

ROZPORZĄDZENIE KOMISJI (WE) NR 390/2007**z dnia 11 kwietnia 2007 r.****nakładające tymczasowe cło antydumpingowe na przywóz nadtlenosiarczanów (nadsiarczanów) pochodzących ze Stanów Zjednoczonych Ameryki, Chińskiej Republiki Ludowej i Tajwanu**

KOMISJA WSPÓLNOT EUROPEJSKICH,

uwzględniając Traktat ustanawiający Wspólnotę Europejską,

uwzględniając rozporządzenie Rady (WE) nr 384/96 z dnia 22 grudnia 1995 r. w sprawie ochrony przed dumpingowym przywozem z krajów niebędących członkami Wspólnoty Europejskiej⁽¹⁾ („rozporządzenie podstawowe”), w szczególności jego art. 7,

a także mając na uwadze, co następuje:

A. PROCEDURA**1. Wszczęcie dochodzenia**

- (1) W dniu 31 maja 2006 r. Komisja otrzymała skargę dotyczącą nadtlenosiarczanów („nadsiarczany”) pochodzących ze Stanów Zjednoczonych Ameryki („USA”), Chińskiej Republiki Ludowej („ChRL”) i Tajwanu złożoną na mocy art. 5 rozporządzenia podstawowego przez Europejską Radę Przemysłu Chemicznego CEFIC (zwaną dalej „skarżącym”) w imieniu producentów reprezentujących 100 % łącznej wspólnotowej produkcji nadtlenosiarczanów.
- (2) Skarga zawierała dowód stosowania dumpingu i istotnej szkody będącej jego skutkiem, co uznano za wystarczające uzasadnienie wszczęcia postępowania.
- (3) Postępowanie wszczęto dnia 13 lipca 2006 r., publikując zawiadomienie o wszczęciu postępowania w *Dzienniku Urzędowym Unii Europejskiej*⁽²⁾.

2. Strony objęte postępowaniem

- (4) Komisja oficjalnie powiadomiła o wszczęciu postępowania skarżących producentów wspólnotowych, producentów eksportujących w USA, ChRL i na Tajwanie, importerów, przedsiębiorstwa handlowe, użytkowników, dostawców oraz zainteresowane stowarzyszenia oraz przedstawicieli rządów USA, ChRL i Tajwanu. Zainteresowanym stronom dano możliwość przedstawienia swoich stanowisk na piśmie oraz wnioskowania o przesłuchanie w terminie określonym w zawiadomieniu o wszczęciu postępowania.
- (5) Aby umożliwić eksportującym producentom z ChRL złożenie wniosku o przyznanie statusu podmiotu trakto-

wanego na zasadach rynkowych („MET”) lub o indywidualne traktowanie („IT”), gdyby wyrazili oni takie życzenie, Komisja przesłała formularze wniosków zainteresowanym producentom eksportującym w Chinach oraz wszystkim pozostałym producentom eksportującym w Chinach, którzy zgłosili się w terminie określonym w zawiadomieniu o wszczęciu postępowania. Sześciu producentów eksportujących razem ze swoimi spółkami powiązаныmi, w stosownych przypadkach, wnioskowo o MET zgodnie z art. 2 ust. 7 rozporządzenia podstawowego lub o IT, gdyby dochodzenie wykazało, że nie spełniają warunków dla MET.

- (6) Wobec dużej liczby eksportujących producentów z ChRL Komisja zaznaczyła w zawiadomieniu o wszczęciu postępowania, że w niniejszym dochodzeniu może zostać zastosowana kontrola wyrwykowa w celu ustalenia dumpingu i szkody, zgodnie z art. 17 rozporządzenia podstawowego.
- (7) Aby umożliwić Komisji podjęcie decyzji o konieczności kontroli wyrwykowej producentów eksportujących z ChRL, a jeżeli konieczność taka zostanie stwierdzona, aby umożliwić dobór próby, zwrócono się do wszystkich producentów eksportujących o zgłoszenie się do Komisji oraz o dostarczenie, jak określono w zawiadomieniu o wszczęciu, podstawowych informacji o ich działalności związanej z produktem objętym postępowaniem w roku kalendarzowym 2005.
- (8) Mając na względzie fakt, że jedynie sześciu producentów eksportujących współpracowało, w dochodzeniu zdecydowano, że kontrole wyrwykowe nie będą wymagane.
- (9) Komisja rozesłała kwestionariusze do wszystkich zainteresowanych stron oraz do wszystkich innych przedsiębiorstw, które zgłosiły się w terminie określonym w zawiadomieniu o wszczęciu postępowania. Otrzymano odpowiedzi od sześciu producentów eksportujących z ChRL, dwie od producentów z USA, jedną od producenta na Tajwanie, a także jedną od producenta analogicznym – Turcji. Wszystkie odpowiedzi na pytania zawarte w kwestionariuszu otrzymano od dwóch producentów wspólnotowych, a dwóch importerów współpracowało, przedkładając odpowiedzi na kwestionariusz. Ponadto żaden użytkownik nie udzielił odpowiedzi na kwestionariusz, nie przedłożył Komisji żadnych informacji ani nie zgłosił się w toku dochodzenia.

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

⁽²⁾ Dz.U. C 162 z 13.7.2006, str. 5.

(10) Komisja zwróciła się o wszystkie informacje, które uznawała za niezbędne do celu ustalenia istnienia dumpingu, powstałych szkód i interesu wspólnotowego, zweryfikowała je oraz przeprowadziła weryfikację na terenie następujących przedsiębiorstw:

a) *Producenci wspólnotowi*

— Degussa Initiators GmbH&Co. KG, Pullach, Niemcy,

— RheinPerChemie GmbH, Hamburg, Niemcy.

b) *Producenci eksportujący w PRC*

— Degussa-AJ (Shanghai) Initiators Co., Ltd, Szanghaj oraz powiązane z nim przedsiębiorstwo handlowe Shanghai AJ Import and Export Co., Ltd, Szanghaj,

— ABC Chemicals (Szanghaj) Co., Ltd, Szanghaj oraz powiązane z nim przedsiębiorstwo handlowe Siancity Xiamen Co., Ltd, Xiamen,

— Hebei Jiheng Group Co., Ltd, Hengshui,

— Hebei Yatai Electrochemistry Co., Ltd, Wang Jia Jing,

— Shaanxi Baohua Technologies Co., Ltd, Baoji,

— Shangyu Jiehua Chemical Co., Ltd, Shangyu.

c) *Producenci eksportujący w USA*

— E.I. DuPont De Nemours, Wilmington, Delaware,

— FMC Corporation, Tonawanda, Nowy Jork.

d) *Powiązane przedsiębiorstwo handlowe w Szwajcarii*

— DuPont De Nemours International SA, Genewa.

e) *Producenci eksportujący z Tajwanu*

— San Yuan Chemical Co., Ltd, Chiayi.

(11) Biorąc pod uwagę potrzebę ustanowienia wartości normalnej dla producentów eksportujących, którym

może nie zostać przyznane MET, przeprowadzono weryfikację w celu ustalenia wartości normalnej na podstawie danych z kraju analogicznego, którym w tym przypadku była Turcja, na terenie następującego przedsiębiorstwa:

Producent z Turcji

— Ak-kim Kimya Sanayi Ve Ticaret A.Ş., Istanbuł.

3. Okres objęty dochodzeniem i okres badany

(12) Dochodzenie w sprawie istnienia dumpingu i szkody obejmowało okres od 1 lipca 2005 r. do 30 czerwca 2006 r. („okres objęty dochodzeniem” lub „OD”). Analiza tendencji mających znaczenie dla oceny szkody objęła okres od dnia 1 stycznia 2003 r. do końca okresu objętego dochodzeniem („okres badany”).

B. PRODUKT OBJĘTY POSTĘPOWANIEM I PRODUKT PODOBNY

1. Produkt objęty postępowaniem

(13) Produktem objętym postępowaniem są nadtlenosiarczany („nadsiarczany”) pochodzące z USA, ChRL i Tajwanu („produkt objęty postępowaniem”). Produkt ten zgłaszany jest zwykle w ramach kodów CN 2833 40 00 i ex 2842 90 80 (kody CN od dnia 1 stycznia 2007 r.).

(14) Nadtlenosiarczany to białe, krystaliczne i bezwonne sole, do których zalicza się cztery główne typy substancji: nadtlenodwusiarczan amonowy $(\text{NH}_4)_2\text{S}_2\text{O}_8$, nadtlenodwusiarczan sodowy $(\text{Na}_2\text{S}_2\text{O}_8)$, nadtlenodwusiarczan potasowy $(\text{K}_2\text{S}_2\text{O}_8)$ i nadtlenosiarczan potasowy $(2\text{KHSO}_5 \cdot \text{KHSO}_4 \cdot \text{K}_2\text{SO}_4)$.

(15) Produkt objęty postępowaniem używany jest jako środek inicjujący lub utleniacz w wielu zastosowaniach. Nadtlenosiarczany mogą być wykorzystywane m.in. jako inicjatory reakcji polimeryzacji w produkcji polimerów, do wytrawiania płytek drukowanych, składniki kosmetyków do włosów, środki do usuwania apretury przędzalniczej, środki stosowane w produkcji papieru, środki do czyszczenia protez zębowych i do dezynfekcji.

(16) Jeden z producentów eksportujących z USA twierdził, że nadtlenosiarczan potasowy („KMPS”) nie powinien być rozpatrywany w ramach tego samego produktu, ponieważ różni się składem chemicznym oraz budową, ma inne zastosowania i użytkowników końcowych. Producent ten twierdził również, że KMPS będzie sprzedawany po innych cenach niż pozostałe typy produktów.

- (17) Dochodzenie wykazało, iż pomimo różnic w składzie chemicznym oraz pomimo innych zastosowań różne typy produktu objętego postępowaniem posiadają te same podstawowe właściwości chemiczne i techniczne oraz mogą być wykorzystywane do tych samych podstawowych celów. Przyjmuje się do wiadomości, że nie wszystkie typy produktów są stosowane do tych samych celów, ale można je stosować zamiennie przynajmniej w przypadku niektórych najważniejszych zastosowań. Jeśli chodzi o różne poziomy cen, należy pamiętać, że nie są one jedynym wyznacznikiem tego, czy kilka typów produktów stanowi jeden produkt. Ponieważ wykazano, że wszystkie cztery typy produktów mają podobną charakterystykę i podobnych użytkowników końcowych, twierdzenie to zostało odrzucone. Dlatego też dla celów niniejszego postępowania wszystkie cztery typy produktu uważa się tymczasowo za jeden produkt.

2. Produkt podobny

- (18) Dochodzenie wykazało, że podstawowe właściwości fizyczne i techniczne nadtlensiarczanów produkowanych i sprzedawanych przez przemysł wspólnotowy we Wspólnocie, nadtlensiarczanów produkowanych i sprzedawanych na amerykańskim, chińskim i tajwańskim rynku krajowym oraz nadtlensiarczanów przywożonych do Wspólnoty z tych krajów, jak również produkowanych i sprzedawanych w kraju analogicznym – Turcji, są takie same, oraz że produkty te są wykorzystywane do takich samych celów.
- (19) Tymczasowo uznano zatem, że wszystkie wyżej wymienione produkty są produktami podobnymi w rozumieniu art. 1 ust. 4 rozporządzenia podstawowego.

C. DUMPING

1. Metodyka ogólna

- (20) Ustaloną poniżej ogólną metodykę zastosowano do wszystkich współpracujących producentów eksportujących z USA i Tajwanu, jak również do współpracujących producentów eksportujących z Chin, którym przyznano MET. Zatem przedstawione poniżej ustalenia dotyczące dumpingu dla każdego z krajów, których dotyczy postępowanie, opisują jedynie elementy specyficzne dla każdego kraju wywozu.
- 1.1. *Wartość normalna*
- (21) Zgodnie z art. 2 ust. 2 rozporządzenia podstawowego Komisja najpierw sprawdziła, czy w przypadku każdego producenta eksportującego sprzedaż krajowa produktu objętego postępowaniem klientom niezależnym była reprezentatywna, tzn. czy całkowita wielkość sprzedaży wynosiła przynajmniej 5 % całkowitej wielkości odpowiadającej jej sprzedaży eksportowej do Wspólnot.
- (22) Następnie Komisja ustaliła, które typy produktu sprzedawane na rynku krajowym przez przedsiębiorstwa odnotowujące reprezentatywną wielkość sprzedaży krajowej były identyczne lub bezpośrednio porównywalne z typami sprzedawanymi na wywóz do Wspólnoty.
- (23) Sprzedaż krajowa danego typu produktu uznawana była za wystarczająco reprezentatywną, jeśli wielkość sprzedaży tego typu produktu klientom niezależnym na rynku krajowym w okresie dochodzenia wynosiła przynajmniej 5 % całkowitej wielkości odpowiadającej jej sprzedaży eksportowej do Wspólnot porównywalnego typu produktu lub więcej.
- (24) Komisja zbadała następnie, czy sprzedaż krajową każdego typu nadtlensiarczanu objętego postępowaniem sprzedawanego na rynku krajowym w ilościach reprezentatywnych przez każde z przedsiębiorstw w każdym z krajów wywozu można było uznać za przeprowadzoną w zwykłym obrocie handlowym zgodnie z art. 2 ust. 4 rozporządzenia podstawowego. W tym celu ustalono odsetek sprzedaży krajowej z zyskiem klientom niezależnym dla każdego typu wywożonego produktu na rynku krajowym w okresie dochodzenia w następujący sposób:
- (25) W przypadkach, w których wielkość sprzedaży danego rodzaju produktu, sprzedawanego po cenie sprzedaży netto równej lub wyższej od obliczonych kosztów produkcji, przekraczała 80 % wielkości sprzedaży ogółem dla tego rodzaju, a średnia ważona cen tego rodzaju była równa lub wyższa od kosztów produkcji, wartość normalna oparta była na faktycznej cenie krajowej. Cenę tę obliczano jako średnią ważoną cenę sprzedaży krajowej ogółem tego typu, dokonanej w OD, bez względu na to, czy była to sprzedaż z zyskiem czy nie.
- (26) W przypadkach, w których wielkość sprzedaży z zyskiem danego rodzaju produktu stanowiła najwyżej 80 % ogólnej wielkości sprzedaży tego typu lub średnia ważona ceny dla tego typu była niższa od kosztu produkcji, wartość normalną oparto na rzeczywistej cenie krajowej, obliczonej jako średnia ważona sprzedaży z zyskiem wyłącznie dla tego rodzaju, pod warunkiem że sprzedaż ta stanowiła przynajmniej 10 % wielkości sprzedaży ogółem dla tego rodzaju.
- (27) W przypadku gdy wielkość sprzedaży z zyskiem jakiegokolwiek rodzaju produktu stanowiła mniej niż 10 % całkowitej wielkości sprzedaży tego rodzaju produktu, uznano, że ten konkretny rodzaj produktu był sprzedawany w niewystarczających ilościach, aby cena krajowa dawała odpowiednią podstawę do ustalenia wartości normalnej.

(28) W każdym przypadku gdy ceny krajowe określonego rodzaju produktu sprzedawanego przez producenta eksportującego nie mogły być zastosowane w celu ustalenia wartości normalnej, konieczne było zastosowanie innej metody. Zgodnie z art. 2 ust. 3 rozporządzenia podstawowego Komisja obliczyła skonstruowaną wartość normalną w opisany poniżej sposób.

(29) Wartości normalne zostały skonstruowane poprzez dodanie do ponoszonych przez każdego z eksporterów kosztów wytwarzania wywożonych typów produktów (w razie potrzeby odpowiednio dostosowanych) odpowiedniej kwoty kosztów sprzedaży oraz kosztów ogólnych i administracyjnych („SG&A”) i odpowiedniej marży zysku.

(30) We wszystkich przypadkach SG&A i zysk ustalono zgodnie z metodami wskazanymi w art. 2 ust. 6 rozporządzenia podstawowego. W tym celu Komisja zbadała, czy dane o poniesionych kosztach SG&A oraz zyskach osiągniętych przez każdego z objętych postępowaniem producentów eksportujących na rynku krajowym są wiarygodne.

1.2. Cena eksportowa

(31) W każdym przypadku gdy produkt objęty postępowaniem był wywożony do niezależnych klientów we Wspólnocie, cena eksportowa była ustalana zgodnie z art. 2 ust. 8 rozporządzenia podstawowego, mianowicie na podstawie faktycznie zapłaconych lub należnych cen eksportowych.

(32) W przypadku gdy sprzedaży eksportowej dokonano za pośrednictwem powiązanych importerów mających siedzibę we Wspólnocie, cena eksportowa została skonstruowana, zgodnie z art. 2 ust. 9 rozporządzenia podstawowego, na podstawie ceny, po której przywiezione produkty zostały po raz pierwszy odsprzedane niezależnemu nabywcy, z właściwym uwzględnieniem wszystkich kosztów poniesionych między przywozem a odsprzedażą oraz odpowiedniej marży dla SG&A i zysków. Do tego celu wykorzystano koszty własne SG&A powiązanych importerów. Marża zysku została ustalona na podstawie informacji udostępnionych od współpracujących niepowiązanych importerów.

(33) W przypadku sprzedaży za pośrednictwem powiązanego przedsiębiorstwa handlowego mającego siedzibę poza Wspólnotą cena eksportowa została ustalona na podstawie ceny, po której przywożone produkty zostały w pierwszej kolejności odsprzedane niezależnemu nabywcy we Wspólnocie.

1.3. Porównanie

(34) Wartość normalną i cenę eksportową porównano na podstawie ceny *ex-factory*.

(35) W celu zapewnienia sprawiedliwego porównania wartości normalnej i ceny eksportowej uwzględniono w formie

dostosowania różnice mające wpływ na ceny i porównywalność cen zgodnie z art. 2 ust. 10 rozporządzenia podstawowego.

1.4. Marginesy dumpingu

(36) Zgodnie z art. 2 ust. 11 i 12 rozporządzenia podstawowego marginesy dumpingu ustalono na podstawie porównania średniej ważonej wartości normalnej poszczególnych typów produktu ze średnią ważoną ceną eksportową poszczególnych typów ustaloną jak wyżej.

(37) W celu ustalenia marginesu dumpingu dla niewspółpracujących producentów eksportujących najpierw określono poziom braku współpracy. W tym celu dane dotyczące wielkości wywozu do Wspólnoty, przekazane przez współpracujących producentów eksportujących, porównano z odpowiednimi danymi Eurostatu dotyczącymi przywozu.

(38) Ze względu na wysoki poziom współpracy ze strony USA i Tajwanu (w rzeczywistości 100 %) oraz ze względu na brak dowodów na to, aby producenci eksportujący celowo nie współpracowali, uznano za właściwe ustalenie rezydualnego marginesu dumpingu dla wszelkich niewspółpracujących producentów eksportujących w każdym państwie, którego dotyczy postępowanie, na poziomie najwyższego marginesu stosowanego w przypadku eksportera współpracującego.

(39) W przypadku ChRL poziom współpracy również był bardzo wysoki (powyżej 85 %). Szczególna metodyka zastosowana w przypadku określenia ogólnokrajowego marginesu dumpingu dla ChRL została opisana poniżej.

2. USA

2.1. Wartość normalna

(40) W przypadku obu producentów eksportujących całkowita wielkość sprzedaży na rynku krajowym produktu podobnego była reprezentatywna, jak określono powyżej w motywie 21. Dla wszystkich rodzajów produktu wartość normalna została oparta na cenach zapłaconych lub należnych w zwykłym obrocie handlowym stosowanych dla klientów niezależnych w USA, jak wyjaśniono w motywach 25 i 26, ponieważ sprzedaż ta stanowiła we wszystkich przypadkach co najmniej 10 % lub więcej łącznej sprzedaży tego rodzaju produktu.

2.2. Cena eksportowa

(41) Wywóz towarów dokonywany przez współpracujących producentów eksportujących był skierowany bezpośrednio do niezależnych klientów we Wspólnocie. Wobec tego cena eksportowa w przypadku tego eksportera została określona na podstawie faktycznych cen sprzedaży lub cen należnych za produkt zgodnie z art. 2 ust. 8 rozporządzenia podstawowego.

- (42) W przypadku drugiego eksportera cała jego sprzedaż do Wspólnoty odbywała się poprzez powiązane przedsiębiorstwo handlowe w Szwajcarii. Cena eksportowa została więc skonstruowana zgodnie z opisem w motywie 33.
- (43) Ponadto odbiorcą znaczącej części sprzedaży eksportowej tego producenta eksportującego w USA skierowanej do Wspólnoty poprzez powiązane przedsiębiorstwo handlowe w Szwajcarii było przedsiębiorstwo powiązane, które wykorzystywało produkt objęty postępowaniem jako surowiec do produkcji innego produktu nieznanego za produkt podobny w rozumieniu art. 1 ust. 4 rozporządzenia podstawowego.
- (44) Ponieważ na ceny ustalone dla transakcji zawieranych pomiędzy producentem eksportującym a jego powiązanim przedsiębiorstwem we Wspólnocie poprzez powiązane przedsiębiorstwo handlowe w Szwajcarii miały wpływ powiązania pomiędzy trzema przedsiębiorcami, takie ceny nie mogły zostać uznane za wiarygodne, w celu określenia ceny eksportowej dla tych transakcji.
- (45) Nie można było skonstruować ceny eksportowej w oparciu o cenę odsprzedaży stosowaną przez przedsiębiorstwo powiązane względem klientów niezależnych, ponieważ produkt objęty postępowaniem jest poddawany przetworzeniu przez przedsiębiorstwo powiązane w celu otrzymania produktu końcowego; wszystkie ceny stosowane w transakcjach odpowiadających użytkownikowi własnemu nie zostały uwzględnione w określaniu ceny eksportowej.

2.3. Porównanie

- (46) Porównanie wartości normalnej z ceną eksportową zostało dokonane na podstawie ceny *ex-works*, jak opisano powyżej, z dostosowaniami w odpowiednich przypadkach, zgodnie z art. 2 ust. 10 rozporządzenia podstawowego. Dokonano korekt w odniesieniu do obniżek, rabatów, transportu, ubezpieczenia, przeładunku, załadunku, kosztów dodatkowych, kosztów pakowania, kosztów kredytów oraz należności celnych przywozowych.
- (47) W przypadku sprzedaży dokonywanej przez producenta eksportującego za pośrednictwem powiązanego przedsiębiorstwa handlowego w Szwajcarii korekt dokonano zgodnie z art. 2 ust. 10 lit. i) rozporządzenia podstawowego. Korekt dokonano na podstawie marży uzyskanej od powiązanego przedsiębiorstwa handlowego w Szwajcarii, jednak przy tych obliczeniach nie mógł być wykorzystany faktyczny zysk przedsiębiorstwa powiązanego, ponieważ powiązania między producentem eksportującym a przedsiębiorstwem powiązanym w sposób znaczący wpływały na ceny transferowe. Marża została zatem obliczona na podstawie sumy kosztów SG&A poniesionych przez powiązane przedsiębiorstwo handlowe w OD i odpowiedniej marży zysku, którą na tym etapie ustalono na poziomie 5% w przypadku braku jakichkolwiek znaczących informacji ze strony współpracujących przedsiębiorstw niepowiązanych prowadzących działalność porównywalną.

- (48) Jeden producent eksportujący w USA złożył wniosek o dostosowanie z tytułu różnic w poziomach obrotu zgodnie z art. 2 ust. 10 lit. d) rozporządzenia podstawowego na podstawie założenia, że część jego sprzedaży krajowej była rzekomo nieporównywalna ze sprzedażą eksportową ze względu na istnienie różnych kategorii klientów na rynku krajowym, w przypadku których producent eksportujący przyjął inne funkcje. Jednak w toku dochodzenia ustalono, że takie twierdzenie nie było uzasadnione, ponieważ przedsiębiorstwo to nie przedstawiło dowodów wskazujących na rzekome różnice w funkcjach. Ponadto ustalono, że rzekome różnice cenowe pomiędzy poszczególnymi kategoriami nie były spójne dla wszystkich rodzajów produktów. W związku z powyższym wniosek ten został odrzucony.

2.4. Marginesy dumpingu

- (49) Ponieważ poziom współpracy był wysoki i nie istniały przesłanki świadczące o braku woli ze strony producentów eksportujących do współpracy, rezydualny margines dumpingu dla wszystkich pozostałych eksporterów w USA został ustalony na takim samym poziomie jak margines dumpingu określony dla współpracujących eksportujących producentów o najwyższym marginesie dumpingu.
- (50) Marginesy dumpingu wyrażone jako wartość procentowa ceny importowej cif na granicy Wspólnoty przed ocleniem są następujące:

E.I. DuPont De Nemours	28,3 %
FMC Corporation	84,1 %
Wszystkie inne przedsiębiorstwa	84,1 %

3. Chiny

3.1. Status podmiotu traktowanego na zasadach rynkowych („MET”)

- (51) Na mocy art. 2 ust. 7 lit. b) rozporządzenia podstawowego, w dochodzeniach antydumpingowych dotyczących przywozu z ChRL, normalna wartość powinna zostać ustalona zgodnie z ust. 1–6 wymienionego artykułu w odniesieniu do producentów, wobec których stwierdzono, że spełniają kryteria określone w art. 2 ust. 7 lit. c) rozporządzenia podstawowego.
- (52) W skrócie i wyłącznie w celu ułatwienia wyszukiwania informacji kryteria MET są podsumowane poniżej:
- 1) decyzje biznesowe oraz decyzje dotyczące ponoszenia kosztów podejmuje się w odpowiedzi na sygnały dochodzące z rynku oraz bez znacznego wpływu państwa, zaś koszty podstawowych nakładów w znacznym stopniu odzwierciedlają wartość rynkową;

- 2) firmy mają jeden czytelny zestaw podstawowej dokumentacji księgowej, która podlega niezależnemu audytowi zgodnemu z międzynarodowymi standardami rachunkowości (zwanymi dalej „MSR”) stosowanymi we wszystkich celach;
- 3) nie występują znaczne zniekształcenia przeniesione z poprzedniego systemu gospodarki nierynkowej;
- 4) prawo upadłościowe i prawo własności gwarantują stabilność i pewność prawną; oraz
- 5) przeliczanie walut odbywa się po kursie rynkowym.
- (53) Sześciu producentów eksportujących zwróciło się z wnioskiem o MET na mocy art. 2 ust. 7 lit. b) rozporządzenia podstawowego i w określonym terminie

wypełniło formularz wniosku o MET dla producentów eksportujących. Komisja uzyskała i zweryfikowała na terenie tych przedsiębiorstw wszystkie informacje przedstawione we wnioskach o MET, które zostały uznane za niezbędne. Dochodzenie ujawniło, że MET może być przyznany tylko trzem przedsiębiorstwom eksportującym, konieczne było zaś odrzucenie wniosku o MET w przypadku trzech pozostałych przedsiębiorstw. Zauważono, że w przypadku jednego z trzech producentów eksportujących, którym przyznano MET, decyzja ta pozostaje przedmiotem dalszego sprawdzenia pod kątem najnowszych informacji, które mogły nie zostać w pełni uwzględnione na tym etapie, tak jak opisano to poniżej. Informacje te, jeśli zostaną potwierdzone w toku dalszego postępowania, mogą doprowadzić do znaczącej zmiany warunków, na podstawie których przyznano temu przedsiębiorstwu MET w takim zakresie, w jakim może wpływać na wypełnienie kryterium 1. Niniejsza tabela podsumowuje warunki, na podstawie których trzem przedsiębiorstwom nie przyznano MET w odniesieniu do pięciu wymienionych powyżej kryteriów:

Przedsiębiorstwo	Kryterium				
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
1	Niespełnione	Niespełnione	Niespełnione	Spełnione	Spełnione
2	Niespełnione	Niespełnione	Niespełnione	Spełnione	Spełnione
3	Niespełnione	Niespełnione	Niespełnione	Spełnione	Spełnione

- (54) Dochodzenie wykazało, że w przypadku przedsiębiorstw 1, 2 i 3 nie spełniono omawianych kryteriów 1, 2 i 3.
- (55) Mianowicie żadne z trzech przedsiębiorstw nie potrafiło wykazać, że jego decyzje biznesowe są podejmowane w odpowiedzi na sygnały dochodzące z rynku przy braku znaczącej ingerencji ze strony państwa.
- (56) Rzeczywiście w przypadku przedsiębiorstwa 1 wykazano, że większość dyrektorów zasiadających w zarządzie przedsiębiorstwa włącznie z prezesem zarządu to były te same osoby, które zasiadały w zarządzie jeszcze przed prywatyzacją, i zostali mianowani przez instytucje państwowe. Osoby te były również członkami partii komunistycznej. Ponadto przedsiębiorstwo nie mogło przedstawić dowodów na dokonanie płatności za udziały podczas procesu prywatyzacji. W przypadku przedsiębiorstwa 2, które zostało utworzone jako przedsiębiorstwo państwowe, a następnie zostało sprywatyzowane w roku 2000, w toku dochodzenia wykazano, że trzech członków zarządu, którzy zasiadali w zarządzie przed prywatyzacją, przeprowadzało przekształcenia własnościowe w przedsiębiorstwie i w dalszym ciągu posiadało kontrolę na głównymi organami decyzyjnymi przedsiębiorstwa. Te trzy osoby były członkami partii komunistycznej. Ponadto wykazano, że przedsiębiorstwo 2 przedstawiło nieprawdziwe informacje w odniesieniu do własności udziałów oraz procesu prywatyzacyjnego, przez co ukryło informacje o znaczącej ingerencji państwa. W przypadku przedsiębiorstwa 3 istniały silne dowody

na to, że kapitał założycielski przedsiębiorstwa pochodził z kolektywnych przedsiębiorstw należących do wsi zarządzanych przez obecnego prezesa przedsiębiorstwa; przedsiębiorstwo nie potrafiło wskazać pochodzenia kapitału zakładowego.

- (57) Ponadto księgowość przedsiębiorstw była prowadzona w sposób niezgodny z międzynarodowymi standardami rachunkowości MSR; wykazano oznaki poważnych zaniedbań w audycie ksiąg przedsiębiorstw.
- (58) Ponadto wykazano, że zakłócenia spowodowane wpływem gospodarki nierynkowej wpływały na ceny obu przedsiębiorstw, szczególnie jeśli chodzi o koszty użytkowania gruntów (przedsiębiorstwo 1 i 3) oraz aktywa przekazane podczas procesu prywatyzacji (przedsiębiorstwo 2).
- (59) W odniesieniu do trzech pozostałych współpracujących producentów eksportujących wstępnie uznano, że przedsiębiorstwa spełniają wszystkie 5 kryteriów.
- (60) Jednak po ujawnieniu informacji zainteresowanym stronom, którym stworzono możliwość przedstawienia uwag w odniesieniu do wyżej wymienionych ustaleń, przemysł wspólnotowy złożył wniosek o odmowę przyznania MET dwóm spośród trzech producentów eksportujących (niniejszym zwanym przedsiębiorstwo 4 i 5).

- (61) Przemysł wspólnotowy zarzucał, że w przypadku przedsiębiorstwa 4 dochodzi do ingerencji ze strony państwa w zakresie zarządzania przedsiębiorstwem oraz jego finansowania.
- (62) W przypadku przedsiębiorstwa 5 przemysł wspólnotowy zarzucał, że przedsiębiorstwo to zaniżało liczbę pracowników oraz domagał się informacji na temat źródeł kapitału zakładowego. Przemysł wspólnotowy domagał się również informacji na temat straty poniesionej przez powiązane przedsiębiorstwo handlowe.
- (63) W odniesieniu do przedsiębiorstwa 4 nie można było ustalić na tym etapie, czy zarzuty stanowiły wystarczający powód odmowy przyznania MET. Mając na względzie powagę zarzutów, nie ma w tej chwili przekonujących dowodów na ich poparcie. Przed podjęciem ostatecznej decyzji niezbędne będą dalsze analizy informacji przedstawionych przez to przedsiębiorstwo oraz dodatkowe dochodzenia. W tych szczególnych warunkach, aby nie ograniczać stronom zainteresowanym prawa do obrony, uznano za stosowne przyznać na tym etapie MET przedsiębiorstwu 4 i kontynuować dochodzenie w zakresie wniosku o przyznanie MET.
- (64) W przypadku zarzutów przedstawionych przeciwko przedsiębiorstwu 5 są one jedynie przypuszczeniami. Komisja sprawdziła informacje przedstawione przez tego producenta eksportującego i stwierdziła, że zarzuty te nie są poparte dowodami. Wnioski Komisji w odniesieniu do tego przedsiębiorstwa zostają zatem podtrzymane.
- (65) Po ujawnieniu wniosków Komisji wszystkie przedsiębiorstwa, którym nie przyznano MET, stwierdziły, że ustalenia zostały przeprowadzone w sposób nieprawidłowy i że spełniają one wszystkie pięć kryteriów, a co za tym idzie – należy im się MET.
- (66) W szczególności przedsiębiorstwo 1 twierdziło, że przedstawiło Komisji dowód płatności gotówkowej otrzymanej za udziały tego przedsiębiorstwa i zaprzeczyło istnieniu ingerencji państwa w proces podejmowania decyzji w przedsiębiorstwie. Przedsiębiorstwo to również stwierdziło, że jego księgi były prowadzone zgodnie ze standardami IAS oraz, że koszt użytkowania gruntu nie odbiegał od wartości rynkowej.
- (67) Przedsiębiorstwo 2 twierdziło, że przynależność do partii komunistycznej wysokiej kadry zarządzającej przedsiębiorstwem nie może prowadzić do wniosku, że istnieje ingerencja państwa w proces decyzyjny oraz, że przedsiębiorstwo to przedstawiło dowody na dokonanie płatności za udziały podczas procesu prywatyzacji. W dalszej części przedsiębiorstwo twierdziło, że pomimo niespełnienia kilku wytycznych IAS, jego księgi były prowadzone zgodnie z chińskimi standardami rachunkowości.
- (68) Przedsiębiorstwo 3 twierdziło, że kapitał zakładowy przedsiębiorstwa pochodził od innych przedsiębiorstw tego samego udziałowca, księgi tego przedsiębiorstwa były prowadzone zgodnie z IAS, a ceny użytkowania gruntu były podobne do cen stosowanych w przypadku innych przedsiębiorstw w tym regionie oraz nie odbiegały od cen rynkowych.
- (69) Twierdzenia te zostały uwzględnione przez Komisję. Jednak nie wpłynęły one na ocenę Komisji, że przedsiębiorstwom tym należy odmówić przyznania MET.
- (70) W rzeczywistości przedsiębiorstwo 1 przyznało, że informacje o transakcjach bankowych nie są często stosowane w Chinach i nie mogło przedstawić dowodów potwierdzających dokonanie płatności za udziały tego przedsiębiorstwa w procesie prywatyzacji. Przedsiębiorstwo nie kwestionowało faktu, że struktura zarządu jest taka sama jak przed prywatyzacją oraz, że prezes zarządu jest członkiem partii komunistycznej. Przedsiębiorstwo nie podważyło również faktu, że główni jego udziałowcy nie są reprezentowani w zarządzie. W związku z powyższym uznano, że przedsiębiorstwo to nie przedstawiło przekonujących dowodów na brak znaczącej ingerencji państwa.
- (71) Ponadto nie przedstawiono nowych informacji, które świadczyłyby o tym, że przedsiębiorstwo prowadzi księgi w sposób zgodny z IAS oraz że koszt użytkowania gruntów jest zgodny z warunkami rynkowymi.
- (72) Przedsiębiorstwo 2 zakwestionowało wnioski wyciągnięte przez Komisję, jednak nie zaprzeczyło faktom, na których się one opierały. W przypadku procesu prywatyzacji oraz płatności za udziały przedsiębiorstwo twierdziło, że przedstawiło uzupełniające dowody, jednak nie odniosło się do faktu, że dokumenty te były nieprawdziwe, jak przyznał prezes przedsiębiorstwa podczas wizyty weryfikacyjnej. Przedsiębiorstwo potwierdziło również, że najważniejsze stanowiska kierownicze obsadzone są przez członków partii komunistycznej.
- (73) Ponadto nie przedstawiono nowych elementów na poparcie twierdzenia, że księgi są prowadzone zgodnie z IAS; przedsiębiorstwo przyznało jedynie, że są one prowadzone zgodnie z chińskimi standardami rachunkowości.
- (74) W przypadku przedsiębiorstwa 2 Komisja w dalszym ciągu miała wątpliwości dotyczące pochodzenia kapitału zakładowego. W zasadzie przedsiębiorstwo 3 jedynie oświadczyło, że kapitał zakładowy został uzyskany na drodze pożyczki zwróconej po kilku miesiącach od powiązanych przedsiębiorstw należących do prezesa tego przedsiębiorstwa. Ta nowa informacja nie tylko była sprzeczna z oświadczeniami przedstawicieli przedsiębiorstwa 3 podczas kontroli przeprowadzanej na jego terenie, podczas której nie uzyskano żadnych udokumentowanych dowodów, ale była ona również niepełna, gdyż nie wskazywała źródeł funduszy wykorzystanych do spłaty tych pożyczek.

(75) Ponadto przedsiębiorstwo powtórzyło twierdzenie, że księgi są prowadzone zgodnie z IAS, zaś uchybienia odkryte w trakcie kontroli są w zasadzie do pogodzenia z IAS. Jednak przedstawiło tylko częściowe informacje podtrzymujące to twierdzenie, które dotyczyły jedynie niewielkiej części rozbieżności. W każdym przypadku nowe informacje zostały przedstawione już po dochodzeniu i na tak późnym etapie sprawdzenie tych informacji byłoby niewykonalne. Ponadto przedsiębiorstwo nie przedstawiło dowodów na to, że niska cena użytkowania gruntów jest ceną rynkową.

(76) Na tej podstawie trzech producentów eksportujących uzyskało MET:

— Degussa-AJ (Shanghai) Initiators Co., Ltd,

— ABC Chemicals (Shanghai) Co., Ltd,

— Hebei Yatai Electrochemistry Co., Ltd.

3.2. Traktowanie indywidualne („TI”)

(77) Na mocy art. 2 ust. 7 lit. a) rozporządzenia podstawowego, dla krajów, których dotyczy ten artykuł, ustalana jest ogólnokrajowa stawka celna, z wyjątkiem przedsiębiorstw, które mogą udowodnić, że spełniają wszystkie kryteria określone w art. 9 ust. 5 rozporządzenia podstawowego i przyszanje się im traktowanie indywidualne („TI”).

(78) Producenci eksportujący, którym nie można było przyznać MET, wystąpili również z wnioskiem o przyznanie TI w razie gdyby nie uzyskali MET. Jednak wniosek tych przedsiębiorstw o TI również został odrzucony, z uwagi na fakt, iż przedsiębiorstwa te nie spełniały kryteriów przewidzianych w art. 9 ust. 5 lit. b), a konkretnie kryterium wymagające swobodnego określania cen eksportowych i ilości oraz że jakkolwiek interwencja państwa nie jest na tyle znacząca, aby mogła umożliwić obejście środków, w sytuacji, w której eksporterów obowiązują różne stawki celne.

3.3. Wartość normalna

a) Określenie wartości normalnej dla producentów eksportujących, którym przyznano MET

(79) W przypadku trzech producentów eksportujących, którym przyznano MET, całkowita wielkość sprzedaży na rynku krajowym produktu podobnego była reprezentatywna, jak określono w motywie 21 powyżej. Dla niektórych rodzajów produktu wartość normalna została oparta na cenach płaconych w zwykłym obrocie handlowym przez niezależnych klientów w ChRL lub cenach od nich należnych, jak to wyjaśniono w motywach 25 i 26, natomiast w przypadku rodzajów produktów,

których sprzedaż na rynku krajowym była niewystarczająca, by uznać ją za reprezentatywną lub też nie nastąpiła ona w zwykłym obrocie handlowym, wartość normalna została skonstruowana zgodnie z opisem w motywach 27–30.

(80) W przypadkach, gdzie normalna wartość musiała być skonstruowana, marża wydatków SG&A oraz zysk, o których mowa w motywach 29 i 30, została oparta na rzeczywistych kosztach SG&A oraz zysku wypracowanym przez producenta eksportującego w odniesieniu do jego sprzedaży krajowej w zwykłym obrocie handlowym obejmującym sprzedaż produktu podobnego na rynku krajowym zgodnie z art. 2 ust. 6 akapit pierwszy rozporządzenia podstawowego.

b) Określenie wartości normalnej dla producentów eksportujących, którym nie przyznano MET

i) Kraj analogiczny

(81) Zgodnie z art. 2 ust. 7 lit. a) rozporządzenia podstawowego wartość normalną dla producentów eksportujących, którym nie przyznano MET, należy ustalić na podstawie cen krajowych lub skonstruowanej wartości normalnej w kraju analogicznym.

(82) W zawiadomieniu o wszczęciu postępowania Komisja stwierdziła, że zamierza wykorzystać Japonię jako odpowiedni kraj analogiczny dla celów ustalenia wartości normalnej, a zainteresowane strony zostały wezwane do zgłaszania uwag w tej sprawie. Nie otrzymano jednak żadnych uwag w tej sprawie.

(83) Komisja skontaktowała się ze wszystkimi znanymi sobie producentami nadtlenosiarczanów w Japonii, jednak żaden z nich nie wyraził woli współpracy.

(84) Komisja skontaktowała się więc z innymi znanymi producentami nadtlenosiarczanów w pozostałych krajach, o których istnieniu wiedziała, a mianowicie z producentami w Indiach i Turcji, którym przesłała kwestionariusze. Komisja nie otrzymała odpowiedzi od producentów w Indiach; jeden producent w Turcji przesłał Komisji formularz.

(85) Komisja zbadała, czy Turcja jest odpowiednim krajem jako kraj analogiczny. Komisja stwierdziła, że Turcja pomimo tego, że istniał tam tylko jeden producent produktu objętego postępowaniem, jest krajem o otwartej gospodarce z niskim poziomem należności celnych przywózowych oraz znaczącym przywozem z krajów trzecich. W dalszej części wniosków Komisja stwierdziła, że nie ma powodów, takich jak nadmierna cena surowców lub energii, by nie uznać Turcji za odpowiedni kraj analogiczny w celu skonstruowania wartości normalnej.

(86) Dane przedstawione przez współpracującego producenta w Turcji zostały zweryfikowane na miejscu i stwierdzono, że informacje przedstawione przez tego producenta są wiarygodne i można je wykorzystać w celu skonstruowania wartości normalnej.

(87) Niniejszym uznaje się tymczasowo Turcję za odpowiedni kraj analogiczny zgodnie z wymogami art. 2 ust. 7 rozporządzenia podstawowego.

ii) Wartość normalna

(88) Zgodnie z art. 2 ust. 7 lit. a) rozporządzenia podstawowego wartość normalną dla producentów eksportujących, którym nie przyznano MET, ustalono na podstawie zweryfikowanych informacji otrzymanych od producenta z kraju analogicznego, tj. na podstawie faktycznie płaconych lub należnych cen na rynku tureckim za porównywalne rodzaje produktów, zgodnie z metodologią przedstawioną powyżej.

(89) Ponieważ sprzedaż na rynku krajowym skierowana do niepowiązanych klientów była reprezentatywna i dochodowa, normalną wartość ustalono na podstawie wszystkich cen płaconych lub należnych na rynku tureckim dotyczących porównywalnych rodzajów produktów w zwykłym obrocie handlowym tak, jak to opisano w motywach 25 i 26.

3.4. Ceny eksportowe

(90) Wszyscy współpracujący producenci eksportujący dokonywali sprzedaży do Wspólnoty bezpośrednio niezależnym klientom we Wspólnocie lub poprzez zależne lub niepowiązane przedsiębiorstwa w ChRL, Hongkongu lub we Wspólnocie.

(91) W przypadku gdy produkt objęty postępowaniem był wywożony bezpośrednio do niezależnych klientów we Wspólnocie, cena eksportowa ustalana była w oparciu o rzeczywiście płacone lub należne ceny za produkt objęty postępowaniem, zgodnie z art. 2 ust. 8 rozporządzenia podstawowego.

(92) W przypadku sprzedaży poprzez powiązane przedsiębiorstwo we Wspólnocie cena eksportowa była ustalana zgodnie z art. 2 ust. 9 rozporządzenia podstawowego. Gdy sprzedaż dokonywano poprzez powiązane przedsiębiorstwo poza Wspólnotą, wówczas cena eksportowa była ustalana na podstawie metodyki opisanej w motywie 33.

3.5. Porównanie

(93) Dostosowań dokonano zgodnie z art. 2 ust. 10 rozporządzenia podstawowego w odniesieniu do transportu, ubezpieczenia, przeładunku, kosztów dodatkowych, pakowania i kosztów kredytu, opłat bankowych i prowizji we wszystkich przypadkach, w których uznano

je za rozsądne, prawidłowe i poparte potwierdzonymi dowodami.

(94) W odniesieniu do sprzedaży dokonywanej za pośrednictwem powiązanych przedsiębiorstw handlowych, w przypadku gdy stwierdzono, iż przedsiębiorstwa te pełniły funkcje podobne do agenta działającego na zlecenie, dokonano dostosowania zgodnie z art. 2 ust. 10 lit. i) rozporządzenia podstawowego. W tym przypadku przypisanie wydatków SG&A udokumentowane przez przedsiębiorstwo powiązane zostało uznane za wiarygodne i dostosowania zostały dokonane w oparciu o wydatki SG&A oraz 5 % marżę zysku, którą uznano za odpowiednią marżę zysku przy braku innych znaczących informacji od współpracujących producentów niepowiązanych oraz od przedsiębiorstw handlowych we Wspólnocie.

3.6. Marginesy dumpingu

a) Dla współpracujących producentów eksportujących, którym przyznano MET

(95) Porównanie wartości normalnej i ceny eksportowej wykazało, że w przypadku dwóch z trzech eksporterów, których dotyczy to postępowanie, margines dumpingu był poniżej 2 % tj. *de minimis*. Marginesy dumpingu wyrażone jako wartość procentowa ceny importowej cif na granicy Wspólnoty przed ocenieniem są następujące:

Przedsiębiorstwo	Tymczasowy margines dumpingu
ABC Chemicals (Shanghai) Co., Ltd	<i>de minimis</i>
Degussa-AJ (Shanghai) Initiators Co., Ltd	14,4 %
Hebei Yatai Electrochemistry Co., Ltd	<i>de minimis</i>

b) Dla wszystkich pozostałych producentów eksportujących

(96) Ponieważ poziom współpracy był wysoki, tak jak wyjaśniono to powyżej, w celu obliczenia ogólnokrajowego marginesu dumpingu mającego zastosowanie do wszystkich pozostałych producentów eksportujących z ChRL dokonano porównania na podstawie *ex-works* pomiędzy średnią ważoną ceną eksportową trzech eksporterów współpracujących, którym nie przyznano MET, a wartością normalną obliczoną w oparciu o dane pochodzące z kraju analogicznego.

(97) Na tej podstawie margines dumpingowy obowiązujący dla całego kraju został tymczasowo ustalony na poziomie 102,7 % ceny cif na granicy Wspólnoty przed ocenieniem.

4. Tajwan

4.1. Wartość normalna

(98) W przypadku jedyne go współpracującego producenta eksportującego całkowita wielkość sprzedaży na rynku krajowym produktu podobnego była reprezentatywna, jak określono powyżej w motywie 21. Dla wszystkich rodzajów produktu wartość normalna została oparta na cenach zapłaconych lub należnych w zwykłym obrocie handlowym stosowanych dla klientów niezależnych na Tajwanie, jak wyjaśniono w motywach 25 i 26, ponieważ sprzedaż ta stanowiła we wszystkich przypadkach co najmniej 10 % lub więcej łącznej sprzedaży tego rodzaju produktu.

4.2. Cena eksportowa

(99) Wywóz towarów dokonany przez jedyne go współpracującego producenta eksportującego był skierowany bezpośrednio do niezależnych odbiorców we Wspólnocie. Ceny wywożonych produktów określono zatem na podstawie faktycznych cen sprzedaży lub cen należnych za produkt zgodnie z art. 2 ust. 8 rozporządzenia podstawowego.

4.3. Porównanie

(100) Porównanie wartości normalnej z ceną eksportową zostało dokonane na podstawie ceny *ex-works*, jak opisano powyżej, z dostosowaniami w odpowiednich przypadkach, zgodnie z art. 2 ust. 10 rozporządzenia podstawowego. Dokonano korekt w odniesieniu do rabatów, transportu, ubezpieczenia, przeładunku, załadunku, kosztów dodatkowych, kosztów pakowania i kosztów kredytów.

(101) Współpracujący producent eksportujący twierdził, że poziom korekt handlowych dokonanych na podstawie części sprzedaży krajowej został rzekomo ustalony na poziomie handlu, który nie jest porównywalny ze sprzedażą eksportową. W toku dochodzenia ustalono, że poziom zadeklarowanego handlu w przypadku jednego z głównych odbiorców krajowych był błędny, co rzuca poważne wątpliwości na rzetelność dokonanej klasyfikacji odbiorców przedstawionej w celu potwierdzenia takiego poziomu korekt handlowych. Niemniej rzekome różnice w cenach pomiędzy zgłaszanymi kategoriami nie były spójne w przypadku różnych rodzajów produktów w OD, a zatem wniosek został odrzucony.

(102) Współpracujący producent eksportujący złożył wniosek o dokonanie korekty w związku z różnicami w zapłaconej prowizji, a w szczególności w związku z prowizjami zapłaconymi na rzecz pośrednika na Tajwanie w odniesieniu do sprzedaży dokonanej na rynku tajwańskim. Jednak w toku dochodzenia wykazano, że w oparciu o informacje przedstawione przez producenta eksportującego pośrednik prowadził podobną działalność, co oddziały na sprzedaż producenta eksportującego w przypadku sprzedaży eksportowej. Wykazano, że prowizje zostały uiszczane na rzecz tego pośrednika, jednak nie wykazano, aby wpływały one na porównywalność cen krajowych z cenami eksportowymi. Wniosek ten zatem odrzucono, ponieważ nie zostały spełnione warunki określone w art. 2 ust. 10 pierwszy akapit rozporządzenia podstawowego.

(103) W dalszej części wniosku producent eksportujący wniósł o dokonanie korekty w odniesieniu do poniesionych przez niego kosztów transportu na rynku krajowym. Jednak przedsiębiorstwo nie mogło odpowiednio uzasadnić tego wniosku, zaś przedstawione dokumenty częściowo wprowadzały w błąd. Komisja poinformowała zatem to przedsiębiorstwo, że w rozumieniu art. 18 rozporządzenia podstawowego będą miały zastosowanie przepisy o częściowej współpracy. Ze względu na brak zadowalającej odpowiedzi od przedsiębiorstwa w odniesieniu do przedstawionych dokumentów przy obliczaniu dumpingu odwołano się do danych dostępnych w odniesieniu do kosztów transportu na rynku krajowym. Korekt dokonano na podstawie kwot uzasadnionych fakturami otrzymanymi od przedsiębiorstw spedycyjnych.

4.4. Marginesy dumpingu

(104) Ponieważ poziom współpracy był wysoki i nie istniały przesłanki świadczące o braku woli ze strony producentów eksportujących do współpracy rezydualny margines dumpingu dla wszystkich pozostałych eksporterów na Tajwanie został ustalony na takim samym poziomie jak margines dumpingu ustalony dla współpracujących producentów eksportujących.

(105) Marginesy dumpingu wyrażone jako wartość procentowa ceny importowej *cif* na granicy Wspólnoty przed ocleniem są następujące:

San Yuan Chemical Co., Ltd	22,6 %
Wszystkie inne przedsiębiorstwa	22,6 %

D. SZKODA

1. Produkcja wspólnotowa i przemysł wspólnotowy

(106) Produkt podobny wytwarzany jest we Wspólnocie przez dwóch producentów w Niemczech, w imieniu których złożono skargę i którzy współpracowali w toku dochodzenia. W OD wielkość produkcji wahała się w zakresie 24 000–29 000 ton i stanowiła 100 % produkcji wspólnotowej. Ponadto obu producentów uznaje się za reprezentujących przemysł wspólnotowy w rozumieniu art. 4 ust. 1 i art. 5 ust. 4 rozporządzenia podstawowego. Jeden producent eksportujący stwierdził, że jeden z producentów wspólnotowych dokonywał przywozu produktu objętego postępowaniem z Chin w OD i w związku z tym powinien zostać wykluczony z definicji przemysłu wspólnotowego. Jednak, jak wspomniano poniżej w motywie 151, poziom tego przywozu był niewielki i dokonywany był jedynie w celu utrzymania klientów światowych. Ponieważ średnia cena odsprzedaży na rynku wspólnotowym była znacznie wyższa niż chińskie ceny importowe, uznano, że przywóz dokonywany przez tego producenta wspólnotowego jest raczej aktem samoobrony przed przywozem dumpinowym niż wyrządzaną samemu sobie szkodą. Dlatego dwóch producentów wspólnotowych zostało uznanych za przemysł wspólnotowy w rozumieniu art. 4 ust. 1 lit. a) rozporządzenia podstawowego.

2. Konsumpcja we Wspólnocie

(107) Konsumpcja wspólnotowa została określona na podstawie wielkości sprzedaży na rynku wspólnotowym dokonanej przez dwóch producentów wspólnotowych, przywozu produktów dokonanego z krajów, których dotyczy postępowanie oraz z pozostałych krajów trzecich objętych odpowiednimi kodami CN zgodnie z danymi Eurostat, a także w przypadku Tajwanu i USA na podstawie rzeczywistych, sprawdzonych danych. W przypadku ChRL zgłoszona przez współpracujących chińskich producentów eksportujących wielkość przywozu nie stanowiła całkowitego przywozu z ChRL. Wobec tego w przypadku objętego postępowaniem przywozu z ChRL uznano, że w celu określenia całkowitej konsumpcji we Wspólnocie dane pochodzące z Eurostatu są najbardziej wiarygodnym źródłem.

ex 2842 90 80. Dane Eurostatu dotyczące produktu objętego kodem CN ex 2842 90 80 odnoszą się do jednego szczególnego rodzaju nadtlenosiarczanu (nadmonotlenosiarczanu) przywożonego głównie z USA oraz pozostałych soli kwasów nieorganicznych lub kwasów nadtlenowych, które nie są produktami objętymi postępowaniem. Ponieważ uzyskanie danych dotyczących wyłącznie nadtlenosiarczanów z tak szerokiej kategorii produktów było niemożliwe, uznano, że dane dotyczące przywozu uzyskane z Eurostatu odnoszące się do tego szczególnego kodu CN nie odzwierciedlałyby rzeczywistości i nie należy ich zatem uwzględniać. Niemniej jak wspomniano powyżej w motywie 107 w odniesieniu do USA i Tajwanu uwzględniono rzeczywiste zweryfikowane dane dotyczące przywozu.

(108) Jak wspomniano w motywie 13 produkt objęty postępowaniem obecnie objęty jest kodem CN 2833 40 00 oraz

(109) Na podstawie tych danych ustalono, że w badanym okresie konsumpcja wzrosła o 7 %.

Tabela 1

Konsumpcja w UE (wielkość)

	2003	2004	2005	OD
Konsumpcja w tonach (zakresy)	37 000–42 000	40 000–45 000	39 000–44 000	40 000–45 000
Konsumpcja (indeks)	100	108	105	107

3. Łączna ocena skutków przywozu objętego postępowaniem

- (110) Komisja zbadała, czy przywóz nadtlenosiarczanów pochodzących z ChRL, Tajwanu i USA powinien być oceniany łącznie zgodnie z art. 3 ust. 4 rozporządzenia podstawowego.
- (111) Marginesy dumpingu ustalone dla przywozów z każdego państwa, którego dotyczy postępowanie, były powyżej poziomu *de minimis*, w rozumieniu art. 9 ust. 3 rozporządzenia podstawowego, natomiast wielkość przywozu z każdego z tych państw nie była znikoma w rozumieniu art. 5 ust. 7 rozporządzenia podstawowego tj. ich udział w rynku wynosił odpowiednio 14,9 %, 5,9 % i 9,3 % w OD. Jak wspomniano w motywie 95 w przypadku dwóch producentów eksportujących z ChRL ustanowiony margines dumpingu był poniżej poziomu *de minimis*. Wobec tego przywóz dokonywany przez te dwa przedsiębiorstwa nie został uwzględniony.
- (112) W odniesieniu do warunków konkurencji dochodzenie wykazało, jak przedstawiono w motywie 18 powyżej, że nadtlenosiarczany przywożone z krajów, których dotyczy postępowanie, oraz nadtlenosiarczany wytwarzane przez przemysł wspólnotowy są produktami podobnymi pod względem ich podstawowych właściwości fizycznych i technicznych. Ponadto nadtlenosiarczany pochodzące z tych krajów, z jednej strony, oraz nadtlenosiarczany wytwarzane i sprzedawane we Wspólnocie, z drugiej strony, były sprzedawane poprzez porównywalne kanały dystrybucji i w podobnych warunkach handlowych, przez co produkty te ze sobą konkurowały. Wykazano również, że ceny eksportowe w ChRL, na Tajwanie i w USA wykazywały podobną tendencję w badanym okresie i w znaczący sposób podcinały ceny wspólnotowe.
- (113) Wobec powyższego tymczasowo uznaje się, że wszystkie kryteria określone w art. 3 ust. 4 rozporządzenia podstawowego zostały spełnione i że w związku z tym przywóz z krajów, których dotyczy postępowanie, powinien zostać poddany łącznej ocenie.

4. Przywóz z państw, których dotyczy postępowanie

4.1. Wielkość i udział w rynku przywozu objętego postępowaniem

- (114) Przywóz z krajów, których dotyczy postępowanie, wzrósł o 43 % pomiędzy rokiem 2003 a OD. Przywóz ten osiągnął poziom 8 778 ton w roku 2003, zaś w OD wyniósł 12 593 tony. Tempo wzrostu przywozu zwiększyło się szczególnie pomiędzy rokiem 2003 i 2004, gdy jego dynamika osiągnęła 31 %.

Tabela 2

Przywóz z państw, których dotyczy postępowanie

Przywóz (tony)	2003	2004	2005	OD
ChRL	3 214	5 228	5 811	6 235
Indeks	100	163	181	194
Tajwan	2 080	2 760	2 700	2 480
Indeks	100	133	130	119
USA	3 484	3 499	3 818	3 878
Indeks	100	100	110	111
Łącznie kraje, których dotyczy postępowanie	8 778	11 487	12 329	12 593
Indeks	100	131	140	143

- (115) Udział w rynku krajów objętych postępowaniem wzrósł pomiędzy rokiem 2003 a OD z 22,6 % do 30,2 % tj. o 7,6 punktów procentowych. Wzrost odnotowano w szczególności pomiędzy rokiem 2003 a 2004, kiedy to podniósł się o 4,8 punktów procentowych.

Tabela 3

Udział krajów, których dotyczy postępowanie w rynku

Udziały w rynku	2003	2004	2005	OD
ChRL	8,3 %	12,5 %	14,3 %	14,9 %
Tajwan	5,3 %	6,6 %	6,6 %	5,9 %
USA	9,0 %	8,3 %	9,4 %	9,3 %
Łącznie kraje, których dotyczy postępowanie	22,6 %	27,4 %	30,3 %	30,2 %

4.2. Ceny

- (116) Od 2003 r. do OD ceny przywozu z krajów, których dotyczy postępowanie, spadły o 12 %. Zatem zmniejszyły się z 946 EUR/tonę w roku 2003 do 828 EUR/tonę w OD.

Tabela 4

Ceny przywozu objętego postępowaniem

Ceny jednostkowe (EUR/tonę)	2003	2004	2005	OD
Łącznie kraje, których dotyczy postępowanie	946	852	779	828
Indeks	100	90	82	88

4.3. Podcięcia cenowe

- (117) W celu określenia podcięcia cenowego przeanalizowano dane odnoszące się do OD. Odpowiednie ceny sprzedaży przemysłu wspólnotowego to ceny netto po odliczeniu zniżek i rabatów. Tam gdzie było to konieczne, ceny były dostosowywane do poziomu *ex-works*, tj. odliczono od nich koszty transportu we Wspólnocie. Ceny importowe stosowane przez kraje, których dotyczy postępowanie, również były pomniejszane o zniżki i rabaty oraz, w odpowiednich przypadkach, dostosowywane do cen *cif* na granicy Wspólnoty.
- (118) Ceny sprzedaży stosowane przez przemysł wspólnotowy oraz ceny importowe stosowane przez kraje, których dotyczy postępowanie, zostały porównane na tym samym poziomie handlu, tj. na poziomie indywidualnych klientów na rynku wspólnotowym.
- (119) W OD średnie ważone marginesy podcięć cenowych wyrażone jako odsetek ceny sprzedaży przemysłu wspólnotowego wynosiły 30,2 % w przypadku eksportera tajwańskiego, 30,3 % w przypadku ChRL i 7,4 % w przypadku USA. Całkowity średni ważony margines podcięcia cenowego dla wszystkich krajów, których dotyczy postępowanie, wynosił 22,7 % w OD.

5. Sytuacja przemysłu wspólnotowego

- (120) Zgodnie z art. 3 ust. 5 rozporządzenia podstawowego badanie wpływu przywozu dumpingowego na przemysł Wspólnoty zawierało ocenę wszystkich czynników gospodarczych, które wywierają wpływ na stan przemysłu wspólnotowego w okresie badanym. Z powodów związanych z zachowaniem poufności, uwzględniając fakt, iż przedmiotowa analiza dotyczy jedynie dwóch przedsiębiorstw, większość wskaźników przedstawiono w formie zindeksowanej lub w formie zakresów wielkości.

5.1. Produkcja, moce produkcyjne i wykorzystanie mocy produkcyjnych

Tabela 5

Produkcja, moce produkcyjne i wykorzystanie mocy produkcyjnych

	2003	2004	2005	OD
Produkcja w tonach (zakresy)	29 000–34 000	29 000–34 000	26 000–31 000	24 000–29 000
Produkcja (indeks)	100	100	90	86
Wydajność w tonach (zakresy)	37 000–42 000	37 000–42 000	37 000–42 000	37 000–42 000
Wydajność (indeks)	100	100	100	100
Wykorzystanie mocy produkcyjnych	83 %	83 %	75 %	71 %

- (121) Wielkość produkcji przemysłu wspólnotowego wskazywała tendencję negatywną pomiędzy rokiem 2003 a OD. Pomiędzy rokiem 2003 i 2004 wielkość produkcji pozostawała na stałym poziomie, jednak w roku 2005 nagle spadła o 10 % i tendencja ta utrzymywała się w OD. Chociaż wykorzystanie mocy przekraczało 70 % w OD, wielkość produkcji przemysłu wspólnotowego ogólnie zmniejszyła się o 14 % w badanym okresie.

- (122) Wydajność pozostawała na zrównoważonym poziomie pomiędzy rokiem 2003 a OD.

5.2. *Wielkość sprzedaży, udział w rynku, wzrost i średnia cena jednostkowa w WE*

- (123) Poniższa tabela przedstawia wyniki przemysłu wspólnotowego w zakresie sprzedaży niezależnym klientom we Wspólnocie.

Tabela 6

Wielkość sprzedaży, udział w rynku, ceny i średnie ceny jednostkowe we Wspólnocie

	2003	2004	2005	OD
Wielkość sprzedaży (indeks)	100	96	91	90
Udział w rynku (indeks)	100	89	87	84
Ceny jednostkowe w euro (zakresy)	1 000–1 400	900–1 300	900–1 300	850–1 250
Ceny jednostkowe (indeks)	100	93	93	92

- (124) Wielkość sprzedaży przemysłu wspólnotowego stopniowo zmniejszyła się o 10 % w badanym okresie. Fakt ten należy uwzględnić w kontekście rosnącej konsumpcji w WE.
- (125) W ujęciu ogólnym udział w rynku przemysłu wspólnotowego w sposób ciągły zmniejszył się o 11 punktów procentowych pomiędzy rokiem 2003 a OD. Spadek ten był wyraźny pomiędzy rokiem 2003 i 2004 i wyniósł 7,6 punktu procentowego. Zarówno spadek w wielkości sprzedaży, jak i spadek udziału w rynku należy postrzegać przez pryzmat kształtowania się konsumpcji we Wspólnocie, która w badanym okresie wzrosła o 7 %, oraz w kontekście rosnącego przywozu z krajów, których dotyczy postępowanie w badanym okresie. W tym samym okresie cena jednostkowa przemysłu wspólnotowego wzrosła o 5 %. W rzeczywistości spadek wielkości produkcji przy stałych mocach produkcyjnych doprowadził do wyższych kosztów wytworzenia na jednostkę.
- (126) Cena jednostkowa przemysłu wspólnotowego również stopniowo zmniejszyła się o ponad 8 % w badanym okresie. Oznacza to, że przemysł wspólnotowy nie był w stanie przenieść wyższych ogólnych kosztów wytworzenia na swoich klientów. Przeciwnie – przemysł wspólnotowy był zmuszony obniżyć ceny, aby nie utracić większej liczby klientów i zamówień.

5.3. *Zapasy*

- (127) Poniższe liczby dotyczą wielkości zapasów pod koniec każdego okresu.

Tabela 7

Zapasy

	2003	2004	2005	OD
Zapasy w tonach (zakresy)	2 000–2 500	1 800–2 300	2 700–3 200	2 100–2 600
Zapasy (indeks)	100	83	124	103

- (128) Dochodzenie wykazało, że zapasy nie mogą zostać uwzględnione jako znaczący czynnik powodujący szkodę, ponieważ duża część produkcji wytwarzana jest na zamówienie. Wobec tego informacje dotyczące zapasów przedstawiono w celach informacyjnych. Poziom zapasów utrzymywał się raczej na stabilnym poziomie. Poziom zapasów w latach 2003–2004 zmniejszył się o 17 %, a następnie wzrósł o 41 % do końca 2005 r., po czym znowu spadł o 21 %, osiągając niemal ten sam poziom co w 2003 r.

5.4. Inwestycje i zdolność do pozyskania kapitału

Tabela 8

Inwestycje

	2003	2004	2005	OD
Inwestycje (indeks)	100	21	28	55

- (129) Pomiędzy rokiem 2003 a OD inwestycje dokonane w możliwości produkcyjne produktu podobnego zmniejszyły się o 45 %. Po gwałtownym spadku o 79 % pomiędzy rokiem 2003 a 2004 pozostały na niskim poziomie w roku 2004. W OD wartość inwestycji wzrosła o 27 %, ale w porównaniu z rokiem 2003 inwestycje pozostały na niskim poziomie. W dochodzeniu ustalono, że inwestycje poczynione w budynki, zakłady oraz maszyny służyły wyłącznie utrzymaniu mocy produkcyjnych. Ze względu na niskie wykorzystanie mocy produkcyjnych, o którym mowa powyżej, inwestycje w żadnym przypadku nie miały na celu zwiększenia ogólnych mocy produkcyjnych.
- (130) Dochodzenie wykazało, że wyniki finansowe przemysłu wspólnotowego uległy pogorszeniu, jednak nie wykazało znaczącego uszczuplenia zdolności do pozyskania kapitału w badanym okresie.

5.5. Rentowność, zwrot z inwestycji i przepływy pieniężne

Tabela 9

Rentowność, zwrot z inwestycji i przepływy pieniężne

	2003	2004	2005	OD
Rentowność sprzedaży na rynku WE (zakres)	15–25 %	10–20 %	2–11 %	1–10 %
Rentowność sprzedaży na rynku WE (indeks)	100	79	26	20
Zwrot z inwestycji (zakres)	30–40 %	20–30 %	5–15 %	1–10 %
Zwrot z całkowitych inwestycji (indeks)	100	77	26	19
Przepływy pieniężne (indeks)	100	88	41	28

- (131) Spadek wielkości sprzedaży w połączeniu z obniżającymi się cenami sprzedaży pomiędzy rokiem 2003 a OD znacząco wpłynęły na rentowność osiąganą przez przemysł wspólnotowy, tj. zmniejszyła się ona o 15,5 punktu procentowego pomiędzy rokiem 2003 a OD. Ta niekorzystna tendencja była szczególnie wyraźna pomiędzy rokiem 2004 a 2005, gdzie rentowność spadła o kolejne 10 punktów procentowych. Zwrot z inwestycji całkowitych obliczono, wyrażając marżę zysku netto przed opodatkowaniem produktu podobnego jako odsetek wartości księgowej netto aktywów trwałych przyporządkowanych produktowi podobnemu. Wskaźnik ten wykazywał podobną tendencję rentowności i znacząco zmniejszył się w badanym okresie; spadek ten był szczególnie wyraźny pomiędzy rokiem 2004 i 2005, kiedy poziom zwrotu z inwestycji spadł o 17 punktów procentowych. W odniesieniu do przepływów pieniężnych przemysłu wspólnotowego również zaobserwowano podobną niekorzystną tendencję, która doprowadziła do radykalnego, ogólnego pogorszenia sytuacji finansowej przemysłu wspólnotowego w OD.

5.6. *Zatrudnienie, wydajność i wynagrodzenie*

Tabela 10

Zatrudnienie, wydajność i wynagrodzenie

	2003	2004	2005	OD
Liczba zatrudnionych (indeks)	100	95	89	87
Koszty zatrudnienia (indeks)	100	93	88	86
Średni koszt pracy	100	98	99	99
Wydajność (indeks)	100	105	101	99

- (132) Liczba zatrudnionych przez przemysł wspólnotowy pracowników zmniejszyła się ogółem o 13 % ze względu na proces restrukturyzacji, który rozpoczął się na początku badanego okresu. Zatem ogólne koszty zatrudnienia znacząco zmniejszyły się, zaś średnie wynagrodzenia pozostały na tym samym poziomie. Spadek liczby zatrudnionych był podobny do spadku wydajności. W rezultacie przemysł wspólnotowy był w stanie utrzymać taki sam poziom wydajności jak w roku 2003.

5.7. *Wielkość marginesu dumpingu*

- (133) Ze względu na wielkość i cenę dumpingowego przywozu oddziaływanie rzeczywistego marginesu dumpingu nie może być uznane za nieznaczące.

5.8. *Poprawa sytuacji po wcześniejszym dumpingu*

- (134) W grudniu 1995 r. Rada nałożyła ostateczne cło antydumpingowe na przywóz nadtlenosiarczanów (nadsiarczanów) pochodzących z ChRL⁽¹⁾. Środki te zostały uchylone w kwietniu 2002 r.⁽²⁾ Dane zgromadzone w toku obecnego dochodzenia wskazują, że po poprawie sytuacji przemysłu wspólnotowego po zaprzestaniu stosowania praktyk antydumpingowych nastąpiło pogorszenie tej sytuacji po roku 2002, gdy zostały zniesione cła antydumpingowe i przywóz po cenach dumpingowych do Wspólnoty został wznowiony.

5.9. *Wzrost*

- (135) Dochodzenie wykazało, że pomimo wzrostu konsumpcji o 7 % wielkość sprzedaży przemysłu wspólnotowego w badanym okresie uległa zmniejszeniu (-10 %) podobnie jak udział w rynku (-11 punktów procentowych) w badanym okresie. Przemysł wspólnotowy nie odniósł zatem korzyści ze wzrostu konsumpcji w badanym okresie.

6. Wnioski dotyczące szkody

- (136) W badanym okresie wielkość przywozu dumpingowego nadtlenosiarczanów z krajów, których dotyczy postępowanie, znacząco wzrosła, tj. o 43 %, podobnie jak udziały tych krajów w rynku, które wzrosły o 7,6 punktu procentowego i osiągnęły poziom 30,2 % udziału w rynku wspólnotowym w OD. Równocześnie ceny takiego przywozu znacząco spadły, podcinając ceny przemysłu wspólnotowego średnio o 22,7 %.

⁽¹⁾ Rozporządzenie Rady (WE) nr 2961/95 (Dz.U. L 308 z 21.12.1995, str. 61).

⁽²⁾ Rozporządzenie Rady (WE) nr 695/2002 (Dz.U. L 109 z 25.4.2002, str. 1).

- (137) Analiza wskaźników szkody wykazała, że sytuacja przemysłu wspólnotowego uległa znacznemu pogorszeniu w badanym okresie. Wszystkie wskaźniki szkody wykazują negatywną tendencję w badanym okresie. W szczególności aby nie tracić w dalszym ciągu udziału w rynku i aby utrzymać produkcję na rozsądnym poziomie, przemysł wspólnotowy nie miał innego wyjścia, jak dostosować swoje ceny do cen przywozu dumpingowego, tj. obniżyć je o 8 % w okresie pomiędzy rokiem 2003 a OD. Spowodowało to znaczący spadek rentowności w badanym okresie. Ponadto przemysł wspólnotowy nie był w stanie przenieść wzrostu cen na swoich klientów, przez co finansowa sytuacja przemysłu wspólnotowego w badanym okresie znacząco się pogorszyła.
- (138) Spadek wielkości sprzedaży oznaczał również, że przemysł wspólnotowy nie mógł skorzystać ze wzrostu popytu na rynku nadsiarczanów.
- (139) W związku z powyższym tymczasowo uznaje się, iż przemysł wspólnotowy odniósł istotną szkodę w rozumieniu art. 3 ust. 5 rozporządzenia podstawowego.

E. ZWIĄZEK PRZYCZYNOWY

1. Wstęp

- (140) Zgodnie z art. 3 ust. 6 i 7 rozporządzenia podstawowego Komisja zbadała, czy przywóz po cenach dumpingowych produktu objętego postępowaniem pochodzącego z USA, ChRL i Tajwanu wyrządził szkodę przemysłowi wspólnotowemu w takim stopniu, iż można ją sklasyfikować jako istotną. Zbadano również znane czynniki inne niż przywóz po cenach dumpingowych, które mogłyby wyrządzić szkodę przemysłowi wspólnotowemu w tym samym okresie, aby upewnić się, czy szkoda wyrządzona przez te czynniki nie została przypisana przywozowi po cenach dumpingowych.

2. Skutki przywozu dumpingowego

- (141) Przywóz z państw objętych postępowaniem wzrósł znacząco, tj. o 43 % pod względem wielkości i 7,6 punktów procentowych udziału w rynku. W tym samym okresie udział w rynku przemysłu wspólnotowego zmniejszył się o około 11 punktów procentowych. Średnia cena jednostkowa sprzedaży za tonę produktu przywożonego z krajów, których dotyczy postępowanie, zmniejszyła się o 12 %, podcinając średnie ceny przemysłu wspólnotowego średnio o 22,7 % w OD. Znaczący wzrost wielkości przywozu z krajów, których dotyczy postępowanie, oraz wzrost ich udziału w rynku w badanym okresie przy cenach znacząco niższych niż ceny stosowane przez przemysł wspólnotowy zbiegły się z wyraźnym pogorszeniem się ogólnej sytuacji finansowej przemysłu wspólnotowego w tym samym okresie. Pogorszenie to jest wyraźne w szczególności w kontekście cen sprzedaży, rentowności, zwrotu z inwestycji, przepływów pieniężnych oraz zatrudnienia.
- (142) W trakcie badania wpływu przywozu dumpingowego ustalono, że cena jest istotnym elementem konkurencji, ponieważ kwestie związane z jakością nie odgrywają znaczącej roli. Należy zauważyć, że ceny przywozu dumpingowego były znacznie niższe od cen stosowanych zarówno przez producentów wspólnotowych, jak i eksporterów z krajów trzecich.
- (143) Tymczasowo uważa się zatem, że nacisk wywierany przez przywóz objęty postępowaniem, którego wielkość i udział w rynku od 2003 r. zwiększyła się i który był dokonywany po bardzo niskich i dumpingowych cenach, odegrał decydującą rolę w pogorszeniu się sytuacji finansowej przemysłu wspólnotowego.

3. Wpływ innych czynników

a) Przywóz pochodzący z krajów trzecich, innych niż ChRL, USA i Tajwan

Tabela 11

Przywóz pochodzący z innych krajów trzecich (wielkość)

Przywóz (tony)	2003	2004	2005	OD
Turcja	2 161	2 327	1 198	1 247
Indeks	100	108	55	58
Japonia	146	0	24	10
Indeks	100	0	16	7
Inne	158	260	976	1 005
Indeks	100	165	618	636
Razem pozostałe kraje	2 466	2 587	2 198	2 262
Indeks	100	105	89	92

Tabela 12

Przywóz pochodzący z innych krajów trzecich (średnia cena)

Średnia cena (EUR)	2003	2004	2005	OD
Turcja	1 022	974	977	900
Indeks	100	95	96	88
Japonia	856	0	827	1 635
Indeks	100	0	97	191
Inne	2 202	1 277	805	839
Indeks	100	58	37	38
Razem pozostałe kraje	1 088	1 004	899	876
Indeks	100	92	83	80

Tabela 13

Udziały w rynku

Udziały w rynku (%)	2003	2004	2005	OD
Turcja	5,6	5,5	2,9	3,0
Japonia	0,4	0	0,1	0,0
Inne	0,4	0,6	2,4	2,4
Razem pozostałe kraje	6,3	6,2	5,4	5,4

(144) Według danych Eurostat oraz informacji zgromadzonych w toku dochodzenia głównym krajem trzecim, z którego przywożone są nadsiarzczany, jest Turcja, której udział w rynku wynosił 3 % w OD. Innym jednak mniejszym krajem dokonującym wywozu do Wspólnoty jest Japonia, jednak wielkość wywozu w przypadku tego kraju bliska jest 0 %.

(145) Przywóz z krajów trzecich innych niż ChRL, USA i Tajwan zmniejszył się o 8 % z 2 466 ton w 2003 r. do 2 262 ton w OD. Wobec tego ich całkowity udział w rynku zmniejszył się z 6,3 % w roku 2003 do 5,4 % w OD.

(146) Przywóz z Turcji sięgał 2 161 ton w roku 2003 i zmniejszył się w badanym okresie o 42 % do 1 247 ton w OD, osiągając udział w rynku o wartości 3 %. Chociaż przywóz z Turcji był dokonywany po niższych cenach niż ceny sprzedaży przemysłu wspólnotowego, jego ograniczony i zmniejszający się stopniowo udział w rynku nie był uwzględniony jako czynnik mający niekorzystny wpływ na sytuację przemysłu wspólnotowego.

(147) W przypadku przywozu z pozostałych krajów trzecich dane Eurostat wskazują bardzo niskie poziomy takiego przywozu, tj. 304 tony w 2003 r., a następnie wzrost do 1 015 ton w OD. Pomimo tego wzrostu poziom tego przywozu jest zbliżony do *de minimis*, stanowiąc zaledwie 2,4 % konsumpcji we Wspólnocie w OD. Ponadto ceny takiego przywozu były znacząco wyższe niż ceny krajów, których dotyczy postępowanie, i Turcji. W związku z tym uznaje się, że przywóz ten nie wywarł znacznego wpływu na sytuację przemysłu wspólnotowego.

(148) W związku z powyższym można tymczasowo przyjąć, że przywóz z krajów innych niż ChRL, USA i Tajwan nie przyczynił się do powstania istotnej szkody poniesionej przez przemysł wspólnotowy.

b) Wywóz przemysłu wspólnotowego

(149) Wywóz nadsiarzczanów przemysłu wspólnotowego skierowany poza Wspólnotę zmniejszał się w badanym okresie (o 13 %). Podobnie ceny wywozu przemysłu wspólnotowego zmniejszyły się w badanym okresie o 9 %. Jednak wywóz ten stanowił tylko 6 % całkowitej sprzedaży przemysłu wspólnotowego niezależnym klientom w OD i wobec tego uznano, że nie miał znaczącego wpływu na istotną szkodę poniesioną przez przemysł wspólnotowy.

c) Przywóz po cenach niedumpingowych z ChRL

(150) Jak wspomniano w motywie 95, w przypadku dwóch producentów eksportujących ustalony margines dumpingu był poniżej progu *de minimis*. Dlatego też przywóz pochodzący od tych przedsiębiorstw nie został uwzględniony w powyższej analizie szkody. Zamiast tego zbadano, czy taki przywóz mógł spowodować istotną szkodę poniesioną przez przemysł wspólnotowy. Jednak mając na względzie ograniczoną wielkość tego przywozu, przy udziale w rynku na poziomie 6,9 % w OD uznano, że przywóz po cenach niedumpingowych nie narusza związku przyczynowo-skutkowego pomiędzy przywozem dumpingowym a istotną szkodą poniesioną przez przemysł wspólnotowy.

d) Przywóz przemysłu wspólnotowego

(151) Jeden producent wspólnotowy dokonywał przywozu produktu objętego postępowaniem od przedsiębiorstwa powiązanego w ChRL i odsprzedawał produkt na rynku wspólnotowym. Chociaż ceny odsprzedaży rzeczywiście podcinały ceny przemysłu wspólnotowego, należy zauważyć, że wielkość przywozu z ChRL stanowiła jedynie niewielką część całkowitego przywozu z ChRL (mniej niż 4 %). Ponadto przywóz ten był dokonywany wyłącznie w celu utrzymania klientów międzynarodowych, którzy w innym przypadku kupowaliby produkt objęty postępowaniem od dostawców chińskich po cenach dumpingowych. Ponadto cena odsprzedaży na rynku wspólnotowym była średnio znacznie wyższa niż ceny importowe pozostałych chińskich producentów eksportujących. Wobec tego przyjęto, że przywóz produktu objętego postępowaniem z ChRL dokonywany przez przemysł wspólnotowy nie naruszył związku przyczynowo-skutkowego pomiędzy przywozem dumpingowym a istotną szkodą poniesioną przez przemysł wspólnotowy.

4. Wnioski dotyczące związku przyczynowego

(152) Zbieżność czasowa między wzrostem przywozu dumpingowego z ChRL, USA i Tajwanu, wzrostem ich udziałów w rynku oraz stwierdzonym podcięciem cenowym, z jednej strony, a wyraźnym pogorszeniem się sytuacji przemysłu wspólnotowego, z drugiej strony, prowadzi do wniosku, że ten dumpingowy przywóz spowodował istotną szkodę poniesioną przez przemysł wspólnotowy w rozumieniu art. 3 ust. 6 rozporządzenia podstawowego. W szczególności przemysł wspólnotowy zmuszony był obniżyć ceny sprzedaży na rynku wspólnotowym ze względu na presję cenową wywieraną przez przywóz dumpingowy. Wobec tego ogólny wzrost kosztów nie mógł być przeniesiony na klientów i znacząco zmniejszyła się marża zysku, co z kolei miało radykalny wpływ na ogólną sytuację finansową przemysłu wspólnotowego. Poddano analizie pozostałe czynniki, takie jak przywóz z innych krajów trzecich, przywóz niedumpingowy z ChRL, wywóz przemysłu wspólnotowego oraz zmiany kosztów, jednak nie uznano, by odgrywały one decydującą rolę w szkodzie, jaką poniósł przemysł wspólnotowy.

(153) Opierając się na powyższej analizie – w ramach której odpowiednio ograniczono i rozdzielono wpływy wszystkich innych znanych czynników na sytuację przemysłu wspólnotowego od wyrządzającego szkodę wpływu przywozu dumpingowego – tymczasowo uznaje się, że przywóz nadszarczanów z ChRL, USA i Tajwanu wyrządził istotną szkodę przemysłowi wspólnotowemu, w rozumieniu art. 3 ust. 6 rozporządzenia podstawowego.

F. INTERES WSPÓLNOTY

(154) Zgodnie z art. 21 rozporządzenia podstawowego zbadano, czy pomimo stwierdzenia dumpingu wyrządzającego szkodę istniały jakiegokolwiek istotne powody, aby stwierdzić, że podjęcie środków w tym konkretnym przypadku nie leży w interesie Wspólnoty. W tym celu należy rozważyć wpływ możliwych środków na wszystkie strony zaangażowane w postępowanie, jak również możliwe skutki zaniechania przyjęcia tych środków.

(155) Celem ustalenia prawdopodobnego wpływu decyzji o nałożeniu lub nienałożeniu środków poproszono o przesłanie informacji wszystkie strony, których dotyczy postępowanie lub które zgłosiły się jako strony zainteresowane. Na tej podstawie Komisja przesłała kwestionariusze do przemysłu wspólnotowego, 12 niepowiązanym importerom i 11 użytkownikom.

(156) Jak wyjaśniono w motywie 9, dwóch skarżących producentów wspólnotowych oraz dwóch niepowiązanych importerów odpowiedziało na kwestionariusz.

1. Interes przemysłu wspólnotowego

(157) Sytuacja, w której przemysł wspólnotowy poniósł szkodę, wynikała z jego trudności w konkurowaniu z dumpingowym przywozem sprzedawanym po niskich cenach.

(158) Zastosowanie środków powinno zapobiec dalszym zakłóceniom na rynku, tłumieniu cen oraz przywrócić uczciwą konkurencję na tym rynku. Przemysł wspólnotowy powinien zatem być w stanie zwiększyć wielkość swojej sprzedaży i odzyskać udziały w rynku, a co za tym idzie – uzyskiwać większe korzyści skali, dzięki którym osiągnie odpowiednią rentowność konieczną do poprawy ogólnej sytuacji finansowej przemysłu oraz umożliwiającą dokonywanie stałych inwestycji w infrastrukturę produkcyjną, tak aby zapewnić przetrwanie przemysłu wspólnotowego.

(159) Jeżeli środki nie zostaną nałożone, pogarszanie się sytuacji przemysłu wspólnotowego będzie postępowało.

Przemysł wspólnotowy wyraźnie odczuwa utratę dochodów spowodowaną obniżonymi cenami, zmniejszającym się udziałem w rynku i znacznymi spadkami zysków. Biorąc pod uwagę malejące dochody oraz znacznie pogarszające się tendencje w OD, jest bardzo prawdopodobne, że jeśli nie zostaną podjęte żadne środki, sytuacja przemysłu wspólnotowego będzie się nadal pogarszać. To prowadziłoby ostatecznie do ograniczenia produkcji, co stanowiłoby zagrożenie dla miejsc pracy i inwestycji we Wspólnocie. Zagrożenie to jest szczególnie realne w chwili, kiedy rynek europejski jest jednym z niewielu rynków eksportowych dla krajów, których dotyczy postępowanie, po nałożeniu ceł antidumpingowych na nadszarczany pochodzące z ChRL, USA i Tajwanu. Wraz ze wstrzymaniem produkcji wspólnotowej użytkownicy nadszarczanów staliby się bardziej zależni od dostawców spoza Wspólnoty.

(160) W związku z powyższym tymczasowo uznaje się, iż nałożenie środków antydumpingowych umożliwiłoby przemysłowi wspólnotowemu poprawę sytuacji po wyrządzającym szkodę dumpingu oraz że leżałoby to w jego interesie.

2. Interes niepowiązanych importerów

(161) Komisja wysłała kwestionariusze wszystkim znanym importerom/przedsiębiorstwom handlowym. W przypadku importerów jedynie dwóch z nich odesłało kwestionariusze. Jednak wielkości przywozu produktu objętego postępowaniem dokonywanego przez tych dwóch importerów odpowiadała 18,9 % łącznego przywozu do Wspólnoty i 6,7 % konsumpcji we Wspólnocie.

(162) Należy zauważyć, że jedynym źródłem zaopatrzenia tych importerów w OD były kraje, których dotyczy postępowanie (USA i Tajwan), importerzy ci zatem twierdzili, że nałożenie ceł antydumpingowych wywarłoby znaczący wpływ na ich sytuację finansową.

(163) Jednak na podstawie informacji przekazanych przez importerów, których dotyczy postępowanie, ustalono, że udział przywozu nadszarczanów w całkowitym obrocie przedsiębiorstw był znikomy (tj. od 0,03 % do 1,3 %) w OD. Zatem nie można zaprzeczyć, że nałożenie takich ceł może mieć pewien wpływ na te przedsiębiorstwa; wpływ ten byłby jednak znikomy.

(164) Ponadto można oczekiwać, że wszelki wzrost cen może częściowo być przeniesiony na klientów, ponieważ, jak wspomniano poniżej w motywie 166, nadszarczany w większości przypadków stanowią tylko ułamek kosztów całkowitych tych klientów. Należy zauważyć, że istnieją również takie źródła dostaw jak Turcja i Japonia oraz eksporterzy w Chinach, w przypadku których nie stosuje się ceł antydumpingowych.

3. Interes użytkowników

- (165) Komisja przesłała kwestionariusze wszystkim 11 znanym użytkownikom we Wspólnocie. Żaden z użytkowników nie odpowiedział na kwestionariusz. Komisja nie otrzymała żadnych informacji od pozostałych użytkowników, w toku dochodzenia nie ujawnił się żaden inny użytkownik.
- (166) Nie wskazano, że dochodzenie może mieć wpływ na interesy użytkowników. W rzeczywistości na podstawie istniejących informacji nadziarczany w większości przypadków stanowią jedynie niewielką część całkowitych kosztów produkcji i wpływ ceł antidumpingowych byłby znikomy.

4. Wniosek dotyczący interesu Wspólnoty

- (167) Mając na względzie wymienione powyżej czynniki, ustalono, że nałożenie środków nie miałyby znaczącego niekorzystnego wpływu na sytuację użytkowników i importerów produktu objętego postępowaniem. Na podstawie powyższych ustaleń wnioskuje się tymczasowo, że nie ma istotnych argumentów przeciwko nałożeniu środków antidumpingowych.

G. TYMCZASOWE ŚRODKI ANTYDUMPINGOWE

1. Poziom usuwający szkodę

- (168) Biorąc pod uwagę wnioski dotyczące dumpingu, wynikającej z niego szkody, związku przyczynowego i interesu wspólnotowego, należy zastosować środki tymczasowe w celu zapobieżenia dalszemu ponoszeniu szkody przez przemysł wspólnotowy z powodu przywozu po cenach dumpingowych.
- (169) Środki te powinny być nałożone na poziomie wystarczającym, by usunąć szkodę powodowaną przez ten przywóz, bez przekroczenia ustalonego marginesu dumpingu. Przy ustalaniu kwoty cła koniecznej dla usunięcia skutków dumpingu wyrządzającego szkodę uznano, że wszelkie środki powinny pozwolić przemysłowi wspólnotowemu na pokrycie jego kosztów produkcji i uzyskanie, ze sprzedaży produktu podobnego we Wspólnocie, zysku przed opodatkowaniem, który mógłby być w sposób uzasadniony osiągnięty przez przemysł w tego rodzaju sektorze przy zwykłych warunkach konkurencji, tj. przy braku przywozu po cenach dumpingowych. Margines zysku producentów przed opodatkowaniem zastosowany w obliczeniach w oparciu o skargę i potwierdzony w toku dochodzenia wynosił 12 %. Rzeczywiste zyski przemysłu wspólnotowego w latach 2003 i 2004 oraz w latach przed badanym okresem nigdy nie były niższe niż ta wartość referencyjna.
- (170) Niezbędny wzrost cen został wówczas określony na podstawie porównania średnich ważonych cen importow-

wych, obliczonych przy ustalaniu podjęcia cenowego (patrz: motywy 117–118 powyżej), z ceną niewyrządzającą szkody, po jakiej przemysł wspólnotowy sprzedaje produkty na rynku wspólnotowym. Cena niewyrządzająca szkody została ustalona przez skorygowanie ceny sprzedaży przemysłu wspólnotowego o rzeczywistą stratę/zysk odnotowaną/odnotowany w OD oraz przez dodanie wspomnianej powyżej marży zysku. Wszelkie różnice wynikające z tego porównania zostały wyrażone jako odsetek całkowitej wartości importowej cif.

- (171) W przypadku współpracującego eksportującego producenta chińskiego, któremu przyznano MET, różnice te były na poziomie wyższym od ustalonego marginesu dumpingu. W celu wyliczenia ogólnokrajowego poziomu usuwającego szkodę dla wszystkich pozostałych eksporterów w ChRL należy pamiętać, że poziom ich współpracy był wysoki. W związku z tym margines szkody obliczono jako różnicę pomiędzy średnią ważoną ceną importową cif przedsiębiorstw, którym MET nie został przyznany, a ceną niewyrządzającą szkody, jak obliczono powyżej. W przypadku USA poziom eliminacji szkody był poniżej marginesu dumpingu w przypadku producentów eksportujących, zaś w przypadku Tajwanu poziom eliminacji szkody był powyżej marginesu dumpingu.

2. Środki tymczasowe

- (172) W związku z powyższym uznaje się, że tymczasowe cło antidumpingowe powinno zostać nałożone na poziomie ustalonego marginesu dumpingu, ale nie powinno być wyższe od marginesu szkody ustalonego powyżej zgodnie z art. 7 ust. 2 rozporządzenia podstawowego.
- (173) Wymienione w niniejszym rozporządzeniu indywidualne antidumpingowe stawki celne dla przedsiębiorstw zostały określone na podstawie ustaleń niniejszego dochodzenia. Dlatego są one odzwierciedleniem sytuacji tych przedsiębiorstw, która została ustalona w jego wyniku. Takie stawki celne (w odróżnieniu od cła rezydualnego stosowanego w odniesieniu do „pozostałych przedsiębiorstw” w USA i na Tajwanie oraz w przeciwieństwie do ogólnokrajowych stawek stosowanych do „wszystkich pozostałych przedsiębiorstw w ChRL”) są zatem stosowane wyłącznie w odniesieniu do przywozu produktów pochodzących z krajów, których dotyczy postępowanie, i wytwarzanych przez dane przedsiębiorstwa, a zatem przez wymienione poszczególne podmioty prawne. Przywożone produkty wyprodukowane przez jakiegokolwiek inne przedsiębiorstwo niewymienione wyraźnie z nazwy i adresu w części normatywnej niniejszego rozporządzenia, włącznie z podmiotami powiązаныmi z przedsiębiorstwami wyraźnie wymienionymi, nie mogą korzystać z tych stawek i podlegają stawce celnej mającej zastosowanie do „wszystkich innych przedsiębiorstw”.

(174) Wszelkie wnioski o zastosowanie wspomnianych indywidualnych stawek cła antydumpingowego dla przedsiębiorstw (np. po zmianie nazwy podmiotu lub po ustanowieniu nowych podmiotów zajmujących się produkcją lub sprzedażą) powinny być bezzwłocznie skierowane do Komisji⁽¹⁾ wraz z wszystkimi właściwymi informacjami, w szczególności dotyczącymi wszelkich zmian w zakresie działalności przedsiębiorstwa związanej z produkcją, sprzedażą krajową i eksportową, wynikających np. z wyżej wspomnianej zmiany nazwy lub zmiany dotyczącej podmiotów zajmujących się produkcją lub sprzedażą. Komisja, w stosownych przypadkach, po przeprowadzeniu konsultacji z Komitetem Doradczym, zmieni odpowiednio rozporządzenie poprzez uaktualnienie wykazu przedsiębiorstw korzystających z indywidualnych stawek celnych.

(175) Na podstawie powyższych ustaleń tymczasowe stawki celne wynoszą:

Kraj	Producent eksportujący	Stawka cła antydumpingowego (%)
USA	E.I. DuPont De Nemours	10,6
	FMC Corporation	39,0
	Wszystkie inne przedsiębiorstwa	39,0
ChRL	ABC Chemicals (Shanghai) Co., Ltd	0
	Degussa-AJ (Shanghai) Initiators Co., Ltd	14,4
	Hebei Yatai Electrochemistry Co., Ltd	0
	Wszystkie inne przedsiębiorstwa	67,4
Tajwan	San Yuan Chemical Co., Ltd	22,6
	Wszystkie inne przedsiębiorstwa	22,6

3. Kontrola specjalna

(176) W celu zminimalizowania ryzyka obchodzenia cła w związku z wysoką różnicą w stawkach ceł w odniesieniu do producentów z ChRL uważa się, że w tym przypadku potrzebne są specjalnie środki do zapewnienia odpowiedniego stosowania ceł antydumpingowych. Wyłącznie przywóz produktu objętego postępowaniem wytwarzanego przez odpowiedniego producenta

eksportującego z ChRL może korzystać ze specjalnego marginesu dumpingu obliczonego dla zainteresowanego producenta. Takie specjalne środki, które stosuje się w odniesieniu do przedsiębiorstw z ChRL, dla których wprowadzono indywidualną stawkę celną, obejmują:

(177) Przedstawienie organom celnym danego państwa członkowskiego ważnej faktury handlowej, która musi być zgodna z wymogami określonymi w załączniku do niniejszego rozporządzenia. Przywóz, któremu nie towarzyszy taka faktura, podlega rezydualnemu cłu antydumpingowemu mającemu zastosowanie do wszystkich innych przedsiębiorstw z ChRL.

(178) Jeżeli wywóz dokonywany przez przedsiębiorstwa z ChRL korzystające z niższej indywidualnej stawki celnej wzrośnie w znacznym stopniu po nałożeniu środków antydumpingowych, tego rodzaju wzrost wielkości może zostać uznany za stanowiący sam w sobie zmianę w strukturze handlu ze względu na nałożenie środków w rozumieniu art. 13 ust. 1 rozporządzenia podstawowego. W takich okolicznościach oraz pod warunkiem spełnienia określonych wymagań może zostać wszczęte dochodzenie dotyczące obchodzenia nałożonych środków. Podczas tego dochodzenia można między innymi zbadać potrzebę zniesienia indywidualnych stawek celnych, a następnie nałożyć cło obowiązuje dla całego kraju lub cło rezydualne.

H. PRZEPISY KOŃCOWE

(179) W interesie prawidłowego zarządzania należy ustalić dla zainteresowanych stron, które zgłosiły się w terminie wskazanym w zawiadomieniu o wszczęciu postępowania, okres na przedstawienie opinii na piśmie i wystąpienie z wnioskiem o przesłuchanie. Ponadto należy podkreślić, iż ustalenia w sprawie nałożenia ceł antydumpingowych dokonane na potrzeby niniejszego rozporządzenia mają charakter tymczasowy i mogą zostać ponownie rozważone przy nakładaniu wszelkich ostatecznych ceł,

PRZYJMUJE NINIEJSZE ROZPORZĄDZENIE:

Artykuł 1

1. Niniejszym nakłada się tymczasowe cło antydumpingowe na przywóz nadtlenosiarczanów (nadsiaraczanów) w tym nadsiarczanu potasu objętych kodem CN 2833 40 00 oraz ex 2842 90 90 (kod TARIC 2842 90 80 20) pochodzących ze Stanów Zjednoczonych Ameryki, Chińskiej Republiki Ludowej i Tajwanu.

⁽¹⁾ Komisja Europejska, Dyrekcja Generalna ds. Handlu, Dyrekcja B, B-1049 Bruksela, Belgia.

2. Stawka tymczasowego cła antydumpingowego mająca zastosowanie do ceny netto na granicy Wspólnoty, przed ocenieniem produktów wytwarzanych przez wymienione poniżej przedsiębiorstwa, wynosi:

Kraj	Przedsiębiorstwo	Cło antydumpingowe	Dodatkowy kod TARIC
Stany Zjednoczone Ameryki	E.I. DuPont De Nemours, Wilmington, Delaware	10,6 %	A818
	FMC Corporation, Tonawanda, New York	39,0 %	A819
	Wszystkie inne przedsiębiorstwa	39,0 %	A999
Chińska Republika Ludowa	ABC Chemicals (Shanghai) Co., Ltd, Shanghai	0 %	A820
	Degussa-AJ (Shanghai) Initiators Co., Ltd, Shanghai	14,4 %	A821
	Hebei Yatai Electrochemistry Co., Ltd, Wang Jia Jing	0 %	A822
	Wszystkie inne przedsiębiorstwa	67,4 %	A999
Tajwan	San Yuan Chemical Co., Ltd, Chiayi	22,6 %	A823
	Wszystkie inne przedsiębiorstwa	22,6 %	A999

3. Stosowanie indywidualnych stawek celnych określonych dla przedsiębiorstw z ChRL wymienionych w ust. 2 będzie uwarunkowane przedstawieniem organom celnym państw członkowskich ważnej faktury handlowej, która jest zgodna z wymogami określonymi w załączniku. W przypadku nieprzedstawienia takiej faktury obowiązuje stawka celna mająca zastosowanie do wszystkich innych przedsiębiorstw.

4. Dopuszczenie do swobodnego obrotu we Wspólnocie produktu, o którym mowa w ust. 1, jest uzależnione od złożenia zabezpieczenia w wysokości odpowiadającej kwocie tymczasowego cła.

5. Jeżeli nie postanowiono inaczej, stosuje się obowiązujące przepisy dotyczące należności celnych.

Artykuł 2

Bez uszczerbku dla przepisów art. 20 rozporządzenia (WE) nr 384/96, zainteresowane strony mogą wnioskować

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

Sporządzono w Brukseli, dnia 11 kwietnia 2007 r.

o ujawnienie podstawowych faktów i informacji, na podstawie których przyjęto niniejsze rozporządzenie, zgłaszać uwagi na piśmie oraz ubiegać się o ustne przesłuchanie przez Komisję w terminie jednego miesiąca od daty wejścia w życie niniejszego rozporządzenia.

Zgodnie z art. 21 ust. 4 rozporządzenia (WE) nr 384/96 zainteresowane strony mogą zgłosić uwagi dotyczące niniejszego rozporządzenia w ciągu jednego miesiąca od daty jego wejścia w życie.

Artykuł 3

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

Artykuł 1 niniejszego rozporządzenia obowiązuje przez okres sześciu miesięcy.

W imieniu Komisji

Peter MANDELSON

Członek Komisji

ZAŁĄCZNIK

Ważna faktura handlowa, o której mowa w art. 1 ust. 3 niniejszego rozporządzenia, musi zawierać oświadczenie podpisane przez pracownika przedsiębiorstwa oraz opatrzone oficjalną pieczęcią przedsiębiorstwa w następującej formie:

- 1) nazwisko i funkcja pracownika przedsiębiorstwa, które wystawiło fakturę;
- 2) oświadczenie o następującej treści: „Ja, niżej podpisany, zaświadczam, że [ilość] wywożonego nadszarczanu do Wspólnoty Europejskiej, na który wystawiono niniejszą fakturę, zostało wyprodukowane przez [nazwa i adres przedsiębiorstwa] [dodatkový kod TARIC] w Chińskiej Republice Ludowej. Zaświadczam, że informacje przedstawione na niniejszej fakturze są pełne i prawdziwe”.
