

ROZPORZĄDZENIE RADY (WE) NR 1891/2005**z dnia 14 listopada 2005 r.****zmieniające rozporządzenie (EWG) nr 3068/92 nakładające ostateczne cło antidumpingowe na przywóz chlorku potasu pochodzącego z Białorusi, Rosji lub Ukrainy**

RADA UNII EUROPEJSKIEJ,

terów i użytkowników w dziesięciu nowych Państwach Członkowskich bezpośrednio po rozszerzeniu.

uwzględniając Traktat ustanawiający Wspólnotę Europejską.

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

uwzględniając wniosek przedstawiony przez Komisję po konsultacji z Komitetem Doradczym,

a także mając na uwadze, co następuje:

(4) W tym celu w maju 2004 r. na mocy rozporządzenia (WE) nr 1002/2004⁽⁵⁾ Komisja przyjęła zobowiązania od dwóch producentów eksportujących w Rosji, a konkretnie JSC Silvinit i JSC Uralkali na okres jednego roku. W czerwcu 2005 r. na mocy rozporządzenia Komisji (WE) nr 858/2005⁽⁶⁾ przyjęto nowe zobowiązania, które wygasają w dniu 13 kwietnia 2006 r., od dwóch producentów eksportujących w Rosji. Ponadto w celu ustanowienia zwolnienia z cła antidumpingowego nałożonego rozporządzeniem (EWG) nr 3068/92 na przywóz dokonywany na warunkach zobowiązań, rozporządzenie (EWG) nr 3068/92 zostało zmienione rozporządzeniem (WE) nr 992/2004⁽⁷⁾.

(5) Należy również zauważyć, że wszystkie odniesienia do „Wspólnoty” lub „Wspólnoty złożonej z 15 członków” w niniejszym rozporządzeniu oznaczają, o ile nie określono inaczej, Wspólnotę bezpośrednio przed rozszerzeniem.

A. PROCEDURA**1. Wcześniejsze dochodzenia oraz obowiązujące środki**

- (1) W następstwie dochodzenia („poprzednie dochodzenie”) Rada na mocy rozporządzenia (WE) nr 969/2000⁽²⁾ zmieniła środki nałożone pierwotnie rozporządzeniem Rady (EWG) nr 3068/92⁽³⁾ na przywóz chlorku potasu pochodzącego m.in. z Rosji („obowiązujące środki”).
- (2) W marcu 2004 r. w drodze zawiadomienia opublikowanego w *Dzienniku Urzędowym Unii Europejskiej*⁽⁴⁾ Komisja z własnej inicjatywy wszczęła częściowy przegląd okresowy obowiązujących środków w celu zbadania, czy należy je zmienić, tak aby uwzględnić rozszerzenie Unii Europejskiej do 25 Państw Członkowskich w dniu 1 maja 2004 r. („rozszerzenie”).
- (3) Wyniki wspomnianego częściowego przeglądu okresowego wykazały, że tymczasowe przyjęcie obowiązujących środków leżało w interesie Wspólnoty, aby uniknąć nagłych i nadmiernie negatywnych skutków dla impor-

2. Podstawy obecnych przeglądów

- (6) W styczniu 2004 r. JSC Silvinit i JSC Uralkali („wnioskodawcy”) złożyli oddzielne wnioski o indywidualne częściowe przeglądy okresowe obowiązujących środków zgodnie z art. 11 ust. 3 rozporządzenia podstawowego.
- (7) Wnioskodawcy twierdzili i uprawdopodobnili, że porównanie wartości normalnej w oparciu o własne koszty/ceny krajowe z cenami eksportowymi do Wspólnoty prowadziłyby do usunięcia dumpingu. W związku z powyższym dalsze nakładanie obowiązujących środków na istniejącym poziomie, opartym na wcześniej określonym poziomie dumpingu, nie było już konieczne w celu skompensowania dumpingu.
- (8) Ustaliwszy po konsultacji z Komitetem Doradczym, iż istnieją wystarczające przesłanki do wszczęcia częściowych przeglądów okresowych, Komisja opublikowała zawiadomienia o wszczęciu postępowania i wszczęła dochodzenie⁽⁸⁾.

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

⁽²⁾ Dz.U. L 112 z 11.5.2000, str. 4.

⁽³⁾ Dz.U. L 308 z 24.10.1992, str. 41.

⁽⁴⁾ Dz.U. C 70 z 20.3.2004, str. 15.

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

⁽⁶⁾ Dz.U. L 143 z 7.6.2005, str. 11.

⁽⁷⁾ Dz.U. L 182 z 19.5.2004, str. 23.

⁽⁸⁾ Dz.U. C 93 z 17.4.2004, str. 2 i 3.

3. Okres objęty dochodzeniem

- (9) Dochodzenie ograniczone do kwestii dumpingu obejmowało okres od dnia 1 kwietnia 2003 r. do dnia 30 marca 2004 r. („okres objęty dochodzeniem” lub „OD”).

4. Strony objęte dochodzeniem

- (10) Komisja oficjalnie powiadomiła przedstawicieli kraju wywozu, wnioskodawców i przemysł wspólnotowy o wszczęciu przeglądów okresowych, jak również umożliwiła wszystkim stronom, których ta sprawa dotyczy bezpośrednio, przedstawienie swoich opinii na piśmie oraz wystąpienia z prośbą o umożliwienie złożenia wniosku o przesłuchanie. Komisja wysłała również kwestionariusze do wnioskodawców. Otrzymano odpowiedzi na kwestionariusze od wnioskodawców oraz od eksportera w Rosji powiązanego z jednym z przedsiębiorstw, które złożyło wniosek.

- (11) Komisja zgromadziła i zweryfikowała wszelkie informacje uznane za niezbędne dla celów określenia dumpingu oraz przeprowadziła weryfikacje odpowiedzi na kwestionariusz w zakładach następujących przedsiębiorstw:

a) producenci eksportujący w Rosji:

JSC Silvinit, Solikamsk, obwód permski, Rosja,

JSC Uralkali, Berezniki, obwód permski, Rosja;

b) eksporter powiązany z JSC Silvinit:

JSC International Potash Company, Moskwa, Rosja.

B. PRODUKT OBJĘTY POSTĘPOWANIEM ORAZ PRODUKT PODOBNY

1. Produkt objęty postępowaniem

- (12) Jest to ten sam produkt, co w poprzednim dochodzeniu, tj. chlorek potasu („potaż” lub KCl) i jest stosowany zazwyczaj jako nawóz rolniczy, bezpośrednio, zmieszany z innymi nawozami lub po przekształceniu w złożony nawóz znany pod nazwą NPK (azot, fosfor, potas). Zawartość potasu jest zmienna i wyrażana jako wartość procentowa masy tlenu potasu (K_2O) w suchym bezwodnym produkcie. Jest również stosowany jako surowiec w wytwarzaniu niektórych wyrobów przemysłowych i farmaceutycznych.
- (13) Potaż jest zazwyczaj wprowadzany do obrotu w postaci standardowej/sproszkowanej („potaż standardowy”) lub w innej niż standardowej postaci, która obejmuje, ale nie jest do niej ograniczona, postać granulowaną („granu-

lowany potaż”). Produkt dzieli się na trzy podstawowe kategorie, głównie w oparciu o zawartość K_2O :

— zawartość potasu nieprzekraczająca 40 % K_2O – produkt objęty kodem Nomenklatury Scalonej („CN”) 3104 20 10,

— zawartość potasu przekraczająca 40 % K_2O , ale poniżej lub równo 62 % – produkt objęty kodem CN 3104 20 50,

— zawartość potasu przekraczająca 62 % K_2O – produkt objęty kodem CN 3104 20 90.

- (14) Należy przypomnieć, że w poprzednim dochodzeniu ustalono, że przywóz niektórych mieszanin lub mieszanek o nietypowo wysokiej zawartości potażu, które nie są objęte jakimikolwiek wyżej wspomnianymi kodami CN dla potażu, również powinny być uznane za produkt objęty postępowaniem. Wniosek ten osiągnięto, mając na uwadze fakt, że takie mieszaniny i mieszanki miały te same podstawowe właściwości fizyczne i chemiczne i mają te same zastosowania, co wyżej wspomniane podstawowe kategorie. W związku z powyższym takie mieszaniny lub mieszanki objęte kodami CN ex 3105 20 10, ex 3105 20 90, ex 3105 60 90, ex 3105 90 91 i ex 3105 90 99 zostały również objęte obecnym dochodzeniem i stanowią część produktu objętego postępowaniem.

2. Produkt podobny

- (15) Ustalono, że bez względu na brak różnic we właściwościach fizycznych lub chemicznych między produktem wywozonym z Rosji do Wspólnoty i produktem wytwarzanym w Rosji i sprzedawanym na rosyjskim rynku krajowym, należało uznać wymienione produkty za produkty podobne do celów obecnego dochodzenia.

C. STOSOWANIE DUMPINGU PRZEZ WNIOSKODAWCÓW

1. Wartość normalna

- (16) W zakresie określenia wartości normalnej ustalono najpierw, czy całkowita wielkość sprzedaży przez wnioskodawców produktu podobnego na rynku krajowym jest reprezentatywna w porównaniu z ich odpowiednią całkowitą wielkością sprzedaży eksportowej do Wspólnoty. Zgodnie z art. 2 ust. 2 rozporządzenia podstawowego sprzedaż krajowa była uznana za reprezentatywną, jeżeli wielkość sprzedaży krajowej produktu podobnego każdego wnioskodawcy stanowiła przynajmniej 5 % ich ogólnej wielkości sprzedaży eksportowej do Wspólnoty w okresie objętym dochodzeniem. Na tej podstawie ustalono, że w przypadku obu wnioskodawców ogólna krajowa sprzedaż produktu objętego postępowaniem w OD została dokonana w ilościach reprezentatywnych.

- (17) Następnie poprzez zdefiniowanie rodzajów produktów zgodnie z kodami TARIC, pod którymi zaklasyfikowano produkt (tj. ze względu na standardową postać lub inną niż standardową, w tym granulowaną) oraz poprzez opakowanie lub postaci, w której jest wysyłany (tj. w masie, torbach lub kontenerach), dokonano analizy, czy sprzedaż krajowa każdego rodzaju produktu była reprezentatywna. Sprzedaż krajową określonego rodzaju produktu uznawano za wystarczająco reprezentatywną, jeżeli ogólna wielkość sprzedaży krajowej tego rodzaju w OD stanowiła 5 % lub więcej ogólnej wielkości sprzedaży porównywalnego rodzaju produktu wywożonego do Wspólnoty.
- (18) W wyniku tej analizy ustalono, że jeden producent eksportujący, JSC Silvinit, sprzedawał jedynie jeden eksportowany rodzaj produktu w ilościach reprezentatywnych na rynku krajowym. W przypadku drugiego producenta eksportującego, JSC Uralkali, ustalono, że wszystkie eksportowane rodzaje produktu były sprzedawane w ilościach reprezentatywnych na rynku krajowym.
- (19) Zbadano również, czy krajowa sprzedaż każdego rodzaju produktu może być uznana za dokonaną w zwykłym obrocie handlowym poprzez ustalenie proporcji sprzedaży z zyskiem produktu objętego postępowaniem na rzecz niezależnych klientów.
- (20) W tym względzie ustalono, że ceny sprzedaży krajowej stosowane przez JSC Uralkali w odniesieniu do najlepiej sprzedającego się na wywóz do Wspólnoty rodzaju produktu („najlepiej sprzedający się rodzaj produktu eksportowego”) stanowiącego ponad 99 % tego wywozu, wykazywały nietypowe tendencje w okresie objętym dochodzeniem. Ustalono, że w okresie objętym dochodzeniem, 77 % sprzedaży krajowej najlepiej sprzedającego się na wywóz rodzaju produktu dokonano na rzecz jednego klienta w Rosji i że cena sprzedaży do tego konkretnego klienta wzrosła ponaddwukrotnie w przeciągu jednego miesiąca od połowy okresu objętego dochodzeniem. Ceny dla tego samego rodzaju produktu sprzedawanego innym klientom również wzrosły w tym samym czasie, ale jedynie o 40 %. Badanie wzrostu cen w przypadku innych rodzajów potażu sprzedawanego na rynku krajowym wykazało podobny wzrost ceny wynoszący około 40 % w okresie objętym dochodzeniem.
- (21) W świetle określonej sytuacji rynkowej, w odniesieniu do ceny kluczowego rodzaju produktu stosowanej do obliczenia marginesu dumpingu, zgodnie z art. 2 ust. 3 rozporządzenia podstawowego, uznaje się, że taka sprzedaż nie pozwala na przeprowadzenie właściwego porównania. Mając na uwadze fakt, że wymieniona sprzedaż obejmuje dużą część sprzedaży określonego rodzaju produktu na rynku krajowym oraz to, że dany rodzaj produktu stanowi znaczną część całkowitej wielkości potażu wywożonego przez przedsiębiorstwo objęte postępowaniem do Wspólnoty, uważa się za rozsądne nieuwzględnianie tej konkretnie sprzedaży na rzecz klienta, o którym mowa. Ustalono, że pozostała sprzedaż na rynek krajowy tego rodzaju produktu na rzecz innych klientów nie przekroczyła progu 5 % uznanego za konieczny, aby została ona uznana za reprezentatywną. Uwzględniając powyższe, wartość normalna w przypadku tego rodzaju produktu została obliczona na podstawie kosztu produkcji producenta eksportującego objętego postępowaniem, powiększonego o uzasadnione koszty sprzedaży, ogólne i administracyjne oraz zysk. Kwoty kosztów sprzedaży, ogólnych i administracyjnych oraz zysku były oparte na bieżących danych dotyczących produkcji i sprzedaży produktu podobnego w zwykłym obrocie handlowym, przez producenta eksportującego objętego dochodzeniem zgodnie z pierwszym zdaniem art. 2 ust. 6 rozporządzenia podstawowego.
- (22) Przedsiębiorstwo Uralkali stwierdziło, że „określona sytuacja rynkowa” przewidziana w art. 2 ust. 3 rozporządzenia podstawowego nie ma zastosowania do sprzedaży produktu objętego postępowaniem na rzecz wyżej wspomnianego klienta, i należało zastosować zatem ceny krajowe dla rodzaju produktu objętego postępowaniem do określenia wartości normalnej. W tej kwestii twierdzono, że i) przepis art. 2 ust. 3 rozporządzenia podstawowego nie miały zastosowania w przypadku „sztucznie podwyższonych cen” i że ii) nie można było uznać szczególnych warunków stosowanych wyłącznie wobec jednego określonego klienta za „określoną sytuację rynkową” dla rosyjskiego rynku krajowego jako całości. Ponadto twierdzono, że wspomniane ceny wynikały z „sił rynkowych” i odzwierciedlały „obecną sytuację na rynku”.
- (23) W odniesieniu do powyższych informacji należy zauważyć, że określone sytuacje rynkowe, o których mowa w art. 2 ust. 3 rozporządzenia podstawowego, nie są wyczerpujące i że należy ocenić raczej specyfikę rynku, m.in. w świetle wahań cenowych i tendencji, a nie jedynie na podstawie bezwzględnego poziomu cen. W tym przypadku zarówno niskie ceny sprzedaży transakcji i wysokie ceny transakcji zostały wyłączone przy obliczaniu, ponieważ nie odzwierciedlały poziomu cen o trwałym charakterze, a także nie wydawało się, że odzwierciedlają siły rynkowe, ze względu na to, że nie ustalono takich tendencji w przypadku jakichkolwiek innych rodzajów produktu lub innych klientów Uralkali. Po drugie, przepisy art. 2 ust. 3 rozporządzenia podstawowego przewidują, że wartość normalna może być skonstruowana w sytuacjach, w których „z powodu określonej sytuacji rynkowej sprzedaż ta nie pozwala na dokonanie właściwego porównania...”. To wyraźnie pozwala na to, aby w obecnej sytuacji nie uwzględniać sprzedaży na rzecz klienta, uznaną za taką, która nie pozwala na dokonanie właściwego porównania jako podstawy do określania wartości normalnej. Ten wniosek nie dotyczy rynku rosyjskiego jako całości, ale raczej wspomnianej sprzedaży przedsiębiorstwa Uralkali.

- (24) W odniesieniu do przedsiębiorstwa JSC Silvinit, w przypadku którego wielkość sprzedaży jednego rodzaju produktu, sprzedawanego po cenie netto sprzedaży równej lub wyższej od kosztu jednostkowego, stanowiła ponad 80 % całkowitej wielkości sprzedaży tego rodzaju, a średnia ważona cena tego rodzaju produktu była równa lub wyższa od dostosowanego kosztu jednostkowego, wartość normalna była oparta na faktycznej cenie krajowej obliczonej jako średnia ważona cen całej krajowej sprzedaży tego rodzaju produktu w OD, niezależnie od tego, czy sprzedaż ta była z zyskiem czy nie.
- (25) W przypadku drugiego rodzaju produktu przedsiębiorstwa JSC Silvinit, który był sprzedawany w ilościach niewystarczających, aby ceny krajowe stanowiły właściwą podstawę określania wartości normalnej, należało zastosować inną metodę. W tym przypadku zastosowano wartość normalną konstruowaną zgodnie z art. 2 ust. 3 rozporządzenia podstawowego. Wartość normalna została skonstruowana poprzez dodanie do dostosowanego kosztu jednostkowego wywożonego rodzaju produktu, rozsądną wartość procentową kosztów sprzedaży, kosztów ogólnych i administracyjnych oraz odpowiedniej marży zysku, na podstawie faktycznych danych dotyczących produkcji i sprzedaży produktu podobnego przez producenta eksportującego, którego dotyczy dochodzenie, w zwykłym obrocie handlowym, zgodnie z art. 2 ust. 6 zdanie pierwsze art. 2 ust. 6 rozporządzenia podstawowego.
- (26) Przedsiębiorstwo Uralkali twierdziło, że margines zysku wykorzystany do skonstruowania wartości normalnej nie uwzględniał w sposób właściwy dostosowania kosztów gazu, jako że zyski wykorzystane do skonstruowania wartości normalnych pochodziły z ksiąg rachunkowych przedsiębiorstwa przed dostosowaniem. Jednakże nie można było zaakceptować tego wniosku, jako że zgodnie z częścią wstępną art. 2 ust. 6 rozporządzenia podstawowego powinno się wykorzystać w konstruowaniu wartości normalnej faktyczne kwoty zysku zrealizowane przez przedsiębiorstwo na rynku krajowym.
- (27) W odniesieniu do kosztów energii, takich jak elektryczność i gaz wykorzystywane w górnictwie i procesach wytwarzania produktu objętego postępowaniem, ustalono, że te koszty składają się na znaczącą część całkowitego kosztu wytwarzania ponoszonego przez producentów potażu, nie tylko w Rosji, ale również w innych krajach produkujących. W tym względzie przemysł wspólnotowy twierdził, że koszt energii na jednostkę elektryczności i gazu zapłaconą przez przedsiębiorstwa rosyjskie przedsiębiorstwom użyteczności publicznej nie odzwierciedlał w sposób uzasadniony faktycznych kosztów wytworzenia zakupionych elektryczności i gazu.
- (28) W świetle powyższych zarzutów uznano za właściwe w obecnym postępowaniu dokonanie porównania jednostkowych kosztów zakupu energii przez wnioskodawców z kosztami innego większego producenta potażu korzystającego z podobnych metod, poziomów wydajności i podobnych warunków naturalnych. W związku z tym, że nie ma innych producentów potażu w Rosji, informacji zasięgnięto i otrzymano od dużego producenta potażu w Kanadzie.
- (29) Dostarczone dane wykazały, że wymogi energetyczne producenta kanadyjskiego były zbliżone do wymogów producentów rosyjskich, którzy złożyli wnioski, oraz że elektryczność i gaz zakupione przez to przedsiębiorstwo pochodziło z krajowej energii hydroelektrycznej oraz dużych pól gazowych, podobnie jak elektryczność i gaz wykorzystywane przez przedsiębiorstwa rosyjskie. Porównanie wykazało, że koszt jednostkowy w przypadku elektryczności zapłacony przez producenta kanadyjskiego nie różnił się w dużym stopniu od ceny zapłaconej przez producentów rosyjskich.
- (30) W odniesieniu do dostaw gazu ustalono na podstawie danych pochodzących z opublikowanego sprawozdania rocznego za 2003 r. rosyjskiego przedsiębiorstwa dostarczającego gaz OAO Gazprom (którego dystrybutor regionalny był również dostawcą dla wspomnianych producentów eksportujących), że cena krajowa gazu zapłacona przez dwóch producentów rosyjskich wynosiła około jednej piątej ceny wywozu z Rosji. W tym samym sprawozdaniu wyraźnie zostało stwierdzone, że „OAO Gazprom nie osiągnął żadnych zysków na rynku krajowym”. Ze względu na to, że nie było żadnych oficjalnie dostępnych informacji dotyczących rentowności rosyjskich cen krajowych gazu, informacje pochodzące z rosyjskich źródeł rządowych zamieszczone w prasie oraz dane uzyskane od wyspecjalizowanych źródeł wywiadu gospodarczego oraz na stronach rządowych wskazują na fakt, że ceny gazu stosowane wobec klientów krajowych były ustalone na poziomie znacznie niższym od prognozy rentowności. Ponadto cena gazu zapłacona przez dwóch producentów rosyjskich była znacząco niższa niż cena zapłacona przez producentów kanadyjskich.
- (31) W świetle powyższego uznano, że ceny stosowane przez rosyjskiego regionalnego dostawcy gazu wobec rosyjskich producentów potażu w okresie objętym dochodzeniem nie mogły w sposób uzasadniony odzwierciedlać kosztów związanych z wytwarzaniem gazu w porównaniu do ceny eksportowej gazu z Rosji i ceny kanadyjskiego dostawcy gazu wobec dużego podmiotu przemysłowego w Kanadzie. Zatem zgodnie z art. 2 ust. 5 rozporządzenia podstawowego dokonano dostosowania w koszcie produkcji w przypadku obu wnioskodawców. Z powodu braku jakiegokolwiek innej uzasadnionej podstawy dokonano takiego dostosowania przy zastosowaniu informacji dotyczących ceny gazu na wywóz bez uwzględniania kosztów transportu, celnego podatku wywozowego, podatku od wartości dodanej i akcyzy.

- (32) W tym względzie jeden z wnioskodawców stwierdził, że należności za gaz zostały właściwie ujęte w jego księgach rachunkowych, zatem jakiegokolwiek dostosowania na mocy art. 2 ust. 5 nie były uzasadnione. W odpowiedzi na argument nie kwestionuje się faktu, że przedsiębiorstwo prawidłowo zaksięgowało zapłacone ceny ujęte w fakturach, ale dostosowanie jest raczej uzasadnione faktem, że cena zakupionego gazu nie odzwierciedla w sposób uzasadniony kosztu produkcji i dystrybucji gazu.
- (33) W odniesieniu do dostosowania ze względu na koszty gazu władze rosyjskie stwierdziły również, że Komisja nie uwzględniła różnic w kosztach przewozu między gazem sprzedawanym na rynku krajowym na potrzeby przemysłowe a gazem sprzedawanym na wywóz. Należy przypomnieć (patrz: motyw 31), że porównanie, które doprowadziło do dostosowania, zostało dokonane między cenami gazu faktycznie zapłaconymi przez przedsiębiorstwa a cenami eksportowymi stosowanymi przez rosyjskiego dostawcy gazu OAO Gazprom przy wywozie z Rosji, bez uwzględnienia kosztów transportu, celnego podatku wywozowego, podatku od wartości dodanej i akcyzy. W związku z powyższym argument ten został odrzucony.
- (34) Jeden z wnioskodawców stwierdził, że miał znacząco niższe jednostkowe koszty produkcji w pierwszej połowie 2004 r. (tj. w ostatnim kwartale okresu objętego dochodzeniem) w związku ze zwiększoną wydajnością i niskimi kosztami eksploatacji oraz że ten niższy koszt jednostkowy powinien być uznany za koszt produkcji w całym okresie objętym dochodzeniem. Nie przychyłono się do tego wniosku, jako że odpowiednią podstawą do ustalenia takich kosztów jest cały okres objęty dochodzeniem, a nie koszt ponoszony w wyjątkowym, krótszym okresie.
- (35) Również w odniesieniu do kosztów produkcji przemysł wspólnotowy stwierdził, że amortyzacja środków trwałych powinna, dla celów kosztu produkcji wnioskodawców, być oparta na kosztach odtworzenia takich środków (np. szyby górnicze i maszyny itp.). W tej kwestii stwierdzono, że amortyzacja oparta tradycyjnie na wartości nabycia (historycznej) środków trwałych nie odzwierciedlałaby, zgodnie z art. 2 ust. 5 rozporządzenia podstawowego, w sposób uzasadniony kosztów związanych z wytwarzaniem produktu objętego postępowaniem. Stwierdzono zatem, że wymagane było dostosowanie w górę kosztów producentów rosyjskich.
- (36) W odniesieniu do powyższej uwagi zauważono, że amortyzacja oparta na wartości nabycia i pozostałej żywotności gospodarczej środków trwałych wydaje się być zgodna z praktykami księgowymi w przemyśle górniczym. Zatem w celu ustalenia, czy amortyzacja zawarta w koszcie produkcji w sposób uzasadniony odzwierciedlała koszty związane z wytwarzaniem produktu objętego postępowaniem, dochodzenie skoncentrowało się na sposobie ustalenia wartości historycznej środków.
- (37) W tej kwestii wizyty weryfikacyjne na miejscu przeprowadzone w przedsiębiorstwach producentów rosyjskich wykazały, że oryginalna wartość ich środków została określona na podstawie wycen przeprowadzonych w trakcie procesu prywatyzacji, który miał miejsce w 1993 r. Te wartości aktywów zostały następnie skorygowane w latach 1993 i 1997, w wyniku stosowania „współczynników aktualizacji wyceny” wydanych przez rząd rosyjski w celu przeciwdziałania hiperinflacji. Pod koniec 1997 r. w następstwie dekretu rządu rosyjskiego przeprowadzono niezależną wycenę środków przez niezależnych biegłych rewidentów. Przyjęto trzy podstawowe kryteria przy ustalaniu wartości aktywów, przy czym jednym z nich była wartość odtworzenia tych środków. Wyniki tych niezależnych ocen są odzwierciedlone w bilansie otwarcia wnioskodawców w 1998 r.
- (38) Jednakże pomimo tej wyceny w górę wartości pierwotnych, zauważono, że wartość aktywów wnioskodawców, wyrażona jako współczynnik wartości środków, nadal wydaje się być znacząco niższa niż wartość aktywów przedsiębiorstw obejmujących przemysł wspólnotowy i dużego przedsiębiorstwa o podobnym wydobyciu i mocach produkcyjnych w Kanadzie. Taka ocena nie uwzględnia jednak wyjścia z użycia i niższego poziomu technologicznego środków producentów rosyjskich uzyskanych przed prywatyzacją, która się odbyła w 1993 r.
- (39) W związku z tym, z powodu braku jakichkolwiek rzeczowych dowodów wykazujących, że amortyzacja nie została właściwie ujęta w księgach rachunkowych producentów eksportujących, nie uważa się obecnie za możliwe dokonanie jakiegokolwiek dostosowań w kosztach amortyzacji w odniesieniu do danych dotyczących kosztów produkcji wykorzystanych w ustalaniu wartości normalnej wnioskodawców.
- (40) Przemysł wspólnotowy również twierdził, że rozliczenie kosztów ochrony środowiska porównywalne z kosztami ponoszonymi przez producentów wspólnotowych powinno także zostać uwzględnione przy obliczaniu kosztów produkcji. Ustalono jednakże, że wnioskodawcy ponieśli takie koszty i uwzględnili je przy obliczaniu kosztu produkcji. W odniesieniu do tego, czy takie koszty powinny być podobnej proporcji lub wielkości jak koszty producentów wspólnotowych, uznaje się, że o ile wnioskodawcy spełniają poziom ochrony środowiska zalecany przez władze rosyjskie a koszty związane z osiągnięciem tych poziomów są odpowiednio ujęte w ich dokumentacji, dostosowania nie są wymagane. W związku z tym, że ustalono, że wyżej wspomniana sytuacja dotyczyła obu wnioskodawców, dostosowania ze względu na koszty ochrony środowiska nie były uzasadnione.

2. Cena eksportowa

JSC Silvinit („Silvinit”)

- (41) W odniesieniu do przedsiębiorstwa Silvinit stwierdzono, że większa część sprzedaży potażu do Wspólnoty w okresie objętym dochodzeniem była dokonana na rzecz niepowiązanego szwajcarskiego przedsiębiorstwa handlowego. Dla celów obecnego dochodzenia i zgodnie z art. 2 ust. 8 rozporządzenia podstawowego, ceny faktycznie płacone lub należne przedsiębiorstwu Silvinit od wspomnianego przedsiębiorstwa handlowego zostały wykorzystane do obliczenia ceny eksportowej.
- (42) Jednakże ustalono, że Silvinit dokonał dwóch transakcji poprzez swoje powiązane rosyjskie przedsiębiorstwo handlowe (International Potash Company (IPC) z przedsiębiorstwem powiązaniem w Belgii o nazwie Ferchimex AS („Ferchimex”), który przetwarzał przywożony potaż w produkt nieobjęty dochodzeniem. Zgodnie z art. 2 ust. 9 rozporządzenia podstawowego ceny stosowane przez IPC w stosunku do Ferchimexu mogą zostać pominięte, jeżeli uzna się, że nie są wiarygodne. Zauważono, że w przypadku obu transakcji cena sprzedaży zapłacona przez Ferchimex była zasadniczo podobna do ceny za te same rodzaje, w przypadku sprzedaży niezależnym klientom we Wspólnocie. Ponadto obie transakcje dotyczyły jedynie niewielkich ilości. Zatem obie zostały uwzględnione w ogólnym określeniu ceny eksportowej.

JSC Uralkali („Uralkali”)

- (43) W odniesieniu do Uralkali ustalono, że całkowita sprzedaż potażu przez to przedsiębiorstwo do Wspólnoty w okresie objętym dochodzeniem była dokonana bezpośrednio do podmiotu handlowego mającego siedzibę na Cyprze zwanego Fertexim Ltd, który działał jako wyłączny dystrybutor dla Uralkali. W przypadku omawianej sprzedaży cenę eksportową ustalono zgodnie z art. 2 ust. 8 rozporządzenia podstawowego, tj. na podstawie cen faktycznie płaconych lub należnych od Fertexim.

3. Porównanie

- (44) Porównania wartości normalnej i cen eksportowych w przypadku obu wnioskodawców dokonano na bazie ex-works. Aby zagwarantować uczciwe porównanie między wartością normalną a ceną eksportową, przewidziano należyte dostosowania dla różnic, które wpływają na porównywalność cen zgodnie z art. 2 ust. 10 rozporządzenia podstawowego.
- (45) Zgodnie z powyższym wprowadzono dostosowania uwzględniające różnice w zakresie zniżek, transportu, ubezpieczenia, przeładunku, załadunku i kosztów dodatkowych, pakowania, kosztów kredytu i prowizji tam gdzie było to właściwe i zostało poparte potwierdzonymi dowodami.

4. Margines dumpingu

- (46) Zgodnie z art. 2 ust. 11 rozporządzenia w przypadku każdego producenta eksportującego dostosowana ważona średnia wartość normalna ze względu na rodzaj produktu została porównana z dostosowaną ważoną średnią ceną eksportową każdego odpowiadającego mu rodzaju produktu objętego postępowaniem sprzedawego do Wspólnoty.
- (47) Pomimo że porównanie wykazało istnienie dumpingu w przypadku obu przedsiębiorstw, których dotyczy postępowanie, było ono na znacząco niższym poziomie niż poziom wcześniej ustalony. Marginesy dumpingu odpowiadające średniej ważonej marginesów dla wszystkich rodzajów produktu wywożonych do Wspólnoty, wyrażone jako wartość procentowa ogólnej ceny cif na granicy Wspólnoty, przed ocleniem, zostały ustalone w sposób następujący:

Producent eksportujący	% Margines dumpingu
JSC Silvinit	23,0 %
JSC Uralkali	12,3 %

D. TRWAŁY CHARAKTER ZMIANY OKOLICZNOŚCI

- (48) Zgodnie z art. 11 ust. 3 rozporządzenia podstawowego przeprowadzono analizę w celu ustalenia, czy okoliczności w odniesieniu do dumpingu uległy znaczącej zmianie i czy można było uznać, że jakkolwiek zmiana miała trwały charakter. W tej kwestii ustalono, że zmiana w marginesach dumpingu wynikała z obniżenia wartości normalnych wnioskodawców.
- (49) W tym zakresie należy zauważyć, że w obecnym dochodzeniu wartość normalna była ustalana na podstawie kosztów i cen wnioskodawców. Ponadto w przeciwieństwie do ustaleń z poprzedniego dochodzenia, konsumpcja krajowa potażu stale wzrastała w ostatnich kilku latach i, w ogólnym ujęciu, cena sprzedaży krajowej obu producentów rosyjskich zapewnia zysk.
- (50) W odniesieniu do trwałego charakteru cen sprzedaży eksportowej na rynki inne niż Wspólnota, żaden z wnioskodawców nie był w stanie dostarczyć szczegółowych danych według kolejnych realizowanych transakcji na poziomie producenta. Dostarczono jednakże dane sumaryczne ze względu na kraj przeznaczenia i rodzaj produktu. Były one wystarczające dla celów

obecnego częściowego przeglądu okresowego, jako że dokładne ustalenie cen sprzedaży na takich rynkach nie jest wymogiem niezbędnym. Z powodu braku szczegółowych danych, i w świetle: i) zróżnicowania warunków dostawy stosowanych przy omawianej sprzedaży (np. CIF, FOB, FCA itp.); ii) różnych ustaleń i kombinacji logistycznych (np. kolej + morze, wyłącznie kolej itp.); iii) różnic w odległościach i kosztach transportu i przeładunku do różnych miejsc przeznaczenia w Azji i Południowej Ameryce, Komisja nie była w stanie precyzyjnie określić cen sprzedaży do każdego państwa. Były jednakże wskazówki, że poziomy ceny sprzedaży na rynki niewspólnotowe były, przy uwzględnieniu kosztów transportu, tego samego rzędu wielkości co sprzedaż do Wspólnoty.

- (51) W świetle tych wszystkich czynników uznaje się za właściwe zmianę istniejących środków w zakresie, w którym dotyczą wnioskodawców poprzez obniżenie marginesów dumpingu, do poziomu ustalonego w obecnym dochodzeniu.
- (52) Zgodnie z art. 9 ust. 4 rozporządzenia podstawowego kwota cła antydumpingowego nie powinna przekraczać ustalonych marginesów dumpingu, ale powinna być niższa od tego marginesu, jeżeli mniejsze cło jest wystarczające, by usunąć szkodę wyrządzoną przemysłowi wspólnotowemu. Ze względu na to, że obowiązujące cła dla wnioskodawców zostały obliczone na bazie marginesów dumpingu, a jako że nowe marginesy dumpingu są niższe niż od wcześniej obliczonych, cła powinny być dostosowane do poziomu niższych marginesów dumpingu ustalonych w niniejszym dochodzeniu, mianowicie 23,0 % w przypadku JSC Silvinit i 12,3 % w przypadku JSC Uralkali.
- (53) Zainteresowane strony zostały poinformowane o zasadniczych faktach i okolicznościach, na podstawie których zamierzano zalecić zmianę ceł antydumpingowych pierwotnie nałożonych rozporządzeniem (WE) nr 3068/92. Otrzymały one możliwość przedstawienia uwag i wystąpienia z wnioskiem o przesłuchanie. Wszystkie otrzymane uwagi uwzględniono tam gdzie stosowne.

E. ZOBOWIĄZANIA

- (54) Po powiadomieniu o istotnych faktach i wnioskach, na podstawie których zamierzano zalecić, aby cło antydumpingowe pierwotnie nałożone rozporządzeniem (EWG) nr 3068/92 zostało zmienione, obaj wnioskodawcy złożyli zobowiązania cenowe zgodnie z art. 8 ust. 1 rozporządzenia podstawowego.
- (55) Komisja, na mocy decyzji 2005/802/WE⁽¹⁾ przyjęła zobowiązania złożone przez wnioskodawców. Powody, dla których przyjęto wspomniane zobowiązania, są określone w tej decyzji.

F. FORMA ŚRODKÓW W ODNIESIENIU DO WNIOSKODAWCÓW

- (56) Istniejące środki mają zastosowanie do ośmiu kodów CN i zawierają stałe kwoty od 19,61 EUR za tonę do 40,63 EUR za tonę, w zależności od rodzaju produktu. Podczas obecnego okresu objętego dochodzeniem ustalono, że prawie cały wywóz dokonany przez wnioskodawców do Wspólnoty był ograniczony do rodzaju produktu objętego jednym kodem CN.
- (57) W związku z powyższym, w świetle braku informacji na temat innych rodzajów produktu oraz jako że ten konkretny rodzaj potażu, którego dotyczy postępowanie, okazuje się być najczęściej wprowadzany do obrotu, za najbardziej uzasadnione podejście w odniesieniu do wprowadzenia zmienionych ceł uważa się zastąpienie wszystkich stałych kwot pojedynczym cłem *ad valorem* dla wszystkich rodzajów potażu wytwarzanych przez wnioskodawców,

PRZYJMUJE NINIEJSZE ROZPORZĄDZENIE:

Artykuł 1

W rozporządzeniu (EWG) nr 3068/92 wprowadza się następujące zmiany:

- 1) w art. 1 wprowadza się następujące zmiany:

- a) ust. 1 otrzymuje brzmienie:

„1. Niniejszym nakłada się ostateczne cło antydumpingowe na przywóz chlorku potasu objętego kodami CN 3104 20 10, 3104 20 50, 3104 20 90 oraz na specjalne mieszanki objęte kodami CN ex 3105 20 10 (kody TARIC 3105 20 10 10 i 3105 20 10 20), ex 3105 20 90 (kody TARIC 3105 20 90 10 i 3105 20 90 20), ex 3105 60 90 (kody TARIC 3105 60 90 10 i 3105 60 90 20), ex 3105 90 91 (kody TARIC 3105 90 91 10 i 3105 90 91 20), ex 3105 90 99 (kody TARIC 3105 90 99 10 i 3105 90 99 20) pochodzące z Białorusi lub z Rosji.”;

- b) w ust. 3 nagłówek w tabeli dotyczącej Rosji otrzymuje brzmienie:

„Rosja (wszystkie przedsiębiorstwa, z wyjątkiem JSC Silvinit i JSC Uralkali – kod dodatkowy TARIC A999)”;

⁽¹⁾ Patrz: strona 79 aktualnego Dziennika Urzędowego.

c) dodaje się następujący ustęp:

„3a. W przypadku przywozu dokonanego przez wymienionych poniżej producentów eksportujących stawki cła antydumpingowego stosowanego w odniesieniu do ceny netto franco granica Wspólnoty, przed ocenieniem, dla produktów opisanych w ust. 1 wynoszą:

Przedsiębiorstwo	Stawka celna	Kod dodatkowy TARIC
JSC Silvinit, Solikamsk, Rosja	23,0 %	A665
JSC Uralkali, Bereźniki, Rosja	12,3 %	A666”;

2) artykuł 1a ust. 1 otrzymuje brzmienie:

„1. Przywóz produktów zgłoszonych do procedury dopuszczenia do swobodnego obrotu jest zwolniony z ceł antydumpingowych nałożonych na mocy art. 1, pod warunkiem że produkty te zostały wytworzone przez przedsiębiorstwa, których zobowiązania zostały przyjęte przez Komisję i których nazwy są wskazane w rozporządzeniu Komisji (WE) nr 858/2005 i decyzji Komisji 2005/802/WE z jej okresowymi zmianami, oraz zostały przywiezione zgodnie z przepisami tych samych aktów prawnych Komisji.”.

Artykuł 2

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

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

Sporządzono w Brukseli, dnia 14 listopada 2005 r.

W imieniu Komisji

T. JOWELL

Przewodniczący