

ROZPORZĄDZENIE KOMISJI (WE) NR 206/2005**z dnia 4 lutego 2005 r.****nakładające ostateczne środki ochronne w odniesieniu do przywozu łosia hodowlanego**

KOMISJA WSPÓLNOT EUROPEJSKICH,

uwzględniając rozporządzenie Rady (WE) nr 3285/94 z dnia 22 grudnia 1994 r. w sprawie wspólnych reguł przywozu i uchylające rozporządzenie (WE) nr 518/94⁽¹⁾ ostatnio zmienione rozporządzeniem Rady (WE) nr 2474/2000⁽²⁾, w szczególności jego art. 16,

uwzględniając rozporządzenie Rady (WE) nr 519/94 z dnia 7 marca 1994 r. w sprawie wspólnych reguł przywozu z niektórych państw trzecich i uchylające rozporządzenia (EWG) nr 1765/82, (EWG) nr 1766/82 oraz (EWG) 3420/83⁽³⁾, ostatnio zmienione rozporządzeniem (WE) nr 427/2003⁽⁴⁾, w szczególności jego art. 15,

po konsultacji z Komitetem Doradczym utworzonym na mocy art. 4 odpowiednio rozporządzenia (WE) nr 3285/94 i rozporządzenia (WE) nr 519/94,

a także mając na uwadze, co następuje:

1. PROCEDURA

- (1) Dnia 6 lutego 2004 r. Irlandia i Zjednoczone Królestwo poinformowały Komisję, że tendencje w przywozie łosia atlantyckiego hodowlanego wskazują na potrzebę zastosowania środków ochronnych w ramach rozporządzeń (WE) nr 3285/94 oraz 519/94; przedstawiły informacje zawierające dostępne dowody ustalone na podstawie art. 10 rozporządzenia (WE) nr 3285/94 oraz art. 8 rozporządzenia (WE) nr 519/94; oraz wystąpiły z prośbą do Komisji o wprowadzenie środków ochronnych w ramach tych instrumentów.
- (2) Irlandia i Zjednoczone Królestwo przedstawiły dowody świadczące o tym, iż przywóz łosia atlantyckiego hodowlanego do Wspólnoty Europejskiej wzrasta bardzo szybko, tak w kategoriach bezwzględnych, jak i w stosunku do produkcji i spożycia we Wspólnocie.
- (3) Kraje te postawiły zarzut, iż zwiększenie wolumenu przywozu łosia atlantyckiego hodowlanego miało, oprócz innych skutków, negatywny wpływ na ceny podobnych lub bezpośrednio konkurencyjnych produktów we Wspólnocie oraz na udział rynkowy producentów wspólnotowych, wyrządzając producentom wspólnotowym szkodę.

- (4) Następnie Irlandia i Zjednoczone Królestwo poinformowały, na podstawie informacji przedstawionych przez producentów wspólnotowych, że wszelka zwłoka w przyjęciu środków ochronnych przez Wspólnotę Europejską doprowadziłaby do szkód trudnych do naprawienia oraz że w związku z tym należy przyjąć wspomniane środki w trybie pilnym.

- (5) Komisja poinformowała wszystkie Państwa Członkowskie o sytuacji i przeprowadziła z nimi konsultacje odnośnie warunków przywozu, tendencji w przywozie oraz dowodów wystąpienia poważnych szkód, a także różnych aspektów sytuacji gospodarczej i handlowej dotyczących omawianego wyrobu wspólnotowego.

- (6) Dnia 6 marca 2004 r. Komisja wszczęła postępowanie wyjaśniające w sprawie poważnych szkód lub ich zagrożenia dla producentów wspólnotowych wyrobów podobnych lub bezpośrednio konkurencyjnych w stosunku do przywożonego wyrobu, określonego jako łosoś hodowlany, filetowany bądź niefiletowany, świeży, schłodzony lub mrożony („przedmiotowy produkt”)⁽⁵⁾ zgodnie z poniższym wyjaśnieniem. Postępowanie wyjaśniające (IP) przeprowadzono w roku 2003, a okres objęty dochodzeniem to okres od początku 2000 roku do końca roku 2003.

- (7) Komisja oficjalnie powiadomiła o postępowaniu wyjaśniającym producentów wywozających i importerów oraz ich reprezentatywne stowarzyszenia, których może to dotyczyć, przedstawicieli krajów wywozających oraz producentów wspólnotowych. Komisja przesłała kwestionariusze wszystkim wymienionym stronom, reprezentatywnym stowarzyszeniom wspólnotowym hodowców łosia i tym, którzy zgłosili się w terminie określonym w zawiadomieniu o wszczęciu postępowania wyjaśniającego. Zgodnie z art. 5 rozporządzenia Rady (WE) nr 519/94 i art. 6 rozporządzenia Rady (WE) nr 3285/94, Komisja umożliwiła stronom bezpośrednio zainteresowanym przedstawienie swoich stanowisk na piśmie i wnioskowanie o przesłuchanie.

- (8) W dniu 13 sierpnia 2004 r. Komisja wprowadziła tymczasowe środki ochronne. Rada została o nich powiadomiona zgodnie z art. 15 ust. 5 rozporządzenia Rady (WE) nr 519/94 oraz art. 16 ust. 7 rozporządzenia Rady (WE) nr 3285/94; środki te wygasły dnia 6 grudnia 2004 r.

⁽¹⁾ Dz.U. L 349, 31.12.1994, p. 53.

⁽²⁾ Dz.U. L 286 z 11.11.2000, str. 1.

⁽³⁾ Dz.U. L 67 z 10.3.1994, str. 89.

⁽⁴⁾ Dz.U. L 65 z 8.3.2003, str. 1.

⁽⁵⁾ Dz.U. C 58 z 6.3.2004, str. 7.

- (9) Po opublikowaniu środków tymczasowych Komisja kontynuowała postępowanie wyjaśniające z zamiarem osiągnięcia ostatecznych ustaleń. Niektóre osoby, niektórzy producenci wywożący i ich reprezentatywne stowarzyszenia, producenci wspólnotowi, dostawcy, przetwórcy oraz importerzy wraz z ich reprezentatywnymi stowarzyszeniami złożyli uwagi na piśmie. Uwagi w formie pisemnej i ustnej złożone przez strony wzięto pod uwagę przy formułowaniu ostatecznych ustaleń. Wszystkie informacje uznane za niezbędne w celu dokonania końcowych ustaleń zostały zbadane i zweryfikowane. Odbyto również wizyty weryfikacyjne na terenie zakładów ośmiu producentów wspólnotowych.
- (10) Komisja poinformowała wszystkie współpracujące strony o istotnych faktach i okolicznościach, na podstawie których zamierzała wprowadzić ostateczne środki ochronne oraz o formie proponowanych środków. Dała również stronom możliwość przedstawienia uwag, które następnie rozważyła, a w stosownych przypadkach wzięła pod uwagę przy dokonywaniu ostatecznych ustaleń.

2. WYKAZ WSPÓŁPRACUJĄCYCH STRON

Producenci

Ardvar Salmon Ltd, Inverness, Szkocja, Zjednoczone Królestwo.
 Atlantic West, Western Isles HS7 5LZ, Szkocja, Zjednoczone Królestwo.
 Hennever Salmon, West George Street, Szkocja, Zjednoczone Królestwo.
 Pan Fish Scotland Ltd, Argyll, Szkocja, Zjednoczone Królestwo.
 Loch Duart Ltd, Scourie By Lairg Sutherland, Szkocja, Zjednoczone Królestwo.
 Marine Harvest (Scotland), Craigmack Road, Szkocja, Zjednoczone Królestwo.
 Orkney Salmon Ltd, Bellshill, Szkocja, Zjednoczone Królestwo.
 Stolt Sea Farm Ltd, Western Isles, Szkocja, Zjednoczone Królestwo.
 West Minch Salmon Ltd, Western Isles, Szkocja, Zjednoczone Królestwo.
 Western Isles Seafood Co Ltd, Western Isles, Szkocja, Zjednoczone Królestwo.
 Sidinish Salmon Ltd, Western Isles, Szkocja, Zjednoczone Królestwo.
 Creevin Salmon, Mountcharles, Irlandia.
 Marine Harvest Ireland, Hrabstwo Donegal, Irlandia.

Importerzy/Przetwórcy

Laschinger GmbH, Bischofsmais, Niemcy.
 Syndicat National de l'Industrie du Saumon Fumé, Paris Cedex 14, Francja.
 Vensy Espana SA, Malaga, Hiszpania.
 SIF France, Boulogne sur Mer, Francja.
 Moulin de la Marche, Chateaulin, Francja.

Group Labeyrie, St-Vincent-De-Tyrosse, Francja.

Eksporterzy

Aalesundfisk AS, Aalesund, Norwegia.
 Marine Harvest Norway AS, Bergen, Norwegia.
 Cultivos Yadrán SA, Renca, Chile.
 Invertec Pesquera Mar de Chiloe SA, Providencia, Chile.
 Marine Harvest Chile SA, Puerto Montt, Chile.
 Pesca Chile SA, Piso 6, Chile.
 Compania Pesquera Camanchaca S.A, Puerto Montt, Chile.
 Chilefood Sociedad Anonima, Montalva No 4.800, Chile.
 Fjord Seafood Chile S.A, Puerto Montt, Chile.
 Pesquera Los Fiordos Ltda, Puerto Montt, Chile.
 Salmones Pacific S.A, Puerto Montt, Chile.
 Patagonia Salmon Farming S.A, Puerto Montt, Chile.
 Salmones Mainstream S.A, Puerto Montt, Chile.
 Yadrán Quellón S.A, Santiago, Chile.
 Salmones Friosur, Puerto Chabuco, Chile.
 Aguas Claras, Puerto Montt, Chile.
 Pesquera EICOSAL, Puerto Montt, Chile.
 Cultivos Marinos Chiloe, Chiloe Island, Chile.
 Patagonia Salmon farming, Puerto Montt, Chile.
 Salmones Multiexport Ltda, Puerto Montt, Chile.
 East Salmon P/F, Klaksvik, Wyspy Owcze.
 Faeroe Seafood Prime, Tórshavn, Wyspy Owcze.
 P/F Bakkafrost, Glyvrrar, Wyspy Owcze.
 Landshandilin P/F, Tórshavn, Wyspy Owcze.
 Viking Seafood P/F, Strendur, Wyspy Owcze.
 S. A. Salmon Sp/f, Wyspy Owcze..
 PRG Export Limited, Gota, Wyspy Owcze.
 P/F Vestsalmon, Kollafjörður, Wyspy Owcze.
 Samherji hf, Akureyri, Islandia.
 Nordlaks Oppdrett AS Stokmarkers, Norwegia.
 Seafarm Invest AS Lovund, Norwegia.
 Norweska Federacja Owoców Morza, Bergen, Norwegia.
 Stowarzyszenie Hodowli Ryb na Wyspach Owczych, Tórshavn, Wyspy Owcze.

Dostawcy

Ewos, West Lothian, Zjednoczone Królestwo.
 Havsbrun Ltd, Fuglafjörður, Wyspy Owcze.
 Landcatch Ltd, Argyll, Zjednoczone Królestwo.

3. PRZEDMIOTOWY PRODUKT

- (11) Produkt, w odniesieniu do którego Komisja została poinformowana, że tendencje w przywozie wymagają wprowadzenia środków ochronnych to łosoś atlantycki hodowlany, filetowany lub niefiletowany, świeży, schłodzony lub mrożony.

- (12) Jednakże uważa się, że wszystkie rodzaje łososia hodowlanego powinny zostać uwzględnione. Ograniczenie przedmiotowego produktu do łososia atlantyckiego hodowlanego byłoby zbyt wąskim zdefiniowaniem przedmiotowego produktu. W oparciu o cechy fizyczne różnych gatunków łososia (wielkość, kształt, smak, itp.), proces produkcji oraz zastępowalność wszystkich rodzajów łososia hodowlanego z punktu widzenia konsumenta, uważa się wszystkie rodzaje łososia hodowlanego za jeden produkt. Podobnie, mimo iż łosoś hodowlany sprzedawany jest w różnych formach (całe ryby patroszone, całe ryby bez głowy i patroszone, filety), wszystkie te formy mają taki sam docelowy użytek i można je z łatwością zastąpić.
- (13) Niektóre strony twierdziły, że łosoś mrożony różni się od łososia świeżego i nie należy uznawać go za przykład produktu przedmiotowego. Jedna ze stron zauważyła, że stosuje się do niego różne rodzaje klasyfikacji taryfowej oraz twierdziła, że ten typ łososia jest przeznaczony dla przetwórców żywności na skalę przemysłową oraz wędzarni oraz przez nich preferowany, natomiast konsumenci wolą świeżego łososia. Jeszcze inna była zdania, że nie nadaje się on do wędzenia. Twierdzono także, że infrastruktura potrzebna przetwórcom różni się w przypadku świeżego i mrożonego łososia. Ponadto twierdzono, że istnieją zupełnie odrębne rynki dla świeżego i mrożonego łososia charakteryzujące się brakiem współzależności między cenami świeżego i mrożonego łososia oraz że istnieją szczególne rodzaje sprzedawców detalicznych, przetwórców oraz konsumentów nabywających tylko jedną formę produktu a nie drugą. Jedna ze stron twierdziła, że zwykłe rodzaje mrożonego łososia (np. cała ryba, filet, itp.) różniły się od innych rodzajów w przypadku łososia świeżego.
- (14) Jednakże twierdzenia te uznano za bezpodstawne. Różnice w klasyfikacji taryfowej są czynnikiem, który zasługuje na rozważenie, ale sam w sobie nie jest czynnikiem determinującym. Przetwórcy używają zarówno świeżego jak i mrożonego łososia hodowlanego. Oba rodzaje łososia, świeży i mrożony, dostępne są powszechnie w handlu detalicznym oraz generalnie w takich samych punktach sprzedaży (niektóre z nich oferują wprawdzie wyłącznie łososia świeżego lub wyłącznie mrożonego), nawet jeśli istnieją dowody na nieznaczną różnicę w cenie. Oba rodzaje oferowane są w różny sposób oraz bezpośrednio konsumowane przez konsumentów. Nawet jeśli niektórzy konsumenci preferują produkt w postaci świeżej/schłodzonej a inni mrożonej, a niektóre oferowane produkty uważa się za jakościowo przewyższające inne, tego rodzaju różnice w preferencjach czy też odbiorze towaru nie są znaczące. Obie formy produktu mają taki sam docelowy użytek oraz konkurują ze sobą na tym samym rynku.
- (15) Jedna ze stron twierdziła, że brak jest krzyżowej elastyczności popytu między łososem świeżym a mrożonym oraz powoływała się na wnioski rozporządzenia Rady (WE) nr 930/2003 podtrzymujące to stanowisko. Jednakże rozporządzenie to rzeczywiście uznaje istnienie konkurencji cenowej między tymi dwoma produktami.
- (16) W konsekwencji należy odrzucić argument, iż mrożony łosoś i łosoś świeży są różnymi produktami.
- (17) Uznaje się więc, iż łosoś (świeży, schłodzony lub mrożony) hodowlany (nie dziki) w różnych opisanych formach jest jednym produktem. Produkt jest obecnie klasyfikowany w ramach kodów CN ex 0302 12 00, ex 0303 11 00, ex 0303 19 00, ex 0303 22 00, ex 0304 10 13 i ex 0304 20 13.
- #### 4. PRODUKT PODOBNY LUB BEZPOŚREDNIO KONKURENCYJNY
- (18) Przeprowadzono analizę mającą na celu stwierdzenie, czy przedmiotowy produkt producentów wspólnotowych – tzn. łosoś hodowlany (zwany dalej „produktem podobnym”) jest podobny lub bezpośrednio konkurencyjny w stosunku do przywożonego produktu przedmiotowego.
- (19) Przy dokonywaniu stwierdzenia wzięto pod uwagę w szczególności następujące ustalenia:
- produkt przywożony i produkt wspólnotowy mają tę samą klasyfikację międzynarodową w zakresie taryfy celnej na poziomie kodu HS (6 cyfr). Ponadto, mają takie same lub podobne cechy fizyczne, tj. smak, wielkość, kształt i skórę. Produkt krajowy jest często sprzedawany jako produkt wysokiej jakości i osiąga często wyższą cenę w handlu detalicznym. Jednakże pojęcie „podobieństwa” nie wymaga, by produkty były identyczne, a drobne różnice w jakości nie wystarczają, by zmienić ogólne stwierdzenie podobieństwa pomiędzy produktami przywożonymi a krajowymi;
 - produkt przywożony i produkt wspólnotowy były sprzedawane za pomocą podobnych lub identycznych kanałów sprzedaży, nabywcy mieli swobodny dostęp do informacji na temat cen, a produkt przedmiotowy i produkt producentów wspólnotowych konkurowały głównie pod względem cenowym;
 - produkt przywożony i produkt wspólnotowy mają takie samo bądź podobne zastosowanie docelowe, są zatem produktami alternatywnymi bądź zastępczymi i są łatwo zastępowalne;
 - produkt przywożony i produkt wspólnotowy były postrzegane przez konsumentów jako produkty alternatywne, służące zaspokojeniu konkretnej potrzeby lub wymagania; w tym wypadku różnice wskazane przez niektórych eksporterów i importerów były jedynie drobnymi różnicami.
- (20) Zatem wniosek jest taki, że produkt przywożony i produkt wspólnotowy są produktami „podobnymi lub bezpośrednio konkurencyjnymi”.

5. PRZYWÓZ

5.1. Zwiększenie przywozu

5.1.1. Wstęp

(21) Przeprowadzono analizę, w oparciu o dane za okres 2000 do 2003, koncentrując się na przywozie w ostatnim okresie, dla którego dostępne są wiarygodne dane, w celu ustalenia, czy produkt przedmiotowy jest przywożony do Wspólnoty w tak znacznie zwiększonych ilościach, w wymiarze bezwzględny lub w stosunku do całkowitej produkcji wspólnotowej, i/lub na takich warunkach, że mogą one wyrządzić lub grozić wyrządzeniem poważnej szkody producentom wspólnotowym. Według jednej ze stron zwiększenie przywozu wynikało z faktu, iż w danych dotyczących przywozu uwzględniono przywóz łososia dzikiego. Jednakże postępowanie wyjaśniające wykazało, że pomimo faktu, iż w danych Eurostatu nie ma rozróżnienia pomiędzy łososiem dzikim a łososiem hodowlanym, dostępne informacje (statystyki wywozu Stanów Zjednoczonych Ameryki i Kanady) wskazują, iż przywóz łososia dzikiego do Wspólnoty w rzeczywistości zmniejszył się od 2001 roku. Dlatego też uwzględnienie przywozu wszystkich rodzajów łososia w danych Eurostatu nie spowodowało zwiększenia przywozu, który wykazały powyższe dane. Jedna ze stron twierdziła również, że rok 2000 to nieodpowiedni rok bazowy przyjęty na potrzeby przeprowadzonej analizy, ponieważ w roku tym ceny łososia były nadzwyczaj wysokie. Jednakże analiza koncentruje się na kluczowych wydarzeniach w ostatnim okresie, a zmiana roku bazowego z 1999 na 2001 nie zmieniłaby wyniku analizy.

(22) Zatem ostateczne ustalenia przedstawione poniżej są oparte na danych z lat 2000 do 2003.

5.1.2. Wielkość przywozu

	2000	2001	2002	2003
Przywóz	372 789	379 764	396 772	455 948
Zwiększenie w stosunku do poprzedniego roku w %		2 %	4 %	15 %
Produkcja wspólnotowa ogółem	146 664	161 854	168 374	190 903
Przywóz/Produkcja	254 %	235 %	236 %	239 %

Źródło: Danych dotyczących przywozu dostarczyło biuro Eurostat. Produkcja wspólnotowa obliczona na podstawie danych rządowych dla Irlandii oraz Zjednoczonego Królestwa, a także danych branżowych dla Francji i Łotwy.

(23) Przywóz zwiększył się z 372 789 ton w 2000 r. do 455 948 ton w roku 2003; zwiększenie o 22%. Od roku 2002 do 2003 przywóz zwiększył się o 15%.

(24) W stosunku do produkcji wspólnotowej przywóz spadł z 254% w 2000 r. do 235% w 2001 r., ale od tego

czasu wzrósł ponownie do 239% w 2003 r. Nawet jeśli oznacza to spadek w stosunku do roku 2000, należy zauważyć, iż po roku 2001 charakteryzującym się niskim przywozem, przywóz wzrastał w stosunku do produkcji w każdym kolejnym roku. Ponadto należy przypomnieć, że w 2003 roku zanotowano wzrost przywozu w kategoriach bezwzględnych w wysokości 15%, który przewyższa zdecydowanie notowania z lat poprzednich.

(25) Dane kwartalne dla lat 2002 i 2003 pokazują, że w roku 2003 wielkość przywozu kwartalnie była większa niż w analogicznych kwartałach 2002 r. oraz że największy wzrost (do 20,8%) nastąpił w drugiej połowie 2003 r.

	1 kw. 2002 r.	2 kw. 2002 r.	3 kw. 2002 r.	4 kw. 2002 r.
Wielkość (t)	86 753	96 988	93 375	119 657
	1 kw. 2003 r.	2 kw. 2003 r.	3 kw. 2003 r.	4 kw. 2003 r.
Wielkość (t)	92 667	108 655	112 862	141 763
Zwiększenie w stosunku do poprzedniego roku w %	6,8 %	12,0 %	20,8 %	18,5 %

Źródło: Eurostat.

5.1.3. Wniosek

(26) W oparciu o dane na temat przywozu za okres od 2000 r. do 2003 r. stwierdza się, iż ostatnio nastąpił nagły, gwałtowny i znaczny wzrost przywozu, zarówno w kategoriach bezwzględnych, jak i w stosunku do produkcji.

5.2. Ceny przywozowe

(27) Wzięto również pod uwagę warunki, w jakich dokonywano przywozu, odnosząc się do danych Eurostatu. Mimo iż dane te uwzględniają niewielką ilość łososia dzikiego, uważa się, iż nie wpłynęło to znacząco na ceny.

(28) W odniesieniu do tej kwestii należy zauważyć, że w okresie od września 1997 r. do maja 2003 r. znaczna część przywozu łososia hodowlanego z Norwegii (stanowiąca około 55% rynku wspólnotowego) objęta była zobowiązaniami cenowymi w kontekście istniejących wówczas środków antydumpingowych i antysubsydjnych. W ciągu roku 2002 nieprzebranie tych zobowiązań cenowych przez norweskich producentów wywożących zaczęło podważać skuteczność tego instrumentu i spowodowało spadek cen. Następnie w grudniu 2002 r. ogłoszono propozycję zakończenia stosowania środków antydumpingowych i środków antysubsydjnych w odniesieniu do przywozów z Norwegii i zaprzestano stosowania tych środków w maju 2003 r. Ceny przywozowe w roku 2002 i pierwszej połowie roku 2003 spadły częściowo na skutek nieprzebrania lub dobrowolnego wycofania się ze zobowiązań cenowych przez niektórych norweskich eksporterów.

- (29) Ceny przywózowe spadły o 28,5% od roku 2000 do 2003. Spadek ten oczywiście rozważa się poza normalnymi wahaniami cen na rynku, ze względu na wielkość spadku w kategoriach bezwzględnych oraz ze względu na to, że producenci wywożący nie osiągnęli nadzwyczajnych zysków w roku 2000, a koszt produkcji nie zmniejszył się zasadniczo od roku 2000 do 2003.

	2000	2001	2002	2003
Cena przywózowa	3,55	2,99	2,87	2,54

Źródło: Eurostat.

- (30) Ostatnie zmiany w bardziej jasny sposób obrazują dane kwartalne. Po okresie stosunkowej stabilizacji na poziomie od 2,83 EUR do 2,93 EUR w roku 2002, ceny przywózowe spadły z 2,87 EUR w 1 kwartale 2003 r. do 2,24 EUR w 3 kwartale 2003 roku, by powrócić częściowo do wcześniejszego poziomu 2,48 EUR w 4 kwartale 2003 r.

	1 kw. 2002 r.	2 kw. 2002 r.	3 kw. 2002 r.	4 kw. 2002 r.
Cena przywózowa	2,83	2,93	2,86	2,85
	1 kw. 2003 r.	2 kw. 2003 r.	3 kw. 2003 r.	4 kw. 2003 r.
Cena przywózowa	2,87	2,62	2,24	2,48

Źródło: Eurostat.

- (31) Dane Eurostatu za pierwszą połowę 2004 r. wskazują na początkowy wzrost cen, niemniej jednak pozostały one poniżej średniej roku 2003, a następnie kontynuowały tendencję spadkową. Najnowsze dostępne informacje wskazują na dalszą tendencję niżkową cen oraz ich bardzo niski poziom. Choć pojawiają się opinie, że nastąpi wzrost cen, nie ma jednak dla nich uzasadnienia, a obecny bardzo niski poziom cen potwierdzają faktycznie źródła branżowe w krajach wywożących.

5.3. Udział rynkowy przywozu

- (32) Udział rynkowy przywozu spadł z 73,5% w 2000 r. do 71,9% w 2001 r. i w 2002 r. pozostawał w okolicach tego poziomu (72%). W roku 2003 zwiększył się udział rynkowy przywozu z 72,0% w 2002 r. do 73,9%, wzrost o 1,9 punktu procentowego i najwyższy poziom w analizowanym okresie.

	2000	2001	2002	2003
Przywóz	73,5%	71,9%	72,0%	73,9%

6. DEFINICJA PROCEDUR WSPÓLNOTOWYCH

- (33) Niemal cała produkcja przedmiotowego produktu we Wspólnocie odbywała się w Szkocji oraz Irlandii, choć

we Francji są przynajmniej jeszcze dwaj producenci i co najmniej jeden na Łotwie.

- (34) W roku 2003 całkowita produkcja przedmiotowego produktu we Wspólnocie wyniosła 190 903 tony, z czego produkcja producentów współpracujących w pełni na wstępnym etapie postępowania wyjaśniającego stanowiła 85 231 ton, co jest równoważnością 45% całkowitej produkcji wspólnotowej. Jest to zatem istotna część całkowitej produkcji wspólnotowej w rozumieniu art. 5 ust. 3 lit. c) rozporządzenia (WE) nr 3285/94 oraz art. 15 ust. 1 rozporządzenia (WE) nr 519/94. W związku z tym uważa się ich za producentów wspólnotowych.

7. NIEPRZEWIDZIANE WYDARZENIA

- (35) Pod koniec roku 2002 prognozy norweskie dotyczące ogólnej produkcji łososia w 2003 r. były na poziomie ok. 446 000 ton. Do lutego 2003 r. Kontali Analize (jednostka dostarczająca informacji w branży) przewidywała połowy w ilości 475 000 ton. Było to o 30 000 ton więcej niż produkcja norweska w 2002 r., ale spodziewano się, że większość tej zwiększonej ilości skierowana będzie na nowo powstające rynki, takie jak rosyjski i polski, oraz na rynki Dalekiego Wschodu, np. Japonii, Hongkongu, Tajwanu oraz Chin. Wzrost na Dalekim Wschodzie był ujemny od roku 2000, jednakże Norwegia spodziewała się odwrócenia tej tendencji spadkowej w roku 2003 poprzez otwarcie się na rynek chiński.

- (36) W rzeczywistości całkowita produkcja w roku 2003 wyniosła 509 000 ton (około 63 000 ton więcej niż przewidywał rząd norweski), a poziom połowów był o 6% wyższy niż przewidywała prognoza Kontali. Produkcja była o 64 000 ton (lub 14%) wyższa niż produkcja norweska w 2002 r. Jednocześnie zamiast zmienić kierunek, spadek sprzedaży na Dalekim Wschodzie jeszcze się pogłębił, a jego tempo faktycznie wzrosło do -6,0%. Ponadto nastąpił również spadek wzrostu na nowo powstających rynkach z 47% do 32% w przypadku Rosji oraz z 50% do 30% w przypadku krajów europejskich poza Wspólnotą. Faktyczny wzrost globalnego spożycia wyniósł jedynie około 6%, w porównaniu z 9% w 2002 r. oraz 14% w 2001 r. Ta, jak się okazało, błędna prognoza dotycząca produkcji, w połączeniu ze zmianą spożycia na świecie, była nie do przewidzenia.

- (37) Skutkiem tego Norwegia doświadczyła poważnego problemu nadprodukcji, problemu, który wydawała się dostrzegać. W rzeczywistości w sierpniu 2003 r., próbując usunąć nadwyżkę produktów z rynku, pewni producenci norwescy rozważali zamrożenie 30 000 ton łososia hodowlanego. Jednakże później porzucono ten pomysł i na rynku nadal istniała nadwyżka towaru.

- (38) Ponadto w grudniu 2002 r. Komisja zgłosiła wniosek o zakończenie stosowania środków antidumpingowych i antysubsydyjnych w stosunku do Norwegii. Następnie zakończono stosowanie tych środków w maju 2003 r. Środki te w dużej mierze przybrały postać minimalnych cen przywozowych („MIPs”), które w konsekwencji gwarantowały producentom wywozowym minimalną cenę. Po ogłoszeniu proponowanego wycofania środków wielu norweskich producentów wywożących albo dobrowolnie zrezygnowało ze zobowiązań, albo po prostu zaprzestało ich przestrzegania. Norwescy producenci łosia całościowo mają duże zadłużenie w bankach norweskich. W obliczu spadku cen oraz braku minimalnych cen przywozowych banki pożyczające środki producentom norweskim podjęły działania mające na celu zmniejszenie ich ryzyka poprzez żądanie spłaty długów. W ten sposób powstało błędne koło, które doprowadziło do zwiększenia odłowów, dalszego nacisku na ceny oraz zwiększonego nacisku na wywóz. Choć należało spodziewać się drobnej tymczasowej korekty cen przywozowych w wyniku zakończenia stosowania środków w stosunku do Norwegii, zakres spadku cen (nasilony jeszcze problemem nadprodukcji) i stworzone przez to błędne koło z powodu działań banków opisanych powyżej, były nie do przewidzenia.
- (39) W roku 2003 wartość korony norweskiej spadła o 13% w stosunku do euro, o 12% w stosunku do korony duńskiej oraz o 14% w stosunku do korony szwedzkiej. Choć zwykle należy się spodziewać zmian kursów walut, te zmiany były stosunkowo duże i spowodowały dalsze wahania poza zwyczajowymi wahaniami kursów walut. Choć pozycja euro umocniła się w stosunku do funta brytyjskiego, wartość funta brytyjskiego spadła tylko o 6%, przez co cena łosia hodowlanego produkowanego w Zjednoczonym Królestwie wzrosła w strefie euro w stosunku do przywozów z Norwegii w porównaniu z sytuacją na początku roku. Głównymi importerami norweskiego łosia hodowlanego we Wspólnocie są: Dania, Szwecja, Niemcy oraz Polska. Jednakże znaczna część tego przywozu jest bezpośrednio przewożona w obrębie Wspólnoty do krajów strefy euro, takich jak Francja i Hiszpania. Ponadto, ponad połowa przywozów łosia hodowlanego odbywa się do Danii, a prawie całość przywozów do Polski i innych nowych Państw Członkowskich jest ponownie sprzedawana w strefie euro po przetworzeniu. Skutkiem tego spadek wartości korony norweskiej w stosunku do euro miał wpływ nie tylko na przywóz norweski bezpośrednio do strefy euro, ale również na przywóz do krajów takich jak Dania czy Polska, które przetwarzają łosia a następnie sprzedają go ponownie w strefie euro. W wyniku ruchów kursów walut rynek Wspólnoty Europejskiej miał się stać jako całość bardziej atrakcyjny dla norweskich producentów wywożących; producenci ci mieli do pewnego stopnia zostać odizolowani od skutków spadku cen w euro i koronach oraz miało im to ułatwić utrzymanie przychodów z wywozu w walucie krajowej. Niemniej jednak doszło do spadku cen jednostkowych nawet w koronie norweskiej. Jednocześnie na skutek ruchów kursów walut ceny importowanego łosia hodowlanego spadły we Wspólnocie Europejskiej, przez co przywóz stał się bardziej atrakcyjny dla importerów oraz klientów, takich jak przemysł przetwórczy. W rezultacie spora część nadprodukcji w Norwegii została wywieziona do Wspólnoty Europejskiej.
- (40) Jedna ze stron twierdziła, że zagraniczna nadprodukcja nie skutkuje koniecznie wzrostem przywozu do Wspólnoty. W teorii jest to prawdziwe stwierdzenie, jednak postępowanie wyjaśniające wykazało, iż w tym szczególnym przypadku nadprodukcja spowodowała wzrost przywozu do Wspólnoty.
- (41) Podnoszono również, że usunięcie środków handlowych oraz zmiany kursów walutowych są przewidywalne. Jednakże głębokiego skutku usunięcia środków handlowych połączonego z relatywnie dużymi i utrzymującymi się wahaniami kursów walutowych nie można było przewidzieć.
- (42) Stąd wniosek, iż nieprzewidzianą sytuacją, która doprowadziła do zwiększenia przywozu była znaczna nadprodukcja w Norwegii (pomimo niższych ilości prognozowanych), nasiloną jeszcze faktem, iż przemysłowi norweskemu nie udało się osiągnąć prognozowanego zwiększenia wywozu na rynki poza obszarem Wspólnoty, nieoczekiwany zakres skutków zakończenia stosowania środków ochrony handlu w stosunku do Norwegii oraz działanie norweskiego systemu bankowego, jak to zostało opisane powyżej, wraz ze wzrostem wartości euro, przez co rynek wspólnotowy stał się niezwykle atrakcyjnym miejscem przeznaczenia dla wywozu norweskiego.

8. POWAŻNA SZKODA

8.1. Wstęp

- (43) W celu określenia poważnej szkody wyrządzonej producentom wspólnotowym produktu podobnego podjęto się dokonania oceny wszystkich istotnych czynników o charakterze obiektywnym i mierzalnym, mających wpływ na ich sytuację. W szczególności, jeśli chodzi o przedmiotowy produkt dokonano oceny danych globalnych Wspólnoty dla spożycia, zdolności produkcyjnej, produkcji, wykorzystania zdolności produkcyjnej, zatrudnienia, wydajności pracy, sprzedaży ogółem oraz udziału rynkowego. Te dane globalne oparte są na informacjach statystycznych zebranych dla Zjednoczonego Królestwa i Irlandii za pomocą kompleksowych sondaży w sektorze. Jeśli chodzi o konkretne dane firm, oparte są one na danych otrzymanych od współpracujących producentów wspólnotowych w zakresie przepływu środków pieniężnych, zwrotu zaangażowanego kapitału, zapasów, cen, stosowania zaniżonych cen oraz rentowności w latach 2000 do 2003.
- (44) Na początku należy zauważyć, że we wspólnotowej branży hodowli łosia, jak wszędzie, stosowany jest długi i stosunkowo nieelastyczny cykl produkcji prowadzący do połowu i po dokonaniu połowu łosoś hodowlany musi zostać natychmiast sprzedany, ponieważ można go przechowywać tylko przez kilka dni, chyba że zostanie zamrożony. Zamrażanie jest kosztowne i tak czy inaczej we Wspólnocie możliwość zamrażania jest ograniczona. W rezultacie, poziom produkcji należy planować przynajmniej dwa lata z wyprzedzeniem i po zaplanowaniu nie można go zmieniać z wyjątkiem wprowadzania drobnych zmian. Zatem nadwyżka dostaw wywiera opóźniony wpływ na produkcję, ale natychmiastowy i poważny wpływ na ceny.

8.2. Analiza sytuacji producentów wspólnotowych

8.2.1. Spożycie

	2000	2001	2002	2003
Spożycie (t)	507 705	527 970	550 943	618 038
Zwiększenie w stosunku do poprzedniego roku w%		4,0 %	4,4 %	12,2 %

- (45) Spożycie przedmiotowego produktu we Wspólnocie zostało ustalone na podstawie całkowitej produkcji wszystkich producentów we Wspólnocie oraz przywozu ogółem przedmiotowego produktu do Wspólnoty, według danych Eurostatu, pomniejszone o wywóz w ramach Wspólnoty Europejskiej.
- (46) W latach 2000 do 2003 spożycie na terenie Wspólnoty wzrosło o 21,7 % z 507 705 ton do 618 038 ton.
- (47) Należy zauważyć, że łososia cechuje wysoka elastyczność cenowa, a zatem znacznie większy wzrost spożycia w 2003 r. można przynajmniej częściowo wytłumaczyć spadkiem cen na poziomie sprzedaży hurtowej.

8.2.2. Zdolność produkcyjna oraz wykorzystanie zdolności produkcyjnej producentów wspólnotowych

	2000	2001	2002	2003
Zdolność produkcyjna (t)	340 029	340 294	339 359	347 671
Wykorzystanie zdolności produkcyjnej (%)	43 %	48 %	50 %	55 %

- (48) Produkcja łososia hodowlanego we Wspólnocie Europejskiej jest skutecznie ograniczana licencjami rządowymi określającymi maksymalną ilość żywych ryb, które można trzymać w wodzie w dowolnym miejscu oraz czasie. Dane na temat zdolności produkcyjnej oparte są raczej na całkowitej ilości objętej licencjami niż na fizycznej pojemności skrzyń stosowanych przez producentów wspólnotowych. Koszt ubiegania się o licencję i jej utrzymania jest stosunkowo niski, a zatem koszt utrzymania nadmiernej zdolności produkcyjnej również jest niski.
- (49) Jak pokazało postępowanie wyjaśniające, po utrzymaniu się na stałym poziomie w okresie 2000 do 2002 r., teoretyczna zdolność produkcyjna wzrosła o 2,2 % od roku 2002 do 2003.
- (50) Wykorzystanie zdolności produkcyjnej (tj. liczba ryb w wodzie w stosunku do liczby objętej przyznanymi licencjami) zwiększyło się z 43 % w 2000 r. do 48 % w 2001 r. i potem dalej zwiększało się do 2003 r., kiedy to osiągnęło poziom 55 %. Odzwierciedla to fakt, że poziom produkcji wzrastał szybciej w okresie od

2000 r. do 2003 r., niż zdolność produkcyjna objęta licencjami, która wzrosła tylko o 2,2 %.

8.2.3. Produkcja producentów wspólnotowych

	2000	2001	2002	2003
Produkcja (t)	146 664	161 854	168 374	190 903

- (51) Produkcja (rozumiana jako ilość ryb odłowionych) zwiększyła się o 30 % z 146 664 ton w 2000 r. do 190 903 ton w 2003 r., przy pojedynczym rocznym zwiększeniu w wysokości 13,7 %.
- (52) Należy zauważyć, że ze względu na długi cykl produkcyjny, produkcję planuje się co najmniej dwa lata z wyprzedzeniem, oraz że po rozpoczęciu cyklu produkcyjnego poziomy produkcyjne można korygować jedynie marginalnie.

8.2.4. Zatrudnienie

	2000	2001	2002	2003
Zatrudnienie (koniec okresu)	1 269	1 162	1 195	1 193

- (53) Zatrudnienie w stosunku do przedmiotowego produktu spadło o 6 % z 1 269 w 2000 r. do 1 193 w 2003 r., chociaż wykazywało zróżnicowaną tendencję z częściową poprawą w roku 2002.

8.2.5. Wydajność

	2000	2001	2002	2003
Wydajność (tony/pracownika)	115	139	141	160

- (54) Wydajność konsekwentnie rosła w rozpatrywanym okresie ze 115 ton w 2000 r. do 160 ton w 2003 r. Odzwierciedla to zwiększone wykorzystanie zautomatyzowanych systemów karmienia i innych urządzeń usprawniających pracę oraz duży nacisk na redukcję kosztów w obliczu coraz większych strat finansowych.

8.2.6. Wielkość sprzedaży

	2000	2001	2002	2003
Sprzedaż na terenie Wspólnoty (t)	134 916	148 206	154 171	162 090

- (55) W latach 2000-2002 sprzedaż produktu podobnego przez producentów wspólnotowych wzrosła o 14,3 % ze 134 916 do 154 171 ton. Wzrost ten pojawił się w kontekście zwiększenia spożycia o 8,5 % w tym samym okresie. W okresie od 2002 do 2003 r. sprzedaż producentów wspólnotowych wzrosła o 5,1 % z poziomu 154 171 do 162 090 ton, pomimo wzrostu spożycia o 10,3 % od roku 2002 do 2003.

8.2.7. *Udział rynkowy*

	2000	2001	2002	2003
Udział rynkowy	26,5 %	28,1 %	28,0 %	26,1 %

- (56) Udział rynkowy producentów wspólnotowych wzrósł z 26,5 % w 2000 r. do 28,1 % w 2001 roku i pozostał mniej więcej na tym poziomie w 2002 r., jednakże potem spadł o 1,9 punktu procentowego (lub 6,7 %) do poziomu 26,1 % w 2003 roku - najniższego poziomu w analizowanym okresie. Odzwierciedla to fakt, że nastąpił wzrost przywozu nie tylko w kategoriach bezwzględnych, ale również w stosunku do spożycia w 2003 r.

8.2.8. *Przepływ środków pieniężnych*

Rok obrotowy	2000	2001	2002	2003
Przepływ środków pieniężnych (wskaźnik)	100	-221	-384	-221

- (57) Przepływ środków pieniężnych można było jedynie przeanalizować na poziomie współpracujących firm, produkujących przedmiotowy produkt, a nie wyłącznie w stosunku do samego przedmiotowego produktu. Wskaźnik ten uznano zatem za mniej znaczący niż inne przedstawione wskaźniki. Niemniej jednak, można zauważyć, że w latach 2001, 2002 i 2003 był wyraźnie ujemny przepływ środków pieniężnych.

8.2.9. *Zwrot zaangażowanego kapitału (ROCE)*

Rok obrotowy	2000	2001	2002	2003
ROCE	34	-1	2	-20

- (58) Wskaźnik ROCE również można było jedynie przeanalizować na poziomie współpracujących firm, produkujących przedmiotowy produkt, a nie wyłącznie w stosunku do samego przedmiotowego produktu. Wskaźnik ten zatem również uznano za mniej znaczący niż inne przedstawione wskaźniki. Niemniej jednak można zauważyć spadek wskaźnika ROCE z 34 % w 2000 r. do niemal zera w 2001 i 2002 roku przed spadkiem do poziomu -20 % w 2003 r.

8.2.10. *Cena produktu podobnego*

	2000	2001	2002	2003
Ceny jednostkowe sprzedaży wspólnotowej 1 000 EUR/tona (*)	3,50	3,23	3,02	2,79

(*) Ceny skorygowane do loco Glasgow

- (59) Średnia cena produktu podobnego spadła o 20,3 % od roku 2000 do 2003, przy stałym spadku cen w tym okresie. Ceny osiągnęły najniższy poziom (2,79 EUR/kg) w 2003 r.
- (60) W pierwszej połowie 2004 roku dostępne informacje wskazują na niewielki wzrost średnich cen jednostko-

wych sprzedaży producentów wspólnotowych przy niewielkim zwiększeniu średnich cen przywozowych, a następnie na ich tendencję spadkową. Według najświeższych informacji ceny znów wykazują tendencję spadkową a ich poziom jest bardzo niski.

- (61) Jedna ze stron twierdziła (powołując się na średnie roczne kursy walut), że spadek cen w funtach szterlingach nie był tak duży. Niemniej jednak Komisja konsekwentnie stosuje euro jako walutę w sprawach dotyczących ochrony handlu.

8.2.11. *Koszty*

	2000	2001	2002	2003
Średni koszt produkcji za tonę (EUR/kilogram)	3,1	3,2	3,0	3,1

- (62) Oprócz sytuacji cenowej wzięto również pod uwagę sytuację pod względem kosztów. Koszty wahały się od 3,0 EUR do 3,2 EUR/kg w okresie 2000 do 2003 r.

8.2.12. *Rentowność*

	2000	2001	2002	2003
Zysk/strata netto ze sprzedaży wspólnotowej (%)	7,3 %	-3,3 %	-2,5 %	-17,1 %

- (63) Rentowność sprzedaży producentów wspólnotowych we Wspólnocie spadła z 7,3 % w 2000 r. do -3,3 % w 2001 r. Straty stały się mniej wyraziste w 2002 r. (-2,5 %), jednakże potem wzrosły do -17,1 % w 2003 r. W roku 2003, gdy poziom przywozu wzrósł do najwyższego poziomu, a średnia cena przywozowa spadła do najniższego poziomu (2,54 EUR/kg), spadła również średnia cena produktu wspólnotowego, do najniższego poziomu (2,79 EUR/kg). Spadek rentowności producentów wspólnotowych w latach 2000 - 2003 wystąpił w tym samym czasie, co spadek ceny za kilogram produktu producentów wspólnotowych z 3,50 EUR do 2,79 EUR.

8.2.13. *Zapasy*

	2000	2001	2002	2003
Stan zapasów na koniec okresu (t)	36 332	39 048	53 178	43 024

- (64) Zapasy w tym kontekście odnoszą się do świeżych ryb w wodzie. Producenci wspólnotowi, podobnie jak wszyscy inni, posiadają niewielkie ilości odłowionych ryb ze względu na to, że ryby muszą być sprzedawane natychmiast po odłowieniu. Dlatego też zmniejszenie stanu zapasów na koniec okresu wskazuje na zmniejszenie ilości żywych ryb hodowanych do odłowu w przyszłości. Zatem w tym przypadku malejące poziomy zapasów są wskaźnikiem zwiększającej się szkody.
- (65) Stan zapasów zwiększył się z 36 332 ton w 2000 r. do 53 178 ton w 2002 r., a następnie spadł do 43 024 ton w 2003 r. Oznacza to spadek zapasów w wysokości 19,1 % od 2002 do 2003 r.

8.2.14. Wniosek

- (66) Postępowanie wyjaśniające dowodzi, że w okresie 2000 do 2003 r., a w szczególności w latach 2002 - 2003 przywóz przedmiotowego produktu na rynek wspólnotowy odbywał się w zwiększonych ilościach i dużych wolumenach.
- (67) Jeśli chodzi o sytuację producentów wspólnotowych, pomiędzy rokiem 2000 a 2002 teoretyczna zdolność produkcyjna pozostała na mniej więcej niezmiennym poziomie, natomiast produkcja wzrosła o 14,8%. W rezultacie wykorzystanie zdolności produkcyjnej wzrosło w tym okresie z 43% do 50%. Zwiększył się również stan zapasów żywych ryb w wodzie. Nastąpił pewien spadek zatrudnienia, natomiast wydajność zwiększyła się głównie dzięki zwiększonemu wykorzystaniu automatyzacji.
- (68) Wielkość sprzedaży wzrosła o 14,3% od roku 2000 do 2002 (w porównaniu do 8,5% wzrostu spożycia), a udział rynkowy producentów wspólnotowych zwiększył się z 26,5% do 28,0%.
- (69) Jednakże nawet w tym okresie nastąpił spadek cen o 13,7% od roku 2000 do 2002 i pomimo niewielkiego zmniejszenia kosztów w 2002 r. (częściowo na skutek zwiększonego wykorzystania zdolności produkcyjnej i lepszej wydajności), wydaje się, iż doprowadziło to do spadku rentowności z 7,3 w 2000 r. do strat rzędu -3,3% i -2,5% w 2001 oraz 2002 r. Wskaźniki zwrotu zaangażowanego kapitału i przepływu środków pieniężnych również wykazywały ujemne tendencje w tym okresie.
- (70) W okresie 2002 - 2003 r. nastąpiło znaczne pogorszenie sytuacji producentów wspólnotowych. Pomimo wzrostu zdolności produkcyjnej i produkcji, zdolność produkcyjna wzrosła nieznacznie (o 2,2%) w porównaniu do wzrostu spożycia w tym roku. Biorąc pod uwagę długi cykl produkcyjny, poziomy produkcji ustalane są z dwuletnim wyprzedzeniem a wzrost produkcji był zgodny z wcześniej opracowanymi planami produkcyjnymi. Zwiększona produkcja nie powinna być wyznacznikiem, iż producenci wspólnotowi znajdowali się w dobrej kondycji w roku 2003. Wzrost produkcji doprowadził do zwiększonego wykorzystania zdolności produkcyjnej i większej wydajności.
- (71) Wszystkie inne wskaźniki wykazywały tendencję ujemną. Stan zapasów ryb w wodzie spadł o 19,1%. Pomimo wzrostu spożycia rzędu 10,3% sprzedaż producentów wspólnotowych wzrosła tylko o 5,1% i doszło do utraty udziału rynkowego, który zmniejszył się o 6,7%. Ponadto utrata udziału rynkowego wystąpiła w kontekście spadających cen. W tej sytuacji producenci wspólnotowi byli zmuszeni do obniżenia cen w celu sprzedania własnych produktów. Ceny spadły o kolejne 7,6% w porównaniu do roku 2002 (i znajdowały się na poziomie niższym o 20,3% w stosunku do roku 2000), natomiast koszty wzrosły do średniego poziomu za okres czteroletni. doprowadziło to do gwałtownego spadku rentowności i producenci wspólnotowi ponieśli

stratę w wysokości 17,1%. Straty te były odzwierciedlone w ogólnym wskaźniku ROCE w wysokości -20%. Podczas gdy przepływ środków pieniężnych zdawał się poprawiać, faktycznie doprowadziło to do zmniejszenia zapasów ryb w wodzie oraz niemożności ponownego inwestowania.

- (72) Utrzymywano, że więksi producenci nie ponieśli szkody. Należy jednakże zwrócić uwagę, iż wśród producentów wspólnotowych, odnośnie do których ustalano wystąpienie poważnej szkody, znajduje się kilku większych producentów.
- (73) Biorąc pod uwagę wszystkie te czynniki wniosek jest taki, że producenci wspólnotowi ponieśli poważną szkodę w postaci znacznego ogólnego pogorszenia ich sytuacji.

9. SPOWODOWANIE

- (74) W celu zbadania, czy istnieje związek przyczynowy pomiędzy zwiększonym przywozem a poważną szkodą oraz upewnienia się, że szkody spowodowanej innymi czynnikami nie można przypisać zwiększonemu przywózowi, dokonano wzajemnego rozróżnienia pomiędzy szkodliwymi skutkami czynników uważanych za powodujące szkody, szkodliwe skutki przypisano czynnikom je powodującym i po przypisaniu szkody wszystkim czynnikom przyczynowym określono, czy zwiększony przywóz jest „prawdziwą i istotną” przyczyną szkody.

9.1. Analiza czynników powodujących szkodę

9.1.1. Skutek zwiększonego przywozu

- (75) Jak pokazano powyżej, w okresie od 2000 do 2003 r., a w szczególności w latach 2002 - 2003 odbywał się przywóz przedmiotowego produktu na rynek wspólnotowy w zwiększonych ilościach i dużych wolumenach.
- (76) Łosoś hodowlany to przede wszystkim artykuł spożywczy, a produkt przedmiotowy oraz produkt podobny konkurują głównie pod względem cenowym. Jedna ze stron wprawdzie twierdziła, że przywozy z Chile decydują o poziomie cen na rynku, ogólnie uznaje się, że przywóz, szczególnie z Norwegii, jest czynnikiem wiodącym i dyktującym ceny na rynku. Skutkiem tego, nawet niewielki poziom sprzedaży po niższej cenie powoduje obniżenie cen dla producentów wspólnotowych.
- (77) W obecnym przypadku najbardziej szkodliwym skutkiem zwiększonego przywozu były duże straty finansowe producentów wspólnotowych. Ze względu na przywództwo rynkowe i cenowe, zwiększony przywóz spowodował obniżkę cen w całej Wspólnocie. Gdyby przywóz zwiększył się w mniejszym stopniu, presja cenowa również byłaby mniejsza. Gdyby popyt na rynku wspólnotowym był taki, aby utrzymać taki wzrost przywozu przy znacznie wyższych cenach, choć taki wzrost doprowadziłby do mniejszej sprzedaży i udziału rynkowego producentów wspólnotowych, możliwe, że producenci wspólnotowi nie ponieśliby aż takiej szkody.

(78) W latach 2000 - 2002 ceny przywózowe spadły o 19 %, a w ślad za nimi poszły ceny producentów wspólnotowych. Wprawdzie udział rynkowy sprzedaczy producentów wspólnotowych zwiększył się w tym okresie, było to jednak odzwierciedleniem decyzji produkcyjnych podjętych we wcześniejszych latach, a sprzedaż producentów wspólnotowych przyniosła stratę zarówno w roku 2001, jak i 2002.

(79) Od roku 2002 do 2003 przywóz zwiększył się o 15 %. Udział rynkowy przywozu zwiększył się z 72 % do 73,9 %, podczas gdy udział rynkowy producentów wspólnotowych spadł z 28 % do 26,1 %. W tym samym okresie przywóz wzrósł z 236 % do 239 % produkcji wspólnotowej. Zatem wydaje się, iż przywóz zwiększył się w stosunku zarówno do produkcji wspólnotowej, jak i spożycia kosztem producentów wspólnotowych.

(80) Jednakże, najważniejszym aspektem zwiększenia przywozu był jego wpływ na ceny i rentowność producentów wspólnotowych. Jak zauważono powyżej, ogólnie przyjmuje się, że przywóz (szczególnie z Norwegii) to lider cenowy na rynku wspólnotowym jeśli chodzi o łososia hodowlanego. Przeanalizowano zatem stosowanie zaniżonych cen w celu ustalenia, czy tani przywóz faktycznie powodował obniżenie cen stosowanych przez producentów wspólnotowych.

(81) Aby ustalić zakres poziomu obniżek, przeanalizowano informacje na temat cen za porównywalne okresy na takim samym poziomie handlu oraz dla sprzedaczy do podobnych klientów. W oparciu o porównanie średnich cen loco Glasgow liczonych przez producentów wspólnotowych oraz producentów wywożących w stosunku do importerów wspólnotowych (na bazie CIF granica Wspólnoty Europejskiej, w tym cło) ceny krajowe zostały zaniżone w ostatnich trzech latach o 3,1 % do 7,1 %. Wydaje się, że doprowadziło to do obniżenia cen dla producentów wspólnotowych, ponieważ ze względu na duży udział rynkowy, ceny dyktowane są przez przywóz. W szczególności można zauważyć, że wzrost przywozu po coraz niższych cenach do 3 kwartału 2003 r. zmusił producentów wspólnotowych do ciągłego obniżania cen aż do 3 kwartału 2003 r., prowadząc do strat poniesionych w tym właśnie roku.

(82) Bezpośrednie porównanie cen przywózowych oraz cen producentów wspólnotowych potwierdza tę analizę. Ceny przywózowe spadły o 28,5 % od roku 2000 do 2003, z 3,62 EUR do 2,59 EUR/kg, w tym cło. W tym samym okresie średnia cena produktu podobnego spadła o 20 % z 3,50 EUR do 2,79 EUR/kg, przy stałym spadku cen w tym okresie.

(83) Od roku 2002 do 2003 średnia cena jednostkowa przywozu spadła z 2,93 EUR do 2,59 EUR/kg, w tym cło. W miarę jak przywóz zwiększał się do najwyższego poziomu, a średnia cena przywózowa spadała do najniższego poziomu (2,59 EUR/kg, w tym cło), ceny przywózowe doprowadziły do tendencji spadkowej wśród cen producentów, a średnia cena produktu wspólnotowego spadła do najniższego poziomu (2,79 EUR/kg). Średnia cena jednostkowa produktu wspólnotowego (skorygowana do loco Glasgow) spadła z 3,02 EUR do 2,79 EUR/kg, co stanowi spadek w wysokości 8 %.

	2000	2001	2002	2003
Ceny jednostkowe sprzedaży wspólnotowej 1 000 EUR/tona (*)	3,50	3,23	3,02	2,79
Ceny jednostkowe przywozu, w tym cło (1 000 EUR/tona (**))	3,62	3,05	2,93	2,59

(*) Ceny skorygowane do loco Glasgow.

(**) Ceny przywózowe to ceny na bazie CIF, w tym cło w wysokości 2 %.

(84) Spadek cen producentów wspólnotowych wydaje się być główną przyczyną znacznego spadku ich rentowności. W roku 2000, gdy koszt za kilogram wynosił 3,1 EUR, a cena sprzedaży (skorygowana do loco Glasgow) wynosiła 3,50 EUR, producenci wspólnotowi osiągnęli zysk w wysokości 7,3 %. W roku 2001 i 2002, pomimo zwiększenia wykorzystania zdolności produkcyjnej, produkcji, wydajności, zapasów żywych ryb, sprzedaży i udziału rynkowego, producenci ci ponieśli straty finansowe, odnotowali zmniejszony wskaźnik ROCE ogółem oraz ujemny przepływ środków pieniężnych, gdy ich ceny sprzedaży (skorygowane do loco Glasgow) spadły odpowiednio do poziomu 3,23 EUR oraz 3,02 EUR, a koszty najpierw nieznacznie wzrosły, a następnie spadły odpowiednio do 3,2 EUR w 2001 r. oraz 3,0 w 2002 r. Doszło również do spadku wskaźnika zatrudnienia.

(85) W roku 2003, kiedy to ceny (skorygowane do loco Glasgow) spadły do 2,79 EUR pod wpływem taniego przywozu, a koszty utrzymywały się na poziomie 3,1 EUR z 2000 r. producenci wspólnotowi ponieśli stratę w wysokości 17,1 %. Znalazło to odzwierciedlenie w ujemnym wskaźniku ROCE oraz przepływu środków pieniężnych ogółem. Jednocześnie wolumen sprzedaży wzrósł o jedyne 5,1 % przy czym spożycie wzrosło o 10,3 %, a udział rynkowy zmniejszył się o 1,9 punktu procentowego, w miarę jak zwiększała się wielkość i udział rynkowy przywozu. Pomimo zwiększenia zdolności produkcyjnej, wykorzystania zdolności produkcyjnej i produkcji, wydajności oraz utrzymywania się zatrudnienia za stałym poziomie, wzrost tanich przywózów wywarł wpływ na wykorzystanie zdolności produkcyjnej i produkcję oraz zatrudnienie z opóźnieniem. Zmniejszenie zapasów żywych ryb w 2003 r. wskazuje na to, iż można się spodziewać zmniejszenia produkcji na skutek zwiększenia przywózów.

(86) Z powyższych powodów wniosek jest taki, że istnieje związek pomiędzy zwiększeniem przywozu a poważną szkodą poniesioną przez producentów wspólnotowych, oraz że zwiększenie tanich przywózów wywarło szkodliwy wpływ na producentów wspólnotowych, szczególnie jeśli chodzi o presję spadkową na ceny na rynku wspólnotowym, powodującą duże straty finansowe dla producentów wspólnotowych.

9.1.2. Wpływ zmian w spożyciu w Zjednoczonym Królestwie

- (87) Jedna ze stron twierdziła, że w 2003 r. w Zjednoczonym Królestwie miał miejsce rzekomy spadek spożycia i że przyniósł on stratę producentom wspólnotowym. Jednakże rynku Zjednoczonego Królestwa nie można odizolować od całego rynku wspólnotowego, a spożycie we Wspólnocie Europejskiej zwiększyło się o 21,7% od roku 2000 do 2003 oraz o 12,2% od 2002 do 2003 r. Zatem podstawową przyczyną znacznych strat poniesionych przez producentów wspólnotowych w 2003 r. były raczej niskie ceny niż rzekomy spadek spożycia.

9.1.3. Wpływ zmian na działalność wywozową

	2000	2001	2002	2003
Wywóz (w tonach)	11 748	13 648	14 203	28 813

- (88) Przeanalizowano również wpływ różnic w poziomie wywozu. Wywóz zwiększył się w analizowanym okresie, a w latach 2002 - 2003 faktycznie wzrósł dwukrotnie, jako że w obliczu katastrofalnej sytuacji na rynku wspólnotowym, producenci wspólnotowi starali się zwiększyć wywóz swoich produktów. Stwierdza się zatem, pomimo odmiennego twierdzenia jednej ze stron, że zmiany w poziomie wywozu nie były przyczyną poważnej szkody poniesionej przez producentów wspólnotowych. W każdym razie dane na temat rentowności oparte są wyłącznie o dane dotyczące sprzedaży wspólnotowej.

9.1.4. Wpływ wszelkiej nadwyżki zdolności produkcyjnej

- (89) Przeanalizowano również kwestię, czy szkodliwe skutki mogły wynikać z nadwyżki zdolności produkcyjnej wśród producentów wspólnotowych. W analizowanym okresie nastąpił wzrost teoretycznej zdolności produkcyjnej o 2,2% od roku 2000 do 2003 - o znacznie mniej niż produkcja lub spożycie. Ponadto, jak wcześniej zauważono, teoretyczna zdolność produkcyjna to ilość żywych ryb ogółem objęta posiadanymi licencjami rządowymi. Koszt ubiegania się o licencje oraz ich utrzymania jest niski. Faktycznie główne czynniki kosztów to koszty łososia jednorocznego (młodych ryb), karmienia i pracy. Zatem wniosek jest taki, że zwiększenie teoretycznej zdolności produkcyjnej nie przyniosło szkodliwych skutków producentom wspólnotowym.

9.1.5. Wpływ konkurencji wśród producentów wspólnotowych

- (90) Niektórzy eksporterzy twierdzili, że powodem spadku ceny łososia na rynku wspólnotowym była nadwyżka produkcji ze strony producentów wspólnotowych. Jednakże przywóz wzrósł o 15% w 2003 r., podczas gdy sprzedaż producentów wspólnotowych we Wspólnocie wzrosła o jedyne 5,1%. Ponadto, liderem cenowym na tym rynku jest przywóz, a nie producenci wspólnotowi. Faktycznie analiza polityki cenowej wszystkich stron w 2002 i 2003 roku wyraźnie pokazuje, że towary przywożone były konsekwentnie sprzedawane po niższych cenach niż ceny producentów wspólnotowych, oraz że ceny producentów wspólnotowych wykazywały

podobną tendencję spadkową jak ceny przywozów. Wpływ konkurencji pomiędzy producentami wspólnotowymi równoważy się wśród nich - straty poniesione przez jednych są równoważone zyskami innych ceteris paribus. Zatem wniosek jest taki, że konkurencja wśród producentów wspólnotowych nie była przyczyną poniesionych poważnych strat.

9.1.6. Wpływ zwiększonej śmiertelności na koszty produkcji

- (91) Jedna ze stron twierdziła, że wyższy niż zwykle wskaźnik śmiertelności ryb w Irlandii oraz przypadki epidemii w Zjednoczonym Królestwie oraz Irlandii w 2002 i 2003 roku mogły doprowadzić do zwiększenia kosztów produkcji oraz przerwania normalnego cyklu produkcyjnego dla niektórych producentów. Jednakże zjawiska te były ograniczone do niewielkiej liczby gospodarstw. Ponadto, jak pokazuje tabela, koszty produkcji producentów wspólnotowych spadły w 2002 roku i były zbliżone do średniej z czterech lat w 2003 r. Zatem wniosek jest taki, że wyższy niż zwykle wskaźnik śmiertelności ryb nie był przyczyną szkodliwych skutków finansowych.

	2000	2001	2002	2003
Średni koszt produkcji (1 000 EUR/tona)	3,1	3,2	3,0	3,1

9.1.7. Wpływ wyższych kosztów produkcji ogółem

- (92) Twierdzono, że przemysł norweski ma niższe koszty produkcji niż producenci wspólnotowi, oraz że razem z nieudaną redukcją cen produkcji przez producentów wspólnotowych stanowiło to powód zwiększonego przywozu i poważnej szkody. Posiadane informacje sugerują, że Norwegia ma wprawdzie uprzywilejowaną pozycję w zakresie pewnych kosztów, natomiast producenci wspólnotowi mają korzystniejszą sytuację pod innymi względami. Ogólnie rzecz biorąc, można zauważyć, że producenci wspólnotowi ponoszą znaczne straty na bieżącym rynku, tak samo jak producenci norwescy. Jak stwierdzono w sekcji 8.2.12, producenci wspólnotowi odnotowali stratę w wysokości -17,1% w 2003 roku. Dane rządu norweskiego wskazują, że w 2003 r. straty w przypadku 148 zbadanych hodowli łososia i pstrąga tęczowego wyniosły -12,1%. Ponadto producenci norwescy prowadzili działalność przy dużym zadłużeniu, które stanowiło znaczą część ich całkowitych kosztów. Ich całkowite zadłużenie (nie licząc kapitału i rezerw) wyniosło 6,3 mld NOK w porównaniu z całkowitym obrotem w wysokości 5,6 mld NOK⁽¹⁾ (odpowiednio około 750 mln EUR i 670 mln EUR). Sytuacja ta w niektórych przypadkach doprowadziła do faktycznego przejęcia zakładów norweskich producentów przez banki. Zatem wniosek jest taki, że, nawet przy założeniu istnienia jeszcze małych rozbieżności, jakiegokolwiek różnice odnoszące się do średnich kosztów produkcji producentów wspólnotowych oraz producentów wywożących nie stanowiły istotnej przyczyny poniesionych poważnych szkód.

(1) Przegląd Statystyczny 2003 Norweskiej Dyrekcji ds. Rybołówstwa

9.1.8. Wyższe koszty transportu w Szkocji

- (93) Jedna ze stron twierdziła, że na bardziej odległych obszarach Szkocji infrastruktura jest mniej rozwinięta, oraz że stan taki powoduje wyższe koszty i może przynieść szkodę producentom wspólnotowym. Pod tym względem zauważa się, że hodowla ryb w Norwegii, która jest liderem rynkowym Wspólnoty, jest często podejmowana na odległych obszarach o stosunkowo słabej infrastrukturze transportowej.
- (94) Koszty transportu nie stanowią dużej części całkowitych kosztów produkcji łosiosia hodowlanego i różnią się w zależności od pochodzenia towarów i ich miejsca przeznaczenia. Ogólnie rzecz biorąc, nie dostrzegają się zbyt dużej różnicy w kosztach transportu na rynek wspólnotowy pomiędzy Norwegią, Zjednoczonym Królestwem a Irlandią. Ponadto jest większe prawdopodobieństwo, że producenci wywożący (którzy z definicji mają swoje siedziby poza terenem Wspólnoty Europejskiej) mają wyższe koszty transportu w przypadku sprzedaży na rynek wspólnotowy. Zatem nie uważa się, by wyższe koszty transportu w Szkocji przyczyniły się do szkody poniesionej przez producentów wspólnotowych.
- (95) Ponadto nie przedstawiono żadnych dowodów na to, by koszty transportu w Szkocji wzrosły w ostatnich latach, a zatem wyższe koszty transportu nie mogły wytłumaczyć ostatniego wzrostu strat finansowych, których doświadczyli producenci wspólnotowi.

9.1.9. Inne czynniki

- (96) Twierdzono, że bardziej restrykcyjne prawodawstwo wspólnotowe w dziedzinie ochrony środowiska oraz sanitarne, ograniczenia przywozowe stosowane w krajach trzecich, sprawozdania naukowe dotyczące łosiosia oraz negatywnie nastawiona przez prasę opinia publiczna przyczyniły się do szkód poniesionych przez producentów wspólnotowych. Nie przedstawiono jednakże żadnych dowodów na poparcie powyższych argumentów, ani ich nie rozwinięto. W tej sytuacji powyższe czynniki nie mogą zostać uznane za prawdziwe przyczyny poniesienia poważnych szkód przez producentów wspólnotowych. Nie wskazano żadnych innych czynników związku przyczynowego w końcowym etapie postępowania wyjaśniającego.

9.2. Przypisanie szkodliwych skutków

- (97) Zwiększenie przywozu miało tylko ograniczony negatywny wpływ na ilości sprzedawane przez producentów wspólnotowych, choć ich sprzedaż i udział rynkowy nieco spadły w 2003 r. Jednakże najważniejszy wydaje się być fakt, że znaczny wzrost przywozu miał drugorzędny wpływ na dochodowość producentów wspólnotowych, przy uwzględnieniu towarzyszącego spadku cen. Biorąc pod uwagę fakt, że przywóz (stanowiący około 70-75% rynku) ma pozycję lidera cenowego, ciągły spadek cen przywozowych spowodował znaczną obniżkę cen producentów wspólnotowych. Przyniosło to producentom wspólnotowym pokaźne straty. Nie wskazano

żadnych innych czynników, które mogły przyczynić się do szkody, oprócz zwiększenia tanich przywozów.

9.3. Wniosek

- (98) Zatem, po ustaleniu, że z innych znanych czynników nie wyniknęły żadne materialnie szkodliwe skutki, wniosek jest taki, że pomiędzy zwiększeniem tanich przywozów a poważną szkodą producentów wspólnotowych istnieje wyraźny związek.

10. ŚRODKI OCHRONNE

- (99) Analiza wniosków postępowania wyjaśniającego potwierdza istnienie poważnej szkody oraz potrzebę wprowadzenia ostatecznych środków ochronnych w celu zaradzenia poważnej szkodzie poniesionej przez producentów wspólnotowych oraz w celu zapobieżenia dalszemu narażaniu producentów wspólnotowych na szkodę.

10.1. Forma i poziom ostatecznych środków ochronnych

- (100) Produkcja wspólnotowa łosiosia hodowlanego jest niewystarczająca, by zaspokoić popyt, konieczne jest zatem zapewnienie, by zastosowane środki nie spowodowały zamknięcia dostępu do rynku wspólnotowego producentom wywożącym. Jako że główną przyczyną szkody poniesionej przez producentów wspólnotowych jest duża ilość przywozu prowadząca do niskich cen i powodująca obniżkę i utrzymanie cen na niskim poziomie, zastosowane środki powinny zapobiec powstawaniu poważnych szkód oraz ułatwić dostosowanie. Aby osiągnąć powyższe cele, środki powinny doprowadzić do tymczasowej stabilizacji cen, co nie spowoduje niepotrzebnego ograniczenia podaży, a umożliwi przez pewien czas producentom wspólnotowym dostosowanie się do przyszłych warunków ostrzejszej rywalizacji z tanimi produktami przywożonymi.
- (101) Tymczasowe środki ochronne przybrały jedynie formę kontyngentów taryfowych. Nawet w okresie obowiązywania tymczasowych środków ochronnych na terytorium Wspólnoty przywożono łosiosia hodowlanego po cenach zdecydowanie niższych od kosztów produkcji ponoszonych przez producentów wspólnotowych. Należy zatem zastosować środki, dzięki którym ceny wzrosną co najmniej do poziomu całkowitego pokrycia kosztów ponoszonych przez producentów wspólnotowych. Powyższe miałyby ułatwić dostosowanie poprzez zapewnienie, że w trakcie stosowania tych środków producenci wspólnotowi nie ponoszą strat, które zniechęcałyby ich do zwiększenia nakładów finansowych na podjęcie koniecznych działań dostosowawczych i restrukturyzacyjnych. W celu podwyższenia cen zastanawiano się nad wprowadzeniem kontyngentów taryfowych, przy uwzględnieniu bardzo małych wolumenów ochronnych pozataryfowych. Nawet jeśli powyższe działania mogło odnieść pożądany skutek na poziomie cen, zostało ono uznane za niewłaściwe, gdyż nie należy nadmiernie ograniczać rynku łosiosia hodowlanego charakteryzującego się tendencją wzrostu. Dlatego należy wprowadzić element cenowy dla ogółu przywozów hodowlanego łosiosia na terytorium Wspólnoty. Stwierdzono, że średni koszt produkcji producentów wspólnotowych wynosił 3,10 EUR/kg w 2003 r. Produkty producentów wspólnotowych zwykle uzyskują

ceny wyższe od produktów przywożonych o około 10 %. Dlatego poziom cen przywozowych powinien zostać określony w wysokości 2 850 EUR za tonę świeżego łosia, aby producenci wspólnotowi mogli pomimo niskiego elementu cenowego sprzedawać na progu rentowności. Twierdzono, że w poprzednich przypadkach nie stosowano się do minimalnych zobowiązań cenowych. Mimo że może tak być w rzeczywistości, obecne środki nie uwzględniają zobowiązań, lecz ustalenie poziomu cen przywozowych poniżej których konieczne jest opłacenie cła, a niestosowanie ustalonych cen przywozowych powoduje popełnienie oszustwa celnego. Dodatkowo niektóre strony opowiedziały się za cłem specyficznym lub cłem ad valorem zamiast wprowadzenia minimalnej ceny przywozowej. Zastosowanie tego rodzaju cła spowodowałoby jednakże pobranie pieniędzy z rynku, dlatego uważa się, że ustalenie minimalnej ceny przywozowej stanowi korzystniejsze rozwiązanie średnioterminowe. Niemniej jednak, aby ułatwić dostosowanie, uważa się za właściwe wprowadzenie cła specyficznego w trakcie fazy stopniowego wdrażania zgodnie z poniższym opisem.

- (102) Twierdzono, że mrożony łosoś jest tańszy niż świeży łosoś z powodu nieznacznej różnicy w strukturze kosztów produkcji. Zastosowanie takiego samego poziomu cen przywozowych spowodowałoby w praktyce wyłączenie łosia mrożonego z rynku wspólnotowego. Na tej podstawie twierdzono, że należy zastosować niższą cenę przywozową dla łosia mrożonego, która uwzględniałaby różne części składowe kosztów oraz, że każdy element cenowy powinien być niższy w przypadku łosia mrożonego niż w przypadku łosia świeżego. Jako że różnica w cenie na rynku wydaje się osiągać poziom około 44 %, uważa się, że należy ustanowić niższy poziom ceny przywozowej dla łosia mrożonego, który odzwierciedli powyższą różnicę. Poziom ceny przywozowej dla łosia hodowlanego mrożonego powinien wynosić zatem 2 736 EUR.
- (103) Jedna ze stron twierdziła, że współistnienie dwóch poziomów cenowych doprowadzi do utrudnień dla władz oraz zwiększy prawdopodobieństwo oszustw w momencie wejścia na rynek. Powyższe twierdzenia trudno jednakże uzasadnić, ponieważ istnieją sankcje za oszustwa celne. Ponadto uważano także, iż należałoby zastosować odrębną politykę cenową dla łosia hodowlanego w zależności od użycia docelowego (przetworzenie lub handel detaliczny). Kontrola takiej polityki cenowej byłaby dużo trudniejsza, dlatego też z powodów praktycznych uznano powyższą propozycję za niemożliwą do przeprowadzenia w obecnych warunkach.
- (104) Biorąc pod uwagę, iż ceny rynkowe utrzymują się obecnie na niskim poziomie, element cenowy powinien zostać wdrożony przez pewien czas, aby zapobiec wystąpieniu zakłóceń na rynku, szczególnie w przypadku przemysłu przetwórczego. Umożliwi to rynkowi stopniową adaptację do wprowadzenia cen przywozowych. Twierdzono, z jednej strony, że należy przewidzieć długi okres, aby przetwórcy mogli przystosować się do wzrostu cen, a z drugiej strony, że należy przyjąć krótki okres adaptacyjny ze względu na trudną sytuację producentów wspólnotowych. Uważa się, że okres wdrażania powinien

rozpocząć się w momencie wejścia w życie ostatecznych środków ochronnych i trwać do dnia 15 kwietnia 2005 r. w trakcie tego okresu powinno się stosować minimalną cenę przywozową w wysokości 2 700 EUR za tonę w przypadku łosia świeżego oraz 2 592 EUR w przypadku łosia mrożonego.

- (105) Uważa się, że element cenowy winien w ostatecznej fazie przybrać formę cła zmiennego. Jeśli przywóz następuje na bazie ceny CIF na granicy Wspólnoty równej lub wyższej od ustalonej ceny przywozowej, cło nie będzie pobierane. Jeśli przywóz następuje po niższej cenie, różnica między ceną aktualną a określoną ceną przywozową musiałaby zostać uiszczona. Minimalny element cenowy znajdowałby zastosowanie zawsze, zarówno w ramach kontyngentów taryfowych, jak określono poniżej, jak i po osiągnięciu poziomu kontyngentu taryfowego.
- (106) W celu zapewnienia respektowania elementu cenowego przez importerów, uważa się, że przez określony czas, importerzy zobowiązani byłiby do przedstawienia krajowym władzom celnym zadowalającego dowodu aktualnej ceny przywozowej za tonę opłaconej importowi łosia hodowlanego. W celu zapewnienia, że wszyscy importerzy wywiązują się z obowiązku terminowego dostarczenia zadowalających dowodów, krajowe urzędy celne winny żądać wpłaty odpowiedniego zabezpieczenia za przywóz łosia hodowlanego. W zależności od poziomu proponowanego elementu cenowego za stosowne uważa się, w okresie wdrażania i fazy ostatecznej, zarówno dla hodowlanego łosia świeżego jak i mrożonego, zabezpieczenie w wysokości 290 EUR za tonę (WFE) przywożonego łosia hodowlanego (grupa 1 – 320 EUR za tonę, grupa 2 – 450 EUR za tonę). Twierdzono, że powyższy poziom zabezpieczenia jest za drogi i uciążliwy dla importerów. Uważa się jednakże, że niższy poziom zabezpieczenia nie osiągnąłby skutku ze względu na różnicę między obecnymi cenami rynkowymi a poziomem cen przywozowych, który ma zostać ustanowiony. Uwzględniając rodzaj informacji, którą należy uzyskać, oraz kwestie administracyjne, okres, w trakcie którego należy przedstawić zadowalające dowody powinno się ustalić na okres jednego roku od momentu akceptacji odpowiedniej deklaracji celnej. Zabezpieczenie należy zwolnić w momencie przedstawienia przez importera zadowalających dowodów, pod warunkiem nieprzekroczenia określonego terminu. Jeśli importer nie przedłoży zadowalających dowodów w określonym terminie, zabezpieczenie przepada ostatecznie na rzecz należności przywozowej.
- (107) Ponadto, w celu zapewnienia, poza tradycyjnym poziomem przywozu, producentom wspólnotowym działania na rozsądnym poziomie opłacalności przy utrzymaniu otwarcia rynku wspólnotowego oraz zapewnienia, podaży zaspokajającej popyt, za stosowne, uważa się ustanowienie kontyngentów taryfowych odzwierciedlających tradycyjne poziomy przywozu. Oprócz tych kontyngentów, od przywozu powinno być należne dodatkowe cło. Tradycyjny poziom przywozu łosia hodowlanego uwzględniający ustanowiony element cenowy można następnie utrzymywać bez konieczności płacenia dodatkowego cła i można przywozić nieograniczone ilości, jednakże po uiszczeniu dodatkowego cła.

- (108) W celu zachowania tradycyjnych przepływów handlowych i zapewnienia otwarcia rynku wspólnotowego dla pomniejszych uczestników, kontyngent taryfowy należy podzielić pomiędzy kraje/regiony, które są wyraźnie zainteresowane dostarczaniem przedmiotowego produktu, a część zarezerwować dla innych krajów. Po konsultacji z Norwegią, Chile oraz Wyspami Owczymi, które to kraje są wyraźnie zainteresowane i mają wyraźny udział w przywozach, uznaje się za stosowne przypisać konkretny kontyngent taryfowy każdemu z tych krajów. W zasadzie kontyngent taryfowy powinien zostać podzielony w oparciu o proporcje całkowitej ilości produktu dostarczanego przez ten kraj w okresie trzyletnim od roku 2001 do 2003. Jednakże należy zauważyć, że w przypadku przywozów z Chile odnotowano zdecydowany spadek (aż do wartości poniżej 3% przywozu na terytorium Wspólnoty) w drugiej połowie 2003 roku z powodów technicznych dotyczących kontroli granicznych, co stanowi około połowę standardowego udziału w przywozie na terytorium Wspólnoty. Z tego powodu przywozy z Chile w roku 2003 nie są reprezentatywne a kontyngent dla Chile należy przyjąć na podstawie średniego przywozu w roku 2001, 2002 oraz skorygowanej wartości za rok 2003 (na podstawie 2002 plus średni wzrost przywozu w 2003 r., wyłączając Chile), tak aby nie naruszyć tradycyjnych przepływów handlowych. W celu uniknięcia niepotrzebnych obciążeń administracyjnych, kontyngenty taryfowe powinny być stosowane na zasadzie, kto pierwszy ten lepszy.
- (109) Wydaje się, iż w normalnych warunkach spożycie łososia hodowlanego we Wspólnocie rosło o ok. 4 do 5% rocznie, biorąc pod uwagę wysoki poziom wzrostu zaobserwowany w nowych Państwach Członkowskich. Jednakże dane z pierwszej połowy roku 2004 wykazują, że rynek wspólnotowy łososia w rzeczywistości rośnie i że nawet jeśli wielkość rynku w nowym Państwach Członkowskich jest mała w porównaniu do pozostałej 15stki UE, udowodniono, że roczna skala wzrostu w nowych Państwach Członkowskich (wcześniej około 30%) powiększyła się w wyniku rozszerzenia i obecnie jest zdecydowanie wyższa (około 50%). W celu ujęcia tego wzrostu, kontyngenty taryfowe (w oparciu o średni przywóz w okresie 2001-2003) należy zwiększyć o 10%. Ze względu na sezonowy charakter rynku łososia, o większym przywozie i sprzedaży w drugiej połowie roku, kontyngenty taryfowe należy korygować sezonowo. Kontyngenty obliczono na bazie odpowiedników całych ryb (WFE), a przeliczniki na ryby filetowe i niefiletowe faktycznie przywiezione wynosiły odpowiednio 1:0,65 i 1:0,9. Jeśli podczas stosowania środków okaże się, że przelicznik na ryby niefiletowe (1:0,9) przestanie odpowiadać ze względu na rodzaj przywożonego łososia hodowlanego, obecnie głównie patroszony, z głową, środki mogą podlegać przeglądowi.
- (110) Dodatkowe cło należy ustalić na takim poziomie, by stanowiło ono odpowiednią pomoc dla producentów wspólnotowych, ale jednocześnie nie stanowiło zbędnego uciążliwego balastu dla importerów i użytkowników. Cło *ad valorem* uważa się za nieodpowiednie ze względu na to, iż mogłoby stanowić zachętę do stosowania niższych cen przywozów bezcłowych i wzrosłoby w wymiarze rzeczywistym w przypadku podwyżki cen. Należy zatem określić stałą kwotę cła.
- (111) Aby umożliwić producentom wspólnotowym sprzedaż na progu rentowności, możliwe będzie zawsze użycie minimalnego elementu cenowego określonego powyżej. Ponadto zgodnie z poprzedzającym opisem minimalny element cenowy jest określony na poziomie niższym niż koszty produkcji producentów wspólnotowych, a skoro wcześniej producenci mogli sprzedawać uzyskując premię w wysokości około 10%, oczekuje się, iż będą oni w stanie kontynuować taką sprzedaż oraz odzyskać poniesione koszty produkcji. Jeśli przekroczone zostaną tradycyjne poziomy wymiany handlowej, przez co zaistnieje konieczność opłacenia dodatkowego cła, uważa się za właściwe, zgodnie z tradycyjnym dla instytucji wspólnotowych podejściem „sprzedaży po zaniżonych cenach” oparcie dodatkowego cła na różnicy między poziomem ceny docelowej niepowodującej szkody producentów wspólnotowych oraz minimalnym elementem ceny. Powyższa różnica, odzwierciedlająca stopień, w jakim cena produktu przywożonego jest niższa od ceny, której producenci wspólnotowi mogliby oczekiwać w sytuacji niepowodującej szkody, po skorygowaniu o różnicę cenową między produktem przywożonym a produktem wspólnotowym, wydaje się być racjonalną podstawą ustalenia poziomu cła. Tę różnicę obliczono na podstawie średniej ważonej ceny niepowodującej szkody za tonę produktu wspólnotowego, w oparciu o koszt produkcji produktu wspólnotowego plus zysk z obrotów w wysokości 14%. Jest to zgodne z poziomem zysku określonym jako konieczny w poprzednich przypadkach ochrony handlu łososiem oraz odzwierciedla ryzyka natury meteorologicznej, biologicznej oraz ucieczki, którym przemysł musi stawić czoła. Cena niewywołująca szkody została porównana z minimalnym elementem ceny. Różnica pomiędzy tymi dwoma cenami daje cło początkowe należne do zapłaty w wysokości 330 EUR za tonę (WFE), a to z kolei, w oparciu o wyżej wymieniony przelicznik, odpowiada 366 EUR za tonę ryb innych niż filetowe i 508 EUR za tonę ryb filetowych.
- (112) Należy uwzględnić możliwość dokonania przeglądu środków przez Komisję w razie zmiany okoliczności. W celu odpowiedniego uwzględnienia zmian na rynku po wprowadzeniu tych środków ochronnych, o ile to nastąpi, należy podjąć obserwację rynku oraz zmian cen. Jeśli dane lub inne zebrane informacje wykażą, że ostateczny poziom cen przywozowych w wysokości 2 850 oraz 2 736 EUR nie jest właściwy, co może się zdarzyć, należy dokonać wczesnego przeglądu środków w celu zmiany ostatecznego poziomu cen przywozowych przed ich wejściem w życie. Co sześć miesięcy należy organizować regularne spotkania zainteresowanych stron lub w zależności od zapotrzebowania zgłaszanego przez strony zainteresowane na podstawie uzasadnionych dowodów.
- (113) Zgodnie z prawodawstwem wspólnotowym oraz międzynarodowymi zobowiązaniami Wspólnoty, ostateczne środki ochronne nie powinny mieć zastosowania do żadnego produktu pochodzącego z kraju rozwijającego się, dopóki udział przywozu tego produktu do Wspólnoty nie przekracza 3%. Pod tym względem uwzględniono w rozporządzeniu (WE) 1447/2004 szczególną sytuację Chile jako kraju rozwijającego się,

co skutkowało nieobjęciem Chile przez tymczasowe środki, ponieważ w drugiej połowie roku 2003 przywóz z Chile nie przekroczył poziomu 3 %. We wspomnianym rozporządzeniu uznano, że rozwój przywozu zostanie poddany dokładnej obserwacji w celu stwierdzenia czy tendencja spadkowa jest stałym zjawiskiem. Jednakże zgodnie z późniejszymi obserwacjami przywóz z Chile powrócił do poziomu około 6 % przywozu wspólnotowego, co oznacza, że zredukowany poziom przywozu w drugiej połowie roku 2003 wydaje się być tylko tymczasowym zjawiskiem. Zatem uwzględniając fakt, że całość przywozu z Chile w roku 2003 przekroczyła poziom 3 %, ostateczne środki ochronne należy stosować także w przypadku przywozów z Chile. Kraje rozwijające się **nie** objęte reżimem ostatecznych środków zostały wymienione w załączniku II.

10.2. Okres obowiązywania

- (114) Środki ostateczne powinny obowiązywać nie dłużej niż cztery lata włączając okres obowiązywania środków tymczasowych. Środki te powinny wejść w życie z dniem 6 lutego 2005 roku i obowiązywać do dnia 13 sierpnia 2008 r.

10.3. Liberalizacja

- (115) W celu wspierania dostosowania, środki powinny zostać objęte regularną liberalizacją od momentu ich wprowadzenia i w ten sposób zapewnić istnienie silnego bodźca dla producentów wspólnotowych do stopniowego podejmowania przez nich działań związanych z konieczną restrukturyzacją oraz dostosowaniem. Uważa się, że liberalizacja powinna rozpocząć się rok po wprowadzeniu środków tymczasowych oraz odbywać się co roku.
- (116) Liberalizacja powinna mieć na celu umożliwienie przywozu zwiększonych ilości łososia hodowlanego przy uwzględnianiu elementu ceny bez dodatkowego cła, a więc zwiększając konkurencję, w której biorą udział producenci wspólnotowi w trakcie stosowania środków. Podobnie, w celu stopniowego objęcia przywozu spoza kontyngentu taryfowego niższą stawką celną, należy stopniowo zredukować wysokość dodatkowego cła. Liberalizacja musi także uwzględnić oczekiwania co do wzrostu rynku. Liberalizacja powinna zatem przybrać formę zwiększenia kontyngentu taryfowego oraz zmniejszenia poziomu dodatkowego cła płatnego poza poziomem kontyngentu taryfowego. Za każdym razem uznaje się, że kontyngent taryfowy powinien zostać podniesiony o 10 % a dodatkowe cło zmniejszone o 5 %, jednak może to podlegać przeglądowi jeśli istnieją uzasadnione przyczyny.

10.4. Restrukturyzacja

- (117) Celem ostatecznych środków ochronnych jest doprowadzenie producentów wspólnotowych w trakcie ograniczonego okresu do przeprowadzenia restrukturyzacji, aby efektywniej konkurować z produktami przywożonymi. Należy w tej kwestii nawiązać do art. 20 ust. 2 rozporządzenia Komisji (WE) nr 3285/94 zabraniającego

jakichkolwiek rozszerzeń stosowania środków, jeśli brak dowodów na prowadzenie przez producentów wspólnotowych działań dostosowawczych.

- (118) Producenci wspólnotowi przechodzą obecnie proces restrukturyzacji spowodowany poważnymi stratami, które doprowadziły niektórych przedsiębiorców do opuszczenia branży, innych do ogłoszenia upadłości lub przejścia w zarząd komisaryczny, a innych do zamknięcia działalności. W ostatnich latach odnotowano także znaczące ulepszenia w produktywności oraz wydajności. Jednakże, jeśli przemysł ma rozwinąć się w ten sposób, by maksymalnie zwiększyć swoją konkurencyjność terazniejszą i przyszłą, konieczny jest czas pozwalający na wdrożenie zorganizowanego planu restrukturyzacji.
- (119) Najważniejsze części strategii restrukturyzacji opracowanej przez odpowiednie władze krajowe we współpracy z branżą uwzględniają: (1) wdrożenie planów optymalizacji zakładów poprzez relokację lub połączenie gospodarstw rybnych w celu ich zwiększenia przez najbliższe dwa do trzech lat i podwyższenia dzięki temu wydajności oraz redukcję kosztów; (2) dywersyfikację na inne gatunki oraz powstanie gospodarstw dorszy i halibuta posiadających zapasy gatunków ryb białych oraz zwiększenie hodowli skorupiaków (z powodu obecnej sytuacji finansowej powyższe zmiany są poważnie hamowane ze względu na brak funduszy); (3) stworzenie lepszych narzędzi środowiskowych w celu umożliwienia lepszej oceny maksymalnego poziomu gospodarstw rybnych biomasy dozwolonych wyłącznie przy zachowaniu zdrowego ekosystemu morskiego, i przez to ułatwienie przejścia w kierunku większych gospodarstw pojedynczych oraz większych korzyści skali; (4) dalsze użycie zsynchronizowanego odłogowania gospodarstw rybnych na terenach powiązanych hydrologicznie wraz z koordynacją działań mających na celu zwalczanie wszy morskich i w ten sposób zapewnienie lepszej ochrony gospodarstw rybnych przed plagami wszy morskich i chorobami oraz zwiększanie przeżywalności łososi jednorocznych a w ten sposób redukovanie kosztów; (5) rozpoczęcie koordynacji między organizacjami producentów w Irlandii, Zjednoczonym Królestwie i Norwegii w celu zapobieżenia przyszłym problemom związanym z poważną nadprodukcją.
- (120) Osiągnięto już pewien postęp dzięki wdrożeniu części strategii dotyczącej w szczególności synchronizacji odłogowania oraz koordynacji zwalczania wszy morskich, a dalszego zdecydowanego postępu oczekuje się w trakcie stosowania powyższych środków. Jeśli powyższe dostosowania miałyby nie pociągnąć za sobą wystarczających ulepszeń w trakcie stosowania powyższych środków, Komisja może uznać to za zmianę okoliczności w rozumieniu art. 1 ust. 6 niniejszego rozporządzenia, co spowoduje przeprowadzenie ponownej kontroli dalszej konieczności stosowania środków.

11. INTERES WSPÓLNOTY

11.1. Uwagi wstępne

- (121) Oprócz nieprzewidzianych wydarzeń, zwiększonego przywozu, poważnych szkód, związków przyczynowych i krytycznych warunków, zbadano, czy istnieją ważne przyczyny, które mogłyby doprowadzić do wniosku, że wprowadzanie ostatecznych środków ochronnych nie leży w interesie Wspólnoty. W tym celu na podstawie dostępnych dowodów zbadano wpływ ostatecznych środków ochronnych na wszystkie strony postępowania oraz ewentualne konsekwencje wprowadzenia bądź niewprowadzenia środków tego typu po nawiązaniu kontaktu z producentami wspólnotowymi, innymi producentami łososia hodowlanego na terytorium Wspólnoty, importerami oraz przetwórcami.

11.2. Interes producentów wspólnotowych

- (122) Producenci wspólnotowi osiągają wspólnie roczne obroty rzędu ponad 500 mln EUR, a oprócz bezpośredniego zatrudnienia w wysokości około 1 450 miejsc pracy, które generują, szacuje się, że zapewniają pośrednio kolejne 8 000 miejsc pracy w sektorze przetwórczym i innych. Stanowią oni część branży ulegającej znacznemu rozwojowi, w której w okresie 1995 – 2001 nastąpiło dwukrotne zwiększenie produkcji. Osiągają oni coraz większą wydajność w produkcji produktu, na który popyt rośnie zarówno we Wspólnocie, jak i na świecie. Są oni rentowni i konkurencyjni w normalnych warunkach rynkowych i wykazują rosnącą wydajność.
- (123) Pozycja producentów wspólnotowych będzie wyraźnie zagrożona o ile nie nastąpi korekta obecnego poziomu tanich przywozów wspólnotowych. Dowodem na taki stan rzeczy jest zwiększająca się ilość informacji o nieuchronnie zbliżających się bankructwach. Proponowane środki będą miały zastosowanie do wszystkich przywozów przedmiotowego produktu poza przywozami z krajów rozwijających się, których wywóz do Wspólnoty Europejskiej stanowi nie więcej niż 3 % przywozu do Wspólnoty. Będą one zatem miały zastosowanie do ponad 95 % takiego przywozu. Nawet jeśli zwracano uwagę na trudność wyegzekwowania elementu cenowego środków, biorąc pod uwagę wcześniejsze doświadczenia zobowiązań cenowych dotyczących łososia hodowlanego, podkreśla się jeszcze raz, że element cenowy nie opiera się na zobowiązaniach, lecz na zmiennej opłacie celnej pobieranej przez krajowe władze celne. Zatem można się spodziewać, że inne środki byłyby skuteczne i pozwoliłyby na zwiększenie cen producentów wspólnotowych do uczciwego poziomu.

11.3. Interes sektorów zależnych

- (124) Hodowla łososia odbywa się z reguły na odległych obszarach - głównie na wybrzeżu zachodniej i północnej Szkocji oraz na zachodnim wybrzeżu Irlandii. Na obszarach tych są ograniczone możliwości zatrudnienia, a działalność gospodarcza generowana

przez hodowlę łososia ma znaczny wkład w lokalną gospodarkę. Bez tego wkładu wiele drobnych miejscowych firm dostarczających towary i usługi producentom wspólnotowym i ich pracownikom straciłoby rentowność. Zatem wprowadzenie skutecznych środków ostatecznych leży w interesie sektorów zależnych.

11.4. Interes producentów łososia jednorocznego i karmy

- (125) Pomimo faktu, iż jedna ze stron była przeciwnego zdania, w interesie głównych dostawców producentów wspólnotowych (takich jak producenci łososia jednorocznego i karmy) jest zdecydowanie, by na ich produkt było duże i przewidywalne zapotrzebowanie, po cenie umożliwiającej osiągnięcie rozsądnych zysków.

11.5. Interes użytkowników, przetwórców i importerów we Wspólnocie

- (126) W celu oceny, jaki wpływ na importerów, przetwórców oraz użytkowników będzie miało wprowadzenie bądź niewprowadzenie środków znanym importerom, przetwórcom oraz użytkownikom przedmiotowego produktu na rynku wspólnotowym rozesłano kwestionariusze. Importerzy/przetwórcy/użytkownicy stanowią z reguły jedną i tę samą grupę i w rzeczywistości wielu z nich ma powiązania z producentami wywozującymi poza Wspólnotą, szczególnie w Norwegii. Odpowiedzi otrzymano od 6 importerów/przetwórców/użytkowników oraz stowarzyszeń przetwórców. Ponadto wiele stowarzyszeń przetwórców przedstawiło Komisji swoje stanowisko oraz nawiązano kontakt z niektórymi przetwórcami i ich stowarzyszeniami.
- (127) Niektóre z nich twierdziły, że nie należy wprowadzać żadnych środków, ponieważ nastąpił jedynie krótki, chwilowy spadek cen łososia hodowlanego w ciągu dwóch do trzech miesięcy po wygaśnięciu środków antidumpingowych w stosunku do Norwegii w maju 2003 roku i od tego czasu ceny powróciły do normalnego poziomu. Przetwórcy podkreślili, że wszelki wzrost cen spowoduje zwiększenie ich podstawy kosztów, zmniejszenie sprzedaży i rentowności i może doprowadzić do utraty miejsc pracy, a nawet zmian miejsc zamieszkania, podkreślając, że zatrudnienie w sektorze przetwórstwa rybnego jest znacznie wyższe niż w sektorze hodowli ryb i że w niektórych przypadkach sektor ten zapewnia miejsca pracy na obszarach o niskim poziomie zatrudnienia.
- (128) Jednakże wiadomo, że ceny nie odzyskały swego poziomu w pierwszej połowie 2004 roku. Ceny przywózowe wzrosły od 4 kwartału 2003 r. do początków 1 kwartału 2004 r., a następnie stale spadały w drugiej części 1 kwartału 2004 r. oraz w 2 kwartale 2004 r., a ceny producentów wspólnotowych wykazywały taką samą tendencję. Ceny producentów wspólnotowych pozostają na poziomie znacznie poniżej ceny niepowodującej szkody. Ponadto według najświeższych informacji, ceny nadal wykazują tendencję spadkową.

- (129) Główne koszty ponoszone przez przetwórców to koszty surowców i zatrudnienia i prawdą jest, że wzrost cen surowców powoduje zwiększenie kosztów przetwórców. Jednakże zgodnie z informacjami przedstawionymi przez przetwórców koszty ich surowców spadły o 10 % od roku 2002 do 2003, po już wcześniejszym spadku 18 % od roku 2000 do 2002. W roku 2003 były one niższe o 26 % niż w roku 2000. Jednocześnie informacje przekazane przez nich wskazują, iż ich ceny sprzedaży pozostały na mniej więcej tym samym poziomie w roku 2002 i 2003. Wszyscy przetwórcy, którzy dostarczyli informacji na temat rentowności swojej działalności przetwórstwa łososia, wykazali, że prowadzą rentowne przetwórstwo łososi oraz uważa się, że będą w stanie wchłonąć nieznaczne podwyższenie kosztów bez konieczności zmniejszenia zatrudnienia lub zmiany miejsc zamieszkania. Oczywiście jest, że obecnego poziomu cen łososia hodowlanego nie da się utrzymać w perspektywie długoterminowej. W każdym razie przymysł przetwórczy zostanie zatem skonfrontowany z podwyżką kosztów surowców w perspektywie średnio- do długoterminowej.
- (130) Jeśli chodzi o zatrudnienie, w sektorze przetwórstwa rybnego zatrudnionych jest około 100 000 pracowników na terytorium Wspólnoty, chociaż tylko mała ich część zajmuje się przetwórstwem łososia hodowlanego. Nie przedstawiono dowodów na ewentualny wpływ środków prowadzący do zmniejszenia zatrudnienia we Wspólnocie.
- (131) Przetwórcy podkreślili również, iż handlowcy na czołowych rynkach europejskich oraz konsumenci muszą nadal mieć dostęp do produktów dobrej jakości po niskich cenach. Wyrazili szczególne zainteresowanie możliwością spekulacyjnych zakupów zaraz po wprowadzeniu kontyngentów taryfowych i twierdzili, że po osiągnięciu kontyngentu taryfowego być może będą musieli zaprzestać produkcji. W końcu stwierdzili, że w razie wprowadzenia środków, powinny one być takie, by zachować wystarczającą podaż i umożliwić wprowadzenie na rynek stabilności cenowej w celu lepszego przewidywania kosztów. Pod tym względem, niektórzy byli wyraźnie przeciwni środkom w jakiegokolwiek formie, natomiast inni zauważyli, że w razie wprowadzenia środków, woleliby system kontyngentów taryfowych, a niektórzy wskazali na preferencje systemu licencji.
- (132) Należy zauważyć, że zaproponowane środki ochronne składają się z elementu cenowego odzwierciedlającego odzyskanie kosztów poniesionych przez producentów wspólnotowych oraz kontyngentów taryfowych opartych o średnią wielkość przywozu do Wspólnoty (z nowymi Państwami Członkowskimi) w okresie 2001 - 2003 plus 10 %, powyżej których zastosowanie ma dodatkowe cło. Zatem przymysł przetwórczy w całej Wspólnocie powinien nadal mieć dostęp do wystarczającej podaży surowców. Niektóre strony twierdziły, że środki pociągną za sobą poważne obciążenie administracyjne dla przetwórców wspólnotowych. To twierdzenie nie zostało jednak uzasadnione i uważa się, że środki stanowią minimalne obciążenie administracyjne przy wydajnym zastosowaniu.
- (133) Dlatego też nie uważa się, by niekorzyści, których ewentualnie mogą doświadczyć przetwórcy/użytkownicy i importerzy, jeśli w ogóle, mogły przeważać nad korzyściami dla producentów wspólnotowych w wyniku środków ostatecznych, które uważa się za minimum niezbędne do zaradzenia poważnym szkodom, które już wystąpiły, i zapobieżenia dalszemu poważnemu pogorszeniu sytuacji producentów wspólnotowych.

11.6. Interesy konsumentów we Wspólnocie

- (134) Z racji tego że przedmiotowy produkt jest towarem konsumpcyjnym, Komisja poinformowała różne organizacje konsumenckie o rozpoczęciu postępowania wyjaśniającego. Jedna ze stron odpowiedziała, iż dobroczynne skutki spożywania łososi są szeroko znane, i że sztuczne windowanie ceny doprowadzi do utrudnienia wyboru konsumentom co do prawidłowego odżywiania oraz przyczyni się do pogorszenia rentowności importerów, przetwórców oraz sprzedawców detalicznych hodowlanego łososia. Inna ze stron twierdziła, że środki mogą doprowadzić do sytuacji, iż nie będzie ona mogła przewozić oraz sprzedawać mrożonego łososia hodowlanego. Ponadto wyrażono także obawę, że jakikolwiek wzrost cen doprowadzi do sytuacji, że hodowlany łosoś stanie się mniej przystępny i w ten sposób zatrzymany zostanie wzrost rynku w Państwach Członkowskich wykazujących niższy od średniej produkt krajowy brutto (PKB) na osobę.
- (135) Jednakże, jak zauważono powyżej, twierdzi się, że obecna cena na rynku jest tak niska, iż niemożliwe jest utrzymanie jej w perspektywie średnio- do długoterminowej. Podmioty gospodarcze nadal będą miały dostęp do nieograniczonych ilości przywozów podlegających elementowi cenowemu, a w przypadku ilości przewyższających kontyngenty taryfowe dodatkowego cła. Ponadto, biorąc pod uwagę rozbieżność pomiędzy ceną całej ryby z gospodarstwa hodowlanego a ceną przetworzonych wyrobów z łososia, uważa się, iż środki nie będą miały namacalnego wpływu na ceny detaliczne, a zatem wpływ na konsumentów będzie minimalny. Niemniej jednak Komisja zbada dokładnie wpływ środków na przystępność łososia hodowlanego oraz na wielkość rynku w tych Państwach Członkowskich, których PKB jest niższe od średniej wspólnotowej.

PRZYJMUJE NINIEJSZE ROZPORZĄDZENIE:

Artykuł 1

System kontyngentów taryfowych i dodatkowych cel

1. Niniejszym otwiera się system kontyngentów taryfowych na okres od 6 lutego 2005 r. do 13 sierpnia 2008 r. w stosunku do przywozu do Wspólnoty łososia hodowlanego (nie dzikiego), filetowanego bądź niefiletowanego, świeżego, schłodzonego lub mrożonego, klasyfikowanego w ramach kodów CN ex 0302 12 00, ex 0303 11 00, ex 0303 19 00, ex 0303 22 00, ex 0304 10 13 oraz ex 0304 20 13 (dalej zwanego „łososiem hodowlanym”). Wielkość kontyngentów taryfowych oraz kraje, do których mają one zastosowanie, zostały określone w załączniku I. Kontyngenty obliczono na bazie odpowiedników całych ryb (WFE), a przeliczniki na ryby niefiletowane (grupa 1) i filetowane (grupa 2) faktycznie przywiezione wynoszą odpowiednio 1:0,9 i 1:0,65.

2. Łosoś dziki nie będzie objęty lub poddawany kontyngentem taryfowym. Dla celów niniejszego rozporządzenia łosoś dziki to łosoś, w odniesieniu do którego właściwe władze Państw Członkowskich, w których zatwierdzane są deklaracje celne do swobodnego obrotu, otrzymały od zainteresowanych stron stosowne dokumenty potwierdzające, że łosoś został złowiony w morzu, w przypadku łososia atlantyckiego lub pacyficznego, lub w rzekach, w przypadku głowacicy.

3. Zgodnie z art. 4 przywóz hodowlanego łososia przewyższający kontyngent taryfowy objęty jest dodatkowym cłem określonym w załączniku I w zależności od grupy, do której należy.

4. W celu określenia poziomu dodatkowego cła do zapłaty, łosoś hodowlany objęty kodami CN ex 0302 12 00, ex 0303 11 00, ex 0303 19 00, ex 0303 22 00 znajdzie się w grupie 1 w załączniku I, natomiast łosoś objęty kodami ex 0304 10 13 oraz ex 0304 20 13 znajdzie się w grupie 2.

5. Konwencjonalna stawka celna ustanowiona w rozporządzeniu Rady (WE) nr 2658/87⁽¹⁾ lub jakkolwiek preferencyjna stawka celna jest w dalszym ciągu stosowana do przywozu łososia hodowlanego.

6. W przypadku zmiany okoliczności Komisja może dokonać przeglądu tych środków.

7. Jeżeli istnieją uzasadnione przyczyny można dokonać przeglądu tempa liberalizacji tych środków.

Artykuł 2

Minimalna cena przywózowa

1. Zarówno do wysokości kontyngentów taryfowych jak i do ilości je przekraczających określonych powyżej w art. 1, przywóz łososia hodowlanego podlega minimalnej cenie przywózowej („MIP”), która może podlegać przeglądowi od czasu do czasu przy uwzględnieniu istotnych czynników łącznie z popytem, podażą oraz kosztami produkcji.

2. Przywóz łososia hodowlanego sprzedawany po cenie niższej niż MIP podlega cłu odpowiadającemu różnicy między MIP na poszczególne produkty określone w załączniku I a rzeczywistą ceną przywózową na te produkty (na bazie CIF granica Wspólnoty z wyłączeniem cła).

3. Od chwili wejścia w życie niniejszego rozporządzenia do dnia 15 kwietnia 2005 r. MIP wynosi 2 700 EUR za tonę odpowiedników całych ryb (na bazie CIF granica Wspólnoty z wyłączeniem cła) w przypadku świeżego łososia hodowlanego oraz 2 592 EUR w przypadku mrożonego łososia hodowlanego. MIP dla przywozów z grupy 1 wynosi 3 000 EUR za tonę świeżego łososia oraz 2 880 EUR za tonę mrożonego, a dla

przywozów z grupy 2 wynosi 4 154 EUR za tonę świeżego łososia oraz 3 988 EUR za tonę mrożonego.

4. Od dnia 16 kwietnia 2005 r. do dnia 13 sierpnia 2008 r. MIP wynosi 2 850 EUR za tonę odpowiedników całych ryb (na bazie CIF granica Wspólnoty z wyłączeniem cła) w przypadku świeżego łososia hodowlanego oraz 2 736 EUR w przypadku mrożonego łososia hodowlanego. MIP dla przywozów z grupy 1 wynosi 3 170 EUR za tonę świeżego łososia oraz 3 040 EUR za tonę mrożonego, a dla przywozów z grupy 2 wynosi 4 385 EUR za tonę świeżego łososia oraz 4 209 EUR za tonę mrożonego.

5. W przypadku, gdy towary uległy uszkodzeniu przed wprowadzeniem do obrotu i z tego powodu cena jest rozdzielona w celu określenia cła zgodnie z art. 145 rozporządzenia Komisji (EWG) nr 2454/93⁽²⁾, MIP określona w ust. 3 lub 4 zostanie obniżona o wartość procentową, która odpowiada części ceny rzeczywiście zapłaconej lub należnej. Zatem cło do zapłacenia równa się różnicy między zredukowaną MIP oraz zredukowaną ceną netto franco na granicy Wspólnoty.

Artykuł 3

Zabezpieczenie przywozów

1. Dla potrzeb niniejszego rozporządzenia „importer” oznacza osobę składającą zgłoszenie o dopuszczenie do swobodnego obrotu, lub osobę, w imieniu której zgłoszenie jest składane, „wystarczający dowód” należy przedstawić w drodze przedłożenia władzom celnym dowodu uiszczenia rzeczywistej ceny przywózowej za przywiezionego łososia lub w postaci wyników właściwych kontroli przeprowadzonych przez władze celne.

2. Importerzy hodowlanego łososia przedkładają wystarczający dowód władzom celnym potwierdzający rzeczywistą cenę przywózową za tonę opłaconą za przywóz łososia hodowlanego.

3. Do czasu przedstawienia wystarczającego dowodu, dopuszczenie do swobodnego obrotu towaru uwarunkowane jest uiszczeniem zabezpieczenia władzom celnym w wysokości 290 EUR za tonę (WFE) przywiezionego łososia hodowlanego (grupa 1 – 320 EUR za tonę, grupa 2 – 450 EUR za tonę).

4. Jeśli w ciągu roku od daty przyjęcia zgłoszenia celnego o dopuszczeniu do swobodnego obrotu lub w ciągu trzech miesięcy po przewidywanej dacie uiszczenia opłaty za towary, w zależności od tego, która z tych dat jest późniejsza, importer nie przedłożył wystarczającego dowodu wymaganego zgodnie z powyższym ust. 2, władze celne zaksięgują natychmiast wysokość zabezpieczenia uiszczonego zgodnie z ustaleniami powyższego ust. 3 jako opłatę celną nałożoną na przedmiotowe towary.

⁽¹⁾ Dz.U. L 256 z 7.9.1987, str. 1. Rozporządzenie ostatnio zmienione rozporządzeniem Komisji (WE) nr 2344/2003 (Dz.U. L 346 z 31.12.2003, str. 38).

⁽²⁾ Dz.U. L 253, 11.10.1993, p. 40.

5. Jeśli po przeprowadzeniu kontroli władze celne uznają, że cena rzeczywiście zapłacona za towary jest niższa niż MIP określona w art. 2, zobowiązane są one do odzyskania różnicy między ceną oraz odpowiednią MIP zgodnie z art. 220 ust. 1 rozporządzenia (EWG) nr 2913/92. W celu uniknięcia bezprawnego uzyskania korzyści finansowej, pobiera się odsetki wyrównawcze zgodnie z obowiązującymi przepisami.

6. Zabezpieczenie należy zwolnić w momencie okazania przez importera wystarczającego dowodu wymaganego zgodnie z powyższym ust. 2.

Artykuł 4

Kraje rozwijające się

Przywóz łososia hodowlanego pochodzącego z krajów rozwijających się wymienionych w załączniku II nie jest objęty lub nie podlega kontyngentom taryfowym określonym w art. 1 lub nie podlega wymogom określonym w art. 2 lub 3.

Artykuł 5

Przepisy ogólne

1. Pochodzenie łososia hodowlanego, którego dotyczy niniejsze rozporządzenie określa się zgodnie z przepisami obowiązującymi na terenie Wspólnoty.

2. Zgodnie z ustępem 3 wszelkie wprowadzanie łososia hodowlanego pochodzącego z kraju rozwijającego się do wolnego obrotu na terenie Wspólnoty wymaga:

- a) przedłożenia świadectwa pochodzenia wydanego przez odpowiednie władze krajowe danego kraju, spełniającego warunki ustanowione w art. 47 rozporządzenia (EWG) nr 2454/93; oraz
- b) spełnienia warunku, iż produkt należy przewozić bezpośrednio, w rozumieniu art. 6, z tego kraju na teren Wspólnoty.

3. Świadectwo pochodzenia, o którym mowa w ust. 2 lit. a) nie jest wymagane dla przywozu łososia hodowlanego objętego dowodem pochodzenia wydanym lub sporządzonym zgodnie z odpowiednimi zasadami ustanowionymi w celu zakwalifikowania się do preferencyjnych środków taryfowych.

4. Dowód pochodzenia akceptowany jest jedynie wówczas, gdy łosoś hodowlany spełnia kryteria określania pochodzenia ustalone w przepisach obowiązujących na terenie Wspólnoty.

Artykuł 6

Transport bezpośredni

1. Za przewiezione bezpośrednio na teren Wspólnoty z kraju trzeciego uznaje się następujące przedmioty:

- a) produkty transportowane bez przekraczania terytorium jakiegokolwiek kraju trzeciego;
- b) produkty transportowane przez jeden albo więcej krajów trzecich innych niż kraj pochodzenia, z, albo bez, przeładunku albo tymczasowego magazynowania w tych krajach, pod warunkiem że takie przejście jest usprawiedliwione z powodów geograficznych albo wyłącznie z powodu wymagań transportowych i pod warunkiem że produkty:

— pozostawały pod nadzorem władz celnych kraju albo krajów tranzytowych lub tymczasowego magazynowania;

— nie weszły do obrotu albo nie zostały dopuszczone tam do spożycia; oraz

— nie uległy tam działaniom innym niż rozładowywanie i przeładowywanie.

2. Dowód spełnienia warunków określonych w ust. 1 lit. b) przedkłada się władzom Wspólnoty. Dowód ten może zostać dostarczony w szczególności w formie jednego z następujących dokumentów:

- a) pojedynczego dokumentu przewozowego wystawionego w kraju pochodzenia dotyczącego przejazdu przez kraj albo kraje tranzytowe;
- b) świadectwa wydanego przez władze celne kraju albo krajów tranzytowych zawierającego:

— dokładny opis towarów;

— daty rozładunku i przeładunku lub załadowania lub rozładowania, z określeniem wykorzystanych statków.

Artykuł 7

Przywóz w trakcie wysyłki do Wspólnoty

1. Niniejsze rozporządzenie nie ma zastosowania do produktów będących w trakcie wysyłki do Wspólnoty w rozumieniu ust. 2.

2. Za produkty w trakcie wysyłki do Wspólnoty uważa się produkty, które:

- opuściły kraj pochodzenia przed datą rozpoczynającą stosowanie niniejszego rozporządzenia; i
- są wysyłane z miejsca załadunku w kraju pochodzenia do miejsca rozładunku we Wspólnocie na podstawie ważnego dokumentu przewozowego wystawionego przed datą rozpoczynającą stosowanie niniejszego rozporządzenia.

3. Zainteresowane strony zobowiązane są przedstawić władzom celnym zadowalający dowód na to, że warunki ustanowione w ust. 2 zostały spełnione.

Jednakże władze mogą uznać produkty za wysłane z kraju pochodzenia przed datą rozpoczynającą stosowanie niniejszego Rozporządzenia, jeśli dostarczony zostanie jeden z poniższych dokumentów:

— w przypadku transportu drogą morską, konosament wskazujący, że załadunek miał miejsce przed tą datą;

— w przypadku transportu kolejowego, dokument wysyłki, który został zatwierdzony przez władze kolei w kraju pochodzenia przed tą datą;

— w przypadku transportu drogowego, umowa międzynarodowego przewozu drogowego (CMR) towarów lub inny dokument transportowy wystawiony w kraju pochodzenia przed tą datą;

— w przypadku transportu drogą lotniczą, dokument wysyłki lotniczej wskazujący, że linia lotnicza przyjęła produkty przed tą datą.

Artykuł 8

Państwa Członkowskie i Komisja ściśle współpracują w celu zapewnienia zgodności działań z niniejszym rozporządzeniem.

Artykuł 9

Niniejsze rozporządzenie wchodzi w życie następnego dnia po jego opublikowaniu w *Dzienniku Urzędowym Unii Europejskiej* i stosuje się do dnia 13 sierpnia 2008 r.

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

Sporządzono w Brukseli, dnia 4 lutego 2005 r.

W imieniu Komisji
Peter MANDELSON
Członek Komisji

ZAŁĄCZNIK II

WYKAZ KRAJÓW ROZWIJAJĄCYCH SIĘ OKREŚLONYCH W ART. 4

Zjednoczone Emiraty Arabskie, Afganistan, Antigua i Barbuda, Angola, Argentyna, Samoa Amerykańskie, Anguilla, Antarktyka, Aruba, Barbados, Bangladesz, Burkina Faso, Bahrajn, Burundi, Benin, Brunei, Boliwia, Brazylia, Bahamy, Bhutan, Botswana, Belize, Bermudy, Wyspa Bouvet, Brytyjskie Wyspy Dziewicze, Brytyjskie Terytorium Oceanu Indyjskiego, Demokratyczna Republika Konga, Republika Środkowoafrykańska, Ludowa Republika Konga, Wybrzeże Kości Słoniowej, Kamerun, Czad, Kolumbia, Kostaryka, Kuba, Wyspy Zielonego Przylądka, Kajmany, Wyspa Bożego Narodzenia, Wyspy Kokosowe (Wyspy Keelinga), Wyspy Cooka, Dżibuti, Dominika, Republika Dominikany, Algieria, Ekwador, Egipt, Erytrea, Etiopia, Fidżi, Federacja Państw Mikronezji, Falklandy, Polinezja Francuska, Francuskie Terytoria Południowe, Gabon, Grenada, Ghana, Gambia, Gwinea, Gwinea Równikowa, Gwatemala, Gwinea Bissau, Gujana, Gibraltary, Guam, Honduras, Hongkong, Haiti, Wyspy Heard i McDonald, Indonezja, Indie, Irak, Iran (Islamska Republika), Jamajka, Jordania, Kenia, Kambodża, Kiribati, Komory, Saint Kitts i Nevis, Kuwejt, Laotańska Republika Ludowo-Demokratyczna, Liban, Saint Lucia, Sri Lanka, Liberia, Lesoto, Libijska Arabska Dżamahirija, Maroko, Madagaskar, Wyspy Marshalla, Mali, Myanmar, Mongolia, Mauretania, Mauritius, Malediwy, Malawi, Meksyk, Malezja, Mozambik, Makau, Majotta, Montserrat, Namibia, Niger, Nigeria, Nikaragua, Nepal, Nauru, Antyle Holenderskie, Nowa Kaledonia i terytoria zależne, Wyspa Niue, Wyspa Norfolk, Wyspy Mariany Północne, Oman, Panama, Peru, Papua Nowa Gwinea, Chińska Republika Ludowa, Filipiny, Pakistan, Palau, Paragwaj, Pitcairn, Katar, Rwanda, Samoa, Arabia Saudyjska, Wyspy Salomona, Seszele, Sudan, Sierra Leone, Senegal, Somalia, Surinam, São Tomé i Príncipe, Salwador, Syryjska Republika Arabska, Suazi, Georgia Południowa i Wyspy Sandwich Południowy, Wyspa Św. Heleny i terytoria zależne, St Pierre i Miquelon, Togo, Tunezja, Tonga, Timor Wschodni, Trynidad i Tobago, Tuvalu, Tanzania (Zjednoczona Republika), Chińskie Taipei, Tokelau, Wyspy Turks i Caicos, Stany Zjednoczone - wyspy zewnętrzne, Uganda, Urugwaj, Saint Vincent i Grenadyny, Wenezuela, Wietnam, Vanuatu, Wyspy Dziewicze (Stanów Zjednoczonych), Wyspy Wallis i Futuna, Jemen, Republika Południowej Afryki, Zambia i Zimbabwe.
