

ROZPORZĄDZENIE WYKONAWCZE KOMISJI (UE) 2021/1930**z dnia 8 listopada 2021 r.****nakładające ostateczne cło antydumpingowe i stanowiące o ostatecznym pobraniu cła tymczasowego nałożonego na przywóz sklejki z drewna brzozonego pochodzącej z Rosji**

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 ⁽¹⁾ („rozporządzenie podstawowe”), w szczególności jego art. 9 ust. 4,

a także mając na uwadze, co następuje:

1. PROCEDURA**1.1. Wszczęcie postępowania**

- (1) W dniu 14 października 2020 r. na podstawie art. 5 rozporządzenia podstawowego Komisja Europejska („Komisja”) wszczęła dochodzenie antydumpingowe dotyczące przywozu sklejki z drewna brzozonego pochodzącej z Rosji („państwo, którego dotyczy postępowanie”). Komisja opublikowała zawiadomienie o wszczęciu postępowania w Dzienniku Urzędowym Unii Europejskiej („zawiadomienie o wszczęciu postępowania”).
- (2) Komisja wszczęła dochodzenie w następstwie skargi złożonej w dniu 31 sierpnia 2020 r. przez Woodstock Consortium („skarżący”). Skargę złożył unijny przemysł sklejki z drewna brzozonego w rozumieniu art. 5 ust. 4 rozporządzenia podstawowego. W skardze przedstawiono dowody na wystąpienie dumpingu i wynikającej z niego istotnej szkody, które były wystarczające, by uzasadnić wszczęcie dochodzenia.

1.2. Zmiana zawiadomienia o wszczęciu postępowania

- (3) W zawiadomieniu o wszczęciu postępowania nieumyślnie pominięto punkt dotyczący procedury oceny interesu Unii. Chociaż pominięcie to nie wpłynęło na prawo zainteresowanych stron do przedstawienia uwag dotyczących interesu Unii, uznano, że należy skorygować to pominięcie w celu zachowania przejrzystości proceduralnej. W związku z tym zawiadomienie to zmieniono w dniu 11 grudnia 2020 r. ⁽²⁾

1.3. - Rejestracja

- (4) Ponieważ warunki określone w art. 14 ust. 5a rozporządzenia podstawowego nie zostały spełnione, przywozu produktu objętego postępowaniem nie poddano rejestracji. Żadna ze stron nie przedstawiła uwag w tej kwestii.

1.4. Środki tymczasowe

- (5) Zgodnie z art. 19a rozporządzenia podstawowego w dniu 12 maja 2021 r. Komisja przedstawiła stronom streszczenie proponowanych celów tymczasowych oraz szczegóły dotyczące obliczania marginesów dumpingu i marginesów odpowiednich do usunięcia szkody dla przemysłu Unii. Jedna ze stron przedstawiła ważne uwagi, które zostały uwzględnione.
- (6) Dnia 11 czerwca 2021 r. na mocy rozporządzenia wykonawczego Komisji (UE) 2021/940 ⁽³⁾ („rozporządzenie w sprawie celów tymczasowych”) Komisja nałożyła tymczasowe cło antydumpingowe na przywóz sklejki z drewna brzozonego pochodzącej z Rosji.

⁽¹⁾ Dz.U. L 176 z 30.6.2016, s. 21.

⁽²⁾ Dz.U. C 428 z 11.12.2020, s. 27.

⁽³⁾ Rozporządzenie wykonawcze Komisji (UE) 2021/940 z dnia 10 czerwca 2021 r. nakładające tymczasowe cło antydumpingowe na przywóz sklejki z drewna brzozonego pochodzącej z Rosji (Dz.U. L 205 z 11.6.2021, s. 47).

- (7) Dochodzenie dotyczące dumpingu i powstałej szkody obejmowało okres od dnia 1 lipca 2019 r. do dnia 30 czerwca 2020 r. („okres objęty dochodzeniem”). Badanie tendencji mających znaczenie dla oceny szkody objęło okres od dnia 1 stycznia 2017 r. do końca okresu objętego dochodzeniem („okres badany”).

1.5. Dalsze postępowanie

- (8) Po ujawnieniu najważniejszych ustaleń i faktów, na podstawie których nałożono tymczasowe cło antydumpingowe („ujawnienie tymczasowych ustaleń”), skarżący, inni producenci unijni, producenci eksportujący objęci próbą, dwóch producentów eksportujących nieobjętych próbą i wiele innych zainteresowanych stron złożyli oświadczenia pisemne, w których przedstawili swoje opinie na temat tymczasowych ustaleń.
- (9) Stronom, które wystąpiły z odpowiednim wnioskiem, umożliwiono przedstawienie swoich argumentów. W posiedzeniach wyjaśniających wzięło udział trzech objętych próbą producentów eksportujących, dwóch nieobjętych próbą producentów eksportujących, nieobjęty próbą producent unijny, skarżący oraz siedemnastu importerów i użytkowników.
- (10) Po ujawnieniu tymczasowych ustaleń grupa Sveza zwróciła się z wnioskiem o dokonanie dodatkowych ujawnień, argumentując, że informacje przedstawione w ujawnieniu tymczasowych ustaleń nie były wystarczająco szczegółowe, a szereg kwestii związanych z obliczaniem marginesu dumpingu i danymi statystycznymi dotyczącymi przywozu nie zostało należycie wyjaśnione. Wbrew twierdzeniom zamieszczonym we wniosku i zgodnie z wyjaśnieniami przedstawionymi w swojej odpowiedzi z dnia 21 czerwca 2021 r. Komisja uznała, że w ujawnieniu tymczasowych ustaleń – uwzględniając informacje dotyczące konkretnego przedsiębiorstwa przedstawione w okresie wcześniejszego informowania – zawarto wyczerpujący zestaw informacji zapewniający przedsiębiorstwu możliwość przedstawienia uwag dotyczących ujawnienia tymczasowych ustaleń, a także skorzystanie z przysługującego mu prawa do obrony.
- (11) Komisja kontynuowała poszukiwanie i weryfikowanie wszelkich informacji, które uznała za konieczne do sformułowania ostatecznych ustaleń. Po poczynieniu ostatecznych ustaleń Komisja przeanalizowała uwagi przedstawione przez zainteresowane strony i w stosownych przypadkach dokonała przeglądu swoich tymczasowych wniosków.
- (12) Komisja poinformowała wszystkie zainteresowane strony o istotnych faktach i ustaleniach, na podstawie których zamierzała nałożyć ostateczne cło antydumpingowe na przywóz sklejki z drewna brzoźowego pochodzącej z Rosji („ostateczne ujawnienie”). Wszystkim stronom wyznaczono okres, w którym mogły zgłaszać uwagi na temat ostatecznego ujawnienia.
- (13) Uwagi przedstawione przez zainteresowane strony zostały rozpatrzone i w stosownych przypadkach uwzględnione w niniejszym rozporządzeniu.
- (14) Po ostatecznym ujawnieniu grupa Sveza ponownie stwierdziła, że na etapie tymczasowym nie zapewniono jej możliwości skorzystania z przysługującego jej prawa do obrony, ponieważ metoda obliczania wysokości tymczasowego cła antydumpingowego nie została dostatecznie dobrze uzasadniona. Komisja uznała, że przedsiębiorstwo mogło w pełni korzystać z przysługującego mu prawa do obrony na podstawie informacji uzyskanych w ramach ujawnienia tymczasowych ustaleń uzupełnionych o informacje przedstawione w okresie wcześniejszego informowania. Niezależnie od powyższego, przedsiębiorstwo miało wiele okazji do tego, aby przekazać swoje uwagi dotyczące informacji przedstawionych w okresie wcześniejszego informowania, informacji przekazanych w ramach ujawnienia tymczasowych ustaleń oraz informacji zawartych w ostatecznym ujawnieniu – we wszystkich tych przypadkach uwagi przedstawione przez przedsiębiorstwo zostały należycie rozpatrzone w niniejszym rozporządzeniu. W związku z powyższym argument ten został odrzucony.

1.5.1. Wniosek o zawieszenie cel

- (15) Po ostatecznym ujawnieniu szereg zainteresowanych stron zwróciło się o zawieszenie środków antydumpingowych zgodnie z art. 14 ust. 4 rozporządzenia podstawowego, powołując się na zmianę warunków rynkowych po zakończeniu okresu objętego dochodzeniem.
- (16) W tym względzie Komisja odnotowała, że w dniu 18 sierpnia 2021 r. – jeszcze przed ostatecznym ujawnieniem – z własnej inicjatywy zwróciła się do przedstawicieli przemysłu Unii i innych zainteresowanych stron o przekazanie informacji dotyczących okresu po OD. Komisja podkreśliła, że decyzja w kwestii tego, czy zawieszenie środków zgodnie z art. 14 ust. 4 jest uzasadnione, czy też nie, zostanie podjęta w odpowiednim czasie.

1.5.2. Wniosek o niepobieranie ceł tymczasowych

- (17) Po ostatecznym ujawnieniu Emiliana Imballagi, No-Nail Boxes i Industria Compensati Moglia – użytkownicy i importerzy sklejki z drewna brzozonego – zwrócili się do Komisji o zastosowanie art. 10 ust. 2 rozporządzenia podstawowego i odstąpienie od pobrania ceł tymczasowych od przywozu sklejki o kształcie kwadratowym z uwagi na brak zdolności przemysłu Unii do dostarczania sklejki o kształcie kwadratowym. Wniosek Industria Compensati Moglia obejmuje wszystkie rodzaje sklejki z drewna brzozonego z uwagi na ogólny brak zdolności przemysłu Unii do zaspokojenia konsumpcji w UE.
- (18) Jeżeli chodzi o domniemany brak dostaw, Komisja zwróciła uwagę na fakt, że – jak ustalono w motywie 224 – rynek Unii może być w dostatecznym stopniu zaopatrywany z różnych źródeł, uwzględniając przemysł unijny i przywóz z Rosji. Dlatego też, biorąc pod uwagę potwierdzoną istotną szkodę wywołaną przez przywóz towarów po cenach dumpingowych z Rosji i wnioski przedstawione w pkt 4.5, Komisja stwierdziła, że cła tymczasowe należy pobrać w całości – w związku z powyższym wniosek został odrzucony.

1.6. Kontrola wyrywkowa

- (19) Wobec braku uwag dotyczących kontroli wyrywkowej potwierdzono informacje przedstawione w motywach 12–23 rozporządzenia w sprawie ceł tymczasowych.

1.7. Indywidualne badanie

- (20) Jeżeli chodzi o indywidualne badanie wniosków, o którym mowa w motywie 24 rozporządzenia w sprawie ceł tymczasowych, jeden producent eksportujący powtórzył, że Komisja może przeprowadzić indywidualne badanie lub – w ostateczności – ustalić indywidualny margines szkody⁽⁴⁾. Zasoby potrzebne do przeprowadzenia takiej oceny byłyby ograniczone: weryfikacja ograniczałaby się do cen eksportowych, a zakres analizy nie pokrywałby się z zakresem analizy przeprowadzanej na potrzeby ustalenia marginesu dumpingu. Strona ta utrzymywała również, że Komisja jest zobowiązana do przeprowadzenia indywidualnego badania.
- (21) W tym względzie Komisja zwróciła uwagę na fakt, że w art. 17 ust. 3 rozporządzenia podstawowego nie przewidziano możliwości dokonywania indywidualnych obliczeń marginesu szkody, ponieważ ustęp ten stanowi, że „*indywidualne marginesy dumpingu (...) oblicza się dla eksportera lub producenta*” [podkreślenie dodane].
- (22) Jak wyjaśniono w motywie 24 rozporządzenia w sprawie ceł tymczasowych, Komisja otrzymała trzy kompletne odpowiedzi w terminie wyznaczonym przez przedsiębiorstwa, które wystąpiły z wnioskiem o przeprowadzenie indywidualnego badania. Komisja stwierdziła jednak, że badanie tych wniosków również na ostatecznym etapie dochodzenia byłoby nadmiernie uciążliwe, biorąc pod uwagę fakt, że szereg producentów eksportujących zostało już objętych próbą, i uniemożliwiłoby terminowe zakończenie dochodzenia. W związku z powyższym Komisja nie zdecydowała się poddać żadnego z przedmiotowych przedsiębiorstw indywidualnemu badaniu.

1.8. Okres objęty dochodzeniem i okres badany

- (23) Wobec braku uwag dotyczących okresu objętego dochodzeniem i okresu badanego potwierdzono informacje przedstawione w motywie 28 rozporządzenia w sprawie ceł tymczasowych.

2. PRODUKT OBJĘTY POSTĘPOWANIEM I PRODUKT PODOBNY

2.1. Argumenty dotyczące zakresu definicji produktu

- (24) Jak wyjaśniono w motywach 38 i 39 rozporządzenia w sprawie ceł tymczasowych, rosyjski producent, Segezha, twierdził, że zakres produktu należy rozszerzyć, tak aby obejmował nie tylko sklejkę z drewna brzozonego, ale także sklejkę z drewna sosny, topoli, okoumé i buku. Argumentowano, że istnieje bezpośrednia konkurencja i zamienność pomiędzy sklejką ze wspomnianych gatunków drewna a sklejką z drewna brzozonego. Po ujawnieniu tymczasowych ustaleń ta sama strona ponowiła swój wniosek i stwierdziła, że Komisja nie wywiązała się z obowiązku przeanalizowania dostępnych informacji dotyczących stopnia zamienności przekazanych przez krajowe stowarzyszenia reprezentujące producentów wytwarzających sklejkę z innych gatunków drewna.

⁽⁴⁾ Zob. dokument opatrzony numerem referencyjnym t21.004885.

- (25) Komisja przypomniała, że – jak już wspomniano w motywie 201 rozporządzenia w sprawie ceł tymczasowych – stowarzyszenia krajowe (z Francji, Włoch i Hiszpanii) reprezentujące producentów sklejki z topoli, sosny i innych gatunków drewna podkreśliły w swoich uwagach, że sklejki wykonywane z różnych gatunków drewna stanowią odrębne produkty, których nie można uznać za jeden produkt ani grupować w ramach jednego produktu.
- (26) Podobnie Komisja potwierdziła swoje wcześniejsze stanowisko i odrzuciła ten wniosek, ponieważ sklejka z drewna sosny, topoli, okoumé i buku nie posiada tych samych podstawowych właściwości fizycznych, technicznych i chemicznych co sklejka z drewna brzoźowego. Fakt, że w przypadku niektórych zastosowań można było wykorzystać alternatywne produkty i materiały o nieokreślonym stopniu zamienności, nie zmienia charakteru różnic fizycznych, technicznych i chemicznych pomiędzy produktem objętym postępowaniem a wspomnianymi produktami.

2.2. Argumenty dotyczące wyłączenia produktu

- (27) Na etapie tymczasowym jeden użytkownik, Emiliana Imballagi S.p.A., oraz dwaj rosyjscy producenci eksportujący, grupa Sveza i Vlas Truda, wnioskowali o wyłączenie z dochodzenia sklejki z drewna brzoźowego o kształcie kwadratowym o długości i szerokości pięciu stóp (1 525 × 1 525 mm). Komisja odrzuciła wnioski o wyłączenie produktu, jak wyjaśniono w motywie 37 rozporządzenia w sprawie ceł tymczasowych.
- (28) Po ujawnieniu tymczasowych ustaleń otrzymano dodatkowe uwagi dotyczące decyzji o odrzuceniu wniosku o wyłączenie produktu. Argumentowano w szczególności, że (i) samą różnicę w kształcie należy uznać już za różnicę wynikającą z odmiennych właściwości fizycznych i technicznych; (ii) sklejka o kształcie kwadratowym i sklejka o kształcie prostokątnym nie są względem siebie wymienne, ponieważ sklejki o kształcie kwadratowym nie można wykorzystać do zastosowań, w których należy użyć sklejki o kształcie prostokątnym, i nie można przerobić jej na sklejkę o kształcie prostokątnym; oraz (iii) producenci unijni nie wytwarzają sklejki o kształcie kwadratowym. Szerok stron powtórzyło te argumenty po ostatecznym ujawnieniu. Emiliana Imballagi i No-Nail Boxes, użytkownicy sklejki z drewna brzoźowego, stwierdzili również, że wyłączenie produktu jest uzasadnione interesem Unii, ponieważ niepodjęcie decyzji o wyłączeniu doprowadziłoby do sytuacji, w której rentowność przedsiębiorstw użytkowników (zajmujących się np. produkcją składanych drewnianych pudełek i skrzyń) nie mogłaby zostać zagwarantowana.
- (29) Komisja podtrzymała swoją decyzję, w której stwierdziła, że z zakresu produktu nie można wyłączyć sklejki o kształcie kwadratowym, ponieważ – niezależnie od różnic wynikających z jej wymiarów i kształtu – posiada ona te same podstawowe właściwości fizyczne, techniczne i chemiczne co sklejka o kształcie prostokątnym. Jeżeli chodzi o wykorzystanie, to mimo że w przypadku określonych zastosowań bezpośrednia wymiennosc nie jest możliwa, istnieje wiele innych zastosowań, w których sklejka o kształcie kwadratowym i prostokątnym poddawana dalszej obróbce w postaci cięcia, a zatem dochodzi do zmiany jej pierwotnego kształtu – w przypadku takich zastosowań można mówić o pewnym stopniu wymienności, co sprawia, że sklejka o kształcie kwadratowym wywiera presję konkurencyjną na sklejkę z drewna brzoźowego o kształcie prostokątnym. W toku dochodzenia potwierdzono ponadto, że przemysł Unii wytwarza i sprzedaje sklejkę o kształcie kwadratowym, choć w stosunkowo niewielkich ilościach i z reguły nie jako towar, ale raczej jako produkt niszowy wytwarzany na konkretne zamówienie. W świetle powyższych ustaleń Komisja uznała, że twierdzenie, zgodnie z którym wyłączenie produktu leżałoby w interesie Unii, jest bezpodstawne. Dlatego też Komisja odrzuciła ten argument.

2.3. Podsumowanie

- (30) Wobec braku innych uwag dotyczących zakresu produktu Komisja potwierdziła wnioski przedstawione w motywach 32–33 rozporządzenia w sprawie ceł tymczasowych.

3. DUMPING

- (31) Po ujawnieniu tymczasowych ustaleń Komisja otrzymała uwagi pisemne od trzech producentów eksportujących objętych próbą oraz skarżącego dotyczące tymczasowych ustaleń w zakresie dumpingu.

3.1. Wartość normalna

- (32) Szczegóły dotyczące obliczania wartości normalnej przedstawiono w motywach 44–57 rozporządzenia w sprawie ceł tymczasowych. Wobec braku uwag w odniesieniu do niniejszego punktu Komisja potwierdziła swoje tymczasowe wnioski.

3.2. Cena eksportowa

- (33) Szczegóły dotyczące obliczania ceny eksportowej przedstawiono w motywach 58 i 60 rozporządzenia w sprawie cel tymczasowych. Wobec braku uwag w odniesieniu do niniejszej sekcji Komisja potwierdziła swoje tymczasowe wnioski.

3.3. Porównanie

- (34) Szczegóły dotyczące porównania wartości normalnej i ceny eksportowej przedstawiono w motywach 61–71 rozporządzenia w sprawie cel tymczasowych.
- (35) Producent eksportujący UPG powtórzył swoje twierdzenie dotyczące konieczności dostosowania ceny eksportowej w górę, aby uwzględnić kwoty zwrócone w ramach programu opisanego w motywie 63 rozporządzenia w sprawie cel tymczasowych.
- (36) Komisja stwierdziła, że ponieważ strona nie dostarczyła żadnych nowych dowodów na poparcie swojego twierdzenia, które zmieniłyby ocenę Komisji, tymczasowe ustalenia zawarte w motywie 64 rozporządzenia w sprawie cel tymczasowych zostały potwierdzone, a argument został odrzucony.
- (37) Po ostatecznym ujawnieniu producent eksportujący powtórzył, że koszty transportu zwrócone w ramach wspomnianego programu powinny być zostać wzięte pod uwagę przy dostosowywaniu ceny eksportowej zgodnie z art. 2 ust. 10 lit. e) rozporządzenia podstawowego.
- (38) Komisja uznała, że zapewniła zgodność z przepisami art. 2 ust. 10 lit. e) rozporządzenia podstawowego, ponieważ odliczyła m.in. koszty transportu bezpośrednio związane z dostarczeniem produktu objętego postępowaniem do pierwszego niezależnego nabywcy. Ustalenie, czy wspomniane koszty zostały następnie zwrócone, czy też nie, nie wchodzi w zakres art. 2 ust. 10 lit. e) rozporządzenia podstawowego. W związku z tym argument ten został odrzucony.
- (39) Producent eksportujący argumentował ponadto, że przepisy art. 2 ust. 10 lit. k) rozporządzenia podstawowego nie uniemożliwiają Komisji wzięcia pod uwagę subsydium wywozowego. Producent eksportujący powtórzył, że wspomniane subsydium wywarło wpływ na decyzje cenowe podejmowane na rynkach eksportowych oraz na rentowność sprzedaży produktów. Dlatego też zarzucił Komisji domniemane popełnienie rażącego błędu w ocenie i podejmowanie działań z naruszeniem przepisów art. 2 ust. 10 lit. k) rozporządzenia podstawowego.
- (40) Komisja odnotowała, że strona nie przedstawiła żadnych nowych dowodów na poparcie tego twierdzenia. Niezależnie od powyższego Komisja ponownie szczegółowo zbadła akta sprawy i nie znalazła żadnych dowodów świadczących o tym, że nabywcy producenta eksportującego konsekwentnie płacili różne ceny na rynku krajowym z powodu domniemanej różnicy w zwrocie kosztów transportu przez rząd Federacji Rosyjskiej między sprzedażą krajową a eksportową zgodnie z art. 2 ust. 10 lit. k) rozporządzenia podstawowego.
- (41) Ponadto Komisja nie odniosła się do kwestii subsydium jako takiego, ale rozważyła, czy program wywarł wpływ na porównywalność cen eksportowych i cen krajowych, którego skala uzasadniałaby dostosowanie ceny krajowej. W związku z powyższym Komisja odrzuciła twierdzenie, zgodnie z którym zwrot kosztów transportu i cen eksportowych powinien zostać wzięty pod uwagę na potrzeby porównania.
- (42) Co więcej, ten sam producent eksportujący założył, że Komisja przyjęła jego argumentację, ponieważ nie usunęła pozycji dotyczącej zwrotu kosztów transportu z tabeli G w kwestionariuszu dotyczącym cel antidumpingowych (tj. tabeli zysków i strat).
- (43) Komisja stwierdziła, że niezależnie od usunięcia pozycji dotyczącej zwrotu kosztów transportu z odpowiednich tabel przedłożonych przez UPG, przesłanki uzasadniające odrzucenie przedstawionej argumentacji zostały precyzyjnie wyjaśnione zarówno w ujawnieniu informacji dotyczących konkretnego przedsiębiorstwa, jak i w motywie 64 rozporządzenia w sprawie cel tymczasowych. W związku z tym argument ten został odrzucony.
- (44) Po ostatecznym ujawnieniu producent eksportujący stwierdził, że Komisja w nieprawidłowy sposób dostosowała dane zawarte w tabeli G w kwestionariuszu dotyczącym cel antidumpingowych. Strona powtórzyła, że zwrot kosztów transportu poniesionych w związku z wywozem powinien zostać alokowany do sprzedaży eksportowej, ponieważ zależy od poniesienia kosztów transportu przy eksporcie.

- (45) Zgodnie z informacjami przedstawionymi w motywie 43 powyżej celem tabeli G jest ustalenie rentowności poszczególnych segmentów rynku. W tym względzie nie stwierdzono jednak istnienia bezpośredniego związku między danymi zawartymi w tabeli G a wynikami oceny przeprowadzonej zgodnie z art. 2 ust. 10 lit. e) i k) rozporządzenia podstawowego. Jak wyjaśniono w motywach 38–41 powyżej, Komisja nie uznała dokonania dostosowania za uzasadnione. W związku z powyższym to, czy subsydium zostało zgłoszone w tabeli G w ramach sprzedaży eksportowej czy nie, pozostaje bez znaczenia. W związku z tym argument ten został odrzucony.
- (46) Przedsiębiorstwo UPG stwierdziło również, że Komisja popełniła rażący błąd, alokując prowizję wypłaconą powiązanemu z nim przedsiębiorstwu handlowemu do kosztów faktycznie świadczonych usług (tj. powiązane przedsiębiorstwo handlowe utrzymywało, że zakres jego zadań obejmował wszystkie rodzaje sprzedaży, a nie tylko sprzedaż krajową). Zgodnie z postanowieniami umowy prowizyjnej Komisja powinna była alokować prowizję wyłącznie do sprzedaży krajowej.
- (47) Komisja wzięła pod uwagę faktyczną sytuację między dwiema powiązаныmi stronami. Zapłacona prowizja dotyczyła wszystkich rodzajów sprzedaży. Ponieważ strona nie dostarczyła żadnych nowych dowodów na poparcie swojego twierdzenia, tymczasowe ustalenia zawarte w motywie 65 rozporządzenia w sprawie cel tymczasowych zostały potwierdzone.
- (48) Przedsiębiorstwo UPG stwierdziło również, że gdyby Komisja zdecydowała się podtrzymać swoją decyzję o alokowaniu kwot zapłaconych prowizji zarówno do kosztów sprzedaży krajowej, jak i do kosztów sprzedaży eksportowej, prowizje powinny zostać alokowane nie tylko na podstawie sprzedaży do UE, ale również na podstawie sprzedaży do państw trzecich. Komisja przyjęła ten argument i alokowała zapłacone prowizje do wszystkich rodzajów sprzedaży, uwzględniając sprzedaż do państw trzecich.
- (49) Po ostatecznym ujawnieniu przedsiębiorstwo UPG powtórzyło swoje twierdzenie, zgodnie z którym realokacja zapłaconych prowizji do powiązanej strony skutkowało zniekształceniem stanu faktycznego. UPG utrzymywało ponadto, że Komisja nie przedstawiła dowodów na poparcie swoich zarzutów.
- (50) Odnosząc się do kwestii dowodów, Komisja powołała się na dwa pisma UPG, w których stwierdzono, że znaczna część sprzedaży w UE (między 75 % a 95 %) była realizowana za pośrednictwem powiązanej strony, która nie otrzymywała jednak żadnych prowizji z tytułu takiej sprzedaży, mimo że pełniła te same funkcje w zakresie sprzedaży na rynku krajowym i na rynku unijnym⁽³⁾. Ponadto po ostatecznym ujawnieniu UPG powtórzyło, że prowizje otrzymane z tytułu sprzedaży krajowej były wystarczające do pokrycia kosztów związanych z pełnieniem przez powiązaną stronę wszystkich powierzonych jej funkcji na rynkach krajowym i eksportowym. Dlatego też Komisja uznała, że funkcje powiązanej strony obejmowały nie tylko sprzedaż krajową, ale również sprzedaż eksportową. W związku z powyższym należy uznać, że decyzja o realokacji zapłaconych prowizji do wszystkich rodzajów sprzedaży była prawidłowa. Na tej podstawie twierdzenie to zostało odrzucone.
- (51) Przedsiębiorstwo UPG argumentowało, że Komisja popełniła rażący błąd, myląc zakres usług świadczonych przez powiązaną stronę z zakresem obowiązywania prowizji wypłaconych powiązanej stronie.
- (52) Komisja stwierdziła, że umowa prowizyjna zawarta między UPG a powiązaną z nim stroną nie odzwierciedlała sytuacji faktycznej, o czym świadczą dowody zawarte w aktach sprawy. W związku z tym argument ten został odrzucony.
- (53) Przedsiębiorstwo UPG stwierdziło, że poprzez realokację prowizji do sprzedaży eksportowej Komisja doprowadziła do ich podwójnego policzenia, zważywszy na faktyczne wypłacenie prowizji niepowiązanym stronom w UE. UPG argumentowało również, że decyzja o realokacji prowizji była dyskryminująca, w szczególności biorąc pod uwagę dokonanie dostosowania z tytułu prowizji w odniesieniu do ceny eksportowej innego producenta eksportującego (grupa Sveza) ze względu na różnice w prowizjach zgodnie z art. 2 ust. 10 lit. i) rozporządzenia podstawowego.
- (54) Komisja dogłębnie przeanalizowała tę argumentację i nie stwierdziła wystąpienia jakiegokolwiek dyskryminacji między dwoma producentami eksportującymi, ponieważ obie te strony znajdowały się w istotnie różniącej się sytuacji faktycznej.
- (55) Producenci eksportujący należący do grupy Sveza zawarli umowy prowizyjne z powiązanyim przedsiębiorstwem handlowym Sveza-Les, które z kolei uiszczало opłaty na rzecz niepowiązanych przedstawicieli w UE. Jak zostało to opisane w motywach 114–115 poniżej, opłaty uiszczane na rzecz niepowiązanych przedstawicieli w UE były uznawane za wydatki ponoszone w ramach wspomnianych umów prowizyjnych.

⁽³⁾ Wspomniane pisma dotyczą odpowiedzi przedsiębiorstwa Zhesartsy na pytania zawarte w kwestionariuszu oraz odpowiedzi na pismo w sprawie uzupełnienia braków z dnia 18 stycznia 2021 r. W tym kontekście można również powołać się na treść sprawozdania ze zdalnej kontroli krzyżowej.

- (56) Jeżeli chodzi o UPG, płatności na rzecz niepowiązanych przedstawicieli w UE były fakturowane nie przez powiązane przedsiębiorstwo handlowe, ale przez samo przedsiębiorstwo UPG.
- (57) W związku z tym powiązane przedsiębiorstwo handlowe nie mogło utrzymywać, że opłaty uiszczane przez UPG na rzecz niepowiązanych przedstawicieli w UE stanowiło część jego wydatków, co oznacza, że nie mogło dochodzić do przypadków ich podwójnego liczenia. Niezależnie od powyższego, strona nie uzasadniła swojej argumentacji – tak naprawdę UPG nie zafakturowało ponownie prowizji uiszczonych na rzecz niepowiązanych stron w UE w taki sposób, aby przenieść płatność tych prowizji na swoją powiązaną stronę. W związku z tym argument ten został odrzucony.
- (58) UPG odniosło się również do zakresu usług świadczonych przez powiązaną stronę na rynkach krajowym i eksportowym. W szczególności powiązana strona rzekomo świadczyła pewne ograniczone usługi na rzecz sprzedaży eksportowej UPG, a zatem decyzja o realokacji prowizji do sprzedaży do UE była nieprawidłowa.
- (59) Komisja odnotowała, że twierdzenia tego nie poparto żadnymi dowodami, co uniemożliwiło zweryfikowanie jego prawdziwości. W związku z tym argument ten został odrzucony.
- (60) Producent eksportujący SPM argumentował, że przy obliczaniu sprzedaży eksportowej Komisja nieprawidłowo ustaliła wysokość kosztów kredytu, ponieważ oparła się na stopie procentowej publikowanej przez Centralny Bank Federacji Rosyjskiej, a nie na oficjalnej stopie dla waluty figurującej na fakturze zgodnie z art. 2 ust. 10 lit. g) rozporządzenia podstawowego⁽⁶⁾.
- (61) Komisja stwierdziła, że koszty kredytu można byłoby wyrazić w walucie figurującej na fakturze wyłącznie w przypadku, gdyby strona była w stanie wykazać, że posługuje się taką walutą w swojej bieżącej działalności. We wszystkich innych przypadkach koszty kredytu powinny zostać wyrażone w walucie państwa, w którym przedsiębiorstwo ma swoją siedzibę.
- (62) Ponieważ strona nie przedstawiła żadnych dowodów świadczących o tym, że zaciągnęła pożyczki w EUR ani że ponosiła koszty kredytu w EUR, Komisja odrzuciła ten argument.
- (63) Po ostatecznym ujawnieniu przedsiębiorstwo SPM ponowiło swoje twierdzenie, zgodnie z którym koszty kredytu powinny zostać ustalone w oparciu o oficjalną stopę dla waluty figurującej na fakturze, ponieważ SPM ponosiło ryzyko związane z walutą figurującą na fakturze, a nie z RUB. SPM stwierdziło ponadto, że takie podejście stanowi stałą praktykę Komisji.
- (64) Komisja odnotowała, że SPM nie uzasadniło swojego twierdzenia dotyczącego ryzyka finansowego ani nie przedstawiło żadnych dowodów świadczących o tym, że stosowanie tego rodzaju metody jest stałą praktyką Komisji. Co więcej, Komisja uznała, że między opisanym ryzykiem a procesem ustalania kosztów kredytu nie ma bezpośredniego związku. Koszty kredytu odnoszą się do warunków płatności faktury – przedsiębiorstwo jest zobowiązane pokryć koszty wynikające z upływu czasu między datą wystawienia faktury a datą faktycznego dokonania płatności. SPM nie pokrywało kosztów swojej bieżącej działalności za pomocą pożyczek denominowanych w euro. Z tego względu nie przedstawiono żadnych dowodów świadczących o tym, że koszty kredytu powinny zostać ustalone na podstawie stopy procentowej dla EUR. Argument ten został zatem odrzucony.
- (65) Ta sama strona utrzymywała, że Komisja musi dokonywać żądanego przeliczania walut, ponieważ w okresie objętym dochodzeniem kurs wymiany EUR/RUB podlegał znacznym wahaniom (tj. +33 %, biorąc pod uwagę krańcową wartość wahań dziennego w okresie objętym dochodzeniem).
- (66) Z analizy przeprowadzonej przez Komisję w okresie objętym dochodzeniem wynika, że od lipca 2019 r. do lutego 2020 r. miesięczny kurs wymiany EUR/RUB był stosunkowo stabilny – skala odchylenia od średniego kursu wymiany w tym okresie (tj. EUR/RUB 70,7) wynosiła od -3 % do +3 %⁽⁷⁾.
- (67) Komisja stwierdziła, że skala wahań kursu wymiany jest nieznaczna i że w okresie objętym dochodzeniem w odniesieniu do wahań tego kursu nie można było zaobserwować żadnej trwałej tendencji. Komisja uznała, że warunki określone w art. 2 ust. 10 lit. j) rozporządzenia podstawowego nie zostały spełnione, ponieważ kurs wymiany nie podlegał znaczącym wahaniom ani nie wykazywał żadnej trwałej tendencji w tym zakresie. W związku z tym argument ten został odrzucony.

⁽⁶⁾ Zob. dokument opatrzony numerem referencyjnym t21.004918.

⁽⁷⁾ Kurs wymiany EUR/RUB: 7/2019 = 70,907; 8/2019 = 73,216; 9/2019 = 71,411; 10/2019 = 71,086; 11/2019 = 70,577; 12/2019 = 69,987; 1/2020 = 68,769; 2/2020 = 69,911; 3/2020 = 82,426; 4/2020 = 81,745; 5/2020 = 79,233; 6/2020 = 78,038.

- (68) Po ostatecznym ujawnieniu przedsiębiorstwo SPM ponowiło swoje twierdzenie dotyczące wahań kursu wymiany, argumentując, że w marcu 2020 r. skala wahań tego kursu wyniosła 18 %. SPM utrzymywało, że przeprowadzenie analizy okresu dłuższego niż okres objęty dochodzeniem wykazało występowanie trwałych wahań kursu wymiany w okresie objętych dochodzeniem.
- (69) Komisja przeanalizowała zmiany kursu wymiany w okresie objętym dochodzeniem. Informacje uzyskane poza okresem objętym dochodzeniem uznaje się za nieistotne w kontekście prowadzonego dochodzenia. Mimo że w marcu 2020 r. kurs wymiany EUR/RUB wzrósł o +16,5 % w zestawieniu ze średnią ważoną z poprzednich miesięcy ⁽⁸⁾, w kolejnych miesiącach odnotowano jego spadek. Z tego względu Komisja uznała, że warunki określone w art. 2 ust. 10 lit. j) rozporządzenia podstawowego nie zostały spełnione, ponieważ kurs wymiany nie podlegał znaczącym wahaniom ani nie wykazywał żadnej trwałej tendencji w tym zakresie. Twierdzenie to zostało zatem odrzucone.
- (70) Ten sam producent eksportujący utrzymywał – zarówno po ujawnieniu tymczasowych ustaleń, jak i po ostatecznym ujawnieniu – że w toku dochodzenia Komisja nie przekazała jednoznacznych wytycznych dotyczących sytuacji Zjednoczonego Królestwa. Strona nie usunęła ze swojego zestawienia kosztów danych dotyczących produktów sprzedawanych na rynku Zjednoczonego Królestwa. Jak wyjaśniono jednak w pkt 1.10 rozporządzenia w sprawie cel tymczasowych, w dniu 19 stycznia 2021 r. Komisja opublikowała notatkę do akt sprawy, w której poinformowała zainteresowane strony o konsekwencjach wystąpienia Zjednoczonego Królestwa z UE. Ponadto strona mogła wystąpić z konkretnym wnioskiem w tym zakresie popartym dowodami w swoich uwagach do ujawnienia tymczasowych ustaleń. Strona nie przedstawiła jednak żadnych dowodów wyjaśniających, w jaki sposób fakt dokonywania sprzedaży na rynku Zjednoczonego Królestwa wpłynął na dane na temat kosztów. W tym względzie Komisja zbadała zestaw danych i stwierdziła, że uwzględnienie danych dotyczących Zjednoczonego Królestwa w aktach związanych z EUCOP mogło potencjalnie wywrzeć wpływ na zaledwie jeden numer kodu produktu odpowiadający 0,04 % łącznej wielkości wywozu przedsiębiorstwa do UE ⁽⁹⁾. W związku z powyższym Komisja odrzuciła ten argument, ponieważ usunięcie tego rodzaju danych dotyczących kosztów związanych z produktami sprzedawanymi na rynku Zjednoczonego Królestwa zdaje się nie wywierać żadnego wpływu w omawianej sprawie.
- (71) Przedsiębiorstwo SPM wyjaśniło, że większość zgłoszonych przez nie pierwotnie kosztów związanych z opakowaniem obejmowała również koszty magazynowania ponoszone przez powiązane przedsiębiorstwa handlowe z tytułu sprzedaży krajowej. SPM zwróciło się o utrzymanie dokonanego przez Komisję dostosowania z tytułu kosztów związanych z opakowaniem w odniesieniu do tych kosztów zgłoszonych pierwotnie jako koszty związane z opakowaniem. Komisja stwierdziła, że koszty magazynowania (takie jak uiszczanie opłat czynszowych z tytułu użytkowania magazynu) są ponoszone jako koszty produkcji, a zatem wchodzi one w skład kosztów sprzedaży, kosztów ogólnych i administracyjnych przedsiębiorstwa. Z tego względu koszty te jako takie nie wywierają bezpośredniego wpływu na ceny pobierane przez powiązane przedsiębiorstwa handlowe od pierwszego niezależnego nabywcy. W związku z powyższym Komisja odrzuciła ten argument.
- (72) Po ostatecznym ujawnieniu SPM argumentowało, że zgłoszone koszty magazynowania były kosztami ponoszonymi przez powiązane przedsiębiorstwa dystrybucyjne na potrzeby sprzedaży krajowej, a nie kosztami ponoszonymi przez producenta. Powiązane przedsiębiorstwa dystrybucyjne nie wytwarzały sklejki z drewna brzoźowego, a zatem nie ponosiły żadnych kosztów produkcji. Z tego względu wartość normalna powinna zostać ustalona na poziomie cen ex-works z wyłączeniem kosztów ponoszonych przez przedsiębiorstwa dystrybucyjne, na takiej samej zasadzie jak w przypadku konstruowania ceny eksportowej zgodnie z art. 2 ust. 9 rozporządzenia podstawowego.
- (73) Komisja stwierdziła, że przedsiębiorstwo nie przedstawiło żadnych dowodów świadczących o tym, że koszty ponoszone przez przedsiębiorstwa dystrybucyjne z tytułu sprzedaży na rynku krajowym nie powinny zostać wzięte pod uwagę przy dokonywaniu obiektywnego porównania i że powiązane przedsiębiorstwa dystrybucyjne nie powinny być traktowane jako jedna jednostka gospodarcza. Ponadto art. 2 ust. 1 rozporządzenia podstawowego stanowi, że podstawą obliczenia wartości normalnej powinny być ceny uiszczane przez pierwszych niezależnych nabywców. Taka sytuacja nie miałaby miejsca w przypadku odliczenia kosztów poniesionych przez powiązane przedsiębiorstwa dystrybucyjne. W związku z powyższym argument ten został odrzucony.
- (74) Grupa Sveza będąca producentem eksportującym stwierdziła, że Komisja popełniła rażący błąd przy rozpatrywaniu kwestii związanych z dywidendami i opłatami za zarządzanie. Zastosowana metodyka została wyjaśniona w przesłanym stronie szczególnym dokumencie ujawniającym ustalenia tymczasowe.

⁽⁸⁾ Średnia ważona kursu wymiany w okresie od lipca 2019 r. do lutego 2020 r. wyniosła 70,73.

⁽⁹⁾ Jeżeli chodzi o metodę ustalania wartości normalnej dla określonego rodzaju numeru produktu, Komisja korzysta z zestawu danych EUCOP wyłącznie w przypadku braku sprzedaży na rynku krajowym, a więc w przypadku braku danych DMCOP dla tego rodzaju numeru produktu. Zestawy danych EUCOP i DMCOP przedstawiają koszty produkcji dla każdego rodzaju numeru produktu sprzedawanego odpowiednio na potrzeby UE i rynków krajowych.

- (75) W okresie objętym dochodzeniem jedno przedsiębiorstwo należące do grupy producentów eksportujących wypłaciło dywidendę swojemu udziałowcowi, przedsiębiorstwu Sveza-Les. Sveza-Les zgłosiło fakt otrzymania dywidendy w pozycji *Dochód finansowy* w tabeli G w kwestionariuszu dotyczącym ceł antydumpingowych. Wspomnianą dywidendę alokowano również do wszystkich rodzajów przychodu z tytułu sprzedaży produktu objętego postępowaniem. Zastosowana metoda doprowadziła do obniżenia odsetka kosztów sprzedaży, kosztów ogólnych i administracyjnych obliczonego dla wszystkich rodzajów przychodów. Komisja uznała, że między zgłoszoną sprzedażą a wypłatą dywidendy nie ma bezpośredniego związku, i z tego względu zdecydowała się odrzucić przydział dywidendy.
- (76) Łączne przychody w okresie objętym dochodzeniem podzielono na następujące kategorie: przychody uzyskane z tytułu sprzedaży produktu objętego postępowaniem i produktów nieobjętych postępowaniem, przychody uzyskane z tytułu sprzedaży na rzecz klientów powiązanych i klientów niepowiązanych oraz przychody w podziale na rodzaj rynku (tj. sprzedaż krajowa, sprzedaż na rynku Unii i sprzedaż na rynkach innych państw trzecich). Grupa Sveza była zobowiązana ustalić poziom swojej rentowności (lub straty) dla każdej z powyższych pozycji. Rentowność obliczano, odejmując wszystkie wydatki powiązane z daną kategorią przychodów (tj. koszty powiązane ze sprzedawanymi towarami, koszty sprzedaży, koszty ogólne i administracyjne, zysk/stratę z tytułu kursu walutowego oraz zysk lub stratę z tytułu dochodu finansowego).
- (77) W swoich uwagach do ujawnienia tymczasowych ustaleń grupa Sveza stwierdziła, że nie ustanowiono żadnej podstawowej zasady rachunkowości, która pozwalałaby Komisji pomijać niektóre dane pochodzące z poddanych audytowi sprawozdań finansowych. Ponadto dywidenda została wypłacona w pierwszej połowie 2020 r. i była powiązana z zyskiem wypracowanym na dzień 31 grudnia 2019 r., a zatem strona była uprawniona do jej zgłoszenia w okresie objętym dochodzeniem.
- (78) Komisja nie pominęła poddanych audytowi sprawozdań finansowych, ale uznała, że dywidendy z tytułu inwestycji nie można alokować do innego rodzaju przychodów przy ustalaniu rentowności sprzedaży, o której mowa powyżej. Z tego samego względu do innego rodzaju przychodów nie alokowano wypłaconego zysku. Jak wspomniano w motywie 76 powyżej, celem tabeli G w kwestionariuszu dotyczącym ceł antydumpingowych jest ustalenie rentowności poszczególnych rodzajów przychodu/dochodu w okresie objętym dochodzeniem. W związku z powyższym Komisja odrzuciła ten argument.
- (79) Strona argumentowała, że metodyka zastosowana w celu ustalenia rentowności sprzedaży nie była wiarygodna, ponieważ Komisja przyjęła niektóre rodzaje dochodu (tj. zysk z tytułu różnic kursowych i dochód finansowy), ale również część zysków i strat zgłoszonych w poprzednich latach (tj. poza okresem objętym dochodzeniem).
- (80) Jak słusznie zauważyła strona, zysk z tytułu różnic kursowych i dochód finansowy mogą zostać zgłoszone, jeżeli są powiązane z normalną działalnością prowadzoną przez stronę. W omawianym przypadku zysk z tytułu różnic kursowych mógłby wynikać z wywozu sklejki z drewna brzoźowego, a dochód finansowy ze środków pieniężnych uzyskiwanych ze sprzedaży sklejki z drewna brzoźowego. W przypadku dywidendy obowiązują jednak inne zasady, ponieważ wypłacany zysk został wygenerowany przez inne przedsiębiorstwo. Komisja uznała, że dywidenda nie była powiązana z innymi przychodami Sveza-Les, uwzględniając przychody z tytułu sprzedaży produktu objętego postępowaniem. W związku z powyższym Komisja odrzuciła ten argument.
- (81) Po ostatecznym ujawnieniu grupa Sveza powtórzyła, że dywidenda jest w 100 % powiązana z innymi przychodami Sveza-Les. Strona stwierdziła ponadto, że producent eksportujący będący jednostką zależną Sveza-Les generował zysk z tytułu sprzedaży sklejki na rynku krajowym albo na rynku eksportowym.
- (82) Komisja zapoznała się z przedstawioną argumentacją i zgodziła się ze stroną. Źródłem zysku, a tym samym dywidendy, była całość działalności prowadzonej przez producenta eksportującego. Nie stwierdzono jednak żadnego związku między środkami pieniężnymi przekazanymi Sveza-Les a działalnością Sveza-Les, która była bezpośrednio powiązana z produktem objętym postępowaniem w okresie objętym dochodzeniem (i kosztami powiązanymi z tą działalnością). Argument ten został zatem odrzucony.
- (83) Jeżeli chodzi o informacje dotyczące zysków i strat z poprzednich lat zgłoszone w tabeli G, Komisja zdecydowała się usunąć te kwoty z zestawu danych wykorzystanego do ustalenia rentowności sprzedaży w okresie objętym dochodzeniem, ponieważ nie były one powiązane z normalną działalnością prowadzoną przez stronę w okresie objętym dochodzeniem. Wspomniane pozycje odpowiadały mniej niż 0,5 % łącznych zgłoszonych kosztów sprzedaży, kosztów ogólnych i administracyjnych.

- (84) Opłaty za zarządzanie, o których mowa w motywie 74, dotyczą opłat za zarządzanie uiszczanych przez poszczególnych producentów eksportujących na rzecz przedsiębiorstwa Sveza-Les. W tabeli G w kwestionariuszu dotyczącym ceł antydumpingowych Sveza-Les zgłosiło opłatę za zarządzanie jako przychód i alokowało powiązane z nią wydatki do umów o zarządzanie, z tytułu których otrzymała daną opłatę. Sveza-Les nie przedstawiło jednak kosztów generowanych przez te umowy o zarządzanie do ich źródła. Z uwagi na brak dowodów, na etapie tymczasowym Komisja postanowiła nie traktować zgłoszonych kosztów jako kosztów powiązanych z przychodem z tytułu umów o zarządzanie i realokować te koszty do innych rodzajów przychodów.
- (85) Grupa Sveza stwierdziła, że podjęta przez Komisję decyzja o usunięciu uzyskanego przychodu (tj. opłat za zarządzanie), pominięciu zgłoszonych wydatków i realokowaniu ich do innych przychodów była w sposób rażący błędna i niezgodna z prawem.
- (86) Komisja zwróciła uwagę na fakt, że przedsiębiorstwo nie przedstawiło żadnych dodatkowych dowodów na poparcie swojego twierdzenia.
- (87) Co więcej, warto przypomnieć, że przychody z tytułu opłat za zarządzanie nie zostały usunięte z tabeli G. Komisja realokowała wydatki alokowane przez stronę do przychodów z tytułu opłaty za zarządzanie do innego rodzaju przychodów, ponieważ strona nie przedstawiła żadnych dowodów na poparcie dokonanej przez siebie alokacji. W związku z tym argument ten został odrzucony.
- (88) Strona stwierdziła ponadto, że Komisja korzystała z niespójnej i nieprecyzyjnej metody realokacji wydatków. Choć strona nie uzasadniła tego twierdzenia, Komisja zwróciła uwagę na fakt, że korzysta z tej samej metody alokacji wydatków co strona. W związku z tym argument ten został odrzucony.
- (89) Strona argumentowała również, że opłaty za zarządzanie powinny zostać usunięte z pozycji przeznaczonej na wydatki zgłoszone przez producentów eksportujących w ich własnej tabeli G, w razie gdyby Komisja zdecydowała się podtrzymać swoją decyzję o usunięciu zgłoszonych wydatków z tabeli G przekazanej przez powiązaną stronę.
- (90) Komisja przeanalizowała ten argument i nie stwierdziła żadnych podstaw do usunięcia wydatków z tytułu opłat za zarządzanie zgłoszonych przez producentów eksportujących, ponieważ koszty te miały poparcie w dokumentach księgowych. W związku z tym argument ten został odrzucony.
- (91) Po ostatecznym ujawnieniu grupa Sveza argumentowała – powołując się na rachunki kosztów sprzedaży, kosztów ogólnych i administracyjnych przedsiębiorstwa Sveza-Les – że przesłedzenie wydatków wygenerowanych przez umowy dotyczące opłat za zarządzanie do ich źródła było możliwe.
- (92) Komisja przeanalizowała przedstawione argumenty, ale nie znalazła w przekazanym piśmie żadnych informacji pozwalających jej stwierdzić z odpowiednią dozą pewności, że umowy dotyczące opłat za zarządzanie wygenerowały jakiegokolwiek wydatki, które mogłyby zostać bezpośrednio powiązane z tymi umowami. Ponadto w trakcie zdalnej kontroli krzyżowej Komisja zwróciła się również o udostępnienie jej dokumentów uzupełniających dotyczących wydatków alokowanych do tych umów, ale przedsiębiorstwo nie przekazało takich dokumentów. W związku z tym argument ten został odrzucony.
- (93) Po ujawnieniu tymczasowych ustaleń i ostatecznym ujawnieniu grupa Sveza stwierdziła, że przy przeprowadzaniu oceny dotyczącej jednej jednostki gospodarczej Komisja popełniła rażące błędy w ocenie. Strona powtórzyła, że przedsiębiorstwo Sveza-Les pełniło te same funkcje w zakresie sprzedaży na rynkach krajowym i eksportowym, a jedyna różnica dotyczyła wynagrodzenia uzyskiwanego z tytułu pełnienia tych funkcji. Strona wskazała, że w udzielonej przez siebie odpowiedzi na pytania zawarte w kwestionariuszu przedstawiła wyczerpujące dowody w tym zakresie.
- (94) Po pierwsze, po ujawnieniu tymczasowych ustaleń i ostatecznym ujawnieniu grupa powołała się na część odpowiedzi na pytania zawarte w kwestionariuszu udzielonych przez zakłady produkcyjne, w której wyjaśniono, że przedsiębiorstwo Sveza-Les pełni te same funkcje w zakresie sprzedaży na rynkach krajowym i eksportowym, a jedyna różnica dotyczy wynagrodzenia uzyskiwanego z tytułu pełnienia tych funkcji. Jednym z elementów, na które zwrócono uwagę we wspomnianych odpowiedziach, był fakt, że na mocy umów o zarządzanie zawartych między Sveza-Les a poszczególnymi zakładami produkcyjnymi uprawnienia jedyne organu wykonawczego producentów należących do grupy Sveza przekazano przedsiębiorstwu Sveza-Les, które pełni tym samym funkcję spółki zarządzającej. Zgodnie z treścią umów o zarządzanie Sveza-Les podejmuje szerokie spektrum działań w zakresie zarządzania w imieniu zakładów produkcyjnych, uwzględniając działania związane z prowadzeniem księgowości podatkowej i sprawozdawczością podatkową. Z tego względu w opinii przedsiębiorstwa działalność Sveza-Les nie jest niezależna od działalności zakładów produkcyjnych z operacyjnego punktu widzenia. Zakłady produkcyjne działają pod kierunkiem Sveza-Les i zgodnie z polityką realizowaną przez to przedsiębiorstwo.

- (95) Komisja zwróciła uwagę na fakt, że Sveza-Les świadczy swoje usługi w zakresie zarządzania za wynagrodzeniem i regularnie wystawia zakładom produkcyjnym faktury zawierające wykaz wyświadczonych na ich rzecz usług. Pomimo szerokiej gamy usług przewidzianych w umowach o zarządzanie, wspomniane podmioty prawne zdecydowały się jednak uregulować kwestie dotyczące prowadzonej przez siebie sprzedaży w ramach odrębnych i bardzo różniących się od siebie umów dotyczących wywozu i sprzedaży krajowej produktu objętego dochodzeniem, co wywarło wpływ na sposób realizacji takiej sprzedaży. Jak wyjaśniono w motywie 67 rozporządzenia w sprawie cel tymczasowych i doprecyzowano następnie w poniższych motywach, umowy prowizyjne zawarte między Sveza-Les a zakładami produkcyjnymi wywierają wpływ wyłącznie na sprzedaż eksportową, co z kolei pociąga za sobą konieczność dokonania dostosowania zgodnie z art. 2 ust. 10 lit. i) rozporządzenia podstawowego.
- (96) Po drugie, po ujawnieniu tymczasowych ustaleń i ostatecznym ujawnieniu grupa przedsiębiorstw zakwestionowała ocenę przeprowadzoną przez Komisję w motywie 68 rozporządzenia w sprawie cel tymczasowych, argumentując, że choć sądy unijne potwierdziły, że istnienie umowy stanowi „ważny” element, nie uznały go za element o decydującym znaczeniu dla wyniku oceny dotyczącej jednej jednostki gospodarczej. Oznacza to, że zawarcie umowy nie wyklucza istnienia jednej jednostki gospodarczej⁽¹⁰⁾. Komisja musi zatem dokonać kompleksowej oceny wszystkich czynników wywierających wpływ na rzeczywistość gospodarczą w stosunkach między zakładami produkcyjnymi Sveza a Sveza-Les i nie może stwierdzić braku jednej jednostki gospodarczej wyłącznie z uwagi na istnienie umowy.
- (97) Zdaniem Komisji wyrok przywołany przez grupę Sveza potwierdza stanowisko Komisji w tej sprawie. Jak stwierdził Trybunał Sprawiedliwości, istnienie zawartej między producentem a powiązanim z nim dystrybutorem umowy przewidującej zapłatę prowizji na rzecz dystrybutora stanowi istotną okoliczność w stosunkach pomiędzy tymi dwiema spółkami, której nieuwzględnienie byłoby jednoznaczne z ukryciem części rzeczywistości gospodarczej tych stosunków. Komisja rzeczywiście zbadała charakter stosunków pomiędzy zakładami produkcyjnymi Sveza a przedsiębiorstwem Sveza-Les w oparciu o zawarte między tymi podmiotami umowy opatrzone tytułem „umowa prowizyjna” i doszła do wniosku, że te będące obecnie w realizacji umowy zawierają różne przepisy, które – z powodów wyjaśnionych w motywie 98 poniżej – trudno jest pogodzić z twierdzeniem, że wspomniane przedsiębiorstwa tworzą jedną jednostkę gospodarczą⁽¹¹⁾.
- (98) Po trzecie, grupa argumentowała, że choć w motywie 68 rozporządzenia w sprawie cel tymczasowych Komisja powołała się na „liczne klauzule, takie jak klauzula arbitrażowa, wskazujące na brak solidarności między przedsiębiorstwami”, wspomniała tylko o jednej z nich, tj. o „klauzuli arbitrażowej”. Z kolei w wyroku w sprawie PT Musim Mas Sąd odniósł się do kilku rodzajów klauzul, które świadczą jego zdaniem o braku solidarności. Sama klauzula arbitrażowa jest rzekomo niewystarczająca do stwierdzenia przez Komisję, że przedsiębiorstwa nie tworzą jednej jednostki gospodarczej. Jak wyjaśniono w motywie 68 rozporządzenia w sprawie cel tymczasowych, umowy prowizyjne zawarte między Sveza-Les a zakładami produkcyjnymi zawierają szereg klauzul świadczących o braku solidarności między tymi przedsiębiorstwami, co dowodzi istnienia dwóch podmiotów gospodarczych o rozbieżnych interesach⁽¹²⁾. Niezależnie od klauzuli arbitrażowej, zakres odpowiedzialności stron umowy podlega ograniczeniu wyłącznie w przypadku działania siły wyższej, natomiast we wszystkich innych przypadkach strony ponoszą pełną odpowiedzialność za niewykonanie lub nieprawidłowe wykonanie zobowiązań wynikających z umów zgodnie z ogólnie obowiązującym ustawodawstwem Federacji Rosyjskiej. W umowach zawarto również postanowienia regulujące kwestie dotyczące komunikacji między Sveza-Les a zakładami produkcyjnymi i określono ich obowiązki w przypadku zmiany nazwy przedsiębiorstwa lub adresu jego siedziby. Te wybrane przykłady, które nie mają wyczerpującego charakteru, w połączeniu z klauzulą arbitrażową wspomnianą w rozporządzeniu w sprawie cel tymczasowych stanowią dowód na to, że stosunki między Sveza-Les a producentami zostały zorganizowane w oparciu o normalne warunki handlowe, przynajmniej jeżeli chodzi o sprzedaż eksportową. W związku z powyższym argument ten został odrzucony.
- (99) Po ostatecznym ujawnieniu grupa Sveza ponownie podkreśliła, że klauzule umów prowizyjnych, o których mowa w poprzednim motywie, nie dają wystarczających podstaw do wykazania braku solidarności. Zgodnie z treścią umów o zarządzanie zakłady produkcyjne Sveza nie mogły podejmować żadnych decyzji bez zgody Sveza-Les i pozostawały w pełni zależne od Sveza-Les w ujęciu praktycznym i prawnym. Komisja odnotowała, że – jak wyjaśniono w motywie 95 powyżej – pomimo szerokiej gamy usług przewidzianych w umowach o zarządzanie, umowy te nie obejmowały sprzedaży produktów wytwarzanych przez zakłady produkcyjne. Podmioty prawne zdecydowały

⁽¹⁰⁾ Wyrok z dnia 26 października 2016 r., PT Musim Mas/Rada, C-468/15 P, EU:C:2016:803, pkt 43 i 55–59.

⁽¹¹⁾ Zob. również wyrok z dnia 14 lipca 2021 r., Interpipe Niko Tube LLC/Komisja, T-716/19, ECLI:EU:T:2021:457, pkt 162-163.

⁽¹²⁾ Wyrok z dnia 14 lipca 2021 r., Interpipe Niko Tube LLC/Komisja, T-716/19, ECLI:EU:T:2021:457, pkt 163.

się wręcz uregulować kwestie dotyczące prowadzonej przez siebie sprzedaży w ramach odrębnych i bardzo różniących się od siebie umów dotyczących wywozu i sprzedaży krajowej produktu objętego dochodzeniem, co wywarło wpływ na sposób realizacji takiej sprzedaży oraz na porównywalność ich cen. Argument ten został zatem odrzucony.

- (100) Po czwarte, po ujawnieniu tymczasowych ustaleń i ostatecznym ujawnieniu grupa Sveza zakwestionowała ustalenia Komisji, zgodnie z którymi „niektóre funkcje sprzedaży zostały zachowane przez producentów eksportujących, o czym świadczyły ich koszty sprzedaży, koszty ogólne i administracyjne”, argumentując, że wspomniane funkcje nie są powiązane ze sprzedażą, ale z innego rodzaju działalnością w bardzo niewielkim stopniu powiązaną z funkcjami w zakresie sprzedaży. Nawet przy założeniu, że zarzuty Komisji są uzasadnione (choć nie są), jedna jednostka gospodarcza może istnieć w sytuacji, w której producent przejmie część funkcji związanych ze sprzedażą uzupełniających funkcje przedsiębiorstwa dystrybucyjnego w odniesieniu do swoich produktów ⁽¹³⁾.
- (101) Komisja zwróciła uwagę na fakt, że w aktach sprawy nie zawarto żadnych dowodów na poparcie twierdzenia, że przedmiotowe wydatki związane z kosztami sprzedaży, kosztami ogólnymi i administracyjnymi nie są powiązane z funkcjami w zakresie sprzedaży pełnionymi przez producentów eksportujących, ale z innego rodzaju działalnością. Strona nie przekazała również takich dowodów po ostatecznym ujawnieniu. Wręcz przeciwnie, producent poinformował, że przynajmniej część tych kosztów – np. koszty personelu – była powiązana z funkcjami w zakresie sprzedaży Komisja uznała ten fakt za istotny element świadczący o tym, że producenci nie przekazali Sveza-Les całości swojej działalności w zakresie sprzedaży.
- (102) Po piąte, producent eksportujący argumentował, że twierdzenie, zgodnie z którym „powiązane przedsiębiorstwa handlowe wystawiały faktury w imieniu producentów eksportujących pierwszym niezależnym klientom w Unii”, jest niezgodne ze stanem faktycznym. Choć Sveza-Les wystawia faktury klientom niepowiązanym, nie robi tego „w imieniu producentów eksportujących”. Na fakturach zamieszcza się po prostu informacje pozwalające zidentyfikować zakład produkcyjny Sveza, który wytworzył produkty.
- (103) Komisja zwróciła uwagę, że prawo własności do produktów przechodzi bezpośrednio z producenta eksportującego na nabywcę. Realizowaną sprzedaż księguje się jako przychód w księdze sprzedaży prowadzonej przez producenta eksportującego. Przedsiębiorstwo Sveza-Les nigdy nie było właścicielem produktów, a zatem nie wpisywało ich do swoich ksiąg jako przychodów ze sprzedaży. W księgach Sveza-Les jako przychód ujmuje się wyłącznie prowizję uiszczaną przez producentów eksportujących. Jeżeli chodzi natomiast o sprzedaż krajową, producenci eksportujący nie sprzedają produktów bezpośrednio pierwszym niezależnym nabywcom, ale Sveza-Les. W takiej sytuacji prawo własności zostaje przeniesione na Sveza-Les. Co więcej, płatności uzyskiwane przez przedsiębiorstwo Sveza-Les od niepowiązanych klientów z tytułu transakcji wywozowych nie są własnością tego przedsiębiorstwa, ale stanowią bezpośrednią własność przedmiotowych producentów eksportujących i są im w całości przekazywane. Innymi słowy, Sveza-Les pełni funkcję przedstawiciela w kontekście sprzedaży eksportowej realizowanej przez zakłady produkcyjne i otrzymuje z tego tytułu prowizję; z kolei w kontekście rynku krajowego Sveza-Les występuje w charakterze sprzedawcy realizującego sprzedaż na rzecz pierwszego niezależnego nabywcy w rozumieniu art. 2 ust. 1 rozporządzenia podstawowego. Argument ten został zatem odrzucony.
- (104) Po ostatecznym ujawnieniu producent eksportujący argumentował, że ocena Komisji opisana w poprzednim motywie koncentrowała się na rozwiązaniach formalnych przyjętych przez Sveza-Les i zakłady produkcyjne, przy czym nie odniesiono się w niej do rzeczywistości gospodarczej stosunków między tymi podmiotami, biorąc pod uwagę funkcje faktycznie pełnione przez Sveza-Les, czyli funkcje zintegrowanego działu sprzedaży. Producent eksportujący domniemywał, że formalistyczne podejście Komisji do rzeczywistości gospodarczej stosunków między Sveza-Les a producentami eksportującymi było tak naprawdę nieprawidłowe zarówno z punktu widzenia obowiązującego prawa, jak i z punktu widzenia stanu faktycznego.
- (105) Komisja stwierdziła, że w aktach sprawy nie zawarto żadnych dowodów świadczących o tym, że ustalenia umowne nie odzwierciedlały rzeczywistości gospodarczej stosunków wewnątrz grupy. Wręcz przeciwnie, wszystkie dokumenty wskazywały, że poszczególne podmioty prawne przestrzegały wypracowanych rozwiązań umownych w praktyce przy realizowaniu, odpowiednio, sprzedaży eksportowej i sprzedaży krajowej. Argument ten został zatem odrzucony.

⁽¹³⁾ Wyrok z dnia 13 października 1993 r., Matsushita/Rada, C-104/90, EU:C:1993:837, pkt 14. Zob. również wyrok z dnia 10 marca 2009 r., Interpipe Niko Tube i Interpipe NTRP/Rada, T-249/06, EU:T:2009:62, pkt 185.

- (106) Po szóste, grupa Sveza argumentowała, że o ile w przypadku sprzedaży eksportowej zawiera się pisemne umowy prowizyjne, w przypadku sprzedaży krajowej strony podpisują umowy kupna i sprzedaży. Twierdzenie to jest zgodne ze stanem faktycznym. Nie zmienia to jednak faktu, że – jak przyznała grupa Sveza – sprzedaż krajowa i sprzedaż eksportowa zostały zorganizowane inaczej, a każdy z tych rodzajów sprzedaży podlegają umowom o odmiennym charakterze, na co zwrócono uwagę w motywie 108 poniżej. W związku z powyższym nie ulega wątpliwości, że kwestie związane ze sprzedażą eksportową regulują umowy prowizyjne i że prowizje jako takie są faktycznie wypłacane jako wynagrodzenie z tytułu usług świadczonych w kontekście transakcji wywozowych. W przypadku transakcji krajowych przyjęto jednak inne rozwiązanie.
- (107) Po siódme, grupa Sveza stwierdziła, że Komisja jest zobowiązana wykazać, że wypłata prowizji z tytułu sprzedaży eksportowej doprowadziła do powstania problemu związanego z porównywalnością cen. W art. 2 ust. 10 lit. i) rozporządzenia podstawowego ustanowiono wymóg dokonania dostosowania ze względu na różnice w naliczanych prowizjach. Grupa Sveza argumentowała, że stosunki między zakładami produkcyjnymi Sveza a przedsiębiorstwem Sveza-Les skutkują uzyskaniem takich samych wyników gospodarczych, niezależnie od tego, czy Sveza-Les uzyskuje narzut od sprzedaży krajowej czy prowizję od sprzedaży eksportowej. Zarówno narzut od sprzedaży krajowej, jak i prowizje od sprzedaży eksportowej należy zatem uznać za „prowizję” na potrzeby art. 2 ust. 10 lit. i) rozporządzenia podstawowego. W takim przypadku należałoby uznać, że między naliczaniem prowizji nie występują żadne różnice, które mogłyby wywrzeć wpływ na porównywalność cen, a dokonanie dostosowania na podstawie art. 2 ust. 10 lit. i) rozporządzenia podstawowego nie jest uzasadnione.
- (108) Komisja nie zgodziła się z tym twierdzeniem. Celem dostosowania dokonywanego zgodnie z art. 2 ust. 10 lit. i) jest zrównoważenie wszelkiej różnicy między wysokością prowizji naliczanej z tytułu sprzedaży krajowej a wysokością prowizji naliczanej z tytułu sprzedaży eksportowej. Choć w świetle umów regulujących kwestie związane ze sprzedażą eksportową nie ulega wątpliwości, że zakłady produkcyjne faktycznie wypłacają Sveza-Les prowizje od transakcji wywozowych, w tym również od sprzedaży do Unii, nie wykazano, że przedsiębiorstwo Sveza-Les można uznać za przedstawiciela pracującego na zasadzie prowizji w kontekście sprzedaży krajowej. Okoliczności faktyczne ustalone przez Komisję wskazują raczej, że cała sprzedaż krajowa realizowana przez grupę stanowi sprzedaż pośrednią, ponieważ zakłady produkcyjne w pierwszej kolejności sprzedają produkt objęty postępowaniem przedsiębiorstwu Sveza-Les po cenach transferowych, po czym przedsiębiorstwo to sprzedaje go w warunkach pełnej konkurencji pierwszym niezależnym nabywcom na rynku krajowym. Nic nie wskazuje na to, że przy dokonywaniu takiej sprzedaży przedsiębiorstwo Sveza-Les można byłoby uznać za przedstawiciela pracującego na zasadzie prowizji. W tym kontekście Komisja zwróciła uwagę na następujące elementy: cała sprzedaż krajowa jest realizowana przez Sveza-Les, a umowy sprzedaży zawierane pomiędzy Sveza-Les i zakładami produkcyjnymi nie zawierają żadnych postanowień, które pozwalałyby sądzić, że Sveza-Les pełni funkcję przedstawiciela. W szczególności niektóre umowy sprzedaży zawierają klauzulę o następującej treści: „[d]o celów osiągnięcia porozumienia w kwestii ceny produktów w danym okresie strony upoważniają się do podpisania odpowiedniego załącznika do niniejszej umowy”. Wspomniane załączniki nie zostały udostępnione na potrzeby weryfikacji, a inne umowy zawierające szczegółowe informacje na temat płatności i wolumenu były nieaktualne. W rezultacie na podstawie dowodów zawartych w aktach sprawy nie sposób było stwierdzić, w jaki sposób ustalano wysokość ceny zakupu lub kwotę wynagrodzenia Sveza-Les⁽¹⁴⁾. W umowach nie wspomina się również o innych prawach i obowiązkach stron. Między innymi nie ustanowiono w nich np. obowiązku sprawozdawczego ani obowiązku powiadomienia drugiej strony o zmianie nazwy; umowy nie zawierają również żadnych postanowień regulujących kwestie związane z odpowiedzialnością stron w przypadku ich niewykonania⁽¹⁵⁾. Komisja odnotowała, że w okolicznościach zbliżonych do tych, w jakich przedsiębiorstwo Sveza-Les realizowało sprzedaż krajową, Sąd orzekł, że dostosowanie dokonane przez Komisję w związku ze sprzedażą eksportową w sprawie *Interpipe* było nieuzasadnione.⁽¹⁶⁾ W związku z powyższym Komisja potwierdziła brak podstaw do dokonania jakiegokolwiek dostosowania w odniesieniu do sprzedaży krajowej na podstawie art. 2 ust. 10 lit. i). Natomiast w zawartych między zakładami produkcyjnymi a Sveza-Les umowach dotyczących sprzedaży eksportowej wyraźnie stwierdzono, że przedsiębiorstwo Sveza-Les pełni funkcję przedstawiciela i jest uprawnione do pobierania prowizji z tytułu świadczonych przez siebie usług, którą zakłady produkcyjne faktycznie uiszczają. Na tej podstawie Komisja stwierdziła, że dokonanie dostosowania na podstawie art. 2 ust. 10 lit. i) w odniesieniu do sprzedaży eksportowej było uzasadnione.
- (109) Ponadto Komisja przeanalizowała argument, zgodnie z którym domniemany narzut od sprzedaży krajowej i faktyczne prowizje uiszczane z tytułu transakcji wywozowych wiązałyby się z takimi samymi konsekwencjami gospodarczymi dla producentów eksportujących. Jak zostało to wyjaśnione bardziej szczegółowo w ujawnieniach odnoszących się do danego przedsiębiorstwa, zaobserwowano różnice między rentownością sprzedaży na rynku krajowym a rentownością sprzedaży eksportowej. Dlatego też Komisja stwierdziła, że uiszczanie prowizji na rzecz Sveza-Les z tytułu sprzedaży eksportowej nie wywołuje takich samych skutków gospodarczych dla grupy producentów eksportujących jak pobieranie cen transferowych od Sveza-Les z tytułu sprzedaży krajowej realizowanej przez Sveza-Les na rzecz pierwszych niezależnych nabywców. W związku z tym argument ten został odrzucony.

⁽¹⁴⁾ Zob. na zasadzie analogii wyrok Sądu z dnia 25 czerwca 2015 r., PT Perindustrian dan Perdagangan Musim Semi Mas (PT Musim Mas)/Rada, T-26/12, pkt 60.

⁽¹⁵⁾ Wyrok Sądu z dnia 25 czerwca 2015 r., PT Perindustrian dan Perdagangan Musim Semi Mas (PT Musim Mas)/Rada, T-26/12, pkt 62.

⁽¹⁶⁾ Wyrok Trybunału Sprawiedliwości z dnia 16 lutego 2012 r. w sprawach połączonych Rada i Komisja/Interpipe Niko Tube i Interpipe NTRP, C-191/09 P i C-200/09 P, pkt 50-69.

- (110) Po ósme, odnosząc się do motywu 71 rozporządzenia w sprawie ceł tymczasowych, grupa Sveza argumentowała, że sytuacja jest zbliżona do sytuacji opisanej w art. 2 ust. 8 i 9 rozporządzenia podstawowego – przywołane przepisy stanowią, że cena oferowana pierwszemu niezależnemu nabywcy może zostać dostosowana pod kątem wszystkich kosztów poniesionych między przywozem a odsprzedażą. Ponadto przepisy art. 2 ust. 1 rozporządzenia podstawowego w żaden sposób nie utrudniają dokonania dostosowania na podstawie art. 2 ust. 10 lit. i) rozporządzenia podstawowego. Jakakolwiek inna wykładnia tych przepisów pozbawiłaby art. 2 ust. 10 lit. i), uwzględniając akapit drugi tej litery, wszelkiej skuteczności.
- (111) Komisja zwróciła uwagę na różnicę w brzmieniu art. 2 ust. 1 rozporządzenia podstawowego, z jednej strony, a art. 2 ust. 8 i 9, z drugiej strony. Podczas gdy art. 2 ust. 1 stanowi, że podstawą obliczenia wartości normalnej są zwykle ceny uiszczane lub należne w zwykłym obrocie handlowym przez niezależnych nabywców w kraju wywozu, w art. 2 ust. 9 przewidziano możliwość skonstruowania ceny eksportowej na podstawie ceny, po której produkty przywożone są odsprzedawane po raz pierwszy.
- (112) Należy również odnotować, że – jak wyjaśniono w motywie 108 powyżej – grupa Sveza nie przedstawiła dowodów potwierdzających dotyczących kwoty wnioskowanego dostosowania wartości normalnej dokonywanego na podstawie art. 2 ust. 10 lit. i) rozporządzenia podstawowego. W żadnej z przekazanych Komisji umów pisemnych nie odniesiono się do domniemanej różnicy między ceną zakupu a ceną odsprzedaży ani nie opisano sposobu, w jaki obliczono tę różnicę. Ponadto w opinii grupy Sveza skala tej różnicy wahała się w zależności od danego zakładu produkcyjnego i podlegała zmianom w okresie objętym dochodzeniem. Co więcej, jak wyjaśniono w motywie 71 rozporządzenia w sprawie ceł tymczasowych, jeżeli dostosowanie z tytułu narzutu dokonywane na podstawie art. 2 ust. 10 lit. i) miałyby zostać ujęte ilościowo jako odliczenie domniemanego narzutu stosowanego przez Sveza-Les przy odsprzedaży produktu, doprowadziłoby to w praktyce do zrównania ceny z poziomem odpowiedniej sprzedaży realizowanej między zakładami produkcyjnymi a Sveza-Les. Innymi słowy, w przypadku odliczenia domniemanego narzutu podstawą dla ustalenia wartości normalnej stałaby się sprzedaż między zakładami produkcyjnymi a Sveza-Les. Art. 2 ust. 1 rozporządzenia podstawowego stanowi jednak, że podstawą obliczenia wartości normalnej powinny być ceny uiszczane lub należne przez pierwszego niezależnego nabywcę, a przedsiębiorstwo Sveza-Les nie było takim nabywcą.
- (113) Po ujawnieniu ostatecznych ustaleń grupa Sveza ponownie stwierdziła, że jeżeli na rynkach eksportowych nie istniała żadna jedna jednostka gospodarcza, nie można było również stwierdzić istnienia jednej jednostki gospodarczej na rynku krajowym, ponieważ przedsiębiorstwo Sveza-Les pełni te same funkcje na rynkach eksportowych i krajowych. Komisja nie zgodziła się z tym twierdzeniem. Jak zostało to szczegółowo wyjaśnione w motywach 93–112 powyżej, Komisja stwierdziła, że jeżeli chodzi o sprzedaż eksportową, stosunki gospodarcze między Sveza-Les a producentami zakładały sprzedaż produktów przez dostawcę za pośrednictwem przedstawiciela w oparciu o normalne warunki handlowe: producent zachowywał prawo własności do sprzedawanych produktów i ponosił odpowiedzialność z ich tytułu, natomiast przedsiębiorstwo Sveza-Les otrzymywało prowizję z tytułu sprzedaży na warunkach określonych w odpowiednich umowach. Natomiast w przypadku sprzedaży krajowej Sveza-Les staje się właścicielem sprzedawanych produktów i ponosi za nie odpowiedzialność, przy czym w obowiązujących umowach nie zdefiniowano wyraźnie żadnego z domniemanych narzutów od tej sprzedaży. Ponadto przedsiębiorstwo Sveza-Les wystawia zakładom produkcyjnym faktury dotyczące sprzedaży krajowej zazwyczaj tego samego dnia, w którym wystawiana jest faktura dotycząca odbiorcy końcowego, co stanowi kolejny dowód świadczący o niehandlowym charakterze tych stosunków. Komisja przypomniała również, że pojęcie jednej jednostki gospodarczej w kontekście dostosowań dokonywanych na podstawie art. 2 ust. 10 rozporządzenia podstawowego zostało zdefiniowane w orzecznictwie Sądu i Trybunału⁽¹⁷⁾ w odniesieniu do „zakładanych prowizji”, uwzględniając narzut uzyskiwany przez podmiot gospodarczy zgodnie z art. 2 ust. 10 lit. i) akapit drugi, a nie w odniesieniu do sytuacji, w której rzeczywiste prowizje zostały wyraźnie określone i są faktycznie uiszczane, jak ma to miejsce w omawianym przypadku. W związku z tym Komisja odrzuciła to twierdzenie.
- (114) Grupa Sveza stwierdziła, że Komisja policzyła dwukrotnie niektóre premie i prowizje uiszczane przez Sveza-Les na rzecz klientów niepowiązanych w Unii, ponieważ kwoty te nie zostały ponownie zafakturowane producentom eksportującym. Dlatego też przedsiębiorstwo Sveza-Les uznało wspomniane wydatki za koszty poniesione w związku z realizacją umów prowizyjnych.
- (115) Komisja przeanalizowała to twierdzenie równoległe ze swoją decyzją dotyczącą jednej jednostki gospodarczej i postanowiła nie odliczać premii i prowizji wypłaconych klientom niepowiązanym w Unii od ceny eksportowej. W związku z tym argument ten został uwzględniony.

⁽¹⁷⁾ Przywołanym w przypisach 15 i 16 powyżej.

- (116) Po ostatecznym ujawnieniu grupa Sveza argumentowała, że z uwagi na fakt, iż Komisja potwierdziła istnienie jednej jednostki gospodarczej na rynku krajowym, Komisja powinna była obliczyć koszty sprzedaży, koszty ogólne i administracyjne w oparciu o skonsolidowane sprawozdanie z finansowych wyników działalności Sveza-Les i producentów eksportujących Sveza. Wynika to z faktu, że w skonsolidowanym sprawozdaniu z finansowych wyników działalności nie uwzględniono płatności między przedsiębiorstwami należącymi do tej samej grupy oraz połączono rzeczywiste koszty i rzeczywiste przychody w taki sposób, jakby odnosiły się do jednej jednostki gospodarczej.
- (117) W kontekście wstępnej odpowiedzi na pytania zawarte w kwestionariuszu Komisja zwróciła się do producentów eksportujących w ramach grupy o przekazanie zarówno ich zbadanych sprawozdań finansowych, jak i (w stosownych przypadkach) zbadanych skonsolidowanych sprawozdań finansowych). Żaden z producentów eksportujących nie przekazał tego rodzaju skonsolidowanych informacji – dotyczyło to również przedsiębiorstwa Sveza-Les, mimo że było ono głównym udziałowcem jednego z producentów eksportujących. W ramach grupy Sveza nie stwierdzono żadnych zbadanych skonsolidowanych sprawozdań finansowych, a zatem tego rodzaju dokument nie mógł zostać zgłoszony na potrzeby przedmiotowego dochodzenia. Choć przedsiębiorstwo Sveza-Les przedstawiło skonsolidowane sprawozdanie z finansowych wyników działalności w trakcie zdalnej kontroli krzyżowej, Komisja nie była w stanie zweryfikować jego prawidłowości i wiarygodności, ponieważ dokument ten nie został należycie zbadany przez niezależną firmę audytorską. W związku z powyższym Komisja odrzuciła ten argument.
- (118) Grupa Sveza argumentowała, że decyzja o dokonaniu dostosowania z tytułu prowizji uiszczanej od sprzedaży eksportowej była dyskryminująca, w szczególności biorąc pod uwagę dokonanie dostosowania z tytułu prowizji w odniesieniu do ceny eksportowej innego producenta eksportującego (UPG).
- (119) Komisja nie stwierdziła wystąpienia jakiegokolwiek dyskryminacji między tymi dwoma przypadkami, ponieważ okoliczności faktyczne, w jakich znajdowały się te dwie strony, a w szczególności charakter stosunków umownych między powiązаныmi podmiotami w ich odpowiednich grupach przedsiębiorstw, różniły się od siebie. Podczas gdy przedsiębiorstwo UPG przyznało, że prowizja uiszczana z tytułu sprzedaży krajowej obejmowała koszty i usługi związane ze sprzedażą eksportową, w ramach grupy Sveza kwestie związane ze sprzedażą krajową i eksportową uregulowano za pośrednictwem odrębnych instrumentów prawnych. W związku z powyższym argument ten został odrzucony.

3.4. Marginesy dumpingu

- (120) Jak opisano szczegółowo w motywach 31–115 powyżej, Komisja uwzględniła uwagi zainteresowanych stron przedstawione po ujawnieniu tymczasowych ustaleń i odpowiednio przeliczyła marginesy dumpingu.
- (121) Ostateczne marginesy dumpingu, wyrażone jako odsetek ceny CIF (koszt, ubezpieczenie, fracht) na granicy Unii przed ocleniem, są następujące:

Przedsiębiorstwo	Ostateczny margines dumpingu
Zheshartsky LPK LLC	15,80 %
Sveza Group	14,40 %
Syktyvkar Plywood Mill	15,72 %
Pozostałe przedsiębiorstwa współpracujące	14,85 %
Wszystkie pozostałe przedsiębiorstwa	15,80 %

- (122) Obliczenia indywidualnych marginesów dumpingu, w tym korekty i dostosowania dokonane w następstwie uwag przedstawionych przez zainteresowane strony po ujawnieniu tymczasowych ustaleń i ostatecznym ujawnieniu, zostały ujawnione producentom eksportującym objętym próbą.

4. SZKODA

4.1. Definicja przemysłu Unii i produkcji unijnej

- (123) Wobec braku uwag w odniesieniu do niniejszej sekcji Komisja potwierdziła swoje wnioski przedstawione w motywach 80–82 rozporządzenia w sprawie ceł tymczasowych.

4.2. Konsumpcja w Unii

- (124) Komisja ustaliła wielkość konsumpcji w Unii na podstawie: a) przekazanych przez skarżącego danych dotyczących sprzedaży produktu podobnego przez przemysł Unii klientom niepowiązanym w Unii, sprawdzonych przez porównanie z wielkością sprzedaży zgłoszoną przez producentów unijnych objętych próbą; b) przywozu produktu objętego dochodzeniem z wszystkich państw trzecich, według danych Eurostatu ⁽¹⁸⁾.
- (125) Po uwzględnieniu metody identyfikowania przywozu przedstawionej w pkt 4.3.1 poniżej poziom konsumpcji w Unii zmieniał się w następujący sposób:

Tabela 1

Konsumpcja w Unii w metrach sześciennych (m³)

	2017	2018	2019	Okres objęty dochodzeniem
Całkowita konsumpcja w Unii	1 755 656	1 855 185	1 829 570	1 762 318
Indeks	100	106	104	100

Źródło: Skarżący, producenci unijni objęci próbą i Eurostat.

- (126) W okresie badanym konsumpcja w Unii utrzymywała się na stałym poziomie. Wyniki szczegółowej analizy wykazały wzrost konsumpcji w Unii o 6 % w latach 2017–2018, który w 2019 r. osłabł do poziomu 4 % w zestawieniu ze stanem z 2017 r., oraz ostateczny spadek poziomu konsumpcji do poziomów zbliżonych do tych obserwowanych w 2017 r.

4.3. Przywóz z państwa, którego dotyczy postępowanie

4.3.1. Metoda identyfikowania przywozu produktu objętego postępowaniem

- (127) Jak wspomniano w motywie 86 rozporządzenia w sprawie ceł tymczasowych, przed wszczęciem postępowania i późniejszym utworzeniem konkretnych kodów TARIC ⁽¹⁹⁾ przywóz produktu objętego postępowaniem rejestrowano na poziomie Nomenklatury scalonej (CN) ⁽²⁰⁾, która obejmowała również produkty inne niż produkt objęty postępowaniem. Aby oszacować wielkość przywozu produktu objętego postępowaniem w okresie badanym, Komisja stosowała ten sam stosunek wielkości przywozu produktów objętych pełnym kodem CN do wielkości przywozu produktu objętego postępowaniem ustalonej na podstawie danych TARIC (TARIC/CN), jaki można było zaobserwować po wszczęciu postępowania. W odniesieniu do przywozu z państw, których dotyczy postępowanie, stosunek ten ⁽²¹⁾ ustalono na poziomie 78 %.
- (128) Po ujawnieniu tymczasowych ustaleń część zainteresowanych stron stwierdziła, że przyjęte dane statystyczne dotyczące przywozu prowadzą do uzyskania zniekształconych wyników. W szczególności argumentowano, że po porównaniu przywozu w metrach sześciennych z przywozem w tonach uzyskane wyniki nie były zgodne z powszechnie przyjętą średnią gęstością produktu objętego dochodzeniem.
- (129) Komisja przeanalizowała tę argumentację i stwierdziła wystąpienie zniekształconych danych w zgłoszonych danych statystycznych na poziomie jednostki uzupełniającej (w tym przypadku metr sześcienny). Na potrzeby ustalenia poziomu przywozu Komisja postanowiła zatem przekształcić zgłoszoną masę (w tonach), będącą wiarygodnym i stabilnym zbiorem danych, w metry sześciennie.

⁽¹⁸⁾ Dane Eurostatu dostosowane przy wykorzystaniu metody opisanej w pkt 4.3.1.

⁽¹⁹⁾ Kod TARIC: 4412 33 00 10

⁽²⁰⁾ Kod CN: 4412 33 00

⁽²¹⁾ Od czasu publikacji rozporządzenia w sprawie ceł tymczasowych wartość tego stosunku zmieniła się nieznacznie do 79 % z uwagi na udostępnienie bardziej aktualnych danych statystycznych dotyczących przywozu obejmujących dłuższy okres. Komisja korzystała z danych TARIC obejmujących pełne miesiące od dnia wszczęcia dochodzenia do dnia publikacji ustaleń z okresu wcześniejszego informowania (od listopada 2020 r. do kwietnia 2021 r.).

- (130) W celu przeliczenia ton na metry sześciennie Komisja skorzystała z klucza przeliczeniowego, zgodnie z którym tona produktu odpowiada 0,69 metra sześciennego. Wartość tego klucza przeliczeniowego ustalono na podstawie powszechnie przyjętej wartości gęstości produktu objętego postępowaniem. Skorzystanie z klucza przeliczeniowego sugerowali zarówno producenci eksportujący, jak i producenci unijni – jego użycie było również zgodne z zakresem zaproponowanym w metodyce przedstawionej w skardze. Ponadto wyniki analizy średniej liczby ton i metrów sześciennych sprzedawanych w Unii przeprowadzonej przez objętych próbą producentów eksportujących potwierdziły prawidłowość ustalenia wartości klucza przeliczeniowego na poziomie 0,69. Po dokonaniu przeglądu wartość stosunku dla przywozu z państwa, którego dotyczy postępowanie, skorygowano nieznacznie w górę do poziomu 79 %.
- (131) Po ostatecznym ujawnieniu jeden rosyjski producent eksportujący (Sveza) stwierdził, że oparcie się na stosunku (TARIC/CN) bazującego na przywozie po wszczęciu postępowania niekoniecznie odzwierciedla sytuację panującą przez cały okres badany, ponieważ na zmianę kodu CN wpływ mogły mieć inne rodzaje sklejki niebędące przedmiotem dochodzenia. Stwierdzono również, że po wszczęciu dochodzenia mogło dojść do znaczącego zwiększenia przywozu z Rosji, co mogło skutkować przeszacowaniem wartości przywozu produktu objętego postępowaniem przed wszczęciem dochodzenia. Grupa Sveza argumentowała również, że oparcie się na rosyjskich danych statystycznych przy ustalaniu wartości przywozu pozwoliłoby uzyskać bardziej wiarygodne wyniki niż oparcie się na danych Eurostatu.
- (132) Komisja stwierdziła, że zastosowana przez nią metodyka zapewniała możliwość uzyskania rozsądnych i wiarygodnych szacunków, biorąc pod uwagę fakt, że produkt objęty postępowaniem stanowił jeden z elementów większego koszyka produktów ze sklejki na poziomie statystycznym. W opinii Komisji skorzystanie z rosyjskich danych statystycznych dotyczących wywozu nie doprowadziłoby do uzyskania bardziej wiarygodnych wyników niż oparcie się na danych Eurostatu, ponieważ rosyjskie dane również uwzględniają produkty inne niż produkt objęty postępowaniem. Ponadto grupa Sveza nie przedstawiła żadnych dowodów na poparcie twierdzenia, że przywóz innych rodzajów sklejki w ujęciu zbiorczym zwiększał się w większym stopniu niż przywóz sklejki z drewna brzoźowego. W związku z tym argument ten został odrzucony.

4.3.2. Wielkość i udział w rynku przywozu z państwa, którego dotyczy postępowanie

- (133) Korzystając z powyższej metody, Komisja ustaliła wielkość przywozu na podstawie danych Eurostatu. Udział w rynku przywozu został ustalony poprzez porównanie wielkości przywozu z konsumpcją w Unii.
- (134) Przywóz z państwa, którego dotyczy postępowanie, kształtował się następująco:

Tabela 2

Wielkość przywozu (m³) i udział w rynku

	2017	2018	2019	Okres objęty dochodzeniem
Wielkość przywozu z Rosji (m ³)	710 163	773 521	809 267	812 521
Indeks	100	109	114	114
Udział w rynku	40 %	42 %	44 %	46 %
Indeks	100	103	109	114

Źródło: Eurostat.

- (135) Wielkość przywozu z państwa, którego dotyczy postępowanie, wzrosła w okresie badanym z około 710 163 m³ do około 812 521 m³, co stanowi wzrost o 14 %. Udział tego przywozu w rynku wzrósł w okresie badanym z 40 % do 46 %.

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

- (136) Komisja ustaliła ceny przywozu na podstawie danych statystycznych Eurostatu dotyczących przywozu na poziomie CN (w EUR/t). Choć – jak wyjaśniono w pkt 4.3.1 powyżej – przywóz produktu objętego postępowaniem zarejestrowano razem z większym koszykiem produktów, opisana metoda pozwoliła uzyskać wiarygodne szacunki dotyczące poziomu cen i ich zmiany w miarę upływu czasu, ponieważ produkt objęty postępowaniem stanowił znaczną większość przywozu objętego tym kodem CN, a tym samym umożliwiła porównanie zmian cen w różnych państwach wywozu.

- (137) Po ostatecznym ujawnieniu grupa Sveza zakwestionowała oparcie się na danych statystycznych na poziomie CN w celu ustalenia cen importowych z uwagi na fakt, że produkt objęty postępowaniem jest objęty kodem CN, który obejmuje również inne rodzaje sklejki, przez co dane te stały się niewiarygodne. Grupa Sveza argumentowała również, że dane Eurostatu były oderwane od rzeczywistości rynkowej i od cen faktycznie obserwowanych na rynku, co stanowiło kolejny dowód świadczący o braku wiarygodności metody zastosowanej przez Komisję.
- (138) Komisja nie zgodziła się z tym twierdzeniem. Jak wyjaśniono powyżej, Komisja stwierdziła, że metoda zastosowana przez nią w celu ustalenia wielkości i cen przywozu sklejki z drewna brzozonego z Rosji zapewniała możliwość uzyskania rozsądnych i wiarygodnych szacunków. Jeżeli chodzi o wiarygodność danych Eurostatu dotyczących cen, w motywach 140 i 141 poniżej potwierdzono, że w przypadku poziomów cen figurujących w danych statystycznych Eurostatu można było zaobserwować tę samą tendencję co w przypadku średnich ważonych cen eksportowych objętych próbą rosyjskich producentów eksportujących. Świadczy to o tym, że dane statystyczne Eurostatu nie odbiegały od zweryfikowanych danych dotyczących w szczególności produktu objętego postępowaniem, co potwierdza wiarygodność tych danych i ich odpowiedniość do ustalenia cen importowych.
- (139) Średnia cena importowa w przywozie z państwa, którego dotyczy postępowanie, kształtowała się następująco:

Tabela 3

Ceny importowe (w EUR/t)

	2017	2018	2019	Okres objęty dochodzeniem
Rosja	646	681	608	584
Indeks	100	105	94	90

Źródło: Eurostat.

- (140) Średnie ceny przywozu z Rosji zmalały z 646 EUR/t w 2017 r. do 584 EUR/t w okresie objętym dochodzeniem, co stanowiło spadek o 10 %. W 2018 r. średnia cena przywozu wzrosła o 5 %, po czym zmalała o 14 % w kolejnych okresach.
- (141) Tę samą tendencję można by zaobserwować, stosując średnie ważone ceny eksportowe podane przez producentów eksportujących objętych próbą, które prowadzą do obliczenia ceny produktu objętego postępowaniem w wysokości 434 EUR/m³ w OD. Po ujawnieniu tymczasowych ustaleń przedsiębiorstwo UPM argumentowało, że obliczenia dotyczące podcięcia cenowego i zaniżania cen były niezgodne z orzecznictwem Trybunału, ponieważ bazowały na cenie eksportowej, która została dostosowana na podstawie art. 2 ust. 9, podczas gdy w odniesieniu do ceny sprzedaży przemysłu Unii nie dokonano podobnego dostosowania. Komisja stwierdziła, że z uwagi na fakt, iż zaledwie niewielki odsetek – tj. od 4 % do 7 % – wywozu z Rosji jest sprzedawany za pośrednictwem przedsiębiorstwa powiązanego, kwestia ta wywiera marginalny wpływ na obliczenia podcięcia cenowego i nie zmieniłaby faktu, że przywóz z Rosji znacznie podcinał ceny przemysłu Unii. Ponadto, jeżeli chodzi o obliczenia poziomu zaniżania cen (marginesu szkody), unijną cenę niewyrządzającą szkody ustalono na podstawie kosztów produkcji powiększonych o zysk docelowy, wykluczając tym samym wszelkie potencjalne koszty powiązanych przedsiębiorstw handlowych w Unii, podobnie jak ma to miejsce w przypadku przywozu z Rosji.
- (142) Po ujawnieniu tymczasowych ustaleń szereg stron zakwestionowało przypisanie przez Komisję produktów do określonych grup na potrzeby porównania różnych rodzajów produktów. Argumentowano w szczególności, że ujednoczenie powierzchni poszczególnych arkuszy sklejki poprzez pomnożenie ich szerokości i długości skutkowało pominięciem informacji o kierunku, w jakim przebiega włókno drewniane, a to z kolei doprowadziło do nieuwzględnienia czynnika istotnego z punktu widzenia kosztów produkcji i cen. Opisana sytuacja odbiła się zatem niekorzystnie na wiarygodności obliczeń dotyczących podcięcia cenowego i zaniżania cen.
- (143) Odnosząc się do kwestii grupowania produktów, Komisja przypomniała, że – jak wspomniano w motywie 95 rozporządzenia w sprawie ceł tymczasowych – sklejkę z drewna brzozonego sprzedaje się w wielu różnych wymiarach i w wielu różnych kategoriach jakościowych zgodnie ze specyfikacjami odpowiadającymi potrzebom konkretnego nabywcy. Dlatego też, jak wyjaśniono już w motywie 95 rozporządzenia w sprawie ceł tymczasowych, w celu przeprowadzenia odpowiedniego porównania produktów sprzedawanych przez przemysł Unii z równoważnymi rodzajami produktów sprzedawanymi przez rosyjskich producentów eksportujących Komisja dokonała przybliżenia, przypisując niektóre rodzaje produktów o znacznym stopniu podobieństwa do określonych grup, przy jednoczesnym zachowaniu przeważającej większości rodzajów produktów. Biorąc pod uwagę szeroką gamę rodzajów produktu, które różniły się wyłączenie wymiarami, grubością lub powłoką, przypisanie rodzajów produktu o znacznym stopniu podobieństwa do określonych grup było możliwe bez wywierania nadmiernego wpływu na precyzję doko-

nywanego porównania. Ta metoda pozwoliła Komisji porównać masę krytyczną przywozu ze sprzedażą przemysłu Unii. W szczególności Komisja podjęła następujące działania, aby umożliwić właściwe porównanie produktów objętych postępowaniem: 1) pogrupowano trzy rodzaje powłoki z folii fenolowej (F-W-HT, zgodnie z opisem w kwestionariuszu); 2) pogrupowano dwa rodzaje niepowlekanie, ale o podobnej jakości powierzchni (CP i WG); oraz 3) Komisja obliczyła powierzchnię każdego arkusza sklejk, mnożąc szerokość i długość. Obliczenia dokonano w milimetrach kwadratowych, aby umożliwić porównanie podobnych wymiarów rozmieszczonych w inny sposób lub inaczej podanych. Jedna z zainteresowanych stron twierdziła, że różnica w cenie między poszczególnymi rodzajami produktu zgrupowanych razem wynosiła [4–7 %]. Nawet jeżeli domniemana różnica w cenie została zaakceptowana, Komisja nie uznała jej za znaczącą. W rzeczywistości wykazała ona, że podział na grupy dokonany przez Komisję nie uniemożliwił dokładnego porównania cen. W rezultacie Komisja uznała, że grupowanie przeprowadzone na etapie tymczasowym umożliwiło uzasadnione i wiarygodne porównanie cen oraz porównywalność równoważnych rodzajów produktu.

- (144) Po ujawnieniu tymczasowych ustaleń niektóre strony przedstawiły uwagi dotyczące obliczenia marginesu podcięcia, jak wskazano w motywie 100 rozporządzenia w sprawie ceł tymczasowych. W następstwie tych uwag i niewielkich zmian wprowadzonych w średnim ważonym marginesie podcięcia cenowego margines dla współpracujących producentów eksportujących objętych próbą został zmieniony i wynosi obecnie od 9,6 % do 18,4 % dla przywozu z państwa, którego dotyczy postępowanie, na rynek Unii. Średnia ważona podcięcia cenowego ustalona na podstawie danych dostarczonych przez producentów eksportujących objętych próbą wyniosła 12,6 %.
- (145) Po ostatecznym ujawnieniu grupa Sveza stwierdziła, że obliczenia podcięcia cenowego i zaniżania cen były błędne z następujących powodów: (i) biorąc pod uwagę znaczny brak zbieżności konkurencyjnych między rodzajami produktu pochodzących z Rosji a rodzajami produktu produkowanych i sprzedawanych przez przemysł Unii, obliczenia nie były reprezentatywne; (ii) grupowanie różnych rodzajów produktu było błędne, ponieważ nie uwzględniono różnic w wymiarach, które mają wpływ na ceny ze względu na, między innymi, różne kierunki włókien; oraz (iii) Komisja nie uwzględniła kosztów sprzedaży, kosztów ogólnych i administracyjnych oraz zysków powiązanych importerów podczas przeprowadzania swoich obliczeń.
- (146) W odniesieniu do zbieżności konkurencyjnych Komisja, wbrew twierdzeniu, stwierdziła znaczny poziom dopasowania między sprzedażą unijną i rosyjską. Podobnie ustalono, że sklejka z drewna brzoźowego sprzedawana przez producentów unijnych i rosyjskich ma te same podstawowe właściwości fizyczne i techniczne oraz że zarówno przemysł Unii, jak i producenci eksportujący konkurują w tych samych sektorach i z myślą o tych samych użytkownikach końcowych. W odniesieniu do drugiego twierdzenia Komisja podtrzymała swoje stanowisko, jak wyjaśniono w motywie 143, że pogrupowanie niektórych rodzajów produktu i przeliczenie na powierzchnię było zarówno właściwe, jak i konieczne, aby umożliwić rozsądne porównanie cen równoważnych rodzajów produktu, biorąc pod uwagę liczne niewielkie różnice między różnymi numerami kontrolnymi produktu. Komisja zauważyła również, że grupa Sveza nie przedstawiła żadnej innej alternatywnej metody umożliwiającej właściwe porównanie cen. W odniesieniu do trzeciego twierdzenia Komisja podtrzymała swoje stanowisko przedstawione w motywie 141 i przypomina, co następuje.
- (147) Jeżeli chodzi o obliczenie podcięcia cenowego, Komisja uwzględniła moment, w którym przywóz z Rosji zaczął stanowić konkurencję dla produktów producentów unijnych na rynku Unii, a zatem przyjrzała się cenie zakupu pierwszej niepowiązanej strony, ponieważ strona ta miała wybór, czy zaopatrywać się w obrębie przemysłu Unii czy u rosyjskich dostawców. W przypadku cen eksportowych dla powiązanych importerów zastosowano metodykę określoną w art. 2 ust. 9 rozporządzenia podstawowego. Analogicznie zastosowanie art. 2 ust. 9 rozporządzenia podstawowego umożliwia określenie ceny, która jest całkowicie porównywalna z ceną stosowaną przy przeprowadzaniu oceny sprzedaży na rzecz niepowiązanych klientów, jak również porównywalna z ceną sprzedaży przemysłu Unii, a zatem zasadne jest odliczenie kosztów sprzedaży, kosztów ogólnych i administracyjnych oraz zysku powiązanego importera od ceny odsprzedaży niepowiązanym klientom.

- (148) Takie odliczenie było również konieczne, aby umożliwić dokładne obliczenie zaniżania cen. Cena docelowa przemysłu Unii została ustalona na podstawie kosztów produkcji powiększonych o zysk docelowy, bez uwzględnienia tego, czy produkty były następnie sprzedawane w Unii klientom powiązanym czy niepowiązanym, i w związku z tym nie obejmowała również żadnych kosztów sprzedaży, kosztów ogólnych i administracyjnych oraz zysku powiązanych podmiotów sprzedających w Unii.

4.4. Sytuacja gospodarcza przemysłu Unii

4.4.1. Uwagi ogólne

- (149) Wobec braku uwag w odniesieniu do niniejszej sekcji Komisja potwierdziła swoje wnioski przedstawione w motywach 101–105 rozporządzenia w sprawie cel tymczasowych.

4.4.2. Wskaźniki makroekonomiczne

4.4.2.1. Produkcja, moce produkcyjne i wykorzystanie mocy produkcyjnych

- (150) Wobec braku uwag w odniesieniu do niniejszej sekcji Komisja potwierdziła swoje wnioski przedstawione w motywach 106–109 rozporządzenia w sprawie cel tymczasowych.

4.4.2.2. Wielkość sprzedaży i udział w rynku

- (151) Wielkość sprzedaży i udział przemysłu Unii w rynku kształtowały się w okresie badanym następująco, uwzględniając metodę identyfikowania przywozu przedstawioną powyżej w sekcji 4.3.1:

Tabela 4

Wielkość sprzedaży i udział w rynku

	2017	2018	2019	OD
Łączna wielkość sprzedaży na rynku Unii (m ³)	821 341	818 621	757 103	680 243
Indeks	100	100	92	83
Udział w rynku	47 %	44 %	41 %	39 %
Indeks	100	94	88	83

Źródło: Skarżący, producenci unijni objęci próbą i Eurostat.

- (152) W okresie badanym łączna wielkość sprzedaży przemysłu Unii zmalała znacznie o 17 %. Choć w latach 2017–2018 wielkość sprzedaży unijnej utrzymywała się na takim samym poziomie, w 2019 r. nastąpił jej spadek o 8 %, a w okresie od 2019 r. do OD zmalała ona o kolejne 10 %.

- (153) Udział przemysłu Unii w rynku zmniejszył się podobnie o 17 %, co wykazuje niezmiennie spadkowy trend, który doprowadził do ograniczenia udziału przemysłu Unii na rynku z poziomu 47 % w 2017 r. do poziomu 39 % w OD.

4.4.2.3. Wzrost

- (154) W kontekście solidnego rynku ze stabilną konsumpcją w Unii z powyższych danych wynika, że przemysł Unii odnotował znaczny spadek produkcji, wielkości sprzedaży i udziału w rynku.

4.4.2.4. Zatrudnienie i wydajność

- (155) Wobec braku uwag w odniesieniu do niniejszej sekcji Komisja potwierdziła swoje wnioski przedstawione w motywach 114–116 rozporządzenia w sprawie cel tymczasowych.

4.4.2.5. Wielkość marginesu dumpingu i poprawa sytuacji po wcześniejszym dumpingu

- (156) Wobec braku uwag w odniesieniu do niniejszej sekcji Komisja potwierdziła swoje wnioski przedstawione w motywach 117–118 rozporządzenia w sprawie ceł tymczasowych.

4.4.3. Wskaźniki mikroekonomiczne

- (157) Wobec braku uwag w odniesieniu do niniejszej sekcji Komisja potwierdziła swoje wnioski przedstawione w motywach 119–131 rozporządzenia w sprawie ceł tymczasowych.

4.5. Wnioski dotyczące szkody

- (158) W kontekście stabilnej konsumpcji w Unii w okresie badanym odnotowano wzrost przywozu z Rosji (+14 %) po cenach, które znacznie podcinały ceny przemysłu Unii. Dzięki temu rosyjscy producenci eksportujący byli w stanie osiągnąć udział w rynku wynoszący 46 % w OD (wzrost z poziomu 40 % w 2017 r.).
- (159) W tych okolicznościach sytuacja gospodarcza przemysłu Unii pogorszyła się, co przełożyło się na wystąpienie negatywnej tendencji w odniesieniu do wszystkich głównych wskaźników makroekonomicznych: produkcji (-14 %) i sprzedaży w UE (-17 %) oraz do znacznego obniżenia udziału przemysłu Unii w rynku (z poziomu 47 % do poziomu 39 %) w okresie badanym.
- (160) W odpowiedzi na presję wywieraną przez niskie ceny producentów rosyjskich przemysł Unii podjął próbę obniżenia kosztów poprzez dostosowanie poziomu zatrudnienia (-12 %), jak pokazano w tabeli 6 rozporządzenia w sprawie ceł tymczasowych. Presja ze strony rosyjskich towarów przywożonych po cenach dumpingowych, zarówno pod względem większych wielkości, jak i niskich cen, doprowadziła jednak do spadku poziomu sprzedaży w UE i do gwałtownego wzrostu stanu zapasów (+22 %) w okresie badanym, który w 2018 r., osiągnął swój maksymalny poziom (+41 %), jak pokazano w tabeli 9 rozporządzenia w sprawie ceł tymczasowych.
- (161) Koszty produkcji przemysłu Unii wzrosły znacznie w okresie badanym (+10 %) – jak pokazano w tabeli 7 rozporządzenia w sprawie ceł tymczasowych – głównie z powodu silnego wzrostu cen surowców.
- (162) W związku z presją wywieraną przez przywóz towarów po cenach dumpingowych koszty ponoszone przez przemysł Unii wzrosły bardziej niż ceny sprzedaży. Doprowadziło to do znacznego spadku rentowności w okresie badanym z poziomu dobrej kondycji finansowej (+9,7 %) w 2017 r. do niemożliwego do utrzymania scenariusza generującego straty (-2,8 %) w OD, jak pokazano w tabeli 10 rozporządzenia w sprawie ceł tymczasowych.
- (163) W związku z powyższym Komisja stwierdziła, że przemysł Unii poniósł istotną szkodę w rozumieniu art. 3 ust. 5 rozporządzenia podstawowego.

5. ZWIĄZEK PRZYCZYNOWY

5.1. Wpływ przywozu towarów po cenach dumpingowych

- (164) Po ujawnieniu tymczasowych ustaleń niektóre strony stwierdziły, że przywóz z Rosji nie mógł być przyczyną szkody, ponieważ prowadzi do działalności w innym segmencie rynku.
- (165) Jak opisano w sekcji 5.2.7 poniżej, w toku dochodzenia ustalono, że przemysł Unii i producenci eksportujący konkurują w tych samych sektorach i zaopatrują tych samych użytkowników końcowych.
- (166) Wobec braku innych uwag w odniesieniu do niniejszej sekcji Komisja potwierdziła swoje wnioski przedstawione w motywach 138–141 rozporządzenia w sprawie ceł tymczasowych.

5.2. Wpływ pozostałych czynników

5.2.1. Przywóz z państw trzecich

- (167) Aby ustalić wielkość przywozu z państw trzecich, Komisja – jak wyjaśniono w pkt 4.3.1 powyżej – stosowała ten sam stosunek wielkości przywozu produktów objętych pełnym kodem CN w tonach do wielkości przywozu produktu objętego postępowaniem ustalonej na podstawie danych TARIC (TARIC/CN), jaki można było zaobserwować po wszczęciu postępowania. W celu przeliczenia ton na metry sześciennie Komisja zastosowała klucz przeliczeniowy wynoszący 0,69.

(168) Jedynymi państwami trzecimi przywożącymi znaczne ilości produktu do Unii były Białoruś i Ukraina. W przypadku Białorusi stosunek (TARIC/CN) zaobserwowany po wszczęciu postępowania ustalono na 39 %, a w przypadku Ukrainy na 61 %.

(169) Komisja ustaliła ceny przywozu w ujęciu EUR/t na poziomie CN, jak wyjaśniono w pkt 4.3.2.

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

Tabela 5

Przywóz z państw trzecich

Państwo		2017	2018	2019	Okres objęty dochodzeniem
Ukraina	Wielkość (m ³)	67 831	83 465	86 795	88 303
	Indeks	100	123	128	130
	Udział w rynku	4 %	4 %	5 %	5 %
	Średnia cena (w EUR/t)	651	725	641	616
	Indeks	100	111	98	95
Białoruś	Wielkość (m ³)	124 561	141 310	138 307	145 731
	Indeks	100	113	111	117
	Udział w rynku	7 %	8 %	8 %	8 %
	Średnia cena (w EUR/t)	403	481	387	363
	Indeks	100	119	96	90
Pozostałe państwa trzecie ⁽²²⁾	Wielkość (m ³)	31 760	38 267	38 097	35 520
	Indeks	100	120	120	112
	Udział w rynku	2 %	2 %	2 %	2 %
	Średnia cena (w EUR/t)	566	576	565	561
	Indeks	100	102	100	99
Wszystkie państwa trzecie łącznie, z wyjątkiem Rosji	Wielkość (m ³)	224 153	263 043	263 199	269 555

⁽²²⁾ Jeżeli chodzi o „pozostałe państwa trzecie”, stosunek wielkości przywozu produktów objętych pełnym kodem CN do wielkości przywozu produktu objętego postępowaniem ustalonej na podstawie danych TARIC (TARIC/CN) po wszczęciu postępowania ustalono na poziomie 8 %.

	<i>Indeks</i>	100	117	117	120
	Udział w rynku	13 %	14 %	14 %	15 %
	Średnia cena (w EUR/t)	537	574	535	520
	<i>Indeks</i>	100	107	100	97

Źródło: Eurostat.

- (171) W porównaniu z Rosją skala obecności Białorusi i Ukrainy na rynku Unii była ograniczona. W okresie badanym ich udziały w rynku pozostały stosunkowo stabilne, z minimalnym wzrostem o 1 punkt procentowy w okresie badanym, na poziomie odpowiednio 8 % i 5 % w OD. Wszystkie pozostałe państwa trzecie nieznacznie zwiększyły swoją obecność, ale ich udział w rynku pozostał na niskim poziomie 2 %. Łączny udział w rynku przywozu ze wszystkich państw trzecich z wyjątkiem Rosji wzrósł o 1 % w latach 2017–2018 oraz o 1 % od 2019 r. do OD, osiągnąjąc poziom 15 %.
- (172) Jeżeli chodzi o ceny w okresie badanym, Ukraina stosowała ceny nieznacznie wyższe niż Rosja, natomiast Białoruś – niższe ceny. Jak wyjaśnili zarówno importerzy, jak i skarżący, niższe ceny towarów z Białorusi wynikały z ograniczeń technologicznych sprawiających, że możliwe było wytwarzanie wyłącznie ściśle określonego rodzaju produkt niższej jakości. W przeciwieństwie do Białorusi przywóz z Rosji obejmował szerszą gamę produktów, w tym także sklejkę z drewna brzoźowego lepszej jakości, co przekładało się na jego wyższą średnią cenę.
- (173) Na tej podstawie Komisja stwierdziła, że wpływ przywozu z innych państw nie osłabił związku przyczynowego między przywozem towarów po cenach dumpingowych z Rosji a istotną szkodą poniesioną przez producentów unijnych.
- (174) Po ostatecznym ujawnieniu grupa Sveza stwierdziła, że Komisja zignorowała fakt, iż przywóz z Białorusi i Ukrainy wzrósł pod względem wielkości i po niższych cenach (po dostosowaniu do cła) niż rosyjski wywóz do Unii, przyczyniając się w ten sposób do powstania szkody. Komisja nie uwzględniła tych elementów, przez co popełniła oczywisty błąd w swojej analizie przywozu z państw trzecich. Rząd Federacji Rosyjskiej („rząd Rosji”) twierdził również, że Komisja nie oceniła prawidłowo wpływu przywozu z państw trzecich na przemysł Unii.
- (175) Komisja odrzuciła to twierdzenie. Po pierwsze, w odniesieniu do przywozu z Ukrainy, przypomniiała, że ceny importowe wynikały z danych Eurostatu na poziomie CIF, a więc przed zastosowaniem cła. Komisja potwierdziła zatem, że ceny z Ukrainy były wyższe niż rosyjskie ceny importowe. W każdym razie, gdyby Komisja porównała przywóz rosyjski i ukraiński po nałożeniu cła (mającego zastosowanie wyłącznie do przywozu rosyjskiego), ceny z obu państw mieściłyby się w tym samym przedziale. Przywóz z Ukrainy, biorąc pod uwagę jego ograniczoną wielkość i udział w rynku, nie osłabił związku przyczynowego między przywozem towarów po cenach dumpingowych z Rosji a istotną szkodą poniesioną przez producentów unijnych.
- (176) Po drugie, mimo że wielkość przywozu z Ukrainy i Białorusi wzrosła, zwiększyła się ona ze stosunkowo niewielkiego punktu wyjścia, a jej wpływ na rynek Unii był marginalny, ponieważ udziały w rynku tych państw wzrosły jedynie o 1 punkt procentowy, podczas gdy udział w rynku przywozu z Rosji wzrósł o 6 punktów procentowych. Komisja potwierdziła zatem swoje tymczasowe ustalenia, że przywóz z innych państw nie osłabił związku przyczynowego.
- (177) Ponadto Komisja przypomniiała, że przywóz z państw trzecich innych niż Ukraina i Białoruś stanowił jedynie około 2 % rynku Unii i pozostał na tym poziomie w okresie badanym. Podobnie poziom cen także pozostał stabilny w okresie badanym. A zatem tego przywozu nie uznano za mogący wyrządzić szkodę przemysłowi Unii. W związku z tym twierdzenie to zostało odrzucone.

5.2.2. Wyniki wywozu przemysłu Unii

- (178) Po ujawnieniu tymczasowych ustaleń jeden producent eksportujący, grupa Sveza, stwierdził, że dobre wyniki wywozu przemysłu Unii przyczyniły się do wystąpienia szkody, ponieważ wzrost sprzedaży eksportowej byłby szkodliwy dla sprzedaży krajowej. Po ostatecznym ujawnieniu również rząd Rosji twierdził, że wyniki wywozu przemysłu Unii (zwiększony wywóz po niskich cenach) były przyczyną szkody.
- (179) W OD przemysł Unii miał wystarczające moce produkcyjne, aby pokryć wzrost sprzedaży eksportowej. To samo dotyczyło producentów unijnych objętych próbą. Ponadto wzrost wielkości wywozu odpowiadał za jedynie niewielką część spadku o 17 %, który dotknął wielkość sprzedaży krajowej, jak pokazano w tabeli 4 powyżej. W związku z tym wzrost wywozu dokonywanego przez przemysł Unii nie przyczynia się do szkody poniesionej przez przemysł Unii.
- (180) Po ujawnieniu tymczasowych ustaleń producent eksportujący UPM zauważył, że podstawę do analizy wyników wywozu w rozporządzeniu w sprawie ceł tymczasowych stanowiły dane dotyczące producentów unijnych objętych próbą, które wykazały wzrost, w przeciwieństwie do wyników wywozu całego przemysłu Unii oszacowanych przez skarżących, które wykazały spadek.
- (181) Przedstawiony przez skarżącego wywóz dla całego przemysłu Unii wykazał spadek o 4 % w okresie badanym. Podczas gdy wielkość wywozu zmniejszyła się o 12 % od 2017 r. do 2019 r., od 2019 r. do OD wielkość wywozu wzrosła o 8 %, co spowodowało wzrost wywozu jako odsetka całkowitej sprzedaży przemysłu Unii. W związku z tym wyniki wywozu całego przemysłu Unii nie mogły przyczynić się do wystąpienia szkody poniesionej przez przemysł Unii.
- (182) Wobec braku innych uwag w odniesieniu do niniejszej sekcji Komisja potwierdziła swoje wnioski przedstawione w motywach 150–152 rozporządzenia w sprawie ceł tymczasowych.

5.2.3. Niekorzystne warunki konkurencji w zakresie dostępu do głównego surowca

- (183) Po ujawnieniu tymczasowych ustaleń niektóre strony twierdziły, że przemysł Unii cierpi z powodu ograniczonej dostępności głównego surowca, tj. kłód drewna brzozonego, co może stanowić powód mniejszych wielkości produkcji i wzrostu kosztów, a zatem stanowić przyczynę wystąpienia szkody.
- (184) Jak wyjaśniono w motywie 154 rozporządzenia w sprawie ceł tymczasowych, dostęp do głównego surowca, jakim są kłody drewna brzozonego, nie tłumaczył wystąpienia szkody, ponieważ producenci unijni dysponowali dostatecznym dostępem do dostaw kłód brzozonych. W tabeli 9 rozporządzenia w sprawie ceł tymczasowych wykazano, że zapasy producentów unijnych objętych próbą wzrosły o 22 % w okresie badanym, a w szczególności o 6 % od 2019 r. do OD. Zmiany stanu zapasów świadczyły o tym, że problem nie leżał po stronie produkcji, ale był raczej związany z komercjalizacją produktu. W związku z tym dostępność drewna nie tłumaczyła spadku wielkości produkcji w okresie badanym.
- (185) W toku dochodzenia ustalono również, że koszt surowca nie osłabił związku przyczynowego. Problem tkwił raczej w ograniczonej zdolności przemysłu Unii do podnoszenia cen w takim samym stopniu, w jakim wzrastają koszty, ze względu na presję wywieraną przez przywóz towarów po cenach dumpingowych z Rosji, zarówno pod względem wielkości, jak i cen. W szczególności można to zaobserwować, jak wyjaśniono w motywie 155 rozporządzenia w sprawie ceł tymczasowych, na podstawie faktu, że między 2019 r. a OD koszty produkcji przemysłu Unii spadły, ale nie doprowadziło to do wzrostu rentowności. W związku z tym Komisja odrzuciła te twierdzenia.

5.2.4. Szkoda powstała z własnej winy

- (186) Po ostatecznym ujawnieniu rząd Rosji twierdził, że przyczyną szkody było zwiększenie mocy produkcyjnych w celu dostosowania się do zwiększonej produkcji, która nie miała miejsca.
- (187) Komisja ustaliła, że wbrew temu twierdzeniu roczne inwestycje zmniejszyły się w okresie badanym o 1 %, jak pokazano w tabeli 10 i wyjaśniono w motywie 130 rozporządzenia w sprawie ceł tymczasowych. Podobnie, jak wyjaśniono w motywie 108 rozporządzenia w sprawie ceł tymczasowych, w okresie badanym unijne moce produkcyjne zmniejszyły się ogółem o 3 %.

- (188) Komisja stwierdziła zatem, że twierdzenie, iż inwestycje w zwiększanie mocy produkcyjnych były źródłem szkody, było bezpodstawne, co pokazano również w motywach 156–157 rozporządzenia w sprawie cel tymczasowych.

5.2.5. Strajki w Finlandii

- (189) Po ujawnieniu tymczasowych ustaleń kilka zainteresowanych stron stwierdziło, że strajki w Finlandii miały negatywny wpływ na przemysł Unii, powodując spadek wielkości produkcji, a w związku z tym spadek wielkości sprzedaży. Strajki rzekomo spowodowały również wzrost kosztów, co z kolei obniżyło rentowność.
- (190) Zwiększenie stanu zapasów, jak pokazano w tabeli 9 rozporządzenia w sprawie cel tymczasowych, świadczyło o tym, że problemy nie leżały po stronie produkcji. W odniesieniu do wzrostu kosztów – w przeciwieństwie do zarzutów w tabeli 7 rozporządzenia w sprawie cel tymczasowych pokazano spadek kosztów w okresie, w którym miały miejsce strajki. Komisja stwierdziła zatem, że strajki w zakładach produkcyjnych w Finlandii nie przyczyniły się do szkody poniesionej przez przemysł Unii.

5.2.6. Wpływ pandemii COVID-19

- (191) Po ujawnieniu tymczasowych ustaleń niektóre strony stwierdziły, że obostrzenia wprowadzone w wyniku COVID-19 mogły doprowadzić do przestoju w produkcji, które mogły mieć wpływ na wielkość produkcji, zatrudnienie i koszty. Po ostatecznym ujawnieniu również rząd Rosji twierdził, że pandemia COVID-19 była główną przyczyną sytuacji skutkującej powstaniem szkody po stronie przemysłu Unii.
- (192) Jak wyjaśniono w motywie 128, zmiany stanu zapasów i kosztów zaprzeczały tym twierdzeniom. Kryzys związany z COVID-19 nie miał negatywnego wpływu na wielkość produkcji i zatrudnienie w OD. Komisja odrzuciła zatem te twierdzenia i stwierdziła, że wpływ pandemii COVID-19 nie osłabił związku przyczynowego.

5.2.7. Porównywalność produktu

- (193) Po ujawnieniu tymczasowych ustaleń niektóre strony twierdziły, że brak jest zbieżności konkurencyjnych między sklejką z drewna brzozonego produkowaną przez przemysł rosyjski a sklejką produkowaną przez przemysł Unii, ponieważ rzekomo produkują one sklejkę różnej jakości przeznaczoną dla różnych segmentów rynku, a zatem przywóz z Rosji nie był przyczyną wystąpienia szkody.
- (194) Komisja porównała jednak tysiące różnych rodzajów produktów ze sklejki i stwierdziła znaczny poziom dopasowania (ponad 68 %) między sprzedażą unijną a produktami przywożonymi z Rosji. Ponadto w toku dochodzenia ustalono, że nie tylko przywożone i unijne produkty podobne mają te same podstawowe właściwości fizyczne i techniczne, ale również, że zarówno przemysł Unii, jak i producenci eksportujący konkurują w tych samych sektorach i z myślą o tych samych użytkownikach końcowych. Komisja stwierdziła zatem, że domniemany brak porównywalności produktu i konkurencji nie osłabił związku przyczynowego.
- (195) Po ostatecznym ujawnieniu grupa Sveza utrzymywała, że istniał znaczny brak porównywalności produktu, a tym samym zbieżności konkurencyjnych, który należy uwzględnić w analizie związku przyczynowego. Twierdził on ponadto, iż argument Komisji, że porównywalność produktu nie miała znaczenia w kwestii związku przyczynowego, był błędny i niezgodny z zasadami WTO. Rząd Rosji twierdził również, że Komisja nie przeanalizowała w wystarczającym stopniu porównywalności produktu i zbieżności konkurencyjnych pomiędzy rodzajami produktu o różnych cechach.
- (196) Komisja nie zgodziła się z twierdzeniem, że nie wzięła pod uwagę porównywalności produktu w kwestii związku przyczynowego, i uznała je za błędną interpretację ustaleń. Jak opisano w motywie 194, w przeciwieństwie do twierdzenia producenta eksportującego Komisja ustaliła, że ze względu na znaczny poziom dopasowania produktu i konkurencji w tych samych sektorach i z myślą o tych samych użytkownikach istniała zarówno porównywalność produktu, jak i konkurencja. W związku z tym zarzut odnoszący się do braku porównywalności produktu i konkurencji był nieuzasadniony i nie mógł osłabić związku przyczynowego.

- (197) Inny producent eksportujący (SPM) także odniósł się do rzekomego braku porównywalności produktu i konkurencji i złożył wnioski o wyłączenie z zakresu produktu rodzajów produktu, których nie produkował przemysł Unii.
- (198) Komisja odrzuciła to twierdzenie z przyczyn określonych w motywie 196 powyżej. Ponadto Komisja przypomniała, że, jak opisano w motywie 143, pogrupowała ona bardzo podobne rodzaje produktu, aby zapewnić możliwość dokonania uczciwego porównania cen, na podstawie reprezentatywnych wielkości, między przywozem z Rosji a produktem sprzedawanym przez przemysł Unii.
- (199) Wobec braku innych uwag w odniesieniu do niniejszej sekcji Komisja potwierdziła swoje wnioski przedstawione w motywach 162–163 rozporządzenia w sprawie cel tymczasowych.
- (200) Po ostatecznym ujawnieniu grupa Sveza stwierdziła, że Komisja nie uwzględniła należytej informacji na temat danych z okresu po OD, które jej zdaniem wskazywały, że przywóz z Rosji nie mógł wyrządzić szkody przemysłowi Unii. W szczególności odniosła się ona do niektórych oświadczeń skarżącego, że nie był on w stanie przenieść globalnego wzrostu cen ze względu na uzgodnione umowy oraz że po OD nie występowało ani podcięcie cenowe, ani zaniżanie cen. Źródłem domniemanej szkody były natomiast umowy długoterminowe i wahania cen surowców.
- (201) Przedsiębiorstwo SPM twierdziło również, że Komisja nie uwzględniła w odpowiedni sposób zmian po OD w ocenie szkody i związku przyczynowego, co według SPM jest wymogiem, gdy zmiany po OD są oczywiste, bezsporne i trwałe.
- (202) Komisja uwzględniła sytuację określoną w OD w swojej analizie szkody i związku przyczynowego. Komisja przypomniała, że jak przewidziano w art. 6 ust. 1 rozporządzenia podstawowego, informacje dotyczące okresu następującego po okresie objętym dochodzeniem zwykle nie są brane pod uwagę. Uznała ona ponadto, że sytuacja po OD ma charakter tymczasowy i jest wynikiem nieoczekiwanej i szybkiej odbudowy w związku z pandemią COVID-19. Dlatego też nie uznano, że te tymczasowe okoliczności mają taki charakter, który sprawiłby, że proponowane nałożenie ostatecznych cel antydumpingowych byłoby niewłaściwe, nawet w świetle rozwoju sytuacji po OD. Niemniej jednak, jak wyjaśniono w motywie 16, Komisja przeanalizuje sytuację po OD w kontekście możliwego zawieszenia cel ze względu na tymczasową zmianę warunków rynkowych. Analiza ta zostanie jednak przeprowadzona w odpowiednim czasie i zakończona odrębną decyzją.

5.3. Wnioski w sprawie związku przyczynowego

- (203) Na podstawie powyższego i wobec braku innych uwag Komisja stwierdziła, że żaden z przeanalizowanych indywidualnie albo łącznie czynników nie osłabił związku przyczynowego między przywozem towarów po cenach dumpingowych a szkodą poniesioną przez przemysł Unii w taki sposób, aby taki związek nie był rzeczywisty i istotny, co potwierdza wniosek przedstawiony w motywach 164–166 rozporządzenia w sprawie cel tymczasowych.

6. POZIOM ŚRODKÓW

6.1. Margines szkody

- (204) Twierdzenia UPM i grupy Sveza dotyczące dostosowań, o których mowa w art. 2 ust. 9 rozporządzenia podstawowego, w związku z obliczeniami podcięcia cenowego mają zastosowanie również do obliczenia poziomu usuwającego szkodę. Komisja odrzuciła te twierdzenia, jak opisano w sekcji 4.3.3 powyżej.
- (205) Po ostatecznym ujawnieniu grupa Sveza twierdziła również, że Komisja błędnie obliczyła margines szkody, ponieważ nie odjęła szkodliwych skutków innych czynników. Według grupy Sveza Komisja musi zapewnić, aby kwota nałożonego cła antydumpingowego (jeżeli takie istnieje) nie przekraczała poziomu niezbędnego do przeciwdziałania szkodliwym skutkom przywozu towarów po cenach dumpingowych, w tym poprzez zapewnienie, aby w kwocie cła antydumpingowego nie uwzględniano szkodliwych skutków spowodowanych przez czynniki inne niż przywóz. Dlatego też Komisja musi dostosować margines szkody, aby wykluczyć szkodę spowodowaną czynnikami innymi niż przywóz z Rosji.

- (206) Po pierwsze, Komisja przypomniła, że podstawę cła antidumpingowego stanowi ustalony margines dumpingu. Dlatego też nałożone cło nie przekracza poziomu niezbędnego do przeciwdziałania szkodliwym skutkom przywozu towarów po cenach dumpingowych, bez względu na fakt, że ustalony margines szkody jest znacznie wyższy niż margines dumpingu. W tym względzie Komisja przypomniła również, że – jak opisano w sekcji 5.2 powyżej – zbadała ona kilka innych czynników, które mogły przyczynić się do powstania szkody, i stwierdziła, że żaden z tych czynników, ani pojedynczo, ani łącznie, nie był w stanie osłabić związku przyczynowego między przywozem towarów po cenach dumpingowych a poniesioną szkodą. Ponadto określenia marginesu szkody należy dokonać zgodnie z przepisami art. 7 ust. 2c i 2d rozporządzenia podstawowego. Dlatego też Komisja ustaliła cenę docelową i poziom rentowności, biorąc pod uwagę wymienione czynniki.
- (207) Jak określono w art. 9 ust. 4 akapit trzeci rozporządzenia podstawowego oraz biorąc pod uwagę fakt, że Komisja nie rejestrowała przywozu w okresie wcześniejszego informowania, Komisja przeanalizowała zmiany wielkości przywozu, aby ustalić, czy w okresie wcześniejszego informowania miał miejsce dalszy znaczny wzrost przywozu objętego dochodzeniem, a co za tym idzie aby przy określaniu marginesu szkody uwzględnić dodatkową szkodę spowodowaną takim wzrostem.
- (208) Jak wynika z danych zawartych w bazie danych Surveillance 2, wielkości przywozu z Rosji w ciągu czterotygodniowego okresu wcześniejszego informowania były o 98,6 % wyższe niż średnie wielkości przywozu w okresie objętym dochodzeniem w oparciu o objęty dochodzeniem okres czterech tygodni. Na tej podstawie Komisja stwierdziła, że w okresie wcześniejszego informowania miał miejsce znaczny wzrost przywozu objętego dochodzeniem.
- (209) Aby uwzględnić tę dodatkową szkodę spowodowaną wzrostem przywozu, Komisja zdecydowała się dostosować poziom usuwający szkodę na podstawie wzrostu wielkości przywozu, co uznaje się za istotny czynnik ważenia na podstawie brzmienia art. 9 ust. 4 rozporządzenia podstawowego. W związku z tym Komisja obliczyła współczynnik mnożny, dzieląc sumę wielkości przywozu z trwającego cztery tygodnie okresu wcześniejszego informowania wynoszącą 85 449 ton i z trwającego 52 tygodnie OD przez wielkość przywozu w OD ekstrapolowanym do 56 tygodni. Uzyskany wynik – 1,02 – uwzględnia dodatkową szkodę spowodowaną przez dalszy wzrost przywozu. Dlatego też margines szkody pomnożono przez ten czynnik. Ostateczny poziom usuwający szkodę wynosi zatem, co następuje:

Państwo	Przedsiębiorstwo	Margines szkody
Rosja	Zheshartsky LPK LLC	58,3 %
	Sveza Group	32,2 %
	Syktyvkar Plywood Mill	43,8 %
	Pozostałe przedsiębiorstwa współpracujące	39,9 %
	Wszystkie pozostałe przedsiębiorstwa	58,3 %

- (210) Po ostatecznym ujawnieniu grupa Sveza stwierdziła, że Komisja nie była uprawniona do dostosowania marginesu szkody na podstawie art. 9 ust. 4. Po pierwsze, twierdziła ona, że Komisja wykorzystała dwa różne źródła danych, mianowicie bazę danych Surveillance 2 i Eurostatu, aby ustalić istnienie znacznego wzrostu przywozu. Opierało się to na wykorzystaniu jednego źródła do ustalenia przywozu w okresie wcześniejszego informowania oraz innego źródła w połączeniu z rzekomo niewiarygodną metodą ustalenia wielkości przywozu w OD. Dlatego podstawą do ustalenia znacznego wzrostu przywozu nie było obiektywne badanie pozytywnych dowodów. Ponadto grupa Sveza argumentowała, że przywóz w okresie wcześniejszego informowania nie podcinał ani nie zaniżał cen unijnych, a zatem przywóz ten nie mógł spowodować żadnej dodatkowej szkody.
- (211) Jak wyjaśniono w motywie 207, to wielkość przywozu, a nie ceny, była decydująca dla stwierdzenia, czy wzrost przywozu spowodował dodatkową szkodę. W istocie w art. 9 ust. 4 akapit trzeci rozporządzenia podstawowego wymaga się, aby Komisja uwzględniła dodatkową szkodę wynikającą z dalszego znacznego wzrostu przywozu objętego dochodzeniem, jeżeli w okresie wcześniejszego informowania nie została dokonana żadna rejestracja. Ze względu na fakt, że w okresie tym wzrost przywozu z Rosji był, obiektywnie rzecz biorąc, bardzo istotny, zgodnie

z tym przepisem Komisja dostosowała odpowiednio marginesy szkody, ponieważ zgodnie z treścią tego artykułu „Komisja uwzględniła”. W odniesieniu do wykorzystania różnych źródeł danych Komisja przypomniała, że podstawę analizy stanowiło wspólne źródło, którym są informacje gromadzone przez administrację celne, niezależnie od tego, w której bazie danych znajdują się te informacje. Komisja przypomniała również, że chociaż do obu baz danych, Eurostatu i Surveillance 2, wprowadza się te same informacje, to tylko w bazie danych Surveillance 2 można uzyskać informacje na poziomie danych dziennych niezbędnych do przedmiotowej analizy. Jeżeli chodzi o wiarygodność danych Eurostatu i metodykę ustalania wielkości przywozu w OD, Komisja potwierdziła swoje stanowisko określone w sekcji 4.3. W związku z powyższym Komisja odrzuciła to twierdzenie.

- (212) Wobec braku innych uwag w odniesieniu do niniejszej sekcji Komisja potwierdziła swoje wnioski przedstawione w motywach 168–177 rozporządzenia w sprawie ceł tymczasowych zgodnie ze zmianami w powyższej tabeli.

7. INTERES UNII

7.1. Interes przemysłu Unii

- (213) Po ujawnieniu tymczasowych ustaleń nieobjęty próbą producent eksportujący Segezha twierdził, że wprowadzenie środków wiązałoby się ze szkodą dla producentów unijnych ze względu na ryzyko odwetu ze strony rządu Rosji w połączeniu z prawdopodobnymi ograniczeniami wywozu surowców. Komisja nie dysponowała żadnymi dowodami wskazującymi na zamiar podjęcia działań odwetowych przez rząd Rosji w związku z niniejszym postępowaniem, w związku z czym uznała to twierdzenie za bezpodstawne.
- (214) Po ostatecznym ujawnieniu grupa Sveza stwierdziła, że środki antidumpingowe prawdopodobnie nie przyniosą żadnych konkretnych korzyści przemysłowi Unii, ponieważ ze względu na brak unijnych mocy produkcyjnych mogących zaspokoić popyt unijny przywóz z Rosji będzie kontynuowany, jak zaobserwowano po wprowadzeniu środków. Komisja przypomniała, że celem środków nie jest zablokowanie przywozu z Rosji, lecz zapewnienie równych warunków działania, które umożliwią dalsze pozyskiwanie sklejki z drewna brzozonego z Rosji, ale po uczciwych cenach.
- (215) Wobec braku innych uwag w odniesieniu do niniejszej sekcji Komisja potwierdziła swoje wnioski przedstawione w motywach 179–182 rozporządzenia w sprawie ceł tymczasowych.

7.2. Interes importerów niepowiązanych

- (216) Po ujawnieniu tymczasowych ustaleń kilku importerów twierdziło, że nałożenie ceł antidumpingowych spowoduje wzrost kosztów surowców dla nich i dla ich klientów. Te dodatkowe koszty trudno byłoby pokryć, a zatem zagrażałyby ich rentowności i konkurencyjności. Po ostatecznym ujawnieniu Birch Plywood Alliance także twierdziło, że środki będą miały negatywny wpływ na importerów i użytkowników.
- (217) Jeżeli chodzi o konsekwencje gospodarcze dla importerów, jak opisano w motywie 185 rozporządzenia w sprawie ceł tymczasowych, w wyniku dochodzenia ustalono, że importerzy objęci próbą prowadzili rentowną działalność gospodarczą, ze średnim ważonym zyskiem wynoszącym 4,7 %, przy zróżnicowanym udziale sklejki z drewna brzozonego w ich asortymencie produktów.
- (218) Uwagi dotyczące interesu importerów po ujawnieniu tymczasowych ustaleń odnoszące się do braku mocy produkcyjnych przemysłu Unii były takie same jak uwagi użytkowników i omówiono je w sekcji 7.3 poniżej.
- (219) Wobec braku innych uwag dotyczących interesu importerów niepowiązanych potwierdzono wnioski zawarte w motywach 189–190 rozporządzenia w sprawie ceł tymczasowych.

7.3. Interes użytkowników

- (220) Po ujawnieniu tymczasowych ustaleń niektóre strony twierdziły, że cła antydumpingowe zagrażałyby rentowności i konkurencyjności użytkowników. Twierdzono również, że podstawą do oceny interesu użytkowników w rozporządzeniu w sprawie ceł tymczasowych było badanie zlecone przez skarżącego oraz że Komisja nie uwzględniła danych podanych przez importerów i użytkowników w kwestionariuszach.
- (221) W odniesieniu do wykorzystania danych przekazanych przez zainteresowane strony Komisja przypomniała, że oceny interesu Unii, w tym interesu użytkowników, dokonano na podstawie dostępnych informacji, w tym kwestionariuszy importerów i użytkowników, a także informacji przekazanych przez zainteresowane strony. W odniesieniu do wpływu na użytkowników, jak stwierdzono w motywie 194 rozporządzenia w sprawie ceł tymczasowych, wprowadzenie środków będzie prawdopodobnie miało zróżnicowany wpływ na poszczególnych użytkowników, w zależności od udziału kosztów sklejki z drewna brzozonego w kosztach całkowitych w danym sektorze oraz możliwości przeniesienia kosztów na konsumentów niższego szczebla. Na podstawie wyjaśnień wyszczególnionych w motywach 194 i 195 rozporządzenia w sprawie ceł tymczasowych Komisja ustaliła, że wszelki negatywny wpływ środków na użytkowników nie przeważa nad pozytywnym wpływem środków na producentów unijnych.
- (222) Po ujawnieniu tymczasowych ustaleń niektóre strony twierdziły, że producenci unijni odmówili dostaw w przypadku niektórych klientów lub niektórych produktów.
- (223) Po ostatecznym ujawnieniu Birch Plywood Alliance i grupa Sveza twierdzili, że brak wystarczających dostaw od producentów unijnych nie jest warunkowy ani tymczasowy, lecz strukturalny, oraz że producenci unijni odmawiają dostaw w przypadku niektórych klientów lub niektórych produktów.
- (224) Komisja przypomniała, że przemysł Unii nie jest zobowiązany do pełnego zaspokojenia popytu unijnego. W rzeczywistości, jak pokazano w tabeli 1 i tabeli 4 rozporządzenia w sprawie ceł tymczasowych, przemysł Unii nie dysponuje mocami produkcyjnymi mogącymi zaspokoić całą konsumpcję w Unii. W związku z tym nieuniknione jest to, że istnieją pewni klienci, którzy nie byłoby bezpośrednio zaopatrywani przez przemysł Unii. Jak jednak określono w motywie 186 rozporządzenia w sprawie ceł tymczasowych, środki nie mają na celu wstrzymania rosyjskiego przywozu, ale raczej umożliwienie dalszego pozyskiwania sklejki z drewna brzozonego z Rosji po uczciwych cenach, co miało miejsce również po nałożeniu ceł tymczasowych.
- (225) Ponadto, jak stwierdzono w motywie 187 rozporządzenia w sprawie ceł tymczasowych, przemysł Unii rozwinął szeroką sieć sprzedawców detalicznych, co umożliwiło mu dotarcie do małych klientów, którzy nie mają możliwości zakupu całych kontenerów. Co więcej, jak wspomniano powyżej, każdy konsument może nadal zaopatrywać się u producentów rosyjskich, a także w innych państwach trzecich, takich jak Ukraina i Białoruś.
- (226) Po ujawnieniu tymczasowych ustaleń Blomberger Holzindustrie GmbH, użytkownik sklejki z drewna brzozonego, stwierdził, że będzie to miało negatywny wpływ na jego działalność, ponieważ spółka ta działa na podstawie długoterminowych umów, których nie można zmienić w krótkim czasie. W dniu wszczęcia postępowania wszystkie znane zainteresowane strony zostały jednak powiadomione o jego rozpoczęciu. W zawiadomieniu o wszczęciu postępowania, opublikowanym w Dzienniku Urzędowym, podano szczegółowy harmonogram dochodzenia. Od początku postępowania była również dostępna otwarta wersja skargi, zawierająca informacje na temat domniemanych poziomów dumpingu. Podobnie wszystkie zainteresowane strony otrzymały dokumenty ujawniające informacje, zawierające przewidywany poziom ceł na cztery tygodnie przed ich zastosowaniem. W związku z tym Komisja stwierdziła, że zainteresowanym stronom udostępniono w odpowiednim czasie wystarczające informacje na temat potencjalnych skutków dochodzenia.
- (227) Po ujawnieniu tymczasowych ustaleń liczni użytkownicy i inne zainteresowane strony twierdzili, że środki będą miały istotny wpływ na sytuację finansową użytkowników. Twierdzono, że sytuację tę pogorszyły szczególnie zmiany na rynku po OD, a mianowicie znaczny wzrost cen, w tym cen transportu, co zmusiło użytkowników do płaćenia znacznie wyższej ceny za produkt objęty postępowaniem w porównaniu z OD. Zainteresowane strony twierdziły, że użytkownicy nie są w stanie w dalszym ciągu przenieść na odbiorców końcowych wzrostu cen wynikającego z ceł w sytuacji rynkowej po OD, a zatem analizę wpływu na użytkowników i importerów na etapie tymczasowym unieważniły zmiany, jakie nastąpiły po OD. W tym kontekście niektóre strony zwróciły się do Komisji o dokonanie oceny dostępnych danych z okresu po OD w celu lepszej oceny interesu Unii.

- (228) Komisja przypominała, że dochodzenie w sprawie dumpingu i szkody obejmowało okres od dnia 1 lipca 2019 r. do dnia 30 czerwca 2020 r. Badanie tendencji mających znaczenie dla oceny szkody objęło okres od dnia 1 stycznia 2017 r. do końca okresu objętego dochodzeniem. W związku z tym ustalenia niniejszego dochodzenia opierają się na informacjach dotyczących wspomnianego wcześniej okresu. W tym względzie Komisja uznała, że spodziewano się, iż charakter rzekomo nienaturalnie wysokich cen produktu objętego postępowaniem po OD i wzrostu w obszarze transportu będzie tymczasowy jako efekt globalnej odbudowy gospodarczej w związku z pandemią COVID-19 i wzrostu popytu. Zostało to potwierdzone w prognozie Banku Światowego ⁽²³⁾. W związku z powyższym dostępne Komisji informacje na temat rozwoju sytuacji po OD nie zmieniły wniosków przedstawionych powyżej oraz w rozporządzeniu w sprawie ceł tymczasowych.
- (229) Chociaż wydaje się, że powszechnie panuje przekonanie, iż w pewnym momencie ceny się ustabilizują, Komisji trudno było określić, na jakim poziomie i jak długo utrzyma się sytuacja wysokiego popytu i wysokich cen. W każdym razie Komisja, w drodze wyjątku, zwróciła się o dane z okresu po OD dotyczące w szczególności wielkości produkcji, wielkości sprzedaży, cen sprzedaży i rentowności producentów unijnych oraz zebrała opinie zainteresowanych stron, aby móc w odpowiednim czasie dokonać dalszej oceny wpływu ostatnich zmian na rynku na interes Unii.

7.4. Interes dostawców

- (230) Wobec braku uwag w odniesieniu do niniejszej sekcji Komisja potwierdziła swoje wnioski przedstawione w motywach 197–200 rozporządzenia w sprawie ceł tymczasowych.

7.5. Inne zainteresowane strony: inni producenci sklejki, podmioty działające na rzecz ochrony środowiska

- (231) Po ujawnieniu tymczasowych ustaleń pojawiło się twierdzenie, że Komisja przypisała znaczenie nieuzasadnionym argumentom stowarzyszeń reprezentujących producentów wytwarzających sklejkę z innych gatunków drewna. Podobnie argumentowano, że argument, zgodnie z którym „wyższe ceny” brzozy „przyciągnęły[by] popyt, który tradycyjnie zaspokajano innymi rodzajami drewna” jest nielogiczny. Komisja zauważyła, że argument zawarty w motywie 201 rozporządzenia w sprawie ceł tymczasowych wskazuje, iż pewne zmiany w popycie na inne rodzaje sklejki zostały wywołane spadkiem cen sklejki z drewna brzozowego w stosunku do cen sklejki z innych rodzajów drewna. Ponadto w rozporządzeniu w sprawie ceł tymczasowych Komisja uwzględniła argumenty przedstawione przez stowarzyszenia reprezentujące producentów wytwarzających sklejkę z innych gatunków drewna, ale nie przywiązywała do nich szczególnej wagi, ponieważ w żadnym wypadku argumenty te nie zmieniłyby wniosku, że środki miałyby pozytywny wpływ na producentów unijnych.
- (232) Po ujawnieniu tymczasowych ustaleń producent eksportujący Segezha twierdził, że wprowadzenie środków byłoby sprzeczne z Europejskim Zielonym Ładem, ponieważ środki spowodowałyby wzrost ucieczki emisji gazów cieplarnianych. Twierdzenie to było już jednak objęte motywem 202 rozporządzenia w sprawie ceł tymczasowych. Wobec braku jakichkolwiek dalszych dodatkowych informacji uzasadniających ten argument Komisja potwierdziła swoje wnioski zawarte w rozporządzeniu w sprawie ceł tymczasowych.
- (233) Po ostatecznym ujawnieniu grupa Sveza twierdziła, że równowaga interesów wymagana w ramach oceny interesu Unii nie wypadła na korzyść producentów unijnych. Według grupy Sveza nie oczekuje się, że producenci unijni odniosą znaczące korzyści z wprowadzenia środków, ani pod względem wielkości produkcji, ani cen. Ponadto nie są oni w stanie zaopatrzyć większości użytkowników w sytuacji zaostrożonej przez niedobory i rosnące ceny. Natomiast użytkownicy musieliby w tej samej sytuacji ponieść dodatkowe obciążenie kosztami, ponieważ nie mieliby innego wyboru niż dalej zaopatrywać się w Rosji po cenach, które rzekomo nie podcinały ani nie zaniżały cen producentów unijnych.

⁽²³⁾ W szacunkach Banku Światowego dla głównych produktów towarowych przewidziano stabilizację cen w 2021 r. Bank Światowy, „Commodity Prices to Stabilize after Early 2021 Gains, Supported by Global Economic Recovery”, <https://www.worldbank.org/en/news/press-release/2021/04/20/commodity-prices-to-stabilize-after-early-2021>.

- (234) Komisja przypomniła, że w ramach testu dotyczącego interesu Unii na podstawie art. 21 rozporządzenia podstawowego szczególną uwagę zwraca się na potrzebę wyeliminowania zakłócającego handel dumpingu wyrządzającego szkodę oraz przywrócenia efektywnej konkurencji, podczas gdy środki, określone na podstawie stwierdzonego dumpingu i stwierdzonej szkody, nie mogą być stosowane, jeżeli Komisja, na podstawie wszystkich przedłożonych informacji, może wyraźnie stwierdzić, że zastosowanie takich środków nie leży w interesie Unii.
- (235) Wynika z tego, że aby nie stosować środków, wyważenie różnych interesów musi wyraźnie przemawiać przeciwko ich wprowadzeniu. Wbrew temu, co sugerowała grupa Sveza, nie wystarczy, aby wynik testu dotyczącego równowagi nie „wypadał” na korzyść wprowadzenia środków. W każdym razie, jak wyjaśniono w poprzednich motywach, Komisja szczegółowo przeanalizowała poszczególne interesy i wpływ, jaki miałyby wprowadzenie środków, i stwierdziła, że zważywszy na wszystkie elementy, wprowadzenie środków nie byłoby wyraźnie sprzeczne z interesem Unii. W związku z tym twierdzenie to zostało odrzucone.

7.6. Wnioski dotyczące interesu Unii

- (236) W świetle powyższego i jak opisano w motywie 202, uznaje się, że sytuacja po OD ma charakter tymczasowy. W każdym razie analiza danych z okresu po OD wykazała, że sytuacja przemysłu Unii, jak stwierdzono w sekcji 4.5, nie uległa znaczącej zmianie. Wykazała ona również, że przywóz z Rosji na rynek Unii utrzymywał się po wprowadzeniu środków tymczasowych, w odpowiedzi na popyt unijny. Komisja uznała zatem, że wprowadzenie ostatecznych środków antydumpingowych wyraźnie nie byłoby sprzeczne z interesem Unii zgodnie z art. 21. W związku z tym Komisja potwierdziła wnioski przedstawione w motywie 204 rozporządzenia w sprawie cel tymczasowych.

8. OSTATECZNE ŚRODKI ANTYDUMPINGOWE

- (237) Po ujawnieniu tymczasowych ustaleń niektóre strony twierdziły, że w przypadku wprowadzenia środków należałoby określić je w formie minimalnej ceny importowej, ponieważ zrównoważyłoby to interesy różnych stron, zapobiegłoby niedoborom produktu objętego postępowaniem oraz zabezpieczyłoby konkurencję na rynku. Podobnie twierdzono, że w minimalnej cenie importowej należy uwzględnić różnicę cenową pomiędzy sklejką o kształcie kwadratowym i prostokątnym.
- (238) Komisja uznała, że ponieważ produkuje się i sprzedaje szeroką gamę rodzajów produktu objętego postępowaniem, wprowadzenie środków w formie minimalnej ceny importowej nie jest ani wykonalne, ani nie odzwierciedlałoby w sposób dokładny poziomu dumpingu.

8.1. Środki ostateczne

- (239) Biorąc pod uwagę wnioski dotyczące dumpingu, szkody, związku przyczynowego i interesu Unii oraz uwzględniając art. 9 ust. 4 rozporządzenia podstawowego, należy wprowadzić ostateczne środki antydumpingowe, aby zapobiec dalszemu wyrządzaniu szkody przemysłowi Unii przez przywóz produktu objętego postępowaniem po cenach dumpingowych.
- (240) Na podstawie powyższego ustala się następujące stawki nakładanych cel:

Przedsiębiorstwo	Ostateczne cło antydumpingowe
Zheshartsky LPK LLC	15,80 %
Sveza Group	14,40 %
Syktyvkar Plywood Mill	15,72 %
Pozostałe przedsiębiorstwa współpracujące	14,85 %
Wszystkie pozostałe przedsiębiorstwa	15,80 %

- (241) Indywidualne stawki cła antydumpingowego dla poszczególnych przedsiębiorstw określone w niniejszym rozporządzeniu zostały ustanowione na podstawie ustaleń niniejszego dochodzenia. Odzwierciedlają one zatem sytuację ustaloną w toku dochodzenia, dotyczącą tych przedsiębiorstw. Te stawki celne mają zastosowanie wyłącznie do przywozu produktu objętego postępowaniem pochodzącego z państwa, którego dotyczy postępowanie, oraz produkowanego przez wymienione podmioty prawne. Przywożone produkty objęte postępowaniem, wytworzone przez dowolne inne przedsiębiorstwo, które nie zostało konkretnie wymienione w części normatywnej niniejszego rozporządzenia, w tym podmioty powiązane z przedsiębiorstwami konkretnie wymienionymi, podlegają stawce cła stosowanej względem „wszystkich pozostałych przedsiębiorstw”. Nie powinny one być objęte żadną z indywidualnych stawek cła antydumpingowego.
- (242) Przedsiębiorstwo może zwrócić się o zastosowanie indywidualnych stawek cła antydumpingowego w przypadku zmiany jego nazwy. Wniosek w tej sprawie należy kierować do Komisji ⁽²⁴⁾. Wniosek musi zawierać wszystkie istotne informacje, które pozwolą wykazać, że zmiana nie wpływa na prawo przedsiębiorstwa do korzystania ze stawki celnej, która ma wobec niego zastosowanie. Jeżeli zmiana nazwy przedsiębiorstwa nie wpływa na prawo do korzystania ze stawki celnej mającej wobec niego zastosowanie, w *Dzienniku Urzędowym Unii Europejskiej* opublikowane zostanie rozporządzenie w sprawie zmiany nazwy.
- (243) W celu zminimalizowania ryzyka obchodzenia cła w związku z dużą różnicą w stawkach celnych potrzebne są szczególne środki gwarantujące stosowanie indywidualnych cel antydumpingowych. Przedsiębiorstwa, na które nałożono indywidualne cła antydumpingowe, muszą przedstawić ważną fakturę handlową organom celnym państwa członkowskiego. Faktura musi spełniać wymogi określone w art. 1 ust. 3 niniejszego rozporządzenia. Przywóz, któremu nie towarzyszy taka faktura, powinien zostać objęty cłem antydumpingowym obowiązującym wobec „wszystkich pozostałych przedsiębiorstw”.
- (244) Mimo że przedstawienie tej faktury jest konieczne, aby organy celne państw członkowskich zastosowały indywidualne stawki cła antydumpingowego wobec przywozu, nie jest ona jedynym elementem brany pod uwagę przez organy celne. Organy celne państw członkowskich powinny bowiem przeprowadzić zwykłą kontrolę, nawet jeśli otrzymają fakturę spełniającą wszystkie wymogi określone w art. 1 ust. 3 niniejszego rozporządzenia, i podobnie jak we wszystkich innych przypadkach – powinny one żądać dodatkowych dokumentów (dokumentów przewozowych itp.) do celu weryfikacji dokładności danych zawartych w oświadczeniu oraz zapewnienia zasadności późniejszego zastosowania niższej stawki należności celnej zgodnie z prawem celnym. W celu zapewnienia należytego egzekwowania cel antydumpingowych cło antydumpingowe dotyczące wszystkich pozostałych przedsiębiorstw należy stosować nie tylko w odniesieniu do niewspółpracujących producentów eksportujących w ramach niniejszego dochodzenia, ale również do producentów, którzy nie prowadzili wywozu do Unii w trakcie okresu objętego dochodzeniem.

8.2. Ostateczne pobranie cła tymczasowego

- (245) Ze względu na ustaloną wysokość marginesów dumpingu oraz zważywszy na poziom szkody, jaką poniósł przemysł Unii, należy dokonać ostatecznego poboru kwot zabezpieczonych w formie tymczasowego cła antydumpingowego nałożonego rozporządzeniem w sprawie cel tymczasowych do wysokości ustalonej na mocy niniejszego rozporządzenia.
- (246) Ponieważ stawki cel ostatecznych są niższe od stawek cel tymczasowych, kwoty zabezpieczone przekraczające ostateczne stawki cła antydumpingowego powinny zostać zwolnione.

9. Oferty zobowiązań cenowych

- (247) Po ostatecznym ujawnieniu dwóch rosyjskich producentów eksportujących przedstawiło w terminie określonym w art. 8 ust. 2 rozporządzenia podstawowego oferty dotyczące zobowiązań cenowych: SPM oraz UPG.
- (248) Zgodnie z art. 8 rozporządzenia podstawowego oferty zobowiązań cenowych muszą być wystarczające do wyeliminowania szkodliwego skutku dumpingu, a ich przyjęcie nie może być uznawane za nierealistyczne. Komisja oceniła wspomniane oferty w świetle tych kryteriów i uznała, że ich przyjęcie byłoby nierealistyczne z następujących powodów.

⁽²⁴⁾ European Commission, Directorate-General for Trade, Directorate G, Wetstraat 170 Rue de la Loi, 1040 Brussels, Belgium.

- (249) Oba przedsiębiorstwa produkują i sprzedają setki rodzajów produktów o znacznych różnicach w cenie. Jedno z przedsiębiorstw zaproponowało tylko jedną minimalną cenę importową, co wiąże się z poważnym ryzykiem kompensacji w ramach różnych rodzajów produktów. Drugi producent eksportujący zaproponował minimalną cenę importową, która dla większości rodzajów produktów byłaby niższa od ceny niewyrządzającej szkody i niższa od poziomów, które właściwie odzwierciedlałyby margines dumpingu. Dlatego też zaproponowany poziom minimalnej ceny importowej nie był wystarczający do usunięcia szkodliwego skutku dumpingu.
- (250) Jeden producent zaproponował indeksację minimalnej ceny importowej na podstawie zmian cen kłód brzoźowych, podczas gdy drugi producent nie zaproponował żadnej indeksacji. Jednak, chociaż indeksacja byłaby konieczna z uwagi na zmienność cenową zaobserwowaną na rynku, Komisja stwierdziła, że zaproponowany indeks nie odzwierciedla zmian cen sprzedaży. W związku z tym zaproponowany indeks uznano za niedokładny.
- (251) Rodzajów i modeli sklejki z drewna brzoźowego nie można łatwo od siebie odróżnić w drodze kontroli fizycznej. W szczególności bardzo trudno byłoby ocenić rodzaj powłoki wyłącznie podczas kontroli fizycznej. Bez szczegółowej analizy laboratoryjnej organy celne nie byłyby w stanie ustalić, czy produkt przywożony odpowiada produktowi deklarowanemu.
- (252) Komisja wysłała wnioskodawcom pisma, podając powody odrzucenia ofert zobowiązań cenowych.
- (253) Przedsiębiorstwo UPG przedstawiło swoje uwagi na ten temat, ale nie dostarczyło żadnych argumentów, które miałyby wpływ na powody odrzucenia ofert. Uwagi te udostępniono zainteresowanym stronom w aktach sprawy.
- (254) Z powodów określonych w motywach 247–251 Komisja uznała oferty zobowiązań cenowych za niewykonalne, a tym samym za nierealistyczne w rozumieniu art. 8 rozporządzenia podstawowego, dlatego odrzuciła te oferty.

10. PRZEPISY KOŃCOWE

- (255) Zgodnie z art. 109 rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (UE, Euratom) 2018/1046 ⁽²⁵⁾, gdy kwotę należy zwrócić w następstwie wyroku Trybunału Sprawiedliwości Unii Europejskiej, należnymi odsetkami powinna być stopa stosowana przez Europejski Bank Centralny w odniesieniu do jego podstawowych operacji refinansujących, opublikowana w serii C *Dziennika Urzędowego Unii Europejskiej*, obowiązująca pierwszego dnia kalendarzowego każdego miesiąca.
- (256) Art. 3 niniejszego rozporządzenia zawiera zmianę dotyczącą nazw siedmiu producentów eksportujących z grupy Sveza oraz nazwy współpracującego producenta eksportującego nieobjętego próbą w następstwie zmiany nazwy, o której poinformowano Komisję w dniu 28 lipca 2021 r. i która w żaden sposób nie wpłynęła na ustalenia dokonane w ramach niniejszego dochodzenia. Pobór ceł tymczasowych będzie miał zastosowanie do nazw przedsiębiorstw zmienionych art. 3 niniejszego rozporządzenia.
- (257) Komitet ustanowiony na mocy art. 15 ust. 1 rozporządzenia podstawowego nie wydał opinii,

PRZYJMUJE NINIEJSZE ROZPORZĄDZENIE:

Artykuł 1

1. Nakłada się ostateczne cło antydumpingowe na przywóz sklejki składającej się wyłącznie z arkuszy z drewna, przy czym grubość żadnej warstwy nie przekracza 6 mm, z zewnętrznymi warstwami z drewna określonego w podpozycji 4412 33, z co najmniej jedną zewnętrzną warstwą z drewna brzoźowego, nawet powlekaną, pochodzącej z Rosji, obecnie objętej kodem CN ex 4412 33 00 (kod TARIC 4412 33 00 10).

⁽²⁵⁾ Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE, Euratom) 2018/1046 z dnia 18 lipca 2018 r. w sprawie zasad finansowych mających zastosowanie do budżetu ogólnego Unii, zmieniające rozporządzenia (UE) nr 1296/2013, (UE) nr 1301/2013, (UE) nr 1303/2013, (UE) nr 1304/2013, (UE) nr 1309/2013, (UE) nr 1316/2013, (UE) nr 223/2014 i (UE) nr 283/2014 oraz decyzję nr 541/2014/UE, a także uchylające rozporządzenie (UE, Euratom) nr 966/2012 (Dz.U. L 193 z 30.7.2018, s. 1).

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

Przedsiębiorstwo	Ostateczne cło antydumpingowe	Dodatkowy kod TARIC
Zheshartsky LPK LLC	15,80 %	C661
Grupa Sveza obejmująca siedmiu producentów eksportujących: „SVEZA Tyumen” Limited Liability Company; Joint Stock Company „SVEZA Ust-Izhora”; Joint Stock Company „SVEZA Verhnaya Sinyachiha”; Joint Stock Company „SVEZA Kostroma”; Joint Stock Company „SVEZA Manturovo”; Joint Stock Company „SVEZA Novator”; Limited Liability Company „SVEZA Uralskiy”	14,40 %	C659
Syktyvkar Plywood Mill Ltd.	15,72 %	C660
Pozostałe przedsiębiorstwa współpracujące wymienione w załączniku	14,85 %	
Wszystkie pozostałe przedsiębiorstwa	15,80 %	C999

3. Stosowanie indywidualnych stawek celnych ustalonych dla przedsiębiorstw wymienionych w ust. 2 uwarunkowane jest przedstawieniem organom celnym państw członkowskich ważnej faktury handlowej, która musi zawierać oświadczenie następującej treści, opatrzone datą i podpisem pracownika podmiotu wystawiającego fakturę, ze wskazaniem imienia i nazwiska oraz stanowiska: „Ja, niżej podpisany, poświadczam, że (ilość) (produkt objęty postępowaniem) sprzedana na wywóz do Unii Europejskiej objęta niniejszą fakturą została wytworzona przez (nazwa i adres przedsiębiorstwa) (dodatkowy kod 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 cło mające zastosowanie do wszystkich pozostałych przedsiębiorstw.

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

Artykuł 2

Kwoty zabezpieczone w postaci tymczasowego cła antydumpingowego na podstawie rozporządzenia wykonawczego Komisji (UE) 2021/940 zostają ostatecznie pobrane. Zabezpieczone kwoty przekraczające ostateczne stawki cła antydumpingowego zostają zwolnione.

Artykuł 3

Art. 1 ust. 2 można zmienić w celu dodania nowych producentów eksportujących z Rosji i objęcia ich odpowiednią średnią ważoną stawką cła antydumpingowego dla nieobjętych próbą przedsiębiorstw współpracujących. Nowy producent eksportujący przedstawia dowody, że:

- nie dokonał wywozu towarów opisanych w art. 1 ust. 1 w okresie objętym dochodzeniem (od dnia 1 lipca 2019 r. do dnia 30 czerwca 2020 r.);
- nie jest powiązany z żadnym eksporterem ani producentem podlegającym środkom wprowadzonym na mocy niniejszego rozporządzenia; oraz
- faktycznie dokonał wywozu produktu objętego postępowaniem albo stał się stroną nieodwołalnego zobowiązania umownego do wywozu znaczącej ilości do Unii po okresie objętym dochodzeniem.

Artykuł 4

1. W art. 1 ust. 2 rozporządzenia wykonawczego Komisji (UE) 2021/940 wprowadza się następujące zmiany:

„Grupa Sveza obejmująca siedmiu producentów eksportujących: JSC „SVEZA Manturovo»; JSC „SVEZA Novator»; Tyumen Plywood Plant Limited; JSC „SVEZA Ust-Izhora»; JSC „SVEZA Uralskiy»; JSC „SVEZA Kostroma»; JSC „SVEZA Verhnaya Sinyachiha””

zastępuje się

„Grupa Sveza obejmująca siedmiu producentów eksportujących: »SVEZA Tyumen« Limited Liability Company; Joint Stock Company »SVEZA Ust-Izhora«; Joint Stock Company »SVEZA Verhnaya Sinyachiha«; Joint Stock Company »SVEZA Kostroma«; Joint Stock Company »SVEZA Manturovo«; Joint Stock Company »SVEZA Novator«; Limited Liability Company »SVEZA Uralskiy«”.

2. W załączniku do rozporządzenia wykonawczego Komisji (UE) 2021/940 wprowadza się następujące zmiany:

„Murashi Plywood Factory”

zastępuje się

„LLC Murashinskiy plywood plant”.

3. Niniejszy artykuł stosuje się do celów art. 2 od dnia 11 czerwca 2021 r.

Artykuł 5

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

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

Sporządzono w Brukseli dnia 8 listopada 2021 r.

W imieniu Komisji
Ursula VON DER LEYEN
Przewodnicząca

ZAŁĄCZNIK

Współpracujący producenci eksportujący nieobjęci próbą

Nazwa	Dodatkowy kod TARIC
Arkhangelsk Plywood Plant JSC	C662
CJSC Murom	C663
LLC InvestForest	C664
Joint Stock Company Bryansk Plywood Mill	C665
Joint-Stock Company Krasnyi Yakor	C666
Limited Liability Company Fanerniy Zavod	C667
Limited Liability Company UPM-Kymmene Chudovo	C668
LLC Murashinskiy plywood plant	C669
Parfino Plywood Factori	C670
ZAO Plyterra	C671
Plywood Plant Vlast Truda JSC	C672
Limited Liability Company Vyatsky Plywood Mill	C673