

**ROZPORZĄDZENIE KOMISJI (WE) NR 771/2005****z dnia 20 maja 2005 r.****nakładające tymczasowe cło antydumpingowe na przywóz niektórych elementów złącznych ze stali nierdzewnej i ich części pochodzących z Chińskiej Republiki Ludowej, Indonezji, Tajwanu, Tajlandii i Wietnamu**

KOMISJA WSPÓLNOT EUROPEJSKICH,

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 nie będących członkami Wspólnoty Europejskiej <sup>(1)</sup> („rozporządzenie podstawowe”), w szczególności jego art. 7,

po konsultacji z komitetem doradczym,

a także mając na uwadze, co następuje:

**A. PROCEDURA****1. Wszczęcie obecnego postępowania**

- (1) W sierpniu 2004 r. Komisja ogłosiła, w formie zawiadomienia opublikowanego w *Dzienniku Urzędowym Unii Europejskiej* <sup>(2)</sup>, wszczęcie postępowania antydumpingowego w sprawie przywozu do Wspólnoty elementów złącznych ze stali nierdzewnej i ich części pochodzących z Chińskiej Republiki Ludowej (zwanej dalej „ChRL”), Indonezji, Malezji, Filipin, Tajwanu, Tajlandii i Wietnamu i wszczęła dochodzenie w tej sprawie.
- (2) Postępowanie to wszczęto w wyniku skargi złożonej przez Europejski Instytut Przemysłowych Elementów Złącznych („EIFI”) w imieniu wspólnotowych producentów reprezentujących znaczną część (w tym przypadku ponad 50 %) całkowitej produkcji elementów złącznych ze stali nierdzewnej i ich części we Wspólnocie. Skarga zawierała dowód potwierdzający dumping wspomnianego produktu i powstałe w związku z nim istotne straty, który uznano za w wystarczającym stopniu uzasadniający wszczęcie postępowania.

**2. Zainteresowane strony i wizyty weryfikacyjne**

- (3) Komisja oficjalnie poinformowała o wszczęciu postępowania wspólnotowych producentów wnoszących skargę, ich stowarzyszenie, innych producentów ze Wspólnoty, eksportujących producentów, importerów, dostawców i użytkowników uważanych za zainteresowanych oraz przedstawicieli krajów eksportujących. Zainteresowanym stronom dano możliwość przedstawienia swoich stanowisk na piśmie oraz wnioskowania o przesłuchanie w terminie określonym w zawiadomieniu o wszczęciu dochodzenia.
- (4) Ze względu na dużą liczbę znanych producentów eksportujących z ChRL i Tajwanu oraz producentów i importerów wspólnotowych w zawiadomieniu o wszczęciu postępowania, zgodnie z art. 17 rozporządzenia podstawowego, podano informację o kontroli wyrywkowej w celu potwierdzenia dumpingu i oceny strat.
- (5) W celu umożliwienia producentom eksportującym z ChRL i Tajwanu ewentualnego złożenia wniosku o traktowanie według zasad gospodarki rynkowej („MET”) lub traktowanie indywidualne („IT”) Komisja przesłała formularze tych wniosków producentom eksportującym, uważanym za zainteresowanych, oraz władzom obu krajów.
- (6) Komisja przesłała kwestionariusze wszystkim stronom uważanym za zainteresowane i otrzymała odpowiedzi od pięciu eksporterów z Tajwanu, czterech producentów ze Wspólnoty wybranych do kontroli wyrywkowej, dwóch producentów ze Wspólnoty niewybranych do kontroli wyrywkowej, dwóch producentów eksportujących z ChRL, dwóch z Indonezji, dwóch z Malezji, dwóch z Filipin, czterech z Tajlandii, jednego z Wietnamu, czterech importerów wybranych do kontroli wyrywkowej, jednego użytkownika ze Wspólnoty oraz jednego wspólnotowego dostawcę przemysłowego będącego kolejnym ogniwem w produkcji danego towaru.

<sup>(1)</sup> Dz.U. L 56 z 6.3.1996, str. 1. Rozporządzenie ostatnio zmienione rozporządzeniem Komisji (WE) nr 461/2004 (Dz.U. L 77 z 13.3.2004, str. 12).

<sup>(2)</sup> Dz.U. C 212 z 24.8.2004, str. 2.

- (7) Niemieckie stowarzyszenie importerów/dystrybutorów (Fachverband des Schrauben-Großhandels e.V.) przesłało swoją opinię na piśmie. Wszystkim stronom, które w wyznaczonym terminie zgłosiły wnioszek wraz z uzasadnieniem, zapewniono możliwość przesłuchania.
- (8) Komisja zebrała i sprawdziła wszystkie informacje, które uważała za niezbędne do celów wstępnego określenia dumpingu, wynikającej z niego szkody i interesu Wspólnoty, oraz odbyła wizyty weryfikacyjne w obiektach następujących przedsiębiorstw:

*Producenci wspólnotowi*

- Bontempi Vibo SpA, Brescia, Włochy,
- Bulnava Srl, Milano/Suello, Włochy,
- Inox Viti Snc, Grumello Del Monte, Włochy,
- Reisser Schraubentechnik GmbH, Ingelfingen-Criesbach, Niemcy.

*Producenci eksportujący i powiązane przedsiębiorstwa w państwach eksportujących*

ChRL

- Tong Ming Enterprise (Jiaxing) Co. Ltd, Zhejiang.

Indonezja

- PT. Shye Chang Batam Indonesia, Batam.

Malezja

- Tigges Stainless Steel Fasteners (M) Sdn. Bhd., Ipoh, Chemor,
- Tong Heer Fasteners Co. Sdn., Bhd, Penang.

Filipiny

- Rosario Fasteners Corporation, Cavite,
- Philshin Works Corporation, Cavite.

Tajwan

- Arrow Fasteners Co. Ltd i przedsiębiorstwo z nim powiązane: Header Plan Co. Inc., Taipei,
- Jin Shing Stainless Ind. Co. Ltd, Tao Yuan,
- Min Hwei Enterprise Co. Ltd, Pingtung,
- Tong Hwei Enterprise, Co. Ltd i przedsiębiorstwa z nim powiązane: Tong Jou Enterprise Co. Ltd oraz Winlink Fasteners Co., Ltd, Kaohsiung,
- Yi Tai Shen Co. Ltd, Tainan.

Tajlandia

- A.B.P. Stainless Fasteners Co. Ltd, Ayutthaya,
- Bunyat Industries 1998 Co. Ltd, Samutsakorn,
- Dura Fasteners Company Ltd, Samutprakarn,
- Siam Screws (1994) Co. Ltd, Samutsakorn.

Powiązany importer wspólnotowy

— Tigges GmbH & Co. KG, Wuppertal, Niemcy.

- (9) Dochodzenie w sprawie dumpingu obejmowało okres od dnia 1 lipca 2003 r. do dnia 30 czerwca 2004 r. („okres objęty postępowaniem” lub „OD”). Ocena szkody dotyczyła okresu od dnia 1 stycznia 2001 r. do dnia 30 czerwca 2004 r. (zwanego dalej „badanym okresem”).

## B. PRODUKT OBJĘTY POSTĘPOWANIEM I PRODUKT PODOBNY

### 1. Informacje ogólne

- (10) Elementy złączne ze stali nierdzewnej i ich części („EZSN”) to śruby, nakrętki i wkręty ze stali nierdzewnej, służące do mechanicznego łączenia dwóch lub więcej elementów. Wkręty to elementy złączne posiadające gwint zewnętrzny na trzpieniu. Mogą być stosowane samodzielnie lub osadzone w drewnie (wkręty do drewna) lub blachach metalowych (blachowkręty), lub wraz z nakrętką i podkładkami tworzyć śrubę. Śruby różnią się kształtem łba (półkulisty, gniazdowy, płaski, sześciokątny itp.), długością trzpienia i średnicą. Trzpień może być gwintowany w całości lub częściowo. „EZSN” stosuje się w różnych gałęziach przemysłu i wielu produktach końcowych, które muszą charakteryzować się odpornością na korozję chemiczną i atmosferyczną oraz tam gdzie ważna jest higiena, na przykład w urządzeniach do przetwarzania i przechowywania żywności, zakładach chemicznych, produkcji sprzętu medycznego, urządzeniach oświetleniowych, stoczniach itp.

### 2. Produkt objęty postępowaniem

- (11) EZSN, czyli śruby, nakrętki i wkręty ze stali nierdzewnej stosowane do mechanicznego łączenia dwóch lub więcej elementów, klasyfikuje się zwykle za pomocą kodów CN 7318 12 10, 7318 14 10, 7318 15 30, 7318 15 51, 7318 15 61, 7318 15 70 oraz 7318 16 30. Istnieje wiele typów EZSN różniących się właściwościami fizycznymi i technicznymi oraz gatunkiem stali nierdzewnej, z której są wykonane.
- (12) W toku dochodzenia importerzy oraz niemieckie stowarzyszenie importerów/dystrybutorów twierdzili, że nakrętki należy wykluczyć z dochodzenia ze względu na domniemany brak ich produkcji we Wspólnocie.
- (13) Wniosek ten został rozpatrzony. W trakcie wstępnego dochodzenia powstały wątpliwości, czy nakrętki można traktować identycznie z innymi EZSN. W tej sytuacji konieczne jest wykonanie dalszych badań niektórych aspektów, np. sprawdzenie, czy i w jakim zakresie nakrętki i śruby są sprzedawane łącznie w zestawie oraz w jakim zakresie konstrukcja obu tych elementów jest od siebie zależna itp. Należy także sprawdzić, w jakim zakresie producenci wspólnotowi mają możliwość oferowania takich zestawów. Na tej podstawie podjęto tymczasową decyzję o wykluczeniu z definicji produktu objętego postępowaniem nakrętek klasyfikowanych za pomocą kodu CN 7318 16 30.
- (14) W tej sytuacji należy zauważyć, że niemal cały przywóz z Filipin stanowią nakrętki. W związku z tym, jeśli na końcowym etapie dochodzenia zostanie podjęta decyzja o wykluczeniu nakrętek z zakresu produktu, trzeba będzie przerwać postępowanie dotyczące Filipin.
- (15) Ponadto importerzy i niemieckie stowarzyszenie importerów/dystrybutorów wnioskowali o ograniczenie zakresu produktu do produktów klasyfikowanych za pomocą kodów CN 7318 15 61 i 7318 15 70, tj. wkrętów z łbem gniazdowym sześciokątnym ze stali nierdzewnej i śrub sześciokątnych ze stali nierdzewnej, argumentując, że we Wspólnocie nie istnieje wystarczająca produkcja pozostałych typów EZSN. Jednakże dochodzenie potwierdziło istnienie produkcji wspólnotowej pozostałych rodzajów EZSN. W związku z tym wniosek został odrzucony.
- (16) Stwierdzono, że wszystkie pozostałe typy produktów z wyjątkiem nakrętek mieszczą się w definicji elementów złącznych, mają takie same podstawowe właściwości fizyczne i techniczne, takie samo podstawowe zastosowanie i są rozprowadzone przez te same kanały dystrybucji.

- (17) W związku z powyższym do celów niniejszego dochodzenia przyjmuje się, że wszystkie typy EZSN z wyjątkiem nakrętek, klasyfikowane za pomocą kodów CN 7318 12 10, 7318 14 10, 7318 15 30, 7318 15 51, 7318 15 61 oraz 7318 15 70, pochodzące z ChRL, Indonezji, Malezji, Tajwanu, Tajlandii i Wietnamu stanowią tymczasowo jeden produkt („produkt objęty postępowaniem”).

### 3. Produkt podobny

- (18) Komisja ustaliła, że EZSN produkowane i sprzedawane na rynkach krajowych w ChRL, Indonezji, Malezji, Tajwanie, Tajlandii i Wietnamie, wywożone z tych krajów do Wspólnoty i sprzedawane na jej obszarze, a także produkowane i sprzedawane na terenie Wspólnoty przez przemysł wspólnotowy, posiadają takie same właściwości fizyczne, chemiczne i techniczne oraz takie samo zastosowanie. Tymczasowo uznano zatem, że wszystkie wyżej wymienione produkty są produktami podobnymi w rozumieniu art. 1 ust. 4 rozporządzenia podstawowego.

## C. KONTROLE WYRYWKOWE

### 1. Kontrola wyrywkowa producentów eksportujących w ChRL i na Tajwanie

- (19) Ze względu na dużą liczbę znanych producentów eksportujących z ChRL i Tajwanu oraz producentów i importerów wspólnotowych, w zawiadomieniu o wszczęciu postępowania, zgodnie z art. 17 ust. 1 rozporządzenia podstawowego, podano informację o kontroli wyrywkowej.
- (20) Aby Komisja mogła ustalić, czy potrzebne są kontrole wyrywkowe, i w razie potrzeby dokonać wyboru grupy firm do kontroli, producentów eksportujących wezwano do ujawnienia się w ciągu 15 dni od wszczęcia dochodzenia oraz do przedstawienia podstawowych informacji dotyczących wielkości sprzedaży krajowej i na eksport, dokładnego opisanie ich działalności w zakresie wytwarzania produktu objętego postępowaniem oraz podania nazw i zakresu działalności przedsiębiorstw z nimi powiązanych uczestniczących w produkcji i/lub sprzedaży produktu objętego postępowaniem. Poproszono także o opinię władze ChRL i Tajwanu.

#### 1.1. Wstępny wybór współpracujących producentów eksportujących

- (21) Tylko dwóch producentów eksportujących z ChRL zgłosiło się i przedstawiło żądane informacje w trzytygodniowym terminie określonym w art. 17 ust. 2 rozporządzenia podstawowego. W tej sytuacji Komisja uznała, że kontrola wyrywkowa producentów eksportujących z ChRL nie jest konieczna.
- (22) W terminie ustalonym w art. 17 ust. 2 rozporządzenia podstawowego zgłosiło się i przesłało żądane informacje 49 przedsiębiorstw tajwańskich. Jednakże wywóz do Wspólnoty w okresie dochodzenia zgłosiło zaledwie 37 producentów eksportujących. Producenci, którzy w okresie dochodzenia eksportowali produkt objęty postępowaniem do Wspólnoty i wyrazili chęć uczestniczenia w kontroli wyrywkowej, zostali wstępnie uznani za przedsiębiorstwa współpracujące i uwzględnieni przy wyborze grupy przedsiębiorstw przeznaczonych do skontrolowania. Jedenaście z pozostałych 12 przedsiębiorstw to handlowcy lub producenci eksportujący, którzy w okresie dochodzenia nie prowadzili wywozu do Wspólnoty. W związku z tym nie można było ich uwzględnić w obliczeniach dumpingu. Ponadto trzeba zauważyć, że jedna z pozostałych dwunastu przedsiębiorstw była wyłącznym producentem eksportującym nakrętek, w związku z czym nie można było jej objąć środkami tymczasowymi.

- (23) Współpracujący producenci eksportujący stanowili około 78 % całego wywozu produktu objętego postępowaniem z Tajwanu do Wspólnoty.
- (24) Producenci eksportujący, którzy nie ujawnili się we wspomnianym okresie, zostali uznani za niewspółpracujących w dochodzeniu.

#### 1.2. Wybór przedsiębiorstw do kontroli

- (25) Zgodnie z art. 17 ust. 1 rozporządzenia podstawowego wyboru dokonano na podstawie reprezentatywnej wielkości eksportu, którą można było zbadać w dostępnym okresie. Na tej podstawie do wyrywkowej kontroli wybrano pięciu tajwańskich producentów eksportujących. Wybrane przedsiębiorstwa reprezentowały około 47 % tajwańskiego wywozu do Wspólnoty oraz około 57 % sprzedaży na rynku krajowym na Tajwanie. Zgodnie z art. 17 ust. 2 rozporządzenia podstawowego spytano o zgodę na kontrolę władze tajwańskie, które nie wniosły sprzeciwu.

- (26) Trzydziestu dwóch współpracujących producentów eksportujących, których ostatecznie nie wybrano do próby, powiadomiono za pośrednictwem władz tajwańskich, że cło antydumpingowe na wywożone przez nich produkty zostanie obliczone zgodnie z postanowieniami art. 9 ust. 6 rozporządzenia podstawowego.
- (27) Pięć wybranych przedsiębiorstw otrzymało kwestionariusze, które wypełniło i odesłało w wyznaczonym terminie.

### 1.3. *Badania indywidualne*

- (28) Dwóch producentów eksportujących z Tajwanu, których nie uwzględniono w kontrolowanej grupie, zażądało indywidualnego ustalenia marginesu dumpingu i ewentualnej stawki celnej zgodnie z art. 9 ust. 6 i art. 17 ust. 3 rozporządzenia podstawowego. Mając na uwadze dużą liczbę zainteresowanych państw i stron oraz ograniczenia czasowe, Komisja stwierdziła, że nie obejmie postępowaniem indywidualnym żadnego z tajwańskich producentów eksportujących, gdyż byłoby to zbyt czasochłonne i uniemożliwiło zakończenie dochodzenia w rozsądnym terminie. Ponadto należy podkreślić, że jeden z producentów eksportujących, którzy wnioskowali o badanie indywidualne, produkował wyłącznie nakrętki, które jak opisano powyżej, zostały tymczasowo wyłączone z zakresu niniejszego postępowania.

## 2. **Wyrwykowe kontrole producentów wspólnotowych**

- (29) Ze względu na dużą liczbę producentów wspólnotowych w zawiadomieniu o wszczęciu postępowania, zgodnie z art. 17 ust. 1 rozporządzenia podstawowego, podano informację o kontroli wyrwykowej. W celu jej przeprowadzenia Komisja zwróciła się do producentów wspólnotowych o przedstawienie informacji dotyczących produkcji i sprzedaży produktu podobnego.
- (30) W terminie ustalonym w art. 17 ust. 2 rozporządzenia podstawowego żądane informacje przesłało ośmiu producentów wspólnotowych. Zgodnie z art. 17 ust. 1 rozporządzenia podstawowego do kontroli wyrwykowej Komisja wybrała cztery przedsiębiorstwa z dwóch Państw Członkowskich – trzy włoskie i jedno niemieckie – których produkcja stanowiła najwyższą reprezentatywną wielkość we Wspólnocie (około 50 %) i które można było skontrolować w dostępnym terminie. Zgodnie z art. 17 ust. 2 rozporządzenia podstawowego spytano o zgodę na kontrolę stowarzyszenie producentów wspólnotowych, które nie wniosło sprzeciwu. Ponadto o dostarczenie pewnych danych ogólnych do analizy strat poproszono czterech pozostałych producentów z Belgii, Niemiec, Włoch i Zjednoczonego Królestwa. Wszyscy sprawdzani producenci wspólnotowi oraz dwaj inni producenci ze Wspólnoty współpracowali i odesłali kwestionariusze w wyznaczonym terminie. Jednakże jedno z dwóch przedsiębiorstw współpracujących, które nie zostało wybrane do kontroli, było wyłącznym producentem specjalnego typu nakrętek, który został tymczasowo wykluczony z zakresu dochodzenia, zatem przedsiębiorstwa nie uwzględniono w dalszych ustaleniach.

## 3. **Kontrola importerów**

- (31) Ze względu na dużą liczbę importerów wspólnotowych w zawiadomieniu o wszczęciu postępowania, zgodnie z art. 17 ust. 1 rozporządzenia podstawowego, podano informację o kontroli wyrwykowej. W celu jej przeprowadzenia Komisja zwróciła się do importerów wspólnotowych o przedstawienie informacji dotyczących przywozu i sprzedaży produktu objętego postępowaniem.
- (32) Na podstawie otrzymanych informacji Komisja wybrała do kontroli pięciu importerów z czterech Państw Członkowskich: dwóch z Niemiec, jednego z Włoch, jednego ze Szwecji i jednego ze Zjednoczonego Królestwa. Skontaktowano się również z dwoma znanymi stowarzyszeniami importerów. Przywóz realizowany przez tych importerów stanowił najwyższą reprezentatywną wielkość sprzedaży ujawnionych importerów wspólnotowych (około 37 %), których można było skontrolować w dostępnym terminie. Czterech importerów podjęło współpracę i odesłało wypełnione kwestionariusze. Szwedzki importer odmówił dalszej współpracy, a tylko dwóch importerów przesłało wszystkie żądane informacje.

**D. DUMPING**

- 1. Przyznanie traktowania według zasad gospodarki rynkowej („MET”)**
- (33) Zgodnie z art. 2 ust. 7 lit. b) rozporządzenia podstawowego, w dochodzeniach antydumpingowych dotyczących przywozu pochodzącego z ChRL i Wietnamu, wartości normalne ustala się zgodnie z ustępami 1–6 wspomnianego artykułu w przypadku tych producentów eksportujących, którzy mogą wykazać, że spełniają kryteria art. 2 ust. 7 lit. c) tego rozporządzenia, czyli że w prowadzonej przez nich produkcji i sprzedaży podobnego produktu przeważają warunki gospodarki rynkowej. Poniżej przedstawiono zestawienie kryteriów MET. Zestawienie to ma formę skróconą i służy wyłącznie celom porównawczym:
- 1) decyzje handlowe są podejmowane, a koszty ponoszone z uwzględnieniem uwarunkowań rynkowych i bez znaczącej ingerencji ze strony państwa;
  - 2) dokumentacja księgowa jest prowadzona zgodnie z Międzynarodowymi Standardami Rachunkowości (MSR), stosowana we wszystkich okolicznościach i podlega niezależnemu badaniu;
  - 3) brak jest znaczących zakłóceń przeniesionych z poprzedniego systemu niestosującego zasad gospodarki rynkowej;
  - 4) prawo rzeczowe i upadłościowe gwarantuje pewność i stabilność prawną;
  - 5) wymiana walut odbywa się po cenach rynkowych.
- (34) Dwóch producentów chińskich i jeden wietnamski wnioskowało o MET na mocy art. 2 ust. 7 lit. b) rozporządzenia podstawowego i odesłało wnioski o MET dla producentów eksportujących w wyznaczonym terminie.
- (35) Jeden producent z ChRL dopiero rozpoczynał działalność, w związku z czym nie posiadał żadnej dokumentacji finansowej oraz nie przeszedł kontroli księgowej. Komisja uznała, że przy braku takiej dokumentacji nie można ustalić, czy kryteria określone w pkt. 2 i 3 zostały spełnione. W związku z tym uznano, że przedsiębiorstwo to nie spełnia warunków MET. Przedsiębiorstwo zostało o tym fakcie poinformowane i nie wniosło sprzeciwu.
- (36) W przypadku innego chińskiego producenta eksportującego Komisja zebrała wszystkie informacje, które uważała za niezbędne, oraz sprawdziła wszystkie dane podane we wniosku o MET w siedzibie przedsiębiorstwa, które go złożyło.
- (37) Kontrola wykazała, że przedsiębiorstwo to nie prowadzi podstawowej dokumentacji księgowej w sposób jasny i jednoznaczny, a dokumenty są przygotowywane i kontrolowane niezgodnie z zasadami MSR. Mimo skontrolowania dokumentacji księgowej przez niezależnych biegłych rewidentów zewnętrznych, nadal zawierała ona wiele rozbieżności i nieścisłości. W trakcie dochodzenia przedsiębiorstwo przedstawiało rozbieżne wersje dokumentów księgowych, w których stwierdzono poważne błędy, takie jak rozbieżne salda zamknięcia i otwarcia w kolejnych latach finansowych (MSR 1), lub prawdopodobne zmiany metody prowadzenia dokumentacji, które nie znajdowały uzasadnienia w dokumentach (MSR 8). Nie można było uzgodnić ważnych danych liczbowych, takich jak obrót sprzedaży z innymi informacjami w pozostałych dokumentach przedsiębiorstwa. Ponadto przedsiębiorstwo wykazało znaczny zysk, podczas gdy w rzeczywistości poniosło duże straty, a w przedstawionych dokumentach księgowych nie wpisano prawidłowych skonsolidowanych wielkości obrotu dotyczących wszystkich operacji przedsiębiorstwa. Raporty biegłych rewidentów ani słowem nie wspominały o opisanych wyżej problemach.
- Mając na uwadze powyższe, kryterium nr 2 nie zostało spełnione. W związku z tym uznano, że przedsiębiorstwo nie spełnia warunków określonych w art. 2 ust. 7 lit. c) rozporządzenia podstawowego.
- (38) W przypadku producenta wietnamskiego Komisja zebrała wszystkie informacje, jakie uznała za konieczne.

- (39) Uznano, że przedsiębiorstwo to nie spełnia kryterium nr 1. W szczególności ustalono, że istniały pewne ograniczenia wielkości sprzedaży na rynek krajowy i zagraniczny. Ograniczenie to zostało zapisane w licencji inwestycyjnej, wniosku o wydanie licencji inwestycyjnej oraz w statucie przedsiębiorstwa. Poza tym w licencji inwestycyjnej przedsiębiorstwa istnieje zapis o tym, że wszelkie decyzje w sprawach dotyczących dzierżawy gruntów są podejmowane wyłącznie przez władze państwowe. Przedsiębiorstwo jest zwolnione z opłaty za dzierżawę gruntu do czasu zakończenia podstawowych prac budowlanych, a także na kilka kolejnych lat po ich zakończeniu. W tych okolicznościach ustalono, że przedsiębiorstwo to nie udowodniło, iż decyzje handlowe i koszty prowadzenia przez nie działalności są zależne od warunków rynkowych i realizowane bez istotnej interwencji władz.
- (40) Stwierdzono, że przedsiębiorstwo nie spełniło także kryterium nr 2, ponieważ raporty finansowe za 2002 r. nie zostały opublikowane w stosownym czasie oraz skontrolowane we właściwy sposób, co jest sprzeczne z normą MSR 1.
- (41) W związku z tym uznano, że przedsiębiorstwo nie spełnia warunków określonych w art. 2 ust. 7 lit. c) rozporządzenia podstawowego.
- (42) Zainteresowanym producentom eksportującym z Chin i Wietnamu oraz przedstawicielom przemysłu wspólnotowego dano możliwość zgłaszania swoich uwag do powyższych ustaleń.
- (43) Dwóch producentów eksportujących wyraziło sprzeciw, twierdząc, że powinni byli otrzymać traktowanie według zasad gospodarki rynkowej.
- (44) Chiński producent eksportujący twierdził, że stosowane przez niego metody prowadzenia księgowości są zgodne z chińskimi standardami i praktykami rachunkowości.
- (45) W tej kwestii należy zauważyć, że – zgodnie z kryteriami określonymi w art. 2 ust. 7 lit. c) rozporządzenia podstawowego – Komisja ocenia, czy dokumenty księgowe przedsiębiorstw są prowadzone i kontrolowane zgodnie z zasadami MSR. Zgodność z normami chińskimi lub jej brak nie ma znaczenia w świetle oceny zgodności z MET. Ponadto ustalenia kontrolne stwierdzają albo niezgodność z podstawowymi zasadami rachunkowości, albo istotne zmiany danych księgowych, które wymagają właściwego udokumentowania i wyjaśnienia.
- (46) Niezależnie od powyższych wyjaśnień należy zauważyć, że – zgodnie z art. 155 Chińskiego Systemu Rachunkowości dla Przedsiębiorstw – sprawozdaniom finansowym muszą towarzyszyć wyczerpujące i pełne wyjaśnienia. W związku z tym, że dokumenty finansowe przedsiębiorstwa nie były opatrzone żadnymi wyjaśnieniami czy uwagami, można uznać, że kontrola była prowadzona nie tylko niezgodnie z kryteriami MSR, ale także z chińskimi standardami rachunkowości.
- (47) W związku z tym uznano, że zastrzeżenia chińskiego producenta eksportującego są nieuzasadnione i nie można uznać go za działającego na zasadach rynkowych.
- (48) Wietnamski producent eksportujący twierdził, że stosunek sprzedaży krajowej do zagranicznej podany w licencji inwestycyjnej nie ma charakteru wiążącego, a jedynie odzwierciedla specjalne bodźce podatkowe, które rząd Wietnamu wprowadził jako zachętę do inwestowania. W związku z tym władze państwowe nie decydują o wielkości sprzedaży krajowej i zagranicznej przedsiębiorstwa.
- (49) W tej kwestii należy podkreślić, że nie istnieje bezpośrednia zależność pomiędzy zapisami dotyczącymi wydania licencji a zapisami dotyczącymi spraw podatkowych i finansowych. Ponadto w licencji inwestycyjnej nie ma żadnego zapisu wyjaśniającego, że współczynnik sprzedaży eksportowej jest ustalany wyłącznie dla celów podatkowych.

- (50) W przypadku dzierżawy gruntu przedsiębiorstwo twierdziło, że procedura obowiązująca w Wietnamie nie jest sprzeczna z zasadami gospodarki rynkowej, a wszystkie specjalne postanowienia dotyczące dzierżawy to mechanizmy, jakie stosuje rząd wietnamski w celu przyciągnięcia inwestycji zagranicznych. Producent eksportujący twierdził, że cena dzierżawy to rodzaj „podatku” i że ziemię kupił od innego przedsiębiorstwa będącego jej „pierwotnym właścicielem”.
- (51) Stwierdza się, że w Wietnamie nie istnieje wolny rynek obrotu gruntami. Zgodnie z okólnikiem rządowym przedstawionym przez przedsiębiorstwo, cenę gruntu ustala państwo. Jeżeli chodzi o zakup ziemi od „pierwotnego właściciela”, to jest to termin mylący, ponieważ w Wietnamie nie ma prywatnej własności gruntów. W rzeczywistości przedsiębiorstwo miało na myśli należność za prawo do korzystania z gruntu wypłaconą poprzedniemu dzierżawcy, którą ustala jednostronnie państwo. Ponadto nie przedstawiono dowodów na poparcie twierdzenia, że czynsz dzierżawny za grunt jest rodzajem „podatku”. Tak czy inaczej, zgodnie z informacją podaną w motywie 39, przedsiębiorstwo jest zwolnione z opłat za dzierżawę na kilka lat.
- (52) W przypadku kryterium nr 2 przedsiębiorstwo twierdziło, że biegli rewidenci zauważyli, iż sprawozdania finansowe za 2002 r. zostały opublikowane w terminie późniejszym niż określony w MSR, ale zgodnie z opinią Ministerstwo Finansów zignorowano tę rozbieżność.
- (53) Stwierdza się, że w dokumentacji biegłych rewidentów nie znaleziono potwierdzenia powyższych założeń. Przeciwnie, biegli rewidenci oświadczyli, że kontrola odbyła się zgodnie z zasadami MSR, nie wnieśli żadnych zastrzeżeń ani nie załączyli wyjaśnień w formie noty uzasadniającej nieprzestrzeżenie przez przedsiębiorstwo jasno określonej zasady MSR. Ponadto fakt, że pismo z Ministerstwa Finansów może potencjalnie zmienić jednoznacznie określone przepisy lub dopuścić ich złagodzenie, dowodzi, że MSR nie były stosowane w sposób prawidłowy.
- (54) W związku z tym stwierdzono, że kryteria nr 1 i 2 nie są spełnione i przedsiębiorstwu nie można przyznać traktowania według zasad gospodarki rynkowej.

## 2. Traktowanie indywidualne (IT)

- (55) Na mocy art. 2 ust. 7 lit. a) rozporządzenia podstawowego, dla krajów, których dotyczy ten artykuł, ustalana jest jedna stawka celna, za wyjątkiem przedsiębiorstw, które mogą udowodnić, że spełniają wszystkie kryteria określone w art. 9 ust. 5 rozporządzenia podstawowego.
- (56) W przypadku ChRL obaj producenci eksportujący, którzy wnioskowali o traktowanie według zasad gospodarki rynkowej, wystąpili także o IT, w przypadku gdyby nie spełniali kryteriów MET.
- (57) Na podstawie dostępnych informacji stwierdzono, że oba przedsiębiorstwa spełniają wszystkie kryteria IT określone w art. 9 ust. 5 rozporządzenia podstawowego.
- (58) Postanowiono zatem przyznać indywidualne traktowanie następującym producentom eksportującym z ChRL:
- Tengzhou Tengda Stainless Steel Product Co., Ltd, Tengzhou City,
  - Tong Ming Enterprise (Jiaxing) Co. Ltd, Zhejiang.
- (59) W przypadku Wietnamu producent eksportujący, który wnioskował o MET, wystąpił także o IT, w przypadku gdyby nie spełniał kryteriów MET.



- (60) Na podstawie dostępnych informacji stwierdzono, że przedsiębiorstwo to nie spełnia wszystkich kryteriów IT określonych w art. 9 ust. 5 rozporządzenia podstawowego.

W szczególności ustalono, że przedsiębiorstwo nie ma wpływu na wielkość sprzedaży eksportowej, która jest ustalana przez państwo w zezwoleniu na prowadzenie działalności, co wykazała opisana powyżej analiza dla potrzeb MET. Stwierdzono zatem, że to przedsiębiorstwo nie spełnia warunków koniecznych do IT.

- (61) W wyznaczonym terminie wniosek o IT złożyło dwóch innych wietnamskich producentów eksportujących. Jedno przedsiębiorstwo przedstawiło jednak niepełną odpowiedź na kwestionariusz, zaś drugie w ogóle nie odesłało kwestionariusza.

Żadne z przedsiębiorstw nie dostarczyło żądanych informacji ani nie przedstawiło żadnych wyjaśnień. W związku z tym Komisja uznała, że przedsiębiorstwa te nie udowodniły spełnienia warunków kwalifikujących do przyznania IT.

### 3. Wartość normalna

#### 3.1. Kraj analogiczny

- (62) Zgodnie z art. 2 ust. 7 lit. a) rozporządzenia podstawowego, w gospodarkach w okresie przejściowym, wartość normalną dla producentów eksportujących, którzy nie spełnili kryteriów MET, ustala się na podstawie cen lub wartości skonstruowanej w analogicznym kraju.
- (63) W zawiadomieniu o wszczęciu dochodzenia wskazano Indie jako kraj analogiczny dla celów ustalenia wartości normalnej dla ChRL i Wietnamu. Komisja poprosiła wszystkie zainteresowane strony o ustosunkowanie się do tego wyboru.

Przedstawiciele zainteresowanych stron przesłali swoje uwagi, proponując wykorzystanie jako kraju analogicznego Tajwanu, Tajlandii, Republiki Korei lub Włoch. Komisja skontaktowała się ze znanymi jej przedsiębiorstwami w Indiach, które zostały wstępnie wskazane jako właściwy kraj analogiczny. Jednak producenci z Indii nie odesłali wypełnionych kwestionariuszy ani nie przesłali żadnych konstruktywnych uwag. W przypadku Republiki Korei i Włoch strony, które wskazały na te kraje, nie przedstawiły żadnych konkretnych informacji. W związku z tym w dalszej części dochodzenia nie uwzględniono tych propozycji krajów analogicznych.

W przypadku Tajlandii stwierdza się, że w trakcie dochodzenia na podstawie informacji od współpracujących producentów ustalono, że sprzedaż krajowa w tym państwie praktycznie nie istnieje, w związku z czym nie może być ono krajem analogicznym.

Z drugiej strony ustalono, że Tajwan, będący jednym z największych światowych producentów produktu objętego postępowaniem, posiada reprezentatywny rynek krajowy z szerokim wyborem produktów i dużą liczbą dostawców zapewniających właściwy poziom konkurencyjności. W dochodzeniu stwierdzono, że czterech współpracujących producentów eksportujących z Tajwanu generuje w zwykłym obrocie handlowym znaczną sprzedaż krajową.

- (64) Mając na uwadze powyższe, stwierdzono, że Tajwan jest odpowiednim krajem analogicznym w rozumieniu art. 2 ust. 7 lit. a) rozporządzenia podstawowego.

### 3.2. Metoda ustalania wartości normalnej

#### 3.2.1. Reprezentatywność globalna

- (65) Zgodnie z art. 2 ust. 2 rozporządzenia podstawowego Komisja najpierw sprawdziła, czy w każdym eksportującym kraju sprzedaż krajowa produktu, objętego postępowaniem, odbiorcom niezależnym, realizowana przez producenta eksportującego, była reprezentatywna, tzn. czy całkowita wielkość sprzedaży była równa lub większa 5 % całkowitej wielkości sprzedaży tego produktu eksportowanego do Wspólnoty.

#### 3.2.2. Porównywalność typu produktu

- (66) Następnie Komisja ustaliła, które typy produktu sprzedawane przez przedsiębiorstwa odnotowujące reprezentatywną wielkość sprzedaży krajowej były identyczne lub bezpośrednio porównywalne z typami sprzedawanymi na eksport do Wspólnoty. Zastosowano następujące kryteria: kod CN, rodzaj stosowanego surowca, numer DIN (tj. kod, który określa klasyfikację produktu w nomenklaturze DIN), średnica w milimetrach, długość w milimetrach.

#### 3.2.3. Reprezentatywność typu produktu

- (67) Sprzedaż krajowa danego typu produktu uznawana była za wystarczająco reprezentatywną, jeśli wielkość sprzedaży tego typu produktu odbiorcom niezależnym na rynku krajowym w okresie dochodzenia była równa lub większa niż 5 % całkowitej wielkości sprzedaży eksportowej do Wspólnoty porównywalnego typu produktu.

#### 3.2.4. Badanie normalnego obrotu handlowego

- (68) Następnie Komisja sprawdziła, czy sprzedaż krajowa każdego przedsiębiorstwa we wszystkich eksportujących krajach kwalifikowała się jako realizowana w zwykłym obrocie handlowym, w rozumieniu art. 2 ust. 4 rozporządzenia podstawowego.
- (69) W tym celu ustalono odsetek sprzedaży krajowej odbiorcom niezależnym każdego typu eksportowanego produktu, sprzedawanego ze stratą na rynku krajowym w okresie dochodzenia.

a) W przypadku gdy dla typu produktu wielkość sprzedaży krajowej powyżej kosztów jednostkowych stanowiła przynajmniej 80 % sprzedaży, a średnia ważona ceny sprzedaży była równa lub wyższa niż średnia ważona kosztu produkcji, wartość normalną dla typu produktu ustalono na podstawie średnich ważonych wszystkich cen krajowych tego typu produktu.

b) W przypadku gdy dla tych typów produktu wielkość sprzedaży krajowej powyżej kosztów jednostkowych stanowiła nie mniej niż 10 % i nie więcej niż 80 % sprzedaży, wartość normalną obliczono jako średnią ważoną cen sprzedaży krajowej równych lub wyższych od ceny jednostkowej produktów danego typu.

c) Dla tych typów produktów, dla których wielkość rentownej sprzedaży na rynku krajowym stanowiła mniej niż 10 %, założono, że dany typ produktu nie jest sprzedawany w zwykłym obrocie handlowym i przyjęto wartość normalną skonstruowaną.

#### 3.2.5. Wartość normalna obliczana na podstawie faktycznych cen sprzedaży na rynku krajowym

- (70) W przypadku typów sprzedawanych na wywóz do Wspólnoty przez przedsiębiorstwa objęte postępowaniem, jeśli spełnione zostały wymagania określone w pkt. 3.2.3 – 3.2.4 lit. a) i b), wartość normalną dla danych typów produktów ustalono w oparciu o faktyczne ceny płacone lub należne na rynku krajowym w badanym kraju w trakcie OD, zgodnie z postanowieniami art. 2 ust. 1 rozporządzenia podstawowego.

### 3.2.6. Wartość normalna oparta na wartości konstruowanej

- (71) W przypadku typów produktów, spełniających warunki określone w pkt. 3.2.4 lit. c) powyżej, oraz typów produktów, które nie były sprzedawane w ilościach reprezentatywnych na rynku krajowym państw, których dotyczy postępowanie, przez producenta eksportującego w rozumieniu pkt. 3.2.3, wartość normalna musiała zostać skonstruowana.

W celu skonstruowania wartości normalnej, zgodnie z art. 2 ust. 6 rozporządzenia podstawowego, poniesione koszty sprzedaży, koszty ogólne i administracyjne oraz średni ważony zysk zainteresowanych współpracujących producentów eksportujących z krajowej sprzedaży produktu podobnego, w zwykłym obrocie handlowym, w trakcie OD, dodano do ich średniego kosztu produkcji w OD. W razie konieczności przedstawione koszty produkcji oraz koszty sprzedaży, koszty ogólne i administracyjne odpowiednio skorygowano przed ich wykorzystaniem do badania zwykłego obrotu handlowego i konstruowania wartości normalnych.

W krajach objętych dochodzeniem, gdzie żaden z producentów eksportujących nie prowadził sprzedaży krajowej produktu podobnego lub produktu mieszczącego się w tej samej kategorii w zwykłym obrocie handlowym w trakcie OD, wartość normalną skonstruowano na podstawie kosztu wytworzenia podanego przez producenta eksportującego, w razie potrzeby stosownie skorygowanego. Tymczasowo uznano za stosowne dodanie do tego kosztu wytworzenia średniej ważonej kosztów sprzedaży, kosztów ogólnych i administracyjnych, oraz zysku ze sprzedaży krajowej produktu podobnego w OD, odniesionego przez czterech współpracujących producentów eksportujących z Tajwanu poddanych kontroli wyrывkowej, zgodnie z art. 2 ust. 6 lit. c) rozporządzenia podstawowego.

### 3.2.7. Gospodarki w okresie przejściowym

- (72) Zgodnie z art. 2 ust. 7 lit. a) rozporządzenia podstawowego wartość normalną dla ChRL i Wietnamu ustalono na podstawie sprawdzonych informacji od producentów w kraju analogicznym, tj. na podstawie cen płaconych lub należnych na tajwańskim rynku krajowym za porównywalne typy produktów w zwykłym obrocie handlowym lub na podstawie normalnych wartości skonstruowanych, w przypadku gdy nie istnieje sprzedaż krajowa w zwykłym obrocie porównywalnych typów produktów.

W związku z tym ustalono, że wartość normalna jest ważoną średnią ceny sprzedaży na rynku krajowym odbiorcom niepowiązanym lub wartością skonstruowaną dla typu produktu na podstawie danych czterech współpracujących skontrolowanych producentów z Tajwanu.

### 3.3. Ustalanie wartości normalnej

#### a) Chińska Republika Ludowa

- (73) Ponieważ żadnemu z przedsiębiorstw nie przyznano MET, wartość normalną dla ChRL ustalono tak, jak opisano w motywie 72.

#### b) Indonezja

- (74) W przypadku jedyne go indonezyjskiego współpracującego producenta eksportującego ustalono, że nie istnieje sprzedaż krajowa produktu podobnego. W związku z tym wartość normalną skonstruowano zgodnie z przepisami określonymi w motywie 71.
- (75) Należy zauważyć, że kwestionariusz rozesłany przez Komisję wypełnił także inny indonezyjski producent eksportujący, jednak później zrezygnował z prowadzenia działalności gospodarczej, w związku z czym niemożliwa była weryfikacja danych podanych przez niego w kwestionariuszu. W związku z powyższym uznano, że to przedsiębiorstwo już nie współpracuje w dochodzeniu. Przedsiębiorstwo i władze Indonezji poinformowano o wykluczeniu z postępowania i żadna ze stron nie wniosła uwag w tej sprawie.

#### c) Maleszja

- (76) W przypadku dwóch współpracujących producentów eksportujących z Maleszji, którzy działali na obszarze Wolnej Strefy Ekonomicznej, ustalono, że sprzedaż zgłoszona przez nich jako krajowa odbywała się głównie na obszarze Wolnych Stref Ekonomicznych lub w składach celnych; czyli była sprzedażą przeznaczoną do wywozu przez strony trzecie.

W związku z tym stwierdzono, że w trakcie OD ci producenci eksportujący nie prowadzili reprezentatywnej sprzedaży krajowej, wobec czego wartość normalną skonstruowano zgodnie z motywem 71 powyżej.

d) T a j w a n

- (77) W przypadku czterech producentów eksportujących wartość normalną ustalono, stosując metodę opisaną w motywach 65 – 71.
- (78) W toku postępowania ustalono, że dwaj z czterech współpracujących producentów eksportujących byli ze sobą powiązani. Przedsiębiorstwa sprzedawały produkt podobny na rynku krajowym poprzez powiązaną spółkę handlową i bezpośrednio odbiorcom niepowiązanym. Należy przypomnieć, że zgodnie z art. 2 ust. 1 akapit trzeci rozporządzenia podstawowego sprzedaż typów produktów powiązanej spółce handlowej może być uznana jako odbywająca się poza zwykłym obrotem handlowym. Z tego powodu oraz w celu ustalenia wartości normalnej oba przedsiębiorstwa poproszono, na długo przed przeprowadzeniem kontroli na miejscu, o przedstawienie cen, za jakie powiązane przedsiębiorstwo handlowe odsprzedawało produkty pierwszemu niezależnemu nabywcy. Podczas kontroli na miejscu stwierdzono, że obaj współpracujący producenci nie mogą przedstawić żądanych informacji. Przedsiębiorstwo odsprzedające kupowało produkt objęty postępowaniem z różnych źródeł, także od dwóch producentów eksportujących i sprzedawało go odbiorcom końcowym, sprzedawcom detalicznym i dystrybutorom. Mimo to przedsiębiorstwo odsprzedające nie mogło udowodnić na podstawie dokumentów księgowych, które produkty zostały zakupione od dwóch współpracujących producentów, w związku z czym nie mogło podać cen odsprzedaży tych produktów nabywcom niezależnym.

Na podstawie powyższych informacji Komisja tymczasowo uznaje, że sprzedaż produktu objętego postępowaniem na rynku krajowym poprzez powiązane przedsiębiorstwo odsprzedające nie zostanie uwzględniona w obliczeniach wartości normalnej, ponieważ pozostała sprzedaż krajowa może zostać uznana za reprezentatywną.

- (79) W przypadku piątego tajwańskiego producenta eksportującego, którego poddano kontroli, ustalono, że nie istnieje sprzedaż krajowa produktu podobnego. Zatem wartość normalna została skonstruowana zgodnie z wytycznymi w motywie 71 powyżej. Jednakże w toku postępowania ustalono, że przedstawione informacje zawierają poważne rozbieżności. Po pierwsze przedsiębiorstwo nie prowadziło klasyfikacji różnych typów produktu objętego postępowaniem, zgodnej z wytycznymi Komisji, w związku z czym nie można było porównać sprzedaży krajowej wielu typów produktów realizowanej przez producentów tajwańskich. Poza tym podczas kontroli na miejscu nie można było porównać kosztu produkcji produktu objętego postępowaniem podanego w kwestionariuszu z kosztem sprzedanych towarów podanym w rachunku zysków i strat załączonym do kwestionariusza, ani z danymi z rejestrów księgowych przedsiębiorstwa. Nie udało się ustalić związku między zakupem surowca a zgłoszonym kosztem produkcji poszczególnych typów produktu. Po wizycie weryfikacyjnej przedsiębiorstwo przedstawiło nowe informacje dotyczące kosztu produkcji, które nie znalazły odzwierciedlenia w sprawdzonych danych.

W związku z wyżej opisaną sytuacją oraz zgodnie z art. 18 rozporządzenia podstawowego, przedsiębiorstwo poinformowano, że część informacji nie zostanie wykorzystana do obliczeń, a wstępne ustalenia będą częściowo opierać się na podstawie dostępnych faktów. Dlatego też w celu ustalenia skonstruowanej wartości normalnej Komisja posłużyła się skorygowanym kosztem wytworzenia produktu objętego postępowaniem, który można było ustalić na podstawie dostępnych specyfikacji. Do tego kosztu produkcji dodano ważne średnie koszty sprzedaży, koszty ogólne i administracyjne oraz zysk ze sprzedaży krajowej pozostałych czterech współpracujących producentów eksportujących z Tajwanu.

e) T a j l a n d i a

- (80) W przypadku czterech współpracujących producentów eksportujących z Tajlandii nie stwierdzono istnienia reprezentatywnej sprzedaży krajowej produktu podobnego w zwykłym obrocie handlowym. W związku z tym wartość normalną skonstruowano zgodnie z opisem w motywie 71.

f) *Wietnam*

- (81) Żadnemu z wietnamskich producentów eksportujących nie przyznano MET, zatem wartość normalną dla Wietnamu ustalono tak jak opisano w motywie 72.

**4. Cena eksportowa**a) *Chińska Republika Ludowa*

- (82) Towary wywożone przez dwóch współpracujących producentów eksportujących, którzy otrzymali IT, były sprzedawane bezpośrednio niezależnym nabywcom we Wspólnocie. Ceny wywożonych produktów określono zatem na podstawie faktycznych cen sprzedaży lub cen należnych za produkt zgodnie z art. 2 ust. 8 rozporządzenia podstawowego.

b) *Indonezja*

- (83) Towary wywożone przez jednego współpracującego producenta eksportującego były sprzedawane bezpośrednio niezależnym nabywcom we Wspólnocie. Ceny eksportowanych produktów określono zatem na podstawie faktycznych cen sprzedaży lub cen należnych za produkt zgodnie z art. 2 ust. 8 rozporządzenia podstawowego.

c) *Malezja*

- (84) W przypadku jednego producenta eksportującego, który dokonywał sprzedaży wywozowej bezpośrednio niezależnym nabywcom we Wspólnocie, cenę sprzedaży wywozowej ustalono na podstawie faktycznych cen sprzedaży lub cen należnych za produkt objęty postępowaniem zgodnie z art. 2 ust. 8 rozporządzenia podstawowego.

- (85) Inny malajski producent eksportujący sprzedawał produkt objęty postępowaniem niezależnym nabywcom i jednemu przedsiębiorstwu powiązanemu we Wspólnocie. W przypadku sprzedaży nabywcom niezależnym ceny wywożonych produktów określono zatem na podstawie faktycznych cen sprzedaży lub cen należnych za produkt zgodnie z art. 2 ust. 8 rozporządzenia podstawowego. W przypadku sprzedaży przedsiębiorstwu powiązanemu cenę wywożonych towarów ustalono zgodnie z art. 2 ust. 9 rozporządzenia podstawowego, na podstawie cen pierwszej odsprzedaży przywożonych produktów nabywcy niezależnemu. W celu ustalenia wiarygodnej ceny sprzedaży wywozowej dokonano korekt uwzględniających wszystkie koszty poniesione między przywozem a odsprzedażą, w tym cła i podatki oraz zysk niezależnych współpracujących importerów.

d) *Tajwan*

- (86) Producenci eksportujący dokonywali sprzedaży wywozowej produktów do Wspólnoty bezpośrednio niezależnym nabywcom lub poprzez tajwańskie przedsiębiorstwa handlowe.

- (87) W przypadku sprzedaży bezpośrednio niezależnym nabywcom we Wspólnocie cenę sprzedaży wywozowej ustalono na podstawie faktycznych cen sprzedaży lub cen należnych za produkt objęty postępowaniem zgodnie z art. 2 ust. 8 rozporządzenia podstawowego.

- (88) W przypadku sprzedaży do Wspólnoty za pośrednictwem przedsiębiorstw handlowych ceny sprzedaży wywozowej ustalono na podstawie cen sprzedaży wywozowej produktu przedsiębiorstwom handlowym zgodnie z art. 2 ust. 8 rozporządzenia podstawowego.

- (89) Jeden producent eksportujący, który sprzedawał produkt objęty postępowaniem za pośrednictwem tajwańskich przedsiębiorstw handlowych, nie mógł przedstawić dokumentów, które wskazywałyby państwo przeznaczenia produktów sprzedawanych przez niego za pośrednictwem przedsiębiorstw handlowych. W związku z tym tę sprzedaż pominięto, a cena sprzedaży wywozowej została ustalona wyłącznie na podstawie cen sprzedaży bezpośrednio nabywcom niezależnym we Wspólnocie.

e) *Tajlandia*

- (90) Towary wywożone przez czterech współpracujących producentów eksportujących były sprzedawane bezpośrednio niezależnym nabywcom we Wspólnocie. Ceny wywożonych produktów określono zatem na podstawie faktycznych cen sprzedaży lub cen należnych za produkt zgodnie z art. 2 ust. 8 rozporządzenia podstawowego.

f) *Wietnam*

- (91) Jak wyjaśniono w części dotyczącej IT powyżej, w dochodzeniu współpracowało tylko jedno przedsiębiorstwo z Wietnamu, ale nie otrzymało prawa do indywidualnego traktowania. Ponadto to przedsiębiorstwo było podwykonawcą powiązanej spółki tajwańskiej, która współpracowała w dochodzeniu. Przedsiębiorstwo tajwańskie było właścicielem surowca i zajmowało się wszystkimi działaniami związanymi ze sprzedażą wywozową. Przedsiębiorstwo to nie mogło jednak udowodnić na podstawie dokumentacji księgowej, że ceny sprzedaży wywozowej odbiorcom niezależnym podane w kwestionariuszu przesłanym przez wietnamskiego podwykonawcę dotyczą produktów wytworzonych w Wietnamie i wywiezionych do Wspólnoty. W związku z tym nie można było ich przyjąć za ceny sprzedaży wywozowej z Wietnamu do Wspólnoty. Przedsiębiorstwo zostało powiadomione o tej sytuacji. Ze względu na brak innych źródeł, ceny sprzedaży wywozowej dla wszystkich producentów eksportujących ustalono wstępnie na podstawie danych statystycznych Eurostatu dotyczących przywozu.

**5. Porównanie**

- (92) Wartość normalną i cenę eksportową porównano na zasadach loco fabryka.
- (93) W celu zapewnienia rzetelnego porównania wartości normalnej z ceną eksportową zastosowano odpowiednią tolerancję w formie korekt dotyczących różnic w czynnikach mających wpływ na porównywalność ceny, zgodnie z art. 2 ust. 10 rozporządzenia podstawowego. W przypadku wszystkich producentów eksportujących objętych dochodzeniem, tam gdzie było to zasadne i usprawiedliwione, uwzględniono różnice w kosztach transportu, przewozu drogą morską, ubezpieczenia, kosztach przeładunku, załadunku, kosztach dodatkowych, kosztach pakowania, kredytu, gwarancji i rękojmi oraz prowizji.

**6. Marginesy dumpingu***6.1. Metodologia ogólna*

- (94) Zgodnie z art. 2 ust. 11 i 12 marginesy dumpingu ustalono na podstawie porównania średniej ważonej wartości normalnej typu produktu ze średnią ważoną ceną eksportową ustaloną powyżej.
- (95) Margines dumpingu dla współpracujących producentów eksportujących, którzy ujawnili się zgodnie z art. 17 rozporządzenia podstawowego, ale nie byli kontrolowani, ustalono na podstawie średniej ważonej marginesów dumpingu przedsiębiorstw skontrolowanych wyrywkowo zgodnie z art. 9 ust. 6 rozporządzenia podstawowego.
- (96) W przypadku producentów eksportujących, którzy nie ujawnili się lub nie odesłali Komisji wypełnionego kwestionariusza, margines dumpingu ustalono na podstawie dostępnych informacji zgodnie z art. 18 ust. 1 rozporządzenia podstawowego.
- (97) W celu ustalenia marginesu dumpingu dla niewspółpracujących producentów eksportujących najpierw określono poziom braku współpracy. W tym celu porównano dane dotyczące wielkości wywozu do Wspólnoty, przekazane przez współpracujących eksportujących producentów, z danymi Eurostatu dotyczącymi przywozu.
- (98) W przypadkach dużego poziomu braku współpracy, tzn. powyżej 20 %, uznano za wskazane ustalenie marginesu dumpingu w odniesieniu do przedsiębiorstw niewspółpracujących na poziomie wyższym od najwyższego marginesu dumpingu ustalonego dla współpracujących producentów eksportujących. Istnieje bowiem powód, by sądzić, że tak duży brak współpracy ze strony tych producentów z kontrolowanego kraju wynika z faktu, iż stosowali oni dumping na wyższym poziomie niż producenci współpracujący. W takich przypadkach ustalono zatem margines dumpin-gowy na poziomie odpowiadającym średniemu ważonemu marginesowi dumpingu reprezentatywnych typów produktów sprzedawanych w największych ilościach przez producentów eksportujących o najwyższych marginesach dumpingowych.
- (99) W przypadkach, gdzie poziom współpracy był wysoki, uznano za właściwe ustalenie marginesu dumpingu dla niewspółpracujących producentów eksportujących na poziomie najwyższego margi-nesu dumpingu ustalonego dla współpracującego producenta eksportującego w państwie, którego dotyczy postępowanie, ponieważ nie było powodów, by sądzić, iż niewspółpracujący producent eksportujący stosował dumping na poziomie niższym niż najwyższy stwierdzony poziom.

- (100) Komisja bez wyjątku przyjęła założenie, że do celów ustalenia marginesów dumpingowych powiązanych producentów eksportujących lub producentów eksportujących należących do tej samej grupy będzie traktować jako jeden podmiot gospodarczy i ustalać dla nich wspólny margines dumpingowy. Powyższe podejście zastosowano w celu niestwarzania okazji do obchodzenia środków antidumpingowych czyniąc je nieskutecznymi, gdyż w przypadku różnych marginesów dumpingowych producenci eksportujący mogliby wywozić swoje produkty do Wspólnoty za pośrednictwem tej spółki, dla której ustalono najniższy margines dumpingowy.

Zgodnie z tą zasadą, dwóch powiązanych producentów eksportujących z Tajwanu uznano za jedno przedsiębiorstwo i wyznaczono im jeden margines dumpingowy. W przypadku tych producentów najpierw obliczono margines dumpingowy indywidualnie dla każdego przedsiębiorstwa, a następnie ustalono średnią ważoną tych wartości jako wspólny margines dumpingowy dla obu przedsiębiorstw.

#### 6.2. Marginesy dumpingu

##### a) Chińska Republika Ludowa

- (101) Poziom braku współpracy w przypadku producentów eksportujących z ChRL był wysoki (około 85 %).
- (102) Tymczasowy margines dumpingowy, wyrażony jako wielkość procentowa ceny cif na granicy Wspólnoty, bez opłacania cła, wynosi:

— Tengzhou Tengda Stainless Steel Product Co., Ltd, Tengzhou City: 21,5 %

— Tong Ming Enterprise (Jiaxing) Co. Ltd, Zhejiang: 12,2 %

— wszystkie inne przedsiębiorstwa: 27,4 %.

##### b) Indonezja

- (103) Poziom braku współpracy w przypadku producentów eksportujących z Indonezji był wysoki (około 60 %). Tymczasowy margines dumpingowy, wyrażony jako wielkość procentowa ceny cif na granicy Wspólnoty, bez opłacania cła, wynosi:

— PT. Shye Chang Batam Indonesia, Batam: 9,8 %

— wszystkie inne przedsiębiorstwa: 24,6 %.

##### c) Malezja

- (104) Producenci eksportujący z Malezji współpracowali w 100 %. Nie ustalono tymczasowych marginesów dumpingu dla żadnego z dwóch współpracujących producentów eksportujących (Tigges Stainless Steel Fasteners (M) Sdn. Bhd., Ipoh, Chemor and Tong Heer Fasteners Co. Sdn., Bhd, Penang), w związku z czym przywóz z Malezji nie będzie objęty żadnymi tymczasowymi środkami. Jeżeli w dalszym toku dochodzenia te ustalenia się potwierdzą, postępowanie wobec Malezji zostanie umorzone.

##### d) Filipiny

- (105) Jak wspomniano powyżej w motywie 14, ustalono, że niemal cały wywóz z Filipin do Wspólnoty dotyczy nakrętek. Wstępnie ustalono, że nakrętki należy wykluczyć z produktów objętych postępowaniem, dlatego przywozu z Filipin nie obłożono marginesem dumpingowym ani nie zastosowano wobec niego środków tymczasowych.

##### e) Tajwan

- (106) W przypadku jednego skontrolowanego producenta eksportującego z Tajwanu margines dumpingu ustalono, zgodnie z art. 18 ust. 1 rozporządzenia podstawowego, na podstawie częściowo dostępnych informacji. W związku z tym, zgodnie z art. 9 ust. 6 rozporządzenia podstawowego, marginesu dumpingu nie uwzględniono w obliczeniach średniego ważonego marginesu dumpingu dla współpracujących producentów eksportujących, których poddano kontroli wyrывkowej.

- (107) Dwóch skontrolowanych producentów eksportujących to przedsiębiorstwa powiązane, zatem ustalono dla nich wspólny margines dumpingu.
- (108) Poziom braku współpracy w przypadku producentów eksportujących z Tajwanu był wysoki (około 22 %). Tymczasowy margines dumpingu, wyrażony jako wielkość procentowa ceny cif na granicy Wspólnoty, bez opłacania cła, wynosi:
- Arrow Fasteners Co. Ltd, Taipei: 15,2 %
  - Jin Shing Stainless Ind. Co. Ltd, Tao Yuan: 18,8 %
  - Min Hwei Enterprise Co. Ltd, Pingtung: 16,1 %
  - Tong Hwei Enterprise, Co. Ltd, Kaohsiung: 16,1 %
  - Yi Tai Shen Co. Ltd, Tainan: 11,4 %
  - współpracujący producenci eksportujący nie poddani kontroli wyrzykowej: 15,8 %
  - wszystkie inne przedsiębiorstwa: 23,6 %.

f) T a j l a n d i a

- (109) Producenci eksportujący z Tajlandii współpracowali w 100 %. Tymczasowy margines dumpingu, wyrażony jako wielkość procentowa ceny importowej cif na granicy Wspólnoty, bez opłacania cła, wynosi:
- A.B.P. Stainless Fasteners Co. Ltd, Ayutthaya: 15,9 %
  - Bunyat Industries 1998 Co. Ltd, Samutsakorn: 10,8 %
  - Dura Fasteners Company Ltd, Samutprakarn: 14,6 %
  - Siam Screws (1994) Co. Ltd, Samutsakorn: 11,0 %
  - wszystkie inne przedsiębiorstwa: 15,9 %.

g) W i e t n a m

- (110) Tymczasowy margines dumpingu dla wszystkich przedsiębiorstw wietnamskich, wyrażony jako wielkość procentowa ceny importowej cif na granicy Wspólnoty, bez opłacania cła, wynosi 7,7 %.

E. SZKODA

1. **Produkcja we Wspólnocie**

- (111) Dochodzenie w ramach kontroli wyrzykowej wykazało, że w okresie dochodzenia (patrz: motyw 30) produkt podobny wytwarzało siedmiu producentów we Wspólnocie. Dwóch z nich nie współpracowało jednak w toku postępowania. Ponadto w ramach skargi ujawniło się wielu innych drobnych producentów wspólnotowych, którzy także nie współpracowali w toku postępowania.
- (112) W związku z powyższym, do celów art. 4 ust. 1 rozporządzenia podstawowego, wstępnie obliczono wielkość produkcji we Wspólnocie, dodając do wielkości produkcji siedmiu producentów ujawnionych w kontroli wyrzykowej wielkość produkcji innych drobnych niewspółpracujących producentów ujawnionych w skardze.



## 2. Definicja przemysłu wspólnotowego

- (113) Pięciu współpracujących producentów, o których mowa w motywie 30, reprezentowało 54 % całej wspólnotowej produkcji produktu podobnego. Przedsiębiorstwa te stanowią zatem, w rozumieniu art. 4 ust. 1 rozporządzenia podstawowego, przemysł wspólnotowy i tym mianem są określane w dalszej części niniejszego projektu rozporządzenia. Cztery z tych przedsiębiorstw, posiadające największą reprezentatywną wielkość produkcji, zostały skontrolowane zgodnie z art. 17 ust. 1 rozporządzenia podstawowego. Są to „skontrolowani producenci wspólnotowi”.
- (114) Ze względu na zastosowanie kontroli wyrywkowych wskaźniki straty ustalono częściowo dla całego przemysłu wspólnotowego, a częściowo dla skontrolowanych producentów wspólnotowych. Analizę szkody w zakresie udziału w rynku, produkcji, mocy produkcyjnych i wykorzystania mocy produkcyjnych, wielkości i wartości sprzedaży, wzrostu, zapasów, zatrudnienia i produktywności oparto na danych całego przemysłu wspólnotowego. W przypadku pozostałych elementów (cen transakcyjnych, inwestycji i zwrotu poniesionych nakładów, płac, rentowności, przepływów pieniężnych oraz zdolności do gromadzenia kapitału) wykorzystano dane zebrane od kontrolowanych producentów wspólnotowych.

## 3. Analiza sytuacji na rynku wspólnotowym

### 3.1. Wstęp

- (115) W ocenie tendencji cenowych i wielkości produkcji wykorzystano odpowiednie dane liczbowe Eurostatu dotyczące produktów objętych kodami CN 7318 12 10, 7318 14 10, 7318 15 30, 7318 15 51, 7318 15 61 i 7318 15 70 oraz ze zweryfikowanych kwestionariuszy, wypełnionych przez przedstawicieli przemysłu wspólnotowego. Należy przypomnieć, że na wstępnym etapie postępowania, z zakresu analizowanych produktów wykluczono nakrętki. W związku z tym w obecnej analizie nie uwzględniono danych dotyczących tego produktu (kod CN 7318 16 30).
- (116) Dane na temat przemysłu wspólnotowego uzyskano ze zweryfikowanych kwestionariuszy wypełnionych przez współpracujących producentów wspólnotowych.
- (117) W okresie od września 1997 r. do lutego 2003 r. obowiązywały środki antidumpingowe na przywóz produktów EZSN z ChRL, Indii, Malezji, Republiki Korei, Tajwanu i Tajlandii <sup>(1)</sup>.

### 3.2. Konsumpcja we Wspólnocie

- (118) W celu obliczenia domniemanej konsumpcji wspólnotowej produktu objętego postępowaniem i produktu podobnego Komisja dodała:
- całkowitą wielkość przywozu produktu objętego postępowaniem i produktu podobnego do Wspólnoty (informacje Eurostatu),
  - wielkość sprzedaży produktu podobnego we Wspólnocie wytworzonego przez przemysł wspólnotowy,
  - oraz, na podstawie informacji podanych w skardze, szacunkową wielkość sprzedaży produktu podobnego we Wspólnocie przez innych ujawnionych producentów wspólnotowych.

Dane przedstawione w poniższej tabeli dowodzą, że konsumpcja produktu objętego postępowaniem i produktu podobnego we Wspólnocie w okresie objętym badaniem wzrosła o 24 %.

Konsumpcja w kg	2001	2002	2003	OD
Objęty postępowaniem produkt oraz produkt podobny	63 907 918	70 113 833	75 854 601	79 427 756
Wskaźnik	100	110	119	124

<sup>(1)</sup> Rozporządzenie Rady (WE) nr 393/98 (Dz.U. L 50 z 20.2.1998, str. 1).

## 3.3. Przywóz produktu objętego postępowaniem do Wspólnoty

## 3.3.1. Kumulacja

- (119) Dumpingowy przywóz EZSN pochodzących z ChRL, Indonezji, Tajwanu, Tajlandii i Wietnamu („państwa, których dotyczy postępowanie”) był, zgodnie z art. 3 ust. 4 rozporządzenia podstawowego, oceniany łącznie. Należy przypomnieć, że przywozy z Malezji nie zostały uznane za dumpingowe, zaś przywóz z Filipin dotyczył wyłącznie nakrętek, które wstępnie wykluczono z przedmiotu niniejszego postępowania. W związku z tym tych przywozów nie uwzględniono przy ocenie przywozów dumpingowych. Marginesy dumpingu ustalone dla przywozów z każdego państwa, którego dotyczy postępowanie, wynoszą więcej niż poziom *de minimis*, w rozumieniu art. 9 ust. 3 rozporządzenia podstawowego, tj. 2 % ceny eksportowej, natomiast wielkość przywozu z każdego państwa, którego dotyczy postępowanie, przekraczała próg 1 % udziału w rynku, określony w art. 5 ust. 7 rozporządzenia podstawowego. W badanym okresie średnie ceny przywozu ze wszystkich państw, których dotyczy postępowanie, stale spadały. Ponadto EZSN przywożone z państw, których dotyczy postępowanie, były we wszystkich aspektach podobne, wymienne i były sprzedawane na obszarze Wspólnoty za pośrednictwem porównywalnych kanałów sprzedaży i w podobnych warunkach handlowych, zatem były konkurencyjne wobec siebie i EZSN produkowanych we Wspólnocie. W związku z tym wstępnie uznano, że łączna ocena skutków przywozu jest zasadna.

## 3.3.2. Wielkość, cena i udział w rynku przywozów z państw, których dotyczy postępowanie

Przywóz (w kg)	2001	2002	2003	OD
Objęty postępowaniem produkt	13 988 700	14 303 000	22 428 600	27 399 700
Wskaźnik	100	102	160	196

- (120) W okresie objętym badaniem wielkość przywozu produktu objętego postępowaniem znacznie wzrosła. Przywóz w okresie dochodzenia wzrósł o 96 % w stosunku do 2001 r.

Średnia cena przywozu / kg (w EUR)	2001	2002	2003	OD
Objęty postępowaniem produkt	3,53	2,90	2,50	2,41
Wskaźnik	100	82	71	68

- (121) W okresie objętym badaniem cena produktu objętego postępowaniem w przywozie stale malała. Poziom cen w okresie dochodzenia spadł o 32 % w stosunku do 2001 r.

Udział w rynku WE	2001	2002	2003	OD
Objęty postępowaniem produkt	21,9 %	20,4 %	29,6 %	34,5 %
Wskaźnik	100	93	135	158

- (122) Udział w rynku wspólnotowym państw, których dotyczy postępowanie, spadł w latach 2001–2002 o 7 %. Jednakże od 2003 r. państwa, których dotyczy postępowanie, znacznie zintensyfikowały swoje działania na rynku wspólnotowym, w wyniku czego ich udział w tym rynku wzrósł o 58 %.

### 3.3.3. Podcięcie cenowe

- (123) W celu ustalenia wielkości podcięcia cenowego przeanalizowano dane cenowe dotyczące okresu dochodzenia. W tym celu ceny sprzedaży odbiorcom niepowiązanym na zasadach *ex-works* realizowanej przez przemysł wspólnotowy porównano ze stosowanymi przez producentów eksportujących cenami sprzedaży *cif* pierwszemu niezależnemu odbiorcy we Wspólnocie, w obu przypadkach odliczając rabaty, obniżki, prowizje i podatki.
- (124) Ceny sprzedaży stosowane przez przemysł wspólnotowy oraz ceny importowe *cif* producentów eksportujących porównano na tym samym poziomie handlowym, czyli na poziomie cen płaconych przez handlowców/dystrybutorów na rynku wspólnotowym, na podstawie średnich ważonych cen. W ten sposób porównano ceny dla każdego typu EZSN i rodzaju stali nierdzewnej. W okresie dochodzenia praktycznie cała sprzedaż do Wspólnoty była realizowana za pośrednictwem przedsiębiorstw handlowych/dystrybutorów.
- (125) Wyniki tego porównania, wyrażone jako odsetek cen sprzedaży przemysłu wspólnotowego w okresie dochodzenia, wykazały istnienie znacznego marginesu podcięcia cen (do 59,2%). Marginesy podcięcia cen dowodzą istnienia dużej presji cenowej, jaką wywierają przywozy z państw, których dotyczy postępowanie, na rynku wspólnotowym.
- (126) Marginesy podcięcia cen w państwach, których dotyczy postępowanie, osiągnęły następujące wartości:

Kraj	Margines podcięcia cen
ChRL	od 8,6 do 59,2 %
Indonezja	od 28 do 31,9 %
Tajwan	od 7 do 38,9 %
Tajlandia	od 13,1 do 44,4 %
Wietnam	28,2 %

### 3.4. Sytuacja przemysłu wspólnotowego

#### 3.4.1. Produkcja, moce produkcyjne i wykorzystanie mocy produkcyjnych

	2001	2002	2003	OD
Produkcja (kg)	18 808 577	24 601 594	21 672 591	21 688 461
Wskaźnik	100	131	115	115
Moce produkcyjne (kg)	36 210 417	45 866 665	43 931 762	45 081 275
Wskaźnik	100	127	121	124
Wykorzystanie mocy produkcyjnych	51,9 %	53,6 %	49,3 %	48,1 %
Wskaźnik	100	103	95	93

- (127) Po zwiększeniu wydajności o 31 % w 2002 r., do poziomu teoretycznie przewyższającego konsumpcję we Wspólnocie, produkcja wspólnotowa spadła, by od 2003 r. zatrzymać się na stałym poziomie, wyższym o 15 % od poziomu z 2001 r. Należy zauważyć, że ten poziom wzrostu nie dorównuje wzrostowi konsumpcji wspólnotowej w badanym okresie, który wyniósł 24 %.
- (128) Moce produkcyjne przemysłu wspólnotowego wzrosły do wartości szczytowych osiągniętych w 2002 r. o 24 %, odzwierciedlając inwestycje dokonane przez skontrolowanych producentów wspólnotowych.

- (129) Stopień wykorzystania mocy produkcyjnych przemysłu wspólnotowego, po chwilowej poprawie w 2002 r., w następnych latach spadał osiągając średnio 7 % w całym badanym okresie.

### 3.4.2. Wielkość sprzedaży, cena sprzedaży, udział w rynku i wzrost

Sprzedaż produktu podobnego we Wspólnocie	2001	2002	2003	OD
Wielkość (kg)	20 691 876	25 326 440	23 362 418	22 115 591
Wskaźnik	100	122	113	107
Średnia cena sprzedaży (EUR/kg)	2,83	2,47	2,67	2,99
Wskaźnik	100	87	94	106
Udział w rynku	32,4 %	36,1 %	30,8 %	27,8 %
Wskaźnik	100	112	95	86

- (130) Wielkość sprzedaży notowana przez przemysł wspólnotowy wzrosła o 7 % w badanym okresie. Jednakże należy zauważyć, że po okresie wzrostu o 22 % w 2002 r. wielkość ta stale spadała. Ponadto wzrost ten był znacznie mniejszy niż zwiększenie konsumpcji we Wspólnocie (24 %) i o wiele mniejszy niż wzrost przywozu z państw objętych postępowaniem w badanym okresie (96 %).
- (131) Średnia cena sprzedaży przez przemysł wspólnotowy wzrosła o 6 % w badanym okresie. Po spadku o 13 % w latach 2001–2002 ceny stale rosły.
- (132) W badanym okresie udział w rynku przemysłu wspólnotowego spadł o 14 %. Po wzroście o 12 % w latach 2001–2002 udział w rynku stale malał. W porównaniu z 2002 r. w OD zanotowano 26 % spadek. W tym samym okresie udział w rynku przywozów z państw, których dotyczy postępowanie, znacząco wzrósł.
- (133) Generalne tendencje wielkości produkcji i sprzedaży pokazują, że przemysł wspólnotowy w badanym okresie przeżywał wzrost, jednak w stosunku do danych z 2002 r. te wielkości malały. Ponadto w badanym okresie zmniejszył się również udział rynku, czyli ze względnego punktu widzenia, tj. poprzez porównanie z konkurencją, rynek wspólnotowy nie zanotował wzrostu.

### 3.4.3. Rentowność

	2001	2002	2003	OD
Rentowność przemysłu wspólnotowego	2,0 %	– 2,7 %	– 0,7 %	4,3 %
Wskaźnik	100	– 134	– 37	214

- (134) W badanym okresie rentowność skontrolowanych producentów wspólnotowych uległa poprawie. W 2001 r. zanotowano nieznaczny zysk, ale w 2002 r. rentowność spadła i przemysł wspólnotowy zaczął przynosić straty. W latach 2002–2003 rentowność ponownie wzrosła, niemniej jednak przemysł nadal przynosił straty. W okresie od 2003 r. do OD rentowność przemysłu wspólnotowego była najwyższa w całym badanym okresie, a średnia marża zysku wyniosła 4,3 %. Wyniki te sprawiają pozytywne wrażenie, jednak konieczna jest ich ocena we właściwym kontekście.

- (135) W rzeczywistości, nawet w OD skontrolowani producenci wspólnotowi nie osiągnęli minimalnej marży zysku uznawanej za odpowiednią i możliwą do osiągnięcia w sytuacji braku dumpingu, tj. 5 % (patrz: motyw 178 poniżej), i byli dalecy od poziomu rentowności z 1995 r., tj. 9,1 %<sup>(1)</sup>, kiedy przywóz dumpingowy był nieobecny na rynku.
- (136) Ponadto należy pamiętać, że taka poprawa rentowności w OD: i) została osiągnięta kosztem zmniejszenia udziału w rynku; oraz ii) była wyłącznie rezultatem dużego spekulacyjnego wzrostu cen głównego elementu kosztów, czyli stali nierdzewnej. Przewidywany wzrost cen stali nierdzewnej umożliwił przemysłowi wspólnotowemu sprzedawanie produktu podobnego po wyższych cenach, ponieważ przejściowo w produkcji korzystano ze stosunkowo taniej stali pozyskanej przed spekulacyjną podwyżką cen. Jednakże po wykorzystaniu zapasów surowca nową stal kupowano po znacznie wyższych cenach. Ponadto faza spekulacyjna zwykle nie trwa długo, a po jej zakończeniu i zatrzymaniu lub spadku cen stali klienci przemysłu – wielcy dystrybutorzy o dużych możliwościach negocjacyjnych – ponownie wywierają dużą presję cenową. Z powyższego wynika, że zwiększona rentowność przemysłu wspólnotowego w drugiej części OD wynikała wyłącznie z wyjątkowo korzystnych warunków rynkowych i nie miała trwałego charakteru.

#### 3.4.4. Zapasy

	2001	2002	2003	OD
Zapasy (kg)	7 965 825	6 425 035	4 194 493	3 800 389
Wskaźnik	100	81	53	48

- (137) W badanym okresie wielkość zapasów przemysłu wspólnotowego mierzona na koniec roku mocno spadła o 52 %. Spadek ten można tłumaczyć: i) większą produkcją na zamówienie (w takim przypadku zapasy nie są aż tak istotne); oraz ii) spadkiem produkcji od 2002 r.

#### 3.4.5. Inwestycje, zwrot poniesionych nakładów, przepływy pieniężne i zdolność do gromadzenia kapitału

	2001	2002	2003	OD
Inwestycje	1 595 223	1 977 279	2 776 586	1 039 989
Wskaźnik	100	124	174	65
Zwrot nakładów	8,6 %	- 11,1 %	- 3,0 %	19,3 %
Wskaźnik	100	- 129	- 34	224
Przepływy pieniężne	7 170 700	- 979 445	3 178 050	4 602 063
Wskaźnik	100	- 14	44	64

- (138) Od 2001 r. do 2003 r. skontrolowani producenci wspólnotowi zwiększali inwestycje, w szczególności z powodu wymiany przestarzałego sprzętu i wyposażenia. W okresie dochodzenia nakłady spadły o 35 % w porównaniu do początku badanego okresu. Spadek w OD można jednak częściowo wyjaśnić dużymi inwestycjami poczynionymi w poprzednich latach. Inwestycje związane z produkcją produktu podobnego są konieczne to utrzymania i poprawienia konkurencyjności oraz poprawy norm środowiskowych i bezpieczeństwa.

<sup>(1)</sup> Dz.U. L 243 z 5.9.1997, str. 17, motyw 69.

- (139) W badanym okresie wzrósł poziom zwrotu poniesionych nakładów. Wzrost ten: i) potwierdza zasadność decyzji inwestycyjnych podejmowanych przez kierownictwo przedsiębiorstw; oraz ii) odzwierciedla lepszy poziom rentowności skontrolowanych producentów wspólnotowych w OD. Jednak jak już wskazano w kontekście analizy rentowności, lepsza rentowność wynikała w dużej mierze ze specyficznych, krótkotrwałych okoliczności (spekulacyjny wzrost cen stali w OD). Ponadto fakt, że część skontrolowanych producentów wspólnotowych coraz częściej wykorzystywała wydzierżawiony sprzęt w produkcji, tłumaczy stosunkowo lepsze wyniki w zakresie wskaźnika zwrotu poniesionych.
- (140) Mimo że od 2002 r. przepływy pieniężne skontrolowanych producentów wspólnotowych wytworzone ze sprzedaży produktu podobnego zwiększyły się, to sumarycznie w badanym okresie zmalały o 36 %.
- (141) Skontrolowani producenci wspólnotowi nie mieli większych problemów z gromadzeniem kapitału, co potwierdzają inwestycje poczynione przez nich w badanym okresie.

#### 3.4.6. Zatrudnienie, produktywność i płace

	2001	2002	2003	OD
Zatrudnienie	266	285	269	252
Wskaźnik	100	107	101	95
Produktywność (kg/pracownika)	70 643	86 463	80 427	86 159
Wskaźnik	100	122	114	122
Koszty pracy (w EUR)	7 429 616	8 347 464	8 266 487	7 870 657
Wskaźnik	100	112	111	106
Koszt pracy w EUR na jednego pracownika	33 887	34 704	36 341	37 350
Wskaźnik	100	102	107	110

- (142) W 2002 r. przemysł wspólnotowy zwiększył zatrudnienie, następnie jednak wielkość zatrudnienia stale spadała, notując średni 5 % spadek w badanym okresie. Spadek zatrudnienia zbiega się w czasie z ograniczaniem produkcji od 2002 r.
- (143) Produktywność wyrażona w wielkości produkcji w kilogramach na jednego pracownika wzrosła o 22 % w badanym okresie, dowodząc możliwości i wolę zwiększania konkurencyjności produktów.
- (144) Płace na jednego pracownika wzrosły o 10 % w badanym okresie. Wzrost ten wynika z przyznanych premii za zwiększoną wydajność oraz dostosowania wynagrodzeń do poziomu inflacji. Poza tym koszty pracy od 2002 r. stale spadały.

#### 3.4.7. Wielkość dumpingu i usuwanie skutków szkody spowodowanych wcześniejszym dumpingiem

- (145) Mając na uwadze w szczególności wielkość przywozu dumpingowego z państw, których dotyczy postępowanie, ustalonych marginesów dumpingu nie można uznać za nieznaczące.

- (146) W okresie do początku 2003 r. obowiązywały środki antidumpingowe na przywóz produktu objętego postępowaniem z ChRL, Indii, Malezji, Republiki Korei, Tajwanu i Tajlandii. Jednakże przemysł wspólnotowy nie usunął jeszcze skutków szkody spowodowanych wcześniejszym dumpingiem, czego dowodem są dane dotyczące kształtowania się udziału w rynku, wielkości sprzedaży i zatrudnienia. Stało się to szczególnie widoczne po wygaśnięciu poprzednich środków antidumpingowych.

#### 3.4.8. Wnioski w sprawie poniesionej szkody

- (147) W badanym okresie przemysł wspólnotowy zwiększył produkcję i wielkość sprzedaży, mógł ograniczyć zapasy i stale inwestować. Nie miał także trudności z gromadzeniem kapitału, a jego wydajność rosła. W całym badanym okresie koszty pracy w wartościach bezwzględnych spadły. Poza tym przemysł wspólnotowy w OD mógł zwiększyć ceny swoich produktów, a tym samym zwiększyć rentowność i zwrot z poniesionych nakładów.
- (148) Te pozytywne aspekty trzeba jednak rozpatrywać we właściwym kontekście. Wyższe ceny i większą rentowność uzyskano kosztem znacznej straty udziału w rynku, jaką poniósł przemysł wspólnotowy (tj. 14 % w badanym okresie i aż 26 % od 2002 r.). W szczególności, ze względu na dostępność tanich produktów z przywozu dumpingowego, klienci korzystali z tych alternatywnych dostaw, a przemysł wspólnotowy nie był w stanie dotrzymać kroku konkurentom.
- (149) Oprócz zmniejszenia udziału w rynku, w badanym okresie wzrost produkcji (15 %) i wielkości sprzedaży (7 %) przemysłu wspólnotowego nie szedł w parze ze znacznie większym wzrostem konsumpcji na rynku wspólnotowym (24 %). Zmniejszenie kosztów pracy tłumaczy 5 % spadek zatrudnienia w przemyśle wspólnotowym. Ponadto rentowności skontrolowanych producentów wspólnotowych w całym okresie nie można uznać za zadowalającą. Przez niemal cały badany okres rentowność była stanowczo zbyt niska (straty lub niewystarczająca marża zysku). Mimo że w OD rentowność skontrolowanych producentów wspólnotowych wzrosła (4,3 % marża zysku), jednak: i) ciągle nie osiągnęła minimalnej 5 % marży zysku, jaką przemysł wspólnotowy powinien był osiągnąć przy braku szkodliwego dumpingu; oraz ii) jej główną przyczyną był przejściowy wzrost cen stali. Złą sytuację przemysłu wspólnotowego odzwierciedlają także tendencje w przepływach pieniężnych.
- (150) Podsumowując, negatywne wskaźniki przewyższają tendencje pozytywne, w związku z czym wstępnie stwierdza się, że przemysł wspólnotowy poniósł istotne straty w rozumieniu art. 3 ust. 1 rozporządzenia podstawowego.

### F. ZWIĄZEK PRZYCZYNOWY

#### 1. Wstęp

- (151) Zgodnie z art. 3 ust. 6 i art. 3 ust. 7 rozporządzenia podstawowego Komisja zbadała, czy istotna szkoda, jaką poniósł przemysł wspólnotowy, została spowodowana przywozem dumpingowym produktu objętego postępowaniem z państw objętych postępowaniem. Oprócz przywozu dumpingowego zbadano również inne znane czynniki, które w tym samym czasie mogły działać na szkodę przemysłu wspólnotowego, aby sprawdzić, czy niesłusznie nie przypisano przywozowi dumpingowemu ewentualnej szkody spowodowanej tymi innymi czynnikami.

#### 2. Skutki przywozu dumpingowego

- (152) Od 2003 r. państwa, których dotyczy postępowanie, znacznie poprawiły swoją pozycję na rynku. Istnieje wyraźny związek między wzrostem ich udziału w rynku o 58 % a spadkiem udziału w rynku przemysłu wspólnotowego. Ponadto wielkość przywozu z państw, których dotyczy postępowanie, (wzrost o 96 %) wzrosła znacznie bardziej niż konsumpcja na rynku wspólnotowym (24 %). Należy wreszcie podkreślić, że w wyniku nieuczciwego handlu w formie dumpingu stosowanego po wygaśnięciu środków antidumpingowych, średnia cena importowa produktów z państw, których dotyczy postępowanie, była od 2003 r. znacznie niższa od poziomu cen przemysłu wspólnotowego, co powodowało presję cenową.

W związku z powyższym wstępnie ustalono, że przywozy dumpingowe z państw, których dotyczy postępowanie, miały znaczny niekorzystny wpływ na sytuację przemysłu wspólnotowego w badanym okresie, zwłaszcza poprzez utratę udziału w rynku oraz spadek wielkości sprzedaży.

## 3. Wpływ innych czynników

## 3.1. Przywóz z państw trzecich

Przywóz z państw trzecich	2001	2002	2003	OD
Wielkość (w 000 kg)				
Szwajcaria	3 901	3 218	3 971	3 970
Wskaźnik	100	82	102	102
Japonia	2 825	2 600	3 062	1 612
Wskaźnik	100	92	108	57
Malezja	1 242	437	1 057	1 456
Wskaźnik	100	35	85	117
Indie	35	21	701	1 148
Wskaźnik	100	61	2 021	3 307
Norwegia	681	384	406	438
Wskaźnik	100	56	60	64
Republika Korei	40	36	109	221
Wskaźnik	100	89	271	549
Filipiny	89	28	59	80
Wskaźnik	100	31	66	89
Reszta świata	2 833	2 011	2 150	2 574
Wskaźnik	100	71	76	91
średnia cena przywozu / kg (w EUR)				
Szwajcaria	10,48	11,47	9,82	9,90
Wskaźnik	100	109	94	94
Japonia	5,52	4,68	3,99	7,55
Wskaźnik	100	85	72	137
Malezja	3,20	3,15	2,62	2,70
Wskaźnik	100	98	82	84
Indie	6,20	10,69	1,76	1,91
Wskaźnik	100	172	28	31
Norwegia	2,33	1,61	2,36	2,89
Wskaźnik	100	100	100	100
Republika Korei	5,04	5,61	2,65	2,72
Wskaźnik	100	111	53	54
Filipiny	3,38	4,06	3,45	3,47
Wskaźnik	100	120	102	103
Reszta świata	11,70	12,37	10,23	8,34
Wskaźnik	100	106	87	71



- (153) Ogólnie przywóz produktu objętego postępowaniem z państw innych niż państwa, których dotyczy postępowanie, zmniejszył się. W istocie udział w rynku przywozu z innych krajów spadł w badanym okresie o 20 %. Ponadto średnia cena produktów przywożonych z tych krajów była znacznie wyższa niż ceny przywozów z państw, których dotyczy postępowanie.
- (154) Dwaj eksporterzy stwierdzili, że przywozy z Indii, Republiki Korei i Norwegii spowodują zerwanie związku przyczynowego między istotną szkodą ponoszoną przez przemysł wspólnotowy a przywozami dumpingowymi z państw, których dotyczy postępowanie.
- (155) Jednakże na podstawie posiadanych informacji szkody poniesionej przez przemysł wspólnotowy nie można tłumaczyć przywozami z Republiki Korei (średnio 221 po 2,72 EUR/kg w OD) i Norwegii (średnio 438 ton po 2,89 EUR/kg w OD), gdyż poziomy ich sprzedaży i cen są zbyt niskie. Ponadto stwierdza się, że w badanym okresie przywozy z Norwegii spadły o 36 %.
- (156) W przypadku Indii można zauważyć, że począwszy od 2003 r. przywozy z tego państwa znacząco wzrosły (1 147,6 ton w OD) i były sprzedawane po niskich cenach (średnio 1,91 EUR/kg). Nie można wykluczyć, że przywozy z Indii w OD mogły mieć pewien negatywny wpływ, w szczególności jeśli chodzi o presję cenową wywieraną na przemysł wspólnotowy. Jednak biorąc pod uwagę stosunkowo małą wielkość przywozu z Indii w porównaniu z wielkością przywozów z państw, których dotyczy postępowanie (średnio 27 400 ton po 2,41 EUR/kg), stwierdzono, że wpływ przywozu z Indii (udział w rynku w OD równy 1,4 %) nie był na tyle duży, by podważyć związek przyczynowy między przywozami dumpingowymi a istotną szkodą, jaką odniósł przemysł wspólnotowy. Same przywozy z Indii nie mogą tłumaczyć znaczącej utraty udziału w rynku poniesionej przez przemysł wspólnotowy i znacznie mniejszego wzrostu sprzedaży niż można byłoby oczekiwać wobec zwiększenia konsumpcji.
- (157) Ponadto, wbrew twierdzeniom dwóch eksporterów, nieuwzględnienie przywozów z Indii w obecnym dochodzeniu nie jest dyskryminujące w rozumieniu art. 9 ust. 5 rozporządzenia podstawowego. Należy tu przypomnieć, że w badanym okresie do OD przywozy z Indii były nieznaczne w rozumieniu art. 5 ust. 7 rozporządzenia podstawowego. Import ten wzrósł wyłącznie w OD, ale nadal pozostawał na stosunkowo niskim poziomie (1,4 % udziału w rynku). Należy także stwierdzić, że Komisja nie posiadała dowodu *prima facie*, że w czasie rozpoczęcia niniejszego postępowania przywozy z Indii miały charakter dumpingowy.
- (158) Ze względu na wykluczenie Filipin i Malesji z niniejszego dochodzenia sprawdzono, czy przywozy z tych krajów mogły spowodować zerwanie związku przyczynowego między przywozem dumpingowym a istotną szkodą poniesioną przez przemysł wspólnotowy. Po wykluczeniu nakrętek z zakresu postępowania przywozy pozostałych EZSN z Filipin były zdecydowanie nieznaczne (udział w rynku w OD – 0,1 %), a ceny przywożonych produktów wysokie (3,47 EUR/kg). Na podstawie powyższych informacji nie można było stwierdzić istnienia szkodliwego wpływu. Także przywozy z Malesji były mniejsze, a średnia cen wyższa (OD: 1 456 ton po 2,70 EUR/kg) w porównaniu z przywozem z państw, których dotyczy postępowanie. Ponadto w badanym okresie udział w rynku importu malajskiego spadł o 6 %. W związku z tym, mimo że przywóz z Malesji mógł mieć negatywny wpływ na stan przemysłu wspólnotowego, wstępnie ustalono, że wpływ ten nie był na tyle wysoki, żeby zniwelować negatywny wpływ przywozów dumpingowych z państw, których dotyczy postępowanie.
- (159) Na podstawie powyższych informacji wstępnie stwierdzono, że przywozy z państw innych niż te, których dotyczy postępowanie, nie spowodowały zerwania związku przyczynowego między przywozem dumpingowym z państw, których dotyczy postępowanie a istotną szkodą poniesioną przez przemysł wspólnotowy.

### 3.2. Rozwój konsumpcji rynku wspólnotowego

- (160) Konsumpcja produktu objętego postępowaniem na rynku wspólnotowym wzrosła o 24 % w badanym okresie. W związku z tym szkody poniesionej przez przemysł wspólnotowy nie można tłumaczyć zmniejszonym popytem na rynku Wspólnoty.

### 3.3. Konkurencyjność przemysłu wspólnotowego

- (161) Udział w rynku przemysłu wspólnotowego pokazuje, że jest on silnym konkurentem, jeśli chodzi o produkcję produktu objętego postępowaniem i przemysł ten ponosił ciągle inwestycje, aby ten stan rzeczy utrzymać. Wydajność na jednego pracownika w badanym okresie wzrosła o 22 %. Wbrew twierdzeniom czterech eksporterów zwiększona wydajność przemysłu wspólnotowego w połączeniu ze wzrostem inwestycji dowodzi, że istotne straty tego przemysłu nie wynikają z jego polityki inwestycyjnej. Przeciwnie, przy zwiększonej wydajności inwestycje pomogły w minimalizowaniu szkody. W związku z tym nie znaleziono dowodów, że przyczyną zerwania związku przyczynowego między stratami poniesionymi przez przemysł wspólnotowy a przywozami dumpingowymi z państw, których dotyczy postępowanie, był brak konkurencyjności.

## 4. Wnioski dotyczące związku przyczynowego

- (162) Mając na uwadze powyższe wnioski, stwierdzono wstępnie, że łączny przywóz z pięciu państw, których dotyczy postępowanie, spowodował istotne straty dla przemysłu wspólnotowego. Nie stwierdzono istnienia innych czynników, które spowodowały zerwanie tego związku przyczynowego.

## G. INTERES WSPÓLNOTY

### 1. Wstęp

- (163) Komisja zbadała, czy istnieją istotne powody, które mogłyby prowadzić do uznania, że w obecnym przypadku zastosowanie środków tymczasowych nie leży w interesie Wspólnoty. W tym celu, zgodnie z art. 21 ust. 1 rozporządzenia podstawowego, rozważono wpływ zastosowania środków tymczasowych w odniesieniu do wszystkich stron, których dotyczy postępowanie. W celu oceny, czy nałożenie takich środków leży w interesie Wspólnoty, rozesłano kwestionariusze użytkownikom i importerom produktu objętego postępowaniem oraz dostawcom surowca stosowanego do wytwarzania produktu podobnego, będących kolejnym ogniwem w produkcji danego towaru.

### 2. Interes przemysłu wspólnotowego

- (164) Dochodzenie dowiodło, że przemysł wspólnotowy jest rentowny i może rywalizować w uczciwych warunkach handlowych. Jak pokazano powyżej, przemysł wspólnotowy posiada wolne moce produkcyjne do wytwarzania produktu podobnego. Wykorzystanie tych mocy byłoby korzystne dla zwiększenia sprzedaży i udziału w rynku tego przemysłu, jak również zatrudnienia w tym przemyśle, zaś w większej ekonomii skali – spowodowałyby osiągnięcie adekwatnej zrównoważonej rentowności. Taką poprawę uniemożliwia jednak stała presja cenowa, jaką na rynku wspólnotowym wywierają przywozy dumpingowe produktu objętego postępowaniem. Nałożenie środków antidumpingowych spowodowałyby zmniejszenie negatywnych skutków nieuczciwej presji cenowej.
- (165) Gdyby nie zostały zastosowane środki w celu ograniczenia negatywnych skutków przywozów dumpingowych, przemysł wspólnotowy nadal borykałby się z podcinaniem cen, a zwłaszcza jego negatywnym wpływem na udział w rynku i wielkość sprzedaży. Utrzymanie tej negatywnej tendencji mogłoby nawet zagrozić rentowności przemysłu wspólnotowego. W związku z tym stwierdza się, że nałożenie środków leży w interesie Wspólnoty.

### 3. Interes importerów/dystrybutorów

- (166) Importerzy/dystrybutorzy pełnią praktycznie wyłączną rolę jako pośrednicy między producentami (wspólnotowymi i pozawspólnotowymi) a użytkownikami EZSN. Ich zdolności negocjacyjne i możliwość składowania dużych ilości EZSN ma duży wpływ na ceny tych produktów.

- (167) Czterech skontrolowanych importerów/dystrybutorów odesłało wypełnione kwestionariusze. Tylko dwóch jednak przesłało wyczerpujące odpowiedzi. Stanowili oni około 14 % importerów wspólnotowych produktu objętego postępowaniem w OD. Uwagi zgłosiło także niemieckie stowarzyszenie importerów/dystrybutorów. Następnie Komisja wysłuchała opinii importerów/hurtowników z tego stowarzyszenia.
- (168) Importerzy/dystrybutorzy we Wspólnocie opowiadają się przeciwko nałożeniu środków antidumpingowych. Współpracujący importerzy i stowarzyszenie, do którego należą, twierdzą, że nałożenie środków spowoduje wzrost cen detalicznych, natomiast nie zawsze produkt objęty postępowaniem i produkty podobne wytwarzane przez przemysł wspólnotowy są porównywalne. Ponadto nałożenie takich środków byłoby szkodliwe dla ich przedsiębiorstw i pracowników.
- (169) Na podstawie otrzymanych informacji stwierdzono jednak, że importerzy/dystrybutorzy dokonują zakupu produktu objętego postępowaniem z wielu źródeł we Wspólnocie i poza nią, także od przemysłu wspólnotowego. Ponieważ produkt przywożony z państw, których dotyczy postępowanie, i produkt podobny pozyskiwany z innych źródeł nie różnią się jakością lub typem w znaczący sposób, i mając na uwadze istnienie wielu alternatywnych dostawców produktu, wstępnie stwierdza się, że importerzy/dystrybutorzy ze Wspólnoty nie będą mieć trudności w pozyskiwaniu tego produktu w przypadku nałożenia środków antidumpingowych. Poza tym importerzy nie uzasadnili stwierdzenia, jakoby nałożenie środków antidumpingowych mogło mieć negatywny wpływ na zatrudnienie, zwłaszcza że działalność importowa nie wymaga wykorzystania znacznej ilości pracowników. Jeśli chodzi o wzrost cen po nałożeniu tymczasowych środków antidumpingowych, stwierdza się, że środki obowiązujące w latach 1997–2003 nie zagraziły sytuacji ekonomicznej importerów/dystrybutorów. Z informacji podanych w odesłanych kwestionariuszach wynika, że marże zysku importerów w badanym okresie znacznie przewyższały poziom rentowności przemysłu wspólnotowego. W tych okolicznościach nie przewiduje się, że wzrost cen spowodowany nałożeniem środków antidumpingowych, spowoduje automatyczne podniesienie cen detalicznych.
- (170) Mimo że importerzy/dystrybutorzy nie popierają nałożenia takich środków, to na podstawie dostępnych informacji można stwierdzić, że interes Wspólnoty, czyli zahamowanie nieuczciwych i szkodliwych praktyk handlowych stosowanych przez państwa, których dotyczy postępowanie, przewyższa ewentualne korzyści, jakie odniosłaby ta grupa z nienałożenia środków antidumpingowych.

#### **4. Interes dostawców przemysłowych będących wcześniejszym ogniwem w produkcji**

- (171) W celu oceny możliwych skutków nałożenia środków antidumpingowych dla dostawców przemysłowych będących wcześniejszym ogniwem w produkcji wszystkim ujawnionym dostawcom rozesłano kwestionariusze. Kwestionariusze wysłano dziewięciu dostawcom i otrzymano jedną odpowiedź. Dostawca, który odesłał wypełniony kwestionariusz, będący producentem stali nierdzewnej, opowiedział się za nałożeniem środków antidumpingowych. Mimo że przemysł wspólnotowy nie należy do najważniejszych odbiorców tego dostawcy, ma jednak wpływ na jego wielkość zatrudnienia i rentowność. Jeżeli przemysł wspólnotowy ograniczyłby produkcję produktu podobnego, a nawet zaprzestął jego wytwarzania, dostawcy będący wcześniejszym ogniwem w produkcji straciliby część dochodów.
- (172) W związku z tym, przy braku informacji zaprzeczających tej tezie, stwierdza się, że nałożenie środków antidumpingowych leży w interesie dostawców będących wcześniejszym ogniwem w produkcji.

#### **5. Interes użytkowników i odbiorców**

- (173) Stowarzyszenia konsumenckie nie ujawniły się Komisji ani nie przesłały żadnych informacji zgodnie z art. 21 ust. 2 rozporządzenia podstawowego. W związku z tym oraz ze względu na to, że EZSN są wykorzystywane przede wszystkim do wytwarzania innych produktów, analizę ograniczono do zbadania skutków nałożenia środków dla użytkowników. EZSN są stosowane w wielu dziedzinach, między innymi w przemyśle motoryzacyjnym, stoczniowym, budowlanym, chemicznym, farmaceutycznym, medycznym i spożywczym. Dwunastu ujawnionym wspólnotowym użytkownikom produktu objętego postępowaniem rozesłano kwestionariusze. Komisja poprosiła ich między innymi o wyrażenie opinii, czy nałożenie środków antidumpingowych jest w interesie Wspólnoty oraz jak takie środki wpłynęłyby na ich działalność. Wypełniony kwestionariusz odesłał jeden producent taborów kolejowych. Producent ten poinformował, że produkt objęty postępowaniem stanowi mniej niż 1 % kosztów wytworzenia jego produktów końcowych.

- (174) Mając na uwadze, że użytkownicy mają możliwość pozyskiwania produktu objętego postępowaniem nie tylko z państw, których dotyczy postępowanie, lecz także z innych źródeł, a także uwzględniając marginalny wpływ EZSN na koszty produktów, do których wytwarzania są stosowane, nie stwierdzono, jakoby środki antidumpingowe miały wywrzeć negatywny wpływ na szczególnie znaczące interesy użytkowników.

#### 6. Wnioski

- (175) Po zbadaniu interesów różnych zainteresowanych stron Komisja wstępnie stwierdziła, że z punktu widzenia całościowego interesu wspólnotowego ewentualne negatywne skutki nie przewyższają pozytywnego skutku dla przemysłu wspólnotowego nałożenia tymczasowych środków antidumpingowych, mających na celu wyeliminowanie zakłóceń w handlu powodowanych przez przywozy dumpingowe.

### H. TYMCZASOWE ŚRODKI ANTYDUMPINGOWE

- (176) Uwzględniając wnioski dotyczące dumpingu, szkody, przyczyn i skutków oraz interesu Wspólnoty, uważa się za stosowne nałożenie tymczasowych środków antidumpingowych zapobiegających dalszej szkodzie, jaką wyrządza przemysłowi wspólnotowemu przywóz dumpingowy. W celu ustalenia poziomu takich środków wzięto pod uwagę marginesy dumpingu ustalone w okresie dochodzenia oraz wysokość cła, niezbędną do likwidacji szkody poniesionej przez przemysł wspólnotowy.

#### 1. Poziom likwidacji szkody

- (177) Poziom cen niezbędny do likwidacji szkody ustalono, porównując dla każdego z przedsiębiorstw średnią ważoną cenę przywozu produktu objętego postępowaniem z ceną sprzedaży przez przemysł wspólnotowy produktu podobnego na rynku Wspólnoty na poziomie zapobiegającym powstaniu szkody. Różnicę tych cen wyrażono jako odsetek wartości cif dla przywozu.

- (178) Wysokość ceny niepowodującej szkody obliczono, dodając do ważonego kosztu produkcji przemysłu wspólnotowego marżę zysku w wysokości 5 %. Taką marżę zysku według wstępnych ustaleń osiągnąłby przemysł wspólnotowy, gdyby nie istniały przywozy dumpingowe. Odpowiada ona marży zysku, jaką można osiągnąć dla podobnych grup produktów przemysłu wspólnotowego, tj. elementów złącznych nienależących do kodów CN objętych niniejszym dochodzeniem, które są sprzedawane w warunkach uczciwej konkurencji.

#### 2. Wysokość tymczasowego cła antidumpingowego

- (179) W świetle powyższych informacji stwierdza się, że zgodnie z art. 7 ust. 2 rozporządzenia podstawowego należy nałożyć tymczasowe cło antidumpingowe na produkty przywożone z państw, których dotyczy postępowanie. Stawki cła powinny być równe ustalonym marginesom dumpingu lub kwocie niezbędnej do likwidacji szkody, w zależności od tego, która kwota jest niższa (art. 7 ust. 2 rozporządzenia podstawowego).

- (180) Jeśli chodzi o wysokość cła, w przypadku dwóch współpracujących producentów eksportujących (jednego z Tajwanu i jednego z ChRL) poziom likwidacji szkody okazał się niższy niż margines dumpingu. W tych przypadkach wysokość cła powinna zostać ustalona na poziomie likwidacji szkody. We wszystkich pozostałych przypadkach cło powinno być równe ustalonym marginesom dumpingu. Należy zastosować następujące stawki tymczasowego cła antidumpingowego dla państw, których dotyczy postępowanie:

Kraj	Producent eksportujący	Stawka cła antydumpingowego (%)
ChRL	Tengzhou Tengda Stainless Steel Product Co., Ltd, Tengzhou City	11,4
	Tong Ming Enterprise (Jiaxing) Co. Ltd, Zhejiang	12,2
	Wszystkie inne przedsiębiorstwa	27,4
Indonezja	PT. Shye Chang Batam Indonesia, Batam	9,8
	Wszystkie inne przedsiębiorstwa	24,6
Tajwan	Arrow Fasteners Co. Ltd, Taipei	15,2
	Jin Shing Stainless Ind. Co. Ltd, Tao Yuan	8,8
	Min Hwei Enterprise Co. Ltd, Pingtung	16,1
	Tong Hwei Enterprise, Co. Ltd, Kaohsiung	16,1
	Yi Tai Shen Co. Ltd, Tainan	11,4
	Współpracujący producenci eksportujący niepoddani kontroli wyrwkowej	15,8
	Wszystkie inne przedsiębiorstwa	23,6
Tajlandia	A.B.P. Stainless Fasteners Co. Ltd, Ayutthaya	15,9
	Bunyat Industries 1998 Co. Ltd, Samutsakorn	10,8
	Dura Fasteners Company Ltd, Samutprakarn	14,6
	Siam Screws (1994) Co. Ltd, Samutsakorn	11,0
	Wszystkie inne przedsiębiorstwa	15,9
Wietnam	Wszystkie przedsiębiorstwa	7,7

- (181) Indywidualne stawki ceł antydumpingowych podane w niniejszym rozporządzeniu ustalono na podstawie ustaleń z niniejszego dochodzenia. W związku z tym odzwierciedlają one sytuację tych spółek ustaloną w niniejszym dochodzeniu. Te stawki celne (w przeciwieństwie do cła ogólnokrajowego, które ma zastosowanie do „wszystkich innych przedsiębiorstw”) stosuje się zatem wyłącznie do przywozu produktów pochodzących z państw, których dotyczy postępowanie, i produkowanych przez przedsiębiorstwa, czyli wspomniane konkretne osoby prawne. Przywożone produkty wytwarzane przez inne przedsiębiorstwa, niewskazane z nazwy i adresu w wykonawczej części niniejszego rozporządzenia, łącznie z podmiotami powiązanymi z podmiotami wymienionymi z nazwy, nie mogą korzystać z tych stawek i zostaną objęte stawką celną dla „wszystkich innych przedsiębiorstw”.
- (182) Wszelkie wnioski o zastosowanie indywidualnych stawek ceł antydumpingowych (np. w związku ze zmianą nazwy podmiotu lub powołaniu nowego przedsiębiorstwa zajmującego się produkcją lub sprzedażą) należy niezwłocznie kierować do Komisji<sup>(1)</sup>, załączając wszystkie istotne informacje, w szczególności dotyczące zmian w działalności przedsiębiorstwa związanej z produkcją, sprzedażą krajową i wywozową, polegających np. na zmianie nazwy lub podmiotu zajmującego się produkcją lub sprzedażą. Jeżeli będzie to konieczne, Komisja po konsultacji z komitetem doradczym dokona stosownych zmian w rozporządzeniu i wykazie przedsiębiorstw korzystających z indywidualnych stawek celnych.

#### I. POSTANOWIENIA KOŃCOWE

- (183) W interesie dobrego zarządzania należy ustalić okres, w którym zainteresowane strony, które ujawniły się w terminie wyznaczonym w zawiadomieniu o wszczęciu postępowania, mogłyby przedstawić swe stanowisko na piśmie oraz zgłosić wniosek o przesłuchanie. Ponadto należy stwierdzić, że ustalenia dotyczące nałożenia ceł i poczynione do celów niniejszego rozporządzenia są tymczasowe i może zaistnieć konieczność ich ponownego rozpatrzenia w celu zastosowania ostatecznych ceł antydumpingowych,

<sup>(1)</sup> Komisja Europejska  
Dyrekcja Generalna ds. Handlu  
Dyrekcja B  
J-79 5/17  
Rue de la Loi/Wetstraat 200  
B-1049 Brussels

PRZYJMUJE NINIEJSZE ROZPORZĄDZENIE:

*Artykuł 1*

1. Nakłada się niniejszym tymczasowe cło antydumpingowe na przywóz niektórych elementów złącznych ze stali nierdzewnej i ich części, oznaczonych kodami CN 7318 12 10, 7318 14 10, 7318 15 30, 7318 15 51, 7318 15 61 i 7318 15 70, pochodzących z Chińskiej Republiki Ludowej, Indii, Tajwanu, Tajlandii i Wietnamu.

2. Stawka cła tymczasowego stosowanego do cen netto franco granica Wspólnoty, przed zapłaceniem cła, dla produktów wytwarzanych przez tajwańskich producentów eksportujących wymienionych w Załączniku wynosi 15,8 % (dodatkowy kod TARIC A649).

3. Stawkę cła tymczasowego stosowanego do cen netto franco granica Wspólnoty, przed zapłaceniem cła, dla produktów wytwarzanych przez przedsiębiorstwa wymienione poniżej, ustala się następująco:

Kraj	Producent eksportujący	Stawka cła antydumpingowego (%)	Dodatkowy kod TARIC
Chińska Republika Ludowa	Tengzhou Tengda Stainless Steel Product Co., Ltd, Tengzhou City	11,4	A650
	Tong Ming Enterprise (Jiaxing) Co. Ltd, Zhejiang	12,2	A651
	Wszystkie inne przedsiębiorstwa	27,4	A999
Indonezja	PT. Shye Chang Batam Indonesia, Batam	9,8	A652
	Wszystkie inne przedsiębiorstwa	24,6	A999
Tajwan	Arrow Fasteners Co. Ltd, Taipei	15,2	A653
	Jin Shing Stainless Ind. Co. Ltd, Tao Yuan	8,8	A654
	Min Hwei Enterprise Co. Ltd, Pingtung	16,1	A655
	Tong Hwei Enterprise, Co. Ltd, Kaohsiung	16,1	A656
	Yi Tai Shen Co. Ltd, Tainan	11,4	A657
	Wszystkie przedsiębiorstwa niewymienione powyżej oraz przedsiębiorstwa wymienione w Załączniku	23,6	A999
Tajlandia	A.B.P. Stainless Fasteners Co. Ltd, Ayutthaya	15,9	A658
	Bunyat Industries 1998 Co. Ltd, Samut-sakorn	10,8	A659
	Dura Fasteners Company Ltd, Samut-prakarn	14,6	A660
	Siam Screws (1994) Co. Ltd, Samutsakorn	11,0	A661
	Wszystkie inne przedsiębiorstwa	15,9	A999
Wietnam	Wszystkie przedsiębiorstwa	7,7	—

4. Dopuszczenie produktu, o którym mowa w ust. 1, do swobodnego obrotu we Wspólnocie jest uzależnione od złożenia zabezpieczenia równoważnego kwocie cła tymczasowego.
5. Stosują się obowiązujące przepisy dotyczące należności celnych, chyba że ustalono inaczej.

#### Artykuł 2

Bez uszczerbku dla przepisów art. 20 rozporządzenia (WE) nr 384/96 zainteresowane strony mogą wnioskować o ujawnienie podstawowych faktów i informacji, na podstawie których przyjęto niniejsze rozporządzenie, zgłaszać uwagi na piśmie oraz ubiegać się o ustne przesłuchanie przez Komisję w terminie jednego miesiąca od daty wejścia w życie niniejszego rozporządzenia.

Na mocy art. 21 ust. 4 rozporządzenia (WE) nr 384/96 zainteresowane strony mogą zgłaszać uwagi dotyczące stosowania niniejszego rozporządzenia w terminie jednego miesiąca od daty jego wejścia w życie.

#### Artykuł 3

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

Artykuł 1 niniejszego rozporządzenia stosuje się przez okres sześciu miesięcy.

Niniejsze rozporządzenie wiąże w całości i jest bezpośrednio stosowane we wszystkich Państwach Członkowskich.

Sporządzono w Brukseli, dnia 20 maja 2005 r.

W imieniu Komisji  
Peter MANDELSON  
Członek Komisji

## ZAŁĄCZNIK

**(dodatkowy kod TARIC A649)**

A-STAINLESS INTERNATIONAL CO LTD, Taipei  
BOLTUN CORPORATION, Tainan  
CHAEN WEI CORPORATION, Taipei  
CHIAN SHYANG ENT CO LTD, Chung-Li City  
CHONG CHENG FASTENER CORP., Tainan  
DIING SEN FASTENERS & INDUSTRIAL CO LTD, Taipei  
DRAGON IRON FACTORY CO LTD, Kaohsiung  
EXTEND FORMING INDUSTRIAL CORP. LTD, Lu Chu  
FORTUNE BRIGHT INDUSTRIAL CO LTD, Lung Tan Hsiang  
FWU KUANG ENTERPRISES CO LTD, Tainan  
HSIN YU SCREW ENTERPRISE CO LTD, Taipin City  
HU PAO INDUSTRIES CO LTD, Tainan  
J C GRAND CORPORATION, Taipei  
JAU YEOU INDUSTRY CO LTD, Kangshan  
JOHN CHEN SCREW IND CO LTD, Taipei  
KUOLIEN SCREW INDUSTRIAL CO LTD, Kwanmiao  
KWANTEX RESEARCH INC, Taipei  
LIH LIN ENTERPRISES & INDUSTRIAL CO LTD, Taipei  
LIH TA SCREW CO LTD, Kweishan  
LU CHU SHIN YEE WORKS CO LTD, Kaohsiung  
M & W FASTENER CO LTD, Kaohsiung  
MULTI-TEK FASTENERS & PARTS MANUFACTURER CORP., Tainan  
NATIONAL AEROSPACE FASTENERS CORP., Ping Jen City  
QST INTERNATIONAL CORP., Tainan  
SEN CHANG INDUSTRIAL CO LTD, Ta-Yuan  
SPEC PRODUCTS CORP., Tainan  
SUMEEKO INDUSTRIES CO LTD, Kaohsiung  
TAIWAN SHAN YIN INTERNATIONAL CO LTD, Kaohsiung  
VIM INTERNATIONAL ENTERPRISE CO LTD, Taichung  
YEA-JANN INDUSTRIAL CO LTD, Kaohsiung  
ZONBIX ENTERPRISE CO LTD, Kaohsiung  
ZYH YIN ENTERPRISE CO LTD, Kaohsiung

---