przez podmioty powiązane z przedsiębiorstwami konkretnie wymienionymi, podlegają stawce celnej stosowanej wobec „wszystkich pozostałych przedsiębiorstw”. Nie powinny one być objęte żadną z indywidualnych stawek cła antydumpingowego.
- (250) Przedsiębiorstwo może zwrócić się o zastosowanie tych indywidualnych stawek cła antydumpingowego w przypadku zmiany nazwy jego jednostki zależnej lub utworzenia nowej jednostki zajmującej się produkcją bądź sprzedażą. Wniosek w tej sprawie należy kierować do Komisji⁽¹⁾. Wniosek musi zawierać wszystkie istotne informacje, w tym dotyczące: zmiany działalności przedsiębiorstwa związanej z produkcją; sprzedaży krajowej i eksportowej związanej na przykład ze zmianą nazwy lub zmianą jednostek zajmujących się produkcją lub sprzedażą. Komisja będzie w razie potrzeby aktualizować wykaz przedsiębiorstw, na które nałożono indywidualne cła antydumpingowe.
- (251) W celu zapewnienia należytego egzekwowania ceł antydumpingowych cło antydumpingowe dotyczące wszystkich pozostałych przedsiębiorstw należy stosować nie tylko w odniesieniu do niewspółpracujących producentów eksportujących w ramach bieżącego dochodzenia, ale także do producentów, którzy nie prowadzili wywozu do Unii w trakcie okresu objętego dochodzeniem.

8. PRZEPISY KOŃCOWE

- (252) W interesie dobrej administracji Komisja zwróci się do zainteresowanych stron z prośbą o przedłożenie pisemnych uwag lub o złożenie wniosku o przesłuchanie przez Komisję lub przez rzecznika praw stron w postępowaniach w sprawie handlu w określonym terminie.
- (253) Ustalenia dotyczące nałożenia ceł tymczasowych obowiązują tymczasowo i mogą ulec zmianie na ostatecznym etapie dochodzenia,

⁽¹⁾ European Commission, Directorate-General for Trade, Directorate H, 1049 Bruxelles/Brussel, BELGIQUE/BELGIË.

PRZYJMUJE NINIEJSZE ROZPORZĄDZENIE:

Artykuł 1

1. Niniejszym nakłada się tymczasowe cło antydumpingowe na przywóz wyrobów walcowanych płaskich ze stali krzemowej elektrotechnicznej o ziarnach zorientowanych, o grubości przekraczającej 0,16 mm, obecnie objętych kodami CN ex 7225 11 00 i ex 7226 11 00 (kody TARIC 7225 11 00 10, 7226 11 00 11 i 7226 11 00 91), pochodzących z Chińskiej Republiki Ludowej, Japonii, Republiki Korei, Federacji Rosyjskiej i Stanów Zjednoczonych Ameryki.

2. Stawki tymczasowego cła antydumpingowego mające zastosowanie do ceny netto na granicy Unii, przed ocleniem, są następujące dla produktu opisanego w ust. 1 i wytwarzanego przez poniższe przedsiębiorstwa:

Państwo	Przedsiębiorstwo	Tymczasowe cło antydumpingowe	Kod dodatkowy TARIC
Chińska Republika Ludowa	Baoshan Iron & Steel Co., Ltd., Szanghaj; Wuhan Iron & Steel Co., Ltd., Wuhan	28,7 %	C039
	Wszystkie pozostałe przedsiębiorstwa	28,7 %	C999
Japonia	JFE Steel Corporation, Tokio	34,2 %	C040
	Nippon Steel & Sumitomo Metal Corporation, Tokio	35,9 %	C041
	Wszystkie pozostałe przedsiębiorstwa	35,9 %	C999
Republika Korei	POSCO, Seul	22,8 %	C042
	Wszystkie pozostałe przedsiębiorstwa	22,8 %	C999
Federacja Rosyjska	OJSC Novolipetsk Steel, Lipieck; VIZ Steel, Jekaterynburg	21,6 %	C043
	Wszystkie pozostałe przedsiębiorstwa	21,6 %	C999
Stany Zjednoczone Ameryki	AK Steel Corporation, Ohio	22,0 %	C044
	Wszystkie pozostałe przedsiębiorstwa	22,0 %	C999

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

4. O ile nie określono inaczej, zastosowanie mają odpowiednie obowiązujące przepisy dotyczące należności celnych.

Artykuł 2

1. W ciągu 25 dni kalendarzowych od daty wejścia w życie niniejszego rozporządzenia zainteresowane strony mogą:

- zwrócić się o ujawnienie istotnych faktów i ustaleń, na podstawie których przyjęto niniejsze rozporządzenie,
- przekazać Komisji swoje uwagi na piśmie, oraz
- złożyć wniosek o przesłuchanie przez Komisję lub przez rzecznika praw stron w postępowaniach w sprawie handlu.

2. W ciągu 25 dni kalendarzowych od daty wejścia w życie niniejszego rozporządzenia strony, o których mowa w art. 21 ust. 4 rozporządzenia (WE) nr 1225/2009, mogą zgłaszać uwagi dotyczące stosowania środków tymczasowych.

Artykuł 3

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

Artykuł 1 obowiązuje przez okres sześciu miesięcy.

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

Sporządzono w Brukseli dnia 12 maja 2015 r.

W imieniu Komisji
Jean-Claude JUNCKER
Przewodniczący
