

I

(Akty przyjęte na mocy Traktatów WE/Euratom, których publikacja jest obowiązkowa)

ROZPORZĄDZENIA

ROZPORZĄDZENIE RADY (WE) NR 91/2009

z dnia 26 stycznia 2009 r.

nakładające ostateczne cło antydumpingowe na przywóz niektórych elementów złącznych z żeliwa lub stali pochodzących z Chińskiej Republiki Ludowej

RADA UNII EUROPEJSKIEJ,

uwzględniając Traktat ustanawiający Wspólnotę Europejską,

uwzględniając rozporządzenie Rady (WE) nr 384/96 z dnia 22 grudnia 1995 r. w sprawie ochrony przed przywozem produktów po cenach dumpingowych z krajów niebędących członkami Wspólnoty Europejskiej⁽¹⁾ („rozporządzenie podstawowe”), w szczególności jego art. 9,

uwzględniając wniosek Komisji przedstawiony po konsultacji z Komitetem Doradczym,

a także mając na uwadze, co następuje:

A. PROCEDURA

1. Wszczęcie postępowania

- (1) W dniu 26 września 2007 r. Komisja otrzymała skargę złożoną zgodnie z art. 5 rozporządzenia Rady (WE) nr 384/96 w sprawie ochrony przed przywozem produktów po cenach dumpingowych z krajów niebędących członkami Wspólnoty Europejskiej („rozporządzenie podstawowe”) przez Europejski Instytut Przemysłowych Elementów Złącznych (EIFI, „skarżący”) w imieniu producentów reprezentujących znaczną część, w tym wypadku ponad 25 %, ogólnej wspólnotowej produkcji niektórych elementów złącznych z żeliwa lub stali.
- (2) Wspomniana skarga zawierała dowody wskazujące na dumpingowy przywóz niektórych elementów złącznych z żeliwa lub stali z Chińskiej Republiki Ludowej („ChRL”) i wynikającą z niego istotną szkodę, które uznano za wystarczające do wszczęcia postępowania.

- (3) Postępowanie wszczęto dnia 9 listopada 2007 r., publikując zawiadomienie o wszczęciu postępowania⁽²⁾ w *Dzienniku Urzędowym Unii Europejskiej* („zawiadomienie o wszczęciu postępowania”).

2. Niewprowadzanie środków tymczasowych

- (4) Uwzględniając potrzebę dalszego zbadania niektórych aspektów dochodzenia, zdecydowano o jego kontynuacji bez wprowadzenia środków tymczasowych na przywóz niektórych elementów złącznych z żeliwa lub stali z ChRL.
- (5) W dniu 4 sierpnia 2008 r. wszystkim zainteresowanym stronom dostarczono dokument informacyjny zawierający szczegółowe dane dotyczące wstępnych ustaleń dochodzenia na danym etapie dochodzenia („dokument informacyjny”) oraz zaproszono strony do przedstawiania uwag na temat wymienionych ustaleń.

3. Strony zainteresowane postępowaniem

- (7) O wszczęciu postępowania oficjalnie powiadomiono skarżących producentów wspólnotowych, innych producentów wspólnotowych, producentów eksportujących, importerów, użytkowników, zainteresowane stowarzyszenia oraz przedstawicieli rządu ChRL. Zainteresowanym stronom dano możliwość przedstawienia uwag na piśmie oraz zgłoszenia wniosku o przesłuchanie w terminie określonym w zawiadomieniu o wszczęciu postępowania.

⁽¹⁾ Dz.U. L 56 z 6.3.1996, s. 1.

⁽²⁾ Dz.U. C 267 z 9.11.2007, s. 31.

- (8) Szereg zainteresowanych stron przedstawiło swoje uwagi na piśmie, zwłaszcza uwagi dotyczące wyboru kraju analogicznego, różnic w rodzaju i jakości pomiędzy chińskimi elementami złącznymi a elementami produkowanymi i sprzedawanymi przez producentów wspólnotowych, stanowiska skarżących oraz szkody i aspektów interesu Wspólnoty. Ponadto wszystkie strony, które wystąpiły z wnioskiem o przesłuchanie oraz wykazały szczególne powody, dla których powinny zostać wysłuchane, uzyskały taką możliwość.
- (9) W dniu 18 września 2008 r. wszystkie zainteresowane strony (producenci wspólnotowi, importerzy wspólnotowi oraz chińscy producenci eksportujący), które złożyły oświadczenia dotyczące zakresu produktu, wzięły udział w spotkaniu ze stronami o przeciwnych interesach zorganizowanym zgodnie z art. 6 ust. 6 rozporządzenia podstawowego pod auspicjami rzecznika praw stron („spotkanie ze stronami o przeciwnych interesach”).
- (10) Zgodnie z art. 17 rozporządzenia podstawowego, ze względu na dużą liczbę znanych producentów eksportujących z ChRL, a także dużą liczbę znanych producentów i importerów wspólnotowych w zawiadomieniu o wszczęciu postępowania przewidziano kontrolę wyrwykową w celu stwierdzenia dumpingu i ustalenia szkody.

4. Kontrola wyrwykowa

4.1. Kontrola wyrwykowa producentów eksportujących w ChRL

- (11) Jak podano powyżej, w związku z dużą liczbą producentów eksportujących z ChRL w zawiadomieniu o wszczęciu postępowania zaproponowano przeprowadzenie kontroli wyrwykowej zgodnie z art. 17 ust. 1 rozporządzenia podstawowego.
- (12) Aby umożliwić Komisji podjęcie decyzji co do konieczności dokonania kontroli wyrwykowej i – jeżeli konieczność taka zostanie stwierdzona – aby umożliwić dobór próby, producentów eksportujących wezwano do zgłoszenia się w ciągu 15 dni od daty wszczęcia dochodzenia oraz do podania podstawowych informacji dotyczących wielkości wywozu i sprzedaży krajowej oraz podania nazw i zakresu działalności wszystkich przedsiębiorstw z nimi powiązanych uczestniczących w produkcji lub sprzedaży produktu objętego postępowaniem. Poproszono także o opinię władze ChRL.
- (13) Łącznie zgłosiło się i przedstawiło wymagane informacje w określonym terminie 120 przedsiębiorstw lub grup przedsiębiorstw z ChRL. Z przedstawionych danych wynikało jednak, że niektóre z tych przedsiębiorstw i grup przedsiębiorstw nie produkowały elementów złącznych samodzielnie, zaś niektóre z przedsiębiorstw zgłosiły wywóz do Wspólnoty elementów złącznych wyprodukowanych przez powiązane przedsiębiorstwa.

Przedsiębiorstwa lub grupy przedsiębiorstw, które produkowały i eksportowały produkt objęty postępowaniem do Wspólnoty w okresie objętym dochodzeniem, a które wyraziły chęć, aby uwzględniono je w kontroli wyrwykowej, zostały uznane za przedsiębiorstwa współpracujące i zostały uwzględnione podczas doboru wzorca. Do tych przedsiębiorstw zaliczało się 110 z łącznej liczby 120 przedsiębiorstw lub grup przedsiębiorstw, które zgłosiły się po wszczęciu postępowania.

- (14) Producenci eksportujący, którzy nie ujawnili się we wspomnianym okresie, zostali uznani za niewspółpracujących w dochodzeniu.
- (15) Zgodnie z art. 17 ust. 1 rozporządzenia podstawowego wybrano eksporterów o największym wywozie do Wspólnoty, aby uzyskać największą reprezentatywną wielkość wywozu, który może być właściwie zbadany w dostępnym okresie czasu.
- (16) Na tej podstawie wybrano próbę złożoną z dziewięciu chińskich producentów i grup eksportujących. Na wybrane przedsiębiorstwa przypada 61 % wywozu, dokonywanego za pośrednictwem przedsiębiorstw współpracujących, produktu objętego postępowaniem do Wspólnoty oraz 39 % całości wywozu z ChRL.
- (17) Zgodnie z art. 17 ust. 2 rozporządzenia podstawowego współpracujący producenci eksportujący i władze ChRL otrzymały możliwość przedstawienia uwag na temat doboru próby.
- (18) Szereg eksporterów z Chin twierdziło, że powinni być zostać objęci próbą ze względu na szczególne okoliczności dotyczące ich przedsiębiorstw, takie jak fakt, że produkują one specyficzne rodzaje produktów rzekomo nieprodukowane przez przedsiębiorstwa objęte próbą. Rodzaje elementów złącznych z żeliwa lub stali produkowanych przez eksporterów nie wchodziły jednak w zakres kryteriów zastosowanych w celu doboru próby. Zgodnie z treścią motywu 15 powyżej zastosowano kryterium eksporterów o największej wielkości wywozu do Wspólnoty. Jest to zgodne z wymogami art. 17 ust. 1 rozporządzenia podstawowego.
- (19) Do przedsiębiorstw objętych próbą zostały wysłane kwestionariusze do wypełnienia i wszystkie przedsiębiorstwa nadesłały odpowiedzi w wyznaczonych terminach.
- (20) Pięć przedsiębiorstw niewybranych do próby nadesłało odpowiedzi na kwestionariusz w celu złożenia wniosku o objęcie ich indywidualnym badaniem zgodnie z art. 9 ust. 6 i art. 17 ust. 3 rozporządzenia podstawowego. Przyjęto cztery z pięciu wniosków. W związku z tym, że jedno z przedsiębiorstw nie produkowało produktu objętego postępowaniem samodzielnie, jego wniosek został odrzucony.

- (21) W następstwie ostatecznego ujawnienia jeden eksporter stwierdził, że przedsiębiorstwa, które były objęte indywidualnym badaniem, powinny zostać włączone do próby zgodnie z art. 9 ust. 5 rozporządzenia podstawowego. Inny eksporter utrzymywał, że Komisja powinna raczej rozszerzyć pierwotną próbę, niż akceptować wnioski o indywidualne badanie na podstawie art. 17 ust. 3. W tym względzie należy zauważyć, że próba nadal uważana jest za wystarczająco reprezentatywną. Mimo iż, jak zaznaczono w motywie 62, cztery spośród należących do próby przedsiębiorstw nie współpracowało, pozostałe należące do próby przedsiębiorstwa reprezentowały 54 % całości wywozu do Wspólnoty produktu objętego postępowaniem, dokonanego przez współpracujące przedsiębiorstwa. Ponadto ze względu na obiektywność i przejrzystość uznano za odpowiednie dokonanie wyboru próby na początku postępowania oraz niezmiennianie jej w trakcie postępowania, o ile nie ma podstaw by uznać, że próba ta nie jest już reprezentatywna. Wreszcie, z tych samych powodów, dobór próby należy uznać za działanie niezależne i odrębne od przyznania indywidualnego badania, zgodnie z art. 17 ust. 3 rozporządzenia podstawowego.
- 4.2. *Kontrola wrywkowa producentów wspólnotowych*
- (22) Jak podano powyżej, w związku z dużą liczbą producentów we Wspólnocie w zawiadomieniu o wszczęciu postępowania zaproponowano przeprowadzenie kontroli wrywkowej zgodnie z art. 17 ust. 1 rozporządzenia podstawowego.
- (23) Aby Komisja mogła ustalić, czy potrzebna jest kontrola wrywkowa, i w razie potrzeby dokonać doboru próby, producentów wspólnotowych wezwano do zgłoszenia się w ciągu 15 dni od daty wszczęcia dochodzenia oraz do podania podstawowych informacji dotyczących wielkości produkcji i sprzedaży oraz podania nazw i zakresu działalności wszystkich przedsiębiorstw z nimi powiązanych, uczestniczących w produkcji lub sprzedaży produktu objętego postępowaniem.
- (24) Łącznie 46 producentów wspólnotowych, którzy produkowali produkt objęty postępowaniem na terenie Wspólnoty w okresie objętym dochodzeniem, a którzy wyrazili chęć uwzględnienia ich w próbie w wymienionym okresie, zostało uznanych za przedsiębiorstwa współpracujące i uwzględniono ich podczas doboru próby.
- (25) Wskazani producenci wspólnotowi reprezentowali ponad 30 % szacowanej produkcji we Wspólnocie w 2006 r. Producentów tych uznaje się za przemysł wspólnotowy, jak określono w motywie 114 poniżej.
- (26) Sprawa reprezentatywności przemysłu wspólnotowego została zakwestionowana zarówno przez niektórych importerów we Wspólnocie, jak i niektórych producentów eksportujących. Rzeczywiście, po opublikowaniu zawiadomienia o wszczęciu postępowania niektóre zainteresowane strony przedstawiły wykazy producentów wspólnotowych, których rzekomo nie poproszono o wyrażenie poparcia lub innej opinii na temat postępowania. W rezultacie kwestionariusz został wysłany do wszystkich takich producentów. Ponadto kilka przedsiębiorstw zgłosiło się z własnej inicjatywy, nie otrzymawszy kwestionariusza. Żadna z odpowiedzi otrzymanych od tych producentów nie wpłynęła jednak na obniżenie poziomu reprezentatywności, o którym mowa w poprzednim motywie. W rzeczywistości wiele z tych przedsiębiorstw poparło skargę.
- (27) Zgodnie z art. 17 ust. 1 rozporządzenia podstawowego spośród tych stanowiących o przemyśle wspólnotowym do próby zostali wybrani producenci wspólnotowi o największej produkcji, aby uzyskać największą reprezentatywną wielkość produkcji produktu podobnego wytwarzanego we Wspólnocie, która może zostać właściwie zbadana w dostępnym okresie.
- (28) Na tej podstawie wybrano próbę siedmiu producentów. Na wybrane przedsiębiorstwa przypadało około 70 % produkcji przemysłu wspólnotowego. Po stwierdzeniu braku współpracy ze strony jednego z należących do próby przedsiębiorstw udział obniżył się do około 65 %.
- (29) Zgodnie z art. 17 ust. 2 rozporządzenia podstawowego współpracujący producenci wspólnotowi otrzymali możliwość przedstawienia uwag na temat doboru próby. Nie otrzymano żadnych uwag, które uzasadniałyby zmianę próby.
- (30) Do przedsiębiorstw objętych próbą zostały wysłane kwestionariusze do wypełnienia i wszystkie przedsiębiorstwa nadesłały odpowiedzi w wyznaczonych terminach.
- 4.3. *Kontrola wrywkowa importerów wspólnotowych*
- (31) Jak stwierdzono powyżej, w związku z dużą liczbą importerów we Wspólnocie w zawiadomieniu o wszczęciu postępowania zaproponowano przeprowadzenie kontroli wrywkowej zgodnie z art. 17 ust. 1 rozporządzenia podstawowego.
- (32) Aby umożliwić Komisji podjęcie decyzji co do konieczności dokonania kontroli wrywkowej, a jeżeli konieczność taka zostanie stwierdzona, aby umożliwić dobór próby, importerów wspólnotowych wezwano do zgłoszenia się w ciągu 15 dni od daty wszczęcia dochodzenia oraz do podania podstawowych informacji dotyczących wielkości przywozu i sprzedaży oraz podania nazw i zakresu działalności wszystkich przedsiębiorstw z nimi powiązanych uczestniczących w produkcji lub sprzedaży produktu objętego postępowaniem.
- (33) Łącznie zgłosiło się i przedstawiło wymagane informacje w określonym terminie 45 przedsiębiorstw lub grup przedsiębiorstw działających na terenie Wspólnoty, co stanowi blisko 29 % całkowitej wielkości przywozu do Wspólnoty.

(34) Zgodnie z art. 17 ust. 1 rozporządzenia podstawowego wybrani zostali importerzy wspólnotowi o największej sprzedaży, aby można było uzyskać największą reprezentatywną wielkość, która może zostać odpowiednio zbadana. Dlatego też do próby wybrano siedmiu największych pod względem wielkości sprzedaży importerów. Do przedsiębiorstw objętych próbą zostały wysłane kwestionariusze do wypełnienia i wszystkie przedsiębiorstwa nadesłały odpowiedzi w wyznaczonych terminach.

5. Traktowanie na zasadach rynkowych („MET”) i indywidualne traktowanie („IT”)

(35) W celu umożliwienia producentom eksportującym z ChRL złożenia wniosku o MET lub o IT, gdyby wyrazili takie życzenie, formularze tych wniosków zostały przesłane zainteresowanemu chińskiemu producentom eksportującym, znanym stowarzyszeniom eksporterów oraz władzom ChRL. 106 producentów eksportujących złożyło wniosek o MET zgodnie z art. 2 ust. 7 rozporządzenia podstawowego. Wszystkie wskazane przedsiębiorstwa złożyły również wniosek o IT, na wypadek gdyby w toku dochodzenia zostało ustalone, że nie spełniają one kryteriów wymaganych do przyznania MET. Dwa inne przedsiębiorstwa złożyły jedynie wniosek o IT. Wnioski o MET i IT złożyło wszystkie dziewięć przedsiębiorstw objętych próbą.

6. Kwestionariusze i wizyty weryfikacyjne

(36) Kwestionariusze zostały wysłane do objętych próbą producentów eksportujących z ChRL oraz do czterech producentów eksportujących z ChRL, którzy złożyli wniosek o indywidualne badanie i którym takie badanie zostało przyznane, a także do objętych próbą producentów i importerów wspólnotowych, jak również do użytkowników we Wspólnocie. Otrzymało odpowiedzi od wszystkich dziewięciu objętych próbą producentów eksportujących z ChRL, czterech producentów eksportujących, którym przyznano indywidualne badanie, jednego eksportera z ChRL nieobjętego próbą, który złożył wniosek o indywidualne badanie, jednak ostatecznie nie otrzymał go, jak określono w motywie 20 powyżej, siedmiu objętych próbą producentów wspólnotowych, siedmiu objętych próbą niepowiązanych importerów, trzech użytkowników, a także dwóch producentów z kraju analogicznego – Indii.

(37) Komisja zgromadziła i zweryfikowała wszelkie informacje uznane za niezbędne do celów wstępnego określenia dumpingu, wynikającej z niego szkody oraz interesu Wspólnoty, a następnie złożyła wizyty weryfikacyjne na terenie następujących przedsiębiorstw:

a) Producenci wspólnotowi:

- A. Agrati SpA, Mediolan (Włochy)
- Societa Bulloneria Europea SpA, Monfalcone i Reggio Emilia (Włochy)

- Fontana Luigi SpA i LOBO SpA, Mediolan (Włochy)
- Finnveden Bulten, AB, Göteborg (Szwecja)
- Fabryka Śrub w Łańcucie Śrubex S.A., Łańcut (Polska)
- Growermetal SRL, Lecco (Włochy)
- Invitea SpA, Mediolan (Włochy)

b) Producenci eksportujący i powiązane z nimi przedsiębiorstwa z ChRL:

- Changshu City Standard Parts Factory i Changshu British Shanghai International Fastener Co., Ltd., Changshu
- Zhangjiagang City Jinli Standard Fastener Co. Ltd., Zhangjiagang, i
- Ningbo Yonghong Fasteners Co., Ltd., Ningbo
- Ningbo Jinding Fastening Piece Co., Ltd., Ningbo
- Kunshan Chenghe Standard Component Co., Ltd., Kunshan
- Pol Shin Fastener (Zhejiang) Co., Ltd., Jiashan
- Biao Wu Tensile Fasteners Co., Ltd i Shanghai Prime Machinery Co., Ltd., Szanghaj
- Zhejiang Zhapu Industrial Co., Ltd, Jiaying Washan Fasteners Co., Ltd and Zhejiang WB Auto Fasteners Co., Ltd, Jiaying
- Eastport Fastener Manufacturing Co., Ltd, Ningbo
- CELO Suzhou Precision Fasteners Co., Ltd, Taicang
- Golden Horse (Dong Guan) Metal Manufactory Co., Ltd, Dongguan City
- Yantai Agrati Fasteners Co., Ltd, Yantai
- Zhejiang Guanglong Hardware and Plastic Co., Ltd, i Zhejiang Guanglong Plating Machinery & Product Co., Ltd, Anji

- c) powiązane przedsiębiorstwa we Wspólnocie:
- Celso S.A., Barcelona, Hiszpania
- d) powiązane przedsiębiorstwo na Tajwanie:
- Sunny Corp., Tajpej
- e) niepowiązani importerzy ze Wspólnoty:
- Adolf Würth GmbH, Künzelsau, Niemcy
 - Chaves Bilbao, S.A., Larrabetzu, Hiszpania
 - FM Bulloneria Viterie SpA, Reggio Emilia, Włochy
 - F. Reyher Nchfg. GmbH & CO KG, Hamburg, Niemcy
 - Hexstone Ltd t/a Owlett Jatton, Stone, Zjednoczone Królestwo
 - VIPA SpA, Reggio Emilia, Włochy
- (38) Biorąc pod uwagę potrzebę ustanowienia wartości normalnej dla producentów eksportujących w ChRL, co do których istnieje możliwość, że nie zostanie im przyznane MET, przeprowadzono weryfikację w celu ustalenia wartości normalnej na podstawie danych z kraju analogicznego (Indie) w siedzibie następujących przedsiębiorstw:
- f) Producenci w kraju analogicznym, Indie:
- Pooja Forge Ltd., Faridabad
 - Mohindra Fasteners Ltd, Nowe Delhi
- 7. Okres objęty dochodzeniem**
- (39) Dochodzenie dotyczące dumpingu i szkody objęło okres od dnia 1 października 2006 r. do dnia 30 września 2007 r. („okres objęty dochodzeniem” lub „OD”). W odniesieniu do tendencji mających znaczenie dla oceny szkody przeanalizowane zostały dane obejmujące 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**
- (40) Produktem objętym postępowaniem są niektóre elementy złączne z żeliwa lub stali, innej niż stal nierdzewna, tj. wkręty do drewna (z wyłączeniem wkrętów do podkładów), wkręty samogwintujące, inne śruby i wkręty z główką (także z nakrętkami lub podkładkami, ale z wyłączeniem wkrętów toczonech ze sztab, prętów, profili lub drutu, o pełnym przekroju, o grubości trzpienia nieprzekraczającej 6 mm oraz z wyłączeniem śrub i wkrętów do mocowania kolejowych, torowych materiałów konstrukcyjnych) oraz podkładki, pochodzące z Chińskiej Republiki Ludowej (zwane dalej łącznie „elementami złącznymi” lub „produktem objętym postępowaniem”).
- (41) Produkt objęty postępowaniem zgłaszany jest zwykle w ramach kodów CN 7318 12 90, 7318 14 91, 7318 14 99, 7318 15 59, 7318 15 69, 7318 15 81, 7318 15 89, ex 7318 15 90, ex 7318 21 00 i ex 7318 22 00.
- (42) Elementy złączne są stosowane do mechanicznego łączenia dwóch lub większej liczby elementów w budownictwie, inżynierii itp. i wykorzystywane w wielu sektorach przemysłu, a także przez konsumentów. Ze względu na podstawowe właściwości fizyczne i techniczne, a także zastosowania końcowe, dla celów niniejszego postępowania wszystkie elementy złączne uznaje się za jeden produkt. W ramach tych samych norm krajowych lub międzynarodowych elementy złączne powinny posiadać takie same podstawowe właściwości fizyczne i techniczne, w szczególności wytrzymałość, tolerancję, wykończenie i powłokę.
- (43) W toku dochodzenia, a w szczególności w trakcie spotkania ze stronami o przeciwnych interesach, kilku importerów lub producentów eksportujących w ChRL twierdziło, że niektóre rodzaje wkrętów, podkładek lub śrub o niskiej klasie wytrzymałości powinny zostać wyłączone z zakresu produktu, którego dotyczy dochodzenie, ponieważ nie są one produkowane przez przemysł wspólnotowy ani podobne do typowych produktów przemysłu wspólnotowego. W tym zakresie w toku dochodzenia ustalono, że w ramach przemysłu wspólnotowego istnieje znacząca produkcja tych samych lub podobnych typów elementów złącznych. Ponadto rozporządzenie podstawowe nie wymaga, aby wywożone produkty były we wszystkich aspektach identyczne, by dla celów dochodzenia zostały uznane za ten sam produkt. Dlatego też argumenty te musiały zostać odrzucone.
- (44) Zwłaszcza zdaniem jednego z przedsiębiorców wspólnotowych prowadzących działalność w zakresie dystrybucji wkręty do drewna nie powinny być objęte zakresem dochodzenia, ponieważ: (i) nie są one produkowane w dużych ilościach przez przemysł wspólnotowy; oraz (ii) producenci wspólnotowi specjalizujący się w produkcji wkrętów do drewna nie poparli postępowania. Dochodzenie wykazało jednak istnienie znaczącej produkcji wkrętów do drewna przez producentów wspólnotowych, spośród których część popierała postępowanie. Należy także przypomnieć, że minimalny poziom poparcia określony w rozporządzeniu podstawowym nie jest wymagany w odniesieniu do każdego typu produktu i nie może on służyć jako podstawa dla zdefiniowania zakresu produktu objętego dochodzeniem. Z tego względu powyższe argumenty musiały zostać odrzucone.

- (45) Kolejny przedsiębiorca wspólnotowy prowadzący działalność w zakresie dystrybucji twierdził, że elementy złączone przeznaczone dla segmentu rynku artykułów do majsterkowania nie powinny być objęte zakresem dochodzenia, ponieważ rzekomo nie mogą być one zastępowane elementami złącznymi produkowanymi przez przemysł wspólnotowy i należą do innej „gałęzi przemysłu”. W następstwie ujawnienia informacji dystrybutor ten złożył wniosek o dodatkowe przesłuchanie, który został uznany. W trakcie przesłuchania powtórzył on twierdzenie, że elementy złączone przeznaczone do majsterkowania mogą być jednoznacznie oddzielone od innych produktów oraz że nie są one przedmiotem zainteresowania przemysłu wspólnotowego. Po pierwsze, należy zauważyć, iż elementy złączone do majsterkowania nie różnią się zasadniczo od innych elementów złącznych przeznaczonych do bardziej profesjonalnego zastosowania oraz że elementy złączone przeznaczone do majsterkowania oraz do profesjonalnego lub przemysłowego zastosowania są kategoriami produktów do pewnego stopnia pokrywającymi się. Ten sam dystrybutor scharakteryzował niektóre typowe cechy tak zwanych elementów złącznych do majsterkowania, takie jak opakowanie, wytrzymałość, oznaczenia lub powłokę, i twierdził, że na tej podstawie można rozróżnić elementy złączone segmentu rynku produktów do majsterkowania od elementów złącznych przeznaczonych do innych zastosowań. Uznano jednak, że cechy te nie są wystarczające, aby wyznaczyć jasną granicę oddzielającą elementy złączone segmentu rynku produktów do majsterkowania od innych rodzajów elementów złącznych. Ponadto w trakcie dochodzenia, a w szczególności podczas spotkań ze stronami o przeciwnych interesach, przedstawiciele przemysłu wspólnotowego przedstawili także przykłady przedsiębiorstw wspólnotowych, które produkują wkłady i standardowe elementy złączone, do których mogą być zaliczone tak zwane elementy złączone do majsterkowania. Ustalono także, że pozostali producenci wspólnotowi dysponują techniczną możliwością produkcji takich elementów złącznych, jeżeli pozwolą na to warunki rynkowe. Argumenty przedstawione przez tego dystrybutora musiały zatem zostać odrzucone.
- (46) Wspólnotowy producent tulejek rozporowych, który dokonał przywozu z ChRL śrub szybkiego montażu wykorzystywanych w produkcji tulejek rozporowych, twierdził, iż według jego najlepszej wiedzy we Wspólnocie nie ma mocy produkcyjnych, jeżeli chodzi o śruby szybkiego montażu. Stwierdził on również, że śruby szybkiego montażu nie powinny być objęte zakresem produktu, ponieważ nie mogą być stosowane jako normalne śruby. Dochodzenie wykazało jednak, że śruby szybkiego montażu posiadają takie same podstawowe właściwości fizyczne, jak inne elementy złączone i są również produkowane przez przemysł wspólnotowy. Ustalenia te nie zostały podważone przez wspomniane przedsiębiorstwo. W związku z tym nie ma powodu, aby produkty te nie były objęte zakresem produktu.
- (47) Dwaj producenci wspólnotowi twierdzili, że elementy złączone bez główek oraz „żeńskie” elementy złączone powinny zostać włączone w zakres dochodzenia, ponieważ mają podobne do produktu objętego postępowaniem właściwości fizyczne oraz także są przedmiotem szkody wynikającej z przywozu z ChRL. W tym zakresie należy zwrócić uwagę na fakt, że produkty te nie zostały uwzględnione w skardze wspomnianej w motywie 1, a w konsekwencji dokumentacja dochodzenia nie zawiera informacji na temat tych produktów. Tego rodzaju zmiany zakresu produktu objętego dochodzeniem nie mogą zatem zostać zaakceptowane na tym etapie.
- ## 2. Produkt podobny
- (48) Wiele zainteresowanych stron stwierdziło, że elementy złączone produkowane w ChRL z przeznaczeniem do wywozu do Wspólnoty nie są podobne do tych produkowanych przez przemysł wspólnotowy, które służą do innych zastosowań niż elementy złączone produkowane w ChRL, a zatem nie stanowią dla nich bezpośredniej konkurencji. Stwierdziły one w szczególności, że większość elementów złącznych produkowanych w ChRL: (i) to produkty standardowe (w większości w klasie wytrzymałości od 4.8 do 8.8), nieposiadające żadnych szczególnych właściwości, jeżeli chodzi o surowiec, wytrzymałość, powłokę czy kwestie związane z certyfikacją/bezpieczeństwem; (ii) przeznaczona jest do tańszych rozwiązań (zastosowania amatorskie i ogólna dystrybucja), w przeciwieństwie do zastosowań w nowoczesnej technologii; oraz (iii) nie spełnia rygorystycznych wymogów konkretnych odbiorców końcowych, takich jak przemysł motoryzacyjny, chemiczny lub lotniczy. Twierdzenia te zostały przedstawione w wielu pisemnych oświadczeniach oraz w trakcie spotkania ze stronami o przeciwnych interesach. Zawierało je także pisemne oświadczenie władz ChRL.
- (49) W trakcie spotkania ze stronami o przeciwnych interesach niektórzy importerzy i ich stowarzyszenia twierdzili także, iż elementy złączone produkowane w ChRL są sprzedawane po znacznie niższych cenach niż elementy złączone produkowane przez przemysł wspólnotowy, co dowodzi, że elementy złączone produkowane w Chinach i we Wspólnocie są przeznaczone do różnych zastosowań. Również na poparcie swojego wniosku zauważyli oni, iż przemysł wspólnotowy miał możliwość zwiększenia wielkości sprzedaży oraz średniej jednostkowej ceny sprzedaży, pomimo znaczącego wzrostu przywozu z ChRL w tym samym okresie.
- (50) W tym zakresie należy przypomnieć, że w trakcie spotkania ze stronami o przeciwnych interesach wszystkie strony uznały, iż w produkcji elementów złącznych istnieje wyraźne rozróżnienie pomiędzy standardowymi i tak zwanymi „specjalnymi” elementami złącznymi. Produkt standardowy jest szczegółowo scharakteryzowany w normach przemysłowych, takich jak np. Deutsches Institut für Normung („DIN”) czy normy Niemieckiego Instytutu Standaryzacji. Normy te gwarantują, że produkty wytwarzane przez różnych dostawców w różnych krajach zasadniczo mogą być stosowane zamiennie, z punktu widzenia użytkownika. Z drugiej strony, specjalne elementy złączone są zgodne ze specyficznym projektem lub wymaganiami użytkownika. Jest także ogólnie przyjęte, że specjalne elementy złączone zwykle używane są do bardziej wymagających zastosowań, takich jak przemysł motoryzacyjny, chemiczny i inne, a ich produkcja i sprzedaż jest średnio znacznie bardziej kosztowna niż w przypadku standardowych elementów złącznych.

- (51) Mimo iż rozróżnienie pomiędzy standardowymi i specjalnymi elementami złącznymi było pierwotnie elementem klasyfikacji typu produktu (numer kontrolny produktu lub „NKP”) używanej w ramach dochodzenia, po spotkaniu ze stronami o przeciwnych interesach zdecydowano, że powinno ono zostać dodane do właściwości produktu uwzględnianych w ramach obliczania marginesu dumpingu i marginesu szkody. Fakt, że znaczną większość wywozu produktu objętego postępowaniem przez objęte dochodzeniem przedsiębiorstwa stanowił produkt standardowy, oznacza, że w większości przypadków dokonano porównania między standardowymi produktami wytworzonymi w ChRL, kraju analogicznym i Wspólnocie.
- (52) Wspomniane w motywie 48 oświadczenie władz ChRL zawierało sprawozdanie z analizy zawierające szczegółowy opis rzekomych różnic w jakości między elementami złącznymi odpowiadającymi określonym normom (jako przykład używany jest DIN 933) produkowanymi we Wspólnocie i w ChRL. Analiza ta uwzględniła różnice w kształcie, twardości i składzie chemicznym. Jak stwierdzono, mimo iż oba testowane produkty spełniają normę DIN, elementy złączne produkowane we Wspólnocie są bardziej jednolite, tj. wykazują mniej różnic w odniesieniu do wszystkich analizowanych parametrów niż elementy złączne produkowane w ChRL. Na tej podstawie władze ChRL stwierdziły, iż produkt wyprodukowany we Wspólnocie, ze względu na jego wyższą jakość, nie może być porównywany z produktem wytworzonym w ChRL. Należy zauważyć, że celem DIN i innych szeroko przyjętych norm jest zagwarantowanie, że produkty spełniają pewne zasadnicze wymagania użytkowników. Wszelkie pomniejsze różnice muszą mieścić się w granicach, w których nie wpływają znacząco na jakość i funkcje elementów złącznych. Dlatego element złączny sprzedawany jako odpowiadający normie DIN 933 musi być w swoich najistotniejszych właściwościach podobny do innego elementu złącznego sprzedawanego jako odpowiadający tej samej normie. Wszelkie istniejące różnice w zakresie jakości, które mogą zachodzić z punktu widzenia użytkownika, mogą być uwzględniane w ramach dostosowania ze względu na różnice we właściwościach fizycznych (zob. motyw 103), ale nie oznaczają, że te dwa produkty nie są porównywalne.
- (53) W tym samym oświadczeniu twierdzono również, że do produkcji elementów złącznych produkowanych przez przemysł wspólnotowy wykorzystywane są doskonalsze techniki powlekania, niedostępne dla producentów w ChRL, w związku z czym produkty te nie mogą być uznane za podobne. Różnice w rodzaju powłoki zostały jednak uwzględnione w NKP stosowanych w ramach dochodzenia i nie powodują, że elementy złączne produkowane przez przemysł wspólnotowy i produkowane w ChRL nie są podobne w rozumieniu art. 1 ust. 4 rozporządzenia podstawowego. Zgodnie z tym artykułem wymagane jest jedynie, by właściwości produktu podobnego ściśle odpowiadały właściwościom produktu objętego postępowaniem. Argument ten nie może zatem być przyjęty.
- (54) Podsumowując, jeśli chodzi o rzekome różnice we właściwościach fizycznych i technicznych, dochodzenie wyka-
- zało, że pomimo bogatego asortymentu typów produktu na rynku, wiele typów produkowanych w ChRL z przeznaczeniem na wywóz do Wspólnoty oraz tych produkowanych przez przemysł wspólnotowy wprowadzanych jest do obrotu w ramach podobnych norm przemysłowych. Ponadto dla celów dochodzenia porównania cen zostały dokonane niemal wyłącznie pomiędzy elementami złącznymi należącymi do typów „standardowych”. W tym kontekście należy przypomnieć, że elementy złączne produkowane i klasyfikowane w ramach tych samych norm muszą zasadniczo spełniać wszystkie wymogi w zakresie właściwości mechanicznych wykorzystywanego surowca, kształtu, tolerancji itp. Mimo iż uznaje się, że nie wszystkie typy elementów złącznych mogą być wykorzystywane do wszystkich zastosowań i że odnosi się to w szczególności do „specjalnych” elementów złącznych oraz zaawansowanych zastosowań, stwierdzono, iż w ramach tej samej normy wszystkie typy elementów złącznych mogą być stosowane zamiennie w przypadku większości innych zastosowań. Ponadto, pomimo niskiego poziomu cen odnotowywanego w ChRL, Europejska Konfederacja Przemysłu Żelaza i Stali („Eurofer”) potwierdziła brak większych różnic jakości między stalą produkowaną w ChRL a stalą produkowaną we Wspólnocie, w przypadku gdy stal jest zgodna z gatunkiem objętym normalizacją. W rezultacie można stwierdzić, iż różnice w jakości surowca nie mają wpływu na porównywalność elementów złącznych wywożonych z ChRL z elementami produkowanymi i sprzedawanymi we Wspólnocie.
- (55) Jeżeli chodzi o różnice poziomów cenowych, uważa się, że same różnice cen produktów nie uzasadniają wniosku, iż niektóre typy produktów należy traktować jako inny produkt. W związku z tym, iż stwierdzono, że wszystkie rodzaje elementów złącznych w ramach tej samej normy posiadają podobne podstawowe właściwości i zastosowania końcowe, powyższy argument musiał zostać odrzucony.
- (56) Kilku importerów i producentów eksportujących utrzymywało również, że elementy złączne produkowane w kraju analogicznym, tj. w Indiach, stanowią w większości typ produktów o wysokiej wartości, przeznaczonych dla przemysłu motoryzacyjnego i podobnych zastosowań, a zatem nie są one podobne do elementów złącznych wywożonych do Wspólnoty przez chińskich producentów. Dochodzenie wykazało jednak, że także w Indiach produkowane i sprzedawane są zarówno produkty specjalne, jak i standardowe. Jak wyjaśniono powyżej, stwierdzono, że podstawowe właściwości fizyczne i techniczne tych elementów złącznych są takie same, jak właściwości produktów wywożonych z ChRL.
- (57) W związku z tym stwierdzono, że elementy złączne produkowane i sprzedawane na terytorium Wspólnoty przez przemysł wspólnotowy, elementy złączne produkowane i sprzedawane na rynku krajowym w ChRL oraz na rynku krajowym w Indiach, pełniących rolę kraju analogicznego, jak również elementy złączne produkowane w ChRL i sprzedawane do Wspólnoty są podobne w rozumieniu art. 1 ust. 4 rozporządzenia podstawowego.

C. DUMPING

1. Traktowanie na zasadach rynkowych („MET”)

- (58) Na mocy art. 2 ust. 7 lit. b) rozporządzenia podstawowego w dochodzeniu antydumpingowym dotyczącym przywozu z ChRL normalną wartość należy ustalić 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.
- (59) W skrócie i wyłącznie w celu ułatwienia wyszukiwania informacji kryteria MET są podsumowane poniżej:
- 1) decyzje gospodarcze i koszty są odpowiedzią na warunki panujące na rynku i brak jest znacznej ingerencji ze strony państwa;
 - 2) przedsiębiorstwa posiadają jeden pełny zestaw podstawowej dokumentacji księgowej, która jest niezależnie kontrolowana zgodnie z międzynarodowymi standardami rachunkowości oraz jest stosowana do wszystkich celów;
 - 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.
- 1.1. Przedsiębiorstwa objęte kontrolą wyrywkową
- (60) Zgodnie z treścią motywu 35 wnioski o przyznanie MET złożyło 106 producentów eksportujących, w tym wszystkie dziewięć przedsiębiorstw objętych próbą.
- (61) Komisja zweryfikowała wszystkie informacje przedstawione w tych wnioskach w siedzibach dziewięciu przedsiębiorstw lub grup objętych próbą.
- (62) W przypadku czterech z dziewięciu przedsiębiorstw lub grup, które zostały poddane kontroli pod kątem MET, uznano, iż przedstawione przez nie informacje były nieprawdziwe lub wprowadzały w błąd. Cztery przedsiębiorstwa lub grupy objęte postępowaniem zostały powiadomione o tym fakcie i uzyskały możliwość przedstawienia swoich uwag zgodnie z art. 18 rozporządzenia podstawowego. Ze strony wspomnianych czterech przedsiębiorstw nie wpłynęły jednak żadne nowe dowody ani informacje, które zapobiegłyby zastosowaniu wobec nich art. 18 rozporządzenia podstawowego. Z uwagi na zastosowanie wspomnianego artykułu wobec tych czterech przedsiębiorstw, nie przyjęto żadnych ustaleń dotyczących możliwości przyznania MET.
- (63) Pozostałym pięciu przedsiębiorstwom lub grupom objętym próbą odmówiono przyznania MET, ponieważ koszty najważniejszych nakładów, czyli walcówki stalowej, nie odzwierciedlały we właściwy sposób

wartości rynkowej, czego wymaga art. 2 ust. 7 lit. c) rozporządzenia podstawowego. Stwierdzono, że ceny walcówki stalowej lub, w niektórych przypadkach, drutu ciągnionego na chińskim rynku są znacznie niższe od cen na innych rynkach, np. w Europie, Indiach, Ameryce Północnej czy Japonii⁽¹⁾. Z faktu, iż Chiny muszą przywozić rudę żelaza po międzynarodowych cenach rynkowych, jasno wynika, że kraj ten nie korzysta z naturalnej przewagi komparatywnej, która uzasadniałaby owe wyjątkowo niskie ceny walcówki stalowej na chińskim rynku krajowym. Jednocześnie różnego rodzaju badania⁽²⁾, a nawet sprawozdania roczne niektórych dużych producentów walcówki stalowej⁽³⁾ (zaopatrujących producentów elementów złącznych w surowiec, aczkolwiek czynią to za pośrednictwem podmiotów handlowych) wskazują na znaczną ingerencję ze strony państwa w tym sektorze. Na przykład, jak wynika z audytowanych sprawozdań finansowych producentów, o których mowa powyżej, obaj producenci otrzymali w latach 2006 i 2007 wysokie dotacje od rządu. Ponadto, dzięki różnego rodzaju ulgom podatkowym i dotacjom, jedno ze wspomnianych wyżej przedsiębiorstw zapłaciło zamiast ogólnego podatku dochodowego od osób prawnych w wysokości 33 % jedynie około 4,5 % podatku od zysków, które w 2007 r. wyniosły 2,8 mld CNY. W jednym z przytoczonych powyżej sprawozdań, „Money for Metal”, podsumowano różne rodzaje i kwoty dotacji uzyskanych przez głównych chińskich producentów stali ze strony rządu w ostatniej dekadzie. W tym samym sprawozdaniu obliczono, że chińscy producenci stali otrzymali ponad 393 mld CNY dotacji oraz stwierdzono, że spowodowało to sztuczny wzrost mocy produkcyjnych i poziomu produkcji stali w Chinach kosztem ich międzynarodowych konkurentów.

- (64) Zainteresowanym stronom umożliwiono zgłoszenie uwag w odniesieniu do powyższych ustaleń.
- (65) Zdaniem kilku producentów eksportujących decyzja o odmowie przyznania MET wszystkim przedsiębiorstwom objętym próbą na mocy art. 2 ust. 7 lit. c) rozporządzenia podstawowego, opierająca się na zniekształconych kosztach surowca, stanowiła błędną interpretację tego artykułu, który w opinii tych producentów należy interpretować w taki sposób, iż ma on raczej zastosowanie do poszczególnych przedsiębiorstw, a nie do całego sektora. Co więcej, niektóre przedsiębiorstwa twierdziły, że wartości rynkowe, o których mowa we wspomnianym artykule, należy interpretować raczej jako wartości rynkowe w ChRL, a nie międzynarodowe wartości rynkowe.

(1) Źródło: Steel Bulletin Board oraz dane uzyskane od przedsiębiorstw objętych dochodzeniem i poddane weryfikacji.

(2) Na przykład „Money for Metal: A detailed Examination of Chinese Government Subsidies to its Steel Industry” Wiley Rein LLP, lipiec 2007, „China Government Subsidies Survey” Anne Stevenson-Yang, luty 2007, „Shedding Light on Energy Subsidies in China: An Analysis of China’s Steel Industry from 2000–2007” Usha C.V. Haley, „China’s Specialty Steel Subsidies: Massive, Pervasive and Illegal” the Specialty Steel Industry of North America oraz „The China Syndrome: How Subsidies and Government Intervention Created the World’s Largest Steel Industry”, Wiley Rein & Fielding LLP, lipiec 2006.

(3) Sprawozdania roczne za 2007 r. Maanshan Iron & Steel Co., Ltd oraz Baoshan Iron & Steel Co., Ltd.

- (66) W odpowiedzi na te argumenty należy zauważyć, że art. 2 ust. 7 lit. c) rozporządzenia podstawowego wymaga między innymi, aby koszty najważniejszych nakładów właściwie odzwierciedlały wartości rynkowe. Walcówka stalowa, która stanowi główny nakład w przypadku elementów złącznych, reprezentuje około 50 % kosztów produkcji. Z danych, które zostały uzyskane i zweryfikowane podczas dochodzenia, a także danych pozyskanych z niezależnych źródeł rynkowych, takich jak „Steel Bulletin Board”, bezspornie wynika, że ceny walcówki stalowej na chińskim rynku krajowym są znacznie niższe od cen na innych rynkach. Biorąc pod uwagę fakt, iż ChRL nie korzysta z naturalnej przewagi komparatywnej w zakresie rudy żelaza, którą importuje po międzynarodowych cenach rynkowych, stwierdza się brak uzasadnienia dla wyjątkowo niskich cen walcówki stalowej, które nie odzwierciedlają we właściwy sposób wartości rynkowych. Wniosek ten odnosi się w równym stopniu do sektora jako całości, jak i indywidualnie do wszystkich badanych przedsiębiorstw objętych próbą. Z tego względu uznaje się, że kryterium 1 art. 2 ust. 7 lit. c) nie zostało spełnione.
- (67) Jeśli chodzi o interpretację „wartości rynkowej”, pojęcie to należy rozumieć jako cenę rynkową, która nie ulegała zniekształceniu. W tym kontekście, jak wspomniano powyżej, kilka źródeł i badań wskazuje na ingerencję ze strony państwa w chiński sektor stali. Ponadto, jak wspomniano powyżej, niektórzy z największych chińskich producentów walcówki stalowej otrzymali w latach 2006 i 2007 różnego rodzaju dotacje, co zostało poświadczane w ich zrewidowanych sprawozdaniach finansowych. Należy pamiętać również o tym, że to eksportujący producenci mają obowiązek wykazania, iż prowadzą działalność w warunkach gospodarki rynkowej oraz że koszty ich najważniejszych nakładów właściwie odzwierciedlają wartości rynkowe. W tym przypadku nie zostało to wykazane.
- (68) Niektórzy producenci eksportujący stwierdzili również, że pomimo różnicy w cenach surowców na chińskim rynku krajowym oraz na innych rynkach międzynarodowych, różnicę tę można wyjaśnić różnicami jakości. Wyraźnie widać jednak, że nawet w przypadku obecności pewnych różnic jakości nie mogłyby one wyjaśnić ogromnej różnicy w cenach stwierdzonej w przypadku podobnych gatunków stali wykorzystywanych przez chińskich producentów eksportujących oraz przez producentów wspólnotowych i indyjskich. Ponadto, jak wynika z publikowanych źródeł i w odniesieniu do tego samego typu walcówki stalowej, różnica między cenami tego surowca w Chinach a cenami na innych rynkach jest bardzo duża; jak wynika z danych opublikowanych przez Steel Bulletin Board, ceny walcówki stalowej na chińskim rynku krajowym w OD kształtowały się w przedziale 300–350 EUR/Mt, podczas gdy ceny w Ameryce Północnej, Europie i Japonii utrzymywały się między 400 i 500 EUR/Mt za tę samą jakość. Dane zgromadzone i zweryfikowane podczas dochodzenia u objętych próbą producentów eksportujących i producentów wspólnotowych odpowiadają podanym powyżej danym. W związku z tym uważa się, że nawet w przypadku różnic jakości, nie mogłyby one zostać wyjaśnione dużymi różnicami między cenami surowca na chińskim rynku krajowym a cenami obowiązującymi na innych rynkach międzynarodowych.
- (69) Niektórzy producenci eksportujący twierdzili również, że wszelkie zniekształcenia cen surowców powinny być uwzględniane poprzez dostosowanie wartości normalnej przy obliczaniu dumpingu raczej niż poprzez odmowę przyznania MET. W tym przypadku jednak, ze względu na znaczny udział walcówki stalowej w całości kosztów, jasne jest, że wymogi art. 2 ust. 7 lit. c), według których m.in. „koszty ważniejszych nakładów właściwie odzwierciedlają wartości rynkowe”, nie jest spełniony. Przyjęcie dostosowań w obliczaniu dumpingu w celu uwzględnienie zniekształconych kosztów nakładów odebrałoby znaczenie art. 2 ust. 7 lit. c).
- (70) Jedna z grup eksportujących producentów zakwestionowała wniosek, przedstawiając przy tym stosowne dowody, że należy odmówić przyznania MET również z powodu stwierdzenia, że państwo chińskie (posiadające 47,18 % udziałów) jest w stanie wywierać istotny wpływ na decyzje dotyczące przedsiębiorstwa lub je blokować. Grupa ta stwierdziła w szczególności, że decyzje dotyczące cen, kosztów i nakładów są podejmowane przez dyrektorów generalnych lub zastępców dyrektorów generalnych, wyznaczanych przez zarząd spółki, a nie przez udziałowców. W związku z tym grupa ta stwierdziła, że fakt podejmowania niektórych decyzji przez zgromadzenie udziałowców 2/3 głosów jest nieistotny, ponieważ żadna z tych decyzji nie dotyczyła decyzji gospodarczych odnoszących się do cen, kosztów i nakładów.
- (71) Uważa się, że fakt, iż wyznaczony przez udziałowca większościowego zarząd spółki utrzymał się w niezmiennym składzie podczas procesu prywatyzacji, budzi wątpliwości co do niezależności członków zarządu spółki od państwa. Należy również zauważyć, że skład zarządu spółki nie odzwierciedlał proporcji udziałów w grupie, w której przeprowadzono proces prywatyzacji. Dlatego nie można wykluczyć pośredniego wpływu państwa na decyzje gospodarcze, a przedsiębiorstwo nie było w stanie przedstawić żadnych dowodów, że jest inaczej.
- (72) W związku z tym pierwotne ustalenie stwierdzające konieczność odmowy przyznania tej grupie MET na tej podstawie nie ulega zmianie.
- (73) Drugi producent eksportujący, któremu odmówiono przyznania MET, zakwestionował wnioski Komisji dotyczące stosowanych przez niego standardów rachunkowości oraz zakłóceń przeniesionych z poprzedniego systemu gospodarki nierynkowej i przedstawił argumenty przemawiające za tym, że ustalenia te nie powinny stanowić podstawy odmowy przyznania MET. Ustalenia te zostały szczegółowo przeanalizowane. Jeśli chodzi o standardy rachunkowości, bezspornym faktem jest, że przedsiębiorstwo to nie stosowało międzynarodowych ani chińskich standardów rachunkowości w odniesieniu do amortyzacji środków trwałych. Jeśli chodzi o zakłócenia przeniesione z poprzedniego systemu gospodarki nierynkowej, związane z prywatyzacją przedsiębiorstwa przed OD, przedsiębiorstwo nie dostarczyło żadnych nowych dowodów, które umożliwiłyby Komisji zmianę jej wniosków dotyczących procesu prywatyzacji.

- (74) W związku z tym podtrzymuje się pierwotne ustalenie stwierdzające konieczność odmowy przyznania MET temu przedsiębiorstwu na tych kolejnych dwóch podstawach.
- (75) Zdaniem trzeciego producenta eksportującego fakt, iż większość jego kapitału jest kontrolowana za pośrednictwem związków zawodowych, nie oznacza niespełnienia pierwszego kryterium MET. Przedsiębiorstwo to nie mogło jednak wykazać, w jaki sposób udziałowcy mogą sprawować swobodną kontrolę nad przedsiębiorstwem w zależności od wielkości swojego kapitału, jak ma to miejsce w gospodarce rynkowej. W związku z tym nie można wykluczyć ingerencji ze strony państwa. To samo przedsiębiorstwo zakwestionowało stwierdzenie, jakoby otrzymywało wsparcie finansowe od państwa na szczególnie korzystnych warunkach, ponieważ oprecenowanie jego zadłużenia wobec państwa było zbliżone do aktualnych stóp rynkowych. Niemniej jednak nie tylko uzgodniona stopa procentowa była niższa od poziomu rynkowego, ale również zadłużenie wobec państwa nie było obsługiwane według ustalonych harmonogramów. Przedsiębiorstwo to stwierdziło również, że jako kryterium przyznania MET należy stosować wyłącznie chińskie standardy rachunkowości.

- (76) Artykuł 2 ust. 7 lit. c) rozporządzenia podstawowego wymaga jednak, aby przedsiębiorstwa były poddawane kontroli zgodnie z międzynarodowymi standardami rachunkowości, o czym była mowa powyżej. Ponadto stwierdzono również, że stosowane przez to przedsiębiorstwo metody księgowania nie są zgodne z chińskimi przepisami dotyczącymi rachunkowości. W związku z tym wnioski tego przedsiębiorstwa musiały zostać odrzucone.

1.2. Przedsiębiorstwa, które uzyskały zgodę na indywidualne badanie

- (77) Jak wspomniano powyżej, czterech producentów eksportujących niewybranych do próby wystąpiło z wnioskiem o zgodę na indywidualne badanie, którą im udzielono zgodnie z art. 17 ust. 3 rozporządzenia podstawowego.
- (78) Jedna z grup producentów przedstawiła wprowadzające w błąd informacje, w związku z czym zastosowano przepisy art. 18 ust. 1 rozporządzenia podstawowego. Przyznania MET odmówiono dwóm z pozostałych trzech przedsiębiorstw na tej samej podstawie, która została opisana powyżej w przypadku przedsiębiorstw objętych kontrolą wrywkową, tj. przedsiębiorstwa te nie spełniają pierwszego kryterium MET zgodnie z art. 2 ust. 7 lit. c) rozporządzenia podstawowego, ponieważ koszty ich najważniejszych nakładów, czyli drutu stalowego, nie odzwierciedlają we właściwy sposób międzynarodowych wartości rynkowych. Jeśli chodzi o czwarte przedsiębiorstwo, przyznania MET odmówiono, ponieważ przedsiębiorstwo to nie spełnia drugiego i trzeciego kryterium MET.
- (79) Jedno z przedsiębiorstw, którym przyznano indywidualne badanie, zakwestionowało ustalenie Komisji stwierdzające konieczność odmowy przyznania MET temu przedsię-

biorstwu z powodu braku zgodności z pierwszym kryterium, twierdząc, iż drut stalowy nie stanowi najważniejszego nakładu w jego procesie produkcyjnym, a ponadto część tego surowca pochodzi z innych źródeł niż chińskie stalownie. Koszty tego przedsiębiorstwa w OD zostały jednak zawyżone przez koszty rozruchu, przez co proporcja drutu stalowego wydaje się mniejsza niż w normalnych okolicznościach. Jeśli chodzi o udział drutu stalowego pochodzącego z chińskich stalowni, stanowił on większość drutu stalowego zakupionego w OD. Dlatego też twierdzenia ta zostały odrzucone.

2. Indywidualne traktowanie (IT)

2.1. Przedsiębiorstwa objęte kontrolą wrywkową

- (80) Na mocy art. 2 ust. 7 lit. a) rozporządzenia podstawowego dla krajów, których dotyczy ten artykuł, ustala się ewentualną jedną stawkę celną, z wyjątkiem przedsiębiorstw, które mogą udowodnić, zgodnie z art. 9 ust. 5 rozporządzenia podstawowego, że ich ceny eksportowe i wywożone ilości oraz warunki sprzedaży są swobodnie ustalane; przeliczanie walut odbywa się po kursie rynkowym; oraz że interwencja państwa nie pozwala na obejście środków, jeżeli eksporterzy korzystają z różnych stawek cła.
- (81) Wszystkich pięciu producentów eksportujących w ramach próby, którym odmówiono przyznania MET, złożyło również wnioski o IT na wypadek nieprzyznania MET. Na podstawie dostępnych informacji początkowo stwierdzono, że cztery z tych przedsiębiorstw spełniają wszystkie wymogi konieczne do przyznania IT zgodnie z art. 9 ust. 5 rozporządzenia podstawowego.
- (82) Jak ujawniono zainteresowanym stronom w dokumencie informacyjnym przedstawiającym wstępne wyniki dochodzenia, początkowo nie chciano przyznać IT piątemu przedsiębiorstwu, motywując to tym, że nie mogło ono udowodnić, że zagraniczni udziałowcy mają swobodę wycofywania do kraju kapitału i zysków, czego wymaga rozporządzenie podstawowe. Po ujawnieniu wstępnych wyników przedsiębiorstwo to przedstawiło jednak dodatkowe wyjaśnienia, które potwierdzono podczas przesłuchania z udziałem przedstawiciela zagranicznego udziałowca. W związku z tym uznaje się brak jakichkolwiek ograniczeń w zakresie wycofywania do kraju kapitału i zysków, a przedsiębiorstwo może uzyskać IT.
- (83) Stwierdzono więc, że należy przyznać IT następującym spośród dziewięciu objętych próbą producentów eksportujących w ChRL:
- Ningbo Yonghong Fasteners Co., Ltd.,
 - Ningbo Jinding Fastener Co., Ltd.,
 - Biao Wu Tensile Fasteners Co., Ltd.,
 - Kunshan Chenghe Standard Components Co., Ltd.,
 - Changshu City Standard Parts Factory i Changshu British Shanghai International Fastener Co., Ltd.

2.2. *Przedsiębiorstwa, które uzyskały zgodę na indywidualne badanie*

(84) Wszyscy trzej producenci eksportujący, którym odmówiono przyznania MET, złożyło również wnioski o IT na wypadek nieprzyznania MET. Na podstawie dostępnych informacji stwierdzono, że spełniają oni wszystkie wymogi konieczne do przyznania IT zgodnie z art. 9 ust. 5 rozporządzenia podstawowego.

(85) W związku z tym uznano, że IT należy przyznać następującym trzem producentom eksportującym z ChRL:

— CELO Suzhou Precision Fasteners Co., Ltd,

— Golden Horse (Dong Guan) Metal Manufactory Co., Ltd,

— Yantai Agrati Fasteners Co., Ltd.

3. Określenie wartości normalnej dla producentów eksportujących w ChRL, którym nie przyznano MET

3.1. *Kraj analogiczny*

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

(87) W zawiadomieniu o wszczęciu postępowania wskazano wybór Indii jako odpowiedniego kraju analogicznego w celu ustalenia wartości normalnej dla ChRL, a zainteresowane strony zostały poproszone o przedstawienie uwag na ten temat.

(88) Kilku importerów wspólnotowych oraz producentów eksportujących z ChRL przeciwstawiło się wyborowi Indii, twierdząc że asortyment produktów tego kraju nie jest porównywalny z asortymentem produktów chińskich producentów eksportujących. Większość z tych stron zasugerowała wybór Tajwanu zamiast Indii.

(89) Komisja aktywnie dążyła do nawiązania współpracy ze znanymi producentami elementów złącznych z całego świata, również z Tajwanu. Żaden z tajwańskich producentów nie zgodził się jednak na współpracę. Podobnie na współpracę podczas postępowania nie zgodził się żaden producent z krajów trzecich. Na współpracę poprzez udzielenie odpowiedzi na kwestionariusz skierowany do producentów w kraju analogicznym zgodziło się natomiast dwóch producentów z Indii. Dane zawarte w odpowiedziach na kwestionariusz zweryfikowano w siedzibach tych dwóch przedsiębiorstw. Tylko jedno z nich dostarczyło jednak wystarczająco szczegółowe dane, aby można było je wykorzystać jako podstawę ustalenia wartości normalnej.

(90) W następstwie ostatecznego ujawnienia kilku importerów i eksporterów zakwestionowało odpowiedniość używania danych uzyskanych od tego producenta indyjskiego ponieważ: (i) ilości produkowane i sprzedawane na indyjskim rynku krajowym przez tego producenta rzekomo nie są reprezentatywne w odniesieniu do ilości wywożonych z ChRL do Wspólnoty; oraz (ii) indyjski producent ma handlowe powiązania z jednym z popierających skargę producentów wspólnotowych. W tym zakresie należy zauważyć, że: (i) wielkość sprzedaży indyjskiego producenta została uznana za wystarczająco reprezentatywną dla ustalenia wiarygodnych wartości normalnych; oraz (ii) fakt istnienia związków między producentem z kraju analogicznego a popierającym skargę producentem wspólnotowym nie podważa racji związanych z wyborem tego kraju analogicznego. Zauważono także, że związki te zostały nawiązane po OD. Uwzględniając powyższe fakty, a także brak współpracy ze strony producentów z innych krajów trzecich, wybór Indii jako kraju analogicznego został uznany za uzasadniony.

(91) W świetle powyższego, biorąc pod uwagę warunki konkurencji i otwartości indyjskiego rynku oraz fakt, iż współpracujący indyjski producent prowadził sprzedaż produktów, które są porównywalne z produktami wywożonymi przez chińskich producentów eksportujących, uznano Indie za odpowiedni kraj trzeci o gospodarce rynkowej w rozumieniu art. 2 ust. 7 rozporządzenia podstawowego.

3.2. *Wartość normalna*

(92) Zgodnie z art. 2 ust. 7 lit. a) rozporządzenia podstawowego wartość normalna dla producentów eksportujących, którym nie przyznano MET, została ustalona na podstawie zweryfikowanych informacji uzyskanych od producenta w kraju analogicznym, jak podano poniżej.

(93) Zbadano, czy sprzedaż krajową na rynku indyjskim reprezentatywnej ilości każdego typu produktu objętego postępowaniem można było uznać za dokonaną w zwykłym obrocie handlowym zgodnie z art. 2 ust. 4 rozporządzenia podstawowego. Dokonano tego poprzez ustalenie dla każdego rodzaju produktu proporcji sprzedaży z zyskiem niezależnym odbiorcom na rynku krajowym w okresie objętym dochodzeniem.

(94) W przypadkach gdy wielkość sprzedaży danego typu produktu, sprzedawanego po cenie sprzedaży netto równej lub wyższej od obliczonych kosztów produkcji, przekraczała 80 % wielkości sprzedaży ogółem danego typu, a średnia ważona cen tego typu była równa lub wyższa od kosztów produkcji, wartość normalną oparto na rzeczywistej 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.

(95) W przypadkach gdy wielkość sprzedaży z zyskiem danego typu produktu stanowiła 80 % lub mniej całkowitej wielkości sprzedaży tego typu lub gdy średnia ważona ceny danego typu była niższa niż koszty produkcji, wartość normalną oparto na rzeczywistej cenie krajowej, obliczonej jako średnia ważona sprzedaży z zyskiem wyłącznie dla danego typu.

(96) W zależności od typu produktu wartość normalna została ustalona w oparciu o średnie ważne cen sprzedaży wszystkich sprzedanych produktów lub średnie ważne cen sprzedaży wyłącznie produktów sprzedanych z zyskiem, na rynku krajowym w kraju analogicznym, na podstawie zweryfikowanych danych jednego producenta w tym kraju.

(97) Jedno z przedsiębiorstw, którym przyznano indywidualne postępowanie, a także niektórzy importerzy stwierdzili, że wartość normalna uzyskana od jednego producenta w Indiach, który rzekomo nie produkuje typów elementów złącznych podobnych do tych produkowanych przez przedmiotowe przedsiębiorstwo, nie stanowi najlepszej podstawy dla odpowiedniego porównania. W związku z tym zasugerowali oni, aby zgodnie z art. 2 ust. 7 lit. a) rozporządzenia podstawowego obliczyć wartość normalną „w oparciu o inną rozsądną podstawę”, którą w tym przypadku są własne dane liczbowe eksporterów, skorygowane o rzekome zniekształcenie kosztów surowca.

(98) Powyższy wniosek został odrzucony, ponieważ stwierdzono, że indyjski producent, o którym mowa w motywie 91, prowadzi również sprzedaż elementów złącznych porównywalnych do elementów złącznych wywożonych przez chińskich producentów eksportujących. Ponadto, jak wyjaśniono w motywie 103 poniżej, wartość normalna została poddana odpowiednim korektom wpływającym na porównywalność cen.

3.3. Ceny eksportowe

(99) We wszystkich przypadkach, w których produkt objęty postępowaniem był wywożony do niezależnych klientów we Wspólnocie, cena eksportowa ustalana była zgodnie z art. 2 ust. 8 rozporządzenia podstawowego, tzn. na podstawie cen eksportowych faktycznie zapłaconych lub należnych.

(100) Jeśli chodzi o dwóch producentów eksportujących, całość lub część ich sprzedaży produktów wywożonych do Wspólnoty odbywała się za pośrednictwem powiązanych przedsiębiorstw zlokalizowanych na terytorium Wspólnoty. Następnie produkty te były odsprzedawane niepowiązanym przedsiębiorstwom we Wspólnocie. W takich przypadkach cena eksportowa była konstruowana, zgodnie z art. 2 ust. 9 rozporządzenia podstawowego, na podstawie ceny, po której przywożone produkty

zostały w pierwszej kolejności odsprzedane niezależnemu nabywcy, z należytych uwzględnieniem wszystkich kosztów poniesionych między przywozem a odsprzedaniem, oraz zysków. Marża zysku została ustalona na podstawie informacji otrzymanych od współpracujących niepowiązanych importerów.

3.4. Porównanie

(101) Wartość normalną i ceny eksportowe porównywano na podstawie ceny *ex-works*. Aby zapewnić rzetelne porównanie między wartością normalną a ceną eksportową, wzięto pod uwagę, w formie dostosowań, różnice wpływające na ceny i porównywalność cen zgodnie z art. 2 ust. 10 rozporządzenia podstawowego.

(102) Porównania cen elementów złącznych eksportowanych z ChRL oraz elementów złącznych sprzedawanych na rynku indyjskim przez współpracującego producenta indyjskiego dokonano poprzez rozróżnienie standardowych i specjalnych typów elementów złącznych.

(103) Ponadto dowody zgromadzone na miejscu kontroli wykazały, że procedury kontroli jakości stosowane przez producenta indyjskiego, którego dane wykorzystano do określenia wartości normalnej, były bardziej zaawansowane od procedur stosowanych przez chińskich współpracujących producentów eksportujących wytwarzających i eksportujących głównie standardowe typy elementów złącznych. W tych przypadkach dla określenia indyjskiej wartości normalnej uwzględniono koszt kontroli jakości poniesiony przez producenta indyjskiego.

(104) Ponadto wprowadzono odpowiednie dostosowania w zakresie transportu, ubezpieczenia, opłat manipulacyjnych oraz kosztów ubocznych, opakowania, kredytu oraz opłat bankowych we wszystkich przypadkach, w których uznano je za rozsądne, prawidłowe i poparte potwierdzonymi dowodami.

4. Marginesy dumpingu

4.1. Dla objętych próbą współpracujących producentów eksportujących, którym przyznano IT

(105) Marginesy dumpingu dla pięciu przedsiębiorstw, którym przyznano IT, zostały ustalone na podstawie porównania ważonej średniej wartości normalnej współpracującego indyjskiego producenta z ważoną średnią ceną eksportową do Wspólnoty każdego przedsiębiorstwa zgodnie z art. 2 ust. 11 rozporządzenia podstawowego.

(106) W przypadku próby za średnią przyjęto ważoną średnią marginesów dumpingu dla wszystkich pięciu objętych próbą współpracujących przedsiębiorstw zgodnie z art. 9 ust. 6 rozporządzenia podstawowego.

- (107) Ostateczne marginesy dumpingu wyrażone jako procent ceny importowej CIF na granicy Wspólnoty, przed wniesieniem opłaty celnej, wynoszą:

Przedsiębiorstwo	Margines dumpingu
Biao Wu Tensile Fasteners Co., Ltd.	69,9 %
Kunshan Chenghe Standard Components Co., Ltd.	93,2 %
Ningbo Jinding Fastener Co., Ltd.	74,5 %
Ningbo Yonghong Fasteners Co., Ltd.	105,3 %
Changshu City Standard Parts Factory i Changshu British Shanghai International Fastener Co., Ltd.	63,1 %
Współpracujący producenci eksportujący, nieobjęci próbą	78,1 %

4.2. Dla współpracujących producentów eksportujących, którym przyznano indywidualne badanie

- (108) Marginesy dumpingu ustalono na poziomach opisanych powyżej w motywie 107.
- (109) Ostateczne marginesy dumpingu wyrażone jako procent ceny importowej CIF na granicy Wspólnoty, przed wniesieniem opłaty celnej, wynoszą:

Przedsiębiorstwo	Margines dumpingu
CELO Suzhou Precision Fasteners Co., Ltd	0,0 %
Golden Horse (Dong Guan) Metal Manufactory Co., Ltd	26,5 %
Yantai Agrati Fasteners Co., Ltd	0,0 %

4.3. Dla wszystkich pozostałych producentów eksportujących

- (110) Przed wyliczeniem marginesu dumpingu dla całego kraju właściwego dla wszystkich pozostałych eksporterów ChRL, określono poziom współpracy. Stopień współpracy można uznać za niski, tj. stanowi około 53 % całkowitego przywozu z ChRL. Zatem margines dumpingu dla przedsiębiorstw niewspółpracujących usta-

lono na poziomie średniej wyliczonej z wartości danych Eurostatu oraz najwyższych marginesów dla typów produktów sprzedawanych w reprezentatywnej ilości przez współpracującego producenta eksportującego o najwyższym marginesie dumpingu.

- (111) Na tej podstawie margines dumpingu dla całego kraju ustalono na poziomie 115,4 % ceny CIF na granicy Wspólnoty, przed wniesieniem opłaty celnej.

D. SZKODA

1. Produkcja wspólnotowa

- (112) Dochodzenie wykazało, że produkt podobny produkowany jest przez wielu producentów działających na terenie Wspólnoty, których liczba szacowana jest na ponad 300 przedsiębiorstw, z których większość stanowią małe i średnie firmy, ale obecnych jest także kilka dużych przedsiębiorstw. Większość producentów działających na terenie Wspólnoty nie zgłosiło się po publikacji zawiadomienia o wszczęciu postępowania. Skarżący producenci, w imieniu których wniesiono skargę, współpracowali w zakresie dochodzenia, jedno z przedsiębiorstw wybranych do próby nie dostarczyło jednak informacji w trakcie weryfikacji na miejscu, które pozwoliłby uznać je za współpracujące. Przedsiębiorstwo to nie zostało zatem uwzględnione w danych dotyczących przemysłu wspólnotowego. Kilku innych producentów wspierających lub przeciwstawiających się skardze dostarczyło ogólne dane dotyczące wielkości produkcji i sprzedaży. Precyzyjne zdefiniowanie całkowitej wielkości produkcji wspólnotowej na podstawie danych pojedynczych przedsiębiorstw było niemożliwe, ponieważ wielu producentów działających na terenie Wspólnoty, w większości małych przedsiębiorstw, nie współpracowało w trakcie przeprowadzania dochodzenia.

- (113) W konsekwencji wielkość produkcji wspólnotowej oszacowano przy użyciu danych Eurostatu dotyczących produkcji przemysłowej. W oparciu o te dane całkowita produkcja wspólnotowa w 2006 r. wyniosła 1 431 602 Mt.

2. Definicja przemysłu wspólnotowego

- (114) Produkcja producentów działających na terenie Wspólnoty, którzy poparli skargę oraz w pełni współpracowali podczas dochodzenia, stanowi 27,0 % produkcji produktu objętego postępowaniem na terenie Wspólnoty. Tym samym uznaje się, że te przedsiębiorstwa stanowią przemysł Wspólnoty w rozumieniu art. 4 ust. 1 i art. 5 ust. 4 rozporządzenia podstawowego.
- (115) Kilku wspólnotowych importerów oraz producentów eksportujących oświadczyło, że niektórzy współpracujący ze Wspólnotą producenci wykorzystywali nie tylko potencjał swoich zakładów produkcyjnych na terenie Wspólnoty, ale również importowali w dużych ilościach produkty z ChRL w celu ich odsprzedaży na rynku Wspólnoty.

- (116) Przeprowadzone dochodzenie potwierdziło prawdziwość tego stwierdzenia. Ponadto debatowano nad wyłączeniem z stałych obliczeń trzech współpracujących ze Wspólnotą producentów, którzy częściowo przenieśli swoją produkcję do ChRL, budując tam zakłady produkcyjne. Stwierdzono jednak, że chińskie filie tych producentów powstały głównie po to, aby służyć potrzebom rynku ChRL, niemniej obszarem zainteresowań tych przedsiębiorców pozostała Wspólnota.
- (117) Jeżeli chodzi o wielkość przywozu współpracujących producentów ze Wspólnoty, dochodzenie wykazało, że niektóre przedsiębiorstwa importowały względnie małe ilości produktu z ChRL w porównaniu do sprzedaży ich własnej produkcji na terenie Wspólnoty. Wielkość sprzedaży za pośrednictwem powiązanych i niepowiązanych przedsiębiorstw była znacznie mniejsza niż wielkość zadeklarowana przez wyżej wymienione strony.
- (118) Dochodzenie wykazało, że niewątpliwie obszarem zainteresowania tych przedsiębiorstw była Wspólnota i pomimo przywozu przez nie produktów z ChRL przed-

siębiorstwa te powinny być uwzględnione w produkcji wspólnotowej.

3. Konsumpcja we Wspólnocie

- (119) Konsumpcję wspólnotową w 2006 r. określono na podstawie całkowitej wielkości produkcji zgłoszonej do Eurostatu przez władze państw członkowskich, zwiększonej o przywóz, od której odjęto następnie wielkość wywozu. Konsumpcja jawna okazała się zgodna z konsumpcją wymienioną w skardze. Zatem w obliczu braku jakichkolwiek innych informacji wykorzystano również dane zawarte w skardze z lat 2004–2005. Między rokiem 2003 a okresem objętym dochodzeniem wielkości przywozu i wywozu opierały się na danych Eurostatu. Dla roku 2003 nie było żadnych danych, a zatem oszacowanie wspólnotowej konsumpcji oraz udziału w rynku nie było możliwe.
- (120) Na podstawie tych danych ustalono, że między rokiem 2004 a OD popyt na produkt objęty postępowaniem we Wspólnocie wzrósł o 29 %.

	2003	2004	2005	2006	OD
Konsumpcja wspólnotowa (Mt)	Nie dotyczy	1 761 838	1 744 473	2 104 425	2 272 981
Wskaźnik 2004 = 100	Nie dotyczy	100	99	119	129

Źródła: Eurostat, Comext, skarga

4. Przywóz do Wspólnoty z kraju, którego dotyczy postępowanie

4.1. Wielkość i udział w rynku przywozu objętego postępowaniem

- (121) Wielkość przywozu z ChRL obliczono na podstawie danych Eurostatu. Jeżeli chodzi o wielkość i udział w rynku, przywóz z ChRL przedstawia się następująco:

	2003	2004	2005	2006	OD
Wielkość przywozu z ChRL (Mt)	216 085	295 227	387 783	485 435	601 887
Wskaźnik	100	137	179	225	279
Udział w rynku ChRL	Nie dotyczy	17 %	22 %	23 %	26 %

Źródło: Eurostat

- (122) Podczas gdy konsumpcja produktu objętego postępowaniem wzrosła o 29 % między rokiem 2004 a okresem objętym dochodzeniem, wielkość przywozu z ChRL ciągle rosła, osiągając w tym samym okresie 103 %. W konsekwencji udział ChRL w rynku w okresie badanym wzrósł z 17 % do 26 % w tym samym okresie.

4.2. Ceny importowe i podcięcie cenowe

- (123) Następująca tabela przedstawia kształtowanie się cen przywozu z ChRL. W okresie badanym ceny utrzymywały się mniej więcej na tym samym poziomie, przy nieznacznym wzroście w roku 2005 oraz spadku w roku 2006.

	2003	2004	2005	2006	OD
Ceny importowe z ChRL EUR/Mt	938,70	968,11	992,56	931,30	958,28
Wskaźnik	100	103	106	99	102

Źródło: Eurostat

- (124) Jeżeli chodzi o cenę sprzedaży produktu objętego postępowaniem na rynku Wspólnoty w okresie objętym dochodzeniem, dokonano porównania cen objętych próbą producentów wspólnotowych oraz cen objętych próbą producentów eksportujących w ChRL. Właściwe ceny sprzedaży przemysłu wspólnotowego to ceny dla niezależnych klientów, dostosowane w razie konieczności do poziomu *ex-works*, tzn. wyłączając koszty transportu do Wspólnoty i po odliczeniu obniżek i rabatów. Ceny te porównano z cenami sprzedaży stosowanymi przez chińskich producentów eksportujących bez zniżek i rabatów oraz skorygowanych w razie potrzeby w stosunku do cen CIF na granicy Wspólnoty z uwzględnieniem korekt z tytułu kosztów odprawy celnej oraz kosztów ponoszonych po przywozie. Mając na uwadze fakt, iż przemysł wspólnotowy sprzedaje swoje produkty zarówno dystrybutorom, jak i odbiorcom końcowym, podczas gdy towary chińskie sprzedawane są za pośrednictwem powiązanych lub niepowiązanych importerów lub handlowców, dokonano w stosownych przypadkach korekty ceny importowej, aby porównanie zostało przeprowadzone na tym samym poziomie obrotu.
- (125) Jak wcześniej wspomniano, wspólnotowi importerzy i producenci eksportujący stwierdzili, że produkty chińskie to przeważnie standardowe elementy złączne spełniające podstawowe normy jakości, podczas gdy przemysł wspólnotowy adresuje swoją ofertę do segmentów rynku najdroższych elementów złącznych. Zatem wszelkie porównania średnich cen mogłyby być mylące. W związku z tym należy zauważyć, że margines podcięcia określono na podstawie danych przedsiębiorstwa uszeregowanych według typu produktu, uwzględniając charakterystykę porównywanych produktów. W szczególności zastosowano metodę podobną do metody opisanej w motywach 102 i 103, jak również rozróżniono standardowe elementy złączne, stanowiące zdecydowaną większość chińskiego wywozu, oraz specjalne typy elementów złącznych.
- (126) Porównanie pokazuje, że w okresie objętym dochodzeniem przywożone produkty objęte postępowaniem były sprzedawane na terenie Wspólnoty po cenach podcinających ceny przemysłu wspólnotowego o średnio ponad 40 %, wyrażonych jako procent cen przemysłu wspólnotowego.

5. Sytuacja przemysłu wspólnotowego

- (127) Zgodnie z art. 3 ust. 5 rozporządzenia podstawowego ocena wpływu przywozu towarów po cenach dumpingowych z ChRL na przemysł wspólnotowy obejmuje ocenę wszystkich czynników ekonomicznych i wskaźników oddziałujących na stan przemysłu w okresie od 2003 r. do OD. Analiza sytuacji przemysłu wspólnotowego, przeprowadzona dla objętych próbą wymienionych wyżej przedsiębiorstw, nie uwzględniała produkcji, mocy produkcyjnych i ich wykorzystania, sprzedaży, udziału w rynku, zatrudnienia i wydajności, w odniesieniu do których dane obejmują cały przemysł wspólnotowy i opierają się na informacjach przekazanych przez współpracujących producentów wspólnotowych.

5.1. Produkcja, moce produkcyjne i ich wykorzystanie

- (128) Ewolucja produkcji, zdolności produkcyjnych oraz wykorzystania mocy produkcyjnych przemysłu wspólnotowego była następująca:

Przemysł wspólnotowy ogółem	2003	2004	2005	2006	OD
Wielkość produkcji (Mt)	379 354	407 185	371 884	387 057	403 040
Wskaźnik	100	107	98	102	106
Moce produkcyjne (Mt)	712 567	726 171	731 200	742 901	768 689
Wskaźnik	100	102	102	104	108
Wykorzystanie mocy produkcyjnych (%)	53 %	56 %	51 %	52 %	52 %

- (129) Mimo znacznego wzrostu popytu, od roku 2004 do OD o 29 %, wielkość produkcji przemysłu wspólnotowego wykazywała w okresie badanym wahania i w OD wzrosła zaledwie o 6 % w stosunku do roku 2003.
- (130) W okresie badanym moce produkcyjne wzrosły nieznacznie, co oznacza, że ich wykorzystanie pozostało na bardzo niskim poziomie od 52 % do 53 % w ciągu całego okresu. Niektórzy importerzy wspólnotowi utrzymywali, że dane dotyczące mocy produkcyjnych były zawyżone, na przykład poprzez założenie produkcji ciągłej (24 godziny na dobę i 365 dni w roku) lub zaniżenie czasu niezbędnego do zmiany oprzyrządowania do nowych typów produkcji lub poprzez uwzględnienie starego wyposażenia. Moce produkcyjne obliczono jednak na podstawie 3 zmian w ciągu 220 dni przy uwzględnianiu „wąskich gardeł” produkcji, które najczęściej występowały na liniach technologicznych obróbki cieplnej. Dla potrzeb obliczeń dotyczących dostępnych mocy produkcyjnych zweryfikowano liczbę istniejących maszyn do kucia na zimno oraz uwzględniono średni czas potrzebny na przystosowanie oprzyrządowania do nowej partii produkcji (czas ten może wahać się od 2 do 12 godzin).
- (131) Zmiany wskaźników produkcji i mocy produkcyjnych przemysłu wspólnotowego można wyjaśnić w sposób następujący:
- przemysł wspólnotowy utrzymywał lub podejmował próbę zwiększenia swojej obecności w segmentach rynku produktów wyższej jakości (specjalne produkty), których cena jednostkowa jest wyższa, ale które są produkowane w mniejszych ilościach,
 - w związku z tym przemysł wspólnotowy musiał zmodernizować swoje wyposażenie oraz przystosować rytm produkcji w celu wytwarzania bardziej specjalistycznych produktów, co wyjaśnia nieznaczny wzrost całkowitych mocy produkcyjnych oraz wysoki procent niewykorzystanych mocy produkcyjnych, uprzednio przeznaczonych na produkcję typów standardowych.
- (132) Niepowiązani importerzy wspólnotowi twierdzili również, że wpływ na wykorzystanie mocy produkcyjnych byłby bardzo mały i nie przekroczyłby 60 %, gdyby producenci wspólnotowi wytworzyli dodatkowo odpowiednie ilości produktów przywożonych z ChRL w okresie badanym. W związku z tym należy zwrócić uwagę, że ilości przywożone z ChRL w okresie badanym są znaczące, jako że stanowią około 26,9 % całkowitej produkcji wspólnotowej w roku 2006. W konsekwencji pozytywny wpływ na wykorzystanie mocy produkcyjnych przewyższyłby domniemania, gdyby produkty te zostały wytworzone na terenie Wspólnoty, która dysponowała mocami produkcyjnymi.
- (133) W następstwie ostatecznego ujawnienia kilku niepowiązanych importerów wspólnotowych twierdziło, że wprowadzenie środków doprowadzi do niedoboru dostaw na rynek wspólnotowy w wysokości 200 000 Mt. W oparciu o poziom wolnych mocy produkcyjnych istniejących we Wspólnocie w OD obecne moce produkcyjne dostępne we Wspólnocie ocenia się jednak na powyżej 2,5 mln Mt, tj. znacznie powyżej poziomu konsumpcji Wspólnoty, która wynosi 2,27 mln Mt. Dlatego stwierdzono, że poziom wolnych mocy produkcyjnych dostępnych we Wspólnocie sytuuje się znacznie powyżej rzekomego niedoboru w wysokości 200 000 Mt i może łatwo zaspokoić popyt w zakresie produktu objętego postępowaniem.

5.2. Zapasy

(134) Poniższe dane dotyczą wielkości zapasów przemysłu wspólnotowego pod koniec każdego okresu.

Przemysł wspólnotowy objęty próbą	2003	2004	2005	2006	OD
Wielkość zapasów wyrobów gotowych	78 722	82 275	77 293	72 360	74 859
Wskaźnik	100	105	98	92	95

(135) W okresie badanym zapasy zmniejszyły się o 5 %, mimo 7 % wzrostu produkcji. Jest to głównie wynikiem malejącego udziału produktów standardowych w produkcji przemysłu wspólnotowego. Biorąc jednak pod uwagę fakt, że produkt podobny produkowany jest w Wspólnocie głównie na zamówienie, poziom zapasów nie jest uznawany za istotny wskaźnik dla tego produktu.

5.3. Sprzedaż, udział w rynku, wzrost i średnie ceny jednostkowe we Wspólnocie

(136) Poniższe dane dotyczą sprzedaży przemysłu wspólnotowego na rzecz niezależnych odbiorców we Wspólnocie.

Przemysł wspólnotowy ogółem	2003	2004	2005	2006	OD
Sprzedaż przemysłu wspólnotowego we Wspólnocie (000 EUR)	722 974	739 563	754 101	816 532	874 380
Wskaźnik	100	102	104	113	121
Sprzedaż przemysłu wspólnotowego we Wspólnocie (Mt)	338 417	383 625	351 296	378 650	377 966
Wskaźnik	100	113	104	112	112
Jednostkowa cena sprzedaży przemysłu wspólnotowego we Wspólnocie (EUR/Mt)	2 136	1 928	2 147	2 156	2 313
Wskaźnik	100	90	100	101	108
Udział przemysłu wspólnotowego w rynku (Mt)	Nie dotyczy	22 %	20 %	18 %	17 %
Wskaźnik	Nie dotyczy	100	92	83	76

(137) W badanym okresie wielkość sprzedaży przemysłu wspólnotowego zwiększyła się o 12 % i o 21 % pod względem wartości, w efekcie wzrostu udziału specjalnych produktów opracowanych na podstawie rysunków dostarczonych przez klientów.

(138) Jednocześnie stwierdzono wzrost średnich cen sprzedaży na rzecz niezależnych nabywców na rynku wspólnotowym w badanym okresie. Wzrost cen należy postrzegać w kontekście znacznego wzrostu cen surowca oraz skoncentrowania wysiłków przemysłu wspólnotowego na wyższym segmencie rynku (produkty specjalne), w przypadku którego wpływ przywozu po cenach dumpingowych był mniejszy. Cena jednostkowa produktów wysokiej jakości, zaspokajających konkretne potrzeby klientów, jest z reguły wyższa niż cena standardowych produktów. Dlatego wzrost cen sprzedaży odzwierciedla zarówno wzrost kosztów surowca, jak i zmiany w asortymencie produktów wytwarzanych przez przemysł wspólnotowy.

- (139) Po początkowym wzroście w okresie od 2003 r. do 2004 r., wielkość sprzedaży producentów wspólnotowych zmalała o 1 %. Jednocześnie poziom konsumpcji wspólnotowej wzrósł o 29 %, co oznacza, że przemysł wspólnotowy nie był w stanie skorzystać z tego wzrostu, a co za tym idzie, że w okresie krótszym niż 3 lata udział producentów wspólnotowych w rynku zmniejszył się o 24 %. Według wszelkiego prawdopodobieństwa spadek udziału w rynku producentów wspólnotowych, gdyby został obliczony dla całego badanego okresu (tj. z 2003 r. włącznie), byłby jeszcze wyższy.
- (140) W związku z tym stwierdzono, że przemysł wspólnotowy nie może czerpać korzyści ze wzrostu rynku będącego skutkiem zwiększenia poziomu konsumpcji wspólnotowej, ponieważ przywóz po cenach dumpingowych z ChRL pozbawił producentów wspólnotowych możliwości kontynuowania produkcji produktów standardowych na większą skalę.

5.4. Rentowność i przepływy pieniężne

Przemysł wspólnotowy objęty próbą	2003	2004	2005	2006	OD
Rentowność sprzedaży produktu podobnego we Wspólnocie	2,1 %	4,7 %	3,4 %	2,9 %	4,4 %
Przepływy pieniężne ze sprzedaży produktu podobnego we Wspólnocie 1 000 EUR	60 772	69 501	80 874	73 372	65 200
Wskaźnik	100	114	133	121	107

- (141) Zyski ze sprzedaży produktu podobnego przez przemysł wspólnotowy ulegały w badanym okresie wahaniom, osiągając jedynie umiarkowanie dodatnie wartości.
- (142) Rentowność osiągnęła najniższy poziom w 2003 r. (2,1 %), lecz od tego czasu uległa poprawie, co jest częściowo związane z podejmowanymi przez przemysł wspólnotowy wysiłkami zmierzającymi do obniżenia kosztów produkcji i zwiększenia wydajności oraz z faktem, iż producenci skoncentrowali swoje wysiłki na dostawach produktów wysokiej jakości, generujących wyższe przychody niż produkty standardowe. Związane jest to z tym, że w przypadku produktów wysokiej jakości wpływ przywozu po cenach dumpingowych z ChRL jest mniejszy.
- (143) Należy zauważyć, że ogólne pozytywne wyniki w zakresie rentowności w badanym okresie zbiegły się z ekspansją rynku podczas fazy wzrostowej cyklu gospodarczego w 2004 r. i na początku 2008 r. i prawdopodobnie ulegną znacznemu pogorszeniu po odwróceniu się tych tendencji. W rzeczywistości elementy złączne, jako powszechny produkt przemysłowy, są bardzo wrażliwe na zmiany ogólnej sytuacji ekonomicznej, a zwłaszcza na zmiany dotyczące produkcji przemysłowej.
- (144) Przepływy pieniężne ze sprzedaży produktu podobnego we Wspólnocie wzrosły o 33 % do 2005 r., jednak w okresie objętym dochodzeniem wróciły niemal do swojego początkowego poziomu.

5.5. Inwestycje, zwrot z inwestycji i zdolność do pozyskania kapitału

- (145) Produkcja elementów złącznych jest relatywnie kapitałochłonna. Przedstawiciele przemysłu wspólnotowego stwierdzili konieczność optymalizacji produkcji, aby odpowiedzieć na coraz bardziej wymagające otoczenie rynkowe. Aby osiągnąć tę elastyczność, przemysł wspólnotowy utrzymał stosunkowo wysoki poziom inwestycji, który odnotował nieznaczny spadek w badanym okresie, lecz nadal pozostaje wysoki. Inwestycje te obejmowały przede wszystkim zakup nowych maszyn w celu optymalizacji produkcji.

Przemysł wspólnotowy objęty próbą	2003	2004	2005	2006	OD
Inwestycje ogółem w badanym okresie (1 000 EUR)	35 294	23 965	31 373	30 634	31 442
Wskaźnik	100	68	89	87	89

- (146) W badanym okresie zwrot z inwestycji, wyrażony jako procent sprzedaży netto, wzrósł o 7 punktów procentowych między rokiem 2003 a OD. Wynik ten wyjaśnia podjęta przez przemysł wspólnotowy próba maksymalizacji wykorzystania istniejących mocy produkcyjnych bez udziału znacznych inwestycji. Dochodzenie wykazało, że wszyscy producenci objęci próbą powiększyli swoje zasoby narzędziowe, aby dostosować swoje urządzenia produkcyjne do nowego rynku zbytu (specjalne produkty opracowane na podstawie rysunków dostarczonych przez klientów).

Przemysł wspólnotowy objęty próbą	2003	2004	2005	2006	OD
Zwrot z inwestycji	6 %	16 %	12 %	12 %	13 %

- (147) Nie uzyskano żadnych dowodów potwierdzających mniejszą lub większą zdolność do pozyskania kapitału w badanym okresie.

5.6. Zatrudnienie i wydajność

- (148) Kształtowanie się kosztów zatrudnienia, wydajności i pracy we Wspólnocie przedstawiały się w sposób następujący:

Przemysł wspólnotowy ogółem	2003	2004	2005	2006	OD
Liczba pracowników	5 600	6 353	6 359	6 272	6 257
Wskaźnik	100	113	114	112	112
Wydajność (w Mt/pracownika)	68	64	58	62	64
Wskaźnik	100	95	86	91	95

- (149) Między rokiem 2003 a OD liczba pracowników w przemyśle wspólnotowym wzrosła. Było to wynikiem zarówno wysiłków zmierzających do utrzymania wielkości produkcji, jak i wytwarzania bardziej zróżnicowanych, złożonych produktów wymagających stałej elastyczności narzędzi i maszyn. Efekty tego strategicznego procesu w obrębie przemysłu wspólnotowego znalazły swoje odzwierciedlenie również w poziomie wydajności, który w badanym okresie był stabilny pomimo konieczności przystosowania się do nowego rynku zbytu (specjalne produkty opracowane na podstawie rysunków dostarczonych przez klientów), wymagającego większych zasobów ludzkich.

5.7. Płace

- (150) Średni poziom płac odnotował w badanym okresie umiarkowany wzrost.

Przemysł wspólnotowy objęty próbą	2003	2004	2005	2006	OD
Koszty pracy na pracownika w badanym okresie	30 478	32 042	32 089	34 232	35 662
Wskaźnik	100	105	105	112	117

5.8. Wielkość rzeczywistego marginesu dumpingu i poprawa sytuacji po wcześniejszym dumpingu

- (151) Jak podano powyżej, stwierdzone marginesy dumpingu w widoczny sposób przewyższają poziom *de minimis*. Ponadto, biorąc pod uwagę wielkość i cenę przywozu po cenach dumpingowych, nie można uznać, że wpływ rzeczywistego marginesu dumpingu jest nieistotny.
- (152) Wspólnota nie odnotowuje poprawy po skutkach wcześniejszego dumpingu, ponieważ bieżące dochodzenie jest pierwszym, jakie przeprowadzono.

5.9. Wnioski dotyczące szkody

- (153) Między rokiem 2003 a OD wielkość przywozu po cenach dumpingowych produktu objętego postępowaniem z ChRL wzrósł o prawie 180 %, osiągając poziom 26 % udziału w rynku w OD. Ponadto ceny sprzedaży przemysłu wspólnotowego w OD były w znacznym stopniu podcinane przez dumpingowe ceny przywozu produktu objętego postępowaniem. Pod względem średniej ważonej podcięcie to wyniosło ponad 40 %.
- (154) W tym samym okresie, podczas gdy konsumpcja we Wspólnocie wzrosła o 29 %, wielkość sprzedaży przemysłu wspólnotowego spadła jedynie o 1 %. Jej udział w rynku zmniejszył się o 24 % bez możliwości pełnego przeniesienia skutków na klientów w związku z globalnym wzrostem cen surowca, powodując utrzymanie się niskiego poziomu rentowności.
- (155) W konsekwencji w badanym okresie wzrost produkcji nie przebiegał w tym samym tempie, co wzrost konsumpcji, a poziom wykorzystania mocy produkcyjnych pozostał bardzo niski, wynosząc około 50 %. Miało to również negatywny wpływ na poziom rentowności, ponieważ przemysł nie mógł w pełni skorzystać z ekonomii skali.
- (156) Wpływ przywozu po cenach dumpingowych na wydajność przemysłu wspólnotowego został nieco złagodzony w badanym okresie przez zmiany zachodzące na rynku oraz korzystny cykl gospodarczy. Sytuacja ta może jednak odwrócić się po zakończeniu cyklu.
- (157) Mimo znacznych wysiłków producentów zmierzających do utrzymania wielkości produkcji poprzez elastyczność produkcji w całym badanym okresie, a także mimo ich ciągłych wysiłków na rzecz zwiększania wydajności i konkurencyjności, zysk, przepływy pieniężne i zwrot z inwestycji przemysłu nie odzwierciedlały stałego wzrostu wspólnotowego popytu na produkt objęty postępowaniem. Tendencja ta może mieć poważny wpływ na zdolność przemysłu wspólnotowego do utrzymania poziomu produkcji części wysokiej jakości.
- (158) Po ujawnieniu dokumentu informacyjnego producenci eksportujący z Chin oraz importerzy wspólnotowi stwierdzili, że ponieważ niektóre wskaźniki, takie jak wielkość sprzedaży, ceny i zysk, wykazują w badanym okresie pozytywne zmiany, Komisja powinna uznać, że przemysł wspólnotowy nie odniósł znaczących szkód.
- (159) Z drugiej strony, przedstawiciele przemysłu wspólnotowego stwierdzili, że obecny niski poziom wydajności w coraz większym stopniu wpływa na możliwość utrzymania i ulepszenia urządzeń produkcyjnych na poziomie, który mógłby zapewnić możliwość utrzymania obecności w górnym segmencie rynku. W związku z tym utrata znacznej wielkości produkcji produktów standardowych wpływa również na możliwość dalszego dostarczania produktów wysokiej jakości przez przemysł wspólnotowy.
- (160) Do tej pory dochodzenie potwierdziło, że znacząca szkoda była wynikiem istotnego zastąpienia produktów wspólnotowych produktami przywozonymi z Chin w niektórych segmentach rynku o dużym znaczeniu, co negatywnie wpłynęło na poziom wykorzystania mocy produkcyjnych i wydajność. Skutki te złagodził jednak nieco fakt, iż przemysłowi udało się zrównoważyć niższe wielkości produkcji poprzez skupienie się na segmentach rynku i produktach generujących wyższe przychody.

- (161) W związku z powyższym można uznać, że przemysł wspólnotowy odniósł znaczną szkodę w rozumieniu art. 3 rozporządzenia podstawowego.

E. ZWIĄZEK PRZYCZYNOWY

1. Uwaga wstępna

- (162) Zgodnie z art. 3 ust. 6 i 7 rozporządzenia podstawowego zbadano, czy istnieje związek przyczynowy między importem dumpingowym z ChRL a znaczną szkodą, jaką odniósł przemysł wspólnotowy. Zbadano również znane czynniki, inne niż przywóz po cenach dumpingowych, które mogły w tym samym czasie spowodować szkodę dla przemysłu wspólnotowego, celem zapewnienia, że przywozowi po cenach dumpingowych nie zostały przypisane szkody spowodowane przez inne czynniki.

2. Skutek przywozu z ChRL

- (163) Między rokiem 2004 a OD szacowana konsumpcja wspólnotowa wzrosła o 29 % (pod względem wielkości), natomiast wzrost sprzedaży producentów wspólnotowych wyniósł zaledwie 17 %. W tym samym okresie producenci wspólnotowi odnotowali zatem stratę ponad 6,8 punktów procentowych udziału w rynku.
- (164) Zdaniem niepowiązanych importerów wspólnotowych, gdyby sprzedaż została wyrażona w wartościach a nie w ilościach, obraz sytuacji byłby zupełnie inny, ponieważ jednostkowa cena sprzedaży elementów złącznych produkowanych we Wspólnocie jest dużo wyższa od ceny produktów pochodzących z Chin i odnotowała wzrost w badanym okresie. Analizując skutki przywozu po niskich cenach dla wspólnotowego rynku, uznano jednak, zgodnie z wcześniejszą praktyką, że należy ocenić tendencje w zakresie przywozu oraz udział w rynku przede wszystkim w kategoriach wielkości, a nie wartości. Wpływ na wartości sprzedaży mają również zmiany w asortymencie produktów, jak ma to miejsce w tym przypadku, ponieważ przemysł wspólnotowy przeszedł w kierunku produktów o wyższej wartości. Należy również zauważyć, że tendencje sprzedaży są tylko jednym z czynników powodujących szkody i jako takie nie są czynnikiem decydującym.
- (165) Znaczny wzrost wielkości przywozu po cenach dumpingowych z ChRL o ponad 170 % między rokiem 2003 a OD oraz wzrostu udziału tego przywozu w rynku wspólnotowym pod względem wielkości z 17 % do 26 % między rokiem 2004 a OD zbiegł się z coraz większą utratą udziału w rynku producentów wspólnotowych.
- (166) W badanym okresie ceny przywozu po cenach dumpingowych utrzymywały się na stosunkowo stabilnym niskim poziomie, pomimo wzrostu cen surowca w skali światowej. Stosowane przez producentów wspólnotowych ceny sprzedaży, w przeciwieństwie do cen eksporterów z ChRL, podążały za tendencją zwykłą kosztów surowca.
- (167) W odpowiedzi na coraz większy przywóz produktów standardowych pochodzących z ChRL przemysł wspólnotowy rozwija działalność w zakresie produkcji specjalnych części (na podstawie rysunków dostarczanych przez klientów), przez co jest w stanie utrzymać wielkość produkcji i uniknąć dalszego obniżenia rentowności. Produkty te, należące do górnego segmentu rynku, nie mogą jednak w pełni zrekomensować utraconej znacznej wielkości produkcji produktów standardowych.
- (168) Ponadto ceny przywozu po cenach dumpingowych w znaczny sposób podcinają ceny przemysłu wspólnotowego, wywierając silną presję do obniżania cen w chwili, gdy koszty surowców znacznie wzrosły. Dochodzenie wykazało, że przemysł wspólnotowy nie był w stanie przerzucić wszystkich zwyczaj kosztów na klientów ze względu na silną presję cenową wywieraną przez znaczne ilości produktów przywożonych po cenach dumpingowych z ChRL. To doprowadziło do niedostatecznej rentowności, niskiego zwrotu z inwestycji i niskich przepływów pieniężnych.

- (169) Wielu eksporterów, importerów i ich stowarzyszeń stwierdziło, że wywóz z Chin nie konkuruje z produktami przemysłu wspólnotowego, ponieważ należą one do innych, komplementarnych kategorii produktów. O ile wydaje się, że wywóz z Chin w okresie objętym dochodzeniem skupiał się na pewnych segmentach rynku, takich jak standardowe wkręty i śruby, nie należy zapominać, że mamy do czynienia ze znaczną zbieżnością rynków między produktami produkowanymi i sprzedawanymi przez przemysł wspólnotowy a produktami produkowanymi i sprzedawanymi przez chińskich eksporterów oraz że sytuacja ta podlega dynamicznym zmianom. Przemysł wspólnotowy stracił już większość udziału w rynku na skutek przywozu w niektórych segmentach rynku, ale mógłby również stracić rynek produktów zajmujących na nim dobrą pozycję, jeśli obecna tendencja się utrzyma.
- (170) Ponadto dane Eurostatu przedstawiły znaczną część produkcji we Wspólnocie dla każdego kodu CN jako produkcję konkurującą z importem z ChRL. Niektórzy importerzy przekonywali, że mimo iż w obrębie każdego kodu CN obecna jest produkcja wspólnotowa, nie ma jej w przypadku niektórych typów i poziomów jakości produktów w obrębie poszczególnych kodów CN. Nie dostarczono jednak żadnych danych na poparcie tego twierdzenia. Ponadto, jak pokazano w części 4.5.1, producenci wspólnotowi wykorzystują obecnie około połowę mocy produkcyjnych i z technicznego punktu widzenia są w stanie wyprodukować wszystkie rodzaje elementów złącznych, jeżeli uzasadniają to warunki rynkowe.
- (171) Stwierdza się więc, że presja wywierana przez przywóz po cenach dumpingowych, którego wielkość i udział w rynku znacznie wzrosły od 2003 r. i który odbywał się po cenach dumpingowych, odegrała kluczową rolę dla szkody wyrządzonej przemysłowi wspólnotowemu.

3. Wpływ innych czynników

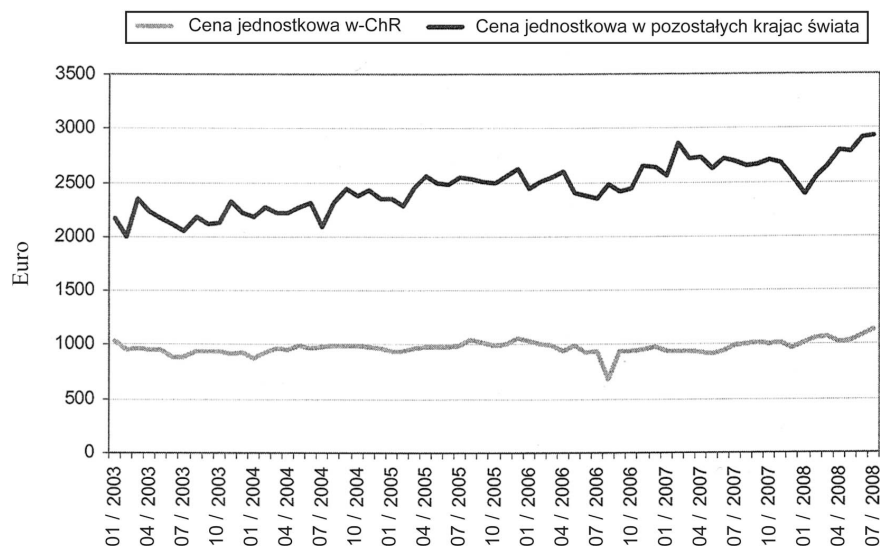
3.1. Przywóz z innych krajów trzecich

- (172) Jak wspomniano powyżej, ChRL była najważniejszym eksporterem produktu podobnego na rynek wspólnotowy w badanym okresie. Udział przywozu produktu objętego postępowaniem z ChRL w całkowitym przywozie z reszty świata wzrósł o 20 % w badanym okresie, osiągając na koniec okresu objętego dochodzeniem poziom 61 %.

	2003	2004	2005	2006	OD
Całkowity przywóz z innych krajów (poza ChRL) – Mt	321 059	337 402	306 525	359 860	391 590
Wskaźnik	100	105	95	112	122
Całkowity przywóz z innych krajów (poza ChRL) – 1 000 EUR	725 264	799 161	825 250	929 873	1 052 993
Wskaźnik	100	110	114	128	145
Cena jednostkowa (EUR/Mt)	2 258	2 368	2 692	2 583	2 689
Wskaźnik	100	105	119	114	119
Udział przywozu z ChRL w całkowitym przywozie z innych krajów (%)	40,23 %	46,67 %	55,85 %	57,43 %	60,58 %

Źródło: Comext

- (173) Ponadto, jak pokazano na poniższym wykresie (źródło: Comext), stwierdzono, że średnia jednostkowa cena sprzedaży (w EUR) dla przywozu z innych krajów nie wykazywała tej samej tendencji co przywóz z ChRL, jako że wzrosła ona o 19 % w badanym okresie, a w przypadku przywozu z ChRL – o 2 %. Średnia jednostkowa cena (w EUR) za 1 Mt dla reszty krajów świata była o 180 % wyższa niż średnia jednostkowa cena za 1 Mt w przywozie z ChRL.



- (174) W związku z powyższym uważa się, że przywóz pochodzący z innych krajów trzecich nie mógł przyczynić się do szkody odniesionej przez przemysł wspólnotowy. Poniższa tabela, która zawiera informacje dla głównych krajów wywozu, tj. Tajwanu, Japonii i Stanów Zjednoczonych Ameryki, pokazuje w sposób bardziej szczegółowy dokładnie takie same tendencje jak dla pozostałych krajów świata.

	2003	2004	2005	2006	OD
Tajwan (Mt)	171 770	180 176	160 765	169 777	186 901
Japonia (Mt)	22 392	17 289	21 735	52 056	56 852
USA (Mt)	6 537	6 132	6 059	7 254	7 459
Wskaźnik (zagregowany)	100	101	94	114	125
Cena jednostkowa zagregowana (EUR/Mt)	2 238	2 297	2 626	2 456	2 510

Źródło: Comext

3.2. Wyniki eksportowe przemysłu wspólnotowego

- (175) Sprawdzono również, czy wywóz przemysłu wspólnotowego do krajów nienależących do Wspólnoty mógł przyczynić się do szkody wyrządzonej w badanym okresie. Wywóz do krajów spoza Wspólnoty stanowił jedynie około 11 % wielkości produkcji produktu podobnego przemysłu wspólnotowego w 2006 r. Wywóz ten wzrósł o około 81 % między 2003 r. a OD. Ponadto ceny w ramach wywozu były stale znacznie wyższe niż ceny sprzedaży na rynku wspólnotowym. Stwierdza się więc, że wyniki eksportowe do państw trzecich nie były źródłem znaczącej szkody, jaką wyrządzonego przemysłowi wspólnotowemu.

	2003	2004	2005	2006	OD
Wywóz wspólnotowy produktu objętego postępowaniem do pozostałych krajów świata (Mt)	114 211	135 656	149 463	171 240	197 722
Wskaźnik	100	119	131	150	173
Wywóz wspólnotowy produktu objętego postępowaniem do pozostałych krajów świata (1 000 EUR)	513 286	611 366	683 624	825 528	927 644
Wskaźnik	100	119	133	161	181
Cena jednostkowa (EUR/Mt)	4 494	4 506	4 573	4 820	4 691

3.3. Wzrost cen surowców

- (176) Mimo iż istniejące dowody wskazują na pewien wzrost ceny stali we Wspólnocie w okresie objętym dochodzeniem, wydaje się, że ten wzrost nie był czynnikiem decydującym o pogorszeniu sytuacji przemysłu wspólnotowego. To pogorszenie wynikało raczej z utraconego udziału w rynku, jak wskazano powyżej w motywie 165. Dochodzenie ujawniło, że wyższe średnie jednostkowe ceny sprzedaży w badanym okresie wynikały przede wszystkim ze wzrostu udziału specjalnych typów produktów w asortymencie przemysłu wspólnotowego, ponieważ ich produkcja jest droższa.
- (177) Przemysł wspólnotowy nie mógł jednak na tyle podwyższyć cen sprzedaży, aby rekompensowały one wzrost kosztów wywołany przez produkcję produktów z górnego segmentu. Ten brak elastyczności cen był spowodowany równoczesnym pojawieniem się przywozu po cenach dumpingowych pochodzącego z ChRL, po cenach znacząco podcinających ceny przemysłu wspólnotowego. W tych okolicznościach należy stwierdzić, że przemysł wspólnotowy był narażony na silną presję cenową ze strony tego dumpingowego przywozu i w konsekwencji nie miał możliwości w pełni zrekomensować wzrostu kosztów poprzez zwiększenie ceny sprzedaży.
- (178) Na koniec należy zauważyć, że wzrost cen surowców powinien dotyczyć wszystkich podmiotów gospodarczych na rynku, w tym chińskich producentów eksportujących. Nie można tym samym uznać go za szczególny czynnik, który wyrządził przemysłowi wspólnotowemu szkodę, biorąc pod uwagę w szczególności fakt, że jednostkowe ceny sprzedaży produktu objętego postępowaniem pochodzącego z ChRL pozostały niezmiennione mimo wzrostu cen surowców.
- (179) W związku z powyższym stwierdza się, że wzrost cen surowców sam w sobie nie narusza związku przyczynowego między dumpingowym importem z ChRL a szkodą, jaka została wyrządzona przemysłowi wspólnotowemu.

4. Wnioski w sprawie związku przyczynowego

- (180) Szkada w tym przypadku przybiera przede wszystkim formę utraty potencjalnej wielkości sprzedaży na rozwijającym się rynku i utraty udziału w rynku. Wynikający z tego spadek ceny i utrata korzyści wynikających ze skali w wyniku niskiego poziomu wykorzystania mocy produkcyjnych doprowadziły do niewystarczającego poziomu rentowności mimo sprzyjających ogólnych warunków ekonomicznych, które panowały w badanym okresie.
- (181) Dochodzenie pokazało, że brak poprawy w zakresie stanu większości wskaźników szkody wyrządzonej przemysłowi wspólnotowemu zbiegł się z gwałtownym wzrostem wielkości przywozu z ChRL i jego udziału w rynku oraz ze znacznym podcięciem cenowym spowodowanym przez ten przywóz. Stwierdzono również, że przywóz pochodzący z innych państw trzecich nie mógł przyczynić się do szkody wyrządzonej przemysłowi wspólnotowemu, ponieważ średnie ceny importowe były znacznie wyższe niż ceny przywozu z ChRL, a udział w rynku przywozu niepochodzącego z ChRL zmalał w porównaniu z przywozem z ChRL do Wspólnoty.

(182) Pozytywne zmiany w zakresie wywozu przemysłu wspólnotowego do krajów niebędących członkami WE oznaczają, że potencjalny skutek tych zmian nie może wpłynąć na związek przyczynowy między przywozem po cenach dumpingowych z ChRL a szkodą wyrządzoną przemysłowi wspólnotowemu.

(183) Ponadto, choć ceny surowców wzrosły w badanym okresie na niespotykaną dotąd skalę, wzrost ten dotyczył wszystkich podmiotów gospodarczych na rynku. Co więcej, dane czasowe dotyczące wskaźników szkody nie wskazują, że był on główną przyczyną szkody wyrządzonej przemysłowi wspólnotowemu.

(184) W związku z powyższym uznaje się, że przywóz po cenach dumpingowych pochodzący z ChRL wyrządził istotną szkodę przemysłowi wspólnotowemu w rozumieniu art. 3 ust. 6 rozporządzenia podstawowego.

F. INTERES WSPÓLNOTY

1. Uwagi ogólne

(185) Zgodnie z art. 21 rozporządzenia podstawowego zbadano, czy istnieją szczególnie ważne wskazania mogące prowadzić do wniosku, że wprowadzenie środków antidumpingowych na przywóz z kraju objętego postępowaniem nie leży w interesie Wspólnoty. Przesłano kwestionariusze do wszystkich importerów, przedsiębiorstw handlowych i przemysłu wykorzystującego produkt objęty postępowaniem, o których wspomniano w skardze. Otrzymano odpowiedzi na kwestionariusz od siedmiu importerów oraz informacje od przemysłu wykorzystującego produkt objęty postępowaniem.

2. Interes przemysłu wspólnotowego

(186) Oczekuje się, że wprowadzenie środków ochronnych zapobiegnie utrzymywaniu się zakłóceń na rynku i obniżaniu cen. Przemysł wspólnotowy jest konkurencyjnym i stabilnym przemysłem, czego dowodzi fakt, że może on eksportować szereg produktów na bardzo konkurencyjne światowe rynki. Wprowadzenie środków powinno zatem umożliwić mu osiągnięcie rozsądnych poziomów wykorzystania mocy produkcyjnych i poprawę sytuacji finansowej. Pozwoli mu to również kontynuować inwestowanie w technologie i modernizowanie infrastruktury produkcyjnej, co zapewni przetrwanie przemysłu wspólnotowego.

(187) Z drugiej strony, jeśli środki antidumpingowe nie zostaną wprowadzone, sytuacja przemysłu wspólnotowego prawdopodobnie pogorszy się. Nie będzie on w stanie dokonać niezbędnych inwestycji w celu efektyw-

nego konkurowania z importem z państw trzecich, a w szczególności z ChRL. Zmusiłoby to niektóre przedsiębiorstwa do wstrzymania produkcji i zwolnień pracowników w najbliższej przyszłości. Wraz ze wstrzymaniem produkcji wspólnotowej przemysł wspólnotowy w wielu sektorach na dalszym etapie łańcucha produkcji stanie się bardziej zależny od dostawców spoza Wspólnoty.

(188) W związku z powyższym uznaje się, iż wprowadzenie środków antidumpingowych pozwoliłoby przemysłowi wspólnotowemu na odbudowę po skutkach szkodliwego dumpingu oraz że leżałoby to w jego interesie.

3. Interes niepowiązanych importerów/przedsiębiorstw handlowych we Wspólnocie

(189) Siedmiu importerów w końcowej próbie (zob. motyw 28 powyżej) współpracowało w dochodzeniu, dostarczając odpowiedzi na kwestionariusz. Tych siedmiu importerów stanowi około 15 % całkowitego przywozu produktu objętego postępowaniem do Wspólnoty w okresie objętym dochodzeniem. Jeden z importerów nie wyraził jednak zgody na wizytę weryfikacyjną, informacje dotyczące tego przedsiębiorstwa nie zostały zatem uwzględnione. W przypadku importerów, którzy w pełni współpracowali, produkt objęty postępowaniem ma znaczny udział w ich obrocie. Stwierdzono, że średnia rentowność dla produktu objętego postępowaniem jest wyższa niż ogólna rentowność przedsiębiorstw. Można było zaobserwować wzrost przywozu produktu objętego postępowaniem przez tych importerów w badanym okresie, a także spadek zakupów od producentów wspólnotowych.

(190) W kilku oświadczeniach, jakie otrzymano od niepowiązanych importerów wspólnotowych, twierdzono, że jeśli środki antidumpingowe zostaną wprowadzone, będziemy mieć do czynienia z negatywnym skutkiem w dwóch obszarach: a) brak odpowiednich lub jakichkolwiek mocy produkcyjnych we Wspólnocie, pozwalających utrzymać ten sam poziom podaży produktu objętego postępowaniem; i b) wzrost cen produktu objętego postępowaniem, którego nie będzie można przerzucić na klientów końcowych, prowadzący do utraty rentowności importerów. Dochodzenie ujawniło, że produkt objęty postępowaniem stanowi jedynie niewielką część asortymentu produktów oferowanych przez niepowiązanych importerów wspólnotowych, reszta jest nabywana głównie we Wspólnocie. Ponadto, by nie uzależnić się od jednego źródła, importerzy wspólnotowi nabywają te same typy produktów zarówno od producentów pochodzących ze Wspólnoty, jak i z ChRL, aczkolwiek największe ilości nabywają od producentów eksportujących z ChRL. Ponadto stwierdzono, że importerzy wspólnotowi nadal polegają na producentach wspólnotowych w zakresie dostaw niewielkich ilości produktu objętego postępowaniem w celu zaspokojenia krótkoterminowych

potrzeb klientów i utrzymania pełnego asortymentu produktów. Importerzy wspólnotowi nie byli w stanie dostarczyć żadnego przekonującego dowodu na to, że producenci wspólnotowi nie mogliby zaspokoić zapotrzebowania w zakresie wszystkich typów elementów złącznych, zarówno standardowych, jak i tych, które odpowiadają konkretnym potrzebom klientów. Dochodzenie ujawniło również, że obok zwykłej dostawy elementów złącznych importerzy wspólnotowi coraz częściej oferują klientom dodatkowe specjalne usługi logistyczne. Ewentualne wprowadzenie środków antydumpingowych, które miałyby zastosowanie jedynie do niewielkiej części asortymentu produktów, miałyby zatem jeszcze mniejszy wpływ, skoro świadczenie usług logistycznych generuje nowe koszty i przychody. Gdyby więc środki antydumpingowe zostały wprowadzone, importerzy wspólnotowi mogliby nadal oferować klientom ten sam poziom usług ze względu na znaczne i zróżnicowane moce produkcyjne dostępne we Wspólnocie, które ograniczyłyby wpływ środków na rentowność importerów wspólnotowych.

(191) Dochodzenie ujawniło, że sześciu niepowiązanych importerów wspólnotowych, u których odbyto wizyty, znacznie zwiększyło zakupy produktów z ChRL w badanym okresie i że miało to szczególnie pozytywny wpływ na rentowność sprzedaży elementów złącznych. Średnia marża zysku dla produktu objętego postępowaniem okazała się wyższa niż ogólny zysk i wynosiła średnio blisko 10 %. Ogólna rentowność dla sześciu niepowiązanych importerów wspólnotowych, u których przeprowadzono wizyty, okazała się również pozytywna we wszystkich przypadkach, mieszcząc się w przedziale od 5 % do 10 %.

(192) Asortyment produktów oferowanych przez przedsiębiorstwa objęte dochodzeniem jest bardzo szeroki, a produkt objęty postępowaniem jest jedynie jego częścią. Ponadto importerzy nadal nabywają produkt objęty postępowaniem od producentów wspólnotowych i importują go z innych państw trzecich, by uniknąć całkowitego uzależnienia od dostaw producentów z ChRL, ale także by zaspokoić krótkoterminowe potrzeby. Ponieważ importerzy dywersyfikują źródła zaopatrzenia między producentów ze Wspólnoty i Dalekiego Wschodu w celu oferowania klientom możliwe najszerzego asortymentu produktów, można uznać, że konsekwencje ewentualnego wprowadzenia środków antydumpingowych w odniesieniu do danego kraju wywozu nie powinny być aż tak wielkie, by uniemożliwić im dalsze oferowanie tych samych produktów przy jednoczesnym zachowaniu odpowiednich marż zysku.

(193) Po ujawnieniu powyższych ustaleń kilku importerów oraz stowarzyszeń importerów stwierdziło, że propono-

wane środki antydumpingowe będą miały silny negatywny wpływ na ich działalność, w zakresie skali działalności, zysków i zatrudnienia. Importerzy twierdzili zwłaszcza, że nałożenie cła w połączeniu z niedawnym gwałtownym wzrostem cen elementów złącznych, wynikającym ze wzrostu cen surowców, silnie ograniczy ich przepływy pieniężne oraz zwiększy ich potrzeby w zakresie kapitału obrotowego i finansowania. Twierdzili oni także, że ich klienci będą mieli trudności z przyjęciem kolejnego wzrostu cen, a istniejące umowy w wielu przypadkach uniemożliwią importerom przeniesienie na klientów wzrostu cen wynikającego z nałożenia cła. Niektórzy importerzy twierdzili także, że są w znacznym stopniu zależni od przywozu z ChRL i będą mieli trudności ze znalezieniem alternatywnych dostawców we Wspólnocie lub innych krajach trzecich. Dotyczy to w szczególności importerów, którzy zainwestowali w infrastrukturę produkcyjną w ChRL lub nawiązali techniczną współpracę z chińskimi producentami np. w zakresie szczególnych typów elementów złącznych.

(194) Mimo iż powyższe twierdzenia nie mogą być zweryfikowane, nie można wykluczyć, że środki antydumpingowe będą miały negatywny wpływ na niektórych importerów i inne przedsiębiorstwa handlowe we Wspólnocie, zwłaszcza w okresie przed ponowną negocjacją umów oraz reorganizacją kanałów dystrybucji. Negatywny wpływ prawdopodobnie będzie zależał od szczególnej pozycji rynkowej tych podmiotów gospodarczych oraz od ich powiązań z chińskimi producentami eksportującymi. Należy jednak zauważyć, że producenci wspólnotowi dysponują znacznymi wolnymi mocami produkcyjnymi, które stanowią możliwe alternatywne źródło dostaw, obok innych dostawców w krajach trzecich.

(195) W odniesieniu do wpływu na ceny należy zauważyć, że choć w pierwszej połowie 2008 r. miało miejsce gwałtowny, bezprecedensowy wzrost cen walcówki stalowej, tendencja zmieniła się w drugiej połowie roku, a więc nałożenie cła najprawdopodobniej będzie miało miejsce w sytuacji obniżania się cen produktu objętego postępowaniem.

(196) Podsumowując, mimo iż wpływ proponowanych środków na importerów i dystrybutorów nie został uznany za tak silny jak utrzymują niektóre ze stron, nie można wykluczyć, że może on być negatywny dla ich przepływów pieniężnych i rentowności, w szczególności w czasie początkowego okresu po wprowadzeniu środków.

4. Interes użytkowników i konsumentów

- (197) Kwestionariusze przeznaczone dla użytkowników zostały przesłane do 16 przedsiębiorstw lub grup przedsiębiorstw. Otrzymano tylko trzy odpowiedzi. Dwóch producentów samochodów wskazało, że nie dotyczą ich obecne postępowanie, ponieważ nie nabywają produktu objętego postępowaniem bezpośrednio od ChRL i nie znają sytuacji swoich dostawców. Biorąc pod uwagę specyficzne wymogi, wydaje się, że przemysł samochodowy w szerokim rozumieniu (tj. łącznie z producentami samochodów i wszystkimi dostawcami części dla nich) zaopatruje się obecnie w produkt objęty postępowaniem głównie we Wspólnocie.
- (198) Trzecia odpowiedź została przesłana przez Verband der Automobilindustries („VDA”) – niemieckie stowarzyszenie producentów samochodów – w której stwierdzono, że członkowie VDA zaopatrują się w produkt objęty postępowaniem głównie u producentów wspólnotowych, potwierdzając tym samym oświadczenia złożone przez dwóch wspomnianych powyżej użytkowników. Jednak VDA sprzeciwia się wprowadzeniu środków antidumpingowych, twierdząc, że w interesie jej członków leży zachowanie możliwie największej liczby alternatywnych źródeł zaopatrzenia. W tym względzie przypomina się, że celem wprowadzenia środków antidumpingowych nie jest zamknięcie rynku wspólnotowego na dostawców z państw trzecich, a jedynie przywrócenie równych warunków konkurencji. Nawet w przypadku zaproponowanych środków antidumpingowych należy oczekiwać, że liczba podmiotów pochodzących ze Wspólnoty, ChRL i innych państw trzecich będzie wystarczająca, by zapewnić konkurencyjne zaopatrzenie wspólnotowego przemysłu samochodowego w elementy złączne.
- (199) Żaden z użytkowników, z którymi nawiązano kontakt, nie odniósł się do ujawnionego dokumentu informacyjnego. Po ostatecznym ujawnieniu jeden producent mebli do samodzielnego składania oświadczył jednak, że proponowane cło antidumpingowe będą miały znaczący wpływ na koszt jego produktów. Należy zauważyć, że przedstawione dane liczbowe nie mogły zostać zweryfikowane ze względu na fakt, że informacje zostały przekazane na bardzo późnym etapie dochodzenia. Mając to w pamięci, należy zauważyć, że rzekomy wpływ na całkowity koszt mebli produkowanych przez to przedsiębiorstwo wydaje się zawyżony wobec typowej ilości produktu objętego postępowaniem w meblach do samodzielnego składania.
- (200) Przed i po ostatecznym ujawnieniu niektórzy importerzy i stowarzyszenia importerów przywołali podobne zastrzeżenia odnoszące się do możliwego wpływu na sytuację gospodarczą przemysłu budowlanego, który jest najważniejszym użytkownikiem elementów złącznych i dotknięty jest poważnym cyklicznym pogorszeniem koniunktury. W tym zakresie należy zauważyć, że pierwsze, że przemysł budowlany nie podlega międzynarodowej konkurencji, co powinno ograniczyć wpływ wzrostu kosztów na jego sytuację rynkową. Po drugie, udział produktu objętego postępowaniem w kosztach tego przemysłu nie został nigdy oszacowany przez strony, które przedstawiły te uwagi.
- (201) Z informacji dostępnych w aktach sprawy faktycznie wynika, że elementy złączne w większości przypadków stanowią jedynie niewielką część całkowitego kosztu produkcji i cła antydumpingowe nie miałyby większego wpływu na koszty i konkurencyjność sektorów przemysłu będących ich użytkownikami.
- (202) W następstwie ostatecznego ujawnienia jedno przedsiębiorstwo handlu detalicznego i dwa stowarzyszenia przedsiębiorstw handlu detalicznego segmentu rynku artykułów do majsterkowania stwierdziły, że wprowadzenie środków będzie miało silny wpływ na ceny detaliczne, co z kolei wpłynie na inflację, dobrobyt konsumentów i sytuację gospodarczą sektora artykułów do majsterkowania. Mimo iż twierdzenia te nie mogły zostać szczegółowo zweryfikowane, ze względu na przekazanie ich na późnym etapie, należy zauważyć, że proponowane cło nie stanowiłoby więcej niż kilka procent ceny detalicznej elementów złącznych w sektorze artykułów do majsterkowania. Ponadto w oparciu o dostępne informacje produkt objęty postępowaniem stanowi jedynie około 0,5 % obrotów sektora artykułów do majsterkowania, co także wskazuje na fakt, że produkt objęty postępowaniem nie jest ważnym elementem typowej struktury konsumpcji konsumentów.
- (203) Po ostatecznym ujawnieniu jeden producent i dwa stowarzyszenia reprezentujące producentów tzw. tulejek rozporowych przedstawiły uwagi. Wszystkie te strony sprzeciwiły się wprowadzeniu środków, ale jedno ze stowarzyszeń przyznało, że sytuacje jego członków są różne i reprezentują oni rozbieżne opinie w tym zakresie. Ich podstawowym twierdzeniem jest, iż wspólnotowi producenci tulejek rozporowych znajdują się w niekorzystnej pod względem konkurencyjności sytuacji, gdyż środki antidumpingowe nie obejmą ich produktu końcowego, tj. tulejek rozporowych, ale obejmą niektóre elementy, które są przywożone z ChRL. Twierdzą oni ponadto, że składniki te nie mogą być nabyte we Wspólnocie, z czym nie zgadza się przemysł wspólnotowy. Ponieważ powyższe twierdzenia zostały przekazane na stosunkowo późnym etapie postępowania, nie mogły one zostać odpowiednio zweryfikowane. Ustalono jednak, że producenci wspólnotowi mają możliwość, w razie potrzeby, dostarczyć elementy aktualnie przywożone z ChRL.

5. Interes dostawców stali

- (204) Eurofer stwierdził, że wspólnotowi producenci surowca, tj. wspólnotowi producenci walcówek i prętów do spęczania na zimno, stanęło w obliczu obniżenia poziomu wykorzystania własnych mocy produkcyjnych w latach 2004–2007, rzekomo ze względu na bezpośrednią presję ze strony przywozu w ich asortymencie produktów i ograniczenie rynków zbytu w wyniku nieuczciwej konkurencji. W związku z tym organizacja ta twierdziła, że wspólnotowi producenci walcówek i prętów do spęczania na zimno również dysponują mocami produkcyjnymi pozwalającymi na zaspokojenie potrzeb wspólnotowych producentów produktu objętego postępowaniem.
- (205) Wkrótce potem z podobnym twierdzeniem wystąpili dwaj producenci stalowych drutów z siedzibą w Hiszpanii i Republice Czeskiej. W ich opinii Wspólnota dysponuje wystarczającymi mocami produkcyjnymi dla zaspokojenia potrzeb w wypadku wzrostu wspólnotowej produkcji produktu objętego postępowaniem.
- (206) W związku z powyższym stwierdza się, że wprowadzenie środków będzie w interesie dostawców surowców we Wspólnocie.

6. Czynniki zniekształcające konkurencję i handel

- (207) Kilku importerów, eksporterów i ich stowarzyszeń twierdziło, że wprowadzenie środków doprowadzi do wzmocnienia rzekomo dominującej pozycji dwóch największych producentów wspólnotowych.
- (208) W tym względzie okazało się, że istnieje duża liczba producentów we Wspólnocie, jak również znaczny przywóz z różnych innych państw trzecich, którzy nadal będą gwarantować użytkownikom i detalistom szeroki wybór różnych dostawców produktu podobnego po rozsądnych cenach. Ponadto uważa się, że producenci eksportujący w ChRL będą w stanie kontynuować sprzedaż produktu objętego postępowaniem, jednak po niewyrządzających szkody cenach, ponieważ mają silną pozycję rynkową we Wspólnocie.
- (209) Na rynku będzie zatem istniała znaczna liczba podmiotów, które będą w stanie zaspokoić zapotrzebowanie. Na podstawie powyższego uznaje się zatem, że po wprowadzeniu środków antydumpingowych konkurencja najprawdopodobniej pozostanie silna.

7. Zmiany po okresie objętym dochodzeniem

- (210) Kilku importerów, eksporterów i ich stowarzyszeń twierdziło, że po okresie objętym dochodzeniem, w wyniku zmian w kosztach surowców, sytuacji na rynku w ChRL i wzrostu kosztów transportu, ceny przywozu produktu objętego postępowaniem gwałtownie wzrosły. Twierdzono, że prowadziłyby to do znacznie niższych poziomów dumpingu i szkody, powodując, że wprowadzenie środków nie byłoby już właściwe.
- (211) Należy zauważyć, że zmiany w światowych cenach towarów, energii itp. wpływają na wszystkie podmioty na rynku w podobny sposób, a w związku z tym same w sobie nie doprowadziłyby do obniżenia poziomów dumpingu i podjęcia cenowego w odniesieniu do tych, które stwierdzono w okresie objętym dochodzeniem.
- (212) Twierdzenie to jednak poddano analizie. Zgodnie z najnowszymi dostępnymi danymi statystycznymi przywóz z ChRL w pierwszej połowie 2008 r. wykazuje jedynie niewielki wzrost ceny jednostkowej w porównaniu z poprzednim rokiem, mimo gwałtownego wzrostu międzynarodowych cen stali. Ponadto ilości przywożone z ChRL nie zmniejszyły się w pierwszej połowie 2008 r.
- (213) Stwierdza się więc, że po okresie objętym dochodzeniem nie zaszły zmiany, które uczyniłyby wprowadzenie środków niewłaściwym z punktu widzenia interesu Wspólnoty.

8. Wnioski dotyczące interesu Wspólnoty

- (214) Artykuł 21 rozporządzenia podstawowego odnosi się do konieczności zwrócenia szczególnej uwagi na potrzebę usunięcia skutków szkodliwego dumpingu zakłócającego handel oraz na przywrócenie efektywnej konkurencji, jednak przepis ten powinno się rozpatrywać w szerokim kontekście określonego w wyżej cytowanym artykule ustalenia interesu Wspólnoty. Dlatego też należy uwzględnić skutki ewentualnego wprowadzenia środków antydumpingowych lub ich zaniechania poniesione przez wszystkie zainteresowane strony.
- (215) Nie można wykluczyć, że wprowadzenie środków będzie miało negatywny wpływ na niektórych importerów i inne przedsiębiorstwa handlowe we Wspólnocie. Uznano jednak, że wprowadzenie środków przyniesie pewne korzyści, takie jak wzrost produkcji i zatrudnienia, przemysłowi wspólnotowemu, a także sektorom przemysłu dostawców we Wspólnocie.

- (216) Mimo iż współpraca ze strony użytkowników była ograniczona oceniono, że wpływ środków antydumpingowych na koszty ponoszone przez te sektory przemysłu nie doprowadzi do utraty konkurencyjności na rynku wspólnotowym.
- (217) A zatem wobec wysokich marginesów dumpingu i szkody stwierdza się, że w tym szczególnym przypadku na podstawie przekazanych informacji nie istnieją dostateczne dowody na to, że ewentualne wprowadzenie środków byłoby bez wątpienia nieproporcjonalne i sprzeciwiałoby się interesowi Wspólnoty.

G. ZOBOWIĄZANIA

- (218) Komisja otrzymała zobowiązania od kilku indywidualnych producentów eksportujących, a także od chińskiej Izby Gospodarczej ds. Przywozu i Wywozu Maszyn i Produktów Elektronicznych („CCME”) reprezentującej chińskich eksporterów w imieniu jej członków. Kilku innych producentów eksportujących poinformowało o zamiarze złożenia zobowiązań.
- (219) Po pierwsze, należy zauważyć, że w postępowaniu uczestniczy ponad 100 producentów eksportujących. Liczba istniejących i potencjalnych producentów eksportujących została uznana za zbyt dużą dla zastosowania zobowiązań, gdyż sprawia ona, że każdy typ zobowiązania cenowego byłby zbyt trudny do monitorowania. Ponadto jedynie osiem spośród tych przedsiębiorstw było objętych dochodzeniem i przyznano im IT.
- (220) Po drugie, produkt objęty postępowaniem charakteryzuje się dużą liczbą rodzajów, których ceny znacznie się różnią i które posiadają cechy charakterystyczne trudne do wyodrębnienia podczas przywozu. Z uwagi na ten fakt ustalenie minimalnych cen dla każdego rodzaju produktu, które byłyby znaczące i mogłyby być właściwie monitorowane przez Komisję oraz przez organy celne państw członkowskich podczas przywozu, jest praktycznie niemożliwe. Ponadto duża liczba różnych typów produktów, które zostały zaklasyfikowane pod co najmniej 10 kodami CN, znacznie zwiększa ryzyko obejścia ceł. Równocześnie należy zauważyć, że środki antydumpingowe są aktualnie wprowadzone w odniesieniu do niektórych elementów złącznych ze stali nierdzewnej, pochodzących m.in. z ChRL⁽¹⁾. Ponieważ jedynie niewielka liczba producentów eksportujących mogła być poddana indywidualnemu badaniu, nie można wykluczyć, że niektóre spośród składających zobowiązania przedsiębiorstw produkują i sprzedają tym samym odbiorcom w UE także elementy złączne ze stali

nierdzewnej. W takich przypadkach zachodzi dodatkowe ryzyko obejścia.

- (221) Wreszcie, produkt objęty postępowaniem wykazywał w ostatnich latach znaczne wahania cenowe, a zatem nie jest produktem odpowiednim dla ustalania zobowiązań w zakresie stałych cen obowiązujących przez dłuższy czas. Wahania cenowe spowodowane są wahaniami, zwłaszcza w ostatnich miesiącach, cen surowców, a mianowicie walcówki stalowej. Uczyniłoby to monitorowanie zobowiązań jeszcze bardziej złożonym.
- (222) W tych okolicznościach uznano, że zobowiązania cenowe są trudne do zrealizowania i nie mogą zostać przyjęte.

H. ŚRODKI OSTATECZNE

1. Poziomy usuwające szkodę

- (223) Poziom jakichkolwiek środków antydumpingowych powinien być wystarczający do usunięcia szkody wyrządzonej przemysłowi wspólnotowemu przez przywóz po cenach dumpingowych, nie przekraczając jednak ustalonych marginesów dumpingu. Obliczając konieczną do usunięcia skutków szkodliwego dumpingu kwotę cła, uznano, że wszelkie środki powinny umożliwić przemysłowi wspólnotowemu uzyskanie zysku przed opodatkowaniem w wysokości, jaką mógłby uzyskać w normalnych warunkach konkurencji, tzn. przy braku przywozu po cenach dumpingowych. W tym celu uznano, że marża zysku równa 5 % jest odpowiednim poziomem, którego mógłby oczekiwać przemysł wspólnotowy, również w stosunku do produktu podobnego w sytuacji braku dumpingu wyrządzającego szkodę.
- (224) Niezbędną podwyżkę cen ustalono następnie na podstawie porównania, w podziale na typy produktów, średniej ważonej ceny importowej, ustalonej dla obliczeń podjęcia cenowego, z niewyrządzającą szkody ceną produktów podobnych, sprzedawanych przez przemysł wspólnotowy na rynku wspólnotowym. Niewyrządzającą szkody cenę otrzymano, dostosowując ceny sprzedaży przemysłu wspólnotowego, aby odzwierciedlić wyżej wspomnianą marżę zysku. Różnica uzyskana z tego porównania została następnie wyrażona jako wartość procentowa łącznej wartości importowej CIF.
- (225) W następstwie ostatecznego ujawnienia jeden eksporter wskazał błąd pisarski w obliczeniu marginesu szkody. Stwierdzono, że błąd ten wpłynął na wysokość marginesów szkody w odniesieniu do wszystkich eksporterów. Wszystkie marginesy szkody zostały odpowiednio poprawione.

(¹) Rozporządzenie Rady (WE) nr 1890/2005 (Dz.U. L 302 z 19.11.2005, s. 1).

(226) Wspomniane powyżej porównanie cen uwidoczniło następujące marginesy szkody dla producentów eksportujących objętych próbą:

Przedsiębiorstwo	Margines szkody
Biao Wu Tensile Fasteners Co., Ltd.	99,0 %
Changshu City Standard Parts Factory i Changshu British Shanghai International Fastener Co., Ltd.	65,3 %
Kunshan Chenghe Standard Components Co., Ltd.	79,5 %
Ningbo Jinding Fastener Co., Ltd.	64,4 %
Ningbo Yonghong Fasteners Co., Ltd.	78,3 %
Współpracujący producenci eksportujący, nieobjęci próbą	77,5 %

(227) Dla współpracujących producentów eksportujących, którym przyznano indywidualne badanie, marginesy szkody obliczone w powyższy sposób są następujące:

Przedsiębiorstwo	Margines szkody
CELO Suzhou Precision Fasteners Co., Ltd.	0,3 %
Golden Horse (Dong Guan) Metal Manufactory Co., Ltd.	133,2 %
Yantai Agrati Fasteners Co., Ltd.	0 %

(228) Jak wspomniano w motywie 110 powyżej, poziom współpracy producentów eksportujących z ChRL można uznać za niski. Zatem marginesy szkody dla przedsiębiorstw niewspółpracujących ustalono na poziomie średniej wyliczonej z wartości danych Eurostatu oraz najwyższych marginesów dla typów produktów sprzedawanych w reprezentatywnej ilości przez współpracującego producenta eksportującego o najwyższym marginesie szkody.

(229) Na tej podstawie ogólnokrajowy margines szkody wynosi 85,0 % ceny CIF na granicy Wspólnoty przed ocleniem.

(230) W trakcie postępowania, a w szczególności po ostatecznym ujawnieniu, niektórzy importerzy twierdzili, że prowadzą oni w ChRL wiele rodzajów działalności, takiej jak pakowanie detaliczne i kontrola jakości, których wartość nie powinna być włączona do ceny CIF, na podstawie której zostanie określone cło. Sytuacja ta nie została jednak stwierdzona u żadnego spośród badanych producentów eksportujących, a jeśli nawet zostałyby dowiedziona, dotyczyłaby jedynie niewielkiej części przywozu z ChRL. Komisja może jednak głębiej przeanalizować tę kwestię.

(231) W świetle powyższych faktów i zgodnie z art. 9 ust. 4 rozporządzenia podstawowego uważa się, że należy nałożyć ostateczne cło antydumpingowe na przywóz niektórych elementów złącznych z ChRL w wysokości najniższych marginesów dumpingu i szkody.

2. Środki ostateczne

(232) W konsekwencji cło antydumpingowe powinno być następujące:

Biao Wu Tensile Fasteners Co., Ltd.	69,9 %
CELO Suzhou Precision Fasteners Co., Ltd.	0,0 %
Changshu City Standard Parts Factory i Changshu British Shanghai International Fastener Co., Ltd.	63,1 %
Golden Horse (Dong Guan) Metal Manufactory Co., Ltd.	26,5 %
Kunshan Chenghe Standard Components Co., Ltd.	79,5 %
Ningbo Jinding Fastener Co., Ltd.	64,4 %
Ningbo Yonghong Fasteners Co., Ltd.	78,3 %
Yantai Agrati Fasteners Co., Ltd.	0,0 %
Współpracujące przedsiębiorstwa nieobjęte próbą (wymienione w załączniku)	77,5 %
Wszystkie pozostałe przedsiębiorstwa	85,0 %

- (233) Określone w niniejszym rozporządzeniu stawki indywidualnego cła antydumpingowego zostały ustalone na podstawie ustaleń niniejszego dochodzenia. W związku z tym odzwierciedlają one sytuację tych spółek ustaloną w niniejszym dochodzeniu. Stawki cła (w odróżnieniu od ogólnokrajowego cła stosowanego do „wszystkich pozostałych przedsiębiorstw”) stosuje się wyłącznie do przywozu produktów pochodzących z ChRL i produkowanych przez te przedsiębiorstwa, a zatem przez wymienione, określone podmioty prawne. Przywożone produkty wytworzone przez inne przedsiębiorstwa, które nie zostały wymienione w części normatywnej niniejszego rozporządzenia, łącznie z podmiotami powiązаныmi z przedsiębiorstwami konkretnie wymienionymi, nie mogą korzystać z tych stawek i są objęte ogólnokrajowym cłem.
- (234) Wszelkie wnioski o zastosowanie indywidualnej stawki cła antydumpingowego dla przedsiębiorstwa (np. po zmianie nazwy podmiotu lub po utworzeniu nowych podmiotów zajmujących się produkcją lub sprzedażą) należy kierować do Komisji wraz z wszystkimi odpowiednimi 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 podmiotu zajmującego się produkcją lub sprzedażą. W uzasadnionych przypadkach niniejsze rozporządzenie zostanie odpowiednio zmienione w drodze aktualizacji wykazu przedsiębiorstw korzystających z indywidualnych stawek celnych.
- (235) Wszystkie strony zostały poinformowane o istotnych faktach i ustaleniach, na podstawie których zamierzano zalecić nałożenie ostatecznego cła antydumpingowego. W odniesieniu do ujawnionych ustaleń stronom przysługiwało prawo do składania oświadczeń w określonym terminie. Uwagi stron zostały wzięte pod uwagę i w stosownych przypadkach zgodnie z nimi ustalenia zostały odpowiednio zmienione.
- (236) Aby zapewnić równe traktowanie wszelkich nowych eksporterów oraz współpracujących przedsiębiorstw, które nie zostały uwzględnione w próbie, o których mowa w załączniku do niniejszego rozporządzenia, należy ustanowić przepis przewidujący, że średnie wazone cło nałożone na tę kategorię przedsiębiorstw będzie miało zastosowanie do wszystkich nowych eksporterów, którzy w przeciwnym razie byłiby uprawnieni do rewizji zgodnie z art. 11 ust. 4 rozporządzenia podstawowego. Artykuł 11 ust. 4 nie ma zastosowania do przypadków objętych próbą.
- wanych wobec producentów eksportujących uważa się, że w tym przypadku potrzebne są specjalnie środki, aby zapewnić odpowiednie stosowanie cła antydumpingowego. Te specjalne środki obejmują:
- (238) Przedstawienie organom celnym państw członkowskich ważnej faktury handlowej, która musi być zgodna z wymogami określonymi w załączniku II do niniejszego rozporządzenia. Przywóz, któremu nie towarzyszy taka faktura, podlega rezydualnemu cłu antydumpingowemu mającemu zastosowanie do wszystkich innych eksporterów.
- (239) Jeżeli wywóz dokonywany przez jedno z przedsiębiorstw korzystających z niższej indywidualnej stawki celnej wzrośnie w znacznym stopniu po wprowadzeniu danych środków antydumpingowych, tego rodzaju wzrost wielkości wywozu może zostać uznany za stanowiący sam w sobie zmianę w strukturze handlu ze względu na wprowadzenie środków w rozumieniu art. 13 ust. 1 rozporządzenia podstawowego. W takich okolicznościach oraz pod warunkiem spełnienia określonych wymagań może zostać wszczęte dochodzenie dotyczące obchodzenia środków. Podczas tego dochodzenia można między innymi zbadać potrzebę zniesienia indywidualnych stawek celnych, a następnie nałożyć cło ogólnokrajowe.

PRZYJMUJE NINIEJSZE ROZPORZĄDZENIE:

Artykuł 1

1. Niniejszym nakłada się ostateczne cło antydumpingowe na niektóre elementy złączone z żeliwa lub stali, innej niż stal nierdzewna, tj. wkręty do drewna (z wyłączeniem śrub kolejowych), wkręty samogwintujące, inne śruby i wkręty z łbem (z nakrętkami lub podkładkami, lub bez nich, ale z wyłączeniem wkrętów toczonej z prętów, walcówek, profili lub drutu, o pełnym przekroju, o grubości trzpienia nieprzekraczającej 6 mm oraz z wyłączeniem śrub i wkrętów do mocowania materiałów konstrukcyjnych torów kolejowych) oraz podkładki, pochodzące z Chińskiej Republiki Ludowej, objęte kodami CN 7318 12 90, 7318 14 91, 7318 14 99, 7318 15 59, 7318 15 69, 7318 15 81, 7318 15 89, ex 7318 15 90, ex 7318 21 00 i ex 7318 22 00 (kody TARIC 7318 15 90 19, 7318 15 90 69, 7318 15 90 89, 7318 21 00 29, 7318 21 00 99, 7318 22 00 29 i 7318 22 00 99).

2. Stawka ostatecznego cła antydumpingowego stosowana do cen netto na granicy Wspólnoty, przed ocleniem, produktów wytwarzanych przez niżej wymienione przedsiębiorstwa jest następująca:

3. Specjalny monitoring

- (237) W celu zminimalizowania ryzyka obchodzenia cła w związku z wysoką różnicą w stawkach celnych stosowanych

Przedsiębiorstwo	Cło (%)	Dodatkowy kod TARIC
Biao Wu Tensile Fasteners Co., Ltd., Szanghaj	69,9	A924
CELO Suzhou Precision Fasteners Co., Ltd., Suzhou	0,0	A918
Changshu City Standard Parts Factory i Changshu British Shanghai International Fastener Co., Ltd., Changshu	63,1	A919
Golden Horse (Dong Guan) Metal Manufactory Co., Ltd., Dong Guan	26,5	A920
Kunshan Chenghe Standard Components Co., Ltd., Kunshan	79,5	A921
Ningbo Jinding Fastener Co., Ltd., Ningbo	64,4	A922
Ningbo Yonghong Fasteners Co., Ltd., Ningbo	78,3	A923
Yantai Agrati Fasteners Co., Ltd., Yantai	0,0	A925
Przedsiębiorstwa wymienione w załączniku I	77,5	A928
Wszystkie pozostałe przedsiębiorstwa	85,0	A999

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

4. O ile nie określono inaczej, zastosowanie mają obowiązujące przepisy dotyczące należności celnych.

Artykuł 2

W przypadku gdy którakolwiek strona z Chińskiej Republiki Ludowej dostarczy Komisji wystarczające dowody, że nie eksportowała towarów określonych w art. 1 ust. 1 pochodzących z Chińskiej Republiki Ludowej w okresie objętym dochodzeniem, tj. od dnia 1 października 2006 r. do dnia 30 września 2007 r., że nie jest powiązana z żadnym eksporterem lub producentem podlegającym środkom wprowadzonym na mocy niniejszego rozporządzenia oraz że faktycznie dokonała wywozu towarów objętych postępowaniem lub stała się stroną nieodwołalnego zobowiązania umownego do wywozu znacznej ilości do Wspólnoty po okresie objętym dochodzeniem, Rada może, działając na zasadzie zwykłej większości na wniosek przedstawiony przez Komisję, po konsultacji z Komitetem Doradczym, zmienić art. 1 ust. 2 w celu przyznania tej stronie cła stosowanego dla współpracujących producentów nieuwzględnionych w próbie, tj. 77,5 %.

Artykuł 3

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

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

Sporządzono w Brukseli, dnia 26 stycznia 2009 r.

W imieniu Rady

A. VONDRA

Przewodniczący

ZAŁĄCZNIK I

WSPÓŁPRACUJĄCY PRODUCENCI EKSPORTUJĄCY, KTÓRZY NIE ZOSTALI UWZGLĘDNieni W PRÓBIE**Dodatkowy kod TARIC A928**

Abel Manufacturing Co., Ltd.	Szanghaj
Autocraft Industrial (Shanghai) Ltd.	Szanghaj
Changshu Fuxin Fasteners Manufacturing Co., Ltd.	Changshu
Changshu Shining Sun Fasteners Manufacturing Co., Ltd.	Changshu
Changzhou Oread Fasteners Co., Ltd.	Changzhou
Chun Yu (Dongguan) Metal Products Co., Ltd.	Dongguan
Cixi Zhencheng Machinery Co., Ltd.	Cixi
Dongguan Danny & Kuen Metal & Co., Ltd.	Dongguan
Foshan Nanhai Gubang Metal Goods Co., Ltd.	Foshan
Gem-year industrial Co., Ltd.	Jiashan
Guangzhou Tianhe District Zhonggu Hardware Screw Manufacture	Guangzhou
Haining Xinxin Hardware Standard Tools Co., Ltd.	Haining
Haiyan Flymetal Hardware Co., Ltd.	Jiaxing
Haiyan Haitang Fasteners Factory	Jiaxing
Haiyan Hardware Standard Parts Co., Ltd.	Jiaxing
Haiyan Lianxiang Hardware Products Co., Ltd.	Jiaxing
Haiyan Mengshi Screws Co., Ltd.	Jiaxing
Haiyan Self-tapping Screws Co., Ltd.	Jiaxing
Haiyan Sun's Jianxin Fasteners Co., Ltd.	Jiaxing
Haiyan Xinan Standard Fastener Co., Ltd.	Jiaxing
Haiyan Xinglong Fastener Co., Ltd.	Jiaxing
Hangzhou Everbright Metal Products Co., Ltd.	Hangzhou
Hangzhou Spring Washer Co., Ltd.	Hangzhou
Hott Metal Part and Fasteners Inc.	Changshu
J. C. Grand (China) Corporation	Jiaxing
Jiangsu Jiangyu Metal Work Co., Ltd.	Dongtai
Jiashan Yongda Screw Co., Ltd.	Jiashan
Jiaxiang Triumph Hardware Co., Ltd.	Haining
Jiaxing Victor Screw Co., Ltd.	Jiaxing
Jinan Star Fastener Co., Ltd.	Jinan
Jin-Well Auto-parts (zhejiang) Co., Ltd.	Jiashan
Kinfast Hardware Co., Ltd.	Haining
Ningbo Alliance Screws and Fasteners Co., Ltd.	Ningbo
Ningbo Anchor Fasteners Industrial Co., Ltd.	Ningbo
Ningbo Dafeng Machinery Co., Ltd.	Ningbo
Ningbo Development Zone Yonggang Fasteners Co., Ltd.	Ningbo
Ningbo Fastener Factory	Ningbo
Ningbo Haixin Hardware Co., Ltd.	Ningbo
Ningbo Haixin Railroad Material Co., Ltd.	Ningbo

Ningbo Jinhui Gaoqiang Fastener Co., Ltd.	Ningbo
Ningbo Jinpeng High Strength Fastener Co., Ltd.	Ningbo
Ningbo Jintai Fastener Co., Ltd.	Ningbo
Ningbo Jinwei Standard Parts Co., Ltd.	Ningbo
Ningbo Jiulong Fasteners Manufacture Co., Ltd.	Ningbo
Ningbo Londex Industrial Co., Ltd.	Ningbo
Ningbo Minda Machinery & Electronics Co., Ltd.	Ningbo
Ningbo Ningli High-Strength Fastener Co., Ltd.	Ningbo
Ningbo Qunli Fastener Manufacture Co., Ltd.	Ningbo
Ningbo Special - Wind - Fasteners (China) Co., Ltd.	Ningbo
Ningbo Xinxing Fasteners Manufacture Co., Ltd.	Ningbo
Ningbo Yonggang Fasteners Co., Ltd.	Ningbo
Ningbo Zhenhai Xingyi Fasteners Co., Ltd.	Ningbo
Ningbo Zhongbin Fastener Manufacture Co., Ltd.	Ningbo
Ningbo Zhongjiang High Strength Bolt Co., Ltd.	Ningbo
Robertson Inc. (Jiaxing)	Jiashan
Shanghai Boxed Screw Manufacturing Company Limited	Szanghaj
Shanghai Fenggang Precision Inc.	Szanghaj
Shanghai Foreign Trade Xiasha No. 2 Woodscrew Factory Co., Ltd.	Szanghaj
Shanghai Great Diamond Fastener Co., Ltd.	Szanghaj
Shanghai Hang Hong Metal Products Co., Ltd.	Szanghaj
Shanghai Hangtou Fasteners Co., Ltd.	Szanghaj
Shanghai Huaming Hardware Products Co., Ltd.	Szanghaj
Shanghai Moregood C&F Fastener Co., Ltd.	Szanghaj
Shanghai Moresun Fasteners Co., Ltd.	Szanghaj
Shanghai Qingpu Ben Yuan Metal Products Co., Ltd.	Szanghaj
Shanghai Ren Sheng Standardized Item Manufacture Ltd, Co	Szanghaj
Shanghai Shuyuan Woodscrews Factory	Szanghaj
Shanghai SQB Automotive Fasteners Company Ltd.	Szanghaj
Shanghai Tapoo Hardware Co., Ltd.	Szanghaj
Shanghai Yifan High-Intensity Fasteners Co., Ltd.	Szanghaj
Shanxi Jiaocheng Zhicheng Foundry Ltd.	Jiaocheng
Shenzhen Top United Steel Co., Ltd.	Shenzhen
Sundram Fasteners (Zhejiang) Limited	Jiaxing
Sunfast (Jiaxing) Enterprise Co., Ltd.	Jiaxing
Suzhou Escort Hardware Manufacturing Co., Ltd.	Suzhou
Taicang Rongtong Metal Products Co., Ltd.	Taicang
Tangshan Huifeng Standard Component Make Co., Ltd.	Tangshan
Tangshan Xingfeng Screws Co., Ltd.	Tangshan
Tapoo Metal Products (Shanghai) Co., Ltd.	Szanghaj
Tianjin Jiuri Manufacture & Trading Co., Ltd.	Tianjin
Wenzhou Excellent Hardware Apparatus Packing Co., Ltd.	Wenzhou
Wenzhou Junhao Industry Co., Ltd.	Wenzhou
Wenzhou Tian Xiang Metal Products Co., Ltd.	Wenzhou

Wenzhou Yili Machinery Development Co., Ltd.	Wenzhou
Wenzhou Yonggu Fasteners Co., Ltd.	Wenzhou
Wuxi Huacheng Fastener Co., Ltd.	Wuxi
Wuxi Qianfeng Screw Factory	Wuxi
Xingtai City Ningbo Fasteners Co., Ltd.	Xingtai
Yueqing Quintessence Fastener Co., Ltd.	Yueqing
Zhejiang Jingyi Standard Components Co., Ltd.	Yueqing
Zhejiang New Oriental Fastener Co., Ltd.	Jiaxing
Zhejiang Qifeng Hardware Make Co., Ltd.	Jiaxing
Zhejiang Rising Fasteners Co., Ltd.	Hangzhou
Zhejiang Yonghua Fasteners Co., Ltd.	Rui' An
Zhejiang Zhongtong Motorkits Co., Ltd.	Shamen
Zhongshan City Jinzhong Fastener Co., Ltd.	Zhongshan

ZAŁĄCZNIK II

Ważna faktura handlowa, o której mowa w art. 1 ust. 3, musi zawierać oświadczenie podpisane przez pracownika przedsiębiorstwa w następującej formie:

1. [Nazwisko i funkcja pracownika przedsiębiorstwa, które wystawiło fakturę.]
2. Oświadczenie o następującej treści: „Ja, niżej podpisany, zaświadczam, że [ilość] elementów złącznych sprzedanych w ramach wywozu do Wspólnoty Europejskiej, na które wystawiono niniejszą fakturę, zostało wyprodukowane(-ych) przez [nazwa i adres siedziby przedsiębiorstwa] [dodatkový kod TARIC] w Chińskiej Republice Ludowej. Oświadczam, że informacje zawarte w niniejszej fakturze są pełne i zgodne z prawdą.

[Data i podpis]”.
