

II

(Akty o charakterze nieustawodawczym)

ROZPORZĄDZENIA

ROZPORZĄDZENIE WYKONAWCZE KOMISJI (UE) 2016/181

z dnia 10 lutego 2016 r.

nakładające tymczasowe cło antydumpingowe na przywóz niektórych płaskich wyrobów ze stali walcowanych na zimno pochodzących z Chińskiej Republiki Ludowej i Federacji Rosyjskiej

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⁾, w szczególności jego art. 7,

po konsultacji z państwami członkowskimi,

a także mając na uwadze, co następuje:

1. PROCEDURA

1.1. WSZCZĘCIE POSTĘPOWANIA

- (1) W dniu 14 maja 2015 r. na podstawie art. 5 rozporządzenia (WE) nr 1225/2009 („rozporządzenie podstawowe”) Komisja Europejska („Komisja”) wszczęła dochodzenie antydumpingowe w odniesieniu do przywozu do Unii niektórych wyrobów walcowanych płaskich z żeliwa lub stali niestopowej, lub pozostałej stali stopowej, ale z wyłączeniem ze stali nierdzewnej, o każdej szerokości, walcowanych na zimno, nieplaterowanych, niepowleczonych ani niepokrytych, nieobrobionych więcej niż walcowanych na zimno („płaskie wyroby ze stali walcowane na zimno”) pochodzących z Chińskiej Republiki Ludowej („ChRL”) oraz Federacji Rosyjskiej („Rosja”) (łącznie zwanych dalej „państwami, których dotyczy postępowanie”). Komisja opublikowała zawiadomienie o wszczęciu postępowania w *Dzienniku Urzędowym Unii Europejskiej*⁽²⁾ („zawiadomienie o wszczęciu postępowania”).
- (2) Komisja wszczęła dochodzenie w następstwie skargi złożonej w dniu 1 kwietnia 2015 r. przez Europejskie Stowarzyszenie Hutnictwa Stali („Eurofer” lub „skarżący”) w imieniu producentów reprezentujących ponad 25 % ogólnej produkcji unijnej niektórych płaskich wyrobów ze stali walcowanych na zimno. Skarga zawierała dowody wskazujące na przywóz przedmiotowego produktu po cenach dumpingowych i wynikającą z niego istotną szkodę, które uznano za wystarczające uzasadnienie wszczęcia dochodzenia.

1.2. REJESTRACJA

- (3) W następstwie wniosku skarżącego popartego wymaganymi dowodami Komisja opublikowała w dniu 12 grudnia 2015 r. rozporządzenie wykonawcze (UE) 2015/2325⁽³⁾, zgodnie z którym przywóz niektórych płaskich wyrobów ze stali walcowanych na zimno pochodzących z ChRL i Rosji („rozporządzenie w sprawie rejestracji”) podlega rejestracji od dnia 13 grudnia 2015 r.

⁽¹⁾ Dz.U. L 343 z 22.12.2009, s. 51.

⁽²⁾ Dz.U. C 161 z 14.5.2015, s. 9.

⁽³⁾ Rozporządzenie wykonawcze Komisji (UE) 2015/2325 z dnia 11 grudnia 2015 r. poddające rejestracji przywóz niektórych płaskich wyrobów ze stali walcowanych na zimno pochodzących z Chińskiej Republiki Ludowej i Federacji Rosyjskiej (Dz.U. L 328 z 12.12.2015, s. 104).

- (4) Niektóre zainteresowane strony twierdziły, że wniosek dotyczący rejestracji przywozu był bezpodstawny, ponieważ nie spełniono warunków wynikających z art. 14 ust. 5 rozporządzenia podstawowego. Twierdziły one, że warunki dotyczące poboru ceł z mocą wsteczną nie zostały spełnione, gdyż wniosek opierał się na arbitralnie wybranych okresach, zlekceważono w nim cykliczny charakter przywozu oraz, jeżeli chodzi o rejestrację przywozu i wprowadzenie środków z mocą wsteczną, był sprzeczny z interesem Unii. W chwili podejmowania decyzji Komisja posiadała jednak wystarczające dowody *prima facie* uzasadniające potrzebę rejestracji przywozu: wielkość i udział w rynku przywozu z państw, których dotyczy postępowanie, gwałtownie wzrosły. Argument ten został zatem odrzucony.

1.3. ZAINTERESOWANE STRONY

- (5) W zawiadomieniu o wszczęciu postępowania Komisja wezwała zainteresowane strony do przedstawienia uwag w celu wzięcia udziału w dochodzeniu. Ponadto Komisja wyraźnie poinformowała skarżącego, innych znanych producentów unijnych, znanych producentów eksportujących, władze chińskie i rosyjskie, znanych importerów, dostawców i użytkowników, przedsiębiorstwa handlowe, a także stowarzyszenia, o których wiadomo, że są zainteresowane, o wszczęciu dochodzenia i zaprosiła te podmioty do wzięcia w nim udziału.
- (6) Zainteresowane strony miały możliwość przedstawienia swoich uwag na piśmie oraz złożenia wniosku o przesłuchanie przed Komisją lub rzecznikiem praw stron w postępowaniach w sprawie handlu. Wszystkie zainteresowane strony, które wystąpiły z wnioskiem o przesłuchanie oraz wykazały szczególne powody, dla których powinny zostać wysłuchane, uzyskały taką możliwość.

1.4. PRODUCENCI Z PAŃSTWA ANALOGICZNEGO

- (7) Komisja poinformowała również producentów z Brazylii, Kanady, Indii, Japonii, Korei Południowej, Tajwanu, Turcji, Ukrainy i Stanów Zjednoczonych o wszczęciu postępowania i zaprosiła ich do wzięcia w nim udziału. W zawiadomieniu o wszczęciu postępowania Komisja poinformowała zainteresowane strony, że tymczasowo wybrała Kanadę jako państwo trzecie o gospodarce rynkowej („państwo analogiczne”) w rozumieniu art. 2 ust. 7 lit. a) rozporządzenia podstawowego.

1.5. KONTROLA WYRYWKOWA

- (8) W zawiadomieniu o wszczęciu postępowania Komisja oznajmiła, że może dokonać kontroli wyrywkowej zainteresowanych stron zgodnie z art. 17 rozporządzenia podstawowego.

1.5.1. Kontrola wyrywkowa producentów unijnych

- (9) Komisja ogłosiła w zawiadomieniu o wszczęciu postępowania, że wstępnie wybrała próbę producentów unijnych. Komisja dokonała doboru próby na podstawie największej reprezentatywnej wielkości produkcji i sprzedaży, przy jednoczesnym zapewnieniu odpowiedniego zakresu geograficznego. Ta wstępnie dobrana próba obejmowała pięciu producentów unijnych mających siedzibę w pięciu różnych państwach członkowskich i stanowiła ponad 35 % unijnej produkcji płaskich wyrobów ze stali walcowanych na zimno. Komisja zwróciła się do zainteresowanych stron o przedstawienie opinii w sprawie wstępnie dobranej próby.
- (10) Eurofer przedstawił uwagi i z różnych powodów zasugerował wprowadzenie zmiany do zaproponowanej próby. Po przeanalizowaniu tych uwag Komisja stwierdziła jednak, że zmiana doboru próby zgodnie z propozycją Euroferu nie poprawiłaby ogólnej reprezentatywności. W związku z tym Komisja potwierdziła wybraną próbę i nie otrzymała żadnych dalszych uwag w tym zakresie.

1.5.2. Kontrola wyrywkowa importerów

- (11) 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.
- (12) Trzynastu importerów przedstawiło wymagane informacje i zgodziło się na włączenie ich do próby. Wybrano czterech z nich, jednak tylko jeden udzielił odpowiedzi na pytania zawarte w kwestionariuszu skierowanym do importerów. Aby oprzeć swoje ustalenia na większej liczbie importerów niepowiązanych, Komisja skontaktowała się z pozostałymi importerami niepowiązanymi, którzy zgłosili się do kontroli wyrywkowej, jednak żaden z nich nie potwierdził swojej gotowości do wypełnienia kwestionariusza skierowanego do importerów.

1.5.3. Kontrola wyrywkowa producentów eksportujących w ChRL i Rosji

- (13) Aby podjąć decyzję o konieczności przeprowadzenia kontroli wyrywkowej, i ewentualnie dokonać odpowiedniego wyboru, Komisja zwróciła się do wszystkich producentów eksportujących w ChRL i Rosji o udzielenie informacji określonych w zawiadomieniu o wszczęciu postępowania. Ponadto Komisja zwróciła się do Misji Chińskiej Republiki Ludowej w Unii Europejskiej i Stałego Przedstawicielstwa Federacji Rosyjskiej w Unii Europejskiej o wskazanie producentów eksportujących, którzy ewentualnie byłoby zainteresowani udziałem w dochodzeniu, lub skontaktowanie się z nimi.
- (14) Dziesięć grup producentów eksportujących z ChRL i trzy grupy z Rosji przedstawiły wymagane informacje i wyraziły zgodę na włączenie ich do próby dotyczącej odpowiednio ChRL i Rosji. W odniesieniu do ChRL i zgodnie z art. 17 ust. 1 rozporządzenia podstawowego Komisja dobrała próbę obejmującą dwie grupy przedsiębiorstw, opierając się na największej reprezentatywnej wielkości wywozu do Unii, którą można było właściwie zbadać w dostępnym czasie. Zgodnie z art. 17 ust. 2 rozporządzenia podstawowego dobór próby został skonsultowany z wszystkimi znanymi producentami eksportującymi zainteresowanymi sprawą oraz z władzami ChRL. Po rozpatrzeniu uwag otrzymanych od jednego producenta eksportującego Komisja potwierdziła zaproponowaną próbę.
- (15) Ze względu na ograniczoną liczbę producentów eksportujących w Rosji Komisja postanowiła nie dobrać próby w odniesieniu do Rosji, a w zamian objąć dochodzeniem wszystkie trzy grupy przedsiębiorstw. Zainteresowane przedsiębiorstwa i władze Rosji zostały odpowiednio poinformowane w tym zakresie.

1.6. BADANIE INDYWIDUALNE

- (16) Sześć grup producentów eksportujących z ChRL zgłosiło, że chce złożyć wniosek o indywidualne badanie na podstawie art. 17 ust. 3 rozporządzenia podstawowego. Żadna z nich nie udzieliła jednak odpowiedzi na pytania zawarte w kwestionariuszu, w związku z czym nie można było brać pod uwagę przeprowadzenia jakichkolwiek indywidualnych badań.

1.7. ODPOWIEDZI NA PYTANIA ZAWARTE W KWESTIONARIUSZU

- (17) 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 otrzymano od pięciu producentów unijnych, trzech użytkowników, grupy powiązanych centrów usług stalowych, jednego centrum usług stalowych niepowiązanego z producentem eksportującym w państwach, których dotyczy postępowanie, trzech producentów eksportujących w Rosji, dwóch grup producentów eksportujących w ChRL i jednego producenta w państwie analogicznym.

1.8. WIZYTY WERYFIKACYJNE

- (18) Komisja zgromadziła i zweryfikowała wszystkie informacje, które uznała za niezbędne do tymczasowego stwierdzenia dumpingu oraz określenia wynikającej z niego szkody oraz interesu Unii. Wizyty weryfikacyjne na podstawie art. 16 rozporządzenia podstawowego odbyły się na terenie następujących przedsiębiorstw/stowarzyszeń:

— stowarzyszenie:

— Eurofer, Bruksela, Belgia,

— producenci unijni:

— ThyssenKrupp Niemcy, Duisburg, Niemcy,

— Tata Steel UK Limited, Port Talbot, Zjednoczone Królestwo,

— ArcelorMittal Belgium NV, Ghent, Belgia,

— ArcelorMittal Sagunto S.L., Puerto de Sagunto, Hiszpania,

— U.S. Steel Košice, s.r.o., Košice, Słowacja,

— importerzy niepowiązani w Unii:

— S. Polo Lamiere, San Polo di Torrile (PR), Włochy,

- użytkownicy lub centra usług stalowych w Unii:
 - Valpro Ltd, Valmiera, Łotwa,
 - Dinex Latvia Ltd, Ozolnieku Novads, Łotwa,
 - Gonvarri I. Centro De Servicios, S.L., Madrid, Hiszpania,
 - Industrial Ferrodistribuidora, S.L., Puerto de Sagunto, Hiszpania,
 - Steel & Alloy processing limited, West Bromwich, Zjednoczone Królestwo,
- producenci eksportujący w ChRL:
 - Angang Group:
 - Angang Steel Company Limited, Anshan,
 - Tianjin Angang Tiantie Cold Rolled Sheets Co. Ltd., Tianjin,
 - Shougang Group:
 - Beijing Shougang Cold Rolling Co. Ltd., Beijing,
 - Shougang Jintang United Iron&Steel Co. Ltd., Tangshan,
- importerzy powiązani w Unii:
 - Ansteel Spain S.L., Alcobendas, Hiszpania,
- producenci eksportujący w Rosji:
 - Magnitogorsk Iron & Steel Works OJSC, Magnitogorsk,
 - OJSC Novolipetsk Steel, Lipetsk,
 - PAO Severstal, Cherepovets,
- powiązane centrum usług stalowych/przedsiębiorstwo handlowe/importer w Unii:
 - SIA Severstal Distribution, Riga, Łotwa,
- powiązane przedsiębiorstwa handlowe/importerzy spoza Unii:
 - NOVEX Trading (Swiss) SA, Lugano, Szwajcaria,
 - MMK Steel Trade AG, Lugano, Szwajcaria,
 - Severstal Export GmbH, Stansstad, Szwajcaria,
- producent w państwie analogicznym:
 - ArcelorMittal Dofasco, Hamilton, Kanada.

1.9. OKRES OBJĘTY DOCHODZENIEM I OKRES BADANY

- (19) Dochodzenie w sprawie dumpingu i szkody obejmowało okres od dnia 1 kwietnia 2014 r. do dnia 31 marca 2015 r. („okres objęty dochodzeniem” lub „OD”).
- (20) 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

- (21) Produkty objęte postępowaniem to wyroby walcowane płaskie z żeliwa lub stali niestopowej, lub pozostałej stali stopowej, ale z wyłączeniem ze stali nierdzewnej, o każdej szerokości, walcowane na zimno, nieplaterowane, niepowleczone ani niepokryte, nieobrobione więcej niż walcowane na zimno, obecnie objęte kodami CN ex 7209 15 00, 7209 16 90, 7209 17 90, 7209 18 91, ex 7209 18 99, ex 7209 25 00, 7209 26 90, 7209 27 90, 7209 28 90, 7211 23 30, ex 7211 23 80, ex 7211 29 00, 7225 50 80, 7226 92 00 pochodzące z ChRL i Rosji.

Z definicji produktu objętego postępowaniem wyklucza się następujące rodzaje produktów:

- wyroby walcowane płaskie z żeliwa lub stali niestopowej, o każdej szerokości, walcowane na zimno, nieplaterowane, niepowleczone ani niepokryte, nieobrobione więcej niż walcowane na zimno, nawet w zwojach, wszelkich grubości, elektrotechniczne,
 - wyroby walcowane płaskie z żeliwa lub stali niestopowej, o każdej szerokości, walcowane na zimno, nieplaterowane, niepokryte ani niepowleczone, w zwojach, o grubości mniejszej niż 0,35 mm, w stanie wyżarzonym (tzw. „czarne płytki”),
 - wyroby walcowane płaskie z pozostałej stali stopowej, o każdej szerokości, ze stali krzemowej elektrotechnicznej, oraz
 - wyroby walcowane płaskie ze stali stopowej, nieobrobione więcej niż walcowane na zimno, ze stali szybkotnącej.
- (22) Płaskie wyroby ze stali walcowane na zimno wytwarzane są ze zwojów walcowanych na gorąco. Proces walcowania na zimno określono jako przesunięcie po arkuszach lub taśmach, które wcześniej zostały poddane walcowaniu na gorąco i trawieniu, walcami do walcowania na zimno, tj. poniżej temperatury mięknięcia metalu. Płaskie wyroby ze stali walcowane na zimno wytwarza się, aby spełnić określone specyfikacje lub specyfikacje należące do użytkownika końcowego. Można je dostarczać w różnej formie: w zwojach (naoliwionych lub nienaoliwionych), pocięte na odcinki (arkusze) lub jako wąskie taśmy. Płaskie wyroby ze stali walcowane na zimno to wyrób przemysłowy kupowany przez użytkowników końcowych w różnych celach, głównie w sektorze wytwórczym (przemysł ogólny, opakowania, branża motoryzacyjna itd.) i budowlanym.

2.2. PRODUKT PODOBNY

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

3. DUMPING

3.1. ChRL

3.1.1. Wartość normalna

3.1.1.1. Traktowanie na zasadach rynkowych („MET”)

- (25) Na podstawie art. 2 ust. 7 lit. b) rozporządzenia podstawowego Komisja ustala wartość normalną zgodnie z art. 2 ust. 1–6 tego rozporządzenia w odniesieniu do producentów eksportujących w ChRL, którzy spełniają kryteria zawarte w art. 2 ust. 7 lit. c) tego rozporządzenia i którym w związku z tym można było przyznać MET.
- (26) W celu określenia, czy kryteria art. 2 ust. 7 lit. c) rozporządzenia podstawowego są spełnione, Komisja, dążąc do uzyskania niezbędnych informacji, zwróciła się do producentów eksportujących o wypełnienie formularza wniosku o MET. Żaden z nich nie wnioskował o przyznanie MET.

3.1.1.2. Państwo analogiczne

- (27) Zgodnie z art. 2 ust. 7 lit. a) rozporządzenia podstawowego wartość normalną określono na podstawie ceny lub wartości skonstruowanej w warunkach gospodarki rynkowej państwa trzeciego dla producentów eksportujących, którym nie przyznano MET. W tym celu należało dokonać wyboru państwa analogicznego.
- (28) W zawiadomieniu o wszczęciu postępowania Komisja poinformowała, że wstępnie wybrała Kanadę jako odpowiednie państwo analogiczne, i wezwała zainteresowane strony do zgłaszania uwag. Jeden z producentów eksportujących oraz Chińskie Stowarzyszenie Żelaza i Stali (China Iron and Steel Association, „CISA”) wyrazili sprzeciw wobec wyboru Kanady i twierdzili, że właściwym wyborem byłaby Rosja.
- (29) Sytuację Rosji zbadano zgodnie z art. 2 ust. 7 lit. a) rozporządzenia podstawowego, w którym stanowi się, że „gdy jest to możliwe, wykorzystuje się państwo trzecie o gospodarce rynkowej, będące przedmiotem tego samego postępowania”. Komisja uznała jednak, że Rosja nie jest odpowiednim państwem analogicznym z dwóch powodów:
- ze względu na nałożenie sankcji międzynarodowych, przedłużających się napięć geopolitycznych na Ukrainie i spadających cen ropy naftowej gospodarka rosyjska znajdowała się w wyjątkowej sytuacji w okresie objętym dochodzeniem. Jej produkt krajowy brutto zmniejszył się przez trzy kwartały z rządu, a rubel rosyjski znacząco stracił na wartości względem głównych walut, w szczególności 40 % w stosunku do waluty chińskiej, osiągając najniższy poziom od dziesięciu lat. Komisja uważa, że wartość normalna, którą można określić w warunkach tak gwałtownie pogarszającej się gospodarki, jest odpowiednia jedynie w odniesieniu do producentów krajowych i nie może służyć jako rozsądna wartość analogiczna do wartości normalnej w ChRL. W szybko pogarszającej się sytuacji gospodarczej panującej w Rosji w trakcie OD ceny za produkt podobny nie mogły kształtować się i nie były kształtowane w warunkach, które są jak najbardziej podobne do tych w ChRL,
 - rynek rosyjski jest stosunkowo zamknięty, tak więc nie odbywa się na nim żadna prawdziwa konkurencja. Udział w rynku przywozu nie jest nieznaczny (10 % w okresie objętym dochodzeniem), jednak przywóz ten pochodzi prawie wyłącznie ze Wspólnoty Niepodległych Państw tworzących strefę wolnego handlu. Obowiązują cła przywozowe (5 %), a spadająca wartość rubla w okresie objętym dochodzeniem dodatkowo ogranicza zdolność dostawców międzynarodowych do konkurowania na rynku rosyjskim.
- (30) Następnie Komisja zbadała kwestię, czy jakiegokolwiek inne państwo trzecie o gospodarce rynkowej, w którym produkuje się produkt podobny, mogłoby stanowić odpowiednie państwo analogiczne. Oprócz Indii, Korei Południowej i Ukrainy, wymienionych w zawiadomieniu o wszczęciu postępowania, Komisja skontaktowała się z producentami w Brazylii, Japonii, na Tajwanie, w Turcji i Stanach Zjednoczonych. Na podstawie otrzymanych informacji oraz jej własnych analiz Komisja zwróciła się do 35 znanych i potencjalnych producentów produktu podobnego w tych państwach o udzielenie informacji. Żaden z nich nie odpowiedział na pytania zawarte w kwestionariuszu skierowanym do producentów z państwa analogicznego. Ponadto Komisja skontaktowała się z trzema producentami w Kanadzie. Tylko jeden udzielił odpowiedzi na pytania zawarte w kwestionariuszu skierowanym do producentów z państwa analogicznego.
- (31) Na podstawie zebranych i zweryfikowanych informacji Kanada wydaje się właściwym państwem analogicznym z następujących powodów:
- produkt sprzedawany w ChRL jest identyczny z produktem wytwarzanym w Kanadzie pod względem cech fizycznych, procesu produkcji i zastosowania. Rynek kanadyjski jest wystarczająco duży. Współpracujący producent jest dużym podmiotem gospodarczym o reprezentatywnej sprzedaży krajowej,
 - rynek kanadyjski jest otwarty i konkurencyjny. Na rynku kanadyjskim istnieją trzej producenci produktu podobnego. Jeżeli kanadyjski producent współpracujący jest niewątpliwie największym podmiotem, konkuruje on z dużą ilością przywozu (59 % udziału w rynku w okresie objętym dochodzeniem), która wprowadzana jest do Kanady bez cła. Większość tego przywozu pochodzi od trzech producentów mających siedziby w Stanach Zjednoczonych. Kanada przyciąga jednak zróżnicowaną bazę innych dostawców międzynarodowych – z państw takich jak ChRL, Japonia, Rosja, Turcja i Korea Południowa – których wspólny udział w rynku wynosi około 15 %.
- (32) Jeden producent eksportujący oraz Chińskie Stowarzyszenie Żelaza i Stali (China Iron and Steel Association, „CISA”) twierdzili, że wybór Kanady jest niewłaściwy, ponieważ:
- jedyny producent kanadyjski, który przedłożył kwestionariusz dotyczący państwa analogicznego w Kanadzie, jest przedsiębiorstwem powiązanim z jednym ze skarżących,

- poziom rozwoju gospodarczego Kanady znacząco różni się od poziomu rozwoju ChRL,
 - rynek kanadyjski jest zdominowany przez jednego producenta krajowego; nawet jeżeli do Kanady przybywa znaczna część przywozu, przywóz ten nie wywiera presji konkurencyjnej, ponieważ w większości pochodzi ze Stanów Zjednoczonych,
 - w przeciwieństwie do rynku chińskiego, gdzie produkcja przekracza widoczną konsumpcję, produkcja krajowa w Kanadzie nie może zaspokoić popytu na stal walcowaną na zimno na rynku kanadyjskim, nawet przy najwyższym wykorzystaniu mocy produkcyjnych.
- (33) W odniesieniu do tych argumentów Komisja stwierdza, że:
- istnienie związku między producentem z państwa analogicznego a producentem unijnym nie unieważnia wartości normalnej ani nie wpływa na określenie wartości normalnej, która opiera się na należyście zweryfikowanych danych. Ponadto strona nie przedstawiła żadnych dowodów, na podstawie których można by potwierdzić, że dane te są nieprawidłowe lub wyjaśnić, w jaki sposób dany związek mógł wpłynąć na ich wiarygodność,
 - różny poziom rozwoju gospodarczego nie jest sam w sobie istotnym czynnikiem przy wyborze państwa analogicznego. Jak potwierdził ostatnio Trybunał Sprawiedliwości, wysoka konkurencyjność, która istnieje w Kanadzie, i rozwój technologiczny mogą zrekompensować fakt, że dane państwo ponosi wyższe koszty,
 - nie można podtrzymać stanowiska, że współpracujący producent zajmuje pozycję dominującą, ponieważ rynek kanadyjski jest otwarty na duże ilości przywozu. niezależnie od swojego pochodzenia przywóz ten konkuruje z produktami sprzedawanymi przez producentów kanadyjskich. Ponadto pochodzenie tego przywozu nie ogranicza się do Stanów Zjednoczonych i obejmuje znaczną część przywozu z innych państw,
 - wybór państwa analogicznego nie może prowadzić do powtórnego wystąpienia zakłóceń równowagi ekonomicznej, np. do nadwyżki zdolności produkcyjnych, które odzwierciedlają zaburzenie alokacji aktywów w kontekście państwa nieposiadającego gospodarki rynkowej. Wręcz przeciwnie, fakt, iż duża część konsumpcji w Kanadzie nie jest zaspokajana z produkcji krajowej lecz z przywozu, świadczy o tym, że decyzję o inwestowaniu w moce produkcyjne podejmuje się na podstawie otwartego i konkurencyjnego środowiska.
- (34) Na tym etapie Komisja stwierdziła zatem, że Kanada jest odpowiednim państwem analogicznym zgodnie z art. 2 ust. 7 lit. a) rozporządzenia podstawowego.

3.1.1.3. Wartość normalna (państwo analogiczne)

- (35) Informacje otrzymane od współpracującego producenta z państwa analogicznego posłużyły jako podstawa do ustalenia wartości normalnej dla producentów eksportujących, którym nie przyznano MET, zgodnie z art. 2 ust. 7 lit. a) rozporządzenia podstawowego.
- (36) Komisja najpierw przeanalizowała, czy łączna wartość sprzedaży krajowej współpracującego producenta w państwie analogicznym jest reprezentatywna zgodnie z art. 2 ust. 2 rozporządzenia podstawowego. Sprzedaż krajową uznaje się za reprezentatywną, jeżeli łączna wielkość sprzedaży krajowej produktu podobnego niezależnym klientom na rynku krajowym stanowiła co najmniej 5 % łącznej wielkości sprzedaży eksportowej produktu objętego postępowaniem do Unii każdego chińskiego producenta eksportującego objętego próbą w okresie objętym dochodzeniem. Na tej podstawie łączna sprzedaż produktu podobnego na rynku krajowym w państwie analogicznym dokonana przez współpracującego producenta była reprezentatywna.
- (37) Następnie Komisja określiła te rodzaje produktu sprzedawane na rynku krajowym, które były identyczne lub porównywalne z rodzajami produktów sprzedawanymi na wywóz do Unii w odniesieniu do objętych próbą grup producentów eksportujących.
- (38) W dalszej kolejności Komisja przeanalizowała, czy krajowa sprzedaż dokonywana przez producenta w państwie analogicznym na rynku krajowym w przypadku każdego rodzaju produktu, który jest identyczny lub porównywalny z rodzajem produktu sprzedawanym na wywóz do Unii, była reprezentatywna zgodnie z 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. Komisja przyjęła w odniesieniu do obu chińskich grup producentów eksportujących, że sprzedaż krajowa była reprezentatywna w odniesieniu do większości rodzajów produktu.

- (39) 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 sprzedaż krajową.
- (40) Wartość normalna opiera się na rzeczywistej cenie krajowej każdego rodzaju produktu niezależnie od tego, czy sprzedaż ta jest dokonywana z zyskiem, jeżeli:
- 1) wielkość sprzedaży danego rodzaju produktu, sprzedawanego po cenie sprzedaży netto równej obliczonym kosztom produkcji lub wyższej od tych kosztów, stanowiła ponad 80 % łącznej wielkości sprzedaży tego rodzaju produktu; oraz
 - 2) średnia ważona cena sprzedaży tego rodzaju produktu jest równa jednostkowym kosztom produkcji lub od nich wyższa.
- (41) W tym przypadku wartość normalna jest średnią ważoną cen całej sprzedaży krajowej tego rodzaju produktu w okresie objętym dochodzeniem.
- (42) Za wartość normalną przyjmuje się rzeczywistą cenę krajową danego rodzaju produktu wyłącznie dla krajowej sprzedaży z zyskiem w okresie objętym dochodzeniem, jeżeli:
- 1) wielkość sprzedaży z zyskiem tego rodzaju produktu odpowiada nie więcej niż 80 % całkowitej ilości sprzedaży tego rodzaju; lub
 - 2) średnia ważona cena tego rodzaju produktu jest niższa od jednostkowych kosztów produkcji.
- (43) Przeprowadzona przez Komisję analiza sprzedaży krajowej wykazała, że w odniesieniu do najczęściej wywozonych rodzajów produktów ponad 80 % całkowitej sprzedaży krajowej było realizowane z zyskiem, a średnia ważona cena sprzedaży była wyższa od kosztów produkcji. W związku z tym w przypadku tych rodzajów produktów wartość normalna była obliczana jako średnia ważona cen całej sprzedaży krajowej w okresie objętym dochodzeniem.
- (44) Jeżeli producent z państwa analogicznego nie sprzedał danego rodzaju produktu w reprezentatywnych ilościach na rynku krajowym, Komisja konstruowała wartość normalną zgodnie z art. 2 ust. 3 i 6 rozporządzenia podstawowego.
- (45) W przypadku rodzajów produktu, które nie były sprzedawane w reprezentatywnych ilościach na rynku krajowym, wartość normalną skonstruowano poprzez dodanie średnich kosztów sprzedaży, kosztów ogólnych i administracyjnych oraz zysku z transakcji dokonywanych w zwykłym obrocie handlowym tymi rodzajami produktu na rynku krajowym do średniego kosztu produkcji produktu podobnego wytwarzanego przez współpracującego producenta z państwa analogicznego w okresie objętym dochodzeniem.

3.1.2. Cena eksportowa

- (46) Jedna grupa producentów eksportujących objęta próbą dokonywała wywozu do Unii bezpośrednio do niezależnych klientów i za pośrednictwem importerów powiązanych.
- (47) Jeżeli grupy producentów eksportujących dokonują wywozu produktu objętego postępowaniem bezpośrednio do klientów niezależnych w Unii, ceną eksportową była ceną faktycznie zapłaconą lub należną za produkt objęty postępowaniem sprzedany na wywóz do Unii, zgodnie z art. 2 ust. 8 rozporządzenia podstawowego.
- (48) Jeżeli grupa producentów eksportujących dokonuje wywozu produktu objętego postępowaniem do Unii za pośrednictwem przedsiębiorstw powiązanych, działając 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 takim przypadku dokonano dostosowań ceny, uwzględniając wszystkie koszty poniesione między przywozem a odsprzedażą, w tym koszty sprzedaży, koszty ogólne i administracyjne, oraz osiągnięte zyski.

3.1.3. Porównanie

- (49) Komisja porównała wartość normalną z ceną eksportową objętych próbą grup producentów eksportujących na podstawie ceny *ex-works*.

- (50) 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 związanych z transportem, kosztów przeładunku, załadunku i kosztów dodatkowych, podatków pośrednich, prowizji, kosztów kredytu i opłat bankowych.

3.1.4. Marginesy dumpingu

- (51) W przypadku objętych próbą 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.
- (52) Na tej podstawie wyliczono następujące tymczasowe średnie ważne marginesy dumpingu, wyrażone jako wartość procentowa ceny CIF na granicy Wspólnoty przed ocleniem:

Tabela 1

Marginesy dumpingu, ChRL

Przedsiębiorstwo	Tymczasowy margines dumpingu (%)
Angang Group	59,1
Shougang Group	52,7

- (53) W odniesieniu do współpracujących producentów eksportujących nieobjętych próbą Komisja dokonała obliczenia średniego ważonego marginesu dumpingu, zgodnie z art. 9 ust. 6 rozporządzenia podstawowego. Margines ten określono zatem w oparciu o marginesy ustalone dla grup producentów eksportujących objętych próbą.
- (54) Na tej podstawie tymczasowy margines dumpingu współpracujących producentów eksportujących nieobjętych próbą wyniósł 56,9 %.
- (55) W odniesieniu do wszystkich innych producentów eksportujących w ChRL Komisja określiła margines dumpingu na podstawie dostępnych faktów, zgodnie z art. 18 rozporządzenia podstawowego. W tym celu Komisja określiła poziom współpracy producentów eksportujących. Poziom współpracy to wielkość wywozu współpracujących producentów eksportujących do Unii wyrażona jako odsetek łącznej wielkości wywozu – określonej w statystykach Eurostatu dotyczących przywozu – z państwa, którego dotyczy postępowanie, do Unii.
- (56) Poziom współpracy w tym przypadku jest wysoki, ponieważ wywóz dokonywany przez współpracujących producentów eksportujących stanowił około 87 % całego wywozu do Unii w okresie objętym dochodzeniem. Na tej podstawie Komisja postanowiła przyjąć rezydualny margines dumpingu na poziomie przedsiębiorstwa objętego próbą z najwyższym marginesem dumpingu.
- (57) Tymczasowe marginesy dumpingu, wyrażone jako wartość procentowa ceny CIF na granicy Wspólnoty przed ocleniem, są następujące:

Tabela 2

Marginesy dumpingu, ChRL

Przedsiębiorstwo	Tymczasowy margines dumpingu (%)
Angang Group	59,1
Shougang Group	52,7

Przedsiębiorstwo	Tymczasowy margines dumpingu (%)
Pozostałe przedsiębiorstwa współpracujące	56,9
Wszystkie pozostałe przedsiębiorstwa	59,1

3.2. ROSJA

3.2.1. Wprowadzenie

- (58) Komisja wszczęła dochodzenie w odniesieniu do trzech rosyjskich producentów eksportujących odpowiadających za prawie cały wywóz z Rosji do Unii w okresie objętym dochodzeniem. Jak przedstawiono poniżej, pojawiło się kilka kwestii, które spowodowały, że Komisja wstępnie rozważyła zastosowanie art. 18 rozporządzenia podstawowego w odniesieniu do dwóch z tych producentów.
- (59) W odniesieniu do jednego producenta eksportującego Komisja dostosowała koszty produkcji zgłoszone w odpowiedzi na kwestionariusz, jak wskazano w motywie 76.
- (60) W przypadku drugiego producenta eksportującego w wyniku kontroli na miejscu ujawniono, że przedsiębiorstwo to nie zgłosiło Komisji całej wielkości jego produkcji i mocy produkcyjnych w odniesieniu do produktu objętego postępowaniem. Ponadto Komisja wykryła również na miejscu, że przedsiębiorstwo to nie przedstawiło pełnych informacji na temat systemu kodowania produktów stosowanego przez nie na potrzeby produkcji i sprzedaży produktu objętego postępowaniem, uniemożliwiając tym samym Komisji powiązanie informacji dotyczących sprzedaży w podziale na rodzaj produktu z informacjami na temat produkcji w podziale na rodzaj produktu. Komisja stwierdziła ponadto, że podczas kontroli na miejscu przedmiotowe przedsiębiorstwo nie posiadało łatwo dostępnych informacji w podziale na rodzaj produktu dotyczących ilości sprzedanych lub wykorzystywanych na użytek własny do dalszej produkcji. Informacje te pozwoliłyby Komisji zweryfikować na miejscu odliczenie użytku własnego od całkowitych zgłoszonych kosztów produkcji, którego zdaniem przedsiębiorstwa należało dokonać w celu uzyskania kosztów produkcji zgłoszonej sprzedanej ilości produktu objętego postępowaniem. Przedsiębiorstwo przedstawiło informacje niezbędne w celu ustalenia zgodności danych dotyczących produkcji, sprzedaży i użytku własnego, wymaganych podczas kontroli, dopiero po wizycie weryfikacyjnej Komisji. Komisja przeanalizowała te nowe informacje w ramach ustalania zgodności zapasów między produkowaną ilością produktu objętego postępowaniem zgłoszoną po wizycie weryfikacyjnej a ilością sprzedaną lub przekazaną w celu przetworzenia na inne produkty. W wyniku ustalania zgodności zapasów wykazano, że przedsiębiorstwo zgłosiło wyższą całkowitą ilość sprzedaną niż fizycznie możliwa do zrealizowania wysokość produkcji, uwzględniając zgłoszone przez przedsiębiorstwo zmiany zapasów, odrzuty i odpady.
- (61) Komisja stwierdziła, że z przyczyn przedstawionych w motywie 60 informacje przedstawione przez producenta eksportującego, zarówno przed wizytą weryfikacyjną na miejscu, jak i po tej wizycie, nie pozwoliły jej na określenie dokładności i wiarygodności informacji na temat wielkości sprzedaży i kosztów produktu objętego postępowaniem przedstawionych przez tego producenta eksportującego. Komisja uznała, że producent eksportujący nie współpracował, ponieważ nie przedstawił informacji, jakich Komisja zażądała w celu dokonania oceny oraz weryfikacji wielkości sprzedaży i kosztów produkcji produktu objętego postępowaniem. Uniemożliwiło to Komisji ustalenie w sposób wiarygodny ceny eksportowej i wartości normalnej. Ponadto, zważywszy na fakt, iż brak wiarygodności miał wpływ na cały zbiór danych przedstawionych przez producenta eksportującego na różnych etapach, Komisja nie była w stanie polegać na konkretnych podzbiórach dostarczonych danych dotyczących różnych elementów składowych marginesu dumpingu. W związku z powyższym Komisja musiała ustalić margines dumpingu dla tego producenta eksportującego na podstawie dostępnych faktów i była zmuszona odrzucić informacje przedstawione przez producenta eksportującego, ponieważ nie była w stanie dojść do dostatecznie dokładnych ustaleń oraz nie było możliwości zweryfikowania tych informacji.
- (62) W dniu 30 października 2015 r. Komisja poinformowała przedmiotowego producenta eksportującego, że z przyczyn przedstawionych w motywach 60 i 61 uznała, iż przedsiębiorstwo to nie przedstawiło niezbędnych informacji dotyczących cen eksportowych i kosztów produkcji produktu objętego postępowaniem w terminie określonym w rozporządzeniu podstawowym oraz że zgodnie z art. 18 rozporządzenia podstawowego zamierza wykorzystać dostępne fakty w celu ustalenia ewentualnego dumpingu w odniesieniu do przedmiotowego przedsiębiorstwa.
- (63) W dniu 13 listopada 2015 r. przedsiębiorstwo przedstawiło swoje uwagi w odniesieniu do zamiaru wykorzystania przez Komisję dostępnych faktów oraz oświadczyło, że współpracowało w ramach dochodzenia w miarę swoich możliwości jak najlepiej. Przedsiębiorstwo podniosło, że przedstawiło wszystkie informacje umożliwiające Komisji dokonanie dostatecznie dokładnych ustaleń, lecz że nie można od niego żądać przedłożenia informacji, które doprowadziłyby do nałożenia na nie nieproporcjonalnego, nadmiernego obciążenia związanego z dochodzeniem. Ponadto przedsiębiorstwo zwróciło się o przeprowadzenie wyjątkowej, drugiej wizyty weryfikacyjnej przed nałożeniem jakiegokolwiek cła tymczasowego.

- (64) Komisja przeanalizowała uwagi przedsiębiorstwa i uznała, że w uwagach tych nie przedstawiono żadnych nowych, a także możliwych do zweryfikowania elementów które mogłyby wpłynąć na zmianę jej zamiaru uwzględnienia, na obecnym etapie dochodzenia, dostępnych faktów przy ustalaniu ewentualnego dumpingu w odniesieniu do przedmiotowego przedsiębiorstwa. Komisja jest także zdania, że nie nałożyła na to przedsiębiorstwo żadnego nieuzasadnionego obciążenia, nalegając na prawidłowe ustalenie zgodności danych przedsiębiorstwa dotyczących jego produkcji i sprzedaży, co jest niezbędne do celów weryfikacji takich danych w odniesieniu do produktu objętego postępowaniem. Ponadto Komisja uważa, iż w świetle zidentyfikowanych już braków w zakresie informacji zgłoszonych przez samo przedsiębiorstwo druga wizyta weryfikacyjna na miejscu nie miałaby znaczenia. W związku z powyższym zgodnie z art. 18 rozporządzenia podstawowego Komisja tymczasowo ustaliła margines dumpingu w odniesieniu do przedmiotowego przedsiębiorstwa na podstawie dostępnych faktów.

3.2.2. Wartość normalna

- (65) W pierwszej kolejności Komisja przeanalizowała, czy całkowita wielkość sprzedaży krajowej w przypadku każdego z dwóch producentów eksportujących jest reprezentatywna zgodnie z art. 2 ust. 2 rozporządzenia podstawowego. Sprzedaż krajową uznaje się za reprezentatywną, jeśli łączna wielkość sprzedaży krajowej produktu podobnego niezależnym klientom na rynku krajowym na jednego producenta eksportującego stanowi co najmniej 5 % łącznej wielkości sprzedaży eksportowej produktu objętego postępowaniem do Unii w okresie objętym dochodzeniem. Na tej podstawie łączna sprzedaż produktu podobnego na rynku krajowym dokonana przez każdego producenta eksportującego była reprezentatywna.
- (66) Następnie Komisja określiła te rodzaje produktu sprzedawane na rynku krajowym, które były identyczne lub porównywalne z rodzajami produktów sprzedawanymi na wywóz do Unii, w odniesieniu do producentów eksportujących, z reprezentatywną sprzedażą krajową.
- (67) W dalszej kolejności Komisja przeanalizowała, czy krajowa sprzedaż dokonywana przez każdego z dwóch producentów eksportujących na rynku krajowym w przypadku każdego rodzaju produktu, który jest identyczny lub porównywalny z rodzajem produktu sprzedawanego na wywóz do Unii, była reprezentatywna zgodnie z 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.
- (68) 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 sprzedaż krajową.
- (69) Wartość normalna opiera się na rzeczywistej cenie krajowej każdego rodzaju produktu niezależnie od tego, czy sprzedaż ta jest dokonywana z zyskiem, jeżeli:
- 1) wielkość sprzedaży danego rodzaju produktu, sprzedawanego po cenie sprzedaży netto równej obliczonym kosztom produkcji lub wyższej od nich, stanowiła ponad 80 % łącznej wielkości sprzedaży tego rodzaju produktu; oraz
 - 2) średnia ważona cena sprzedaży tego rodzaju produktu jest równa jednostkowym kosztom produkcji lub od nich wyższa.
- (70) W tym przypadku wartość normalna jest średnią ważoną cen całej sprzedaży krajowej tego rodzaju produktu w okresie objętym dochodzeniem.
- (71) Za wartość normalną przyjmuje się rzeczywistą cenę krajową danego rodzaju produktu wyłącznie dla krajowej sprzedaży z zyskiem w okresie objętym dochodzeniem, jeżeli:
- 1) wielkość sprzedaży z zyskiem tego rodzaju produktu odpowiada nie więcej niż 80 % całkowitej wielkości sprzedaży tego rodzaju; lub
 - 2) średnia ważona cena tego rodzaju produktu jest niższa od jednostkowych kosztów produkcji.
- (72) Analiza sprzedaży krajowej wykazała, że w przypadku niektórych rodzajów produktu sprzedaż krajowa przynosiła zysk, a średnia ważona cena sprzedaży była wyższa od kosztów produkcji. W związku z tym wartość

normalną obliczono jako średnią ważoną cen całej sprzedaży krajowej w okresie objętym dochodzeniem, jeżeli warunki określone w motywie 69 powyżej zostały spełnione, lub jako średnią ważoną tylko sprzedaży z zyskiem, jeżeli warunki te nie zostały spełnione. W sytuacji gdy sprzedaż określonych rodzajów produktu lub produktu podobnego nie miała miejsca lub była niedostateczna bądź w przypadku gdy nie stwierdzono sprzedaży w zwykłym obrocie handlowym, Komisja konstruowała wartość normalną zgodnie z art. 2 ust. 3 i 6 rozporządzenia podstawowego.

- (73) Wartość normalną skonstruowano poprzez dodanie do średniego kosztu produkcji produktu podobnego wytwarzanego przez dwóch producentów eksportujących w okresie objętym dochodzeniem następujących elementów:
- 1) średniej ważonej kosztów sprzedaży, kosztów ogólnych i administracyjnych poniesionych przez współpracujących producentów eksportujących przy krajowej sprzedaży produktu podobnego w zwykłym obrocie handlowym w okresie objętym dochodzeniem; oraz
 - 2) średniej ważonej zysku osiąganego przez współpracujących producentów eksportujących z tytułu krajowej sprzedaży produktu podobnego w zwykłym obrocie handlowym w okresie objętym dochodzeniem.
- (74) W przypadku rodzajów produktu, które nie były sprzedawane w reprezentatywnych ilościach na rynku krajowym, dodano średnie koszty sprzedaży, koszty ogólne i administracyjne oraz zysk z transakcji dokonywanych w zwykłym obrocie handlowym tymi rodzajami produktu na rynku krajowym. W przypadku rodzajów produktu w ogóle niesprzedawanych na rynku krajowym dodano średnią ważoną kosztów sprzedaży, kosztów ogólnych i administracyjnych oraz zysk z tytułu wszystkich transakcji dokonywanych w zwykłym obrocie handlowym na rynku krajowym.
- (75) Wszyscy producenci eksportujący ujawnili w swoich sprawozdaniach finansowych znaczne straty z tytułu różnic kursowych wynikających z przeliczania transakcji niedenominowanych w rublach rosyjskich. Komisja uznała je za stanowiące część kosztów sprzedaży, kosztów ogólnych i administracyjnych przedsiębiorstwa i uwzględniła je w obliczeniach wartości normalnej.
- (76) W oparciu o ustalenia dokonane podczas kontroli na miejscu Komisja dostosowała koszt produkcji w przypadku jednego producenta eksportującego. Komisja uznała, że dany producent eksportujący nie odzwierciedlił prawidłowo i dokładnie w zgłoszonych przez niego kosztach faktycznych kosztów materiałów i powiązanych kosztów zakupu. Komisja nie była w stanie ustalić zgodności ilości, wartości i powiązanych kosztów niektórych nabywanych surowców ze sprawozdaniami finansowymi tego przedsiębiorstwa, ponieważ nie uwzględniło ono tych kosztów w wykazach dotyczących zakupu surowców przedłożonych Komisji w odpowiedziach na pytania zawarte w kwestionariuszu oraz na pismo w sprawie uzupełnienia braków. Komisja wykryła ponadto, że przedmiotowe przedsiębiorstwo nie zgłosiło zakupu surowców, co zostało skorygowane w jego odpowiedzi na pismo w sprawie uzupełnienia braków, w formacie wymaganym w kwestionariuszu, uniemożliwiając tym samym Komisji weryfikację zmian zapasów i zużycia surowców w okresie objętym dochodzeniem. Ponadto Komisja posiada zgromadzone podczas kontroli na miejscu dowody, które wskazują na to, że koszty produkcji przedstawione w sprawozdaniach finansowych przedsiębiorstwa różnią się od kosztów produkcji wskazanych w odniesieniu do tych samych sprawozdań finansowych w zautomatyzowanym module alokacji kosztów stosowanym do celów podziału kosztów na różne produkty.
- (77) W dniu 30 października 2015 r. Komisja poinformowała przedmiotowego producenta eksportującego, że z przyczyn przedstawionych w motywie 76 uznała, iż przedsiębiorstwo to nie przedstawiło niezbędnych informacji dotyczących kosztów produkcji produktu objętego postępowaniem w terminie określonym w rozporządzeniu podstawowym oraz że zgodnie z art. 18 rozporządzenia podstawowego zamierza wykorzystać dostępne fakty w celu określenia wartości normalnej.
- (78) W dniu 13 listopada 2015 r. producent eksportujący przedstawił uwagi w odniesieniu do zamiaru wykorzystania przez Komisję dostępnych faktów i przedłożył dodatkowe wyjaśnienia dotyczące różnic między kosztami uwzględnionymi w rachunkach jego księgi głównej a kosztami ujętymi w jego sprawozdaniu w sprawie obliczania kosztów. W dniu 13 listopada 2015 r. przedsiębiorstwo potwierdziło ponadto istnienie rozbieżności, które Komisja wykryła podczas wizyty weryfikacyjnej na miejscu i które dotyczą kosztów zakupu surowców, lecz poinformowało, że może natychmiast wskazać przyczyny wystąpienia tych rozbieżności, które uznaje za błędy pisarskie.
- (79) Komisja przeanalizowała uwagi i wyjaśnienia przedstawione przez przedsiębiorstwo i stwierdziła, że nie można już zweryfikować dokładności dodatkowych przedłożonych informacji ani ustalić ich zgodności ze sprawozdaniami finansowymi przedsiębiorstwa. Komisja stwierdziła ponadto, że wykryte przez nią na miejscu rozbieżności dotyczące kosztów zakupu surowców nie stanowiły błędów pisarskich i zauważyła, że przedsiębiorstwo nie zakwestionowało ustaleń Komisji, zgodnie z którym w jego odpowiedziach na pytania zawarte w kwestionariuszu oraz na pismo w sprawie uzupełnienia braków nie przedstawiono informacji na temat kosztów związanych z zakupem surowców, zapasów surowców i zużycia surowców. Komisja uznała, że

w uwagach i dodatkowych wyjaśnieniach przedsiębiorstwa nie przedstawiono żadnych nowych, a także możliwych do zweryfikowania elementów, które mogłyby wpłynąć na zmianę jej zamiaru wykorzystania, na obecnym etapie dochodzenia, dostępnych faktów przy określaniu wartości normalnej.

- (80) Komisja wykryła również podczas kontroli na miejscu, że wskaźniki zużycia surowców, jakie uzyskała z działu kontroli przedsiębiorstwa w trakcie kontroli, różniły się znacząco od wskaźników zużycia surowców zgłoszonych przez to przedsiębiorstwo w dniu 24 września 2015 r. w jego odpowiedzi na pismo Komisji w sprawie uzupełnienia braków. Komisja wezwała przedsiębiorstwo do natychmiastowego przedstawienia informacji dotyczących tej nieprawidłowości. Przedsiębiorstwo wyjaśniło, że do celów zgłoszenia poniesionych przez nie wydatków na surowce nie wykorzystano wskaźników zużycia ustalonych przez jego dział kontroli, lecz obliczyło wskaźniki zużycia poprzez podzielenie wydatków na surowce zgłoszonych Komisji przez koszty towarów sprzedanych. Z tego powodu Komisja uznała, że zgłoszone przez przedsiębiorstwo wskaźniki zużycia surowców nie pozwoliły Komisji na dokonanie dokładnej oceny wydatków na surowce. W rezultacie, jak wskazano powyżej, Komisja postanowiła zmienić koszty produkcji zgłoszone przez przedsiębiorstwo w celu ich dostosowania do faktycznych dowodów potwierdzających koszty surowców, jakie zgromadziła w trakcie kontroli na miejscu.

3.2.3. Cena eksportowa

- (81) Producenci eksportujący prowadzili wywóz do Unii albo bezpośrednio, za pośrednictwem przedsiębiorstw powiązanych działających jako importerzy w Unii, albo za pośrednictwem powiązanych lub niepowiązanych przedsiębiorstw handlowych/importerów z siedzibą w Szwajcarii. Te szwajcarskie przedsiębiorstwa powiązane, będące własnością rosyjskich producentów eksportujących, dokonywały zakupu produktu objętego postępowaniem od producentów eksportujących i sprzedawały go dalej Unii i innym państwom.
- (82) Jeżeli producent eksportujący wywoził produkt objęty postępowaniem bezpośrednio do niezależnych klientów w Unii, cena eksportowa została ustalona na podstawie cen faktycznie zapłaconych lub należnych za produkt objęty postępowaniem sprzedawany na wywóz do Unii zgodnie z art. 2 ust. 8 rozporządzenia podstawowego.
- (83) Jeżeli producenci eksportujący dokonywali wywozu produktu objętego postępowaniem do Unii za pośrednictwem przedsiębiorstwa powiązanego działającego jako importer, cena eksportowa została skonstruowana na podstawie ceny, po której 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 w stanie, w jakim 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.
- (84) W wyniku kontroli jednego producenta eksportującego wykazano, że 20 % sprzedaży eksportowej do Unii odbywało się do niepowiązanego przedsiębiorstwa handlowego z siedzibą w Szwajcarii. Producent eksportujący zgłosił tę sprzedaż jako sprzedaż do niezależnego kontrahenta w Unii, twierdząc, że z tym przedsiębiorstwem handlowym nie łączą go żadne relacje. Do potwierdzenia miejsca przeznaczenia towarów wykorzystano zgłoszenia celne wywozowe. Pomimo ustalenia w ramach umów między producentem eksportującym a przedsiębiorstwem handlowym, że walutą, w jakiej miała być prowadzona sprzedaż, jest euro lub dolar amerykański, producent eksportujący zgłosił tę sprzedaż jako dokonywaną w rublach rosyjskich, wraz z wystawionymi odpowiednimi fakturami w tej samej walucie. Komisja będzie kontynuowała postępowanie w tej sprawie, w szczególności w odniesieniu do kwestii, czy sprzedaż faktycznie była prowadzona na rzecz niezależnego nabywcy do celów konsumpcji w Unii i była zgłoszona w odpowiedniej walucie. Komisja wstępnie uwzględniła tę sprzedaż przy określaniu ceny eksportowej.

3.2.4. Porównanie

- (85) Komisja porównała wartość normalną i cenę eksportową współpracujących producentów eksportujących na podstawie ceny *ex-works*.
- (86) 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.
- (87) W odniesieniu do cen eksportowych dostosowań dokonano w przypadku kosztów związanych z transportem, kosztów przeładunku, załadunku i kosztów dodatkowych, opłat przywozowych, prowizji od sprzedaży, kosztów kredytu i opłat bankowych. Jeśli chodzi o ceny krajowe, dostosowań dokonano w odniesieniu do kosztów transportu krajowego, pakowania, kosztów kredytu, przeładunku oraz prowizji.

- (88) W celu porównania cen z uwzględnieniem walut obcych Komisja zastosowała, zgodnie z art. 2 ust. 10 lit. j) rozporządzenia podstawowego, kurs wymiany obowiązujący w dniu złożenia zamówienia lub zawarcia umowy sprzedaży, które to dokumenty lepiej odzwierciedlają faktyczne warunki sprzedaży niż faktura, ponieważ negocjacje dotyczące cen, w wyniku których ustalono przedmiotową cenę, prowadzono w okresie bliskim dacie złożenia zamówienia lub zawarcia umowy sprzedaży. Odpowiednią fakturę wystawiono w momencie wysyłania produktu, czyli, ogólnie rzecz ujmując, miesiąc lub dwa miesiące później.
- (89) 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.
- (90) W celu określenia tymczasowego marginesu dumpingu w przypadku producenta eksportującego, o którym mowa w motywach 60–64, Komisja wykorzystała jako dostępne fakty poziom marginesu dumpingu dotyczącego najczęściej wywożonego rodzaju produktu, w odniesieniu do którego stwierdzono, że jest nieco wyższy niż ogólny margines dumpingu ustalonego dla jednego z pozostałych producentów eksportujących. Komisja dokonała wyboru odpowiedniego producenta eksportującego, kierując się możliwością dokonania bardziej prawidłowego porównania danych dotyczących wielkości sprzedaży na rynku krajowym i wywozu z Unii, bliskości geograficznej, struktury niezbędnych nakładów w postaci surowców oraz zgłaszanego wykorzystania mocy produkcyjnych. Na tej podstawie wyliczono następujące tymczasowe średnie ważne marginesy dumpingu, wyrażone jako wartość procentowa ceny CIF na granicy Wspólnoty przed ocleniem:

Tabela 3

Marginesy dumpingu, Rosja

Przedsiębiorstwo	Tymczasowy margines dumpingu (%)
Magnitogorsk Iron & Steel Works OJSC	19,8
PAO Severstal	25,4
OJSC Novolipetsk Steel	26,2

- (91) W odniesieniu do wszystkich innych producentów eksportujących w Rosji Komisja określiła margines dumpingu na podstawie dostępnych faktów zgodnie z art. 18 rozporządzenia podstawowego.
- (92) Jak określono w motywie 58, przedsiębiorstwa, których dotyczy dochodzenie, odpowiadały za prawie cały wywóz z Rosji do Unii. Na tej podstawie Komisja postanowiła przyjąć margines dumpingu w odniesieniu do wszystkich innych przedsiębiorstw na poziomie przedsiębiorstwa, które miało najwyższy margines dumpingu.
- (93) Wysokość tymczasowych marginesów dumpingu wyrażonych jako odsetek ceny CIF na granicy Wspólnoty przed ocleniem przedstawia się następująco:

Tabela 4

Marginesy dumpingu, Rosja

Przedsiębiorstwo	Tymczasowy margines dumpingu (%)
Magnitogorsk Iron & Steel Works OJSC	19,8
PAO Severstal	25,4

Przedsiębiorstwo	Tymczasowy margines dumpingu (%)
OJSC Novolipetsk Steel	26,2
Wszystkie pozostałe przedsiębiorstwa	26,2

4. SZKODA

4.1. DEFINICJA PRZEMYSŁU UNIJNEGO I PRODUKCJI UNIJNEJ

- (94) W obrębie Unii 13 przedsiębiorstw dostarczyło dane dotyczące produkcji i sprzedaży na etapie badania sytuacji i wskazało, że wytwarzało produkt podobny w okresie objętym dochodzeniem. Z dostępnych informacji zawartych w skardze wynika, że w Unii jest 15 innych producentów unijnych wytwarzających produkt podobny.
- (95) Zgodnie z ustaleniami całkowita produkcja unijna w okresie objętym dochodzeniem wyniosła około 37 mln 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.
- (96) Producenci z Unii reprezentujący całkowitą produkcję Unii stanowią przemysł unijny w rozumieniu art. 4 ust. 1 rozporządzenia podstawowego i będą poniżej określani jako „przemysł unijny” w rozumieniu art. 4 ust. 1 rozporządzenia podstawowego.
- (97) Współpracujący producenci unijni reprezentują 89 % łącznej unijnej produkcji produktu podobnego.
- (98) Model biznesu producentów unijnych i stopień ich integracji wertykalnej różni się. „Podmioty zajmujące się walcowaniem wtórnym”, które muszą pozyskiwać półprodukty od innych producentów, stanowią niewielką część.

4.2. KONSUMPCJA W UNII

- (99) Jak wspomniano w motywie 21, płaskie wyroby ze stali walcowane na zimno wchodzą w zakres szeregu kodów CN, w tym określonych kodów ex. Aby uniknąć niedoszacowania konsumpcji w Unii i w świetle wyraźnie niewielkiego wpływu takich kodów na całkowitą konsumpcję, na potrzeby obliczenia konsumpcji w Unii w pełni uwzględniono wielkości przywozu dotyczące kodów CN ex.
- (100) Ponieważ przemysł unijny jest zintegrowany głównie wertykalnie, a płaskie wyroby ze stali walcowane na zimno uznaje się za główny materiał do produkcji różnych produktów na dalszych poziomach łańcucha produkcyjnego o wartości dodanej, konsumpcję na rynku sprzedaży wewnętrznej i konsumpcję na wolnym rynku przeanalizowano osobno.
- (101) Rozróżnienie między rynkiem sprzedaży wewnętrznej a wolnym rynkiem ma znaczenie dla analizy szkody, ponieważ produkty przeznaczone na użytek własny nie są narażone na bezpośrednią konkurencję ze strony przywozu, a ceny transferowe są określane w ramach grup zgodnie z różnymi politykami cenowymi i w związku z tym nie są one wiarygodne. Natomiast produkcja przeznaczona na wolny rynek bezpośrednio konkuruje z przywozem produktu objętego postępowaniem, a ceny są cenami wolnorynkowymi.
- (102) Aby przedstawić możliwie najbardziej kompletny obraz przemysłu unijnego, Komisja uzyskała dane dotyczące całej działalności związanej z płaskimi wyrobami ze stali walcowanymi na zimno i określiła, czy produkcja była przeznaczona na użytek własny, czy na wolny rynek. Komisja ustaliła, że około 82 % całkowitej produkcji producentów unijnych było przeznaczone na użytek własny.

4.2.1. Konsumpcja własna

- (103) Komisja ustaliła wielkość unijnej konsumpcji własnej na podstawie wielkości użytku własnego i wielkości sprzedaży na wewnętrzne potrzeby na rynku unijnym wszystkich znanych producentów w Unii. Na tej podstawie sporządzono następujące zestawienie obrazujące unijną konsumpcję własną:

Tabela 5

Konsumpcja własna (w tonach)

	2011	2012	2013	2014	OD
Konsumpcja własna	29 121 785	27 555 796	28 900 235	30 309 067	30 183 620
Wskaźnik (2011 = 100)	100	95	99	104	104

Źródło: Zweryfikowane odpowiedzi na pytania zawarte w kwestionariuszu udzielone przez Eurofer.

- (104) W okresie badanym unijna konsumpcja własna wzrosła o około 4 %. Wzrost ten wynika głównie ze wzrostu na rynkach sprzedaży wewnętrznej takich jak sektor motoryzacyjny.

4.2.2. Konsumpcja na wolnym rynku

- (105) Komisja ustaliła wielkość unijnej konsumpcji na wolnym rynku na podstawie a) wielkości sprzedaży na rynku unijnym wszystkich znanych producentów w Unii oraz b) przywozu do Unii ze wszystkich państw trzecich zgodnie z danymi Eurostatu, uwzględniając przy tym dane przedstawione przez współpracujących producentów eksportujących w państwach, których dotyczy postępowanie. Na tej podstawie sporządzono następujące zestawienie, obrazujące unijną konsumpcję na wolnym rynku:

Tabela 6

Konsumpcja na wolnym rynku (w tonach)

	2011	2012	2013	2014	OD
Konsumpcja na wolnym rynku	7 839 959	6 819 677	7 376 829	7 152 193	7 122 682
Wskaźnik (2011 = 100)	100	87	94	91	91

Źródło: Zweryfikowane odpowiedzi na pytania zawarte w kwestionariuszu udzielone przez Eurofer oraz dane Eurostatu.

- (106) W okresie badanym unijna konsumpcja na wolnym rynku spadła o około 9 %. Spadek ten wynika głównie ze spowolnienia ożywienia gospodarczego lub jego braku w przemyśle niższego szczebla.

4.3. PRZYWÓZ Z PAŃSTW, KTÓRYCH DOTYCZY POSTĘPOWANIE

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

- (107) 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.

- (108) Marginesy dumpingu ustalone w odniesieniu do przywozu z ChRL i Rosji podsumowano w motywach 57 i 93 powyżej. Wszystkie te marginesy znacznie przekraczały próg *de minimis*, określony w art. 9 ust. 3 rozporządzenia podstawowego.
- (109) Wielkość przywozu z każdego z państw, których dotyczy postępowanie, nie była nieznaczną w rozumieniu art. 5 ust. 7 rozporządzenia podstawowego. W okresie objętym dochodzeniem ChRL i Rosja miały udział w rynku UE wynoszący odpowiednio 10,3 % i 9,8 %.
- (110) Warunki konkurencji między towarami przywożonymi po cenach dumpingowych z państw, których dotyczy postępowanie, a produktem podobnym również były zbliżone. Faktycznie produkty przywożone konkurowały ze sobą oraz z produktem objętym postępowaniem wytwarzanym w Unii, ponieważ były one sprzedawane podobnym kategoriom klientów końcowych.
- (111) Dlatego też, w przeciwieństwie do skargi złożonej przez jedną zainteresowaną stronę, 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.

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

- (112) Komisja określiła wielkość przywozu na podstawie bazy danych Eurostatu. Udział przywozu w rynku został określony poprzez porównanie wielkości przywozu z unijną konsumpcją na wolnym rynku przedstawioną w tabeli 6 powyżej.
- (113) Przywóz do Unii z państw, których dotyczy postępowanie, kształtował się następująco:

Tabela 7

Wielkość przywozu (w tonach) i udział w rynku

	2011	2012	2013	2014	OD
Wielkość przywozu z państw, których dotyczy postępowanie	1 117 820	917 610	1 380 382	1 344 898	1 430 044
Wskaźnik (2011 = 100)	100	82	123	120	128
Udział w rynku państw, których dotyczy postępowanie	14,3 %	13,5 %	18,7 %	18,8 %	20,1 %
Wskaźnik (2011 = 100)	100	94	131	132	141
Wielkość przywozu z ChRL	651 654	406 811	653 366	620 140	732 383
Wskaźnik (2011 = 100)	100	62	100	95	112
Udział ChRL w rynku	8,3 %	6 %	8,9 %	8,7 %	10,3 %
Wskaźnik (2011 = 100)	100	72	107	104	124
Wielkość przywozu z Rosji	466 165	510 800	727 016	724 758	697 661
Wskaźnik (2011 = 100)	100	110	156	155	150

	2011	2012	2013	2014	OD
Udział Rosji w rynku	5,9 %	7,5 %	9,9 %	10,1 %	9,8 %
Wskaźnik (2011 = 100)	100	126	166	170	165

Źródło: Eurostat.

- (114) Z powyższej tabeli wynika, że w liczbach bezwzględnych przywóz z państw, których dotyczy postępowanie, znacznie wzrósł w okresie badanym. Jednocześnie w okresie badanym odnotowano wzrost całkowitego udziału w rynku przywozu towarów po cenach dumpingowych do Unii o 5,8 punktu procentowego.

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

- (115) Komisja określiła ceny importowe na podstawie danych Eurostatu. Średnia ważona cena produktów przywożonych do Unii z państw, których dotyczy postępowanie, kształtowała się następująco:

Tabela 8

Ceny importowe (w EUR/t)

	2011	2012	2013	2014	OD
ChRL	619	589	533	510	505
Wskaźnik (2011 = 100)	100	95	86	82	82
Rosja	630	574	518	499	489
Wskaźnik (2011 = 100)	100	91	82	79	78
Średnia cena przywozu towarów po cenach dumpingowych	624	581	525	504	497
Wskaźnik (2011 = 100)	100	93	84	81	80

Źródło: Eurostat.

- (116) Średnie ceny przywozu towarów po cenach dumpingowych spadły z 624 EUR/t w 2011 r. do 497 EUR/t w okresie objętym dochodzeniem. W okresie badanym odnotowano spadek średniej ceny jednostkowej przywozu towarów po cenach dumpingowych o około 20 %.
- (117) Komisja oceniła podcięcie cenowe w okresie objętym dochodzeniem przez porównanie:
- średnich ważonych cen sprzedaży poszczególnych rodzajów produktu naliczanych przez pięciu producentów unijnych klientom niepowiązanym na rynku unijnym, dostosowanych do poziomu cen *ex-works*; oraz
 - odnośnych średnich ważonych cen CIF na granicy Wspólnoty w odniesieniu do przywozu poszczególnych rodzajów produktu dokonywanego przez współpracujących producentów z państw, których dotyczy postępowanie, na rzecz pierwszego niezależnego klienta na rynku unijnym, z odpowiednimi dostosowaniami uwzględniającymi koszty ponoszone po przywozie.

- (118) 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 w okresie objętym dochodzeniem.
- (119) Na podstawie powyższych ustaleń stwierdzono, że przywóz towarów po cenach dumpingowych z państw, których dotyczy postępowanie, powodował podcięcie cen przemysłu unijnego odpowiednio o 8,1 % i 14,4 % w przypadku ChRL i Rosji.

4.4. SYTUACJA GOSPODARCZA PRZEMYSŁU UNIJNEGO

4.4.1. Uwagi ogólne

- (120) 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.
- (121) Wskaźniki makroekonomiczne (produkcja, moce produkcyjne, wykorzystanie mocy produkcyjnych, wielkość sprzedaży, zapasy, wzrost, udział w rynku, zatrudnienie, wydajność i wielkość marginesów dumpingu) oceniono na poziomie całego przemysłu unijnego. Ocenę oparto na informacjach przedstawionych przez skarżącego, porównanych z danymi przedstawionymi przez producentów unijnych i dostępnymi oficjalnymi statystykami (Eurostatu).
- (122) Analiza wskaźników mikroekonomicznych (cen sprzedaży, rentowności, przepływów środków pieniężnych, inwestycji, zwrotów z inwestycji, zdolności do podwyższenia kapitału, płac i kosztów produkcji) została przeprowadzona na poziomie producentów unijnych objętych próbą. Oceny dokonano na podstawie pochodzących od nich informacji, które zostały należycie zweryfikowane.
- (123) W przypadku niektórych wskaźników szkody dotyczących przemysłu unijnego Komisja oddzielnie zbadała dane odnoszące się do wolnego rynku i dane odnoszące się do rynku sprzedaży wewnętrznej oraz przeprowadziła analizę porównawczą. Czynniki te obejmują: sprzedaż i udział w rynku, ceny jednostkowe, koszty jednostkowe i rentowność. Inne wskaźniki gospodarcze można było jednak wymiennie zbadać jedynie poprzez odniesienie się do całkowitej działalności, w tym wykorzystywania przemysłu unijnego na użytek własny, ponieważ zależą one od całkowitej działalności, bez względu na to, czy produkcja jest przeznaczona do sprzedaży wewnętrznej, czy też do sprzedaży na wolnym rynku. Czynniki te obejmują: produkcję, moce produkcyjne, wykorzystanie mocy produkcyjnych, przepływy środków pieniężnych, inwestycje, zwrot z inwestycji, zatrudnienie, wydajność, zapasy i koszty pracy. W odniesieniu do tych czynników uzasadnione jest przeprowadzenie analizy całego przemysłu unijnego w celu uzyskania pełnego obrazu zaistniałej w nim szkody, ponieważ przedmiotowych danych nie można podzielić na te dotyczące sprzedaży wewnętrznej i na te dotyczące sprzedaży na wolnym rynku.

4.4.2. Wskaźniki makroekonomiczne

4.4.2.1. Produkcja, moce produkcyjne i wykorzystanie mocy produkcyjnych

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

Tabela 9

Produkcja, moce produkcyjne i wykorzystanie mocy produkcyjnych

	2011	2012	2013	2014	OD
Wielkość produkcji (w tonach)	36 296 343	34 174 111	35 788 676	36 912 062	36 633 691
Wskaźnik (2011 = 100)	100	94	99	102	101

	2011	2012	2013	2014	OD
Moce produkcyjne (w tonach)	53 566 734	51 657 090	52 658 719	51 628 090	51 693 593
Wskaźnik (2011 = 100)	100	96	98	96	97
Wykorzystanie mocy produkcyjnych	68 %	66 %	68 %	71 %	71 %

Źródło: Zweryfikowane odpowiedzi na pytania zawarte w kwestionariuszu udzielone przez Eurofer.

- (125) W okresie badanym wielkość produkcji przemysłu unijnego wzrosła o 1 %. 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. Na tej podstawie można stwierdzić, że moce produkcyjne zmniejszyły się o 3 % w okresie badanym dzięki staraniom przemysłu unijnego na rzecz globalnej redukcji nadwyżki mocy produkcyjnych.
- (126) Wzrost wskaźnika wykorzystania mocy produkcyjnych wynikał z nieznacznego wzrostu wielkości produkcji spowodowanego przede wszystkim wzrostem konsumpcji własnej i ograniczeniem mocy produkcyjnych.

4.4.2.2. Wielkość sprzedaży i udział w rynku

- (127) Wielkość sprzedaży przemysłu unijnego i udział tego przemysłu w wolnym rynku kształtowały się w okresie badanym następująco:

Tabela 10

Wielkość sprzedaży i udział w rynku (wolny rynek)

	2011	2012	2013	2014	OD
Wielkość sprzedaży (w tonach)	5 867 858	5 521 017	5 518 202	5 220 466	5 044 928
Wskaźnik (2011 = 100)	100	94	94	89	86
Udział w rynku	74,8 %	81,0 %	74,8 %	73,0 %	70,8 %
Wskaźnik (2011 = 100)	100	108	100	98	95

Źródło: Zweryfikowane odpowiedzi na pytania zawarte w kwestionariuszu udzielone przez Eurofer oraz dane Eurostatu.

- (128) Wielkość sprzedaży przemysłu unijnego na rynku unijnym spadła o 14 % w okresie badanym z około 5,9 mln ton w 2011 r. do 5 mln ton w okresie objętym dochodzeniem.
- (129) W okresie badanym udział w rynku przemysłu unijnego zmniejszył się z 74,8 % do 70,8 %. Spadek wielkości sprzedaży przemysłu unijnego znacznie przekroczył spadek unijnej konsumpcji na wolnym rynku. Co więcej, aby uniknąć jeszcze większego zmniejszenia udziału w rynku, przemysł unijny był zmuszony obniżyć swoje ceny sprzedaży ze względu na stałą presję cenową wywieraną przez przywóz towarów objętych postępowaniem.

- (130) Jeżeli chodzi o rynek sprzedaży wewnętrznej, wielkość produkcji własnej i udział w rynku kształtowały się w okresie badanym następująco:

Tabela 11

Wielkość produkcji własnej i udział w rynku

	2011	2012	2013	2014	OD
Wielkość produkcji własnej	29 121 785	27 555 796	28 900 235	30 309 067	30 183 620
Wskaźnik (2011 = 100)	100	95	99	104	104
Udział w rynku (z całkowitego udziału w rynku sprzedaży wewnętrznej i wolnym rynku)	79 %	80 %	80 %	81 %	81 %
Wskaźnik (2011 = 100)	100	100	102	101	103

Źródło: Zweryfikowane odpowiedzi na pytania zawarte w kwestionariuszu udzielone przez Eurofer oraz dane Eurostatu.

- (131) Wielkość produkcji własnej przemysłu unijnego (na którą składają się produkcja na użytek własny i do celów sprzedaży na wewnętrzne potrzeby) na rynku unijnym wzrosła o 4 % w okresie badanym, z około 29,1 mln ton w 2011 r. do 30,2 mln ton w okresie objętym dochodzeniem.
- (132) W rezultacie udział przemysłu unijnego w rynku sprzedaży wewnętrznej wyrażony jako odsetek całkowitej konsumpcji (zarówno na rynku sprzedaży wewnętrznej, jak i wolnym rynku) wzrósł w okresie badanym z 79 % do 81 %.

4.4.2.3. *Zatrudnienie i wydajność*

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

Tabela 12

Zatrudnienie i wydajność

	2011	2012	2013	2014	OD
Liczba pracowników (zatrudnienie w pełnym wymiarze czasu pracy/ekwiwalent pełnego czasu pracy (EPC))	21 598	21 292	20 331	19 781	19 513
Wskaźnik (2011 = 100)	100	99	94	92	90
Wydajność (tona/EPC)	1 681	1 605	1 760	1 866	1 877
Wskaźnik (2011 = 100)	100	96	105	111	112

Źródło: Zweryfikowane odpowiedzi na pytania zawarte w kwestionariuszu udzielone przez Eurofer.

- (134) W okresie badanym odnotowano znaczny spadek poziomu zatrudnienia w przemyśle unijnym mający na celu ograniczenie kosztów produkcji i przyrost wydajności w świetle rosnącej konkurencji na rynku ze strony przywozu towarów po cenach dumpingowych. Doprowadziło to do redukcji zatrudnienia o 10 % w okresie badanym. W rezultacie i w świetle nieznacznego wzrostu wielkości produkcji (+ 1 %) w okresie badanym, wzrost wydajności siły roboczej przemysłu unijnego, mierzonej jako roczna produkcja na osobę zatrudnioną, był znacznie większy niż spadek faktycznej produkcji. Pokazuje to, że przemysł unijny był gotowy przystosować się do zmieniających się warunków rynkowych, aby pozostać konkurencyjnym.

4.4.2.4. Zapasy

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

Tabela 13

Zapasy

	2011	2012	2013	2014	OD
Stan zapasów na koniec okresu sprawozdawczego (w tonach)	1 270 093	1 119 887	1 201 229	1 190 252	1 075 152
Wskaźnik (2011 = 100)	100	88	95	94	85
Stan zapasów na koniec okresu sprawozdawczego jako wartość procentowa produkcji	3,5 %	3,3 %	3,4 %	3,2 %	2,9 %
Wskaźnik (2011 = 100)	100	94	96	92	84

Źródło: Zweryfikowane odpowiedzi na pytania zawarte w kwestionariuszu udzielone przez Eurofer.

- (136) W okresie badanym stan zapasów na koniec okresu sprawozdawczego zmniejszył się o 15 %. Większość rodzajów produktu podobnego jest wytwarzanych przez przemysł unijny na konkretne zamówienia od użytkowników. Zapasy nie są zatem uznawane za istotny wskaźnik szkody w przypadku tego przemysłu. Potwierdza to także analiza zmian stanu zapasów na koniec okresu sprawozdawczego jako wartości procentowej produkcji. Wynika z tego, że wskaźnik ten pozostawał stosunkowo stabilny i utrzymywał się na poziomie około 3 % wielkości produkcji.

4.4.2.5. Wielkość marginesu dumpingu

- (137) Wszystkie marginesy dumpingu znacznie przekraczały poziom *de minimis*. Wpływ wielkości rzeczywistych dużych marginesów dumpingu na przemysł unijny nie był nieznacznym, jeżeli weźmie się pod uwagę wielkość i ceny przywozu z państw, których dotyczy postępowanie.

4.4.2.6. Wzrost

- (138) W okresie badanym konsumpcja unijna spadła o około 9 %, natomiast wielkość sprzedaży przemysłu unijnego na rynku unijnym zmalała o 14 %. Przemysł unijny odnotował zatem utratę udziału w rynku, w przeciwieństwie do udziału w rynku przywozu z państw, których dotyczy postępowanie, który w okresie badanym wzrósł.

4.4.3. Wskaźniki mikroekonomiczne

4.4.3.1. Ceny i czynniki wpływające na ceny

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

Tabela 14

Ceny sprzedaży w Unii

	2011	2012	2013	2014	OD
Cena sprzedaży (EUR/t)	657	619	571	545	534
Wskaźnik (2011 = 100)	100	94	87	83	81
Jednostkowy koszt produkcji (EUR/t)	654	655	587	552	548
Wskaźnik (2011 = 100)	100	100	90	84	84

Źródło: Zweryfikowane odpowiedzi na pytania zawarte w kwestionariuszu udzielone przez producentów unijnych objętych próbą.

- (140) W powyższej tabeli przedstawiono zmiany jednostkowych cen sprzedaży na unijnym wolnym rynku w porównaniu z odpowiadającymi im kosztami produkcji. W okresie badanym spadek ceny sprzedaży był średnio wyższy (– 19 %) od spadku związanych z nimi kosztów (– 16 %). Ponadto ceny sprzedaży średnio były niższe od jednostkowego kosztu produkcji w okresie badanym, z wyjątkiem roku 2011.
- (141) Aby ograniczyć stratę udziału w rynku, producenci unijni byli zmuszeni dostosować się do postępującego spadku cen i znacznie obniżyć swoje ceny sprzedaży. Z drugiej strony, spadek kosztów produkcji można wyjaśnić spadkiem cen surowców i przyrostem wydajności uzyskanym głównie przez redukcję siły roboczej przedstawioną w tabeli 12.
- (142) Wśród producentów objętych próbą płaskie wyroby ze stali walcowane na zimno do celów konsumpcji własnej były przekazywane lub dostarczane po cenach transferowych do celów dalszego przetwarzania przy zastosowaniu różnych polityk cenowych (koszt, koszt plus, cena rynkowa). W związku z tym nie można wyciągnąć żadnego znaczącego wniosku ze zmiany ceny produktów na użytek własny. W tym samym względzie nie poddano analizie kosztu produkcji wielkości produkcji własnej.

4.4.3.2. Koszty pracy

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

Tabela 15

Średnie koszty pracy na EPC

	2011	2012	2013	2014	OD
Średnie koszty pracy na EPC (w EUR)	60 184	61 231	64 819	65 849	66 825
Wskaźnik (2011 = 100)	100	102	108	109	111

Źródło: Zweryfikowane odpowiedzi na pytania zawarte w kwestionariuszu udzielone przez producentów unijnych objętych próbą.

- (144) W okresie badanym średnie wynagrodzenie na jednego pracownika zwiększyło się o 11 %, co stanowiło nieco większy wzrost niż ogólny wzrost cen w UE spowodowany inflacją. Wzrost ten należy jednak rozpatrywać w kontekście poważnych cięć zatrudnienia, o których mowa w motywie 134.

4.4.3.3. Rentowność, przepływy środków pieniężnych, inwestycje, zwrot z inwestycji i zdolność do pozyskania kapitału

- (145) Rentowność, przepływy środków pieniężnych, inwestycje i zwrot z inwestycji producentów unijnych kształtowały się w okresie badanym następująco:

Tabela 16

Rentowność, przepływy środków pieniężnych, inwestycje i zwrot z inwestycji

	2011	2012	2013	2014	OD
Rentowność sprzedaży klientom niepowiązanym w Unii (% obrotu ze sprzedaży)	0,5 %	- 5,7 %	- 2,9 %	- 1,5 %	- 2,7 %
Wskaźnik (2011 = 100)	100	- 1 200	- 621	- 317	- 561
Przepływy środków pieniężnych (w tys. EUR)	18 943	- 41 751	1 074	24 409	25 941
Wskaźnik (2011 = 100)	100	- 220	6	129	137
Inwestycje (w tys. EUR)	32 617	18 548	16 878	23 049	28 136
Wskaźnik (2011 = 100)	100	57	52	71	86
Zwrot z inwestycji	- 3,09 %	- 8,63 %	- 6,42 %	- 3,54 %	- 3,35 %

Źródło: Zweryfikowane odpowiedzi na pytania zawarte w kwestionariuszu udzielone przez producentów unijnych objętych próbą.

- (146) Komisja określiła rentowność producentów unijnych, wyrażając stratę netto przed opodatkowaniem ze sprzedaży produktu podobnego niepowiązanym klientom w Unii jako odsetek obrotów z tej sprzedaży.
- (147) Rentowność wykazała tendencję spadkową w badanym okresie: od sytuacji, w której osiągnięto nieznaczny zysk w 2011 r., do sytuacji, w której odnotowywano ciągłe straty od 2012 r. (- 5,7 %) do okresu objętego dochodzeniem (- 2,7 %). Chociaż poważne straty odnotowane w 2012 r. są częściowo związane z europejskim kryzysem zadłużeniowym i następującym po nim kryzysem gospodarczym, znaczna presja cenowa i presja w zakresie ilości wywierana na przemysł unijny w wyniku zwiększania przywozu z państw, których dotyczy postępowanie, w okresie rok 2013 – okres objęty dochodzeniem nie pozwoliły przemysłowi unijnemu na czerpanie korzyści z powolnego ożywienia gospodarki europejskiej.
- (148) Jak wspomniano powyżej, w świetle dużej różnorodności polityk cenowych (np. koszt, koszt plus, cena rynkowa) stosowanych przez producentów unijnych objętych próbą w odniesieniu do wielkości produkcji własnej, nie można wyciągnąć żadnych merytorycznych wniosków ze zmiany ceny produktów na użytek własny ani ze zmiany rentowności produktów na użytek własny.
- (149) Według zainteresowanej strony istnieje ryzyko, że zintegrowane zakłady, podobnie jak wielu producentów unijnych, mogą manipulować danymi dotyczącymi rentowności indywidualnej jednostki produkcyjnej do celów dochodzenia. Komisja sprawdziła jednak dane dostarczone przez producentów i z zadowoleniem przyjęła uzyskane ostatecznie dane liczbowe.

- (150) Przepływy środków pieniężnych netto to zdolność producentów unijnych do samofinansowania swojej działalności. Przepływy środków pieniężnych netto wykazywały tendencję wzrostową (+ 37 %), głównie z uwagi na redukcję zapasów.
- (151) Ponieważ zwrot z inwestycji wykazywał ogólnie tendencję spadkową (ok. – 3 %), przemysł unijny obniżył poziom inwestycji o 14 % w okresie między 2011 r. a okresem objęty dochodzeniem. Straty poniesione w okresie badanym miały wpływ na zdolność do pozyskania kapitału, co uwidoczniło się w spadku inwestycji.

4.4.4. Wnioski dotyczące szkody

- (152) Przemysł unijny jako całość mógł nieznacznie zwiększyć wielkość swojej produkcji i poprawić wskaźnik wykorzystania mocy produkcyjnych dzięki silnemu wzrostowi konsumpcji własnej. Przemysł ten podjął także konkretne działania mające na celu poprawę wydajności poprzez ograniczenie siły roboczej i mocy produkcyjnych oraz poprzez utrzymywanie ścisłej kontroli nad kosztami produkcji.
- (153) Mimo iż przemysł unijny podjął te konkretne działania w okresie badanym w celu poprawy jego ogólnej wydajności, jego sytuacja na wolnym rynku znacznie się pogorszyła w okresie badanym, ponieważ od 2012 r. straty zaczęły się kumulować. Faktycznie wielkości sprzedaży na wolnym rynku unijnym zmalały o 14 %, jednostkowe ceny sprzedaży – o 19 %, natomiast koszty produkcji spadły jedynie o 16 %. Przemysł unijny stracił ponadto udział w rynku na rzecz przywozu z państw, których dotyczy postępowanie, i musiał ograniczyć inwestycje w świetle stale ujemnego zwrotu z inwestycji.
- (154) Według władz rosyjskich fakt, że niektórzy skarżący planują realizować inwestycje w państwach niebędących członkami UE, podważa zarzut spowodowania szkody. W dokumentacji nic nie wskazuje jednak na to, że takie inwestycje dotyczą płaskich wyrobów ze stali walcowanych na zimno. Ponadto wydaje się, że inwestycje te dotyczą raczej tych spółek, które mimo iż mogą znajdować się w tej samej grupie co producenci unijni, są aktywne w innych częściach świata.
- (155) Na podstawie powyższych ustaleń można stwierdzić, że przemysł unijny, badany w jego dwóch segmentach oraz jako całość, poniósł istotną szkodę w zakresie głównych wskaźników szkody, takich jak ujemna rentowność oraz strata wielkości sprzedaży i udziału w rynku.

5. ZWIĄZEK PRZYCZYNOWY

- (156) 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: kryzysy gospodarcze, niewystarczającą konkurencyjność/wydajność producentów unijnych, przywóz prowadzony przez producentów unijnych, przywóz z państw trzecich, wyniki w zakresie sprzedaży eksportowej producentów unijnych, niektóre kontyngenty, wyniki podmiotów, które nie złożyły skargi, i pewne problemy związane z mocami produkcyjnymi.

5.1. WPŁYW PRZYWOZU TOWARÓW PO CENACH DUMPINGOWYCH

- (157) Ceny sprzedaży stosowane przez producentów eksportujących spadły średnio z 624 EUR/t w 2011 r. do 497 EUR/t w okresie objętym dochodzeniem (– 20 %). Stale obniżając swoje jednostkowe ceny sprzedaży w okresie badanym, producenci z państw, których dotyczy postępowanie, zdołali znacznie zwiększyć swój udział w rynku z poziomu 14,3 % w 2011 r. do poziomu 20,1 % w okresie objętym dochodzeniem.
- (158) Choć spadek popytu spowodowany kryzysem finansowym odbił się niekorzystnie na wynikach przemysłu unijnego w 2012 r., późniejszy praktycznie nieprzerwany wzrost przywozu z państw, których dotyczy postępowanie, po cenach dumpingowych wywarł wyraźnie negatywny wpływ na wyniki przemysłu unijnego. Podczas gdy przemysł unijny zmniejszał koszty poprzez obniżanie poziomu zatrudnienia i czerpał korzyści ze spadku cen surowców, przywóz towarów po cenach dumpingowych stale się zwiększał, zmuszając przemysł unijny do jeszcze większego obniżenia cen sprzedaży, aby ograniczyć straty w udziale w rynku. Ponadto, mimo iż rentowność przemysłu unijnego nieznacznie poprawiła się dzięki ograniczeniu strat w 2014 r., wielkość

przywozu nadal się zwiększała, a ceny spadły jeszcze bardziej w okresie objętym dochodzeniem, co przełożyło się na dalszy spadek cen i rentowności przemysłu unijnego.

- (159) W związku z wyraźnie wykazaną zbieżnością w czasie między nieustannie zwiększającym się poziomem przywozu towarów po cenach dumpingowych, które ulegały stałemu 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.
- (160) Ponadto stopniowe spowalnianie gospodarki chińskiej oraz – jak wynika z dokumentacji – bardzo znaczna nadwyżka mocy produkcyjnych chińskiego przemysłu stalowego zmusiły chińskich producentów stali do przekierowania wypracowywanej nadwyżki produkcyjnej na rynki wywozowe, przy czym rynek unijny stanowił jedno z atrakcyjniejszych miejsc przeznaczenia wywozu. Ponadto wiele innych rynków wywozowych tradycyjnie uznawanych za istotne zastosowało środki przeciwko chińskim i rosyjskim wyrobom ze stali, obejmującym płaskie wyroby ze stali walcowane na zimno, lub rozważa możliwość zastosowania takich środków, ponieważ nieuczciwy przywóz tych wyrobów skutkuje sztucznym obniżeniem ich ceny, prowadząc do zakłócenia konkurencji. Z uwagi na coraz częstsze korzystanie ze środków ochrony handlu na całym świecie rynek unijny stał się jednym z najbardziej atrakcyjnych miejsc przeznaczenia dla chińskich i rosyjskich towarów przywożonych po cenach dumpingowych, ze szkodą dla przemysłu unijnego. Wniosek ten znajduje potwierdzenie w najnowszych danych statystycznych Eurostatu dotyczących przywozu, z których wynika, że wielkość przywozu z Chin i Rosji zwiększyła się jeszcze bardziej od zakończenia okresu objętego dochodzeniem. Wielkość przywozu we wrześniu 2015 r. była o 48 % wyższa niż w kwietniu 2015 r., przy czym średnia cena przywożonych towarów ustawicznie się zmniejszała.

5.2. WPLYW POZOSTAŁYCH CZYNNIKÓW

5.2.1. Kryzysy gospodarcze

- (161) Światowy kryzys gospodarczy przełożył się na zmniejszenie popytu w Unii oraz doprowadził do spadku cen sprzedaży.
- (162) Jedna ze stron przedstawiła szereg argumentów dotyczących wpływu specyficznej sytuacji, do której doszło w 2012 r. (kryzys strefy euro), na unijny rynek płaskich wyrobów ze stali walcowanych na zimno, kwestionując tezę stanowiącą, że przywóz wyrobów chińskich w tym okresie wywarł wpływ na przemysł unijny. Podobnie producenci rosyjscy zasugerowali, że pogorszenie sytuacji na rynku, do którego doszło w 2012 r., stanowiło główne źródło szkody poniesionej przez przemysł unijny.
- (163) Przywołane zarzuty nie znalazły jednak potwierdzenia w ustaleniach z dochodzenia. Z jednej strony, nawet jeżeli kryzysy wywarły w latach 2008–2009 i w 2012 r. wpływ na unijny rynek płaskich wyrobów ze stali walcowanych na zimno, sytuacja na tym rynku nieznacznie się poprawiała, czemu towarzyszył stosunkowo stabilny, choć będący w stadium stagnacji, poziom popytu na rynku. Władze rosyjskie przyznały, że sytuacja przemysłu budowlanego – będącego największym konsumentem wyrobów ze stali w Unii – powoli się poprawiała. Z drugiej strony, choć w latach 2012–2013 przemysł unijny mógł czerpać korzyści z poprawy sytuacji na rynku, uniemożliwił mu to dalszy wzrost przywozu z ChRL i Rosji. Tanie przywożone wyroby stopniowo zwiększały swoje udziały w rynku, wypierając wyroby oferowane przez inne podmioty, ze szkodą dla przemysłu unijnego. Ponadto szczególna sytuacja, do jakiej doszło w 2012 r., nie powinna wywierać kluczowego wpływu na tendencje w analizie długoterminowej – w każdym razie należy jednoznacznie stwierdzić, że stała presja wywierana przez przywożone wyroby zaczęła być w pełni odczuwalna w 2012 r.
- (164) Złożony przez stronę wniosek o wykluczenie 2012 r. z zakresu analizy wpływu wielkości przywozu został uznany za bezpodstawny. Wykluczenie tego roku z zakresu analizy spowodowałoby, że zidentyfikowane tendencje nie uwzględniałyby jednego z kluczowych elementów, a zatem byłyby zniekształcone.
- (165) Wstępnie można stwierdzić, że kryzysy gospodarcze nie stanowią źródła szkody poniesionej przez przemysł unijny i nie powodują zerwania związku przyczynowego między przywozem towarów po cenach dumpingowych a szkodą poniesioną przez przemysł unijny.

5.2.2. Producenci unijni nie są wystarczająco konkurencyjni/wydajni

- (166) Niektóre zainteresowane strony stwierdziły, że producenci unijni nie byli wystarczająco konkurencyjni ze względu na stosunkowo wyższe koszty oraz że domniemana szkoda wynika z niedostatecznej wydajności skarżących.

- (167) Władze rosyjskie odniosły się do wysokich kosztów produkcji ponoszonych przez europejskie przedsiębiorstwa stalowe w szczególności wskutek modernizacji procesu produkcji hutniczej w Unii ze względów środowiskowych. Władze rosyjskie zwróciły uwagę w szczególności na niekorzystny wpływ ustanowienia ograniczeń sektorowych w zakresie emisji gazów cieplarnianych, wzrostu opłat związanych z emisjami dwutlenku węgla oraz kosztów przestrzegania wymogów regulacyjnych w obszarze polityki w zakresie środowiska i klimatu na przedsiębiorstwa europejskie.
- (168) W odpowiedzi na te zarzuty Eurofer podkreślił jednak, że – w oparciu o informacje zawarte w skardze – koszty wyrobów sprzedawanych przez skarżących w roku, w którym powinni oni teoretycznie ponieść koszty przestrzegania wymogów regulacyjnych, zmniejszyły się. Ponadto należy wspomnieć, że wiele przepisów dotyczących ochrony środowiska przyjętych w Unii obowiązuje już od dłuższego czasu; co więcej, dochodzenie wykazało, że udział kosztów przestrzegania przepisów środowiskowych w ogólnej strukturze kosztów jest umiarkowany i nie wywiera istotnego wpływu na działalność unijnych hut stali w okresie badanym.
- (169) Producenci rosyjscy zakwestionowali zasadność inwestycji przeprowadzonych przez skarżących w latach 2011–2012 oraz decyzji o zwiększeniu mocy produkcyjnych w 2011 r. W opinii producentów rosyjskich spadek rentowności wynikał z decyzji handlowych podejmowanych przez przemysł unijny, a szkoda powstała wskutek niezdolności skarżących do dostosowania swojej pozycji na rynku w obliczu globalnej konkurencji. Dochodzenie wykazało jednak, że konsekwencje decyzji handlowych podejmowanych w okresie badanym zostały rozważone w należyty sposób. Inwestycje – zarówno na wyższym, jak i na niższym szczeblu – zostały zrealizowane w celu zwiększenia wydajności, poprawy jakości produktów, opracowania produktów o wysokiej jakości technologicznej oraz zaspokojenia rosnących oczekiwań klientów. Moce produkcyjne przemysłu unijnego rzeczywiście zmniejszyły się o 3 % w okresie badanym (zob. tabela 5). Ponadto moce produkcyjne w zakresie wytwarzania płaskich wyrobów ze stali walcowanych na zimno nie są w całości wykorzystywane na potrzeby rynku płaskich wyrobów ze stali walcowanych na zimno jako takiego, ponieważ płaskie wyroby ze stali walcowane na zimno są również produkowane na potrzeby działań podejmowanych na niższym szczeblu, jak wyjaśniono w sekcji 4.2. Wpływ wyników wywozu przemysłu unijnego został wyjaśniony poniżej.

5.2.3. Spadek cen surowców i płaskich wyrobów ze stali walcowanych na zimno na rynku światowym

- (170) W opinii szeregu stron ceny płaskich wyrobów ze stali walcowanych na zimno ustalone przez producentów unijnych oraz przez państwa, których dotyczy postępowanie, były zgodne z określoną globalną tendencją w zakresie wysokości cen i zasadniczo odzwierciedlały spadek cen surowców. Jedna strona stwierdziła również, że skarżący nie wykorzystali spadku kosztów surowców do obniżenia średnich kosztów sprzedawanych przez siebie wyrobów.
- (171) Jeżeli jednak przyjęto by, że tendencja spadkowa w odniesieniu do cen płaskich wyrobów ze stali walcowanych na zimno mogła odegrać pewną rolę w tym kontekście, nie można uznać, że spadek cen na rynku unijnym jest spowodowany wyłącznie tą ogólną sytuacją na rynku światowym.
- (172) Po pierwsze, wahania ceny płaskich wyrobów ze stali walcowanych na zimno w kontekście międzynarodowym wskazują na istnienie pewnych różnic na szczeblu regionalnym. Państwa o ograniczonych dostępnych mocach produkcyjnych, takie jak Brazylia lub Argentyna, wywierają stosunkowo niewielki wpływ na proces ustalania cen na poziomie globalnym, dlatego też wahania cen w tych państwach są mniej gwałtowane. Natomiast na rynkach produktów stalowych o ugruntowanej pozycji producenci krajowi konkurują z wieloma źródłami przywozu, co skutkuje wzrostem presji cenowej oraz – w konsekwencji – obniżeniem cen. Zjawisko to nasila się w przypadku wystąpienia cen dumpingowych.
- (173) Po drugie, nawet jeżeli ChRL i Rosja znajdują się w grupie państw zużywających największą ilość stali na świecie, w przypadku obydwu tych państw można odnotować znaczną nadwyżkę mocy produkcyjnych. Producenci z ChRL i Rosji są zatem zmotywowani, by wywozić nadwyżki swoich wyrobów po niskich cenach, co wywiera negatywny wpływ na poziom cen na rynku światowym.
- (174) Po trzecie, jak wskazał Eurofer, ceny importowe wyrobów z państw, których dotyczy postępowanie, zmniejszały się w tym samym okresie w większym stopniu niż ceny surowca/materiałów wykorzystywanych na wyższym szczeblu. Znajduje to potwierdzenie w wynikach porównania kosztów produkcji ponoszonych przez przemysł unijny, które w okresie badanym zmniejszyły się łącznie o 16 %, podczas gdy średnie ceny importowe zmniejszyły się o 20 % w tym samym okresie. Nawet jeżeli przyjąć, że spadek kosztów produkcji był spowodowany nie tylko obniżeniem kosztów surowców, ale również przyrostami wydajności uzyskanymi przez producentów unijnych (zob. motyw 134), jego skala była i tak mniejsza niż skala spadku cen importowych wyrobów z ChRL i Rosji.
- (175) W uczciwych warunkach rynkowych przemysł unijny mógłby utrzymać swoje ceny sprzedaży na poziomie pozwalającym mu czerpać korzyści z faktu obniżenia kosztów i ponownie osiągnąć rentowność. Producenci unijni zostali jednak zmuszeni do dalszego obniżania swoich cen sprzedaży, a po zakończeniu okresu objętego dochodzeniem ceny w dalszym ciągu zmniejszały się, osiągając najniższy poziom w historii.

5.2.4. **Przywóz z państw trzecich**

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

Tabela 17

Wielkość przywozu z pozostałych państw (w tonach) i udział w rynku

	2011	2012	2013	2014	OD
Wielkość przywozu z państw trzecich	854 281	381 049	478 244	586 829	647 710
Wskaźnik (2011 = 100)	100	45	56	69	76
Udział w rynku	10,9 %	5,6 %	6,5 %	8,2 %	9,1 %
Wielkość przywozu z Ukrainy	228 125	134 423	156 809	158 265	174 020
Wskaźnik (2011 = 100)	100	59	69	69	76
Udział w rynku	2,9 %	2,0 %	2,1 %	2,2 %	2,4 %
Wielkość przywozu z Indii	87 071	58 993	68 136	101 873	138 038
Wskaźnik (2011 = 100)	100	68	78	117	159
Udział w rynku	1,1 %	0,9 %	0,9 %	1,4 %	1,9 %
Wielkość przywozu z Iranu	2 343	1 271	521	82 072	70 782
Wskaźnik (2011 = 100)	100	54	22	3 503	3 021
Udział w rynku	0,0 %	0,0 %	0,0 %	1,1 %	1,0 %

Źródło: Eurostat.

- (177) Przywóz z państw, których dotyczy postępowanie, stanowi zdecydowaną większość całego przywozu do Unii. W okresie badanym przywóz z pozostałych państw zmniejszył się o 24 %, tj. w stopniu większym niż spadek unijnego poziomu konsumpcji na wolnym rynku. Tym samym udział takiego przywozu w rynku zmalał z 10,9 % w 2011 r. do 9,1 % w okresie objętym dochodzeniem.
- (178) Wiele zainteresowanych stron twierdziło, że wpływ przywozu z państw trzecich został rzekomo zaniżony, zwłaszcza jeżeli chodzi o wyniki i tempo wzrostu. W szczególności władze rosyjskie i producenci rosyjscy stwierdzili, że skarżący zaniżył wpływ wzrostu przywozu z pozostałych państw, zwłaszcza z Indii i Ukrainy. Jedna zainteresowana strona zwróciła uwagę na fakt, że cena płaskich wyrobów ze stali walcowanych na zimno przywożonych z Iranu i Ukrainy była jeszcze niższa niż cena wyrobów przywożonych z ChRL i Rosji, przy czym przywóz tych wyrobów odpowiadał 12,3 % łącznej wielkości przywozu do Unii.
- (179) Po pierwsze, obecnie brak jest dowodów świadczących o tym, że przywóz z Indii, Iranu lub Ukrainy na rynek unijny był dokonywany po cenach dumpingowych.

- (180) Ponadto w oparciu o dane udostępnione przez Eurostat i na podstawie obliczeń poziomu konsumpcji na rynku unijnym należy uznać, że udział przywozu ze wspomnianych państw w rynku jest niewielki. Choć łączny udział przywozu z Indii, Iranu i Ukrainy w rynku zwiększył się z poziomu 4,1 % w 2011 r. do poziomu 5,4 % w okresie objętym dochodzeniem, udział przywozu z każdego z tych państw z osobna oscylował zaledwie w granicach od 1 % do 2,4 %. Dlatego też wspomniane źródła przywozu najprawdopodobniej nie wywarły wpływu postulowanego przez zainteresowane strony i nie naruszyły związku przyczynowego.
- (181) Niemniej jednak Komisja zamierza ściśle monitorować zmiany w sytuacji na rynku i może – w stosownych przypadkach – podjąć odpowiednie środki w celu rozwiązania problemu dumpingu ze strony wspomnianych państw.

5.2.5. Wyniki przemysłu unijnego w zakresie sprzedaży eksportowej

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

Tabela 18

Wyniki wywozu

	2011	2012	2013	2014	OD
Wielkość wywozu do niepowiązanych klientów	767 756	784 562	755 574	766 223	799 362
Wskaźnik (2011 = 100)	100	102	98	100	104
Średnia cena (EUR/t)	639	606	565	553	557
Wskaźnik (2011 = 100)	100	95	88	87	87

Źródło: Zweryfikowane odpowiedzi na pytania zawarte w kwestionariuszu udzielone przez Eurofer i producentów unijnych objętych próbą.

- (183) Wielkość wywozu do niepowiązanych klientów utrzymywała się na stałym poziomie w latach 2011–2014, po czym zwiększyła się o 4 % w okresie objętym dochodzeniem. Jeżeli chodzi o poziom cen, w okresie badanym odnotowano ich znaczny spadek (– 13 %); przy czym spadek ten był mniejszy niż spadek cen na rynku unijnym (– 19 %).
- (184) Jedna ze stron stwierdziła, że wzrost poziomu sprzedaży eksportowej świadczy o konkurencyjności płaskich wyrobów ze stali walcowanych na zimno pochodzących z UE na rynku światowym i stanowi dowód na to, że skarżący znajdowali się w dobrej sytuacji.
- (185) Każdy przypadek wzrostu poziomu sprzedaży eksportowej należy jednak postrzegać jako środek obrony własnej stosowany przez producentów unijnych poszukujących rentownych nisz na rynkach eksportowych w celu utrzymania dostatecznego poziomu wykorzystania mocy produkcyjnych i zabezpieczenia miejsc pracy w Unii. Wzrost ten wynika też z faktu, że niektórzy producenci unijni są podmiotami działającymi na szczeblu międzynarodowym, którzy muszą podążać za swoimi klientami i dlatego inwestują w nowe rynki zanim lokalne jednostki zależne przejmą podaż na rzecz takich klientów.
- (186) W tym względzie należy zauważyć, że wielkość wywozu do niepowiązanych klientów utrzymywała się na stałym poziomie w latach 2011–2014 i zaczęła się zwiększać dopiero w okresie objętym dochodzeniem (+ 4 %). Taki wzrost wywozu odnotowywano głównie na określonych rynkach, np. na rynku Stanów Zjednoczonych, ChRL i Algierii – w większości przypadków dotyczył on produktów o wysokiej wartości dodanej i produktów specjalnych, w odniesieniu do których przemysł unijny dysponuje przewagą konkurencyjną pod względem jakości i niezawodności dostaw. Natomiast zgodnie z informacjami przedstawionymi przez Eurofer wielkość wywozu do państw w większym stopniu zorientowanych na towary zmniejszyła się.
- (187) W oparciu o informacje przedstawione w skardze jedna zainteresowana strona stwierdziła również, że coraz większa liczba wywożonych wyrobów była sprzedawana ze stratą, co odbiło się negatywnie na rentowności całego przemysłu unijnego. Zarzut ten należy uznać za bezpodstawny. Jak wspomniano powyżej, do wzrostu sprzedaży eksportowej na rzecz niepowiązanych klientów doszło głównie w okresie objętym dochodzeniem. Należy również podkreślić, że sprzedaż eksportowa stanowiła nie więcej niż 12–14 % łącznej sprzedaży na rzecz

niepowiązanych klientów oraz że ceny eksportowe obniżały się w mniejszym stopniu niż ceny w Unii i były zdecydowanie wyższe niż te ceny odnotowywane pod koniec okresu badanego.

5.2.6. Problemy związane z mocami produkcyjnymi, które wpływają na unijny przemysł stalowy

- (188) W opinii niektórych zainteresowanych stron szkoda, jakiej doznał unijny przemysł stalowy, była spowodowana problemami strukturalnymi tego przemysłu, takimi jak nadwyżka mocy produkcyjnych. Podobnie władze rosyjskie stwierdziły, że zgodnie z informacjami przedstawionymi w publikacji OECD pt. „Excess Capacity in the Global Steel Industry and the Implications of New Investment Projects” (z 2014 r.) nadwyżka mocy produkcyjnych jest szkodliwa dla globalnego przemysłu stalowego i skutkuje m.in. obniżeniem poziomu cen.
- (189) Przemysł unijny podjął jednak działania w celu rozwiązania problemu jakiegokolwiek potencjalnej nadwyżki ogólnych mocy produkcyjnych i produkcji w przypadku wyrobów stalowych, aby dostosować się do niedawnych zmian na rynku. Zgodnie z danymi OECD ⁽¹⁾ należy oczekiwać zwiększenia mocy produkcyjnych w przemyśle stalowym na całym świecie poza Unią. Z informacji przedstawionych w tabeli 9 wynika, że w okresie badanym moce produkcyjne przemysłu unijnego zmniejszyły się o 3 %. Natomiast moce produkcyjne większości współpracujących producentów eksportujących w państwach, których dotyczy postępowanie, zwiększyły się w tym samym okresie.

5.2.7. Przywóz przez przemysł unijny

- (190) Producenci rosyjscy argumentowali, że charakterystyka przywozu z ChRL i Rosji realizowanego przez skarżących wyraźnie wskazuje, że jest to przypadek szkody powstałej z własnej winy, dlatego też nie należy dopuścić do tego, by skarżący odnieśli korzyść w sytuacji, w której szkoda wynikała z ich działań.
- (191) Odnosząc się do tych zarzutów, skarżący stwierdzili, że stanowią zintegrowane grupy przemysłu stalowego, których oddziały handlowe funkcjonują niezależnie od hut zajmujących się produkcją wyrobów stalowych. Oddziały handlowe, które miały możliwość zaspokojenia swojego zapotrzebowania na płaskie wyroby ze stali walcowanej na zimno z różnych źródeł, były niekiedy poddawane bardzo silnej presji ze strony konsumentów, aby pozyskiwać najtańsze dostępne materiały oraz, rzekomo, były zmuszone bardzo istotnie ograniczyć udział przywozu – w tym przywozu z ChRL i Rosji – jako źródła zaspokajania zapotrzebowania na te wyroby w celu zabezpieczenia i podtrzymania istniejących stosunków handlowych. W skardze potwierdzono już, że taka sytuacja miała miejsce w przypadku niektórych producentów unijnych.
- (192) Twierdzenie, że szkoda poniesiona przez przemysł unijny wskutek przedmiotowego przywozu powstała z jego własnej winy, nie jest jednak racjonalne. Taki przywóz był realizowany wyłącznie przez niektórych producentów unijnych w niewielkich ilościach (od 0 do 5 % wielkości sprzedaży skarżących zrealizowanej przez oddziały handlowe producentów unijnych) i stanowił on wyłącznie środek obrony własnej stosowany w odpowiedzi na przywóz towarów po cenach dumpingowych z ChRL i Rosji.

5.2.8. Istnienie wcześniej obowiązującej umowy w sprawie handlu określonymi wyrobami ze stali między Rosją a Unią

- (193) Władze rosyjskie powołały się na treść wcześniej obowiązujących umów handlowych dotyczących sektora stalowego zawartych między Unią a Rosją, stwierdzając, że „wielkość przywozu z Rosji ustalona w przywołanej umowie została uznana za niewyrządzającą szkody, a (obecna) wielkość przywozu odpowiada wielkości przywozu określonej w tej umowie”. Podobnie producenci rosyjscy utrzymują, że kontyngenty określone w kolejnych umowach zostały uznane za niewyrządzające szkody oraz że nigdy nie podjęto żadnej próby skorzystania z mechanizmu zabezpieczającego przewidzianego w tych umowach, nie mówiąc już o jego wdrożeniu.
- (194) Twierdzenia te są jednak bezpodstawne. Z jednej strony, z informacji zawartych w dokumentacji wynika, że wielkość kontyngentów została określona na zbyt wysokim poziomie, ponieważ nie wprowadzono w nich żadnych zmian po wybuchu kryzysu gospodarczego. Przedmiotowe umowy, które zostały zawarte w październiku 1997 r., były wielokrotnie negocjowane (np. z uwagi na rozszerzenie Unii), ale wielkość kontyngentów nigdy nie została w odpowiednim stopniu obniżona, aby uwzględnić nową sytuację na rynku. Ponadto zakres produktów objętych przedmiotowymi kontyngentami zdecydowanie wykraczał poza płaskie wyroby ze stali walcowane na zimno i obejmował również produkty na dalszych poziomach łańcucha produkcyjnego. Nigdy nie planowano ustanowienia kontyngentów obejmujących wyłącznie płaskie wyroby ze stali walcowane na zimno.
- (195) Przyczyną, dla której przywóz z Rosji stanowi obecnie większy problem dla rynku unijnego niż w przeszłości, jest po prostu fakt, że znaczny wzrost wielkości przywozu z Rosji w połączeniu z niskimi, dumpingowymi cenami przywożonych wyrobów zakłóca funkcjonowanie rynku unijnego w stopniu nieporównanie większym niż w poprzednich latach.

⁽¹⁾ <http://www.oecd-ilibrary.org/docserver/download/5js65x46nxhj.pdf?expires=1450430707&id=id&accname=guest&checksum=E0DE6D6E5A5D07EAEAF9326A72404>

5.2.9. Podmioty, które nie złożyły skargi, potencjalnie powodują szkodę dla przemysłu unijnego

- (196) Niektóre zainteresowane strony stwierdziły, że podmioty, które nie złożyły skargi, nie poniosły żadnej szkody oraz że potencjalnie powodowały szkodę dla przemysłu unijnego. W opinii takich zainteresowanych stron przemysł unijny dzieli się na myślących perspektywicznie producentów, którzy odnoszą sukcesy (podmioty, które nie złożyły skargi), oraz na pozostałych producentów (skarżący). Zainteresowane strony argumentowały, że trudna sytuacja skarżących nie jest spowodowana przywozem z Rosji, ponieważ podmioty, które nie złożyły skargi, odpowiadające za 24 % unijnej produkcji płaskich wyrobów ze stali walcowanych na zimno znacznie wyprzedzają skarżących, jeżeli chodzi o liczbę wskaźników szkody.
- (197) Zarzuty te należy uznać za bezpodstawne. Po pierwsze, jedną z podstawowych zasad obowiązujących w każdym postępowaniu dotyczącym ochrony handlu jest zasada dobrowolności udziału w takim postępowaniu. Po drugie, część ustaleń dotyczących szkody została sformułowana w oparciu o próbę producentów unijnych, która zgodnie z sekcją 1.5.1 jest reprezentatywna dla całego przemysłu unijnego.
- (198) Po trzecie, choć rzeczywiście można odnieść wrażenie, iż producenci, którzy nie złożyli skargi, zwiększyli swoje poziomy produkcji, należy jednocześnie wziąć pod uwagę fakt, że niektóre spośród przedmiotowych hut są jednocześnie producentami aktywnie działającymi w sektorach na dalszych poziomach łańcucha produkcyjnego, np. w sektorze ocynkowanych ogniowo płaskich wyrobów ze stali walcowanych na zimno. Wzrost wielkości produkcji niekoniecznie musi przekładać się na wzrost rentowności i lepszą pozycję na rynku unijnym. Przeciwnie, może to świadczyć o tym, że wspomniane huty zdecydowały się skoncentrować swoją działalność na bardziej niszowych produktach o wysokiej wartości dodanej, rezygnując z konkurencji na rynku z płaskimi wyrobami ze stali walcowanymi na zimno wywożonymi z Chin i Rosji po cenach dumpingowych.
- (199) Po czwarte, udział producentów, którzy złożyli skargę, w całkowitej produkcji realizowanej przez unijne huty, z wyłączeniem podmiotów zajmujących się walcowaniem wtórnym, kształtował się w okresie objętym dochodzeniem na poziomie 89 %. Oznacza to, że huty, które złożyły skargę, są w sposób istotny reprezentatywne dla całego przemysłu unijnego, a fakt – niezależnie od tego, czy został on potwierdzony, czy też nie – że niektórzy producenci w Unii osiągają lepsze wyniki na rynku unijnym może wynikać z szeregu różnych czynników, co nie podaje w wątpliwość tego, że w ogólnym rozrachunku przemysł unijny ponosi szkody w związku z przywozem towarów po cenach dumpingowych. Po piąte, jeżeli chodzi o poziom sprzedaży, to mimo iż można przyznać, że producenci, którzy nie złożyli skargi, osiągnęli nieznacznie lepsze wyniki niż producenci, którzy złożyli skargę – przy czym wyniki te cechowały się stagnacją – tendencja ta zaczęła się odwracać, począwszy od 2014 r.
- (200) Ponadto z informacji zawartych w dokumentacji można wywnioskować, że podmioty zajmujące się walcowaniem wtórnym doświadczają takiej samej presji na rzecz obniżania cen na rynku unijnym, a ich sytuacja jest porównywalna z sytuacją unijnych zintegrowanych hut.
- (201) Podsumowując, wydaje się, że producenci, którzy nie złożyli skargi, nie osiągnęli lepszych wyników niż producenci, którzy złożyli skargę, oraz że sytuacja tych producentów – w szczególności biorąc pod uwagę ich udział w produkcji unijnej – nie daje podstaw do tego, by zerwać związek przyczynowy między przywozem towarów po cenach dumpingowych a szkodą poniesioną przez przemysł unijny rozumiany jako całość.

5.3. WNIOSKI W SPRAWIE ZWIĄZKU PRZYCZYNOWEGO

- (202) Wstępnie ustalono, że pomiędzy szkodą poniesioną przez producentów unijnych a przywozem towarów po cenach dumpingowych z państw, których dotyczy postępowanie, istnieje związek przyczynowy.
- (203) Komisja odróżniła i oddzieliła wpływ wszystkich znanych czynników na sytuację przemysłu unijnego od szkodliwych skutków przywozu towarów po cenach dumpingowych. Wstępnie uznano, że inne zidentyfikowane czynniki, takie jak kryzys gospodarczy, zarzut, że przemysł unijny nie jest wystarczająco konkurencyjny lub wydajny, przywóz z państw trzecich, rola podmiotów, które nie złożyły skargi, wyniki producentów unijnych w zakresie sprzedaży eksportowej czy też nadwyżka mocy produkcyjnych przemysłu unijnego, nie powodują zerwania związku przyczynowego, nawet biorąc pod uwagę ich potencjalny łączny skutek. Chociaż kryzys, spadek konsumpcji oraz racjonalizacja przemysłu unijnego mogły w pewnym stopniu przyczynić się do powstania szkody, 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, a rentowność poszczególnych podmiotów byłaby znacznie wyższa.
- (204) 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

- (205) 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 wystąpienie dumpingu wyrządzającego szkodę. Interes Unii określono na podstawie oceny wszystkich różnorodnych interesów, których dotyczy sprawa, w tym interesu przemysłu unijnego, interesu importerów oraz interesu użytkowników.

6.1. INTERES PRZEMYSŁU UNIJNEGO

- (206) Przemysł unijny jest zlokalizowany w 17 państwach członkowskich (Zjednoczonym Królestwie, Francji, Niemczech, Słowacji, Włoszech, Słowenii, Luksemburgu, Grecji, Belgii, Polsce, Niemczech, Austrii, Finlandii, Szwecji, Portugalii, na Węgrzech i w Hiszpanii) i zatrudnia bezpośrednio ok. 20 000 pracowników w branży płaskich wyrobów ze stali walcowanych na zimno.
- (207) W toku dochodzenia współpracowało trzynastu producentów. 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.
- (208) Oczekuje się, że nałożenie tymczasowych ceł antidumpingowych 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 większość wskaźników szkody wykazała negatywną tendencję w okresie badanym. W szczególności znacznemu pogorszeniu uległy wskaźniki szkody związane z wynikami finansowymi producentów unijnych objętych próbą, takie jak rentowność i zwrot z inwestycji. Ważne jest zatem, aby przywrócić ceny do poziomu cen niedumpingowych lub przynajmniej niepowodujących szkody, aby wszyscy różni producenci mogli prowadzić działalność na rynku unijnym w warunkach sprawiedliwego handlu. Jeżeli nie zostaną wprowadzone żadne środki, bardzo prawdopodobne jest dalsze pogarszanie się sytuacji gospodarczej przemysłu unijnego. Złe wyniki w segmencie płaskich wyrobów ze stali walcowanych na zimno wpłynęłyby na segmenty niższego i wyższego szczebla wielu producentów unijnych, ponieważ moce produkcyjne tych segmentów są ściśle powiązane z produkcją produktu objętego postępowaniem.
- (209) W związku z powyższym wstępnie stwierdza się, że wprowadzenie ceł antidumpingowych leżałoby w interesie przemysłu unijnego. Każde nałożenie środków antidumpingowych umożliwiłoby przemysłowi unijnemu przewyższenie zidentyfikowanych skutków dumpingu wyrządzającego szkodę.

6.2. INTERES IMPORTERÓW NIEPOWIĄZANYCH

- (210) Jak wskazano w motywie 12, tylko jedno przedsiębiorstwo z czterech objętych próbą przedstawiło odpowiedzi na pytania zawarte w kwestionariuszu. Ponadto w ramach dochodzenia wykazano, że z trzynastu przedsiębiorstw, które zgłosiły się na etapie kontroli wyrwykowej, żadne nie zakwalifikowało się jako importer całkowicie niepowiązany. W rzeczywistości w większości przypadków strony, z którymi się początkowo skontaktowano, były (grupami centrów) centrami usług stalowych, na ogół związanymi z przemysłem unijnym lub stronami w państwach, których dotyczy postępowanie. Komisja dążyła do nawiązania szerszej współpracy z większą liczbą importerów niepowiązanych na późniejszym etapie, jednak żaden z importerów niepowiązanych, który zgłosił się na etapie kontroli wyrwykowej, ostatecznie nie był skłonny przekazać Komisji odpowiedzi na pytania zawarte w kwestionariuszu.
- (211) W toku dochodzenia wykazano, że wzrost cen wywołany środkami, o ile takie wprowadzono, nie będzie miał bezpośredniego wpływu na importerów niepowiązanych. W zasadzie nie ma dowodów, że importerzy lub centra usług stalowych nie byłiby w stanie przenieść wzrostu cen na swoich klientów. Ponadto mogą oni również przywozić produkty z innych państw nieobjętych tym dochodzeniem.
- (212) Stowarzyszenie włoskie reprezentujące 32 włoskie centra usług stalowych stwierdziło, że przywóz jest niezbędny dla przedsiębiorstw działających w sektorze dystrybucji, ponieważ zróżnicowanie źródeł dostaw gwarantuje bezpieczne i niezawodne dostawy dla ich klientów. Stanowi to rzekomo problem, ponieważ włoscy producenci płaskich wyrobów ze stali walcowanych na zimno zainwestowali w linie do cynkowania (tj. zmniejszona sprzedaż płaskich wyrobów ze stali walcowanych na zimno na unijnym wolnym rynku) oraz mieli kilka problemów związanych z produkcją i dostawą płaskich wyrobów ze stali walcowanych na zimno, co wywołało niepewność na włoskim rynku krajowym.

- (213) W związku z tym zauważono, że cła powinny przyczynić się do zapewnienia ciągłego bezpieczeństwa dostaw do klientów dystrybutorów. Bez ceł niektórzy unijni producenci płaskich wyrobów ze stali walcowanych na zimno być może musieliby zaprzestać produkcji płaskich wyrobów ze stali walcowanych na zimno lub ją ograniczyć i pozostawić wielu użytkowników unijnych z ograniczonymi źródłami dostaw. Ponadto poziom środków doprowadzi do stworzenia równych warunków działania, jednak nadal możliwy będzie przywóz z państw, których dotyczy postępowanie (po uczciwych cenach), i innych źródeł.
- (214) W końcu grupa współpracujących centrów usług stalowych opowiedziała się za zastosowaniem środków w perspektywie krótko- i średnioterminowej, co miałyby wesprzeć unijne huty.
- (215) W związku z powyższym wstępnie stwierdza się, że wprowadzenie środków nie będzie miało znaczącego negatywnego wpływu na interes importerów unijnych.

6.3. INTERES UŻYTKOWNIKÓW

- (216) Główne gałęzie przemysłu użytkowników końcowych płaskich wyrobów ze stali walcowanych na zimno obejmują sektor motoryzacyjny, sektor artykułów gospodarstwa domowego (sprzęt AGD), sektor budowlany i sektor różnych produktów przemysłowych. Więksi użytkownicy (tacy jak ci należący do sektora motoryzacyjnego lub artykułów gospodarstwa domowego) nie współpracowali w ramach dochodzenia.
- (217) Jedynie trzech użytkowników na Łotwie przywożących towary z Rosji współpracowało w ramach dochodzenia. Cła nakładane na rosyjskie płaskie wyroby ze stali walcowane na zimno mogą mieć pewien wpływ na co najmniej jednego z nich. Jednak ze względu na ich wielkość i prowadzoną działalność użytkowników tych nie można uznać za reprezentatywnych przedstawicieli wszystkich unijnych użytkowników płaskich wyrobów ze stali walcowanych na zimno odczuwających skutki nałożenia ceł.
- (218) Zgodnie z informacjami dostarczonymi przez stowarzyszenie włoskie reprezentujące 32 włoskie centra usług stalowych środki mogłyby spowodować większą delokalizację głównych użytkowników w grupach przemysłowych z Włoch; dotyczy to np. takich przedsiębiorstw jak Electrolux i Whirlpool. Rzekomo proces delokalizacji rozpoczął się kilka lat temu, pogarszając stan całej gospodarki włoskiej i wywołując negatywne skutki społeczne wynikające z utraty pracy.
- (219) Nawet jeżeli nie można podważyć argumentu, że cła mogą w kategoriach abstrakcyjnych negatywnie wpłynąć na użytkowników pod względem wyższych cen zakupu, w dokumentach nie ma żadnego dowodu potwierdzającego, że w przypadku włoskich użytkowników płaskich wyrobów ze stali walcowanych na zimno koszty są tak znaczące (w porównaniu z kosztami całkowitymi), że mogą wpłynąć na rentowność i spowodować delokalizację głównych grup przemysłowych. Nie można również uznać, że poziom zaproponowanych ceł jest wygórowany. Ponadto nic nie potwierdza, że użytkownicy na rynkach innych niż włoskie mogą doświadczyć lub doświadczać tej samej sytuacji, której rzekomo doświadczyli włoscy użytkownicy – zgodnie z opinią wspomnianego wyżej stowarzyszenia włoskiego specyfika rynku włoskiego jest różnorodna.
- (220) Kilka stron twierdziło, że środki uniemożliwią unijnym sektorom niższego szczebla uzyskanie dostępu do produktów w rozsądnych cenach. Dwaj użytkownicy łotewscy, mały importer portugalski i mały importer polski dodali, że tylko niektórzy rosyjscy producenci, z którymi mieli powiązania historyczne, sprzedają niektóre rodzaje produktów oraz że, ogólnie rzecz biorąc, interesy mniejszych przedsiębiorstw w Unii zostały zaniedbane (w porównaniu z interesami unijnych producentów stali).
- (221) Zarzuty te odrzucono. Jeżeli chodzi o drugi punkt, w świetle dostępnych informacji przeanalizowano interesy mniejszych przedsiębiorstw w Unii. Nawet jeżeli nie można podważyć argumentu, że cła mogą w kategoriach abstrakcyjnych negatywnie wpłynąć na użytkowników pod względem wyższych cen zakupu, w dokumentach nie ma żadnego dowodu potwierdzającego, że koszty płaskich wyrobów ze stali walcowanych na zimno są dla nich tak znaczące (w porównaniu z kosztami całkowitymi). Ponadto zwiększone koszty można (częściowo) przenieść. Nie można również uznać, że poziom zaproponowanych ceł jest nierozsądnie wysoki.
- (222) Ponadto płaskie wyroby ze stali walcowane na zimno to towar produkowany nie tylko w kilku państwach unijnych, ale również w wielu państwach, które wywożą już towary do Unii po rozsądnych cenach. W związku z tym obawa przed ograniczonym dostępem do produktów w rozsądnych cenach i brakiem dostępności bardzo specyficznych gatunków wydaje się nieuzasadniona.
- (223) W związku z powyższym wstępnie stwierdza się, że wprowadzenie środków nie wywarłoby nieproporcjonalnie negatywnego wpływu na użytkowników.

6.4. INTERESY INNYCH STRON

- (224) Jedna z zainteresowanych stron podniosła, że środki spowolnią odbudowę wielu kluczowych branż, negatywnie wpłyną na innowacje, wzrost gospodarczy i tworzenie miejsc pracy oraz doprowadzą do zmniejszenia popytu i pogorszenia dobrobytu konsumentów.
- (225) Zarzut ten, który nie został poparty dalszymi dowodami, został odrzucony. Przemysł stalowy zajmuje strategiczne miejsce w Unii pod względem wzrostu gospodarczego, innowacji i zatrudnienia. W rezultacie oczekuje się, że środki na rzecz przemysłu unijnego wzmocnią innowacje, wzrost gospodarczy i zatrudnienie w całej Unii.
- (226) Ze względu na rangę skarżących w stosunku do całkowitej unijnej produkcji płaskich wyrobów ze stali walcowanych na zimno i znaczny udział w rynku przemysłu unijnego niektóre zainteresowane strony wskazały, że obawiają się zmniejszenia konkurencji na rynku unijnym, tworzenia przedsiębiorstw dominujących i zagrożenia oligopolem ze strony producentów unijnych.
- (227) Żadna ze stron nie przedstawiła dowodów na poparcie tych zarzutów. W związku z powyższym argument ten został odrzucony. Konkurencja na rynku unijnym niewątpliwie utrzyma się dzięki obecności licznych unijnych i pozaunijnych podmiotów gospodarczych i cenom stanowiącym ważny czynnik konkurencyjności. Środki na zaproponowanym poziomie nie powinny znieść przywozu z państw, których dotyczy postępowanie. Przywóz, w tym z państw obecnie związanych z dumpingiem, będzie w stanie swobodnie konkurować na rynku unijnym po uczciwych cenach.
- (228) Zdaniem jednej z zainteresowanych stron istnieje prawdopodobieństwo, że środki negatywnie wpłyną na strony reprezentujące znacznie szerszy zakres interesów niż skarżący. Sektory niższego szczebla rzekomo obejmują o wiele więcej miejsc pracy, niż wynika z „niejasnych danych z pozoru arbitralnie przedstawionych przez skarżących”. Ze względu na fakt, że nie przedstawiono jednak żadnych danych ilościowych dotyczących takiego wpływu lub dotyczących zatrudnienia, nie można zweryfikować tych zarzutów. To samo dotyczy zarzutu odnośnie do wpływu na konsumentów przedstawionego w sposób bardzo otwarty przez współpracujących producentów rosyjskich. W związku z tym Komisja przeprowadziła analizę interesu Unii na podstawie tych elementów w dokumentach, które można właściwie zbadać i określić ilościowo.

6.5. WNIOSKI DOTYCZĄCE INTERESU UNII

- (229) W związku z powyższym wstępnie stwierdza się, że wprowadzenie środków przyczyniłoby się do odbudowania przemysłu unijnego i pozwoliło na realizację konkretnych inwestycji i prowadzenie działalności badawczo-rozwojowej w celu lepszego wyposażenia na przyszłość producentów płaskich wyrobów ze stali walcowanych na zimno w Unii i zwiększenia ich konkurencyjności.
- (230) Przemysł unijny przeszedł już znaczną restrukturyzację w (niedawnej) przeszłości. Bez ceł niektórzy unijni producenci płaskich wyrobów ze stali walcowanych na zimno być może musieliby zaprzestać produkcji płaskich wyrobów ze stali walcowanych na zimno lub ją ograniczyć, zwolnić setki pracowników i pozostawić wielu użytkowników unijnych z ograniczonymi źródłami dostaw.
- (231) Wpływu środków na kilka innych stron w Unii, które się zgłosiły, nie można uznać za znaczący. Nic w dokumentach nie wskazuje na to, że potencjalny wpływ na inne podmioty (które się nie zgłosiły) może przewyższyć pozytywny wpływ środków na przemysł unijny. Uznaje się, że środki są korzystne dla sektorów wyższego szczebla, takich jak dostawcy surowców i producenci maszyn, którzy nie zaopatrują (lub zaopatrują w ograniczonym zakresie) producentów w państwach, których dotyczy postępowanie. Wprowadzenie środków na proponowanym poziomie ma jedynie ograniczony wpływ na ceny w łańcuchu dostaw i wyniki użytkowników. Poziom środków doprowadzi do stworzenia równych warunków działania, jednak nadal możliwy będzie przywóz po uczciwych cenach z państw, których dotyczy postępowanie. Oczekuje się, że użytkownicy końcowi i konsumenci skorzystają ze sprawiedliwego i konkurencyjnego rynku, w tym lokalnego źródła dostaw w pełni zdolnego do zaspokojenia ich potrzeb i żądań poprzez zapewnienie produktów o lepszej jakości dzięki ulepszeniom w zakresie działalności badawczo-rozwojowej i udoskonaleniu technologii. Ceny nadal będą głównym wyznacznikiem, ale na uczciwych zasadach.
- (232) Komisja doszła do wniosku, że, ogólnie rzecz biorąc, na obecnym etapie dochodzenia nie ma przekonujących powodów, aby stwierdzić, iż wprowadzenie tymczasowych środków w odniesieniu do przywozu płaskich wyrobów ze stali walcowanych na zimno pochodzących z państw, których dotyczy postępowanie, nie leży w interesie Unii.

7. TYMCZASOWE ŚRODKI ANTYDUMPINGOWE

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

- (234) Wniosków tych nie można podważyć na podstawie zarzutów stron chińskich, zgodnie z którymi działania skarżących były wymierzone przeciwko ChRL, ponieważ jeżeli ChRL traktowano by jako państwo o gospodarce rynkowej na koniec 2016 r., margines dumpingu w zasadzie byłby niższy od tego momentu. Zarzut ten zostaje odrzucony. W istocie, niezależnie od tych rozważań, w toku dochodzenia potwierdzono, że przywóz produktu objętego postępowaniem po cenach dumpingowych z Chin powoduje obecnie istotną szkodę dla przemysłu unijnego.

7.1. POZIOM USUWAJĄCY SZKODĘ (MARGINES SZKODY)

- (235) W celu określenia poziomu środków Komisja najpierw ustaliła kwotę cła niezbędną do usunięcia szkody ponoszonej przez przemysł unijny.
- (236) 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, z wyjątkiem roku 2011. Ponadto przez cały okres badany na rynku unijnym występował w znaczących ilościach przywóz towarów po niskich cenach z państw, których dotyczy postępowanie.
- (237) Skarżący zwrócił się w swojej skardze z wnioskiem, aby Komisja przyjęła 10–15 % obrotu (zakres ten podawany jest w celu zachowania poufności) jako rozsądną marżę zysku niewyrządzającą szkody, co według niego odpowiadało średniemu zyskowi przed opodatkowaniem ze sprzedaży osiągniętemu przez dwóch skarżących producentów unijnych w 2010 r. Wniosek nie został jednak poparty wystarczającymi dowodami.
- (238) W poprzednich dochodzeniach dotyczących produktów podobnych – niektórych przewodów rurowych i rur, bez szwu, ze stali nierdzewnej ⁽¹⁾, niektórych spawanych rur i przewodów rurowych z żeliwa lub stali niestopowej ⁽²⁾ lub elektrotechnicznych blach teksturowanych ⁽³⁾ – stwierdzono, że marża zysku wynosząca 5 % może być uważana za odpowiedni poziom, którego osiągnięcia przemysł unijny mógłby się spodziewać w przypadku braku dumpingu wyrządzającego szkodę. Płaskie wyroby ze stali walcowane na zimno są podobne pod wieloma względami do produktów wspomnianych powyżej – rudy żelaza, węgiel koksowy i niektóre stopy stanowią główną część ich kosztów produkcji i są poddawane podobnym procesom (spalaniu, walcowaniu). Marża zysku w wysokości 5 % wydaje się racjonalna w oczach producentów rosyjskich. Z tych powodów wstępnie uznano, że marża zysku w wysokości 5 % jest rozsądna także dla sektora produkującego płaskie wyroby ze stali walcowane na zimno.
- (239) 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 producentów unijnych objętych próbą w okresie objętym dochodzeniem.
- (240) 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 podjęcia cenowego, ze średnią ważoną niewyrządzającą szkody cenę produktu podobnego sprzedawanego przez objętych próbą 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

- (241) 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.

⁽¹⁾ Dz.U. L 336 z 20.12.2011, s. 6.

⁽²⁾ Dz.U. L 343 z 19.12.2008, s. 1.

⁽³⁾ Dz.U. L 284 z 30.10.2015, s. 109.

- (242) W związku z powyższym stawki tymczasowego cła antidumpingowego, wyrażone w cenach CIF na granicy Unii przed ocenieniem, powinny być następujące:

(%)				
Państwo	Przedsiębiorstwo	Margines dumpingu	Margines szkody	Cło tymczasowe
ChRL	Angang Group	59,1	13,8	13,8
	Shougang Group	52,7	16,0	16,0
	Pozostałe przedsiębiorstwa współpracujące	56,9	14,5	14,5
	Wszystkie pozostałe przedsiębiorstwa	59,1	16,0	16,0
Rosja	MMK Magnitogorsk	19,8	21,9	19,8
	PAO Severstal	25,4	27,2	25,4
	OJSC Novolipetsk Steel	26,2	28,1	26,2
	Wszystkie pozostałe przedsiębiorstwa	26,2	28,1	26,2

- (243) Indywidualne stawki cła antidumpingowego dla poszczególnych przedsiębiorstw określone w niniejszym rozporządzeniu zostały ustanowione na podstawie ustaleń przedmiotowego dochodzenia. Odzwierciedlają 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. Przywożony produkt objęty postępowaniem wytworzony przez jakiegokolwiek inne przedsiębiorstwo, niewymienione wyraźnie w części normatywnej niniejszego rozporządzenia, w tym podmioty powiązane z przedsiębiorstwami wyraźnie wymienionymi, powinien podlegać stawce celnej mającej zastosowanie do „wszystkich pozostałych przedsiębiorstw”. Nie powinien on być objęty żadną z indywidualnych stawek cła antidumpingowego.
- (244) Przedsiębiorstwo może zwrócić się o zastosowanie tych indywidualnych stawek cła antidumpingowego 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 powinien 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 antidumpingowe.
- (245) W celu zminimalizowania ryzyka obchodzenia cła związanego z dużą różnicą w stawkach celnych potrzebne są szczególne środki gwarantujące stosowanie indywidualnych ceł antidumpingowych. Przedsiębiorstwa, na które nałożono indywidualne cła antidumpingowe, muszą przedstawić ważną fakturę handlową organom celnym państwa członkowskiego. Faktura musi spełniać wymogi przedstawione w poniższym art. 1 ust. 3. Przywóz, któremu nie towarzyszy taka faktura, powinien zostać objęty cłem antidumpingowym obowiązującym wobec „wszystkich pozostałych przedsiębiorstw”.
- (246) W celu zapewnienia należytego egzekwowania ceł antidumpingowych cło antidumpingowe 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. REJESTRACJA

- (247) Jak wspomniano powyżej w motywie 3, na mocy rozporządzenia wykonawczego (UE) 2015/2325 Komisja objęła rejestracją przywóz produktu objętego postępowaniem pochodzącego i wysyłanego z ChRL i Rosji. Uczyniła to z myślą o ewentualnym zastosowaniu środków antidumpingowych z mocą wsteczną zgodnie z art. 10 ust. 4 rozporządzenia podstawowego. Należy zaprzestać rejestracji przywozu. Na obecnym etapie nie można podjąć decyzji o ewentualnym retroaktywnym stosowaniu środków antidumpingowych

⁽¹⁾ European Commission, Directorate-General for Trade, Directorate H, Rue de la Loi 170, 1040 Bruxelles/Brussel, Belgique/België.

9. PRZEPISY KOŃCOWE

- (248) 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.
- (249) Ustalenia dotyczące nałożenia ceł tymczasowych obowiązują tymczasowo i mogą ulec zmianie na ostatecznym etapie dochodzenia,

PRZYJMUJE NINIEJSZE ROZPORZĄDZENIE:

Artykuł 1

1. Tymczasowe cło antidumpingowe nakłada się na przywóz wyrobów walcowanych płaskich z żeliwa lub stali niestopowej, lub pozostałej stali stopowej, ale z wyłączeniem ze stali nierdzewnej, o każdej szerokości, walcowanych na zimno, nieplaterowanych, niepowleczonech ani niepokrytych, nieobrobionych więcej niż walcowanych na zimno, obecnie objętych kodami CN ex 7209 15 00 (kod TARIC 7209 15 00 90), 7209 16 90, 7209 17 90, 7209 18 91, ex 7209 18 99 (kod TARIC 7209 18 99 90), ex 7209 25 00 (kod TARIC 7209 25 00 90), 7209 26 90, 7209 27 90, 7209 28 90, 7211 23 30, ex 7211 23 80 (kody TARIC 7211 23 80 19, 7211 23 80 95 i 7211 23 80 99), ex 7211 29 00 (kody TARIC 7211 29 00 19 i 7211 29 00 99), 7225 50 80 i 7226 92 00, pochodzących z Chińskiej Republiki Ludowej i Federacji Rosyjskiej.

Z definicji produktu objętego postępowaniem wyklucza się następujące rodzaje produktów:

- wyroby walcowane płaskie z żeliwa lub stali niestopowej, o każdej szerokości, walcowane na zimno, nieplaterowane, niepowleczone ani niepokryte, nieobrobione więcej niż walcowane na zimno, nawet w zwojach, wszelkich grubości, elektrotechniczne,
- wyroby walcowane płaskie z żeliwa lub stali niestopowej, o każdej szerokości, walcowane na zimno, nieplaterowane, niepokryte ani niepowleczone, w zwojach, o grubości mniejszej niż 0,35 mm, w stanie wyżarzonym (tzw. „czarne płytki”),
- wyroby walcowane płaskie z pozostałej stali stopowej, o każdej szerokości, ze stali krzemowej elektrotechnicznej, oraz
- wyroby walcowane płaskie ze stali stopowej, nieobrobione więcej niż walcowane na zimno, ze stali szybkotnącej.

2. Stawki tymczasowego cła antidumpingowego 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	Tymczasowa stawka celna (%)	Dodatkowy kod TARIC
ChRL	Angang Steel Company Limited, Anshan	13,8	C097
	Tianjin Angang Tiantie Cold Rolled Sheets Co. Ltd., Tianjin	13,8	C098
	Pozostałe przedsiębiorstwa współpracujące wymienione w załączniku	14,5	
	Wszystkie pozostałe przedsiębiorstwa	16,0	C999
Rosja	Magnitogorsk Iron & Steel Works OJSC, Magnitogorsk	19,8	C099
	PAO Severstal, Cherepovets	25,4	C100
	Wszystkie pozostałe przedsiębiorstwa	26,2	C999

3. Stosowanie indywidualnej stawki celnej ustalonej dla przedsiębiorstw wymienionych w ust. 2 uwarunkowane jest przedstawieniem organom celnym państw członkowskich ważnej faktury handlowej, która zawiera oświadczenie następującej treści, opatrzone datą i podpisem pracownika podmiotu wystawiającego fakturę, ze wskazaniem imienia i nazwiska oraz stanowiska: „Ja, niżej podpisany, poświadczam, że [ilość] [produktu objętego postępowaniem] sprzedana na wywóz do Unii Europejskiej objęta niniejszą fakturą została wytworzona przez [nazwa i adres przedsiębiorstwa] [kod dodatkowy TARIC] w [państwo, którego dotyczy postępowanie]. Oświadczam, że informacje zawarte w niniejszej fakturze są pełne i zgodne z prawdą”. W przypadku nieprzedstawienia takiej faktury, obowiązuje stawka celna mająca zastosowanie do „wszystkich pozostałych przedsiębiorstw”.
4. Dopuszczenie do swobodnego obrotu na terenie Unii produktu, o którym mowa w ust. 1, uwarunkowane jest wpłaceniem zabezpieczenia w wysokości kwoty cła tymczasowego.
5. 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:
 - a) zwrócić się o ujawnienie istotnych faktów i ustaleń, na podstawie których przyjęto niniejsze rozporządzenie;
 - b) przekazać Komisji swoje uwagi na piśmie; oraz
 - c) 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

1. Niniejszym poleca się organom celnym zaprzestać rejestracji przywozu ustanowionej zgodnie z art. 1 rozporządzenia wykonawczego (UE) 2015/2325.
2. Dane zebrane na temat produktów, które dopuszczono do obrotu nie później niż 90 dni przed datą wejścia w życie niniejszego rozporządzenia, są przechowywane do wejścia w życie ewentualnych środków ostatecznych lub zakończenia niniejszego postępowania.

Artykuł 4

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 10 lutego 2016 r.

W imieniu Komisji
Jean-Claude JUNCKER
Przewodniczący

ZAŁĄCZNIK

CHIŃSCY WSPÓŁPRACUJĄCY PRODUCENCI EKSPORTUJĄCY NIEOBJĘCI PRÓBĄ

Państwo	Nazwa	Dodatkowy kod TARIC
ChRL	Hebei Iron and Steel Co., Ltd., Shijiazhuang	C103
ChRL	Handan Iron & Steel Group Han-Bao Co., Ltd., Handan	C104
ChRL	Baoshan Iron & Steel Co., Ltd., Shanghai	C105
ChRL	Shanghai Meishan Iron & Steel Co., Ltd., Nanjing	C106
ChRL	BX Steel POSCO Cold Rolled Sheet Co., Ltd., Benxi	C107
ChRL	Bengang Steel Plates Co., Ltd, Benxi	C108
ChRL	WISCO International Economic & Trading Co. Ltd., Wuhan	C109
ChRL	Maanshan Iron & Steel Co., Ltd., Maanshan	C110
ChRL	Tianjin Rolling-one Steel Co., Ltd., Tianjin	C111
ChRL	Zhangjiagang Yangtze River Cold Rolled Sheet Co., Ltd., Zhangjiagang	C112
ChRL	Inner Mongolia Baotou Steel Union Co., Ltd., Baotou City	C113