

I

(Akty, których publikacja jest obowiązkowa)

ROZPORZĄDZENIE RADY (WE) NR 1050/2006

z dnia 11 lipca 2006 r.

nakładające ostateczne cło antydumpingowe na przywóz chlorku potasu pochodzącego z Białorusi i z Rosji

RADA UNII EUROPEJSKIEJ,

uwzględniając Traktat ustanawiający Wspólnotę Europejską,

uwzględniając rozporządzenie Rady (WE) nr 384/96 z dnia 22 grudnia 1995 r. w sprawie ochrony przed dumpingowym przywozem z krajów niebędących członkami Wspólnoty Europejskiej⁽¹⁾ („rozporządzenie podstawowe”), w szczególności jego art. 11 ust. 2 oraz art. 11 ust. 3,

uwzględniając projekt przedstawiony przez Komisję po konsultacji z Komitetem Doradczym,

a także mając na uwadze, co następuje:

A. PROCEDURA**1. Obowiązujące środki**

- (1) Rada rozporządzeniem (EWG) nr 3068/92⁽²⁾ („rozporządzenie pierwotne”) nałożyła ostateczne cła antydumpingowe na przywóz chlorku potasu („potaż” lub „produkt objęty postępowaniem”), pochodzącego między innymi z Białorusi i z Rosji („kraje, których dotyczy postępowanie”).
- (2) Po dokonaniu przeglądu wygaśnięcia na mocy art. 11 ust. 2 i przeglądu okresowego na mocy art. 11 ust. 3 rozporządzenia podstawowego („poprzednie dochodzenie”) Rada rozporządzeniem nr 969/2000⁽³⁾ postanowiła, że wyżej wymienione środki powinny zostać utrzymane, i zmieniła formę środków. Środki zostały nałożone w formie stałej kwoty w euro za tonę dla różnych kategorii i gatunków potażu.

- (3) Rozporządzeniem (WE) 992/2004⁽⁴⁾ Rada przewidziała zwolnienie z ceł antydumpingowych przywozu do nowych państw członkowskich, które w dniu 1 maja 2004 r. przystąpiły do Unii Europejskiej („UE-10”), ustalone w oparciu o warunki szczególnych zobowiązań („zobowiązania związane z rozszerzeniem”), i upoważniła Komisję do przyjęcia tych zobowiązań związanych z rozszerzeniem. Na tej podstawie rozporządzeniem (WE) nr 1002/2004⁽⁵⁾ Komisja przyjęła zobowiązania związane z rozszerzeniem ze strony: i) producenta eksportującego z Białorusi wspólnie z przedsiębiorstwami mającymi siedziby w Austrii, na Litwie i w Rosji; ii) ze strony eksportującego producenta w Rosji wspólnie ze przedsiębiorstwami mającymi siedziby w Rosji i w Austrii; oraz iii) ze strony producenta eksportującego z Rosji wspólnie z przedsiębiorstwem, które w momencie przyjęcia zobowiązań miało siedzibę na Cyprze.
- (4) Rozporządzeniem (WE) nr 858/2005⁽⁶⁾ Komisja przyjęła nowe zobowiązania związane z rozszerzeniem ze strony tych producentów eksportujących, na następny okres upływający z dniem 13 kwietnia 2006 r.
- (5) Po przeprowadzeniu dwóch oddzielnych dochodzeń w sprawie częściowego przeglądu wygaśnięcia na mocy art. 11 ust. 3 rozporządzenia podstawowego, o które wnosili rosyjscy producenci eksportujący, JSC Silvinit i JSC Uralkali, Rada rozporządzeniem (WE) nr 1891/2005⁽⁷⁾ zmieniła rozporządzenie (EWG) nr 3068/92, zastępując stałe stawki celne indywidualną stawką *ad valorem* na wszystkie rodzaje potażu produkowane przez te przedsiębiorstwa rosyjskie. Decyzją Komisji nr 2005/802/WE⁽⁸⁾ przyjęto zobowiązania ze strony dwóch przedsiębiorstw, które złożyły wnioski.
- (6) Po opublikowaniu zawiadomienia dotyczącego przyszłego wygaśnięcia obowiązujących środków antydumpingowych⁽⁹⁾ środki odnoszące się do przywozu produktów pochodzących z Ukrainy wygasły w dniu 12 maja 2005 r., ponieważ nie złożono żadnego wniosku o dokonanie przeglądu wygaśnięcia.

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

(2) Dz.U. L 308 z 24.10.1992, str. 41.

(3) Dz.U. L 112 z 11.5.2000, str. 4. Sprostowanie opublikowane w Dz.U. L 2 z 5.1.2001, str. 42.

(4) Dz.U. L 182 z 19.5.2004, str. 23.

(5) Dz.U. L 183 z 20.5.2004, str. 16. Rozporządzenie zmienione rozporządzeniem (WE) nr 588/2005 (Dz.U. L 98 z 16.4.2005, str. 11).

(6) Dz.U. L 143 z 7.6.2005, str. 11.

(7) Dz.U. L 302 z 19.11.2005, str. 14.

(8) Dz.U. L 302 z 19.11.2005, str. 79.

(9) Dz.U. C 249 z 8.10.2004, str. 3.

2. Wnioski o dokonanie przeglądu

2.1. Wniosek o dokonanie przeglądu wygaśnięcia

- (7) Po opublikowaniu powyższego zawiadomienia dotyczącego przyszłego wygaśnięcia Komisja otrzymała wniosek o dokonanie przeglądu tych środków w odniesieniu do Rosji i Białorusi na mocy art. 11 ust. 2 rozporządzenia podstawowego.
- (8) Wniosek został złożony dnia 10 lutego 2005 r. przez Europejskie Stowarzyszenie Producentów Potażu (European Potash Producers Association) („wnioskodawca”) w imieniu producentów, których łączny udział w produkcji wspólnotowej potażu wynosi około 99 %, co stanowi znaczny udział w ogólnej produkcji wspólnotowej.
- (9) W uzasadnieniu wniosku stwierdzono, że w związku z wygaśnięciem środków istnieje prawdopodobieństwo kontynuacji lub ponowienia dumpingu i szkody dla przemysłu wspólnotowego. W istocie wnioskodawca zarzucił, że potaż z krajów, których dotyczy postępowanie, jest nadal sprzedawany we Wspólnocie po cenach dumpingowych. Wnioskodawca twierdził również, że nastąpił wzrost przywozu produktu objętego postępowaniem z Białorusi i Rosji oraz że ilości i ceny przywożonego produktu miały nadal negatywny wpływ na udział w rynku, sprzedawane ilości oraz poziom cen stosowanych przez producentów wspólnotowych, skutkiem czego miały w znacznym stopniu negatywny wpływ na ogólne wyniki i sytuację finansową przemysłu wspólnotowego. Ponadto wnioskodawca przypuszczał, że istnieje prawdopodobieństwo dalszego dumpingu wyrządzającego szkodę i przedstawił dowody na to, że zezwolenie na wygaśnięcie środków doprowadziłoby do dalszego pogarszania się niestabilnej sytuacji przemysłu wspólnotowego.
- (10) Stwierdziwszy, po konsultacji z Komitetem Doradczym, że istniały wystarczające dowody do wszczęcia przeglądu wygaśnięcia, Komisja wszczęła dochodzenie w drodze publikacji zawiadomienia o wszczęciu postępowania ⁽¹⁾, zgodnie z art. 11 ust. 2 rozporządzenia podstawowego.

2.2. Wniosek o dokonanie częściowego przeglądu okresowego

- (11) Jedyny producent eksportujący z Białorusi, Republican Unitary Enterprise Production Amalgamation Belaruskali („Belaruskali”), złożył wniosek o dochodzenie w sprawie częściowego przeglądu okresowego dotyczącego dumpingu.
- (12) Belaruskali przedstawiło dowody w odniesieniu do swojej sytuacji na to, że w jego przypadku okoliczności, na podstawie których ustanowiono środki, zmieniły się i że są to zmiany o trwałym charakterze.
- (13) Belaruskali wykazało, że porównanie normalnych wartości w odpowiednim kraju trzecim o gospodarce rynkowej i jego cen eksportowych do UE w dłuższym okresie prowadziłoby do zmniejszenia dumpingu znacznie

poniżej poziomu obecnych środków. W związku z powyższym dalsze nakładanie środków na istniejącym poziomie, których podstawą był poziom dumpingu ustalony poprzednio, nie jest już konieczne w celu skompensowania dumpingu.

- (14) Stwierdziwszy, po konsultacji z Komitetem Doradczym, że istnieją wystarczające dowody, aby wszczęć częściowy przegląd okresowy, Komisja wszczęła dochodzenie w drodze publikacji zawiadomienia o wszczęciu postępowania ⁽²⁾, na mocy art. 11 ust. 3 rozporządzenia podstawowego.

3. Dochodzenie

3.1. Okres dochodzenia

- (15) Dochodzenie dotyczące prawdopodobieństwa utrzymania się lub ponownego wystąpienia dumpingu na potrzeby przeglądu wygaśnięcia na mocy art. 11 ust. 2 rozporządzenia podstawowego, w odniesieniu do Białorusi i Rosji, obejmowało okres od dnia 1 stycznia do dnia 31 grudnia 2004 r. („OD” lub „okres objęty dochodzeniem”). Badanie tendencji mających znaczenie dla oceny prawdopodobieństwa utrzymania się lub ponownego wystąpienia szkody obejmowało okres od dnia 1 stycznia 2001 r. do końca OD („okres badany”).
- (16) Okres objęty dochodzeniem na potrzeby częściowego przeglądu okresowego na mocy art. 11 ust. 3 rozporządzenia podstawowego w odniesieniu do Białorusi jest taki sam jak w przypadku przeglądu wygaśnięcia.

3.2. Strony objęte dochodzeniem

- (17) Komisja oficjalnie powiadomiła producentów ze Wspólnoty, eksporterów i producentów w krajach wywozu, zainteresowanych importerów/użytkowników i reprezentujących ich stowarzyszenia oraz przedstawicieli krajów wywozu o wszczęciu wspomnianych dwóch przeglądów. Komisja przesłała kwestionariusze do wszystkich wymienionych stron i do tych, którzy zgłosili się w terminie określonym w zawiadomieniach o rozpoczęciu przeglądu. Ponadto skontaktowano się i przesłano kwestionariusze znanym producentom z Kanady, która została wybrana jako potencjalny kraj analogiczny. Strony, których ta sprawa dotyczy bezpośrednio, otrzymały również możliwość przedstawienia swoich opinii na piśmie i zwrócenia się z prośbą o możliwość złożenia ustnego wyjaśnienia.
- (18) Trzech producentów wspólnotowych odpowiedziało na kwestionariusz. Czternastu niepowiązanych importerów lub użytkowników również udzieliło wyczerpujących odpowiedzi na kwestionariusz i przedstawiło swoje stanowisko na piśmie.

⁽¹⁾ Dz.U. C 89 z 13.4.2005, str. 3.

⁽²⁾ Dz.U. C 89 z 13.4.2005, str. 7.

- (19) Otrzymano odpowiedzi na kwestionariusz od trzech producentów eksportujących z krajów, których dotyczy postępowanie, oraz od pięciu importerów ze Wspólnoty i jednego eksportującego przedsiębiorstwa handlowego z Rosji, powiązanych z producentami eksportującymi.
- (20) Jeden producent z kraju analogicznego udzielił pełnej odpowiedzi na kwestionariusz, a inny producent z kraju analogicznego udzielił szczegółowych informacji dotyczących swoich kosztów produkcji produktu podobnego.

3.3. Zainteresowane strony i wizyty weryfikacyjne

- (21) Komisja zasięgnęła informacji i zweryfikowała wszystkie informacje uznane za konieczne do stwierdzenia, czy istnieje prawdopodobieństwo utrzymywania się lub ponowienia dumpingu i szkody i czy dalsze nakładanie środków leży w interesie Wspólnoty. Komisja zasięgnęła również informacji i zweryfikowała wszystkie informacje uznane za konieczne do określenia poziomu dumpingu w przypadku jedyne go producenta eksportującego z Białorusi. Wizyt weryfikacyjnych dokonano na terenie następujących przedsiębiorstw:

a) producenci wspólnotowi:

- Cleveland Potash Limited, Saltburn, Zjednoczone Królestwo,
- Iberpotash, S.A., Suria (Barcelona), Hiszpania,
- K+S Kali GmbH, Kassel, Niemcy;

b) producenci eksportujący w Rosji:

- JSC Silvinit („Silvinit”), Solikamsk, region Perm, Rosja,
- JSC Uralkali („Uralkali”), Berezniki, region Perm, Rosja;

c) eksporter powiązany z JSC Silvinit i Belaruskali:

- International Potash Company („IPC”), Moskwa, Rosja;

d) importer powiązany z JSC Silvinit i Belaruskali:

- Belurs GmbH („Belurs”), Wiedeń, Austria;

e) producenci z państwa analogicznego:

- Agrium, Inc. („Agrium”), Calgary, Alberta, Kanada,
- PCS Potash Corp, Inc („PCS”), Saskatoon, Saskatchewan, Kanada;

f) niepowiązani importerzy ze Wspólnoty:

- Aurepio Sp. z o.o., Warszawa, Polska;

g) niepowiązani użytkownicy we Wspólnocie:

- Zakłady Chemiczne „Police” S.A., Police, Polska,
- Fosfan S.A., Szczecin, Polska,
- Tessenderlo Chemie NV/SA, Bruksela, Belgia,
- Yara SA, Bruksela, Belgia.

B. PRODUKT OBJĘTY POSTĘPOWANIEM I PRODUKT PODOBNY

1. Produkt objęty postępowaniem

- (22) Produkt objęty postępowaniem jest taki sam jak w poprzednim dochodzeniu, tj. chlorek potasu („potaż”). Jest on zazwyczaj stosowany jako nawóz rolniczy, bezpośrednio, zmieszany z innymi nawozami lub po przekształceniu w złożony nawóz znany pod nazwą NPK (azot, fosfor, potaż). Zawartość potasu jest zmienna i wyrażana jako wartość procentowa masy tlenku potasu (K_2O) w suchym bezwodnym produkcie.

- (23) Potaż jest zazwyczaj wprowadzany do obrotu w postaci standardowej/sproszkowanej („potaż standardowy”) lub „innej niż postać standardowa”, która obejmuje postać granulowaną („granulowany potaż”), ale nie ogranicza się do niej. Produkt dzieli się na trzy podstawowe kategorie według zawartości K_2O , a mianowicie:

- zawartość potasu przekraczająca 40 % K_2O – produkt objęty kodem CN 3104 20 10,
- zawartość potasu przekraczająca 40 % K_2O , ale niższa lub równa 62 % – produkt objęty kodem CN 3104 20 50,
- zawartość potasu ponad 62 % K_2O – produkt objęty kodem CN 3104 20 90

i niektóre specjalne mieszaniny lub mieszanki o wysokiej zawartości potażu, a mianowicie:

- zawartość potasu równa lub przekraczająca 35 % K_2O , ale nieprzekraczająca 40 % – produkt objęty kodami CN ex 3105 20 10, ex 3105 20 90, ex 3105 60 90, ex 3105 90 91 i ex 3105 90 99,
- zawartość potasu przekraczająca 40 % K_2O , ale nieprzekraczająca 62 % – produkt objęty kodami CN ex 3105 20 10, ex 3105 20 90, ex 3105 60 90, ex 3105 90 91 i ex 3105 90 99.

Podobnie jak we wcześniejszych dochodzeniach stwierdzono, że wszystkie rozmaite typy i gatunki jakościowe potażu mają te same podstawowe cechy fizyczne i chemiczne i w zasadzie to samo zastosowanie podstawowe. W związku z tym należy je uznać za jeden i ten sam produkt.

2. Produkt podobny

- (24) Dochodzenie potwierdziło, że produkt objęty postępowaniem oraz potaż produkowany i sprzedawany przez producentów wspólnotowych na rynku wspólnotowym, jak i potaż produkowany i sprzedawany na rynku wewnętrznym krajów, których dotyczy postępowanie i potaż produkowany i sprzedawany przez producentów kanadyjskich na rynku kanadyjskim mają te same podstawowe właściwości fizyczne i chemiczne i te same zastosowania. Dlatego uznaje się je za produkt podobny w rozumieniu art. 1 ust. 4 rozporządzenia podstawowego.
- (25) Jeden eksporter z Rosji złożył wniosek o wyłączenie standardowego potażu o zawartości K_2O ponad 62 %, który, jak twierdził, jest wykorzystywany wyłącznie do celów farmaceutycznych, ma inne ceny i jest dostarczany zapakowany (w odróżnieniu od potażu dostarczanego luzem wykorzystywanego jako nawóz). Tym niemniej, zgodnie z powyższymi objaśnieniami, produkt, którego dotyczy postępowanie, ma te same podstawowe cechy fizyczne i ten sam podstawowy skład chemiczny jak inne gatunki potażu. W odniesieniu do twierdzenia o różnicy w cenach dochodzenie wykazało, że produkt ten jest często sprzedawany po cenach porównywalnych z cenami potażu o zawartości K_2O 60–62 %. Ponadto fakt, że taki potaż posiada nieznacznie wyższą zawartość K_2O lub że jest pakowany, nie oznacza, że nie może być stosowany jako nawóz. Z tego względu wniosek musiał zostać odrzucony.
- (27) Wszystkie zainteresowane strony miały możliwość przedstawienia uwag dotyczących wyboru kraju analogicznego.
- (28) Białoruskie władze twierdziły, że Rosja byłaby bardziej odpowiednim krajem analogicznym niż Kanada, ponieważ po poprzednim dochodzeniu Rosja została uznana przez Wspólnotę za kraj o gospodarce rynkowej. Ponadto pojawiło się twierdzenie, że konkurencja na rynku wewnętrznym w Kanadzie nie jest większa niż w Rosji. Władze Białorusi twierdziły wreszcie, że jeden z głównych kanadyjskich producentów jest powiązany z niektórymi producentami ze Wspólnoty poprzez trzecie przedsiębiorstwo, w związku z czym niestosowne byłoby obliczanie normalnej wartości dla Białorusi na podstawie informacji dostarczonych przez przedsiębiorstwa kanadyjskie.
- (29) Białoruskie władze sugerowały również wybór Rosji jako kraju analogicznego ze względu na to, że: i) białoruscy i rosyjscy producenci w czasie istnienia ZSRR reprezentowali jeden przemysł; ii) poziom rozwoju rosyjskiego przemysłu potażu jest najbardziej porównywalny do poziomu rozwoju białoruskiego przemysłu, a także iii) wielkość produkcji w Rosji jest bardziej porównywalna do wielkości produkcji w Białorusi niż w Kanadzie. Ponadto wybór Rosji jako kraju analogicznego byłaby odpowiedniejszy ze względu na to, że dostęp do surowców i koszty pracy w Rosji są porównywalne do warunków panujących na Białorusi. Argumentowano wreszcie, że Rosja powinna zostać wybrana, ponieważ rosyjscy producenci eksportujący uczestniczą w przeglądzie wygaśnięcia, więc ryzyko braku współpracy rosyjskich przedsiębiorstw jest niewielkie.
- (30) Belaruskali zarzucało, że porównywalność dostępu do surowców i procesu produkcyjnego w Kanadzie i na Białorusi nie została dostatecznie uzasadniona. Ponadto Belaruskali zarzucało, że fakt, iż Kanada jest największym producentem potażu, nie ma bezpośredniego znaczenia dla wyboru kraju analogicznego; wybór Rosji byłby w tym celu bardziej odpowiedni.

C. DUMPING

1. Przywóz dumpingowy w okresie objętym dochodzeniem

1.1. Białoruś

1.1.1. Kraj analogiczny

- (26) Białoruś nie jest uznawana za kraj o gospodarce rynkowej, dlatego w tym przypadku Komisja musiała określić normalną wartość na podstawie danych otrzymanych od producentów z kraju trzeciego o gospodarce rynkowej, zgodnie z art. 2 ust. 7 rozporządzenia podstawowego. W zawiadomieniu o wszczęciu postępowania jako odpowiedni kraj analogiczny rozważano Kanadę. Kanada była również wykorzystana jako kraj analogiczny we wszystkich poprzednich dochodzeniach podczas tego postępowania.
- (31) Przemysł wspólnotowy utrzymywał, że białoruskie i kanadyjskie kopalnie są porównywalne pod względem struktury kosztów i wydajności, a także że dostęp do surowców jest w znacznym stopniu porównywalny w obu krajach. Ponadto przemysł wspólnotowy utrzymywał, że ceny potażu w Kanadzie są regulowane przez normalne siły rynkowe i nie mają miejsca zakłócenia wynikające z izolacji rynku czy innych czynników. Ponadto przemysł wspólnotowy twierdził, że istnieją wyraźne przesłanki wskazujące, że niektóre czynniki cenowe w Rosji nie odzwierciedlają prawidłowo rzeczywistej sytuacji cenowej i w każdym wypadku powinny być dostosowane. Wskazywano również na istnienie ścisłego związku między przynajmniej jednym z rosyjskich producentów potażu a producentem białoruskim poprzez przedsiębiorstwo prowadzące wspólną sprzedaż, w związku z czym przedsiębiorstwo to miałooby interes w wykazaniu niskiej normalnej wartości na rynku rosyjskim.

- (32) W odniesieniu do twierdzeń dotyczących odpowiedniości wykorzystania Kanady jako kraju analogicznego należy przypomnieć, że w poprzednich dochodzeniach podczas postępowania normalne wartości dla Białorusi zostały ustalone przy wykorzystaniu Kanady jako odpowiedniego kraju analogicznego i nie ma dowodów, które wskazywałyby na to, że ten wybór jest obecnie niestosowny. Ponadto przypomina się, że Kanada jest głównym producentem i eksporterem potażu na świecie, przed Białorusią i Rosją. W odniesieniu do konkurencji na rynku kanadyjskim i rosyjskim stwierdzono, że rynek kanadyjski jest co najmniej w równym stopniu konkurencyjny jak rynek rosyjski zarówno pod względem produkcji, jak i pod względem liczby podmiotów. Dochodzenie wykazało też, że do przywozu potażu do Kanady nie mają zastosowania cła ani inne ograniczenia. W odniesieniu do procesu produkcji i dostępu do surowców przypomniano, że już podczas poprzednich dochodzeń ustalono, że proces produkcyjny i dostęp do surowców są w dużym stopniu podobne w Kanadzie i na Białorusi i że nie przedstawiono żadnych dowodów wskazujących na zmianę tej sytuacji.
- (33) W odniesieniu do odpowiedniości wykorzystania Rosji jako kraju analogicznego wywnioskowano, że strony nie przedstawiły istotnych powodów, dla których przy ustalaniu normalnej wartości potażu na Białorusi powinno się wykorzystać informacje otrzymane z rynku rosyjskiego zamiast informacji z rynku kanadyjskiego. W tym kontekście należy przypomnieć, że niektóre składniki kosztów w Rosji nie były należycie odzwierciedlone w kosztach produkcji rosyjskich producentów i trzeba było je w znacznej części dostosować, jak wyjaśniono w motywie 54. Jednakże stwierdzono, że powiązania jednego producenta rosyjskiego z producentem białoruskim niekoniecznie wykluczałyby wybór Rosji jako kraju analogicznego. We wniosku twierdzącym, że rosyjskie przedsiębiorstwo miało interes w wykazaniu niskiej wartości normalnej, nie wzięto pod uwagę faktu, iż dane wykorzystane do celów obliczenia tej wartości, m.in. kraje analogiczne, podlegają surowej kontroli przed ich zastosowaniem.
- (34) Instytucje uwzględniły zarzuty przedstawione przez białoruskie władze dotyczące powiązania między co najmniej jednym producentem w kraju analogicznym a producentami wspólnotowymi. W konsekwencji zbadano, czy istniało takie powiązanie między przedsiębiorstwami udzielającymi informacji z Kanady a producentami wspólnotowymi. W tym zakresie dochodzenie wykazało, że jeden producent kanadyjski, który dostarczył niezbędnych informacji, był pośrednio powiązany z niektórymi producentami we Wspólnocie. Informacje przedstawione przez to przedsiębiorstwo zostały zweryfikowane na terenie wymienionego przedsiębiorstwa, po czym stwierdzono, że były one prawidłowe i wiarygodne oraz że stanowią dobrą podstawę do ustalenia wartości normalnej. Stwierdzono, że powiązania jednego przedsiębiorstwa w kraju analogicznym z niektórymi producentami wspólnotowymi nie wykluczało wyboru Kanady jako kraju analogicznego. Ponadto stwierdzono, że fakt, iż białoruscy i rosyjscy producenci w czasie istnienia ZSRR stanowili jeden przemysł, nie przesądza o większej odpowiedniości Rosji jako kraju analogicznego niż Kanady, ponieważ nie uzasadniono, w jaki sposób wskazany fakt mógłby przyczynić się do wyboru Rosji jako odpowiedniejszego kraju analogicznego. W odniesieniu do wielkości produkcji w Kanadzie należy przypomnieć, że Kanada jest największym w skali światowej producentem potażu, dokonującym sprzedaży tego produktu w znaczących ilościach zarówno na rynku krajowym, jak i zagranicę. Poszczególni producenci kanadyjscy różnią się pod względem wielkości produkcji i sprzedaży. Fakt ten sprawia, iż dostępne informacje na temat rynku Kanady są wyważone i obiektywne. Należy również przypomnieć, że wielkość rynku nie jest czynnikiem decydującym o wyborze kraju analogicznego oraz że – uwzględniając korzyści skali – wybór większego rynku może tylko przynieść korzyści producentowi białoruskiemu. Wniosek ten został zatem również odrzucony. Ze względu na brak uzasadnienia wniosek dotyczący poziomu rozwoju został również odrzucony.
- (35) W związku z tym w dochodzeniu potwierdzono, że Kanada powinna być wykorzystana jako odpowiedni kraj analogiczny.
- (36) W konsekwencji obliczenia zostały oparte na zweryfikowanych informacjach od dwóch kanadyjskich producentów.
- #### 1.1.2. Wartość normalna
- (37) Uznano, że sprzedaż produktu podobnego na rynek wewnętrzny kanadyjskiego producenta (który w pełni odpowiedział na kwestionariusz) jest reprezentatywna, ponieważ jej wielkość stanowiła znaczny procent w stosunku do wielkości wywozu produktu objętego postępowaniem, dokonanego do Wspólnoty przez producenta eksportującego z Białorusi.
- (38) Zbadano również, czy krajowa sprzedaż każdego typu produktu, dokonywana w ilościach reprezentatywnych, może być uważana za dokonana w zwykłym obrocie handlowym poprzez ustalenie proporcji rentownej sprzedaży danego typu produktu niezależnym klientom. W przypadkach gdy wielkość sprzedaży danego typu produktu, sprzedawanego po cenie sprzedaży netto równej lub wyższej od wyczonego kosztu produkcji, stanowiła ponad 80 % łącznej wielkości sprzedaży tego typu, a średnia cena ważona tego typu była równa lub wyższa od kosztów produkcji, wartość normalna ustalana była w oparciu o rzeczywistą cenę krajową, obliczoną jako średnia ważona cen łącznej sprzedaży krajowej danego typu zrealizowanej w OD, bez względu na to, czy była to sprzedaż z zyskiem czy nie. Ustalono, że miało to miejsce w przypadku jednego typu produktu produkowanego przez Agrium, który był sprzedawany na rynku kanadyjskim, a także wywożony do Wspólnoty przez Belaruskali.

- (39) W przypadku trzech typów produktów, które nie były sprzedawane na rynku krajowym w ilościach reprezentatywnych, zastosowano konstruowaną wartość normalną zgodnie z art. 2 ust. 3 rozporządzenia podstawowego. Wartości normalne zostały wyliczone poprzez dodanie do kosztów wytwarzania wywożonych typów towarów uzasadnionej wartości procentowej na koszty sprzedaży oraz koszty ogólne i administracyjne (SG&A) i odpowiedniej marży zysku. W odniesieniu do powyższego i zgodnie z art. 2 ust. 6 rozporządzenia podstawowego wielkość kosztów SG&A i kwot zysku ustalono na podstawie faktycznych danych dotyczących produkcji i sprzedaży produktu podobnego na rynku krajowym w zwykłym obrocie handlowym. Informacje dotyczące kosztów produkcji opierały się na odpowiedziach otrzymanych od dwóch współpracujących kanadyjskich producentów.

1.1.3. Cena eksportowa

- (40) Uwzględniając, że sprzedaż eksportowa współpracującego eksportera stanowiła całość przywozu do Wspólnoty produktu objętego postępowaniem, pochodzącego z Białorusi w OD, cena eksportowa została określona w oparciu o informacje dostarczone przez współpracującego producenta eksportującego z Białorusi. Ustalono, że Belaruskali sprzedawało potaż do Wspólnoty podczas okresu objętego dochodzeniem: 1) bezpośrednio niezależnym klientom we Wspólnocie; 2) za pośrednictwem powiązanych importerów we Wspólnocie; lub 3) za pośrednictwem powiązanego przedsiębiorstwa handlowego z siedzibą w Rosji (IPC). Powiązane przedsiębiorstwo handlowe z Rosji sprzedawało produkt albo klientom niepowiązanym we Wspólnocie albo powiązanym importerom we Wspólnocie.
- (41) W odniesieniu do sprzedaży dokonywanej bezpośrednio dla klientów niezależnych we Wspólnocie ceny, które ci klienci faktycznie zapłacili lub powinni zapłacić Belaruskali lub IPC, posłużyły jako podstawa do wyliczenia ceny eksportowej.
- (42) W odniesieniu do sprzedaży powiązanym importerom we Wspólnocie, dokonywanej przez Belaruskali lub IPC, cena eksportowa została skonstruowana na podstawie ceny, po której przywożone produkty zostały w pierwszej kolejności odsprzedane niezależnemu nabywcy. Dokonano dostosowań w odniesieniu do wszystkich kosztów poniesionych przez powiązanych importerów między przywozem a odsprzedaniem, włącznie z kosztami SG&A i cłami oraz przyjmując uzasadnioną marżę zysku. Uznano, że marża zysku w wysokości 7,9 % jest uzasadniona dla tego rodzaju rynku i ustalono, że odpowiadała ona zyskowi niepowiązanych importerów.

1.1.4. Porównanie

- (43) W celu zapewnienia sprawiedliwego porównania między wartością normalną i ceną eksportową uwzględniono w formie dostosowania różnice mające wpływ na porównywalność cen zgodnie z art. 2 ust. 10 rozporządzenia podstawowego. Na tej podstawie w stosownych przypadkach dokonano dostosowań w odniesieniu do transportu (łącznie z kosztami przeładunku), frachtu morskiego i kosztów ubezpieczenia, kosztów pakowania i kredytu.

Dostosowania cen eksportowych w odniesieniu do frachtu śródlądowego w kraju eksportującym oraz dostosowania kosztów kredytu zostały dokonane w oparciu o koszty ustalone w kraju analogicznym. W przypadku sprzedaży eksportowej za pośrednictwem powiązanego przedsiębiorstwa handlowego z Rosji dostosowano również cenę eksportową, na mocy art. 2 ust. 10 lit. i) rozporządzenia podstawowego. Dostosowanie, zgodnie z tym artykułem, wprowadzono na poziomie 3 %, jako że poziom ten uznano za właściwy dla odzwierciedlenia prowizji płaconych niezależnym agentom zaangażowanym w handel produktem objętym postępowaniem.

1.1.5. Margines dumpingu

- (44) Zgodnie z art. 2 ust. 11 rozporządzenia podstawowego margines dumpingu został ustalony na podstawie porównania średniej ważonej wartości normalnej ze średnimi ważonymi cenami eksportowymi poszczególnych typów produktów. Porównanie wartości normalnej i ceny eksportowej Belaruskali wykazało, że w OD margines dumpingu wynosił 27,5 %.
- (45) Porównanie danych dotyczących wywozu do Wspólnoty, dostarczonych przez Belaruskali, i łącznej wielkości przywozu określonej w oparciu o statystyki Eurostatu dotyczące przywozu wykazało, że poziom współpracy był wysoki, ponieważ, jak wyżej wspomniano, wywóz Belaruskali reprezentował ogół przywozu do Wspólnoty z Białorusi w OD.

1.2. Rosja

1.2.1. Wartość normalna

- (46) Na początku ustalono, w odniesieniu do obu współpracujących producentów eksportujących, czy ich łączna sprzedaż krajowa produktu podobnego była reprezentatywna, tj. czy łączna wielkość takiej sprzedaży wynosiła co najmniej 5 % ich łącznej wielkości sprzedaży eksportowej do Wspólnoty, zgodnie z art. 2 ust. 2 rozporządzenia podstawowego. W przypadku obu producentów eksportujących stwierdzono, że ich łączna sprzedaż krajowa produktu podobnego była reprezentatywna.
- (47) Następnie, poprzez określenie typów produktu zgodnie z kodami TARIC, pod którymi zaklasyfikowano produkt (tj. ze względu na gatunki standardowe lub inne niż standardowe, w tym granulowane) oraz opakowania lub postaci, w której produkt jest wysyłany (tj. luzem, w workach lub kontenerach), dokonano analizy, czy sprzedaż krajowa każdego typu produktu była wystarczająco reprezentatywna w rozumieniu art. 2 ust. 2 rozporządzenia podstawowego. Sprzedaż krajową określonego typu produktu uznawano za wystarczająco reprezentatywną, jeżeli ogólna wielkość sprzedaży krajowej tego typu w OD stanowiła 5 % lub więcej ogólnej wielkości sprzedaży porównywalnego typu produktu wywożonego do Wspólnoty. Ustalono, że miało to miejsce w przypadku 3 spośród 4 typów produktu wywożonych do Wspólnoty przez Uralkali i 2 spośród 3 typów produktu wywożonych do Wspólnoty przez Silvinit.

- (48) Zbadano również, czy krajowa sprzedaż każdego typu produktu, dokonywana w ilościach reprezentatywnych, może być uważana za dokonaną w zwykłym obrocie handlowym, poprzez ustalenie proporcji rentownej sprzedaży danego typu produktu niezależnym klientom. W przypadkach gdy wielkość sprzedaży danego typu produktu, sprzedawanego po cenie sprzedaży netto równej lub wyższej od dostosowanego kosztu jednostkowego, stanowiła ponad 80 % łącznej wielkości sprzedaży tego typu, a średnia cena ważona tego typu była równa lub wyższa od dostosowanego kosztu jednostkowego, wartość normalna ustalana była w oparciu o rzeczywistą cenę krajową, obliczoną jako średnia ważona cen całości sprzedaży krajowej danego typu dokonanej w OD, bez względu na to, czy była to sprzedaż z zyskiem czy nie. Ustalono, że miało to miejsce w przypadku wszystkich typów produktu produkowanych przez Silvinit i Uralkali, które były sprzedawane na rynku krajowym i wywożone do Wspólnoty.
- (49) W sytuacjach, gdy ceny krajowe określonego typu produktu sprzedawanego przez producenta eksportującego nie mogły być stosowane w celu ustalenia wartości normalnej, ponieważ nie był on sprzedawany na rynku krajowym w ilościach reprezentatywnych, konieczne było zastosowanie innej metody. Wobec braku jakiegokolwiek innej uzasadnionej metody zastosowano skonstruowaną wartość normalną.
- (50) We wszystkich przypadkach, w których użyto skonstruowanej wartości normalnej, oraz zgodnie z art. 2 ust. 3 rozporządzenia podstawowego konstruowanie wartości normalnej następowało poprzez dodanie do kosztów wytworzenia wywożonych typów produktu uzasadnionej wartości procentowej na koszty sprzedaży, koszty ogólne i administracyjne (SG&A) oraz odpowiedniej marży zysku. W odniesieniu do powyższego i zgodnie z art. 2 ust. 6 rozporządzenia podstawowego wielkość kosztów SG&A i kwot zysku ustalono na podstawie faktycznych danych dotyczących produkcji i sprzedaży produktu podobnego na rynku krajowym w zwykłym obrocie handlowym.
- (51) W odniesieniu do kosztów energii, takich jak elektryczność i gaz wykorzystywane w górnictwie i procesach wytwarzania produktu objętego postępowaniem, ustalono, że te koszty składają się na znaczącą część całkowitego kosztu wytwarzania producentów potażu, nie tylko w Rosji, ale również w innych krajach produkujących. W danym przypadku uznano również za odpowiednie porównanie jednostkowych kosztów zakupu energii ponoszonych przez producentów rosyjskich z kosztami innych głównych producentów potażu stosujących podobne metody produkcji, osiągających podobny poziom produkcji i korzystających z podobnej naturalnej przewagi, aby ustalić, czy płacone ceny nie były rażąco niskie i czy w sposób uzasadniony odzwierciedlały normalne koszty. W związku z tym, że w Rosji nie ma innych producentów potażu, informacji zasięgnięto od dwóch producentów kanadyjskich.
- (52) Dostarczone dane wykazały, że potrzeby energetyczne dwóch producentów kanadyjskich były zbliżone do potrzeb producentów rosyjskich oraz że energia elektryczna i gaz zakupione przez te przedsiębiorstwa pochodziły z krajowej energii hydroelektrycznej oraz dużych pól gazowych, podobnie jak energia elektryczna i gaz wykorzystywane przez przedsiębiorstwa rosyjskie. Porównanie wykazało, że koszt jednostkowy w przypadku energii elektrycznej, poniesiony przez producentów kanadyjskich, był podobny do kosztu poniesionego przez producentów rosyjskich.
- (53) W odniesieniu do dostaw gazu ustalono na podstawie danych pochodzących z opublikowanego sprawozdania rocznego za 2004 r. rosyjskiego przedsiębiorstwa dostarczającego gaz OAO Gazprom (którego dystrybutor regionalny był dostawcą dla wspomnianych producentów eksportujących), że cena krajowa gazu zapłacona przez dwóch producentów rosyjskich wynosiła około jednej piątej ceny eksportowej rosyjskiego gazu ziemnego. W tym samym sprawozdaniu stwierdzono, że „OAO Gazprom i rząd Federacji Rosyjskiej podejmują wiele działań, aby zoptymalizować regulowane ceny hurtowe gazu”. Zgodnie z analizami przedstawionymi w wymienionym sprawozdaniu istnieje „ryzyko sprzedaży gazu ziemnego po niskich cenach na rynku krajowym”, a „grupa Gazprom jest zobowiązana dostarczać gaz ziemny konsumentom rosyjskim po cenach regulowanych przez Federalną Służbę ds. Taryf. Obecnie ceny te są znacznie niższe niż międzynarodowe ceny gazu ziemnego”. Ponadto, jak ustalono podczas poprzedniego dochodzenia przeglądowego zakończonego w listopadzie 2005 r. na mocy rozporządzenia (WE) nr 1891/2005, w rocznym sprawozdaniu za 2003 r. stwierdzono, że „OAO Gazprom nie odnotował zysku na rynku krajowym”. Mając na uwadze brak wzrostu cen gazu zapłaconych przez przedsiębiorstwa, nic nie wskazuje na to, że sytuacja ta zmieniła się w OD. W związku z tym wszystkie dostępne dane wskazują, że ceny gazu stosowane wobec klientów krajowych były cenami regulowanymi, dalekimi od poziomu zapewniającego zwrot kosztów. Ponadto w trakcie dochodzenia wykazano, że ceny gazu płacone przez dwóch producentów rosyjskich były znacznie niższe od cen gazu płaconych przez dwóch producentów kanadyjskich.
- (54) W świetle powyższego uznano, że ceny stosowane przez rosyjskiego regionalnego dostawcę gazu wobec rosyjskich producentów potażu w okresie objętym dochodzeniem nie mogły w sposób uzasadniony odzwierciedlać kosztów związanych z wytwarzaniem gazu w porównaniu do ceny eksportowej gazu z Rosji i ceny stosowanej przez kanadyjskiego dostawcę gazu wobec dużych użytkowników przemysłowych w Kanadzie. Dlatego też, zgodnie z art. 2 ust. 5 rozporządzenia podstawowego, dokonano dostosowania kosztu produkcji w przypadku każdego rosyjskiego przedsiębiorstwa. Z powodu braku jakiegokolwiek innej uzasadnionej podstawy dokonano takiego dostosowania z wykorzystaniem informacji dotyczących ceny gazu przeznaczonego na wywóz bez uwzględniania kosztów transportu, podatku od wartości dodanej i akcyzy. Metoda ta była już wykorzystana w poprzednim dochodzeniu przeglądowym zakończonym w listopadzie 2005 r. na mocy rozporządzenia (WE) 1891/2005.

- (55) W odniesieniu do dostosowań dotyczących cen gazu ziemnego władze rosyjskie stwierdziły, że przewaga komparatywna lub konkurencyjna musi zostać należycie uwzględniona w trakcie postępowań antydumpingowych. Ponadto władze rosyjskie stwierdziły, iż metodologia zastosowana w celu ustalenia zysków podczas konstruowania wartości normalnej była niezgodna z prawem i niedopuszczalna. Należy przypomnieć, że nie dokonano żadnego dostosowania dotyczącego wymienionej przewagi komparatywnej lub konkurencyjnej. Jednakże wprowadzono dostosowanie dotyczące kosztów gazu, związanych z produkcją chlorku potasu, zgodnie z art. 2 ust. 5 rozporządzenia podstawowego, i – jak wytłumaczono w powyższych motywach 51–54 – ponieważ wskazane koszty nie były w sposób uzasadniony odzwierciedlone w rejestrach księgowych stron, których dotyczy postępowanie. W odniesieniu do konstruowania wartości normalnej dokonano tego zgodnie z art. 2 ust. 6 rozporządzenia podstawowego, jak wyjaśniono w powyższym motywie 50. Wskutek tego powyższe argumenty zostały odrzucone.
- (56) W odniesieniu do kosztów produkcji przemysł Wspólnoty stwierdził, że amortyzacja oparta tradycyjnie na wartości nabycia (historycznej) aktywów majątkowych nie odzwierciedlałaby, zgodnie z art. 2 ust. 5 rozporządzenia podstawowego, w sposób uzasadniony kosztów związanych z wytwarzaniem produktu objętego postępowaniem. Stwierdzono zatem, że wymagane było dostosowanie w górę kosztów producentów rosyjskich.
- (57) W tej kwestii wizyty weryfikacyjne przeprowadzone w zakładach producentów rosyjskich wykazały, że początkowa wartość ich aktywów została określona na podstawie wycen przeprowadzonych w trakcie procesu prywatyzacji, który miał miejsce w 1993 r. Te wartości aktywów zostały następnie skorygowane między 1993 i 1997 r., w wyniku zastosowania „współczynników aktualizacji wyceny” wydanych przez rząd rosyjski w celu uwzględnienia hiperinflacji. Pod koniec 1997 r. w następstwie dekretu rządu rosyjskiego przeprowadzono niezależną wycenę środków przez niezależnych biegłych rewidentów. Przyjęto trzy podstawowe kryteria przy ustalaniu wartości aktywów, przy czym jednym z nich była wartość odtworzenia tych środków. Wyniki wymienionych niezależnych ocen są zawarte w bilansie otwarcia przedsiębiorstw z 1998 r.
- (58) Zatem, z powodu braku jakichkolwiek rzeczowych dowodów wykazujących, że amortyzacja nie została właściwie ujęta w księgach rachunkowych producentów eksportujących, nie uważa się obecnie za uzasadnione dokonanie jakichkolwiek dostosowań w kosztach amortyzacji w odniesieniu do danych dotyczących kosztów produkcji wykorzystanych podczas ustalania wartości normalnej przedsiębiorstw.

1.2.2. Cena eksportowa

- (59) W odniesieniu do Silvinit ustalono, że przedsiębiorstwo to sprzedawało potaż do Wspólnoty podczas okresu objętego dochodzeniem: 1) bezpośrednio niezależnym klientom we Wspólnocie; 2) za pośrednictwem powiązanych importerów we Wspólnocie; lub 3) za pośrednictwem niepowiązanego przedsiębiorstwa handlowego z siedzibą w Szwajcarii. W przypadku Uralkali

cała sprzedaż potażu do Wspólnoty była dokonywana za pośrednictwem niepowiązanych przedsiębiorstw handlowych z siedzibą na Cyprze i w Szwajcarii.

- (60) We wszystkich przypadkach, gdy potaż był sprzedawany na wywóz niezależnym klientom we Wspólnocie, cena eksportowa ustalana była zgodnie z art. 2 ust. 8 rozporządzenia podstawowego, tj. na podstawie cen eksportowych rzeczywiście płaconych lub należnych. W odniesieniu do sprzedaży powiązanim importerom we Wspólnocie, dokonywanej przez powiązane przedsiębiorstwo handlowe, cena eksportowa została skonstruowana na podstawie ceny, po której przywożone produkty zostały w pierwszej kolejności odsprzedane niezależnemu nabywcy. Dokonano dostosowań w odniesieniu do wszystkich kosztów poniesionych między przywozem i odsprzedaniem przez tych importerów, włączając SG&A i cła oraz przyjmując uzasadnioną marżę zysku, zgodnie z art. 2 ust. 9 rozporządzenia podstawowego. Uznano, że marża zysku w wysokości 7,9 % jest uzasadniona dla tego rodzaju rynku i ustalono, że odpowiadała ona zyskowi niepowiązanych importerów.

1.2.3. Porównanie

- (61) W celu zapewnienia sprawiedliwego porównania między wartością normalną i ceną eksportową uwzględniono w formie dostosowania różnice mające wpływ na porównywalność cen zgodnie z art. 2 ust. 10 rozporządzenia podstawowego. Na tej podstawie dokonano, tam gdzie to stosowne, dostosowania w odniesieniu do podatków pośrednich, transportu (łącznie z kosztami przeładunku), frachtu morskiego i kosztów ubezpieczenia, kosztów pakowania i kredytu. Wprowadzono również dostosowania w przypadku gdy sprzedaży eksportowej dokonano za pośrednictwem powiązanego przedsiębiorstwa z siedzibą w kraju nienależącym do Wspólnoty, zgodnie z art. 2 ust. 10 lit. i) rozporządzenia podstawowego. Dostosowanie, zgodnie z tym artykułem, wprowadzono na poziomie 3 %, jako że poziom ten uznano za właściwy dla odzwierciedlenia prowizji płaconych niezależnym agentom zaangażowanym w handel produktem objętym postępowaniem.

1.2.4. Margines dumpingu

- (62) Zgodnie z art. 2 ust. 11 rozporządzenia podstawowego margines dumpingu został ustalony na podstawie porównania średniej ważonej wartości normalnej ze średnimi ważonymi cenami eksportowymi poszczególnych typów produktów. Porównanie to wykazało, że przywóz produktu objętego postępowaniem, pochodzący od współpracujących eksporterów, był przedmiotem znaczącego dumpingu na poziomie przekraczającym 8 % w przypadku Uralkali i 14 % w przypadku Silvinit.
- (63) Porównanie danych dotyczących wywozu do Wspólnoty, dostarczonych przez producentów eksportujących, i łącznej wielkości przywozu określonej w oparciu o statystyki Eurostatu dotyczące przywozu wykazało, że poziom współpracy był wysoki, ponieważ producenci eksportujący reprezentowali ogół przywozu do Wspólnoty z Rosji w OD.

2. Prawdopodobieństwo kontynuacji dumpingu

2.1. Wstęp

- (64) Trzech współpracujących producentów reprezentuje ogół przywozu z krajów, których dotyczy postępowanie. Badanie dotyczące prawdopodobieństwa kontynuacji dumpingu w przypadku uchylecia środków opierało się zatem w dużej mierze na informacjach dostarczonych przez tych współpracujących producentów eksportujących.

2.1.1. Obecny dumping

- (65) W celu ustalenia, czy istnieje prawdopodobieństwo kontynuacji dumpingu, Komisja przeanalizowała obecny dumping przy wywozie do Wspólnoty z krajów, których dotyczy postępowanie, na podstawie założenia, że jeśli stwierdzono istnienie dumpingu, to można racjonalnie przyjąć, że będzie on prawdopodobnie trwał w przyszłości, o ile nie ma informacji przeczących temu. W tym zakresie należy przypomnieć, że poziom dumpingu w odniesieniu do potażu pochodzącego z obu krajów, których dotyczy postępowanie, nadal był znaczący (patrz: motywy 26–62).

2.1.2. Zależność między cenami eksportowymi stosowanymi w wywozie do krajów trzecich a cenami sprzedaży we Wspólnocie

- (66) Należy również zauważyć, iż ustalono, że ceny eksportowe stosowane w wywozie do krajów trzecich przez wszystkich producentów objętych postępowaniem były średnio niższe od cen sprzedaży przemysłu wspólnotowego we Wspólnocie. Oznacza to, że ze względu na dominujący poziom cen produktu objętego postępowaniem na rynku wspólnotowym rynek ten jest bardzo atrakcyjny dla eksporterów w krajach, których dotyczy postępowanie. Na tej podstawie uznano, że w przypadku uchylecia obowiązujących środków pojawiłaby się zachęta ekonomiczna do przesunięcia wywozu z krajów niebędących członkami UE na bardziej opłacalny rynek wspólnotowy.

2.2. Białoruś

2.2.1. Produkcja, moce produkcyjne i inwestycje na Białorusi

- (67) Belaruskali zdołał zwiększyć swoją produkcję o 25 % w badanym okresie. Jak wynika z tabeli wielkość produkcji wzrosła głównie w 2003 r. i w OD.

	2001	2002	2003	OD
Rzeczywista produkcja na Białorusi	100	102	114	125

- (68) W badanym okresie Belaruskali zwiększył moce produkcyjne o 3 %. Do 2006 r. przewidywano dalszy wzrost mocy produkcyjnych o 12 punktów procentowych. Ponadto należy zauważyć, że podczas gdy Belaruskali produkował potaż, wykorzystując niemal całkowicie moce produkcyjne w OD, przedsiębiorstwo to zadeklarowało znaczny dalszy wzrost swoich mocy i łącznych inwestycji w latach 2005 i 2006. Poniżej przedstawiono w zindeksowanej formie moce produkcyjne i inwestycje wyrażone w euro:

	2001	2002	2003	2004 (OD)	2005 (*)	2006 (*)
Moce produkcyjne	100	100	100	103	114	115
Inwestycje	100	132	111	128	175	175

(*) Na podstawie danych szacunkowych Belaruskali.

- (69) W oparciu o powyższe fakty można wywnioskować, że Belaruskali, który zadeklarował znaczny dalszy wzrost swoich mocy produkcyjnych i nakładów inwestycyjnych, dysponuje możliwościami koniecznymi do zwiększenia wywozu na rynek wspólnotowy w przypadku uchylecia środków.

2.2.2. Rynek krajowy na Białorusi

- (70) Sprzedaż krajowa potażu na Białorusi utrzymywała się w badanym okresie na niskim poziomie, stanowiąc mniej niż 10 % łącznej sprzedaży Belaruskali. W rzeczywistości wielkość sprzedaży krajowej na Białorusi zmniejszyła się o 3 % między 2001 r. a OD. Kurczący się rynek krajowy nie mógł wchłonąć wzrostu produkcji, a sytuacja ta prawdopodobnie nie zmieni się w przyszłości. Dlatego też przedsiębiorstwo musi wywozić większą część swojej produkcji.

2.2.3. Sprzedaż eksportowa Białorusi do innych krajów

- (71) Informacje dostarczone przez jedyne go producenta eksportującego na Białorusi wskazały, że sprzedaż do krajów niebędących członkami UE była dokonywana w znaczących ilościach, stanowiąc 82 % łącznego wywozu (głównymi rynkami eksportowymi była Chińska Republika Ludowa, Brazylia i Indie). Ponadto wielkość wywozu do krajów trzecich wzrosła o 25 % między 2001 r. a OD. Dochodzenie potwierdziło zatem, że większość produkcji potażu na Białorusi była kierowana w rosnących ilościach na rynki eksportowe.

(72) Ustalono, że ceny rodzajów potażu sprzedawanego do Wspólnoty przez Belaruskali były średnio wyższe od cen odpowiadających im rodzajów potażu sprzedawanego na rynki krajów trzecich. Ponieważ, jak stwierdzono w motywie 44, sprzedaż eksportowa z Białorusi do Wspólnoty była dokonywana po cenach dumpingowych, wynika z tego, że wywóz na rynki krajów trzecich był przedmiotem dumpingu o nieznacznie wyższym poziomie niż w przypadku sprzedaży eksportowej do Wspólnoty. Ponadto rynek wspólnotowy jest bardziej atrakcyjny dla wywozu potażu dokonywanego po cenach dumpingowych przez przedsiębiorstwo objęte postępowaniem, ze względu na nieco wyższy poziom cen, jego bliskość, mniejsze ryzyko związane z płatnościami uzasadnione wypłacalnością klientów oraz korzystne warunki płatności.

2.3. Rosja

2.3.1. Produkcja, moce produkcyjne i inwestycje w Rosji

(73) Producenci rosyjscy zdołali zwiększyć swoją produkcję w badanym okresie o 29 %. Jak wynika z tabeli, wielkość produkcji wzrosła głównie w OD.

	2001	2002	2003	OD
Rzeczywista produkcja w Rosji	100	104	112	129

(74) Podczas gdy w badanym okresie moce produkcyjne dwóch przedsiębiorstw rosyjskich utrzymywały się na niezmiennym poziomie, przedsiębiorstwa zadeklarowały wzrost o 6 % do 2006 r. Ponadto, zgodnie z informacjami przedłożonymi przez producentów rosyjskich, nadal dysponują oni możliwościami zwiększenia produkcji potażu.

	2001	2002	2003	2004 (OD)	2005 (*)	2006 (*)
Moce produkcyjne w Rosji	100	100	100	100	102	106

(*) Na podstawie danych szacunkowych przedsiębiorstw rosyjskich.

(75) Zadeklarowali oni również znaczny wzrost inwestycji w latach 2005 i 2006. Poniżej przedstawiono w zindeksowanej formie nakłady inwestycyjne wyrażone w euro:

	2001	2002	2003	2004 (OD)	2005 (*)	2006 (*)
Inwestycje w Rosji	100	64	71	84	103	261

(*) Na podstawie danych szacunkowych przedsiębiorstw rosyjskich.

(76) W oparciu o powyższe fakty można wywnioskować, że producenci eksportujący w Rosji dysponują możliwościami koniecznymi do zwiększenia wywozu na rynek wspólnotowy w przypadku uchylenia środków. Ponadto oba przedsiębiorstwa zadeklarowały znaczne zwiększenie nakładów inwestycyjnych wskazując na potencjalny dalszy wzrost mocy produkcyjnych.

2.3.2. Rynek krajowy w Rosji

(77) Sprzedaż krajowa potażu w Rosji utrzymywała się w badanym okresie na niskim poziomie, stanowiąc mniej niż 15 % łącznej sprzedaży obu przedsiębiorstw. Wielkość sprzedaży krajowej w Rosji zwiększyła się o 5 % między 2001 r. a OD. Powiększający się rynek krajowy nie mógł wchłonąć wzrostu produkcji (29 %), dlatego też oba przedsiębiorstwa muszą wywozić większą część swojej produkcji.

2.3.3. Sprzedaż eksportowa Rosji do innych krajów

(78) Informacje dostarczone przez producentów eksportujących wskazały, że sprzedaż do krajów niebędących członkami UE była dokonywana w znaczących ilościach, stanowiąc 95 % łącznego wywozu (głównymi rynkami eksportowymi była Chińska Republika Ludowa i Brazylia). Ponadto wielkość wywozu rosyjskiego do krajów trzecich wzrosła o 46 % między 2001 r. a OD. Dochodzenie potwierdziło zatem, że większość produkcji potażu w Rosji była kierowana w rosnących ilościach na rynki eksportowe.

(79) Ustalono, że ceny rodzajów potażu sprzedawanego do Wspólnoty przez przedsiębiorstwa objęte postępowaniem były niższe od cen rodzajów potażu sprzedawanego na rynki krajów trzecich. Jednakże rynek wspólnotowy jest nadal atrakcyjny dla wywozu potażu dokonywanego po cenach dumpingowych przez przedsiębiorstwa objęte postępowaniem ze względu na jego bliskość, mniejsze ryzyko związane z płatnościami uzasadnione wypłacalnością klientów oraz korzystne warunki płatności.

2.4. Wnioski dotyczące prawdopodobieństwa kontynuacji dumpingu

(80) Fakt, że dominujący poziom cen producentów wspólnotowych we Wspólnocie jest wyższy niż średni poziom cen eksportowych producentów eksportujących na Białorusi i w Rosji stosowany w wywozie na rynki krajów trzecich, musi być uważany za zachętę do zwiększenia wywozu do Wspólnoty po cenach dumpingowych.

(81) Ponieważ producenci eksportujący na Białorusi i w Rosji dysponują niewykorzystanymi mocami produkcyjnymi, a także mając na uwadze, że wszystkie przedsiębiorstwa objęte postępowaniem zwiększyły łączne nakłady inwestycyjne i moce produkcyjne, można stwierdzić, że w przypadku uchylecia środków dodatkowa produkcja będzie wywożona do Wspólnoty lub że obecny wywóz do krajów trzecich zostanie skierowany w znaczących ilościach na rynek wspólnotowy.

(82) Ponadto dochodzenie wykazało, że pozawspólnotowy rynek potażu charakteryzował się w OD pewną zmiennością przyjmującą formę znaczących wahań cen eksportowych. Uważa się, że zmienność ta wynika z wyjątkowego wzrostu popytu na niektórych rynkach wschodzących, m.in. w Azji i Ameryce Południowej. W takich okolicznościach prawdopodobnym jest, że w przypadku gdy nastąpi nasycenie tych rynków eksportowych, powodujące stagnację popytu lub jego spadek, znaczące ilości potażu z Białorusi i Rosji zostaną skierowane raczej na stabilny rynek wspólnotowy. W tym zakresie należy również zauważyć, że wywóz na rynki zamorskie wiąże się z wyższymi kosztami transportu niż ma to miejsce w przypadku rynku wspólnotowego, który ze względu na jego bliskość jest dostępny drogą wodną lub kolejową przy niższych nakładach.

(83) W odniesieniu do cen dochodzenie wykazało, że przywóz do Wspólnoty pochodzący z Białorusi i Rosji odbywa się wciąż po cenach dumpingowych. Dlatego też w obliczu braku informacji zaprzeczających tej tezie należy przyjąć, że dumping ten będzie prawdopodobnie kontynuowany w przyszłości.

(84) Z tych powodów uznaje się, że istnieje prawdopodobieństwo kontynuacji przywozu po cenach dumpingowych z krajów, których dotyczy postępowanie, i że przywóz po cenach dumpingowych zwiększy się znacznie w przypadku gdy środki zostaną uchylone.

D. PRAWDOPODOBIENSTWO KONTYNUACJI LUB PONOWNEGO WYSTĄPIENIA SZKODY

1. Definicja przemysłu wspólnotowego

(85) Dochodzenie potwierdziło, że trzech skarżących producentów wspólnotowych reprezentowało 99 % produkcji wspólnotowej potażu. Stanowili oni zatem przemysł wspólnotowy w rozumieniu art. 4 ust. 1 rozporządzenia podstawowego.

(86) Ponieważ dwóch producentów wspólnotowych ma status przedsiębiorstw powiązanych (Cleveland Potash Ltd. i Iberpotash S.A. należące do grupy ICL, Israel Chemicals Ltd, Tel-Aviv), przemysł wspólnotowy składa się wyłącznie z dwóch niezależnych grup producentów – grupy ICL oraz K+S Kali GmbH.

(87) Mając na uwadze to, że przemysł wspólnotowy obejmuje wyłącznie dwie grupy producentów, informacje dotyczące przemysłu wspólnotowego mogą być podane ze względów poufności wyłącznie w formie zindeksowanej. Do celów badania szkody uwzględniony został wyłącznie potaż produkowany przez przemysł wspólnotowy, podczas gdy odsprzedaż zakupionego potażu (głównie potażu wyprodukowanego przez grupę ICL Group w Izraelu) została wyłączona.

(88) Analiza wskaźników szkody została przeprowadzona na podstawie danych Eurostatu i informacji dostarczonych w odpowiedziach na kwestionariusze przez współpracujących producentów eksportujących i przemysł wspólnotowy.

2. Analiza sytuacji przemysłu wspólnotowego i wspólnotowego rynku potażu

2.1. Konsumpcja we Wspólnocie

(89) Łączna konsumpcja potażu we Wspólnocie została obliczona poprzez dodanie do sprzedaży przemysłu wspólnotowego dokonanej na rynku wspólnotowym przywozu do Wspólnoty potażu pochodzącego z krajów, których dotyczy postępowanie, i ze wszystkich innych krajów trzecich.

(90) Na tej podstawie ustalono, że konsumpcja we Wspólnocie wzrosła z 7 231 000 ton w 2001 r. do prawie 8 030 000 ton w OD, co oznacza wzrost o około 11 %.

Konsumpcja we Wspólnocie w 1 000 ton	2001	2002	2003	2004 (OD)
UE-10	1 053	1 055	1 154	1 381
Wskaźnik	100	100	110	131
UE-15	6 177	6 206	6 568	6 649
Wskaźnik	100	100	106	108
UE-25	7 231	7 262	7 722	8 030
Wskaźnik	100	100	107	111

(91) W badanym okresie praktycznie cały przywóz z Białorusi i Rosji do UE-15 był dokonywany w ramach procedury uszlachetniania czynnego, w przeciwieństwie do przywozu do UE-10. Przywóz w ramach procedury uszlachetniania czynnego stanowi konkurencję dla produktu podobnego wytwarzanego przez przemysł wspólnotowy,

ponieważ jest przetwarzany we Wspólnocie przez producentów nawozów, którzy kupują od przemysłu wspólnotowego część surowców wykorzystywanych w produkcji nawozów kompleksowych, które również są przeznaczone do wywozu. Zgodnie ze stałą praktyką instytucji wspólnotowych, podczas ustalania konsumpcji we Wspólnocie i badania przywozu z krajów, których dotyczy postępowanie, uwzględniono przywóz w ramach procedury uszlachetniania czynnego.

2.2. Przywóz z krajów, których dotyczy postępowanie

2.2.1. Wielkość przywozu

- (92) W OD producenci eksportujący w krajach, których dotyczy postępowanie, sprzedawali potaż na rynek UE-10 zgodnie z warunkami zawartymi w szczególnych zobowiązaniach dotyczących rozszerzenia, o których mowa w motywie 3 powyżej. Ilości sprzedane zgodnie z warunkami wynikającymi z tych zobowiązań zostały uwzględnione, aby odzwierciedlić obecność krajów, których dotyczy postępowanie, na rynku UE.
- (93) Wielkość przywozu potażu pochodzącego z Rosji do UE-25 wzrosła podczas badanego okresu o 19 %. Wielkość przywozu pochodzącego z Białorusi wzrosła podczas tego samego okresu o 44 %. Łączny przywóz z krajów, których dotyczy postępowanie, obliczony w odniesieniu do UE-25, wzrósł o 37 % w badanym okresie. Po nieznanym spadku odnotowanym w 2002 r., spowodowanym obniżeniem sprzedaży z Białorusi głównie do Hiszpanii, sprzedaż z krajów, których dotyczy postępowanie, znacznie wzrosła w latach 2003 i 2004, osiągając przyrost wynoszący około 20 % rocznie.

Wielkość przywozu	2001	2002	2003	2004 (OD)
Białoruś – UE-15	100	58	104	154
Białoruś – UE-10	100	105	127	140
Białoruś – UE-25	100	94	122	144
Rosja – UE-15	100	88	95	105
Rosja – UE-10	100	112	98	131
Rosja – UE-25	100	101	97	119
Kraje, których dotyczy postępowanie – UE-25	100	96	115	137

2.2.2. Udział w rynku

- (94) Udział w rynku przywozu z krajów, których dotyczy postępowanie, do Wspólnoty wzrósł o 23 % w badanym okresie. Jednakże wzrost ten nie był stały – udział w rynku pozostawał prawie na niezmiennym poziomie do 2003 r. i potem nagle wzrósł w 2004 r.

Udział w rynku krajów, których dotyczy postępowanie	2001	2002	2003	OD
Białoruś – UE-15	100	57	98	143
Białoruś – UE-10	100	105	116	107
Białoruś – UE-25	100	94	114	129
Rosja – UE-15	100	88	90	97
Rosja – UE-10	100	100	90	107
Rosja – UE-25	100	112	89	100
Kraje, których dotyczy postępowanie – UE-25	100	95	108	123

2.2.3. Zmiany cen i polityka cenowa

2.2.3.1. Zmiany cen przywozu objętego postępowaniem

- (95) Jak wskazano w poniższej tabeli, ceny przywozu objętego dochodzeniem w badanym okresie wykazywały tendencję spadkową. Odnotowano umiarkowany wzrost cen w OD będący wynikiem wzrostu popytu w innych krajach trzecich, głównie w Chinach. Jednakże wzrost ten był znacznie mniejszy niż spadek cen w poprzednich latach.

Średnie ceny potażu w EUR/tonę (UE-25)	2001	2002	2003	OD
Białoruś (wskaźnik)	100	95	82	95
Rosja (wskaźnik)	100	97	78	84
Razem (wskaźnik)	100	95	82	93

- (96) Średni spadek cen potażu pochodzącego z krajów, których dotyczy postępowanie, wyniósł 7 % w badanym okresie.

2.2.3.2. Polityka cenowa

- (97) Aby ustalić podcięcie cenowe, ceny eksportowe potażu pochodzącego z Białorusi i Rosji, przeznaczone na sprzedaż niezależnym klientom, zostały porównane z cenami fakturowanymi przez przemysł wspólnotowy za jego sprzedaż na rynek wspólnotowy. Ustalono zatem, że margines podcięcia cenowego dotyczący potażu pochodzącego z Białorusi wynosił 18 %, podczas gdy margines podcięcia cenowego dotyczący potażu pochodzącego z Rosji wahał się między 17 % i 23 %.

2.3. Sytuacja gospodarcza przemysłu wspólnotowego

2.3.1. Produkcja

- (98) W badanym okresie łączna produkcja potażu we Wspólnocie wzrastała nieznacznie, z wyjątkiem 2002 r.,

kiedy produkcja nieznacznie spadła z powodu niedoboru minerałów wydobywanych z kopalni, w przypadku jednego producenta wspólnotowego. Dane dotyczące łącznej produkcji wspólnotowej potażu przedstawiono poniżej:

Produkcja	2001	2002	2003	OD
Wskaźnik	100	95	102	104

2.3.2. Moce produkcyjne

- (99) Moce produkcyjne przemysłu wspólnotowego utrzymywały się na niezmiennym poziomie w badanym okresie. Dane dotyczące łącznych mocy produkcyjnych w odniesieniu do potażu przedstawiono poniżej:

Moce produkcyjne	2001	2002	2003	OD
Wskaźnik	100	100	100	100

2.3.3. Wykorzystanie mocy produkcyjnych

- (100) Wykorzystanie mocy produkcyjnych przemysłu wspólnotowego zmniejszyło się w 2002 r., a następnie zaczęło zwiększać się w 2003 r. W badanym okresie wykorzystanie mocy produkcyjnych przemysłu wspólnotowego w odniesieniu do potażu wzrosło o 3 %.

Wykorzystanie mocy produkcyjnych	2001	2002	2003	OD
Wskaźnik	100	96	102	103

2.3.4. Wielkość sprzedaży UE

- (101) Jak wskazano poniżej, łączna sprzedaż przemysłu wspólnotowego na rzecz niepowiązanych klientów w UE obniżyła się nieznacznie o 1 % w badanym okresie.

Wielkość sprzedaży UE	2001	2002	2003	OD
Wskaźnik	100	98	102	101

2.3.5. Udział w rynku

- (102) Jak przedstawiono poniżej, udział w rynku przemysłu wspólnotowego stale zmniejszał się w badanym okresie.

Udział w rynku UE	2001	2002	2003	OD
Wskaźnik	100	97	95	91

2.3.6. Wzrost

- (103) Mimo że wspólnotowy rynek potażu powiększył się o 11 % w badanym okresie, przemysł wspólnotowy nie był w stanie z tego skorzystać. Mógł on jedynie zwiększyć swoją wielkość sprzedaży w UE o 1 %, a więc wzrost ten był znacznie mniejszy niż zmiany w wielkości rynku.

2.3.7. Kształtowanie się cen

- (104) Dochodzenie wykazało, że średnia cena sprzedaży producentów wspólnotowych wzrosła w badanym okresie o 6 %. Na początku utrzymywała się na niezmiennym poziomie między 2001 i 2003 r., a następnie wzrosła o 6 % między 2003 r. a OD. Wzrost cen zbiega się ze znaczącym wzrostem popytu w innych krajach trzecich, głównie w Chińskiej Republice Ludowej. Fakt ten wskazuje, że popyt istniejący na innych rynkach ma wpływ na ceny na wspólnotowym rynku potażu. Średnie ceny sprzedaży potażu stosowane przez przemysł wspólnotowy na rynku wspólnotowym kształtowały się następująco:

Średnia cena sprzedaży w EUR/tonę	2001	2002	2003	OD
Wskaźnik	100	99	100	106

2.3.8. Rentowność

- (105) Rentowność sprzedaży krajowej przemysłu wspólnotowego, wyrażona jako wartość procentowa sprzedaży netto, wzrosła w badanym okresie. Po poniesionych w 2001 r. i w 2002 r. stratach, w latach 2003 i 2004 przemysł wspólnotowy ponownie stał się rentowny. Rentowność przemysłu wspólnotowego na wspólnotowym rynku potażu kształtowała się w sposób następujący:

Stopa zysku	2001	2002	2003	OD
Wskaźnik	- 100	- 497	51	412

2.3.9. Zatrudnienie, wydajność i płace

- (106) Zatrudnienie w przemyśle wspólnotowym utrzymywało się zasadniczo na niezmiennym poziomie:

Pracownicy zatrudnieni przy produkcji potażu	2001	2002	2003	OD
Wskaźnik	100	100	101	100

2.3.10. Zapasy

- (107) Wartość zapasów wspólnotowych producentów potażu na koniec okresu sprawozdawczego zmniejszyła się o około 27 % w badanym okresie. Średnia wartość zapasów przemysłu wspólnotowego na koniec okresu sprawozdawczego wynosiła w średnim okresie około 500 000 ton. Na końcu OD wartość ta wynosiła poniżej średniej, ze względu na zwiększoną sprzedaż, spowodowaną w szczególności wzrostem wywozu, i kwestie logistyczne. Wartość zapasów wspólnotowych producentów potażu na koniec okresu sprawozdawczego kształtowała się w sposób następujący:

Wartość zapasów na koniec okresu sprawozdawczego	2001	2002	2003	OD
Wskaźnik	100	93	84	73

2.3.11. Inwestycje

- (108) Łączne inwestycje przemysłu wspólnotowego początkowo znacznie wzrosły między 2001 i 2002 r., lecz następnie zmniejszyły się do poziomu niższego o 22 % od wartości odnotowanych w 2002 r., głównie ze względu na planowane obniżenie inwestycji odtworzeniowych przewidziane przez jednego producenta wspólnotowego. Inwestycje przemysłu wspólnotowego kształtowały się w sposób następujący:

Inwestycje	2001	2002	2003	OD
Wskaźnik	100	147	98	78

2.3.12. Zwrot z inwestycji

- (109) Ponieważ wartość księgowa netto aktywów wykorzystanych przy produkcji produktu podobnego prawie nie zmieniła się w okresie badanym, zwrot z inwestycji kształtował się podobnie jak rentowność.

Zwrot z inwestycji	2001	2002	2003	OD
Wskaźnik	- 100	- 477	48	412

2.3.13. Przepływy środków pieniężnych i zdolność do pozyskiwania kapitału

- (110) Łączne przepływy środków pieniężnych przemysłu wspólnotowego początkowo znacznie obniżyły się między 2001 r. i 2002 r., ale następnie wzrosły w 2003 r. i w OD. W badanym okresie przepływy środków pieniężnych wzrosły o 64 %.

Przepływy pieniężne	2001	2002	2003	OD
Wskaźnik	100	56	127	164

- (111) Wszyscy producenci wspólnotowi należą do dużych grup przedsiębiorstw, których akcje notowane są na giełdzie, i fakt ten umożliwia im pozyskiwanie kapitału wewnątrz grupy.

2.3.14. Rozmiary dumpingu i poprawa sytuacji po wcześniejszym dumpingu

- (112) Jeżeli chodzi o wpływ rzeczywistego marginesu dumpingu ustalonego w OD na przemysł wspólnotowy, to z uwagi na wielkość przywozu i ceny towarów przywożonych z tych dwóch krajów, wpływ ten nie może być uważany za nieznaczny. Należy jednak zauważyć, że margines dla Białorusi jest niższy od tego, który został ustalony w poprzednim dochodzeniu. Należy również zaznaczyć, że wielkość przywozu po cenach dumpingowych z Białorusi i Rosji wzrosła od czasu poprzedniego dochodzenia.

2.3.15. Wnioski dotyczące sytuacji przemysłu wspólnotowego

- (113) Sytuacja przemysłu wspólnotowego wciąż powraca do normy po wcześniejszym dumpingu. W badanym okresie poprawa ta przyjęła w pewnym stopniu formę wzrostu cen sprzedaży i korzystnych zmian wskaźników takich jak produkcja, wykorzystanie mocy produkcyjnych, wielkość sprzedaży i zapasy. Taki rozwój sytuacji umożliwił przemysłowi wspólnotowemu osiągnięcie rentowności w OD. Jednakże udział w rynku zmniejszył się i – jak wspomniano powyżej – przemysł wspólnotowy musiał obniżyć poziom inwestycji. Ponadto poziom osiągniętego zysku jest wciąż znacznie niższy od zysku, jakiego przemysł wspólnotowy mógł się spodziewać, gdyby przywóz po cenach dumpingowych nie miał miejsca, tj. wynoszącego 9 %. Dlatego też można stwierdzić, że sytuacja przemysłu wspólnotowego uległa częściowej poprawie po dumpingu wyrządzającym szkodę, lecz wciąż jest niestabilna.

- (114) Po ujawnieniu tych ustaleń jeden eksporter i zainteresowana strona stwierdziły, że fakt, iż jeden producent wspólnotowy z siedzibą we Francji zaprzestał produkcji potażu w okresie poddanym analizie, wpłynął na niekorzystne zmiany niektórych wskaźników szkody. W tym zakresie należy zauważyć, że z uwagi na to, iż producent francuski zaprzestał produkcji potażu w 2001 r., a jego włączenie do analizy szkody za ten rok mogłoby tylko zakłócić porównywalność danych, informacje na temat tego producenta wspólnotowego nie zostały uwzględnione we wskaźnikach szkody.

2.4. Wielkości przywozu i ceny towarów przywiezionych z innych krajów trzecich

- (115) Wielkość przywozu potażu z innych krajów trzecich wzrosła w badanym okresie z 1 016 000 ton w 2001 r. do 1 255 000 ton w OD. Oznacza to wzrost o 24 %. Wzrost ten spowodowany jest głównie przywozem pochodzącym z Izraela i Jordanii. Należy zauważyć, że przywóz z Izraela był w większości przypadków dokonywany przez przedsiębiorstwa powiązane z przemysłem wspólnotowym.

Przywóz z innych krajów trzecich (w tysiącach ton)	2001	2002	2003	OD	Zmiana 2001-OD
Izrael	552	745	740	643	+ 17 %
Jordania	140	180	210	278	+ 99 %
Kanada	225	184	174	203	- 10 %
Inne kraje	91	96	95	128	- 55 %
Razem	1 016	1 209	1 223	1 255	+ 24 %

- (116) Udział w rynku przywozu z innych krajów trzecich nieznacznie wzrósł z 14 % w 2001 r. do 15 % w 2004 r. Przywóz z tych krajów trzecich był w większości przypadków dokonywany do UE-15.

- (117) Zgodnie z danymi Eurostatu średnie ceny sprzedaży tych przywiezionych towarów spadły z 134,94 EUR za tonę w 2001 r. do 127,24 EUR za tonę w OD, jednakże w dalszym ciągu były one wyższe od cen przemysłu wspólnotowego i znacznie wyższe od cen potażu pochodzącego z Rosji i Białorusi. Zmiany te przedstawiono poniżej w ujęciu szczegółowym:

Średnie ceny importowe z innych krajów trzecich (euro/tonę)	2001	2002	2003	OD	Zmiana 2001-OD
Izrael	119,80	126,25	127,17	125,16	+ 4 %
Jordania	170,55	145,41	123,69	117,02	- 31 %
Kanada	139,83	137,12	120,46	127,51	- 9 %
Inne kraje	159,95	142,94	158,24	157,76	- 1 %
Razem	134,94	132,10	128,03	127,24	- 6 %

- (118) Z faktów przedstawionych powyżej wynika, że towary przywiezione z krajów trzecich, w szczególności ze względu na ich wyższy poziom cen i raczej stabilny udział w rynku, nie wpłynęły na obecną sytuację przemysłu wspólnotowego.

2.5. Działalność wywozowa przemysłu wspólnotowego

- (119) Wywóz potażu dokonywany przez przemysł wspólnotowy do krajów trzecich cechował się tendencją wzrostową. Ogólny wzrost wywozu wyniósł 23 % w badanym okresie. Dlatego też wywóz nie wywarł negatywnego wpływu na sytuację przemysłu wspólnotowego. Zmiany odnotowane w badanym okresie przedstawiono poniżej w ujęciu szczegółowym:

Wielkość wywozu dokonanego przez przemysł wspólnotowy	2001	2002	2003	OD
Wskaźnik	100	107	127	123

3. Wnioski dotyczące kontynuacji lub ponownego wystąpienia szkody

3.1. Obecna sytuacja przemysłu wspólnotowego

- (120) Jak wskazano w motywie 90 powyżej, konsumpcja potażu we Wspólnocie wzrosła o 11 % w badanym okresie, osiągając najwyższy poziom w 2004 r.

- (121) Podczas gdy udział przemysłu wspólnotowego w rynku zmniejszył się o 9 %, udział krajów, których dotyczy postępowanie, w rynku powiększył się o 23 % w badanym okresie.

- (122) Udział innych krajów trzecich w rynku powiększył się o 1 punkt procentowy do poziomu wynoszącego 15 % przy zastosowaniu cen niepowodujących podjęcia cen sprzedaży przemysłu wspólnotowego. Dlatego też stwierdzono, że przywóz z innych krajów trzecich nie wywarł znaczącego wpływu na sytuację gospodarczą przemysłu wspólnotowego w OD.

- (123) Jednocześnie zmiany sytuacji gospodarczej przemysłu wspólnotowego były zróżnicowane – niektóre wskaźniki szkody, takie jak udział w rynku i inwestycje, wykazały tendencję spadkową, podczas gdy inne, takie jak produkcja, wielkość sprzedaży, ceny sprzedaży i rentowność, poprawiły się.

- (124) Dochodzenie wykazało istnienie rażąco niskich cen importowych, które były przedmiotem dalszego dumpingu i wywierały negatywny wpływ na wielkość sprzedaży, udział w rynku i w konsekwencji na rentowność przemysłu wspólnotowego. Fakt, że wzrost wielkości sprzedaży przemysłu wspólnotowego był niewielki (+ 1 %) w porównaniu ze wzrostem konsumpcji na rynku wspólnotowym (+ 11 %) w badanym okresie, wskazuje na negatywny wpływ na wielkość sprzedaży. Jedynie podczas ostatnich sześciu miesięcy OD sytuacja w zakresie cen importowych uległa pewnej poprawie, ponieważ podniesiono je w związku z obowiązującym zobowiązaniem.

(125) W ogólnym ujęciu przemysł wspólnotowy pozostałby narażony na kontynuację dumpingu wyrządzającego szkodę w przypadku dopuszczenia do wygaśnięcia środków.

(126) Na podstawie wyżej wymienionych elementów ustalono, że niemożliwym jest wyraźne stwierdzenie kontynuacji szkody. Zbadano zatem, czy istnieje prawdopodobieństwo ponownego wystąpienia szkody.

3.2. Prawdopodobieństwo ponownego wystąpienia szkody

(127) Ustalono powyżej (patrz: motyw 84), że przywóz po cenach dumpingowych z krajów, których dotyczy postępowanie, zwiększyłby się znacząco, jeżeli środki zostałyby uchylone. Istotnie rynek wspólnotowy jest atrakcyjny z uwagi na jego bliskość geograficzną w porównaniu z innymi rynkami eksportowymi (Brazylia, Chiny i Indie) oraz korzystniejsze warunki płatności. Ponadto rynki krajowe producentów eksportujących mogą wchłonąć jedynie ograniczoną część ich produkcji.

(128) Moce produkcyjne na Białorusi i w Rosji utrzymały się na niezmiennym poziomie w badanym okresie, wynosząc łącznie 20 milionów ton potażu, co stanowi około 33 % światowych mocy produkcyjnych i około 250 % konsumpcji we Wspólnocie. Planowane są dalsze poważne inwestycje w celu zwiększenia mocy produkcyjnych. Ponadto Rosja dysponuje niewykorzystanymi mocami produkcyjnymi.

(129) Dodatkowo, częściowa poprawa sytuacji w przemyśle wspólnotowym, opisana w motywie 113, wynika w dużym stopniu z istnienia środków antidumpingowych. W przypadku uchylenia środków poprawa ta zostałaby zagrożona. Uchylenie środków doprowadziłoby do sprzedaży zwiększonych ilości potażu z krajów, których dotyczy postępowanie, na wspólnotowym rynku potażu. Taki wzrost sprzedaży może zostać dokonany wyłącznie poprzez zaniżanie obowiązujących cen. Wskazane podcięcie cenowe spowodowałoby nieuchronnie spadek cen sprzedaży i rentowności przemysłu wspólnotowego, prowadząc do powstania szkody.

3.3. Wnioski dotyczące ponownego wystąpienia szkody

(130) Jak wskazano powyżej, sytuacja przemysłu wspólnotowego jest nadal narażona na zagrożenie i niestabilna. W motywie 81 stwierdzono, że jeżeli środki wygasną, dodatkowa produkcja będzie prawdopodobnie wywożona do Wspólnoty z Białorusi i Rosji. Ponieważ wywóz ten byłby prawdopodobnie dokonywany po cenach dumpingowych, spowodowałoby to spadek sprzedaży, udziałów w rynku i cen sprzedaży przemysłu wspólnotowego, a w konsekwencji pogorszenie się jego sytuacji finansowej. Na tej podstawie stwierdza się, że uchylenie środków najprawdopodobniej wywołałoby pogorszenie wciąż niestabilnej sytuacji przemysłu wspólnotowego i ponowne wystąpienie szkody. W związku z tym proponuje się utrzymanie obowiązujących środków antidumpingowych.

E. INTERES WSPÓLNOTY

1. Wprowadzenie

(131) Zgodnie z art. 21 rozporządzenia podstawowego zbadano, czy przedłużenie okresu obowiązywania istniejących środków antidumpingowych nie zaszkodzi interesom Wspólnoty jako całości. Interes Wspólnoty określono na podstawie oceny wszystkich zróżnicowanych interesów, tj. interesu przemysłu wspólnotowego, importerów oraz użytkowników produktu objętego postępowaniem. Aby ocenić prawdopodobny wpływ dalszego stosowania środków, służby Komisji zwróciły się o informacje do wszystkich zainteresowanych stron wymienionych powyżej.

(132) Należy przypomnieć, że w poprzednim dochodzeniu nie uznano przyjęcia i utrzymania środków za działanie wbrew interesom Wspólnoty.

(133) Ze względu na dużą liczbę importerów podjęto decyzję o zastosowaniu kontroli wrywkowej. Kwestionariusze dotyczące kontroli wrywkowej zostały przesłane do 21 importerów/użytkowników i od wszystkich otrzymano odpowiedzi. Wybrana próba obejmowała 5 importerów ze Wspólnoty. Zgodnie z art. 17 rozporządzenia podstawowego próba ta objęła ponad 80 % łącznego przywozu i stanowiła największą reprezentatywną wielkość przywozu, która mogła być przedmiotem dochodzenia w danym okresie. Każdy z pięciu importerów objętych próbą przedstawił pełne odpowiedzi na kwestionariusz.

(134) Ogółem przesłano 23 kwestionariusze do użytkowników, z których 7 dostarczyło odpowiedzi na kwestionariusz. Ponadto przesłano kwestionariusze do organizacji importerów/użytkowników. Europejskie Stowarzyszenie Importerów Nawozów (European Fertilizer Import Association – EFIA) oraz wiele stowarzyszeń użytkowników w różnych państwach członkowskich udzieliło odpowiedzi na kwestionariusz.

(135) Na tej podstawie zbadano, czy pomimo ustaleń dotyczących kontynuacji dumpingu i ponownego wystąpienia szkody istnieją istotne powody, które doprowadziłyby do wniosku, że utrzymanie środków w tym konkretnym przypadku nie leży w interesie Wspólnoty.

2. Interes przemysłu wspólnotowego

(136) Podczas niniejszego dochodzenia ustalono, że przemysł wspólnotowy jest rentowny i konkurencyjny, lecz jego sytuacja pozostaje niestabilna. Jest to częściowo spowodowane jego zmniejszającym się udziałem w rynku wspólnotowym, a także niezadowalającymi zyskami, które nadal nie osiągnęły normalnego i stabilnego poziomu umożliwiającego realizację dużych inwestycji, niezbędnych, aby przywrócić przemysłowi długookresową zdolność do prowadzenia działalności gospodarczej.

- (137) Związki zawodowe górników we Wspólnocie oraz General Workers Union w Zjednoczonym Królestwie stwierdziły, że przemysł wspólnotowy jest ważnym pracodawcą we Wspólnocie, a wygaśnięcie środków naraziłoby go na zagrożenie.
- (138) Mając na uwadze trudności gospodarcze, przez które przemysł wspólnotowy przechodził w przeszłości, oraz niestabilną sytuację na rynku, zgodnie z ustaleniami dokonanymi w OD, uważa się, że w wypadku wygaśnięcia środków sytuacja przemysłu wspólnotowego zostałaby narażona na ryzyko. Wysoce prawdopodobnym jest, że sytuacja przemysłu wspólnotowego uległaby znowu pogorszeniu ze szkodą dla jego obecnej umiarkowanej rentowności. Pociągnęłoby to za sobą znaczny spadek inwestycji oraz liczby zatrudnionych.
- (139) Utrzymanie środków umożliwi natomiast przemysłowi wspólnotowemu dalszą poprawę sytuacji, a w szczególności zwiększenie nakładów inwestycyjnych koniecznych do zapewnienia mu długotrwałej rentowności i konkurencyjności. Dlatego też dalsze stosowanie środków leży w interesie przemysłu wspólnotowego.

3. Interes importerów (przedsiębiorstw handlowych)

- (140) Współpracujący importerzy potażu sprzeciwiali się ogólnie przedłużeniu obowiązywania środków antydumpingowych. Twierdzili, że dalsze stosowanie środków wywarłoby negatywny wpływ, przerywając powiązania z ich tradycyjnymi dostawcami, w szczególności jeżeli zobowiązania zostałyby zniesione. Przekonywali również, że producenci wspólnotowi mogliby w przypadku utrzymania środków osiągnąć pozycję dominującą na rynku wspólnotowym, ograniczając tym samym do minimum wolną konkurencję we Wspólnocie i powodując w przyszłości dalszy wzrost cen. Jeden importer stwierdził natomiast, że obecna sytuacja wraz z obowiązującymi środkami gwarantuje prawidłowy rozwój rynku. W konsekwencji wymieniony importer wnosił o utrzymanie środków antydumpingowych.
- (141) Podczas gdy w UE-15 większość potażu z krajów, których dotyczy postępowanie, była przywożona w ramach procedury uszlachetniania czynnego, zobowiązania dotyczące rozszerzenia umożliwiały pod pewnymi warunkami bezcłowy przywóz z krajów, których dotyczy postępowanie. Ponadto przywóz z innych krajów trzecich utrzymywał się na niezmiennym poziomie wynoszącym 15 % udziału w rynku. Istniała zatem znaczna konkurencja na rynku wspólnotowym i nie ma powodów, by spodziewać się, że sytuacja ta ulegnie zmianie. Dlatego też argument dotyczący domniemanej pozycji dominującej przemysłu wspólnotowego musi zostać odrzucony.
- (142) Po ujawnieniu ustaleń, kilka zainteresowanych stron podkreślało, że utrzymanie środków zakłóci konkurencję wywołując sytuację, w której przemysł wspólnotowy osiągnie pozycję dominującą. W tym zakresie należy zauważyć, że podczas dochodzenia nie ustalono, aby istnienie środków, oprócz zmniejszenia wpływu dumpingu wyrządzającego szkodę, wpłynęło w istotny sposób na sytuację konkurencji na rynku, zmieniając ją na korzyść przemysłu wspólnotowego. Przeciwnie, przywóz z krajów, których dotyczy postępowanie, wzrósł, a przywóz z innych krajów trzecich nadal stanowi znaczący udział w rynku wspólnotowym. Dlatego też nie ma informacji wskazujących, że utrzymanie środków mogłoby wywołać pogorszenie sytuacji konkurencji na rynku wspólnotowym.
- (143) Jeśli chodzi o rzekomy trudny dostęp przedsiębiorstw handlowych do przywożonego potażu, z uwagi na brak uzasadnienia tego stwierdzenia zarzut ten musi zostać odrzucony.
- (144) Należy także zauważyć, że importerzy potażu (przedsiębiorstwa handlowe) dokonują często przywozu również innych produktów. Mimo że niektórzy importerzy koncentrują swoją działalność na potażu, w przypadku innych importerów udział tego produktu w całej działalności stanowi jedynie 10 %. Ponadto importerzy obecnie skupiający się na potażu wskazali, że mogą przenieść swój przedmiot zainteresowania na inne produkty (głównie inne nawozy), na które istnieje zapotrzebowanie klientów. Jednakże po ujawnieniu ustaleń jeden importer i jedno stowarzyszenie importerów stwierdziło, że niektórzy importerzy są bardzo uzależnieni od przywozu potażu z Białorusi i będzie im trudno przestawić się na inne źródła dostaw w przypadku utrzymania środków. Ustalono jednakże, że przestawienie się na inne źródła dostaw, np. przemysł wspólnotowy lub przywóz z innych krajów niż Białoruś, jest możliwym dla importerów rozwiązaniem. Chociaż takie przestawienie się może wpłynąć na ekonomiczne i finansowe wyniki importerów, stwierdzono, że nie będzie to dotyczyć ich poziomu rentowności w taki sposób, aby zagrozić długotrwałej rentowności. Zważywszy na wszystkie argumenty przedstawione przez importerów, stwierdza się, że wpływ środków antydumpingowych na sytuację finansową importerów jest stosunkowo ograniczony. Na podstawie sprawdzonych odpowiedzi na kwestionariusz ustalono, że istniejące środki antydumpingowe nie wywarły do tej pory negatywnego wpływu na rentowność importerów. Nie ma powodów, aby sądzić, że sytuacja ta ulegnie znacznej zmianie, jeżeli środki zostaną utrzymane.
- (145) Stwierdza się zatem, że dalsze stosowanie środków nie będzie miało znaczącego wpływu na sytuację importerów (przedsiębiorstw handlowych).

4. Interes użytkowników

4.1. Rolnicy

- (146) Nie udało się nawiązać żadnej współpracy z bezpośrednimi użytkownikami potażu jako nawozu (rolnicy), chociaż reprezentujące ich organizacje otrzymały kwestionariusze. Jednakże jedno stowarzyszenie rolników z państwa członkowskiego stwierdziło, że cła antidumpingowe zagrażają pozycji rolników na konkurencyjnym rynku, gdzie ceny importowe takich surowców jak nawozy są regulowane w przeciwieństwie do cen przywożonych środków spożywczych.
- (147) Argument ten musi zostać odrzucony, ponieważ środki antidumpingowe nie odnoszą się do ogólnych kwestii związanych z polityką rolną. Dochodzenia antidumpingowe mają wyłącznie na celu przywrócenie uczciwego handlu po sytuacji, w której miał miejsce dumping wyrządzający szkodę. Wobec braku innych istotnych argumentów i informacji na temat negatywnego wpływu, jaki zostałyby wywarły na rolników przez istniejące środki antidumpingowe, należy stwierdzić, że dalsze stosowanie ceł antidumpingowych nie będzie miało większego negatywnego wpływu na działalność rolników.

4.2. Producenci nawozów

- (148) Wszyscy użytkownicy, którzy udzielili odpowiedzi na kwestionariusz, byli producentami nawozów, którzy nabywają potaż od przemysłu wspólnotowego, a także przywożą go z krajów, których dotyczy postępowanie, lub z krajów trzecich. W ich przypadku potaż stanowi surowiec do produkcji nawozów, które często składają się z trzech różnych składników odżywczych: azotu, fosforu i potażu (nawozy NPK lub mieszanka nawozowa). Oznacza to, że potaż jest jednym ze składników kosztu produktów końcowych, stanowiącym między 15 a 30 % kosztów produkcji. W badanym okresie koszty produkcji nawozów zawierających potaż znacznie spadły w latach 2002 i 2003, po czym umiarkowanie wzrosły w OD, nie osiągając poziomu z 2001 r. Można zatem stwierdzić, że środki antidumpingowe nałożone na potaż nie miały znaczącego wpływu na strukturę kosztów producentów nawozu.
- (149) Większość użytkowników przedstawiło podobne argumenty przeciwko dalszemu stosowaniu środków, jak importerzy. Jednakże jeden producent nawozów podkreślił, że w jego interesie byłoby, gdyby producenci potażu znajdowali się w przyszłości zarówno wewnątrz Wspólnoty, jak i poza nią.
- (150) Ponieważ konkurencyjni producenci nawozów w krajach trzecich nie płacą ceł antidumpingowych od nabywanego potażu, wspólnotowi producenci nawozów stwierdzili również, iż nie są w stanie konkurować z cenami produktów końcowych oferowanych przez ich zagranicznych

konkurentów. W tym zakresie należy jednak zauważyć, że wspólnotowi producenci nawozów mogą dokonywać przywozu w ramach procedury uszlachetniania czynnego, tj. bez płaćenia ceł antidumpingowych. Ponadto należy przypomnieć, że istnieją inne źródła dostaw, zarówno w krajach trzecich nieobjętych środkami antidumpingowymi, jak i we Wspólnocie. Oprócz tego dochodzenie nie wykazało, aby wskazani użytkownicy nie byli w stanie konkurować z przywożonymi mieszankami nawozowymi na rynku wspólnotowym.

- (151) Mając na uwadze powyższe, stwierdza się, że środki nie miały znaczącego wpływu na sytuację użytkowników. Wpływ środków na rentowność producentów nawozów podczas badanego okresu był minimalny i nie przedstawiono żadnych informacji wskazujących, że sytuacja ta uległaby zmianie, gdyby utrzymano środki. Należy zatem stwierdzić, że interes użytkowników nie wymaga zaprzestania stosowania środków.

5. Wpływ na konkurencję na rynku wspólnotowym

- (152) Środki w ich obecnej formie wywarły wyraźnie stabilizujący wpływ na przemysł wspólnotowy, który przestał ponosić straty i odzyskał umiarkowaną rentowność. Sytuacja ta nie byłaby możliwa bez wprowadzenia środków. Jednakże nie zapobiegło to dalszej koncentracji rynku, jak wskazuje przykład przejęcia dwóch producentów wspólnotowych przez grupę ICL z Izraela. Ponadto w 2001 r. francuski przemysł potażu zaprzestał swojej działalności z powodu wyczerpania złóż. Importerzy i użytkownicy twierdzili, iż sytuacja ta doprowadziła w praktyce do pojawienia się na rynku UE duopolu, skupiającego udziały w rynku przekraczające łącznie 70 %, a w UE-15 nawet 80 %. Stwierdzono zatem, że obecne środki wpłynęły na rynek w sposób ograniczający konkurencję.
- (153) Argument ten musi zostać odrzucony, ponieważ obecne środki umożliwiły przemysłowi wspólnotowemu dalsze prowadzenie działalności i częściową poprawę sytuacji po skutkach dumpingu wyrządzającego szkodę. W przypadku braku środków prawdopodobnym jest, że konkurencja zostałaby ograniczona w jeszcze większym stopniu, gdyż producenci wspólnotowi zostaliby zmuszeni do wstrzymania produkcji potażu. Dlatego też utrzymanie środków zapobiega dalszemu ograniczaniu konkurencji, umożliwiając przemysłowi wspólnotowemu przetrwanie i pozostanie konkurencyjnym.
- (154) Ponadto należy przypomnieć, że istnienie wielu innych konkurentów na rynku wspólnotowym pochodzących z krajów trzecich oraz z krajów, których dotyczy postępowanie, zapewniło konkurencję na rynku wspólnotowym i nie ma podstaw, by sądzić, że sytuacja ta ulegnie zmianie, jeżeli środki zostaną utrzymane.

6. Wnioski dotyczące interesu Wspólnoty

(155) Po przeanalizowaniu różnych interesów wchodzących w grę stwierdza się, że dalsze stosowanie środków antidumpingowych prawdopodobnie doprowadzi do stabilnego i przewidywalnego rozwoju wspólnotowego rynku potażu, co pozwoli przemysłowi wspólnotowemu na dalszą poprawę sytuacji i zachowanie konkurencyjności w uczciwych warunkach konkurencji. Z drugiej strony, przemysł wspólnotowy pozostawiony bez odpowiedniej ochrony przed przywozem po cenach dumpingowych prawdopodobnie utraci swoją niedawno odzyskaną słabą rentowność, a jego sytuacja ulegnie poważnemu pogorszeniu. W przypadku wygaśnięcia środków przemysł wspólnotowy byłby najprawdopodobniej zmuszony do stopniowego wycofania się z rynku, na którym coraz większe udziały zostałyby przejęte przez eksporterów z Białorusi i Rosji, pozostawiając coraz bardziej ograniczony wybór źródeł potażu dla importerów, rolników i użytkowników we Wspólnocie. Dlatego też korzyści cenowe osiągnęte przez importerów, które byłyby rezultatem wygaśnięcia środków antidumpingowych, są o wiele mniejsze niż korzyści dla przemysłu wspólnotowego wynikające z dalszego stosowania środków przeciwko dumpingowi wyrządzającemu szkodę.

(156) Niekorzystna sytuacja dotycząca użytkowników i użytkowników końcowych, związana z utrzymaniem środków, jest uważana za bardzo mało znaczącą w porównaniu z perspektywą zapewnienia stabilności i rentowności przemysłowi wspólnotowemu. W rzeczywistości przedłużenie obowiązywania środków nie zmienia obecnych warunków rynkowych, które nie wpływają w istotny sposób na użytkowników. Prawdopodobny negatywny wpływ na sytuację przemysłu wspólnotowego jest większy od możliwych obciążeń dla użytkowników i użytkowników końcowych, które nie będą różne od obecnych. Wobec powyższego stwierdza się, że nie ma powodów, które w sposób przekonujący przemawiałyby przeciwko przedłużeniu okresu obowiązywania dotychczasowych środków antidumpingowych.

F. TRWAŁY CHARAKTER ZMIAN OKOLICZNOŚCI

(157) W ramach przeglądu okresowego dotyczącego przywozu potażu pochodzącego z Białorusi zbadano również, czy zmiany okoliczności w stosunku do pierwotnego dochodzenia dotyczącego dumpingu mogłyby być w sposób uzasadniony uznane za zmiany o trwałym charakterze zgodnie z art. 11 ust. 3 rozporządzenia podstawowego.

(158) Porównując wartości normalne i ceny eksportowe ustalone między poprzednim i obecnym dochodzeniem, ustalono, biorąc pod uwagę porównywalne typy produktu, że wartość normalna znacznie wzrosła, lecz średnia cena eksportowa zwiększyła się jeszcze bardziej, prowadząc do mniejszego poziomu dumpingu. W przypadku białoruskich cen eksportowych stosowanych na innych rynkach ustalono, że na ogół odpowiadają one cenom eksportowym dla rynku UE. Nie znaleziono dowodów na to,

że wywóz z Białorusi nie byłby nadal dokonywany po cenach dumpingowych, mimo że ich poziom byłby niższy niż w przeszłości. Mając na uwadze powyższe, można racjonalnie stwierdzić, że nowy niższy poziom dumpingu ma trwały charakter.

(159) W świetle wszystkich wymienionych czynników uznaje się za odpowiednie dokonanie zmiany obowiązujących środków dotyczących Białorusi poprzez obniżenie marginesu dumpingu do poziomu ustalonego w obecnym dochodzeniu.

(160) Zgodnie z art. 9 ust. 4 rozporządzenia podstawowego kwota cła antidumpingowego nie powinna przekraczać ustalonego marginesu dumpingu, ale powinna być niższa od tego marginesu, jeżeli mniejsze cło jest wystarczające, by usunąć szkodę wyrządzoną przemysłowi wspólnotowemu. Ponieważ obowiązujące cła dla Białorusi zostały obliczone na podstawie marginesu dumpingu, a także ze względu na to, że nowy margines dumpingu jest niższy od obliczonego poprzednio, cło powinno zostać dostosowane do niższego marginesu dumpingu ustalonego w obecnym dochodzeniu, a mianowicie do poziomu wynoszącego 27,5 %.

G. ZOBOWIĄZANIE

(161) Po przedstawieniu ostatecznych ustaleń producent eksportujący z Białorusi złożył zobowiązanie cenowe.

(162) Zgodnie z powszechną praktyką Komisji zobowiązania przedsiębiorstw niespełniających kryteriów dotyczących statusu podmiotu traktowanego na zasadach rynkowych lub indywidualnego traktowania nie są przyjmowane, ponieważ zobowiązania takich przedsiębiorstw są uważane za niewykonalne. Jednakże w szczególnych okolicznościach możliwe jest przyjęcie zobowiązania złożonego przez takie przedsiębiorstwo. Okoliczności takie wymagałyby, w szczególności, zaangażowania ze strony władz państwowych kraju eksportującego w zagwarantowanie przestrzegania warunków zobowiązania.

(163) Podstawowym czynnikiem przyjęcia jakiegokolwiek zobowiązania jest wytworzenie więzów zaufania między Wspólnotą a stronami zobowiązania. W tym zakresie należy przypomnieć, że Rada nałożyła pewne środki ograniczające skierowane przeciwko prezydentowi Aleksandrowi Łukaszence i niektórym urzędnikom z Białorusi w drodze wspólnego stanowiska 2006/276/WPZiB⁽¹⁾ i rozporządzenia Rady (WE) nr 765/2006⁽²⁾. Należy również przypomnieć, że Belaruskali jest przedsiębiorstwem będącym w całości własnością państwa, a zatem obecne władze mają bezpośredni i decydujący wpływ na działalność tego przedsiębiorstwa. Zatem z uwagi na to, że Komisja nie była w stanie uznać, że istnieją więzy zaufania między Wspólnotą a wszystkimi stronami zobowiązania, stwierdzono, że zobowiązanie złożone przez Belaruskali było niewykonalne. W konsekwencji zobowiązanie zostało odrzucone.

⁽¹⁾ Dz.U. L 101 z 11.4.2006, str. 5.

⁽²⁾ Dz.U. L 134 z 20.5.2006, str. 1.

H. PROPONOWANE CŁA

(164) Mając na uwadze wnioski dotyczące kontynuacji dumpingu, prawdopodobnego ponownego wystąpienia szkody oraz interesu Wspólnoty, należy nałożyć środki względem przywozu z Białorusi i Rosji, aby zapobiec ponownemu wystąpieniu szkody wyrządzonej przemysłowi wspólnotowemu przez przywóz po cenach dumpingowych.

1. Rosja

(165) Mając na uwadze powyższe ustalenia i zgodnie z art. 11 ust. 2 rozporządzenia podstawowego należy utrzymać środki względem przywozu chlorku potasu pochodzącego z Rosji nałożone rozporządzeniem (EWG) nr 3068/92, ostatnio zmienionym rozporządzeniem (WE) nr 1891/2005.

(166) Zobowiązania złożone przez dwóch rosyjskich producentów zostały przyjęte w ramach częściowych przeglądów okresowych, które zakończono rozporządzeniem (WE) nr 1891/2005.

2. Białoruś

(167) Uwzględniając powyższe ustalenia i zgodnie z art. 11 ust. 3 rozporządzenia podstawowego należy zmienić środki względem przywozu chlorku potasu pochodzącego z Białorusi. Obowiązujące środki dotyczące Białorusi obejmują stałą stawkę wahającą się od 19,51 EUR za tonę do 48,19 EUR za tonę, w zależności od typu produktu. Podczas obecnego okresu objętego dochodzeniem ustalono, że cały wywóz dokonany przez Belaruskali do Wspólnoty był ograniczony do typów produktu objętych dwoma kodami CN. W związku z powyższym, w świetle informacji na temat innych typów produktu oraz jako że te konkretne rodzaje potażu, których dotyczy postępowanie, okazują się być najczęściej wprowadzane do obrotu, za najbardziej uzasadnione podejście w odniesieniu do wprowadzenia zmienionych ceł uważa się zastąpienie wszystkich stałych stawek cłem *ad valorem* lub minimalną ceną importową, obliczoną na podstawie warunków rynkowych panujących na rynku potażu w OD.

(168) Ponieważ ustalony poziom dumpingu jest niższy od marginesu szkody określonego w poprzednim dochodzeniu, stawka cła *ad valorem* powinna zostać ustalona na poziomie dumpingu wynoszącym 27,5 %.

(169) Mając na uwadze specjalne warunki panujące na rynku potażu, mianowicie wzrost cen eksportowych produktu objętego postępowaniem między 2003 r. a OD, który występował nadal w 2005 i 2006 r., uznano za stosowne nałożenie środków w formie minimalnej ceny importowej (MCI): i) która na podstawie ustaleń dotyczących okresu dochodzenia usunie wpływ dumpingu wyrządzającego szkodę stwierdzony w odniesieniu do typów produktu objętych kodami CN 3104 20 50 (kody TARIC 3104 20 50 10 i 3104 20 50 90) oraz 3104 20 90 (kod TARIC 3104 20 90 00) przywożonych do Wspólnoty w OD i stanowiących najliczniejszą grupę typów produktu, które mogą być również przywiezione do Wspólnoty w okresie objętym rozszerzonymi środkami; oraz ii) której, mając na uwadze ryzyko obejścia środków związane ze szczególnymi okolicznościami opisanymi w powyższym motywie 163, towarzyszy pułap ilościowy, powyżej którego zastosowanie będzie miało cło *ad valorem* w wysokości 27,5 %. Takie samo cło *ad valorem* powinno być stosowane względem przywozu objętego pułapem ilościowym, jeżeli minimalna cena importowa nie jest przestrzegana lub gdy podlegające środkom przywożone produkty, które zostały zgłoszone do procedury dopuszczenia do swobodnego obrotu, są objęte kodami CN, do których nie ma zastosowania żadna minimalna cena importowa (tj. kody CN 3104 20 10, ex 3105 20 10 (kody TARIC 3105 20 10 10 i 3105 20 10 20), ex 3105 20 90 (kody TARIC 3105 20 90 10 i 3105 20 90 20), ex 3105 60 90 (kody TARIC 3105 60 90 10 i 3105 60 90 20), ex 3105 90 91 (kody TARIC 3105 90 91 10 i 3105 90 91 20), ex 3105 90 99 (kody TARIC 3105 90 99 10 i 3105 90 99 20). W konsekwencji pułap ilościowy powinien zostać ustalony na podstawie wywozu dokonanego przez eksportera z Białorusi do Wspólnoty w 2005 r., przyjąwszy że reprezentuje on wielkość wywozu, który może zostać dokonany przez tego eksportera bez obchodzenia MCI. Na tej podstawie pułap ilościowy związany z zastosowaniem minimalnej ceny importowej powinien zostać ustalony na 700 000 ton produktów dopuszczonych do swobodnego obrotu rocznie.

(170) Aby uwzględnić fakt, że produkty są dostarczane w oparciu o określone w Incoterms 2000 formuły DAF i CIF (port Wspólnoty) oraz że koszty transportu, przeładunku i załadunku zawarte w fakturowanych cenach różnią się znacznie w zależności od tego, czy transport przyjmuje formę transportu lądowego do granicy lądowej (na podstawie formuły DAF) lub transportu morskiego za pośrednictwem portów morskich w krajach trzecich do portu Wspólnoty (CIF – port Wspólnoty), MCI odnoszące się do tych dwóch formuł dostawy powinny zostać zróżnicowane.

(171) Rada uznaje, że wprowadzenie pułapu ilościowego wymaga ustanowienia systemu zarządzania, który nie mógł zostać wdrożony przed wejściem w życie niniejszego rozporządzenia. Mając na uwadze złożoność tej kwestii, Rada uważa, że właściwe jest, by Komisja w drodze rozporządzenia ustanowiła zasady wdrożenia systemu zarządzania pułapami ilościowymi najszybciej jak to możliwe z technicznego punktu widzenia.

(172) Rada uznaje również, że mając na uwadze fakt, iż rozporządzenie zmieniające obowiązującą formę i poziom środków wejdzie w życie dopiero w drugiej połowie 2006 r. oraz że zwiększenie w krótkim czasie wywozu produktu objętego postępowaniem sprawia logistyczne trudności, ryzyko obejścia środków wskazane w motywie 169 jest ograniczone w perspektywie krótkoterminowej. Dlatego też, biorąc pod uwagę techniczne trudności określone w motywie 171 i ograniczone ryzyko obejścia środków, uznaje się za stosowne niewprowadzanie pułapu ilościowego na tym etapie. MCI i cło *ad valorem*, zgodnie z wyjaśnieniem w motywie 169, będą zatem miały zastosowanie od daty wejścia w życie niniejszego rozporządzenia.

(173) Jednakże jeżeli ilości dopuszczone do swobodnego obrotu, zgodnie z ustaleniami Komisji na podstawie danych zgromadzonych na mocy art. 14 ust. 6 rozporządzenia podstawowego, w jakimkolwiek roku kalendarzowym lub w pozostałej części 2006 r. na podstawie *pro rata temporis*, przekroczą znacznie wielkość 700 000 ton odpowiadającą zwykłej ilości ustalonej w powyższym motywie 169 i z powodów określonych w tym motywie oraz w odniesieniu do szczególnych okoliczności wskazanych w powyższym motywie 163, Komisja powinna przedstawić Radzie wniosek dotyczący nałożenia cła *ad valorem* względem wszystkich produktów wchodzących w zakres definicji produktu ustalonej na potrzeby niniejszego dochodzenia.

(174) Aby zapewnić skuteczne przestrzeganie MCI, importerzy powinni być świadomi, że jeżeli w następstwie kontroli przeprowadzonej po przywozie stwierdzi się, że: i) cena netto na granicy Wspólnoty (tj. bez uwzględniania ceł, kosztów poniesionych po przywozie, takich jak koszty przeładunku, załadunku i transportu) rzeczywiście zapłacona przez pierwszego niezależnego klienta we Wspólnocie (cena po przywozie) jest niższa od ceny netto na granicy Wspólnoty przed ocleniem, zgodnie ze zgłoszeniem celnym; oraz ii) cena po przywozie jest niższa od MCI, cło *ad valorem* stosowane jest z mocą wsteczną względem odpowiednich transakcji. Organy celne powinny natychmiast poinformować Komisję o wszelkich podejrzeniach nieprawidłowego zgłoszenia wartości celnej towarów.

(175) W tym kontekście dokonano odesłania do rozporządzenia Rady (EWG) nr 2913/92 z dnia 12 października 1992 r. ustanawiającego Wspólnotowy Kodeks Celny⁽¹⁾, między innymi do art. 78, zgodnie z którym organy celne mogą dokonywać kontroli dokumentów handlowych i danych związanych z operacjami przywozu lub wywozu towarów objętych zgłoszeniem lub z późniejszymi operacjami handlowymi dotyczącymi tych towarów. Kontrole te mogą być przeprowadzone u zgłaszającego bądź u każdej osoby bezpośrednio lub pośrednio zainteresowanej zawodowo tymi operacjami, jak również u każdej innej osoby posiadającej dla potrzeb zawodowych wymienione dokumenty i dane,

PRZYJMUJE NINIEJSZE ROZPORZĄDZENIE:

Artykuł 1

Niniejszym nakłada się ostateczne cło antydumpingowe na przywóz chlorku potasu objętego kodami CN 3104 20 10, 3104 20 50, 3104 20 90 oraz na specjalne mieszanki (tj. chlorek potasu zawierający dodatkowe pierwiastki nawozowe, o zawartości potasu, w przeliczeniu na K₂O, równej lub przekraczającej 35 %, ale nieprzekraczającej 62 % masy suchego bezwodnego produktu) objęte kodami CN ex 3105 20 10 (kody TARIC 3105 20 10 10 oraz 3105 20 10 20), ex 3105 20 90 (kody TARIC 3105 20 90 10 oraz 3105 20 90 20), ex 3105 60 90 (kody TARIC 3105 60 90 10 oraz 3105 60 90 20), ex 3105 90 91 (kody TARIC 3105 90 91 10 oraz 3105 90 91 20), ex 3105 90 99 (kody TARIC 3105 90 99 10 oraz 3105 90 99 20) pochodzące z Białorusi i Rosji.

Artykuł 2

1. Stawka cła antydumpingowego stosowana w odniesieniu do ceny netto na granicy Wspólnoty, przed ocleniem, produktu opisanego w art. 1 i pochodzącego z Białorusi wynosi 27,5 %. Ma ona zastosowanie zgodnie z następującymi warunkami:

a) cło pobierane jest od produktów objętych kodami CN 3104 20 50 oraz 3104 20 90 (dodatkowy kod TARIC A999), z wyjątkiem przypadku gdy:

— cena netto na granicy Wspólnoty, przed ocleniem, produktu jest równa lub przekracza odpowiednią minimalną cenę importową określoną w załączniku I,

oraz

— całkowita ilość przywiezionych produktów określonych w załączniku I i dopuszczonych do swobodnego obrotu nie wyniosła w ujęciu skumulowanym 700 000 ton w roku kalendarzowym.

Komisja określi w drodze rozporządzenia, tak szybko jak to możliwe, zasady wdrożenia systemu zarządzania niniejszym pułapem ilościowym;

b) cło pobierane jest od produktów objętych kodami CN 3104 20 10, ex 3105 20 10 (kody TARIC 3105 20 10 10 oraz 3105 20 10 20), ex 3105 20 90 (kody TARIC 3105 20 90 10 oraz 3105 20 90 20), ex 3105 60 90 (kody TARIC 3105 60 90 10 oraz 3105 60 90 20), ex 3105 90 91 (kody TARIC 3105 90 91 10 oraz 3105 90 91 20), ex 3105 90 99 (kody TARIC 3105 90 99 10 oraz 3105 90 99 20).

⁽¹⁾ Dz.U. L 302 z 19.10.1992, str. 1. Rozporządzenie ostatnio zmienione rozporządzeniem (WE) nr 648/2005 Parlamentu Europejskiego i Rady (Dz.U. L 117 z 4.5.2005, str. 13).

2. Na zasadzie odstępstwa od art. 2 ust. 1, do czasu wejścia w życie rozporządzenia Komisji wskazanego w ust. 1 cło jest stosowane w następujący sposób:

- a) cło pobierane jest od produktów objętych kodami CN 3104 20 50 oraz 3104 20 90 (dodatkowy kod TARIC A999), z wyjątkiem przypadku gdy cena netto na granicy Wspólnoty, przed ocenieniem, produktu jest równa lub przekracza odpowiednią minimalną cenę importową określoną w załączniku I;
- b) cło pobierane jest od produktów objętych kodami CN 3104 20 10, ex 3105 20 10 (kody TARIC 3105 20 10 10 oraz 3105 20 10 20), ex 3105 20 90 (kody TARIC 3105 20 90 10 oraz 3105 20 90 20), ex 3105 60 90 (kody TARIC 3105 60 90 10 oraz 3105 60 90 20), ex 3105 90 91 (kody TARIC 3105 90 91 10 oraz 3105 90 91 20), ex 3105 90 99 (kody TARIC 3105 90 99 10 oraz 3105 90 99 20).
3. O ile nie określono inaczej, stosuje się obowiązujące przepisy celne.

Artykuł 3

1. Stawka ostatecznego cła antydumpingowego mająca zastosowanie do ceny netto na granicy Wspólnoty, przed ocenieniem, produktu opisanego w art. 1, pochodzącego z Federacji Rosyjskiej i wytworzonego przez poniższe przedsiębiorstwa, jest następująca:

Kraj	Przedsiębiorstwo	Stawka celna	Dodatkowy kod Taric
Rosja	JSC Silvinit, Solikamsk	23,0 %	A665
	JSC Uralkali, Berezniki	12,3 %	A666

2. Stawka cła antydumpingowego mająca zastosowanie do ceny netto na granicy Wspólnoty, przed ocenieniem, produktu opisanego w art. 1, pochodzącego z Federacji Rosyjskiej i wytworzonego przez wszystkie przedsiębiorstwa inne niż wskazane w ust. 1 (dodatkowy kod TARIC A999) jest równa stałej kwocie wyrażonej w euro za tonę chlorku potasu określonego poniżej w podziale na kategorię i gatunek (potaż standardowy należy rozumieć jako potaż w formie sproszkowanej):

Chlorek potasu niezawierający dodatkowych pierwiastków nawozowych

Kategoria	o zawartości potasu, w przeliczeniu na K ₂ O, nieprzekraczającej 40 % masy suchego bezwodnego produktu		o zawartości potasu, w przeliczeniu na K ₂ O, przekraczającej 40 % masy, ale nieprzekraczającej 62 % masy suchego bezwodnego produktu		o zawartości potasu, w przeliczeniu na K ₂ O, przekraczającej 62 % masy suchego bezwodnego produktu
	Gatunek	Standardowy	Inny niż standardowy (w tym granulowany)	Standardowy	Inny niż standardowy (w tym granulowany)
Kod TARIC	3104 20 10 10	3104 20 10 90	3104 20 50 10	3104 20 50 90	3104 20 90 00
Stać kwota (EUR/tonę)	19,61	26,01	29,65	39,33	40,63

Chlorek potasu zawierający dodatkowe pierwiastki nawozowe w specjalnych mieszankach

	O zawartości potasu, w przeliczeniu na K ₂ O, równej lub przekraczającej 35 % masy, ale nieprzekraczającej 40 % masy suchego bezwodnego produktu	O zawartości potasu, w przeliczeniu na K ₂ O, przekraczającej 40 % masy, ale równej lub nieprzekraczającej 62 % masy suchego bezwodnego produktu
Kod TARIC	3105 20 10 10, 3105 20 90 10, 3105 60 90 10, 3105 90 91 10, 3105 90 99 10	3105 20 10 20, 3105 20 90 20, 3105 60 90 20, 3105 90 91 20, 3105 90 99 20
Stać kwota (EUR/tonę)	26,01	39,33

3. Nie naruszając przepisów powyższego art. 1, ostatecznego cła antydumpingowego nie stosuje się do przywozu dopuszczonego do swobodnego obrotu zgodnie z art. 4.

4. O ile nie określono inaczej, stosuje się obowiązujące przepisy celne.

Artykuł 4

1. Przywóz zgłoszony do dopuszczenia do swobodnego obrotu jest zwolniony z ceł antydumpingowych nałożonych na podstawie art. 1, pod warunkiem że przywożone towary zostały wyprodukowane przez przedsiębiorstwa, od których Komisja przyjęła zobowiązania i których nazwy są wymienione w decyzji 2005/802/WE ze zmianami, oraz że zostały one przywiezione zgodnie z przepisami wymienionej decyzji Komisji.

2. Przywóz, o którym mowa w ust. 1, jest zwolniony z cła antydumpingowego, pod warunkiem że:

- a) zgłoszone i przedstawione organom celnym towary dokładnie odpowiadają produktowi opisanemu w art. 1;
- b) faktura handlowa zawierająca co najmniej te elementy, które są wymienione w załączniku II, jest przedstawiona organom celnym państw członkowskich po przedstawieniu zgłoszenia o dopuszczeniu do swobodnego obrotu;

oraz

- c) towary zgłoszone i przedstawione organom celnym odpowiadają dokładnie opisowi na fakturze handlowej.

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 11 lipca 2006 r.

W imieniu Rady
E. HEINÄLUOMA
Przewodniczący

ZAŁĄCZNIK I

Kod TARIC	Minimalna cena importowa („MCI”) wyrażona w euro za tonę, CIF (port Wspólnoty) (*), netto na granicy Wspólnoty, przed ocenieniem, za towary przywiezione drogą morską za pośrednictwem portów morskich w krajach trzecich	Minimalna cena importowa („MCI”) wyrażona w euro za tonę, DAF (*), netto na granicy Wspólnoty, przed ocenieniem, za towary przywiezione drogą lądową
3104 20 50 10	114,3 (dodatkowy kod TARIC A747)	102,4 (dodatkowy kod TARIC A748)
3104 20 50 90	125,8 (dodatkowy kod TARIC A749)	113,0 (dodatkowy kod TARIC A750)
3104 20 90 00	124,1 (dodatkowy kod TARIC A751)	110,3 (dodatkowy kod TARIC A752)

(*) Zgodnie z Incoterms 2000.

ZAŁĄCZNIK II

W fakturze handlowej towarzyszącej sprzedaży chlorku potasu przez przedsiębiorstwo do Wspólnoty w ramach zobowiązania powinny być wskazane następujące elementy:

1. Nagłówek „FAKTURA HANDLOWA TOWARZYSZĄCA TOWAROM, KTÓRE SĄ OBJĘTE ZOBOWIĄZANIEM”.
2. Nazwa przedsiębiorstwa wymienionego w art. 1 decyzji 2005/802/WE, które wystawia fakturę handlową.
3. Numer faktury handlowej.
4. Data wystawienia faktury handlowej.
5. Dodatkowy kod TARIC, pod którym towary w fakturze mają być poddane odprawie celnej na granicy Wspólnoty.
6. Dokładny opis towarów, zawierający:
 - numer kodu produktu (PCN) użyty do celów dochodzenia i zobowiązania (np. PCN1, PCN 2 itd.),
 - opis towarów w zrozumiałym języku, który odpowiada odpowiedniemu PCN,
 - numer kodu produktu w przedsiębiorstwie (CPC) (jeżeli dotyczy),
 - kod CN,
 - ilość (należy podać w tonach).
7. Opis warunków sprzedaży, w tym:
 - cena za tonę,
 - obowiązujące warunki płatności,
 - obowiązujące warunki dostawy,
 - łączne zniżki i rabaty.
8. Nazwa przedsiębiorstwa będącego importerem we Wspólnocie, na rzecz którego przedsiębiorstwo bezpośrednio wystawiło fakturę handlową, załączoną do towarów będących przedmiotem zobowiązania.
9. Nazwisko pracownika przedsiębiorstwa, który wystawił fakturę, oraz podpisane przez niego oświadczenie następującej treści:

„Ja, niżej podpisany, zaświadczam, że sprzedaż wskazanych w niniejszej fakturze towarów, przeznaczonych bezpośrednio na wywóz do Wspólnoty Europejskiej, jest dokonywana w ramach i na warunkach zobowiązania złożonego przez [przedsiębiorstwo] oraz przyjętego przez Komisję Europejską na mocy decyzji 2005/802/WE. Oświadczam, że informacje zawarte w niniejszej fakturze są pełne i zgodne z prawdą.”.
