

**ROZPORZĄDZENIE WYKONAWCZE KOMISJI (UE) 2016/2303****z dnia 19 grudnia 2016 r.****nakładające tymczasowe cło antydumpingowe na przywóz niektórych sztab i prętów zbrojeniowych pochodzących z Republiki Białorusi**

KOMISJA EUROPEJSKA,

uwzględniając Traktat o funkcjonowaniu Unii Europejskiej,

uwzględniając rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2016/1036 z dnia 8 czerwca 2016 r. w sprawie ochrony przed przywozem produktów po cenach dumpingowych z krajów niebędących członkami Unii Europejskiej <sup>(1)</sup>, w szczególności jego art. 7,

po konsultacji z państwami członkowskimi,

a także mając na uwadze, co następuje:

**1. PROCEDURA****1.1. Wszczęcie postępowania**

- (1) Dnia 31 marca 2016 r. Komisja Europejska („Komisja”) na podstawie art. 5 rozporządzenia Rady (WE) nr 1225/2009 <sup>(2)</sup> („rozporządzenie podstawowe”) wszczęła dochodzenie antydumpingowe dotyczące przywozu do Unii niektórych sztab i prętów zbrojeniowych pochodzących z Republiki Białorusi („Białorus” lub „państwo, którego dotyczy postępowanie”). Stosowne zawiadomienie o wszczęciu postępowania zostało opublikowane w *Dzienniku Urzędowym Unii Europejskiej* <sup>(3)</sup> („zawiadomienie o wszczęciu postępowania”).
- (2) Komisja wszczęła dochodzenie w następstwie skargi złożonej w dniu 15 lutego 2016 r. przez Europejskie Stowarzyszenie Hutnictwa Stali („skarżący”) w imieniu producentów reprezentujących 44 % całkowitej produkcji unijnej niektórych sztab i prętów zbrojeniowych. Nie zgłosił się żaden inny producent, który wyraziłby sprzeciw lub stanowisko neutralne.
- (3) W związku z tym odpowiednie progi określone w art. 5 ust. 4 rozporządzenia podstawowego <sup>(4)</sup> zostały osiągnięte w momencie wszczęcia sprawy. Po wszczęciu dochodzenia nie jest konieczne, aby warunki niezbędne do wszczęcia były spełniane przez cały okres dochodzenia. Trybunał potwierdził ten fakt w odniesieniu do sytuacji, w której przedsiębiorstwo wycofuje swoje poparcie dla skargi <sup>(5)</sup>; przez analogię to samo rozumowanie dotyczy sytuacji, w której mają miejsce zmiany zakresu produktu.

**1.2. Zainteresowane strony**

- (4) W zawiadomieniu o wszczęciu postępowania Komisja wezwała zainteresowane strony do zgłoszenia się w celu wzięcia udziału w dochodzeniu. Ponadto Komisja wyraźnie poinformowała skarżącego, innych znanych producentów unijnych, jednego znanego białoruskiego producenta eksportującego, władze Republiki Białorusi oraz znanych importerów i użytkowników o wszczęciu dochodzenia i zaprosiła ich do udziału.

<sup>(1)</sup> Dz.U. L 176 z 30.6.2016, s. 21.

<sup>(2)</sup> 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 (Dz.U. L 343 z 22.12.2009, s. 51).

<sup>(3)</sup> Zawiadomienie o wszczęciu postępowania antydumpingowego dotyczącego przywozu niektórych sztab i prętów zbrojeniowych pochodzących z Republiki Białorusi (Dz.U. C 114 z 31.3.2016, s. 3).

<sup>(4)</sup> „Dochodzenie wszczyna się na podstawie ust. 1 wyłącznie wtedy, gdy zostanie ustalone, na podstawie poparcia lub sprzeciwu wyrażonego przez producentów produktu podobnego w Unii, że wniosek został złożony przez przemysł Unii lub w jego imieniu. Wniosek uznaje się za złożony przez przemysł unijny lub w jego imieniu, jeżeli popierają go producenci unijni, których całkowita produkcja stanowi ponad 50 % łącznej produkcji produktu podobnego tej części przemysłu Unii, która wyraża poparcie lub sprzeciw w stosunku do wniosku. Jednakże nie wszczyna się postępowania, jeżeli udział producentów unijnych w sposób wyraźny popierających wniosek stanowi mniej niż 25 % całkowitej produkcji produktu podobnego wytwarzanej przez przemysł Unii”.

<sup>(5)</sup> Wyrok Trybunału (wielka izba) z dnia 8 września 2015 r., C-511/13 P, Philips Lighting Poland SA, Philips Lighting BV/Rada Unii Europejskiej, Hangzhou Duralamp Electronics Co., Ltd, GE Hungary Ipari és Kereskedelmi Zrt. (GE Hungary Zrt.), Osram GmbH, Komisja Europejska.

- (5) Zainteresowane strony miały możliwość przedstawienia uwag na temat wszczęcia dochodzenia oraz wystąpienia z wnioskiem o przesłuchanie przed Komisją lub rzecznikiem praw stron w postępowaniach w sprawie handlu.

### 1.3. Producenci z państwa analogicznego

- (6) W zawiadomieniu o wszczęciu postępowania Komisja poinformowała również zainteresowane strony, że zamierza wybrać Republikę Południowej Afryki albo Stany Zjednoczone Ameryki („USA”) jako państwo trzecie o gospodarce rynkowej („państwo analogiczne”) w rozumieniu art. 2 ust. 7 lit. a) rozporządzenia podstawowego. Zainteresowanym stronom dano możliwość przedstawienia uwag oraz zgłoszenia wniosku o przesłuchanie przed Komisją lub rzecznikiem praw stron w postępowaniach handlowych.

### 1.4. Kontrola wyrwykowa

- (7) W zawiadomieniu o wszczęciu postępowania Komisja oznajmiła, że może dokonać doboru próby zainteresowanych stron zgodnie z art. 17 rozporządzenia podstawowego.

#### 1.4.1. Kontrola wyrwykowa producentów unijnych

- (8) W zawiadomieniu o wszczęciu postępowania Komisja ogłosiła, że dokonała wstępnego doboru próby producentów unijnych na podstawie produkcji i wielkości sprzedaży produktu objętego dochodzeniem oraz położenia geograficznego. Próba ta składała się z pięciu producentów unijnych. Produkcja producentów unijnych objętych próbą stanowiła 22,4 % całkowitej produkcji unijnej i 24,4 % całkowitej sprzedaży unijnej produktu objętego postępowaniem. Przedsiębiorstwa znajdują się we Francji, Niemczech, Włoszech, Polsce i Hiszpanii, obejmując obszar zróżnicowany geograficznie. Komisja zwróciła się do zainteresowanych stron o przedstawienie opinii w sprawie wstępnie dobranej próby. Nie otrzymano żadnych uwag. Stwierdzono zatem, że próba jest reprezentatywna dla przemysłu unijnego.

#### 1.4.2. Kontrola wyrwykowa importerów niepowiązanych

- (9) Aby podjąć decyzję co do konieczności dokonania kontroli wyrwykowej 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.
- (10) Sześciu importerów niepowiązanych dostarczyło wymagane informacje i wyraziło zgodę na włączenie ich do próby. Zgodnie z art. 17 ust. 1 rozporządzenia podstawowego Komisja dokonała doboru próby trzech importerów, kierując się największą wielkością przywozu do Unii. Trzy przedsiębiorstwa objęte próbą reprezentowały 80 % niepowiązanego przywozu produktu objętego postępowaniem pochodzącego z Republiki Białorusi. Zgodnie z art. 17 ust. 2 rozporządzenia podstawowego w kwestii doboru próby zasięgnięto opinii wszystkich znanych importerów, których dotyczy postępowanie. Nie otrzymano żadnych uwag.

### 1.5. Odpowiedzi na pytania zawarte w kwestionariuszu

- (11) Komisja przesłała kwestionariusze do pięciu producentów unijnych objętych próbą, współpracującego producenta eksportującego w państwie, którego dotyczy postępowanie, jednego producenta w USA wybranych jako państwo analogiczne, jak wyjaśniono poniżej w motywie 32, trzech importerów objętych próbą, ośmiu użytkowników znanych w momencie wszczęcia dochodzenia oraz jednego dodatkowego użytkownika, który zgłosił się na późnym etapie procedury.
- (12) Odpowiedzi na pytania zawarte w kwestionariuszu otrzymano od pięciu producentów unijnych objętych próbą, współpracującego producenta eksportującego w państwie, którego dotyczy postępowanie, jednego producenta w USA („państwie analogicznym”) oraz dwóch importerów niepowiązanych.

### 1.6. Wizyty weryfikacyjne

- (13) 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 przeprowadzone na podstawie art. 16 rozporządzenia podstawowego miały miejsce na terenie następujących przedsiębiorstw:

a) producenci unijni:

- Celsa „Huta Ostrowiec” sp. z o.o., Ostrowiec Świętokrzyski, Polska,
- Feralpi Siderurgica SpA, Lonato del Garda, Włochy,

- Riva Acier SA, Gargenville, Francja,
  - pewne duże zbiory danych zostały zweryfikowane w siedzibie skarżącego (w Brukseli, Belgia);
- b) *producent eksportujący na Białorusi:*
- Otwarta spółka akcyjna „Byelorussian Steel Works – Management Company of »Byelorussian Metallurgical Company« Holding” („białoruska huta stali – spółka zarządzająca spółką zależną »białoruska huta«”), Białoruś („BMZ”);
- c) *przedsiębiorstwa handlowe powiązane z producentem eksportującym:*
- Bel-Kap-Steel L.L.C., Miami (Fl), USA,
  - BMZ Polska sp. z o.o., Katowice, Polska,
  - UAB „Prekybos namai BMZ-Baltija”, Šiauliai, Litwa;
- d) *producent w państwie analogicznym:*
- Commercial Metals Company, Dallas (TX), USA.

### 1.7. Okres objęty dochodzeniem i okres badany

- (14) Dochodzenie dotyczące dumpingu i szkody objęło okres od dnia 1 stycznia 2015 r. do dnia 31 grudnia 2015 r. („okres objęty dochodzeniem” lub „OD”). Analiza tendencji mających znaczenie dla oceny szkody obejmowała okres od dnia 1 stycznia 2012 r. do końca okresu objętego dochodzeniem („okres badany”).

## 2. PRODUKT OBJĘTY POSTĘPOWANIEM I PRODUKT PODOBNY

### 2.1. Produkt objęty postępowaniem

- (15) Produktami objętymi dochodzeniem są niektóre sztaby i pręty zbrojeniowe wykonane z żeliwa lub stali niestopowej, nieobrobione więcej niż kute, walcowane na gorąco, ciągnięte na gorąco lub wyciskane na gorąco, ale z włączeniem tych, które po walcowaniu zostały skręcone, oraz tych posiadających wgłębienia, żeberka, rowki lub inne odkształcenia, powstałe podczas procesu walcowania, pochodzące z Białorusi, objęte obecnie kodami CN: ex 7214 10 00, ex 7214 20 00, ex 7214 30 00, ex 7214 91 10, ex 7214 91 90, 7214 99 10, ex 7214 99 71, ex 7214 99 79 i ex 7214 99 95 („produkt objęty postępowaniem”). Z tego zakresu wyłączone są żeliwne lub stalowe sztaby i pręty zbrojeniowe o wysokiej wytrzymałości zmęczeniowej.

### 2.2. Produkt podobny

- (16) W ramach dochodzenia wykazano, że zarówno produkt objęty postępowaniem, jak i produkt wytwarzany i sprzedawany na rynku krajowym w USA, a także produkt wytwarzany przez przemysł unijny i sprzedawany na rynku unijnym mają te same podstawowe właściwości i zastosowania fizyczne, chemiczne i techniczne. Z tego względu wstępnie uznano je za podobne w rozumieniu art. 1 ust. 4 rozporządzenia podstawowego.

### 2.3. Argumenty dotyczące zakresu produktu

- (17) Białoruski producent eksportujący wskazał na domniemaną niespójność w opisie zakresu produktu między skargą (odnoszącą się do dwóch kodów CN) a zawiadomieniem o wszczęciu postępowania (odnoszącym się do dziewięciu kodów CN). Z tego powodu utrzymywano, że ocena szkody zawarta w skardze nie odnosi się do tego samego zakresu co następane wszczęte postępowanie. Zauważono ponadto, że przedsiębiorstwo zajmowało się wywozem jedynie w ramach dwóch kodów CN wymienionych w skardze.
- (18) W skardze rzeczywiście podano dwa kody CN w opisie produktów, podczas gdy w zawiadomieniu o wszczęciu postępowania wymieniono dziewięć kodów CN. Komisja zauważyła, że kody CN zawarte w zawiadomieniu o wszczęciu postępowania podane są wyłącznie w celach informacyjnych, co zostało wyraźnie stwierdzone. Zauważono ponadto, że dochodzenie zostało wszczęte na podstawie opisu produktu objętego postępowaniem zawartego w skardze, który to opis zasadniczo obejmuje dziewięć kodów CN, bez względu na to, do jakich kodów się odnosi, zatem dodatkowe kody CN nie miały wpływu na dowody przedstawione w skardze. W związku z tym powyższy argument dotyczący domniemanej niespójności w opisie produktu został odrzucony.

### 3. DUMPING

#### 3.1. Uwagi ogólne

- (19) Zgodnie z art. 2 ust. 7 lit. a) rozporządzenia podstawowego Białoruś nie jest uznawana za państwo o gospodarce rynkowej. Dlatego wartość normalna w odniesieniu do białoruskiego wywozu do Unii została określona na podstawie danych otrzymanych od producenta z państwa trzeciego o gospodarce rynkowej.
- (20) Podczas OD przywóz z Białorusi wynosił ok. 488 000 ton przy udziale w rynku na poziomie ok. 5 %. Głównymi państwami członkowskimi przywozu były Niemcy, Litwa, Polska i Niderlandy. Jedyne znany białoruski producent współpracował w ramach dochodzenia i udzielił odpowiedzi na kwestionariusz. Wspomniany producent sprzedawał produkt objęty postępowaniem do Unii bezpośrednio lub za pośrednictwem powiązanych przedsiębiorstw handlowych z siedzibami w Unii i w USA.

#### 3.2. Wartość normalna

##### 3.2.1. Państwo analogiczne

- (21) Zgodnie z art. 2 ust. 7 lit. a) rozporządzenia podstawowego wartość normalna została określona na podstawie ceny lub wartości konstruowanej w państwie trzecim o gospodarce rynkowej. W tym celu należało wybrać państwo trzecie o gospodarce rynkowej („państwo analogiczne”).
- (22) Jak wspomniano w motywie 6, w zawiadomieniu o wszczęciu postępowania Komisja poinformowała zainteresowane strony, że zamierza wybrać Republikę Południowej Afryki albo USA jako państwo trzecie o gospodarce rynkowej w celu ustalenia wartości normalnej.
- (23) Uwagi dotyczące zaproponowanych państw analogicznych otrzymano od jedynego białoruskiego współpracującego producenta eksportującego. Producent stwierdził, że ani wybór Republiki Południowej Afryki ani USA jako państwa analogicznego nie jest właściwy, między innymi ze względu na fakt, że moce produkcyjne, rzeczywista wydajność produkcyjna i proces produkcyjny w Republice Południowej Afryki i USA są inne w porównaniu z tymi, które mają miejsce w przypadku białoruskiego producenta. Ponadto wspomniana strona twierdziła, że wskazani przez skarżących producenci krajowi w Republice Południowej Afryki i USA są bezpośrednio powiązani z producentami unijnymi. Obiektywność danych zgromadzonych w tych państwach od tego rodzaju producentów może zatem być kwestią wątpliwą. Wspomniana strona zaproponowała Rosję jako najbardziej właściwe państwo analogiczne ze względu na fakt, że rosyjski przemysł prętów stalowych jest na najbardziej przybliżonym poziomie rozwoju w stosunku do poziomu rozwoju na Białorusi; proces produkcyjny opiera się również na złomie, a wytwarzane stalowe pręty są podobne pod względem jakości i specyfikacji technicznych. Komisja zauważyła jednak, iż strona nie dostarczyła żadnego dowodu na to, że producenci w Republice Południowej Afryki albo USA nie używali złomu do wytwarzania produktu objętego dochodzeniem albo że w ich strukturze kosztów surowce nie wynosiły 60–70 % kosztu produkcji. W każdym razie Komisja zbadała odpowiedniość przyjęcia Republiki Południowej Afryki oraz USA (a także Brazylii) jako państw analogicznych. Informacje szczegółowe na temat tych badań przedstawiono w motywach 28–34.
- (24) Celem dokonania wyboru państwa trzeciego o gospodarce rynkowej Komisja skontaktowała się z wszystkimi znanymi producentami nie tylko w Republice Południowej Afryki i USA, ale również w Turcji, na Ukrainie, w Federacji Rosyjskiej, Bośni i Hercegowinie, Meksyku, Korei, Republice Dominikańskiej, Norwegii i Szwajcarii. Komisja wystąpiła o udzielenie informacji dotyczących ich rynków krajowych i sporządzenie sprawozdania na temat rodzaju wytwarzanych produktów, mocy produkcyjnych, wydajności produkcyjnej, wielkości sprzedaży krajowej oraz opisanie procesu produkcji, rodzaju wykorzystywanych surowców, udziału surowców, energii i kosztów pracy w całkowitych kosztach wytwarzania produktu objętego postępowaniem, a także gotowości do współpracy w ramach dochodzenia.
- (25) Ponadto skontaktowano się z władzami wspomnianych wyżej państw trzecich.
- (26) Władze rosyjskie poinformowały Komisję, że żaden ze znanych producentów rosyjskich, ani żadne z ich stowarzyszeń nie wykazało zainteresowania prowadzonym obecnie dochodzeniem. W związku z tym, wobec braku współpracy ze strony jakiegokolwiek rosyjskiego producenta, Rosja nie mogła zostać uznana za państwo analogiczne.
- (27) Jedynie trzech producentów odpowiedziało na zapytanie wstępne. Ich siedziby znajdowały się w Brazylii, Republice Południowej Afryki oraz USA. Producenci z Republiki Południowej Afryki i Stanów Zjednoczonych byli związani z niektórymi ze skarżących. Brazylijski producent należał do grupy przedsiębiorstw, która ma zakłady produkcyjne w różnych państwach, w tym w USA, Meksyku i Republice Dominikańskiej. Producent ten nie był związany ze skarżącymi.

- (28) Trzy odpowiedzi zostały zbadane w odniesieniu do skargi i otrzymanych uwag. Stwierdzono, że konsumpcja krajowa w Republice Południowej Afryki jest stosunkowo niewielka – wynosiła ok. 435 000 ton; moce produkcyjne producenta z Republiki Południowej Afryki stanowią ok. 10 % mocy produkcyjnych białoruskiego producenta, a główny wykorzystywany surowiec to ruda żelaza, podczas gdy białoruski producent eksportujący korzysta ze złomu. W związku z tym Komisja postanowiła nie uwzględniać Republiki Południowej Afryki jako potencjalnego państwa analogicznego.
- (29) Konsumpcja krajowa w Brazylii wynosi ok. 3,5 mln ton a przywóz (pochodzący w ok. 95 % z Turcji), który jest objęty stawką celną *ad valorem* w wysokości 12 %, stanowi ok. 5,5 % konsumpcji brazylijskiej. Proces produkcji u producenta, który zaoferował współpracę, opiera się na złomie i surowcu, podczas gdy białoruski producent eksportujący wykorzystuje głównie złom, a wielkość produkcji tego pierwszego producenta wynosi ok. 50 % wielkości produkcji producenta białoruskiego.
- (30) W USA konsumpcja krajowa wynosiła około 7,7 mln ton. Producentów krajowych było co najmniej ośmiu. Obowiązywały ograniczenia przywózowe<sup>(1)</sup>, jednak przywóz stanowił ok. 23 % całkowitej konsumpcji pochodzącej głównie z Turcji i Japonii. Producent amerykański stosował podobny proces produkcyjny co producent białoruski. Jego wielkość produkcji stanowiła około 52 % wielkości produkcji producenta białoruskiego.
- (31) Na podstawie tej analizy Komisja uznała, że sytuacja rynkowa w Brazylii i USA jest wystarczająco konkurencyjna. Komisja podjęła zatem decyzję o wyborze Brazylii i USA jako potencjalnych państw analogicznych.
- (32) Do dwóch powyższych producentów współpracujących wysłano kwestionariusze przeznaczone dla producentów w państwie analogicznym. Po otrzymaniu kwestionariusza przeznaczonego dla producentów w państwie analogicznym producent brazylijski poinformował jednak Komisję, że zdecydował wycofać się ze współpracy w ramach dochodzenia. Komisja otrzymała stosowną odpowiedź od producenta amerykańskiego.
- (33) Komisja odnotowała, że amerykański producent współpracujący był powiązany z jednym ze skarżących, jak utrzymywał białoruski producent eksportujący. Nawet jeśli producent z państwa analogicznego jest powiązany z producentem unijnym, takie powiązanie nie unieważnia jednak ustalenia wartości normalnej ani nie ma wpływu na tę kwestię<sup>(2)</sup>.
- (34) Na tym etapie postępowania Komisja stwierdziła, że USA są odpowiednim państwem analogicznym zgodnie z art. 2 ust. 7 lit. a) rozporządzenia podstawowego.

### 3.2.2. Wartość normalna (państwo analogiczne)

- (35) Informacje otrzymane od współpracującego producenta w państwie analogicznym wykorzystano jako podstawę do ustalenia wartości normalnej zgodnie z art. 2 ust. 7 lit. a) rozporządzenia podstawowego.
- (36) Po pierwsze Komisja zbadała, czy zgodnie z art. 2 ust. 2 rozporządzenia podstawowego całkowita wielkość sprzedaży produktu podobnego niezależnym klientom w USA była reprezentatywna. W tym celu łączną wielkość sprzedaży porównano z całkowitą wielkością wywozu do Unii produktu objętego postępowaniem przez białoruskiego producenta eksportującego. Na tej podstawie Komisja stwierdziła, że produkt podobny był sprzedawany w reprezentatywnych ilościach na rynku amerykańskim.
- (37) Następnie Komisja określiła te rodzaje produktu sprzedawane na rynku krajowym przez producenta w państwie analogicznym, które były identyczne lub bezpośrednio porównywalne z rodzajami sprzedawanymi na wywóz do Unii przez białoruskiego producenta eksportującego. Porównano, dla poszczególnych rodzajów produktu, wielkość sprzedaży w Stanach Zjednoczonych z wywozem do Unii dokonywanym przez białoruskiego producenta eksportującego. Porównanie to wykazało, że wszystkie rodzaje produktu były sprzedawane w reprezentatywnych ilościach w Stanach Zjednoczonych.

<sup>(1)</sup> Cła antydumpingowe obowiązują w stosunku do Białorusi (115 %), Chin (133 %), Indonezji (60,4 %), Łotwy (17 %), Meksyku (20–67 %), Mołdawii (232 %), Polski (47–52 %), Turcji (3,64 %) i Ukrainy (42 %). Dodatkowe informacje można znaleźć w następujących dochodzeniach:

„Stalowe pręty zbrojeniowe z Białorusi, Chin, Indonezji, Łotwy, Mołdawii, Polski i Ukrainy. Dochodzenia nr 731-TA-873-875, 878-880, i 882 (drugi przegląd). Publikacja nr 4409, lipiec 2013 r. Komisja Handlu Międzynarodowego USA” oraz „Stalowe pręty zbrojeniowe z Meksyku i Turcji. Dochodzenia nr 701-TA-502 i 731-TA-1227 (ostateczne). Publikacja nr 4496. Październik 2014 r. Komisja Handlu Międzynarodowego USA”.

<sup>(2)</sup> Zob. również wyrok Trybunału (trzecia izba) z dnia 10 września 2015 r., wniosek o wydanie orzeczenia w trybie prejudycjalnym złożony przez Finanzgericht München (Niemcy) – Fliesen-Zentrum Deutschland GmbH przeciwko Hauptzollamt Regensburg, C-687/13, pkt 67.

- (38) Komisja zbadała następnie w odniesieniu do producenta z państwa analogicznego, czy sprzedaż krajową każdego rodzaju produktu podobnego można uznać za sprzedaż dokonaną w zwykłym obrocie handlowym w rozumieniu art. 2 ust. 4 rozporządzenia podstawowego. Dokonano tego poprzez ustalenie dla każdego rodzaju produktu proporcji sprzedaży z zyskiem niezależnym klientom na rynku krajowym w okresie objętym dochodzeniem. Transakcje sprzedaży uznawano za przynoszące zysk, gdy cena jednostkowa była równa kosztowi produkcji lub od niego wyższa. W tym celu określono koszt produkcji każdego rodzaju produktu produkowanego przez amerykańskiego producenta w okresie objętym dochodzeniem.
- (39) W przypadkach gdy wielkość sprzedaży danego rodzaju produktu, sprzedawanego po cenie sprzedaży netto równej obliczonym kosztom produkcji lub od nich wyższej, przekraczała 80 % całkowitej wielkości sprzedaży tego rodzaju, a średnia ważona cena sprzedaży tego rodzaju była równa kosztom produkcji lub wyższa od nich, wartość normalną oparto na rzeczywistej cenie krajowej. Cena ta została ustalona jako średnia ważona cen całej sprzedaży krajowej produktu tego rodzaju w okresie objętym dochodzeniem. W przypadku każdego z rodzajów produktu sprzedawanych przez producenta z państwa analogicznego wielkość sprzedaży z zyskiem tego rodzaju produktu stanowiła 80 % lub więcej całkowitej wielkości sprzedaży tego rodzaju.
- (40) Wszystkie rodzaje produktu wywożone z Białorusi do Unii były ponadto sprzedawane także w USA. Nie zaistniała zatem potrzeba skonstruowania wartości normalnej dla żadnego z wywożonych rodzajów produktu.

### 3.3. Cena eksportowa

- (41) Białoruski współpracujący producent eksportujący prowadził wywóz do Unii albo za pośrednictwem powiązanych przedsiębiorstw handlowych zlokalizowanych w Austrii, na Litwie, w Polsce, Niemczech i USA, albo bezpośrednio do pierwszych niezależnych klientów. Jak wspomniano w motywie 13 powyżej, trzy główne przedsiębiorstwa handlowe zostały zweryfikowane na miejscu.
- (42) W przypadku sprzedaży bezpośredniej producenta eksportującego do pierwszych niezależnych klientów cena eksportowa została ustalona na podstawie cen faktycznie zapłaconych lub należnych za produkt objęty postępowaniem przy jego wywozie do Unii, zgodnie z art. 2 ust. 8 rozporządzenia podstawowego.
- (43) W odniesieniu do sprzedaży dokonanej za pośrednictwem powiązanych przedsiębiorstw handlowych działających jako importer, cena eksportowa została ustalona na podstawie art. 2 ust. 9 rozporządzenia podstawowego. W tym przypadku dokonano dostosowań ceny w odniesieniu do wszystkich kosztów poniesionych między przywozem a odsprzedażą, w tym kosztów sprzedaży, kosztów ogólnych i administracyjnych (od ok. 1 % do 2,5 %), oraz w odniesieniu do rozsądnej marży zysku przedsiębiorstw handlowych zaangażowanych w sprzedaż (poniżej 1 %).

### 3.4. Porównanie

- (44) Komisja porównała wartość normalną i cenę eksportową objętego próbą producenta eksportującego na podstawie ceny *ex-works*.
- (45) W przypadkach uzasadnionych potrzebą zapewnienia obiektywnego porównania Komisja dostosowała wartość normalną lub cenę eksportową, uwzględniając różnice mające wpływ na ceny i ich porównywalność, zgodnie z art. 2 ust. 10 rozporządzenia podstawowego.
- (46) W przypadku cen eksportowych stosowanych przez producenta eksportującego dokonano dostosowań w odniesieniu do transportu, ubezpieczenia, przeładunku (ok. 4–7,5 %, w zależności od powiązanego przedsiębiorstwa handlowego objętego postępowaniem lub producenta eksportującego), kosztów kredytu i opłat bankowych (0–1,5 %, w zależności od powiązanego przedsiębiorstwa handlowego objętego postępowaniem lub producenta eksportującego), które wynosiły w ogółem ok. 8 % wartości sprzedaży. W przypadku cen krajowych producenta z państwa analogicznego dokonano dostosowań w odniesieniu do kosztów transportu krajowego i przeładunku (średnio 5,3 % wartości sprzedaży) oraz kosztów kredytu (przy rocznym oprocentowaniu na poziomie 1,15 %).
- (47) Porównania dokonano dla 100 % rodzajów produktu wytwarzanych i sprzedawanych w Unii przez białoruskiego producenta eksportującego oraz powiązane z nim przedsiębiorstwa handlowe.

- (48) Podczas przesłuchania, które odbyło się dnia 14 października 2016 r., przedstawiciele białoruskiego producenta eksportującego stwierdzili, że wartość normalna powinna zostać dostosowana w taki sposób, by odzwierciedlała średnie ceny zakupów złomu oraz wskaźnik konsumpcji złomu w wytwarzaniu produktu objętego dochodzeniem na Białorusi.
- (49) Po pierwsze, Komisja podkreśla, że wartość normalna nie została skonstruowana, ale oparto ją na sprzedaży, wobec czego tego rodzaju dostosowanie nie jest możliwe na etapie określania wartości normalnej.
- (50) Po drugie, Komisja rozumie, że przedmiotowe przedsiębiorstwo mogło chcieć poruszyć kwestię obiektywnego porównania, w związku z czym zbadała ten wniosek zgodnie z art. 2 ust. 10 lit. k). Dochodzenie wykazało, że białoruski producent eksportujący dokonywał zakupu złomu od lokalnych dostawców albo od dostawców rosyjskich.
- (51) Komisja zauważa, że jest to państwo nieposiadające gospodarki rynkowej, dlatego ceny i koszty na Białorusi uznaje się za zakłócone. W związku z tym zapewnienie dostosowania w oparciu o białoruskie ceny i koszt oraz otrzymany wskaźnik konsumpcji oznaczałoby korzystanie z zakłóconej ceny białoruskiej. W związku z tym Komisja odrzuciła argument odnoszący się do tej kwestii. Komisja zauważa, że nawet jeśli miałyby przedstawić rzeczywiste zakłócenie białoruskich cen, w skardze założono bez zagłębiania się w sprawę, że tego rodzaju zakłócenia istnieją, a białoruski eksporter nie dostarczył dowodu, by uzasadnić odparcie tych zarzutów.
- (52) W odniesieniu do złomu przywożonego z Rosji Komisja zauważyła podczas dochodzenia, że cena surowca w USA i Federacji Rosyjskiej jest podobna <sup>(1)</sup>. Co więcej, dochodzenie wykazało, że wskaźnik konsumpcji złomu w Stanach Zjednoczonych jest podobny do wskaźników zgłoszonych przez białoruskiego producenta eksportującego, tzn. kształtuje się pomiędzy 60-70 %. W związku z tym Komisja wstępnie stwierdziła, że ceny zakupu złomu w USA nie mają wpływu na porównywalność cen. Wniosek ten zostaje tymczasowo odrzucony.

### 3.5. Marginesy dumpingu

- (53) W przypadku współpracującego producenta eksportującego Komisja porównała średnią ważoną wartość normalną każdego rodzaju produktu podobnego w państwie analogicznym (zob. motyw 47 powyżej) ze średnią ważoną ceną eksportową odpowiedniego rodzaju produktu objętego postępowaniem, zgodnie z art. 2 ust. 11 i 12 rozporządzenia podstawowego. Na tej podstawie tymczasowy średni ważony margines dumpingu, wyrażony jako wartość procentowa ceny CIF na granicy Unii przed ocleniem, wynosi 58,4 %.
- (54) Poziom współpracy jest wysoki, ponieważ przywóz dokonywany przez współpracującego producenta eksportującego stanowił całość wywozu do Unii w okresie objętym dochodzeniem. Na tej podstawie Komisja postanowiła przyjąć rezydualny margines dumpingu na poziomie i współpracującego producenta eksportującego, który miał najwyższy margines dumpingu.
- (55) Tymczasowe marginesy dumpingu, wyrażone jako wartość procentowa ceny CIF na granicy Unii przed dokonaniem płatności celnych, są następujące:

Przedsiębiorstwo	Tymczasowy margines dumpingu
Otwarta spółka akcyjna „Byelorussian Steel Works – Management Company of »Byelorussian Metallurgical Company« Holding” („białoruska huta stali – spółka zarządzająca spółką zależną »białoruska huta«”), Białoruś;	58,4 %
Wszystkie pozostałe przedsiębiorstwa	58,4 %

<sup>(1)</sup> Na podstawie dostępnych informacji stwierdzono, że w kwietniu 2015 r. cena surowca przywiezionego przez białoruskiego producenta eksportującego była o ok. 9 % wyższa od ceny w Stanach Zjednoczonych.

#### 4. PRZEMYSŁ UNIJNY

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

- (56) Produkt podobny wytwarza 31 producentów unijnych. Zostają oni uznani za przemysł unijny w rozumieniu art. 4 ust. 1 i art. 5 ust. 4 rozporządzenia podstawowego oraz będą dalej zwani „przemysłem unijnym”.
- (57) W celu ustalenia całkowitej produkcji unijnej w okresie objętym dochodzeniem wykorzystano wszystkie dostępne informacje dotyczące przemysłu unijnego, takie jak informacje zawarte w skardze, dane zebrane od producentów unijnych oraz ich stowarzyszenia przed rozpoczęciem dochodzenia i po jego rozpoczęciu oraz odpowiedzi na pytania zawarte w kwestionariuszu, udzielone przez producentów unijnych objętych próbą.
- (58) Na tej podstawie oszacowano, że całkowita produkcja unijna wyniosła około 12,7 mln ton w OD. Wartość ta obejmuje produkcję wszystkich producentów unijnych, zarówno producentów objętych próbą, jak i producentów nieobjętych próbą, i została obliczona na podstawie zweryfikowanych danych dostarczonych przez skarżącego.
- (59) Jak wskazano w motywie 8 powyżej, w próbie uwzględniono pięciu producentów unijnych, których produkcja stanowiła 22,4 % szacowanej całkowitej unijnej produkcji produktu podobnego. W tym kontekście należy uwzględnić, że produkcja unijna produktu objętego postępowaniem jest bardzo rozdrobniona, co pokazuje duża liczba producentów unijnych wymienionych w motywie 56; zatem próba obejmująca 5 producentów jest reprezentatywna dla przemysłu unijnego.

#### 5. SZKODA

##### 5.1. Uwaga wstępna

- (60) Białoruski producent eksportujący stwierdził, że w skardze nie ma wystarczających dowodów *prima facie* na zaistnienie szkody, dlatego skarga ta nie powinna zostać przyjęta. W argumentacji wskazano w szczególności na błędne przedstawienie w skardze domniemanego sztucznie zaniżonego kosztu udzielenia zamówień publicznych na dostawę złomu, na czym korzysta przedmiotowy producent eksportujący. Białoruski producent stwierdził, że tego rodzaju błędne przekonanie całkowicie unieważnia skargę.
- (61) Jak wspomniano w motywie 19 powyżej, Białoruś jest państwem nieposiadającym gospodarki rynkowej, a w związku z tym wartość normalna została określona na podstawie metodyki państwa analogicznego. Nie było zatem konieczności określenia, czy białoruski producent zamówił złom po cenach sztucznie zaniżonych. Komisja nie dostrzega wskazań merytorycznych do tego rodzaju stwierdzenia, jego adekwatności, ani znaczenia dla ustalenia szkody poniesionej przez przemysł UE.

##### 5.2. Konsumpcja w Unii

- (62) Konsumpcję w Unii ustalono na podstawie całkowitej wielkości sprzedaży przemysłu unijnego na rynku unijnym oraz całkowitej wielkości przywozu. Konsumpcja w Unii zmniejszyła się w latach 2012–2013, jednak w 2014 r. powróciła do poziomu z 2012 r., a następnie wzrosła nieznacznie w OD. Konsumpcja w Unii w okresie badanym wzrosła ogółem o 3 %.

	2012	2013	2014	OD
Konsumpcja (w tonach)	9 465 588	8 783 290	9 445 867	9 704 309
Wskaźnik (2012 = 100)	100	93	100	103

Źródło: Eurostat, skarga i odpowiedzi na kwestionariusz.



### 5.3. Przywóz do Unii z państw objętych postępowaniem

#### 5.3.1. Wielkość i udział w rynku przywozu objętego postępowaniem

- (63) Stwierdzono, że w okresie badanym przywóz do Unii z Białorusi kształtował się następująco pod względem wielkości i udziału w rynku:

	2012	2013	2014	OD
Wielkość (w tonach)	173 664	155 012	260 774	488 759
Wskaźnik (2012 = 100)	100	89	150	281
Udział w rynku w odniesieniu do konsumpcji unijnej (w %)	1,8	1,8	2,8	5,0
Wskaźnik (2012 = 100)	100	96	150	275

Źródło: Eurostat, skarga i odpowiedzi na kwestionariusz.

- (64) Wielkość przywozu z Białorusi wzrosła niemal trzykrotnie w okresie badanym. Udział w rynku przywozu z Białorusi również wzrósł w okresie badanym – z 1,8 % w 2012 r. do 5 % w OD.

#### 5.3.2. Ceny przywozu i podcięcie cenowe

- (65) W poniższej tabeli przedstawiono średnią cenę przywozu z Białorusi:

	2012	2013	2014	OD
Średnia cena w EUR/tonę	500	467	441	376
Wskaźnik (2012 = 100)	100	93	88	75

Źródło: Eurostat.

- (66) W okresie badanym średnie ceny przywozu z Białorusi spadły, podobnie jak ceny złomu, który jest wykorzystywany jako surowiec zarówno na Białorusi, jak i w Unii. Spadek cen białoruskiego wywozu do UE o 25 % był jednak większy niż spadek cen producentów unijnych objętych próbą i średnich cen innych głównych eksporterów produktu objętego postępowaniem do Unii w tym samym okresie. W rezultacie ceny przywozu z Białorusi w OD były niższe niż ceny producentów unijnych i średnie ceny przywozu z każdego innego głównego państwa trzeciego obecnego na rynku.
- (67) W celu określenia, czy w OD wystąpiło podcięcie cenowe – a jeżeli tak, to w jakim zakresie – porównano średnie ważone ceny sprzedaży w podziale na rodzaje produktu wytwarzane przez objętych próbą producentów unijnych stosowane wobec niepowiązanych klientów na rynku Unii, dostosowane do poziomu *ex-works* poprzez odjęcie rzeczywistych kosztów dostawy (0,5–5 %), prowizji (0–1,5 %), bonifikat (0,9–2,3 %) i kosztów kredytu (0,2–0,5 %) z odpowiednimi średnimi ważonymi cenami w podziale na rodzaje produktu w przywozie po cenach dumpingowych stosowanymi przez producenta białoruskiego przy sprzedaży pierwszemu niezależnemu klientowi na rynku unijnym, ustalonymi na podstawie CIF.
- (68) Wynik porównania, wyrażony jako wartość procentowa obrotów producentów unijnych objętych próbą w OD, wykazał margines podjęcia cenowego równy 4,5 %. Niższe ceny przywozu towarów po cenach dumpingowych w porównaniu z cenami unijnymi tłumaczą znaczny wzrost wielkości przywozu białoruskiego i udziału w rynku przywozu z Białorusi od 2014 r.

- (69) Białoruski producent eksportujący przedłożył określone dokumenty do porównania ceny sprzedaży producentów polskich i białoruskich w celu stwierdzenia, że ceny białoruskie były w rzeczywistości wyższe w OD niż ceny producentów unijnych. W tym kontekście należy przypomnieć, że obliczenia podcięcia cenowego i wskaźniki mikroekonomiczne dotyczące poziomu cen opierają się na danych zebranych od producentów unijnych objętych próbą, podczas gdy dane przedłożone przez białoruskie przedsiębiorstwo odnosiły się do nieobjętych próbą producentów polskich. Przedłożone dane nie mają zatem żadnego wpływu na ustalenia Komisji w zakresie podcięcia cenowego i tendencji mikroekonomicznych w okresie badanym, jak opisano w motywie 83. Ponadto dane te zgromadzono w odniesieniu do wszystkich przedsiębiorstw objętych próbą oraz wszystkich niepowiązanych transakcji, które są uwzględniane przy określaniu tendencji dotyczących podcięcia cenowego oraz wskaźników mikroekonomicznych. Komisja potwierdza jednak, że w OD białoruskie ceny podcinały ceny każdego producenta UE objętego próbą.

#### 5.4. Sytuacja gospodarcza przemysłu unijnego

##### 5.4.1. Uwagi wstępne

- (70) Zgodnie z art. 3 ust. 5 rozporządzenia podstawowego ocena wpływu przywozu towarów po cenach dumpingowych z Białorusi na przemysł unijny obejmuje ocenę wszystkich wskaźników ekonomicznych mających wpływ na stan przemysłu unijnego w okresie badanym.
- (71) Jak wspomniano w motywie 59, w celu oceny możliwej szkody poniesionej przez przemysł unijny zastosowano kontrolę wyrwykową.
- (72) Do celów analizy szkody Komisja dokonała rozróżnienia makroekonomicznych i mikroekonomicznych wskaźników szkody. W związku z tym sytuację gospodarczą przemysłu unijnego ocenia się na podstawie a) wskaźników makroekonomicznych, takich jak produkcja, moce produkcyjne, wykorzystanie mocy produkcyjnych, wielkość sprzedaży, udział w rynku i wzrost, zatrudnienie, wydajność, wielkość rzeczywistego marginesu dumpingu i poprawa sytuacji po wcześniejszym dumpingu, w odniesieniu do których zgromadzono dane na poziomie całego przemysłu unijnego; oraz na podstawie b) wskaźników mikroekonomicznych, takich jak średnie ceny jednostkowe, koszt jednostkowy, rentowność, przepływ pieniężny, inwestycje, zwrot z inwestycji i zdolność do pozyskiwania kapitału, zapasy i koszty pracy, w odniesieniu do których zgromadzono dane na poziomie producentów unijnych objętych próbą.
- (73) Wszystkie dostępne informacje dotyczące przemysłu unijnego, w tym informacje zawarte w skardze, dane zebrane od producentów unijnych przed rozpoczęciem dochodzenia i po jego rozpoczęciu oraz odpowiedzi na pytania zawarte w kwestionariuszu, udzielone przez producentów unijnych objętych próbą, zostały wykorzystane w celu ustalenia wskaźników makroekonomicznych, a w szczególności danych dotyczących producentów unijnych nieobjętych próbą.
- (74) Wskaźniki mikroekonomiczne ustalono na podstawie informacji dostarczonych przez objętych próbą producentów unijnych w odpowiedziach na pytania zawarte w kwestionariuszu.

##### 5.4.2. Wskaźniki makroekonomiczne

###### a) Produkcja, moce produkcyjne i wykorzystanie mocy produkcyjnych

- (75) W okresie badanym tendencje dotyczące unijnej produkcji, mocy produkcyjnych i wykorzystania tych mocy kształtowały się następująco:

	2012	2013	2014	OD
Wielkość produkcji (w tonach)	13 387 728	12 563 163	13 255 746	12 689 981
Wskaźnik (2012 = 100)	100	94	99	95
Moce produkcyjne (w tonach)	18 848 442	19 038 334	19 168 491	18 897 474
Wskaźnik (2012 = 100)	100	101	102	100

	2012	2013	2014	OD
Wykorzystanie mocy produkcyjnych (w %)	71	66	69	67
Wskaźnik (2012 = 100)	100	93	97	95

Źródło: Eurostat, skarga i odpowiedzi na kwestionariusz.

- (76) W okresie badanym wielkość unijnej produkcji zmniejszyła się o 5 %. Biorąc pod uwagę, że moce produkcyjne utrzymały się na stałym poziomie w tym okresie, spadek produkcji spowodował zmniejszenie wykorzystania mocy produkcyjnych o 4 punkty procentowe, z 71 % w 2012 r. do 67 % w OD.

b) Wielkość sprzedaży, udział w rynku i wzrost

- (77) Sprzedaż producentów unijnych obejmowała sprzedaż na rzecz przedsiębiorstw powiązanych. Wspomniana sprzedaż na rzecz przedsiębiorstw powiązanych w OD stanowiła około 10 % konsumpcji w Unii. Wielkość sprzedaży, udział w rynku i wzrost oszacowano zatem oddzielnie dla sprzedaży na rzecz przedsiębiorstw powiązanych i dla wolnego rynku (sprzedaż na rzecz przedsiębiorstw niepowiązanych). W odniesieniu do powiązanych cen potwierdzono, że są one skierowane do powiązanych użytkowników, a nie do powiązanych przedsiębiorstw handlowych, a zatem nie są one liczone podwójnie podczas obliczania całkowitej konsumpcji w Unii.
- (78) Tendencje rynkowe w zakresie wielkości sprzedaży, udziału w rynku i wzrostu kształtowały się w okresie badanym następująco:

	2012	2013	2014	OD
Wielkość sprzedaży na rzecz przedsiębiorstw niepowiązanych (w tonach)	7 734 058	7 189 883	7 192 146	7 237 285
Wskaźnik (2012 = 100)	100	93	93	94
Udział w rynku sprzedaży na rzecz przedsiębiorstw niepowiązanych (w %)	82	82	76	75
Wskaźnik (2012 = 100)	100	100	93	91
Wielkość sprzedaży na rzecz przedsiębiorstw powiązanych (w tonach)	888 325	735 632	1 091 819	1 012 318
Wskaźnik (2012 = 100)	100	83	123	114
Udział w rynku sprzedaży na rzecz przedsiębiorstw powiązanych (w %)	9	8	12	10
Wskaźnik (2012 = 100)	100	89	123	111

Źródło: Eurostat, skarga i odpowiedzi na kwestionariusz.

- (79) Wielkość sprzedaży przemysłu unijnego na rzecz klientów niepowiązanych spadła o 6 % w okresie badanym, co znajduje odzwierciedlenie również w spadku o 7 punktów procentowych udziału w rynku między 2012 r. a OD. Sytuacja taka miała miejsce pomimo wzrostu konsumpcji na rynku unijnym w tym samym okresie. Gwałtowny spadek wielkości sprzedaży miał miejsce w latach 2012–2013, kiedy tendencja rynkowa w zakresie wielkości sprzedaży kształtowała się dokładnie w taki sam sposób jak tendencja w zakresie konsumpcji, a przemysł unijny był w stanie utrzymać udział w rynku na tym samym poziomie. Sytuacja uległa jednak całkowitej zmianie w okresie od 2013 r. do OD. W tym okresie rynek unijny zwiększył się o 10 %, a jednocześnie udział w rynku przemysłu unijnego zmalał o 7 punktów procentowych. W tym samym czasie wielkość białoruskiego przywozu oraz jego udział w rynku szybko się zwiększyły. Pokazuje to, że przemysł unijny nie mógł skorzystać ze wzrostu konsumpcji w Unii ze względu na rosnący udział w rynku przywozu towarów po cenach dumpingowych.

## c) Zatrudnienie i wydajność

- (80) Zauważono, że wraz ze spadkiem produkcji i sprzedaży poziom zatrudnienia w przemyśle unijnym również zmniejszył się o 2 % między 2012 r. a OD. Spadek zatrudnienia nie doprowadził jednak do wzrostu wydajności mierzonej jako produkcja na jednego pracownika w ujęciu rocznym, ponieważ spadek wielkości produkcji w okresie badanym był większy niż spadek zatrudnienia.

	2012	2013	2014	OD
Liczba pracowników	5 363	5 133	5 282	5 239
Wskaźnik (2012 = 100)	100	96	98	98
Wydajność (mln ton/pracownika)	2 496	2 447	2 510	2 422
Wskaźnik (2012 = 100)	100	98	101	97

Źródło: Skarga i odpowiedzi na pytania zawarte w kwestionariuszu.

## d) Wielkość rzeczywistego marginesu dumpingu i poprawa sytuacji po wcześniejszym dumpingu

- (81) Marginesy dumpingu białoruskich producentów eksportujących są znaczne (zob. motyw 55 powyżej). Biorąc pod uwagę omówione powyżej wielkość, udział w rynku i ceny przywozu towarów po cenach dumpingowych z Białorusi, wpływ rzeczywistego marginesu dumpingu na przemysł unijny nie może zostać uznany za nieistotny.
- (82) Ze względu na fakt, że wcześniej nie ustalono istnienia żadnego przywozu towarów po cenach dumpingowych, w przemyśle unijnym nie następuje poprawa po jakimkolwiek poprzednim dumpingu względem produktu objętego postępowaniem.

## 5.4.3. Wskaźniki mikroekonomiczne

## a) Średnie jednostkowe ceny sprzedaży na rynku unijnym oraz jednostkowy koszt produkcji

- (83) Średnie ceny sprzedaży objętych próbą producentów unijnych na rzecz klientów niepowiązanych utrzymywały się na niskim poziomie w pierwszej połowie okresu badanego (2012–2013) w wyniku wpływu „mechanizmu oszustwa związanego z VAT” (zob. motywy 106–111). W drugiej połowie badanego okresu (2014–OD) ceny były niskie ze względu na przywóz towarów po cenach dumpingowych z Białorusi. W okresie badanym ceny w Unii spadły o 22 % w okresie od 2012 r. do OD. Spadek cen odzwierciedla ogólną tendencję spadkową w odniesieniu do kosztu głównego surowca na świecie. W związku z dalszym spadkiem cen spowodowanym przywozem towarów po cenach dumpingowych z Białorusi, w wyniku którego spadek cen w okresie badanym był większy niż tylko ten odzwierciedlający koszt surowca, producenci unijni nie mogli jednak przywrócić niskich cen spowodowanych mechanizmem oszustwa związanego z VAT do normalnego, niezakłóconego poziomu i skorzystać ze zmniejszenia kosztów głównego surowca; musieli zamiast tego utrzymać ceny niższe niż miałyby to miejsce w normalnych warunkach konkurencji.
- (84) W okresie badanym w odniesieniu do kosztów przemysłu unijnego odnotowano spadek o 20 %, co stanowiło mniejszy spadek niż w przypadku cen. Można to wytłumaczyć wyższymi kosztami energii i pracy. W rezultacie w okresie badanym rentowność przemysłu unijnego uległa pogorszeniu.

	2012	2013	2014	OD
Średnia jednostkowa cena sprzedaży klientom niepowiązanym w Unii (w EUR/tonę)	493	459	436	383
Wskaźnik (2012 = 100)	100	93	88	78

	2012	2013	2014	OD
Koszt jednostkowy sprzedawanych towarów (EUR/tonę)	487	466	441	391
Wskaźnik (2012 = 100)	100	96	91	80

Źródło: Odpowiedzi na pytania zawarte w kwestionariuszu.

b) Rentowność, przepływy środków pieniężnych, inwestycje, zwrot z inwestycji i zdolność do pozyskania kapitału

(85) W okresie badanym przepływ pieniężny, inwestycje, zwrot z inwestycji producentów unijnych oraz ich zdolność do pozyskiwania kapitału kształtowały się następująco:

	2012	2013	2014	OD
Rentowność sprzedaży klientom niepowiązanym w Unii (% obrotu ze sprzedaży)	1,3	- 1,6	- 1,2	- 2,1
Przepływy pieniężne (w EUR)	35 355 861	15 439 631	17 308 800	5 869 113
Wskaźnik (2012 = 100)	100	44	49	17
Inwestycje (w EUR)	29 266 937	23 168 567	21 554 327	20 818 669
Wskaźnik (2012 = 100)	100	79	74	71
Zwrot z inwestycji (w %)	0,7	- 2,6	- 2,5	- 3,2

Źródło: Odpowiedzi na pytania zawarte w kwestionariuszu.

(86) Rentowność producentów unijnych objętych próbą wyrażono jako zysk netto przed opodatkowaniem ze sprzedaży produktu podobnego klientom w Unii przedstawiony jako odsetek obrotów z tej sprzedaży. Producenci unijni objęci próbą odnotowali zyski w 2012 r., jednak od 2013 r. zaczęli ponosić straty. Ponadto osiągnęli najniższy poziom rentowności w OD, co stanowi korelację z największym przywozem z Białorusi oraz najniższym poziomem cen tego przywozu w całym okresie badanym.

(87) Przepływy pieniężne, które stanowią zdolność przemysłu do samofinansowania własnej działalności, chociaż w okresie badanym utrzymywały się na poziomie dodatnim, ulegały w tym czasie stałemu pogorszeniu.

(88) Przez cały okres badany producenci unijni mogli nadal dokonywać inwestycji, jednak zmiany w rentowności i przepływach pieniężnych miały negatywny wpływ również na inwestycje, które w okresie badanym spadły o 29 %. Ponadto od 2013 r. zwrot z inwestycji jest stale ujemny, podobnie jak ma to miejsce w przypadku tendencji dotyczących rentowności.

(89) W związku z tym można stwierdzić, że w OD wyniki finansowe producentów unijnych objętych próbą były ujemne.

## c) Zapasy

- (90) Poziom zapasów producentów unijnych objętych próbą spadł o 25 % w okresie badanym. Stosunek zapasów do wielkości produkcji w okresie badanym pozostaje jednak stabilny (1–1,5 %) – poziom zapasów wykazuje podobną tendencję spadkową co wielkość produkcji.

	2012	2013	2014	OD
Stan zapasów na koniec okresu sprawozdawczego (w tonach)	184 632	161 698	188 050	138 491
Wskaźnik (2012 = 100)	100	88	102	75

Źródło: Odpowiedzi na pytania zawarte w kwestionariuszu.

## d) Koszty pracy

- (91) Średnie koszty pracy producentów unijnych objętych próbą wzrosły nieznacznie w okresie badanym. Koszty pracy stanowiły mniej niż 10 % całkowitych kosztów produkcji. Dlatego też koszty pracy nie są decydującym czynnikiem, jeżeli chodzi o zmianę kosztów produkcji.

	2012	2013	2014	OD
Średnie koszty pracy na pracownika (w EUR)	47 109	47 468	49 305	49 541
Wskaźnik (2012 = 100)	100	101	105	105

Źródło: Odpowiedzi na pytania zawarte w kwestionariuszu.

## 5.5. Wnioski dotyczące szkody

- (92) W dochodzeniu wykazano, że przemysł unijny nie odniósł korzyści ze wzrostu konsumpcji w okresie badanym. Wręcz przeciwnie, przemysł unijny odnotował spadek wielkości sprzedaży o 6 % w okresie badanym, a jego udział w rynku zmniejszył się o 6 punktów procentowych (w świetle wzrostu całkowitej konsumpcji o 3 %). Tendencje te widać wyraźniej przy uwzględnieniu okresu od 2013 r. do OD, kiedy wielkość przywozu z Białorusi ulegała szybkiemu wzrostowi, zwiększając swój udział w rynku. W tym samym okresie udział w rynku przemysłu unijnego zmalał o 7 punktów procentowych przy wzroście konsumpcji (+10 %). Wielkość produkcji przemysłu unijnego zmniejszyła się także o 5 % w okresie badanym, w wyniku czego wykorzystanie mocy produkcyjnych spadło z 71 % do 67 %.
- (93) Ponadto w związku ze wzrostem nieuczciwej konkurencji wynikającej z przywozu towarów po cenach dumpingowych przemysł unijny musiał obniżyć ceny średnio o 22 %, co doprowadziło do spadku zysku na poziomie 1,3 % w 2012 r. do straty równej 2,1 % w OD pomimo ograniczenia kosztów i zatrudnienia.
- (94) Ponadto w okresie badanym odnotowano negatywny wpływ także na inne wskaźniki finansowe, takie jak stopa zwrotu z aktywów, przepływ pieniężny czy inwestycje.
- (95) W związku z tym można tymczasowo uznać, że przemysłowi unijnemu została wyrządzona istotna szkoda, w rozumieniu art. 3 ust. 5 rozporządzenia podstawowego.

## 6. ZWIĄZEK PRZYCZYNOWY

### 6.1. Wprowadzenie

- (96) Zgodnie z art. 3 ust. 6 i 7 rozporządzenia podstawowego Komisja zbadała, czy przywóz towarów po cenach dumpingowych z Białorusi spowodował szkodę dla przemysłu unijnego w stopniu wystarczającym, aby można ją było uznać za istotną. Oprócz przywozu towarów po cenach dumpingowych zbadano również inne znane czynniki, które w tym samym czasie mogły działać na szkodę przemysłu unijnego, aby sprawdzić czy nie przypisano temu przywozowi ewentualnej szkody spowodowanej innymi czynnikami.

### 6.2. Wpływ przywozu towarów po cenach dumpingowych

- (97) Dochodzenie wykazało, że w okresie badanym konsumpcja w Unii wzrosła o 3 % i że w tym samym czasie wielkość przywozu z Białorusi również znacznie wzrosła. W ciągu ostatnich dwóch lat okresu badanego wielkość przywozu białoruskiego i jego udział w rynku unijnym wzrosły o 175 %. Wzrost przywozu towarów po cenach dumpingowych zbiegł się ze spadkiem udziału w rynku posiadanego przez przemysł unijny.
- (98) W odniesieniu do presji cenowej, jaka istniała na rynku unijnym w okresie badanym, stwierdzono, że średnie ceny importowe z Białorusi ulegały szybkiemu spadkowi, zwłaszcza w dwóch ostatnich latach okresu badanego. W OD poziom cen przywozu białoruskiego był już niższy niż średnie ceny sprzedaży przemysłu unijnego oraz ceny sprzedaży przywozu z państw trzecich obecnych na rynku unijnym.
- (99) Ze względu na presję cenową wywieraną przez zwiększający się białoruski przywóz przemysł unijny nie był w stanie pokryć swoich kosztów.
- (100) Na podstawie powyższych ustaleń stwierdzono, że nagły wzrost przywozu towarów po cenach dumpingowych z Białorusi podcinających ceny przemysłu unijnego spowodował istotną szkodę poniesioną przez przemysł unijny.

### 6.3. Wpływ innych czynników

#### 6.3.1. Wyniki wywozu przemysłu unijnego

- (101) Zgodnie z danymi producentów unijnych objętych próbą wielkość wywozu do klientów niepowiązanych w państwach trzecich wzrosła o 5 % w okresie badanym. W związku z tym można uznać, że ta część sprzedaży przemysłu unijnego nie może być przyczyną stwierdzonej istotnej szkody.

#### 6.3.2. Sprzedaż stronom powiązanym

- (102) Sprzedaż przemysłu unijnego na rzecz stronom powiązanych wzrosła w okresie badanym o 14 % przy cenach stale przewyższających ceny sprzedaży stronom niepowiązanym. Chociaż wspomniane ceny są cenami transferowymi, można uznać, że ta część sprzedaży przemysłu unijnego nie może być przyczyną stwierdzonej istotnej szkody. Wręcz przeciwnie, wzrost tej sprzedaży oraz fakt, że wspomniane ceny są wyższe niż ceny stosowane wobec klientów niepowiązanych, sugerują, że szkoda poniesiona przez przemysł unijny byłaby jeszcze dotkliwsza, gdyby nie wspomniana sprzedaż stronom powiązanym.
- (103) Należy również podkreślić, że marginesy podcięcia cenowego i zaniżania cen zostały określone poprzez porównanie cen przywozu z Białorusi z cenami sprzedaży producentów unijnych na rzecz klientów niepowiązanych. W związku z tym sprzedaż na rzecz przedsiębiorstw powiązanych nie wpłynęła na ustalenie podcięcia cenowego ani zaniżania cen.

## 6.3.3. Przywóz z państw trzecich

Państwo		2012	2013	2014	OD
Norwegia	Wielkość (w tonach)	195 370	184 643	201 617	215 218
	Wskaźnik (2012 = 100)	100	95	103	110
	Udział w rynku (w %)	2,1	2,1	2,1	2,2
	Średnia cena (w EUR/tonę)	551	496	483	431
Bośnia i Hercegowina	Wielkość (w tonach)	47 702	79 207	105 910	116 927
	Wskaźnik (2012 = 100)	100	166	222	245
	Udział w rynku (%)	0,5	0,9	1,1	1,2
	Średnia cena (w EUR/tonę)	566	479	455	415
Turcja	Wielkość (w tonach)	101 900	147 164	207 427	113 012
	Wskaźnik (2012 = 100)	100	144	204	111
	Udział w rynku (w %)	1,1	1,7	2,2	1,2
	Średnia cena (w EUR/tonę)	536	486	465	433
Ukraina	Wielkość (w tonach)	79 342	20 656	32 025	112 953
	Wskaźnik (2012 = 100)	100	26	40	142
	Udział w rynku (w %)	0,8	0,2	0,3	1,2
	Średnia cena	517	510	452	394
Reszta świata	Wielkość (w tonach)	245 225	271 092	354 150	407 837
	Wskaźnik (2012 = 100)	100	111	144	166
	Udział w rynku (w %)	2,6	3,1	3,7	4,2
	Średnia cena (w EUR/tonę)	697	645	573	502

(104) W okresie badanym udział każdego z państw trzecich w rynku tylko nieznacznie wzrósł, z wyjątkiem Ukrainy, w przypadku której wzrost udziału w rynku był względnie istotny, jednak udział tego państwa w rynku w ujęciu bezwzględny jest nadal nieznaczny. Należy również zauważyć, że przez cały okres badany ceny przywozu z państw trzecich były średnio zawsze wyższe niż ceny przemysłu unijnego. W OD Białoruś była jedynym państwem wywozu z niższymi średnimi cenami niż przemysł unijny; w tym samym roku odnotowano najszybszy wzrost wielkości przywozu z Białorusi. W związku z tym stwierdzono, że nawet jeśli przywóz z państw trzecich mógł mieć pewien wpływ na sytuację przemysłu unijnego, przywóz z Białorusi pozostał wyraźnie główną przyczyną szkody.



## 6.3.4. Zmiana kosztów

- (105) Głównym czynnikiem kosztotwórczym w wytwarzaniu produktu objętego postępowaniem jest złom żelaza i stali. W okresie badanym odnotowano spadek ceny tego surowca na całym świecie. Producenci unijni produkujący kęsy ze złomu odnotowali spadek cen surowca w przedziale 23–32 %, a producenci unijni wykorzystujący kęsy jako surowiec – o ok. 24 %. Zgodnie z danymi zebranymi od producentów unijnych objętych próbą całkowity koszt produkcji produktu objętego postępowaniem zmniejszył się w okresie badanym o 20 %, przy czym spadek cen surowca został w pewnym stopniu zrównoważony głównie przez wyższe koszty pracy (średnio o ok. 10 %). W związku z tym można uznać, że zmiana kosztów nie może być przyczyną stwierdzonej istotnej szkody. Z drugiej strony w związku ze spadkiem cen, spowodowanym głównie przywozem towarów po cenach dumpingowych z Białorusi, przemysł unijny nie mógł odnosić korzyści ze spadku kosztów, a wspomniane oszczędności w tym zakresie nie miały odzwierciedlenia we wskaźnikach finansowych przemysłu unijnego.

## 6.3.5. Wpływ tzw. „mechanizmu oszustwa związanego z VAT”

- (106) Białoruski producent eksportujący stwierdził, że jednym z ważnych czynników wpływających na wyniki przemysłu unijnego w okresie badanym był tzw. „mechanizm oszustwa związanego z VAT”. Mechanizm ten miał wpływ głównie na rynek polski. W 2012 r. w państwie tym zorganizowano Mistrzostwa Europy w piłce nożnej i w tym czasie sektor budowlany przeżywał rozkwit, a popyt na pręty zbrojeniowe był bardzo wysoki. Niektóre nieuczciwe przedsiębiorstwa handlowe działały rzekomo na rynku, wykorzystując tę szansę i popełniając oszustwo karuzelowe w zakresie VAT. W Polsce powstały firmy-przykrywki kupujące pręty zbrojeniowe od innego państwa członkowskiego i sprzedające je ponownie w Polsce z lokalnym podatkiem VAT naliczonym na fakturze. Wspomniane firmy-przykrywki nigdy nie rozliczały się jednak z pobranego podatku VAT. Zapewne z związku z niskimi cenami na polskim rynku spowodowanymi przez tego rodzaju nieuczciwe przedsiębiorstwa handlowe polscy producenci stracili udział w rynku i ponieśli straty finansowe.
- (107) Rzeczywiście potwierdzono, że powyższe oszustwo związane z VAT miało istotny wpływ na rynek prętów zbrojeniowych w Polsce. Wielu zwykłych producentów stali odnotowało spadek wyniku gospodarczego z związku z zakłóceniem rynku. W wyniku tego rodzaju nielegalnej działalności produkcja prętów zbrojeniowych w niektórych przedsiębiorstwach uległa nawet zawieszeniu na kilka tygodni na początku stycznia 2013 r. Należy jednak podkreślić, że mechanizm oszustwa związanego z VAT oraz przywóz towarów po cenach dumpingowych z Białorusi nie pokrywają się pod względem terminu ani wpływu. Mechanizm oszustw zakończył się, kiedy polski rząd zastosował mechanizm odwrotnego obciążenia w zakresie VAT od dnia 1 października 2013 r. Jego wpływ widać w nagłym spadku wielkości sprzedaży i produkcji przemysłu unijnego w 2013 r. Sytuacja wróciła jednak do normalnego stanu w 2014 r., natomiast w międzyczasie zwiększony przywóz towarów po cenach dumpingowych zaczął wywierać niekorzystny wpływ na poziom cen, udział w rynku oraz wynik finansowy przemysłu unijnego. W związku z tym wpływ oszustwa związanego z VAT na sytuację gospodarczą polskich producentów ogranicza się do lat, w których przywóz z Białorusi na rynek unijny był stosunkowo niewielki i charakteryzował się wysokimi cenami. Nie odnotowano także jakichkolwiek skutków ubocznych na polskim rynku prętów zbrojeniowych po zakończeniu działalności przez oszustów. Ustalenia te znajdują rzeczywiste potwierdzenie w dodatkowych uwagach (i dowodach potwierdzających) dostarczonych przez białoruskiego producenta eksportującego w sprawie sytuacji na polskim rynku w trakcie trwania mechanizmu oszustwa związanego z VAT i po jego zakończeniu. Widać zatem wyraźnie, że sprawę tę można oddzielić od skutków przywozu towarów po cenach dumpingowych i że nie narusza ona związku przyczynowego między przywozem towarów po cenach dumpingowych z Białorusi a szkodą poniesioną przez przemysł unijny.
- (108) Białoruski producent eksportujący stwierdził ponadto, że w wyniku powyższego mechanizmu oszustwa związanego z VAT niektórzy producenci na Łotwie i Słowacji ogłosili upadłość. Przedsiębiorstwo wskazuje zatem, że negatywne tendencje w zakresie wielkości produkcji i sprzedaży przemysłu unijnego są spowodowane zniknięciem z rynku określonych przedsiębiorstw, co nie ma związku z wywozem dokonywanym przez białoruskiego producenta eksportującego.
- (109) W odniesieniu do tego twierdzenia należy podkreślić, że oszacowanie wskaźników makroekonomicznych przedstawione w motywach 75–82 nie uwzględniało przedsiębiorstw, które nie istniały w OD. W przypadku przedsiębiorstw, które nie otrzymały kwestionariuszy, informacje istotne z perspektywy wskaźników makroekonomicznych oszacowano na podstawie faktycznych wyników produkcji w OD. Zniknięcie z rynku wspomnianych przedsiębiorstw nie zostało zatem odzwierciedlone we wskaźnikach przedstawiających negatywne zmiany wielkości produkcji i sprzedaży przemysłu unijnego. Należy podkreślić, że w przypadku uwzględnienia tych kwestii ogólny obraz szkody byłby jeszcze gorszy.
- (110) Przedmiotowy białoruski producent eksportujący twierdzi ponadto, że wielkość i ceny importowe przywozu z tego państwa w latach 2014–OD nie są reprezentatywne dla „normalnej” strategii sprzedaży stosowanej przez przedsiębiorstwo. Przedsiębiorstwo twierdzi, że prowadzona przez nie wzmocniona działalność wywozowa w Unii w tych latach była wynikiem luki między popytem a podażą produktu objętego postępowaniem na rynku w Polsce i państwach bałtyckich, która wynikała z zakłóceń spowodowanych oszustwami związanymi z VAT. Przedsiębiorstwo twierdzi, że Komisja powinna zbadać wysokość oraz poziom cen przywozu z Białorusi

w okresie po OD. Przedsiębiorstwo twierdzi, że tego rodzaju dochodzenie w zakresie danych z okresu po OD zostało uznane przez Komisję za zasadne w niedawnym postępowaniu dotyczącym przywozu stali elektrotechnicznej o ziarnach zorientowanych.

- (111) W związku z tym, po pierwsze, należy zauważyć, że w ustaleniach dochodzenia nie potwierdzono istnienia luki między popytem a podażą w odniesieniu do produktu objętego postępowaniem. Mechanizm oszustwa związanego z VAT rzeczywiście wpłynął negatywnie na wyniki producentów w Polsce w 2013 r., jednak jego wpływ wiązał się z niskim poziomem cen produktu objętego postępowaniem sprzedawanego przez nieuczciwe przedsiębiorstwa handlowe, a nie z niedoborem podaży. Jak wyjaśniono w motywie 107, po październiku 2013 r. ten negatywny wpływ został wyeliminowany. Producenci unijni z siedzibami w Polsce mogli wtedy swobodnie wykorzystywać dostępne moce produkcyjne (ponad 40 %) w celu zaopatrywania klientów w Polsce i państwach bałtyckich. Ich niepowodzenie w zwiększaniu sprzedaży i udziału w rynku w 2014 r. w OD było rezultatem konkurencji wynikającej z gwałtownego wzrostu przywozu towarów po cenach dumpingowych z Białorusi. Po drugie zauważono, że wniosek o zbadanie danych zebranych po OD pojawił się na bardzo późnym etapie procedury. Komisja zbierze dane z okresu po OD i rozważy, czy w tym przypadku właściwe jest dokonanie przeglądu rozwoju sytuacji po OD, na ostatecznym etapie dochodzenia. Już na obecnym etapie należy jednak zauważyć, że okoliczności w tym postępowaniu nie można traktować jako podobnych do tych, o których mowa w postępowaniu dotyczącym przywozu stali elektrotechnicznej o ziarnach zorientowanych.

#### 6.4. Wnioski w sprawie związku przyczynowego

- (112) Wykazano, że w okresie badanym miał miejsce znaczny wzrost wielkości przywozu towarów po cenach dumpingowych i jego udziału w rynku z Białorusi. Ponadto ustalono, że przywóz ten podcinał ceny stosowane przez przemysł unijny na rynku unijnym w OD.
- (113) Wzrost wielkości i udziału w rynku przywozu towarów po cenach dumpingowych z Białorusi zbiegł się z pogorszeniem sytuacji finansowej przemysłu unijnego, który można było zaobserwować w szczególności w 2014 r. W związku z tym, mimo ożywienia konsumpcji, przemysł unijny nie był w stanie zwiększyć sprzedaży ani cen, w wyniku czego wskaźniki finansowe takie jak rentowność pozostały ujemne.
- (114) Analiza innych znanych czynników, które mogły spowodować szkodę poniesioną przez przemysł unijny, wykazała, że czynniki te nie miały wymiaru podważającego związek przyczynowy między przywozem towarów po cenach dumpingowych z Białorusi a szkodą poniesioną przez przemysł unijny.
- (115) Na podstawie powyższej analizy, w której rozróznilo i oddzielono wpływ wszystkich znanych czynników na sytuację przemysłu unijnego od szkodliwego wpływu przywozu towarów po cenach dumpingowych, tymczasowo stwierdza się, że przywóz towarów po cenach dumpingowych z Białorusi przynosi istotną szkodę przemysłowi unijnemu w rozumieniu art. 3 ust. 6 rozporządzenia podstawowego.

### 7. INTERES UNII

#### 7.1. Uwagi ogólne

- (116) Zgodnie z art. 21 rozporządzenia podstawowego zbadano, czy pomimo tymczasowego ustalenia szkodliwego dumpingu istnieją istotne powody, aby stwierdzić, że przyjęcie środków w tym konkretnym przypadku nie leży w interesie Unii. Analiza interesu Unii została oparta na ocenie interesów wszystkich zaangażowanych stron, w tym interesu przemysłu unijnego, importerów oraz użytkowników.

#### 7.2. Interes przemysłu unijnego

- (117) Przemysł unijny składa się z ponad 65 producentów, którzy mają siedziby w różnych państwach członkowskich Unii i w OD zatrudniali bezpośrednio w związku z produktem podobnym ponad 4 600 osób.
- (118) Ustalono, że przemysł unijny poniósł istotną szkodę wywołaną przez przywóz towarów po cenach dumpingowych z Białorusi. Należy przypomnieć, że przemysł unijny nie mógł w pełni skorzystać ze wzrostu konsumpcji, a sytuacja finansowa przemysłu unijnego pozostawała niestabilna.
- (119) Oczekuje się, że nałożenie cła antydumpingowego przywróci uczciwe warunki handlu na rynku unijnym, umożliwiając przemysłowi unijnemu dostosowanie cen produktu podobnego do kosztów produkcji.

- (120) Można również oczekiwać, że wprowadzenie środków umożliwi przemysłowi unijnemu odzyskanie przynajmniej części utraconego w okresie badanym udziału w rynku i będzie mieć pozytywny wpływ na jego rentowność i ogólną sytuację finansową. Wprowadzenie środków umożliwiłoby przemysłowi kontynuację i dalszą intensyfikację jego działań mających na celu zagwarantowanie opłacalności.
- (121) Jeżeli środki nie zostałyby wprowadzone, należałoby spodziewać się dalszej utraty udziałów w rynku oraz pogarszania się rentowności przemysłu unijnego.
- (122) W związku z tym wstępnie stwierdzono, że nałożenie środków antydumpingowych na przywóz pochodzący z Białorusi będzie leżało w interesie przemysłu unijnego.

### 7.3. Interes użytkowników i importerów

- (123) Współpraca użytkowników produktu objętego postępowaniem była na niskim poziomie. Spośród ośmiu znanych użytkowników, z którymi skontaktowano się po wszczęciu procedury, tylko jedno przedsiębiorstwo wyraziło zainteresowanie współpracą. Nawet to przedsiębiorstwo nie przedstawiło jednak odpowiedzi na kwestionariusz użytkownika wysłany przez Komisję.
- (124) W przypadku importerów sześć przedsiębiorstw odpowiedziało na kwestionariusz dotyczący kontroli wyrывkowej zawarty w zawiadomieniu o wszczęciu postępowania. Następnie wybrano do objęcia próbą trzy z tych przedsiębiorstw, które reprezentują 81 % wielkości przywozu produktu objętego postępowaniem zgłoszonej przez respondentów.
- (125) Jedynie dwóch z trzech importerów objętych próbą udzieliło odpowiedzi na kwestionariusze wysłane przez Komisję. Jeden z nich wskazał, że przedmiotowe przedsiębiorstwo nie jest tylko importerem produktu objętego postępowaniem, ale właściwie użytkownikiem i powinno być tak traktowane w ramach procedury.
- (126) W OD importer zaczął zamawiać produkt objęty postępowaniem, a 78 % produktu przywieziono z Białorusi, z niewielką marżą zysku. Pokazuje to, że ten importer liczył na możliwość skorzystania z niskich cen przywozu z Białorusi i utworzył nową bazę klientów. Nie można zatem uznać, że działania tego importera były reakcją na istniejące przepływy handlowe. W związku z tym będzie on szukał innych możliwości handlowych, kiedy sytuacja rynkowa zmieni się po nałożeniu środków.
- (127) Użytkownik ponosił straty na przetworzonych wyrobach gotowych zawierających pręty zbrojeniowe. Około połowa z nich została zamówiona z przemysłu unijnego, jedna trzecia – z Białorusi, a reszta – z państw trzecich, takich jak Chiny i Turcja. Użytkownik ten zaopatrywał się zatem w odpowiedni sposób pod względem ceny, dostępności i jakości. Zamierzone środki mogą mieć wpływ na część dostaw kupowaną z Białorusi i mogą w pewien sposób ograniczać wybór zamówionych prętów zbrojeniowych lub wpływać na zmianę takiego wyboru, jednak wydaje się, że nie mają zasadniczego wpływu na tego użytkownika. Wydaje się, że przyczyna strat jest strukturalna i nie ma związku z pozyskiwaniem surowca z Białorusi.
- (128) Mimo pozornie odmiennej roli w procedurze oba przedsiębiorstwa podniosły jednak te same kwestie przeciw wprowadzeniu omawianych środków: a) niewystarczające moce produkcyjne producentów unijnych w celu zaspokojenia popytu rynku unijnego; b) niewystarczający zakres produktów wytwarzanych przez producentów unijnych; oraz c) trudności w zmianie dostawców z uwagi na fakt, że poszczególne państwa członkowskie wymagają rzekomo różnych świadectw homologacji dla produktu objętego postępowaniem.
- (129) Pierwszy argument nie znajduje potwierdzenia w tymczasowych ustaleniach – wykorzystanie mocy produkcyjnych przemysłu unijnego jest na poziomie 67 % i pozostawia dużo więcej wolnych mocy produkcyjnych niż cały przywóz z Białorusi do Unii.
- (130) Drugi argument nie został potwierdzony. Z drugiej strony odpowiedzi na pytania zawarte w kwestionariuszu udzielone przez producentów unijnych objętych próbą wyraźnie pokazują, że produkują oni i sprzedają pełen zakres rodzajów produktu.
- (131) W odniesieniu do trzeciego argumentu należy podkreślić, że producenci unijni zaopatrują już różne państwa członkowskie bez jakichkolwiek wyraźnych trudności.

- (132) W oddzielnych uwagach jeden współpracujący importer nieobjęty próbą poruszył kwestię domniemanego kartelu obowiązującego między producentami unijnymi. Przedsiębiorstwo to nie przedstawiło jednak żadnych dokumentów potwierdzających to twierdzenie. Kwestia domniemanego porozumienia kartelowego została następnie podniesiona przez białoruskiego producenta eksportującego. Komisja ocenia informacje dostarczone przez tego białoruskiego producenta eksportującego. Nie można jednak zająć się tą kwestią ani rozstrzygnąć jej w tym momencie, ponieważ pojawiła się ona na bardzo późnym etapie procedury. W każdym wypadku odnotowano, że informacje dostarczone przez to przedsiębiorstwo zdają się mieć potencjalnie związek z oskarżeniami dotyczącymi tylko jednego przedsiębiorstwa spośród producentów unijnych objętych próbą. Ponadto przedmiotowa procedura weryfikacyjna rozpoczęta przez włoski organ ds. konkurencji nie została jeszcze zakończona <sup>(1)</sup>. Komisja szczegółowo zbada tę sprawę na ostatecznym etapie dochodzenia.
- (133) Co więcej, inny użytkownik, który nie ujawnił się przed Komisją na wcześniejszym etapie procedury, przedłożył odpowiedzi na pytania zawarte w kwestionariuszu użytkownika pod koniec etapu tymczasowego dochodzenia. Odpowiedzi te wpłynęły na bardzo późnym etapie procedury wstępnego etapu dochodzenia, nie można było zatem zająć się tą kwestią, ani zbadać jej w tym momencie. Komisja szczegółowo zbada i przeanalizuje te odpowiedzi na pytania zawarte w kwestionariuszu na ostatecznym etapie dochodzenia.
- (134) Biorąc powyższe pod uwagę, Komisja uważa w tym momencie, że ogólne skutki dla użytkowników i importerów oraz możliwe skutki ograniczające konkurencję są niewielkie.

#### 7.4. Wnioski dotyczące interesu Unii

- (135) Uwzględniając powyższe ustalenia, na podstawie dostępnych informacji dotyczących interesu Unii należy tymczasowo uznać, że zasadniczo nie ma istotnych przesłanek przemawiających przeciwko wprowadzeniu środków na przywóz z Białorusi produktu objętego postępowaniem.
- (136) Dostępność alternatywnych źródeł podaży ogranicza wszelkie negatywne skutki dla użytkowników niepowiązanych i importerów.
- (137) Ponadto, rozważając ogólny wpływ środków antydumpingowych na rynek Unii, wydaje się, że pozytywne skutki, w szczególności odnoszące się do przemysłu unijnego, przeważają nad możliwymi negatywnymi skutkami dla pozostałych grup interesu.

### 8. WNIOSEK O WPROWADZENIE TYMCZASOWYCH ŚRODKÓW ANTYDUMPINGOWYCH

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

#### 8.1. Poziom usuwający szkodę

- (139) Do celów określenia poziomu wspomnianych środków wzięto pod uwagę ustalone marginesy dumpingu oraz kwotę opłat celnych niezbędną do usunięcia szkody poniesionej przez przemysł unijny.
- (140) Przy obliczaniu kwoty należności celnych niezbędnych do usunięcia skutków dumpingu wyrządzającego szkodę uznano, że zastosowany środek powinien umożliwić przemysłowi unijnemu pokrycie kosztów produkcji oraz osiągnięcie ze sprzedaży produktu podobnego w Unii takiego zysku przed opodatkowaniem, jaki byłby możliwy do osiągnięcia dla tego rodzaju przemysłu w normalnych warunkach konkurencji, czyli gdyby nie istniał przywóz po cenach dumpingowych.
- (141) Aby ustalić docelowy poziom zysku, Komisja uwzględniła zysk osiągnięty ze sprzedaży na rzecz przedsiębiorstw niepowiązanych, który został wykorzystany do celów ustalenia poziomu usuwającego szkodę.

<sup>(1)</sup> Provvedimento n. 25674 del 21/10/2015.  
Provvedimento n. 26085 del 21/06/2016.  
Provvedimento n. 2671 del 14/09/2016.

- (142) W całym okresie badanym przemysł unijny odnotował zyski jedynie w 2012 r., ale na minimalny zysk w wysokości 1,3 % osiągnięty w tym roku miał wpływ „mechanizm oszustwa związanego z VAT” oraz późniejszy spadek cen, jak wyjaśniono w motywach 83 i 106–111. W całym okresie badanym zysk osiągnięty w 2012 r. nie może zostać uznany za rozsądny „docelowy poziom zysku”, który umożliwiłby poprawę sytuacji finansowej i zachęcił do inwestowania.
- (143) Docelowy poziom zysku zaproponowany przez skarżącego wynosił 9,9 % i opierał się na docelowym poziomie zysku zastosowanym w niedawnej sprawie antydumpingowej przeciwko przywozowi blisko powiązanych produktów stalowych, np. walcówek. Komisja uważa jednak za bardziej właściwe zastosowanie docelowego poziomu zysku równego 4,8 % w oparciu o ustalenia bardziej aktualnej sprawy dotyczącej stalowych prętów zbrojeniowych o wysokiej wytrzymałości zmęczeniowej. Należy zauważyć, że powyższa marża zysku w odróżnieniu od tego zaproponowanego przez skarżącego została osiągnięta w 2012 r., tj. w trakcie okresu badanego w omawianej sprawie. Ponadto oba produkty są bardzo podobne, są produkowane częściowo przez te same przedsiębiorstwa z użyciem tych samych linii produkcyjnych.
- (144) Na tej podstawie poziom usuwający szkodę obliczono jako porównanie średniej ważonej ceny w przywozie towarów po cenach dumpingowych, określonej w odniesieniu do obliczeń podjęcia cenowego w motywie 68 powyżej, z niewyrządzającą szkody ceną stosowaną przez przemysł unijny w odniesieniu do produktu podobnego.
- (145) Wszelkie różnice wynikające z tego porównania zostały wyrażone w formie wartości procentowej średniej całkowitej ceny importowej CIF.

## 8.2. Środki tymczasowe

- (146) W związku z powyższym uznaje się, że zgodnie z art. 7 ust. 2 rozporządzenia podstawowego należy nałożyć tymczasowe cła antydumpingowe na przywóz prętów zbrojeniowych pochodzących z Białorusi na poziomie marginesu dumpingu albo marginesu szkody, zgodnie z zasadą niższego cła.
- (147) Na podstawie powyższego stawki tymczasowego cła antydumpingowego określono porównując marginesy szkody i marginesy dumpingu. W związku z tym proponuje się następujące cła antydumpingowe:

Przedsiębiorstwo	Margines szkody (w %)	Margines dumpingu (w %)	Tymczasowa stawka cła antydumpingo- wego (w %)
BMZ	12,5	58,4	12,5
Wszystkie pozostałe przedsiębiorstwa	12,5	58,4	12,5

- (148) Wszelkie wnioski o zastosowanie wspomnianych indywidualnych stawek cła antydumpingowego dla przedsiębiorstw (np. po zmianie nazwy podmiotu lub po utworzeniu nowych podmiotów zajmujących się produkcją lub sprzedażą) należy kierować do Komisji<sup>(1)</sup> wraz z wszystkimi odpowiednimi informacjami, w szczególności dotyczącymi wszelkich zmian w zakresie działalności przedsiębiorstwa związanej z produkcją, sprzedażą krajową i eksportową, wynikających np. z wyżej wspomnianej zmiany nazwy lub zmiany podmiotu zajmującego się produkcją lub sprzedażą. W stosownych przypadkach rozporządzenie zostanie odpowiednio zmienione poprzez uaktualnienie wykazu przedsiębiorstw korzystających z indywidualnych stawek celnych.
- (149) Aby zapewnić należyte egzekwowanie cła antydumpingowego, poziom cła rezydualnego powinien mieć zastosowanie nie tylko do niewspółpracujących producentów eksportujących, lecz również do tych producentów, którzy nie dokonywali wywozu towarów do Unii podczas OD.

## 9. PRZEPISY KOŃCOWE

- (150) 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.

<sup>(1)</sup> European Commission, Directorate-General for Trade, Directorate H, CHAR 04/039, 1049 Brussels, Belgium.

(151) Ustalenia dotyczące nałożenia ceł tymczasowych obowiązują tymczasowo i mogą ulec zmianie na ostatecznym etapie dochodzenia,

PRZYJMUJE NINIEJSZE ROZPORZĄDZENIE:

#### Artykuł 1

1. Nakłada się tymczasowe cło antydumpingowe na przywóz niektórych sztab i prętów zbrojeniowych, wykonanych z żeliwa lub stali niestopowej, nieobrobione więcej niż kute, walcowane na gorąco, ciągnięte na gorąco lub wyciskane na gorąco, ale z włączeniem tych, które po walcowaniu zostały skręcone oraz tych posiadających wgłębienia, żeberka, rowki lub inne odkształcenia, powstałe podczas procesu walcowania. Z tego zakresu wyłączone są żeliwne lub stalowe sztaby i pręty zbrojeniowe o wysokiej wytrzymałości zmęczeniowej. Produkt ten pochodzi z Białorusi i jest obecnie objęty kodami CN ex 7214 10 00, ex 7214 20 00, ex 7214 30 00, ex 7214 91 10, ex 7214 91 90, ex 7214 99 10, ex 7214 99 71, ex 7214 99 79 i ex 7214 99 95 (kody TARIC: 7214 10 00 10, 7214 20 00 20, 7214 30 00 10, 7214 91 10 10, 7214 91 90 10, 7214 99 10 10, 7214 99 71 10, 7214 99 79 10, 7214 99 95 10).

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

Przedsiębiorstwo	Tymczasowa stawka cła antydumpingowego (w %)	Dodatkowy kod TARIC
BMZ – otwarta spółka akcyjna „Byelorussian Steel Works – Management Company of »Byelorussian Metallurgical Company« Holding” (&#8222;białoruska huta stali – spółka zarządzająca spółką zależną „białoruska huta”)	12,5	C197
Wszystkie pozostałe przedsiębiorstwa	12,5	C999

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

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

#### Artykuł 2

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

- zwrócić się o ujawnienie istotnych faktów i ustaleń, na podstawie których przyjęto niniejsze rozporządzenie;
- przekazać Komisji swoje uwagi na piśmie; oraz
- złożyć wniosek o przesłuchanie przed Komisją lub przed rzecznikiem praw stron w postępowaniach handlowych.

2. W ciągu 25 dni kalendarzowych od daty wejścia w życie niniejszego rozporządzenia strony, o których mowa w art. 21 ust. 4 rozporządzenia (UE) 2016/1036, mogą zgłaszać uwagi dotyczące stosowania środków tymczasowych.

#### Artykuł 3

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

Artykuł 1 obowiązuje przez okres sześciu miesięcy.

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

Sporządzono w Brukseli dnia 19 grudnia 2016 r.

*W imieniu Komisji*  
Jean-Claude JUNCKER  
*Przewodniczący*

---