

ROZPORZĄDZENIE KOMISJI (UE) NR 472/2010

z dnia 31 maja 2010 r.

nakładające tymczasowe cło antydumpingowe na przywóz niektórych politereftalanów etylenu pochodzących z Iranu i ze Zjednoczonych Emiratów Arabskich

KOMISJA EUROPEJSKA,

uwzględniając Traktat o funkcjonowaniu Unii Europejskiej,

uwzględniając rozporządzenie Rady (WE) nr 1225/2009 z dnia 30 listopada 2009 r. w sprawie ochrony przed przywozem produktów po cenach dumpingowych z krajów niebędących członkami Wspólnoty Europejskiej⁽¹⁾ („rozporządzenie podstawowe”), w szczególności jego art. 7,

po konsultacji z Komitetem Doradczym,

a także mając na uwadze, co następuje:

1. PROCEDURA

1.1. Wszczęcie postępowania

- (1) W dniu 3 września 2009 r. Komisja ogłosiła w zawiadomieniu opublikowanym w *Dzienniku Urzędowym Unii Europejskiej*⁽²⁾ („zawiadomienie o wszczęciu postępowania”) wszczęcie postępowania antydumpingowego w odniesieniu do przywozu do Unii niektórych politereftalanów etylenu (PET) pochodzących z Iranu, Pakistanu i Zjednoczonych Emiratów Arabskich („kraje, których dotyczy postępowanie”).
- (2) Postępowanie wszczęto na podstawie skargi złożonej w dniu 20 lipca 2009 r. przez Komitet ds. politereftalanu etylenu stowarzyszenia Plastics Europe („skarżący”) w imieniu producentów reprezentujących znaczną część, w tym przypadku powyżej 50 %, całkowitej unijnej produkcji niektórych politereftalanów etylenu. Skarga zawierała dowody prima facie wskazujące na dumping produktu objętego postępowaniem, pochodzącego z krajów, których dotyczy postępowanie i na wynikającą z niego istotną szkodę, które uznano za wystarczające do wszczęcia postępowania antydumpingowego.

1.2. Strony zainteresowane postępowaniem

- (3) Komisja oficjalnie powiadomiła o wszczęciu postępowania skarżących producentów, innych znanych producentów unijnych, importerów, przedsiębiorstwa handlowe, zainteresowanych użytkowników, producentów eksportujących, a także przedstawicieli krajów wywozu, których dotyczy postępowanie. Zainteresowanym stronom umożliwiono przedstawienie opinii na piśmie oraz złożenie wniosku o przesłuchanie w terminie określonym w zawiadomieniu o wszczęciu postępowania.
- (4) Wszystkim zainteresowanym stronom, które złożyły wnioski oraz wykazały istnienie szczególnych powodów, dla których powinny zostać wysłuchane, zapewniono taką możliwość.
- (5) Ze względu na dużą liczbę unijnych producentów i importerów w zawiadomieniu o wszczęciu postępowania przewidziano zastosowanie kontroli wyrywkowej zgodnie z art. 17 rozporządzenia podstawowego. Aby

umożliwić Komisji podjęcie decyzji o kontroli wyrywkowej i, jeżeli konieczność taka zostanie stwierdzona, aby umożliwić dobór próby, wszystkich unijnych producentów i importerów poproszono o zgłoszenie się do Komisji i dostarczenie, jak określono w zawiadomieniu o wszczęciu postępowania, podstawowych informacji na temat swojej działalności związanej z produktem objętym dochodzeniem i prowadzonej w okresie objętym dochodzeniem (dnia 1 lipca 2008 r. – dnia 30 czerwca 2009 r.).

- (6) Czternastu unijnych producentów dostarczyło wymagane informacje i wyraziło zgodę na włączenie ich do próby. Na podstawie informacji otrzymanych od współpracujących producentów unijnych Komisja objęła próbą pięciu unijnych producentów, których udział w sprzedaży realizowanej przez wszystkich współpracujących producentów unijnych wynosił 65 %.
- (7) Ośmiu importerów dostarczyło wymagane informacje i wyraziło zgodę na włączenie ich do próby. Na podstawie informacji otrzymanych od współpracujących importerów Komisja objęła próbą dwóch importerów, których udział w przywozie realizowanym przez wszystkich współpracujących importerów wynosił 83 % i którzy reprezentowali 48 % całości przywozu ze Zjednoczonych Emiratów Arabskich (ZEA), Iranu i Pakistanu.
- (8) Komisja rozesłała kwestionariusze do producentów eksportujących, unijnych producentów i importerów objętych próbą, do wszystkich zainteresowanych użytkowników i dostawców oraz do innych podmiotów, które zgłosiły się w terminach ustalonych w zawiadomieniu o wszczęciu postępowania.
- (9) Odpowiedzi na pytania zawarte w kwestionariuszu otrzymano od pięciu objętych próbą producentów unijnych, jednego objętego próbą importera, dziesięciu użytkowników unijnych, trzech dostawców surowców, jednego producenta eksportującego z Iranu i powiązanego z nim przedsiębiorstwa handlowego, jednego producenta eksportującego z Pakistanu i jednego producenta eksportującego ze Zjednoczonych Emiratów Arabskich. Ponadto siedmiu współpracujących producentów unijnych przedstawiło wymagane dane ogólne na potrzeby analizy szkody.
- (10) Komisja zgromadziła i zweryfikowała wszelkie informacje uważane za niezbędne do wstępnego ustalenia występowania dumpingu, powstałych szkód oraz interesu Unii. Przeprowadzono wizyty weryfikacyjne w siedzibach następujących przedsiębiorstw:

a) Producenci unijni

- Novapet SA, Hiszpania,
- Equipolymers srl, Włochy,
- UAB Orion Global PET (Indorama), Litwa,
- UAB Neo Group, Litwa;

⁽¹⁾ Dz.U. L 343 z 22.12.2009, s. 51.⁽²⁾ Dz.U. C 208 z 3.9.2009, s. 12.

b) *Producent eksportujący z Iranu*

— Shahid Tondguyan Petrochemical Co. i przedsiębiorstwa powiązane, Bandar-e Chomejni oraz Teheran;

c) *Producent eksportujący z Pakistanu*

— Novatex Limited, Karaczi;

d) *Producent eksportujący ze Zjednoczonych Emiratów Arabskich*

— JBF RAK LLC, Ras Al-Chajma.

1.3. Okres objęty dochodzeniem

- (11) Dochodzenie dotyczące dumpingu i powstałej szkody objęło okres od dnia 1 lipca 2008 r. do dnia 30 czerwca 2009 r. („okres objęty dochodzeniem” lub „OD”). Badanie tendencji mających znaczenie dla oceny szkody objęło okres od dnia 1 stycznia 2006 r. do końca OD („okres badany”).

2. PRODUKT OBJĘTY POSTĘPOWANIEM I PRODUKT PODOBNY**2.1. Produkt objęty postępowaniem**

- (12) Produktem objętym postępowaniem jest politereftalan etylenu o wskaźniku lepkości 78 ml/g lub wyższym, zgodnie z normą ISO 1628-5, pochodzący z Iranu, Pakistanu i Zjednoczonych Emiratów Arabskich („produkt objęty postępowaniem”), obecnie objęty kodem CN 3907 60 20.
- (13) PET to produkt chemiczny, który zazwyczaj wykorzystuje się w przemyśle tworzyw sztucznych do produkcji butelek i arkuszy z tworzywa sztucznego. Omawiany rodzaj PET jest produktem jednorodnym, w związku z czym nie dokonano dalszego podziału na poszczególne typy produktów.

2.2. Produkt podobny

- (14) W toku dochodzenia wykazano, że PET produkowany i sprzedawany w Unii przez przemysł unijny oraz PET produkowany i sprzedawany na krajowych rynkach w Iranie, Pakistanie i Zjednoczonych Emiratach Arabskich oraz wywożony do Unii mają zasadniczo te same podstawowe właściwości chemiczne i fizyczne i takie same podstawowe zastosowania. Tymczasowo uznaje się je zatem za produkty podobne w rozumieniu art. 1 ust. 4 rozporządzenia podstawowego.

3. DUMPING

- (15) Ze względu na znaczące wahania cen surowców i wahania cen rynkowych PET, które miały miejsce podczas OD, za właściwe uznano wykorzystanie danych kwartalnych na potrzeby ustalenia wartości normalnej i ceny eksportowej. Tej metodologii nie można było jednak zastosować w odniesieniu do Iranu, gdyż jedyny irański producent nie był w stanie dostarczyć pełnych danych kwartalnych dotyczących kosztów.

3.1. Iran**3.1.1. Wartość normalna**

- (16) Zgodnie z art. 2 ust. 2 rozporządzenia podstawowego Komisja ustaliła najpierw, czy sprzedaż krajowa jedyne irańskiego producenta była dostatecznie reprezentatywna, tj. czy całkowita wielkość tej sprzedaży stanowiła przynajmniej 5 % całkowitej wielkości prowadzonej przez tego producenta sprzedaży produktu objętego postępowaniem. Sprzedaż krajową jedyne irańskiego producenta uznano za dostatecznie reprezentatywną w okresie objętym dochodzeniem.

- (17) Następnie Komisja zbadała, czy sprzedaż krajowa produktu podobnego może być traktowana jako dokonana w zwykłym obrocie handlowym zgodnie z art. 2 ust. 4 rozporządzenia podstawowego. Dokonano tego poprzez ustalenie – w odniesieniu do produktu podobnego sprzedawanego na rynku irańskim – proporcji krajowej sprzedaży z zyskiem do niezależnych klientów w okresie objętym dochodzeniem.

- (18) Wielkość dokonanej z zyskiem sprzedaży produktu podobnego nie przekroczyła 80 % całkowitej wielkości sprzedaży tego produktu, w związku z czym wartość normalną oparto na rzeczywistej cenie krajowej, obliczonej jako średnia ważona sprzedaży z zyskiem.

3.1.2. Cena eksportowa

- (19) Sprzedaż eksportową do Unii realizowano za pośrednictwem powiązanego przedsiębiorstwa handlowego z siedzibą w Iranie, w związku z czym cenę eksportową ustalono – zgodnie z art. 2 ust. 8 rozporządzenia podstawowego – na podstawie cen, po których wskazane przedsiębiorstwo powiązane sprzedawało produkty niezależnym klientom w Unii.

3.1.3. Porównanie

- (20) Porównanie wartości normalnej z ceną eksportową jedyne producenta eksportującego zostało dokonane na podstawie ceny ex-works.

- (21) Aby zapewnić rzetelne porównanie wartości normalnej z ceną eksportową, uwzględniono, w formie dostosowań, różnice wpływające na ceny i na ich porównywalność, zgodnie z art. 2 ust. 10 rozporządzenia podstawowego. Na tej podstawie, tam gdzie miało to zastosowanie i było uzasadnione, uwzględniono różnice w poziomie handlu, kosztach transportu, przeładunku, załadunku, kosztach dodatkowych, kosztach pakowania, kosztach kredytu i w innych czynnikach (opłaty bankowe).

- (22) Przedsiębiorstwo domagało się wprowadzenia dostosowania z tytułu różnic w poziomach handlu wynikających z różnic pomiędzy strukturą sprzedaży kierowanej do klientów przedsiębiorstwa na rynku krajowym a strukturą sprzedaży na rynku unijnym. Dostosowanie wprowadzono w zakresie, w jakim przedsiębiorstwo uzasadniło zgłoszone żądanie.

(23) Irański producent eksportujący zgłosił również roszczenie dotyczące domniemanego wpływu międzynarodowych sankcji nałożonych na Iran. Przedsiębiorstwo utrzymywało, że - ze względu na sankcje - niektórzy znaczący odbiorcy PET z siedzibą w USA, jak np. Coca-Cola i Pepsi, nie mogą kupować PET od Iranu i, w konsekwencji, nie wydają świadectw jakości dla PET pochodzącego z Iranu. Sytuacja ta rzekomo wywiera również wpływ na innych - europejskich - odbiorców, którzy domagają się niższych cen za PET, który nie został certyfikowany przez Coca Colę lub Pepsi. Irański producent eksportujący nie był jednak w stanie ilościowo określić domniemanego wpływu sankcji i poprzeć tego twierdzenia dowodami. Wreszcie przedsiębiorstwo napotkało podobne trudności na rynku krajowym, gdyż lokalne przedsiębiorstwa działające na podstawie licencji Coca-Cola lub Pepsi nie mogły zaopatrywać się w PET u irańskich producentów i były zmuszone importować ten produkt z innych krajów. Sankcje powinny zatem również wyrzucić presję na obniżenie cen krajowych, w związku z czym nie stwierdza się widocznej różnicy w zakresie porównywania cen. Z powyższych względów uznano, że nie ma podstaw do dokonania dostosowania uwzględniającego wpływ sankcji nałożonych na Iran.

3.1.4. Margines dumpingu

- (24) Zgodnie z art. 2 ust. 11 i 12 rozporządzenia podstawowego margines dumpingu dla jedyne irańskiego producenta ustalono na podstawie porównania średniej ważonej wartości normalnej ze średnią ważoną ceną eksportową.
- (25) Z informacji zawartych w skardze i z informacji dostarczonych przez współpracującego producenta eksportującego z Iranu wynika, że w Iranie nie ma innych znanych producentów produktu objętego postępowaniem. Ogólnokrajowy margines dumpingu ustalony dla Iranu powinien być zatem równy marginesowi dumpingu ustalonego dla jedyne współpracującego producenta eksportującego z Iranu.
- (26) Tymczasowy margines dumpingu dla Iranu, wyrażony jako wartość procentowa ceny CIF na granicy Unii przed ocleniem, wynosi 28,6 %.

3.2. Pakistan

3.2.1. Wartość normalna

(27) Zgodnie z art. 2 ust. 2 rozporządzenia podstawowego Komisja ustaliła najpierw, czy sprzedaż krajowa jedyne pakistańskiego producenta była dostatecznie reprezentatywna, tj. czy całkowita wielkość tej sprzedaży stanowiła przynajmniej 5 % całkowitej wielkości prowadzonej przez tego producenta sprzedaży produktu objętego postępowaniem na wywóz do Unii. Sprzedaż krajową jedyne pakistańskiego producenta uznano za dostatecznie reprezentatywną w okresie objętym dochodzeniem.

(28) Następnie Komisja zbadała, czy sprzedaż krajowa produktu podobnego może być traktowana jako dokonana w zwykłym obrocie handlowym zgodnie z art. 2 ust. 4 rozporządzenia podstawowego. Dokonano tego poprzez ustalenie - w odniesieniu do produktu podobnego sprzedawanego na rynku pakistańskim - proporcji krajowej sprzedaży z zyskiem do niezależnych klientów w okresie objętym dochodzeniem.

(29) Wielkość dokonanej z zyskiem sprzedaży produktu podobnego stanowiła ponad 80 % całkowitej sprzedaży tego produktu na rynku krajowym, w związku z czym wartość normalną obliczono jako średnią ważoną cen całej sprzedaży krajowej produktu podobnego.

3.2.2. Cena eksportowa

(30) Jedyne producent eksportujący z Pakistanu dokonywał wywozu produktu objętego postępowaniem bezpośrednio do niezależnych klientów w Unii. Ceny eksportowe ustalono zatem na podstawie cen faktycznie zapłaconych lub należnych od takich niezależnych klientów z tytułu zakupu produktu objętego postępowaniem, zgodnie z art. 2 ust. 8 rozporządzenia podstawowego.

3.2.3. Porównanie

- (31) Porównanie wartości normalnych z ceną eksportową jedyne producenta eksportującego zostało dokonane na podstawie ceny ex-works.
- (32) Aby zapewnić rzetelne porównanie wartości normalnej z ceną eksportową, uwzględniono, w formie dostosowań, różnice wpływające na ceny i na ich porównywalność, zgodnie z art. 2 ust. 10 rozporządzenia podstawowego. Na tej podstawie, tam gdzie miało to zastosowanie i było uzasadnione, uwzględniono różnice w przywózowych należnościach celnych, bonifikatach, rabatach, kosztach transportu, ubezpieczenia, przeładunku i załadunku, kosztach dodatkowych, kosztach pakowania, kosztach kredytu, kosztach ponoszonych po sprzedaży (pomoc techniczna, serwis i obsługa), kosztach prowizji i w innych czynnikach (opłaty bankowe).

3.2.4. Margines dumpingu

- (33) Zgodnie z art. 2 ust. 11 i 12 rozporządzenia podstawowego margines dumpingu dla jedyne pakistańskiego producenta ustalono na podstawie porównania średniej ważonej wartości normalnej ze średnią ważoną ceną eksportową.
- (34) Tymczasowy margines dumpingu dla jedyne producenta eksportującego z Pakistanu, Novatex Limited, wyrażony jako wartość procentowa ceny CIF na granicy Unii przed ocleniem, wynosi 1,5 % i pozostaje tym samym poniżej progu de minimis w rozumieniu art. 9 ust. 3 rozporządzenia podstawowego.
- (35) W Pakistanie nie ma innych producentów wytwarzających produkt objęty postępowaniem, w związku z czym nie należy wprowadzać tymczasowych środków.

3.3. Zjednoczone Emiraty Arabskie

3.3.1. Wartość normalna

- (36) Zgodnie z art. 2 ust. 2 rozporządzenia podstawowego Komisja ustaliła najpierw, czy sprzedaż krajowa jedyne go producenta w Zjednoczonych Emiratach Arabskich (ZEA) była dostatecznie reprezentatywna, tj. czy całkowita wielkość tej sprzedaży stanowiła przynajmniej 5 % całkowitej wielkości prowadzonej przez tego producenta sprzedaży produktu objętego postępowaniem na wywóz do Unii. Sprzedaż krajową jedyne go producenta ze Zjednoczonych Emiratów Arabskich uznano za dostatecznie reprezentatywną w okresie objętym dochodzeniem.
- (37) Następnie Komisja zbadała, czy sprzedaż krajowa produktu podobnego może być traktowana jako dokonana w zwykłym obrocie handlowym zgodnie z art. 2 ust. 4 rozporządzenia podstawowego. Dokonano tego poprzez ustalenie – w odniesieniu do produktu podobnego sprzedawanego na rynku Zjednoczonych Emiratów Arabskich – proporcji krajowej sprzedaży z zyskiem do niezależnych klientów w okresie objętym dochodzeniem.
- (38) Wielkość dokonanej z zyskiem sprzedaży produktu podobnego nie przekroczyła 80 % całkowitej wielkości sprzedaży tego produktu, w związku z czym wartość normalną oparto na rzeczywistej cenie krajowej, obliczonej jako średnia ważona sprzedaży z zyskiem.

3.3.2. Cena eksportowa

- (39) Jedyne go producent eksportujący ze Zjednoczonych Emiratów Arabskich dokonywał wywozu produktu objętego postępowaniem bezpośrednio do niezależnych klientów w Unii. Ceny eksportowe ustalono zatem na podstawie cen faktycznie zapłaconych lub należnych od takich niezależnych klientów z tytułu zakupu produktu objętego postępowaniem, zgodnie z art. 2 ust. 8 rozporządzenia podstawowego.

3.3.3. Porównanie

- (40) Porównanie wartości normalnych z ceną eksportową jedyne go producenta eksportującego zostało dokonane na podstawie ceny ex-works.
- (41) Aby zapewnić rzetelne porównanie wartości normalnej z ceną eksportową, uwzględniono, w formie dostosowań, różnice wpływające na ceny i na ich porównywalność, zgodnie z art. 2 ust. 10 rozporządzenia podstawowego. Na tej podstawie, tam gdzie miało to zastosowanie i było uzasadnione, uwzględniono różnice w kosztach transportu, ubezpieczenia, przeładunku i załadunku, kosztach dodatkowych oraz kosztach kredytu i prowizji.

3.3.4. Margines dumpingu

- (42) Zgodnie z art. 2 ust. 11 i 12 rozporządzenia podstawowego margines dumpingu dla jedyne go producenta ze Zjednoczonych Emiratów Arabskich ustalono na podstawie porównania średniej ważonej wartości normalnej ze średnią ważoną ceną eksportową.

- (43) Z informacji zawartych w skardze i z informacji dostarczonych przez współpracującego producenta eksportującego ze Zjednoczonych Emiratów Arabskich wynika, że w Zjednoczonych Emiratach Arabskich nie ma innych znanych producentów produktu objętego postępowaniem. Ogólnokrajowy margines dumpingu ustalony dla Zjednoczonych Emiratów Arabskich powinien być zatem równy marginesowi dumpingu ustalonego dla jedyne go współpracującego producenta eksportującego z tego kraju.
- (44) Tymczasowy margines dumpingu dla Zjednoczonych Emiratów Arabskich, wyrażony jako wartość procentowa ceny CIF na granicy Unii przed oceniem, wynosi 6,6 %.

4. SZKODA

4.1. Produkcja unijna i przemysł unijny

- (45) W okresie objętym dochodzeniem produkt podobny był wytwarzany przez 17 producentów unijnych. Produkcję osiąganą przez tych producentów (której wielkość ustalono na podstawie danych uzyskanych od współpracujących producentów i – w przypadku innych producentów unijnych - na podstawie danych zawartych w skardze) uznaje się zatem za produkcję unijną w rozumieniu art. 4 ust. 1 rozporządzenia podstawowego.
- (46) Spośród 17 wspomnianych producentów 12 współpracowało podczas dochodzenia. Stwierdzono, że tych 12 producentów reprezentuje znaczną część, w tym przypadku powyżej 80 %, całkowitej unijnej produkcji produktu podobnego. Dlatego też wymienionych 12 współpracujących producentów stanowi przemysł unijny w rozumieniu art. 4 ust. 1 i art. 5 ust. 4 rozporządzenia podstawowego i będą oni dalej określani wyrażeniem „przemysł unijny”. Pozostali producenci unijni będą zwani dalej „pozostałymi producentami unijnymi”. Ci pozostali producenci unijni nie poparli aktywnie skargi ani też nie zgłaszali wobec niej sprzeciwu.
- (47) Należy zauważyć, że unijny rynek PET charakteryzuje się stosunkowo dużą liczbą producentów, zazwyczaj należących do większych grup mających siedzibę poza obszarem UE. Trwa proces konsolidacji rynku, przy czym ostatnio przejęto lub zamknięto szereg przedsiębiorstw. I tak np. od 2009 r. zamknięto zakłady produkcyjne Tergal Fibers (Francja), Invista (Niemcy) oraz Artenius (Zjednoczone Królestwo), a Indorama przejęła dawne zakłady Eastman w Wielkiej Brytanii i w Holandii.
- (48) Jak wskazano w motywie (6) powyżej, wybrano próbę pięciu indywidualnych producentów, których udział w sprzedaży realizowanej przez wszystkich współpracujących producentów unijnych wynosił 65 %. Jedno z przedsiębiorstw nie było w stanie dostarczyć wszystkich wymaganych danych, z związku z czym konieczne było ograniczenie próby do czterech przedsiębiorstw reprezentujących 47 % sprzedaży realizowanej przez wszystkich współpracujących producentów.

4.2. Konsumpcja w UE

- (49) Konsumpcję w UE określono na podstawie wielkości sprzedaży przemysłu unijnego na rynku unijnym, danych dotyczących wielkości przywozu na rynek unijny, uzyskanych z Eurostatu oraz – w odniesieniu do pozostałych producentów unijnych – danych szacunkowych zawartych w skardze.
- (50) Konsumpcja produktu objętego dochodzeniem w UE wzrosła o 11 % między 2006 r. a OD. W ujęciu szczegółowym: popyt pozorny wzrósł o 8 % w 2007 r., zmalał nieznacznie w latach 2007-2008 (o dwa punkty procentowe), a następnie wzrósł o kolejne pięć punktów procentowych między 2008 r. a OD.

Tabela 1

	2006	2007	2008	OD
Łączna konsumpcja w UE (w tonach)	2 709 400	2 936 279	2 868 775	2 996 698
Wskaźnik (2006 = 100)	100	108	106	111

Źródło: odpowiedzi na pytania zawarte w kwestionariuszu, dane Eurostatu i złożona skarga.

4.3. Przywóz z krajów, których dotyczy postępowanie

a) Łączna ocena skutków przywozu objętego postępowaniem

- (51) Komisja zbadała, czy przywóz PET z Iranu, Pakistanu i Zjednoczonych Emiratów Arabskich powinien być oceniany łącznie zgodnie z art. 3 ust. 4 rozporządzenia podstawowego.
- (52) Margines dumpingu ustalony dla Pakistanu nie przekracza progu de minimis, w związku z czym uznaje się, że skutki tego przywozu nie mogą być oceniane łącznie z przywozem po cenach dumpingowych z Iranu i ze Zjednoczonych Emiratów Arabskich.
- (53) Co się tyczy skutków przywozu pochodzącego ze Zjednoczonych Emiratów Arabskich i z Iranu, dochodzenie wykazało, że marginesy dumpingu przekraczają próg de minimis określony w art. 9 ust. 3 rozporządzenia podstawowego, a wielkość przywozu dumpingowego z tych dwóch krajów nie była nieznaczna w rozumieniu art. 5 ust. 7 rozporządzenia podstawowego.
- (54) W odniesieniu do warunków konkurencji pomiędzy produktami przywożonymi z Iranu i ze Zjednoczonych Emiratów Arabskich a produktem podobnym dochodzenie wykazało, że producenci z obu wymienionych krajów korzystają z tych samych kanałów sprzedaży i sprzedają swoje produkty podobnym grupom klientów. Dochodzenie wykazało również, że przywóz z obu tych krajów wykazywał w okresie badanym tendencję wzrostową.
- (55) W świetle powyższych ustaleń tymczasowo uznaje się, że wszystkie kryteria określone w art. 3 ust. 4 rozporządzenia podstawowego zostały spełnione i że w związku z tym przywóz z Iranu i przywóz ze Zjednoczonych Emiratów Arabskich należy poddać łącznej ocenie.

b) Wielkość przywozu objętego postępowaniem

- (56) Wielkość przywozu dumpingowego do UE produktu objętego postępowaniem wzrosła niemal dwudziestokrotnie pomiędzy 2006 r. a OD i osiągnęła 212 198 ton w OD. W ujęciu szczegółowym: wielkość przywozu ze Zjednoczonych Emiratów Arabskich i z Iranu wzrosła niemal trzykrotnie w latach 2006-2007, po czym – w 2008 r. – powiększyła się czterokrotnie w porównaniu do poziomu z 2007 r., a w okresie pomiędzy 2008 r. a OD niemal się podwoiła.

Tabela 2

	2006	2007	2008	IP
Wielkość przywozu po cenach dumpingowych z ZEA i Iranu (w tonach)	11 752	33 812	133 389	212 198
Wskaźnik (2006 = 100)	100	288	1 135	1 806
Udział w rynku przywozu po cenach dumpingowych z ZEA i Iranu (w tonach)	0,4 %	1,2 %	4,6 %	7,1 %

Źródło: Eurostat.

c) *Udział w rynku przywozu objętego postępowaniem*

- (57) Udział w rynku przywozu po cenach dumpingowych ze Zjednoczonych Emiratów Arabskich i z Iranu wynosił 0,4 % w 2006 r., a następnie zwiększał się stale i osiągnął wzrost o prawie 7 punktów procentowych w okresie badanym. W ujęciu szczegółowym: w latach 2006-2007 wzrósł 0,8 punktu procentowego, w latach 2007-2008 o dalsze 3,4 punktu procentowego, a między 2008 r. a OD o 2,5 punktu procentowego. W OD udział w rynku przywozu po cenach dumpingowych z Zjednoczonych Emiratów Arabskich i z Iranu wynosił 7,1 %.
- (58) Należy zauważyć, że Zjednoczone Emiraty Arabskie weszły na rynek dopiero w 2007 r., ale szybko udało im się uzyskać znaczący udział w rynku.

d) *Ceny*(i) *Zmiany cen*

- (59) Średnia cena importowa spadła o 15 % w okresie badanym, przy czym najbardziej gwałtowny spadek odnotowano między 2008 r. a OD. W ujęciu szczegółowym: średnia cena spadła o 1 % w 2007 r. i o kolejny punkt procentowy w 2008 r., a następnie obniżyła się o dalsze 13 punktów procentowych w OD.

Tabela 3

	2006	2007	2008	OD
Cena przywozu z ZEA i Iranu (EUR/tona)	1 033	1 023	1 010	874
Wskaźnik	100	99	98	85

Źródło: Eurostat.

(ii) *Podcięcie cenowe*

- (60) Z uwagi na fakt, że ceny i koszty produktu objętego postępowaniem podlegały znacznym wahaniom w OD, dane dotyczące cen sprzedaży i kosztów zebrano w podziale na kwartał, przy czym wyliczenia dotyczące podjęcia cenowego i zaniżania cen również przeprowadzono w ujęciu kwartalnym.
- (61) Na potrzeby analizy podjęcia cenowego porównano średnią ważoną cen sprzedaży stosowanych przez przemysł unijny wobec niepowiązanych klientów na rynku unijnym, dostosowaną do poziomu ex-works, z odpowiadającą jej średnią ważoną cen przywozu ze Zjednoczonych Emiratów Arabskich i Iranu, które pobrano od pierwszego niezależnego klienta na rynku unijnym, ustaloną na podstawie CIF, przy dokonaniu odpowiedniego dostosowania uwzględniającego koszty ponoszone po przywozie i różnice w poziomie handlu.
- (62) Porównanie wykazało, że w OD objęty postępowaniem produkt przywieziony po cenach dumpingowych pochodzący ze Zjednoczonych Emiratów Arabskich i sprzedawany w Unii podciął ceny przemysłu unijnego o 3,9 %. Produkty przywiezione po cenach dumpingowych pochodzące z Iranu i sprzedawane w Unii podcięły ceny przemysłu unijnego o 3,2 %. Średni ważony margines podjęcia cenowego dla obu krajów wynosił 3,8 % w OD.

4.4. Sytuacja przemysłu unijnego

- (63) Zgodnie z art. 3 ust. 5 rozporządzenia podstawowego badanie wpływu przywozu po cenach dumpingowych na przemysł unijny obejmowało ocenę wszystkich czynników gospodarczych i wskaźników oddziałujących na przemysł unijny w okresie badanym.
- (64) Jak wyjaśniono powyżej, z uwagi na dużą liczbę producentów unijnych konieczne było przeprowadzenie kontroli weryfikacyjnej. Do celów analizy szkody określono wskaźniki szkody na następujących dwóch poziomach:

- Elementy makroekonomiczne (produkcja, moce produkcyjne, wielkość sprzedaży, udział w rynku, wzrost gospodarczy, zatrudnienie, wydajność, średnie ceny jednostkowe, wielkość marginesów dumpingu i poprawa sytuacji po wcześniejszym dumpingu) poddane zostały ocenie na poziomie całkowitej produkcji unijnej, przeprowadzonej na podstawie informacji zebranych od współpracujących producentów oraz - w odniesieniu do pozostałych producentów unijnych - na podstawie danych szacunkowych pochodzących ze złożonej skargi.
- Analiza elementów mikroekonomicznych (zapasy, wynagrodzenia, rentowność, zwrot z inwestycji, przepływy pieniężne, zdolność do pozyskiwania kapitału i inwestycje), którą przeprowadzono w odniesieniu do objętych próbą producentów unijnych i na podstawie uzyskanych od nich informacji.

4.5. Elementy makroekonomiczne

a) Produkcja

- (65) Produkcja unijna spadła o 4 % między 2006 r. a OD. W ujęciu szczegółowym: produkcja wzrosła o 5 % w 2007 r., osiągając poziom ok. 2 570 000 ton, ale w 2008 r. spadła gwałtownie o 10 punktów procentowych w porównaniu z rokiem 2007, a następnie wzrosła nieznacznie o jeden punkt procentowy w okresie między 2008 r. a OD, osiągając poziom ok. 2 300 000 ton.

Tabela 4

	2006	2007	2008	OD
Produkcja (w tonach)	2 439 838	2 570 198	2 327 169	2 338 577
Wskaźnik (2006 = 100)	100	105	95	96

Źródło: odpowiedzi na pytania zawarte w kwestionariuszu i złożona skarga.

b) Moce produkcyjne i ich wykorzystanie

- (66) Moce produkcyjne producentów unijnych wzrosły o 15 % w okresie badanym. W ujęciu szczegółowym: moce produkcyjne wzrosły o 1 % w 2007 r., o kolejne 5 punktów procentowych w 2008 r. i o jeszcze następne 9 punktów procentowych w OD.

Tabela 5

	2006	2007	2008	OD
Moce produkcyjne (w tonach)	2 954 089	2 971 034	3 118 060	3 385 738
Wskaźnik (2006 = 100)	100	101	106	115
Wykorzystanie mocy produkcyjnych	83 %	87 %	75 %	69 %
Wskaźnik (2006 = 100)	100	105	90	84

Źródło: odpowiedzi na pytania zawarte w kwestionariuszu i złożona skarga.

- (67) Wykorzystanie mocy produkcyjnych wynosiło 83 % w 2006 r., wzrosło do 87 % w 2007 r., ale później spadło do 75 % w 2008 r. i do jedynie 69 % w OD. Spadek poziomu wykorzystania mocy produkcyjnych w 2008 r. i w OD odzwierciedla spadek produkcji i zwiększenie mocy produkcyjnych, jakie odnotowano w tym okresie.

c) Wielkość sprzedaży

- (68) Wielkość sprzedaży producentów unijnych do niepowiązanych klientów na rynku unijnym spadła nieznacznie w okresie badanym. Sprzedaż wzrosła o 5 % w 2007 r., ale w roku następnym spadła nieznacznie poniżej poziomu z 2006 r., a w OD była o 3 % niższa niż w 2006 r., wynosząc ok. 2 100 000 ton. Z uwagi na ograniczoną wielkość zapasów kształtowanie się wielkości sprzedaży adekwatnie odzwierciedla kształtowanie się wielkości produkcji.

Tabela 6

	2006	2007	2008	OD
Sprzedaż w UE (w tonach)	2 202 265	2 318 567	2 171 203	2 133 787
Wskaźnik (2006 = 100)	100	105	99	97

Źródło: odpowiedzi na pytania zawarte w kwestionariuszu i złożona skarga.

d) *Udział w rynku*

- (69) W okresie badanym unijni producenci stracili 10 punktów procentowych udziału w rynku, odnotowując spadek z 85 % w 2006 r. do 75 % w OD. Powyższe zmniejszenie udziału w rynku odzwierciedla fakt, że, mimo wzrostu konsumpcji, sprzedaż przemysłu unijnego obniżyła się o 3 % w okresie badanym. Należy stwierdzić, że wskazaną tendencję spadkową odnotowano również w odniesieniu do objętych próbą producentów unijnych.

Tabela 7

	2006	2007	2008	OD
Udział producentów unijnych w rynku	84,9 %	83,2 %	79,8 %	75,1 %
Wskaźnik (2006 = 100)	100	98	94	88

Źródło: odpowiedzi na pytania zawarte w kwestionariuszu, złożona skarga i Eurostat.

e) *Wzrost gospodarczy*

- (70) W okresie od 2006 r. do OD, gdy konsumpcja unijna zwiększyła się o 11 %, wielkość sprzedaży producentów unijnych na rynku unijnym spadła o 3 %, a ich udział w rynku zmniejszył się o 10 punktów procentowych. Z drugiej strony udział w rynku przywozu po cenach dumpingowych wzrósł w tym samym okresie z 0,4 % do 7,1 %. Stwierdza się zatem, że producenci unijni nie mogli czerpać korzyści z rozwoju rynku.

f) *Zatrudnienie*

- (71) Poziom zatrudnienia u producentów unijnych zmniejszył się o 15 % w okresie pomiędzy 2006 r. a OD. W ujęciu szczegółowym: liczba zatrudnionych znacząco spadła, tj. z 2 400 w 2006 r. do 2 100 w 2007 r., co odpowiada spadkowi o 13 % i utrzymywała się na poziomie bliskim temu poziomowi w 2008 r. i w OD. Spadek z 2007 r. odzwierciedla wysiłki restrukturyzacyjne podjęte przez szereg unijnych producentów.

Tabela 8

	2006	2007	2008	OD
Zatrudnienie (liczba osób)	2 410	2 100	2 060	2 057
Wskaźnik (2006 = 100)	100	87	85	85

Źródło: odpowiedzi na pytania zawarte w kwestionariuszu i złożona skarga.

g) *Wydajność*

- (72) Wydajność pracowników producentów unijnych, mierzona jako roczna produkcja (w tonach) na osobę zatrudnioną, wzrosła w okresie badanym o 12 %. Jest to odzwierciedleniem faktu, że produkcja spadała wolniej niż poziom zatrudnienia i wskazuje na zwiększoną wydajność unijnych producentów. Widać to szczególnie wyraźnie w 2007 r., kiedy to produkcja rosła przy jednoczesnym spadku poziomowi zatrudnienia, a wydajność była o 21 % wyższa niż w 2006 r.

Tabela 9

	2006	2007	2008	OD
Wydajność (w tonach na pracownika)	1 013	1 224	1 130	1 137
Wskaźnik (2006 = 100)	100	121	112	112

Źródło: odpowiedzi na pytania zawarte w kwestionariuszu i złożona skarga.

- h) Czynniki wpływające na ceny sprzedaży
- (73) Średnie roczne ceny sprzedaży stosowane przez unijnych producentów wobec niepowiązanych klientów na rynku unijnym pozostały w latach 2006-2008 na stałym poziomie ok. 1 100 EUR za tonę. W OD średnia roczna cena sprzedaży spadła o 12 % i osiągnęła poziom 977 EUR za tonę. Średnia roczna cena sprzedaży nie odzwierciedla miesięcznych czy nawet dziennych wahań cen PET na rynku europejskim (i światowym), ale jest uważana za wystarczającą, aby zobrazować tendencję obserwowaną w okresie badanym. Ceny sprzedaży PET zazwyczaj podążają za zmianami cen głównych surowców stosowanych do jego produkcji (głównie PTA i MEG), gdyż surowce te stanowią do 80 % całkowitych kosztów PET.

Tabela 10

	2006	2007	2008	OD
Cena jednostkowa na rynku UE (EUR/tona)	1 110	1 105	1 111	977
Wskaźnik (2006 = 100)	100	100	100	88

Źródło: odpowiedzi na pytania zawarte w kwestionariuszu i złożona skarga.

- (74) Jak wskazano powyżej, ceny sprzedaży przemysłu unijnego zostały podcięte przez przywóz po cenach dumpingowych ze Zjednoczonych Emiratów Arabskich i Iranu.

(i) Wielkość marginesu dumpingu i poprawa sytuacji po wcześniejszym dumpingu

- (75) Z uwagi na wielkość, udział w rynku i ceny przywozu ze Zjednoczonych Emiratów Arabskich i z Iranu wpływ rzeczywistych marginesów dumpingu na przemysł unijny nie może być uważany za nieistotny. Warto przypomnieć, że, poczynając od 2000 r., obowiązują środki antydumpingowe przeciwko przywozowi PET z Indii, Indonezji, Republiki Korei, Malezji, Tajwanu, Tajlandii oraz – od 2004 r. – z Chińskiej Republiki Ludowej. Z uwagi na fakt, że w okresie objętym niniejszym dochodzeniem przemysł unijny stracił część udziału w rynku i zwiększył straty, nie stwierdza się poprawy sytuacji po wcześniejszym dumpingu, uznając, że produkcja unijna pozostaje wrażliwa na szkodliwy wpływ przywozu po cenach dumpingowych na rynek unijny.

4.6. Elementy mikroekonomiczne

a) Zapasy

- (76) Stan zapasów objętych próbą producentów na koniec okresu zmniejszył się o 22 % między 2006 r. a OD. Należy zauważyć, że zapasy stanowią mniej niż 5 % rocznej produkcji, w związku z czym znaczenie tego wskaźnika dla analizy szkody jest ograniczone.

Tabela 11

Próba	2006	2007	2008	OD
Stan zapasów na koniec okresu (w tonach)	61 374	57 920	46 951	47 582
Wskaźnik (2006 = 100)	100	94	77	78

Źródło: odpowiedzi na pytania zawarte w kwestionariuszu.

b) Wynagrodzenia

- (77) Roczne koszty pracy wzrosły o 11 % w latach 2006-2007. W 2008 r. spadły o 2 punkty procentowe w porównaniu z rokiem 2007, a w OD o kolejne 9 punktów procentowych w porównaniu z rokiem 2008, osiągając poziom z 2006 r. Koszty pracy utrzymywały się zatem na ogólnie stabilnym poziomie.

Tabela 12

Próba	2006	2007	2008	OD
Roczne koszty pracy (EUR)	27 671 771	30 818 299	30 077 380	27 723 396
Wskaźnik (2006 = 100)	100	111	109	100

Źródło: odpowiedzi na pytania zawarte w kwestionariuszu.

c) Rentowność i zwrot z inwestycji

- (78) W okresie badanym rentowność sprzedaży produktu podobnego niepowiązanym klientom na rynku unijnym, prowadzonej przez objętych próbą producentów, wyrażona jako odsetek sprzedaży netto, pozostała na poziomie ujemnym i, co więcej, obniżyła się z -6,9 % do -7,5 %. W ujęciu szczegółowym: rentowność objętych próbą producentów poprawiła się w 2007 r., gdy straty netto wyniosły jedynie -1,5 % sprzedaży netto, ale w 2008 r. straty gwałtownie wzrosły, osiągając poziom -9,3 %. Sytuacja uległa nieznacznej poprawie w OD.

Tabela 13

Próba	2006	2007	2008	OD
Rentowność w UE (% sprzedaży netto)	-6,9 %	-1,5 %	-9,3 %	-7,5 %
Wskaźnik (2006 = 100)	-100	-22	-134	-108
ROI (zysk w ujęciu procentowym wartości księgowej netto inwestycji)	-9,6 %	-3,1 %	-16,8 %	-12,3 %
Wskaźnik (2006 = 100)	-100	-32	-175	-127

Źródło: odpowiedzi na pytania zawarte w kwestionariuszu.

- (79) Zwrot z inwestycji („ROI”), wyrażony jako procentowy stosunek zysku do wartości księgowej netto inwestycji, był zasadniczo zgodny z tendencją rentowności. Wskaźnik ten wzrósł z poziomu -9,6 % w 2006 r. do -3,1 % w 2007 r. Następnie spadł do 16,8 % w 2008 r., a w OD wzrósł ponownie do -12,3 %. Ogółem zwrot z inwestycji pozostawał na poziomie ujemnym, przy czym w okresie badanym spadł o 2,7 punktu procentowego.

d) Przepływy pieniężne i zdolność do pozyskiwania kapitału

- (80) W 2006 r. przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej były ujemne i wyniosły -18,5 milionów EUR. W 2007 r. uległy znaczącej poprawie, osiągając wartość dodatnią na poziomie 19,5 milionów EUR. W 2008 r. uległy jednak zdecydowanemu pogorszeniu (-42 milionów EUR), po czym w OD osiągnęły wartość ujemną na poziomie -11 milionów EUR. Ogółem przepływy pieniężne poprawiły się w okresie badanym, chociaż pozostały na poziomie ujemnym.
- (81) Nie było oznak trudności w pozyskiwaniu kapitału ze strony przemysłu unijnego, głównie z uwagi na fakt, że część producentów należy do większych grup przedsiębiorstw.

Tabela 14

Próba	2006	2007	2008	OD
Przepływy pieniężne (w EUR)	- 18 453 130	19 478 426	- 42 321 103	- 11 038 129
Wskaźnik (2006 = 100)	- 100	206	- 229	- 60

Źródło: odpowiedzi na pytania zawarte w kwestionariuszu.

e) Inwestycje

- (82) Roczne inwestycje objętych próbą przedsiębiorstw w produkcję produktu podobnego zmniejszyły się o 34 % w latach 2006-2007, a następnie o kolejne 59 punktów procentowych w latach 2007-2008, po czym w OD spadły jeszcze nieznacznie w porównaniu z poziomem z 2008 r. Ogółem inwestycje spadły o 96 % w okresie badanym. Ten gwałtowny spadek inwestycji można częściowo przypisać temu, że w latach 2006-2007 zakupiono nowe linie produkcyjne w celu zwiększenia mocy produkcyjnych.

Tabela 15

Próba	2006	2007	2008	OD
Inwestycje netto (w EUR)	98 398 284	64 607 801	6 537 577	4 298 208
Wskaźnik (2006 = 100)	100	66	7	4

Źródło: odpowiedzi na pytania zawarte w kwestionariuszu.

4.7. Wnioski dotyczące szkody

- (83) Analiza danych makroekonomicznych wykazała, że w okresie badanym nastąpił spadek produkcji i sprzedaży unijnych producentów. Mimo iż zaobserwowany spadek nie był gwałtowny, należy go rozpatrywać w kontekście wzrostu popytu między 2006 r. a OD, w wyniku czego udział producentów unijnych w rynku spadł o 10 punktów procentowych, osiągając poziom 75 %.
- (84) Jednocześnie istotne wskaźniki ekonomiczne wskazują na wyraźne pogorszenie sytuacji ekonomicznej objętych próbą producentów unijnych. Rentowność i zwrot z inwestycji pozostały na poziomie ujemnym, przy czym w okresie między 2006 r. a OD uległy dalszemu spadkowi. Przepływy pieniężne, mimo ogólnie pozytywnej tendencji, również pozostały na poziomie ujemnym w OD.
- (85) W związku z powyższym tymczasowo uznaje się, iż przemysł unijny poniósł istotną szkodę w rozumieniu art. 3 ust. 5 rozporządzenia podstawowego.

5. ZWIĄZEK PRZYCZYNOWY

5.1. Wprowadzenie

- (86) Zgodnie z art. 3 ust. 6 i 7 rozporządzenia podstawowego Komisja zbadała, czy przywóz po cenach dumpingowych pochodzący z Iranu i ze Zjednoczonych Emiratów Arabskich wyrządził szkodę przemysłowi unijnemu w takim stopniu, iż można ją sklasyfikować jako istotną. Oprócz przywozu po cenach dumpingowych zbadano również inne znane czynniki, które w tym samym czasie mogły działać na szkodę przemysłu unijnego, tak aby sprawdzić, czy nie przypisano temu przywozowi ewentualnej szkody spowodowanej innymi czynnikami.

5.2. Skutki przywozu po cenach dumpingowych

- (87) W okresie między 2006 r. a OD wielkość przywozu dumpingowego produktu objętego postępowaniem, pochodzącego ze Zjednoczonych Emiratów Arabskich i z Iranu, wzrosła niemal dwudziestokrotnie, osiągając wielkość 212 200 ton, a udział tego przywozu w rynku wzrósł o prawie siedem punktów procentowych (z 0,4 % do 7,1 %). Jednocześnie przemysł unijny stracił ok. 10 punktów procentowych udziału w rynku (spadek z 84,9 % do 75,1 %). Średnia cena przedmiotowego przywozu spadła w okresie między 2006 r. a OD i pozostała niższa niż średnia cena unijnych producentów.

- (88) Jak wskazano w motywie (62) powyżej, podcięcie cenowe spowodowane przywozem po cenach dumpingowych wynosiło 3,9 % w przypadku Zjednoczonych Emiratów Arabskich i 3,2 % w przypadku Iranu. Mimo iż podcięcie cenowe było niższe niż 4 %, nie może być uważane za nieistotne, gdyż PET jest towarem, a konkurencja opiera się głównie na cenie.
- (89) Irański eksporter twierdził, że przywóz PET z Iranu nie mógł wyrządzić unijnemu przemysłowi istotnej szkody ze względu na to, że poziom tego przywozu tylko nieznacznie przekraczał próg *de minimis* dla przywozu. W OD przywóz z Iranu, mając udział w rynku w wysokości 1,9 %, przekraczał jednak próg *de minimis* określony w rozporządzeniu podstawowym. Ponadto ceny towarów przywożonych z Iranu podcinały ceny sprzedaży unijnego przemysłu. W świetle powyższego odrzuca się argument podniesiony przez eksportera z Iranu.
- (90) Z uwagi na podcięcie cen przemysłu unijnego przez przywóz ze Zjednoczonych Emiratów Arabskich i Iranu stwierdza się, że wskazany przywóz po cenach dumpingowych wywierał presję na ceny, uniemożliwiając przemysłowi unijnemu utrzymanie cen sprzedaży na poziomie, który byłby niezbędny do pokrycia kosztów i osiągnięcia zysku. W związku z powyższym stwierdza się, że istnieje związek przyczynowy pomiędzy przedmiotowym przywozem a szkodą poniesioną przez przemysł unijny.

5.3. Wpływ innych czynników

5.3.1. Działalność wywozowa przemysłu unijnego

- (91) Jedna z zainteresowanych stron twierdziła, że szkoda została spowodowana słabymi wynikami eksportowymi producentów unijnych. Jak wynika z poniższej tabeli, w okresie badanym wielkość wywozu przemysłu unijnego wzrosła o 11 %. W tym samym okresie wysokość cen eksportowych spadła o 10 %, w wyniku czego wartość sprzedaży eksportowej pozostała w okresie badanym na stabilnym poziomie. W związku z powyższym nie ma żadnych przesłanek świadczących o tym, że wyniki eksportowe przyczyniły się do szkody poniesionej przez przemysł unijny.

Tabela 16

Przemysł unijny	2006	2007	2008	OD
Sprzedaż eksportowa (w tonach)	25 677	24 103	23 414	28 504
Wskaźnik (2006 = 100)	100	94	91	111
Sprzedaż eksportowa (EUR)	28 473 679	27 176 204	25 109 209	28 564 676
Wskaźnik (2006 = 100)	100	95	88	100
Cena eksportowa (EUR/tona)	1 109	1 128	1 072	1 002

Źródło: odpowiedzi na pytania zawarte w kwestionariuszu.

- (92) Inna zainteresowana strona twierdziła, że ceny unijnego przemysłu na rynku UE były sztucznie zawyżone. Według tej zainteresowanej strony dowodzi tego fakt, że ceny na rynku UE pozostały stabilne, podczas gdy spadły ceny sprzedaży na wywóz. Dochodzenie wykazało jednak, że średnie roczne ceny sprzedaży unijnego przemysłu na rynku UE spadły o 12 % w okresie badanym, równoległe do spadku cen wywozu w tym samym okresie. Argument ten zostaje zatem odrzucony.

5.3.2. Przywóz z krajów trzecich

a) Pakistan

- (93) Zważywszy na fakt, że przywóz z Pakistanu nie został uznany za przywóz po cenach dumpingowych, należy zbadać, czy mimo wszystko nie przyczynił się on do szkody poniesionej przez unijnych producentów. W okresie badanym wielkość przywozu z Pakistanu wzrosła dwukrotnie. W ujęciu szczegółowym: w latach 2006-2007 wielkość przywozu spadła o 25 %, ale w 2008 r. znacząco wzrosła, zwiększając się o 117 punktów procentowych w porównaniu z rokiem 2007, po czym w OD wzrosła o kolejne 16 punktów procentowych w porównaniu z rokiem 2008, osiągając poziom 92 000 ton. Odpowiadający temu udział w rynku wskazanego przywozu wzrósł z 1,6 % w 2006 r. do 3,1 % w OD.

Tabela 17

	2006	2007	2008	OD
Wielkość przywozu z Pakistanu (w tonach)	44 187	33 255	84 859	92 004
Wskaźnik (2006 = 100)	100	75	192	208
Udział w rynku przywozu z Pakistanu	1,6 %	1,1 %	3,0 %	3,1 %
Cena importowa (EUR/tona)	1 030	1 022	1 023	900

Źródło: Eurostat.

- (94) Średnia cena przywozu z Pakistanu była zasadniczo niższa niż średnie ceny producentów unijnych. Szczegółowa analiza danych cenowych przekazanych przez współpracującego eksportera z Pakistanu wykazała jednak, że ceny tego przywozu podcięły ceny unijne o mniej niż 1,5 %, co oznacza, że podcięcie cenowe było w tym przypadku o ponad połowę niższe niż podcięcie cenowe ustalone dla przywozu po cenach z dumpingowych z Iranu i ze Zjednoczonych Emiratów Arabskich. W związku z powyższym, mimo iż nie można wykluczyć, że przywóz z Pakistanu przyczynił się do szkody poniesionej przez przemysł unijny, jego wpływ było ograniczony i nie mógł naruszyć związku przyczynowego między przywozem po cenach dumpingowych a szkodą poniesioną przez przemysł unijny.

b) Republika Korei

- (95) Przywóz z Republiki Korei podlega cłom antydumpingowym od 2000 r. Dwa przedsiębiorstwa koreańskie są jednak objęte zerową stawką cła, przy czym dochodzenie wykazało, że wielkość przywozu z Republiki Korei utrzymuje się na wysokim poziomie i wzrosła znacząco w okresie badanym. Przywóz z Korei wzrósł o prawie 150 % w okresie między 2006 r. a OD, a odpowiadający mu udział w rynku zwiększył się z 3,5 % w 2006 r. do 7,7 % w OD.

Tabela 18

	2006	2007	2008	OD
Wielkość przywozu z Korei Południowej (w tonach)	94 023	130 994	177 341	231 107
Wskaźnik (2006 = 100)	100	139	189	246
Udział w rynku przywozu z Korei Południowej	3,5 %	4,5 %	6,2 %	7,7 %
Cena importowa (EUR/tona)	1 084	1 071	1 063	914

Źródło: Eurostat.

- (96) Średnia cena przywozu z Republiki Korei pozostała ogólnie nieco niższa niż średnie ceny producentów unijnych. Ceny przywozu z Korei były jednak wyższe niż średnie ceny przywozu ze Zjednoczonych Emiratów Arabskich i z Iranu, a także wyższe niż średnie ceny przywozu z Pakistanu. W związku z powyższym, mimo iż nie można wykluczyć, że przywóz z Republiki Korei przyczynił się do szkody poniesionej przez przemysł unijny, jego wpływ był ograniczony i należy uznać, że przywóz ten nie naruszył związku przyczynowego ustalonego w odniesieniu do przywozu po cenach dumpingowych ze Zjednoczonych Emiratów Arabskich i Iranu.
- (97) Irański eksporter twierdził, że wzrost przywozu z Iranu był spowodowany spadkiem przywozu z Korei Południowej, nie odbył się zatem kosztem europejskich producentów. Dane Eurostatu wskazują jednak na równoległy, stały wzrost przywozu z obu państw w okresie badanym. Nie można zatem stwierdzić, by przywóz z Iranu wyłącznie zastępował przywóz z Korei Południowej.

c) Inne kraje

- (98) Ceny przywozu z innych krajów były średnio znacząco wyższe od średnich cen sprzedaży producentów unijnych. Ponadto udział wskazanego przywozu w rynku zmniejszył się w okresie badanym. W związku z powyższym wskazany przywóz nie może być uznany za ewentualną przyczynę szkody poniesionej przez przemysł unijny.

Tabela 19

	2006	2007	2008	OD
Wielkość przywozu z innych krajów (w tonach)	259 438	296 418	185 286	210 772
Wskaźnik (2006 = 100)	100	114	71	81
Udział w rynku przywozu z innych krajów	9,6 %	10,1 %	6,5 %	7,0 %
Cena importowa (EUR/tona)	1 176	1 144	1 194	1 043

Źródło: Eurostat.

5.3.3. Konkurencja ze strony niewspółpracujących producentów unijnych

- (99) Niektóre zainteresowane strony twierdziły, że przyczyną szkody poniesionej przez przemysł unijny była konkurencja ze strony niewspółpracujących producentów unijnych. Pięciu producentów unijnych nie współpracowało przy tym postępowaniu. Jeden z nich zaprzestał produkcji jeszcze w OD, a dwaj inni wkrótce później postąpili tak samo. Wielkość sprzedaży niewspółpracujących producentów oszacowano na podstawie informacji dostarczonych w skardze. Z dostępnych informacji wynika, że w okresie badanym udział wymienionych producentów w rynku spadł z 20,5 % w 2006 r. do 16 % w OD. Dochodzenie nie wykazało, aby działania wskazanych producentów naruszały związek przyczynowy między przywozem po cenach dumpingowych a ustaloną szkodą dla przemysłu unijnego.

Tabela 20

Niewspółpracujący producenci unijni	2006	2007	2008	OD
Sprzedaż w UE (w tonach)	554 329	493 363	356 581	478 282
Wskaźnik (2006 = 100)	100	89	64	86
Udział w rynku	20,5 %	16,8 %	12,4 %	16,0 %

Źródło: Eurostat.

5.3.4. Pogorszenie koniunktury gospodarczej

- (100) W wyniku kryzysu finansowego i gospodarczego z 2008 r. rynek rozwijał się wolniej niż przewidywano i nietypowo w porównaniu z początkiem dekady, kiedy to notowano roczne stopy wzrostu gospodarczego rzędu 10 %. W 2008 r. po raz pierwszy nastąpiło zmniejszenie popytu na PET, co z pewnością miało wpływ na ogólne wyniki przemysłu unijnego.
- (101) Negatywny wpływ pogorszenia koniunktury gospodarczej i zmniejszenia popytu nasilił się jednak w wyniku wzrostu przywozu po cenach dumpingowych z Iranu i ze Zjednoczonych Emiratów Arabskich, który podciął ceny przemysłu unijnego. W związku z powyższym, nawet jeżeli można by uznać, że pogorszenie koniunktury gospodarczej przyczyniało się do powstania szkody począwszy od ostatniego kwartału 2008 r., nie umniejsza to znaczenia szkodliwych skutków przywozu na rynek unijny towarów po niskich, dumpingowych cenach w całym okresie badanym. Nawet w sytuacji spadku sprzedaży przemysł unijny powinien być w stanie utrzymać możliwy do przyjęcia poziom cen i ograniczyć w ten sposób negatywne skutki zmniejszenia wzrostu konsumpcji, ale wyłącznie przy założeniu, że nie występuje nieuczciwa konkurencja ze strony towarów przywożonych na rynek po niskich, dumpingowych cenach.
- (102) Pogorszenie koniunktury gospodarczej nie wywarło również żadnego wpływu na szkodę poniesioną i odnotowaną jeszcze przed rozpoczęciem ostatniego kwartału 2008 r.
- (103) W związku z powyższym należy uznać, że pogorszenie koniunktury przyczyniało się do szkody ponoszonej przez przemysł unijny dopiero począwszy od ostatniego kwartału 2008 r. i, z uwagi na swój globalny charakter, nie może być uznane za ewentualną przyczynę naruszającą związek przyczynowy pomiędzy szkodą poniesioną przez przemysł unijny a przywozem po cenach dumpingowych ze Zjednoczonych Emiratów Arabskich i z Iranu.

5.3.5. Położenie geograficzne

- (104) Niektóre zainteresowane strony twierdziły, że szkoda poniesiona przez przemysł unijny została spowodowana przede wszystkim niekorzystną lokalizacją przynajmniej niektórych producentów unijnych (tj. położenie w dużej odległości od portów, a w związku z tym ponoszenie dodatkowych, niepotrzebnych kosztów transportu surowców, a także produktu końcowego).
- (105) Co się tyczy przytoczonego powyżej argumentu, uznaje się, że położenie w miejscu trudno dostępnym dla tańszych środków transportu niesie ze sobą pewne trudności dotyczące zarówno dostaw surowców od dostawców, jak i dostaw produktu końcowego do odbiorców. W toku dochodzenia i na podstawie zweryfikowanych danych otrzymanych od objętych próbą producentów unijnych (z których dwóch ma siedzibę w pobliżu portu, a dwóch dalej w głąb lądu) nie wykazano jednak istotnego związku pomiędzy lokalizacją geograficzną a wynikami gospodarczymi unijnych producentów. W istocie stwierdzona szkoda dotknęła również producentów zlokalizowanych w pobliżu portu.
- (106) W związku z powyższym stwierdza się, że położenie geograficzne nie przyczyniło się w istotny sposób do szkody poniesionej przez przemysł unijny.

5.3.6. Integracja pionowa

- (107) Niektóre zainteresowane strony twierdziły, że przyczyną szkody poniesionej przez przemysł unijny był brak integracji pionowej (w zakresie produkcji PTA) wśród wielu unijnych producentów, w wyniku czego tacy producenci znajdują się w bardzo niekorzystnej sytuacji cenowej w stosunku do zintegrowanych eksporterów. Zweryfikowane dane uzyskane od objętych próbą producentów unijnych nie wykazały jednak istnienia znaczącego związku pomiędzy integracją pionową produkcji PTA a wynikami gospodarczymi unijnych producentów.
- (108) W związku z powyższym stwierdza się, że brak integracji pionowej w zakresie produkcji PTA nie przyczynił się do szkody poniesionej przez przemysł unijny.

5.4. Wnioski w sprawie związku przyczynowego

- (109) Zbieżność czasowa między wzrostem przywozu dumpingowego ze Zjednoczonych Emiratów Arabskich i z Iranu, wzrostem udziału w rynku oraz stwierdzonym podjęciem cenowym, z jednej strony, a pogorszeniem się sytuacji unijnych producentów, z drugiej strony, prowadzi do wniosku, że przedmiotowy przywóz po cenach dumpingowych spowodował istotną szkodę dla przemysłu unijnego w rozumieniu art. 3 ust. 6 rozporządzenia podstawowego.
- (110) Przeanalizowano inne czynniki, ale nie stwierdzono, aby naruszały one związek przyczynowy między skutkami przywozu po cenach dumpingowych a szkodą poniesioną przez przemysł unijny. Co się tyczy Pakistanu, ze względu na niską wartość podjęcia cenowego stwierdza się, że przywóz z tego kraju nie przyczynił się w istotny

sposób do szkody poniesionej przez przemysł unijny. Przywóz z Republiki Korei mógł przyczynić się do szkody poniesionej przez przemysł unijny, ale z uwagi na niewielką różnicę pomiędzy ceną tego przywozu a cenami na rynku unijnym stwierdza się, że wskazany przywóz nie naruszył związku przyczynowego ustalonego w odniesieniu do przywozu dumpingowego ze Zjednoczonych Emiratów Arabskich i z Iranu. Biorąc pod uwagę zmniejszający się udział w rynku i wysoki poziom cen przywozu z innych krajów trzecich, należy stwierdzić, iż nie ma dowodów na to, aby przywóz z tych krajów przyczynił się do szkody poniesionej przez przemysł unijny. Co więcej, żadne inne znane czynniki, tj. wyniki eksportowe przemysłu unijnego, konkurencja ze strony innych unijnych producentów, pogorszenie koniunktury gospodarczej, położenie geograficzne i brak integracji pionowej nie przyczyniły się do szkody poniesionej przez przemysł unijny w stopniu, który doprowadziłby do naruszenia związku przyczynowego.

- (111) Opierając się na powyższej analizie, w ramach której odpowiednio określono i rozdzielono wpływ wszystkich innych znanych czynników na sytuację przemysłu unijnego od wyrządzającego szkodę wpływu przywozu po cenach dumpingowych, tymczasowo uznaje się, że przywóz ze Zjednoczonych Emiratów Arabskich i z Iranu wyrządził istotną szkodę przemysłowi unijnemu, w rozumieniu art. 3 ust. 6 rozporządzenia podstawowego.

6. INTERES UNII

- (112) Zgodnie z art. 21 rozporządzenia podstawowego Komisja zbadała, czy pomimo wniosków dotyczących dumpingu, szkody i związku przyczynowego, istnieją szczególnie ważne wskazania, które mogłyby prowadzić do wniosku, że zastosowanie środków w tym szczególnym przypadku nie leży w interesie Unii. W tym celu, zgodnie z art. 21 ust. 1 rozporządzenia podstawowego, Komisja przeanalizowała możliwe skutki, jakie wprowadzenie ewentualnych środków mogłoby wyrzucić na wszystkie zainteresowane strony oraz możliwe konsekwencje nieprzyjęcia tego rodzaju środków.
- (113) Komisja rozesłała kwestionariusze do niezależnych importerów, dostawców surowców, użytkowników oraz ich stowarzyszeń. Ogółem rozesłano ponad 50 kwestionariuszy, ale tylko 13 odpowiedzi otrzymano w wyznaczonym terminie. Na późniejszym etapie postępowania 22 użytkowników wystosowało pisma wyrażające sprzeciw wobec wprowadzania w przedmiotowej sprawie jakichkolwiek środków.
- ### 6.1. Interes przemysłu unijnego i innych producentów unijnych
- (114) Przewiduje się, że wprowadzenie środków w odniesieniu do przywozu ze Zjednoczonych Emiratów Arabskich i z Iranu powinno zapobiec dalszym zakłóceniom na rynku i tłumieniu cen oraz przywrócić uczciwą konkurencję. To z kolei powinno umożliwić przemysłowi unijnemu poprawienie swojej sytuacji dzięki wzrostowi cen oraz zwiększeniu wielkości sprzedaży i udziału w rynku.

- (115) Przewiduje się, że w przypadku niezastosowania odpowiednich środków wielkość przywozu po niskich cenach ze Zjednoczonych Emiratów Arabskich i z Iranu będzie nadal rosnąć, podcinając ceny przemysłu unijnego. W takim przypadku przemysł unijny nie miałby możliwości poprawienia swojej sytuacji. Przewiduje się, że ze względu na złą kondycję finansową przemysłu unijnego zamykane byłyby kolejne zakłady produkcyjne, co prowadziłoby do utraty kolejnych miejsc pracy.
- (116) Nic nie wskazuje na to, aby interesy pozostałych unijnych producentów, którzy nie współpracowali aktywnie podczas dochodzenia, były inne od tych wskazanych w odniesieniu do przemysłu unijnego.
- (117) Irańskie przedsiębiorstwo twierdziło, że wprowadzenie środków nie pomogłoby unijnemu przemysłowi, ponieważ doprowadziłoby wyłącznie do nowych inwestycji w innych państwach eksportujących. Nie można zaakceptować tego argumentu, ponieważ przy takim założeniu nigdy nie można byłoby wprowadzać środków antydumpingowych w odniesieniu do produktów, w przypadku których inwestycje mogą być przesunięte do innych państw. Oznaczałoby to także odmowę ochrony przed nieuczciwym handlem tylko z powodu możliwości pojawienia się nowych konkurentów z innych państw trzecich.
- (118) Ta sama zainteresowana strona twierdziła, że żadne środki nie mogą zmienić strukturalnej przewagi konkurencyjnej przemysłu produkującym PET w Azji i na Środkowym Wschodzie nad przemysłem produkującym PET w UE. Argument ten nie został jednak poparty dostatecznymi dowodami. Należy zauważyć, że niektórzy spośród producentów unijnych objętych próbą, którzy są zintegrowani pionowo, są także w trudnej sytuacji finansowej. Ponadto, nawet jeżeli występowały możliwe przewagi konkurencyjne (na przykład ze względu na tańszy dostęp do surowców), nadal występował dumping ze strony producentów eksportujących.
- (119) W związku z powyższym tymczasowo stwierdza się, iż wprowadzenie środków antydumpingowych leżałoby wyraźnie w interesie przemysłu unijnego.

6.2. Interes niepowiązanych importerów w Unii

- (120) Jak wskazano powyżej, wobec niepowiązanych importerów zastosowano kontrolę wyrywkową, przy czym z dwóch objętych próbą przedsiębiorstw tylko jeden pośrednik w imporcie towarów (Global Services International, „G.S.I.”) w pełni współpracował w toku dochodzenia i udzielił odpowiedzi na pytania zawarte w kwestionariuszu. Wielkość przywozu zadeklarowana przez współpracującego pośrednika stanowi w OD znaczącą część przywozu z krajów, których dotyczy postępowanie. Pobieranie prowizji z tytułu przywozu PET stanowi większą część działalności G.S.I. Zważywszy, że pośrednik pracuje na zasadzie prowizji, przewiduje się, że nałożenie ceł nie wywrze znaczącego wpływu na osiągnięte przez niego wyniki, gdyż koszty wzrostu rzeczywistej ceny importowej prawdopodobnie poniosą jego klienci.

- (121) Żaden z pozostałych importerów nie przedstawił istotnych informacji. Z uwagi na fakt, że nadal prowadzony jest przywóz z innych krajów objętych obecnie cłami antydumpingowymi i że możliwy jest przywóz produktu z krajów niepodlegających cłom antydumpingowym (np. z Omanu, USA, Brazylii) stwierdza się, że importerzy mogą prowadzić przywóz z wymienionych krajów.
- (122) W związku z powyższym tymczasowo uznaje się, że wprowadzenie tymczasowych środków nie wywrze znaczącego negatywnego wpływu na interes unijnych importerów.

6.3. Interes dostawców surowców na terenie Unii

- (123) Trzech znaczących dostawców surowców (dwóch dostawców PTA i jeden dostawca MEG) współpracowało w toku dochodzenia i w wyznaczonym terminie udzieliło odpowiedzi na zadane w kwestionariuszu pytania. W europejskich zakładach i zaangażowanych w produkcję PTA/MEG zatrudnionych było ok. 700 pracowników.
- (124) 50 % PTA nabywanego przez objętych próbą producentów unijnych pochodzi od współpracujących producentów PTA. Producenci PTA są w dużym stopniu zależni od kondycji producentów PET, którzy są ich głównymi odbiorcami. Niskie ceny PET przekładają się na niższe ceny PTA i niższe marże dla producentów PTA. Należy zauważyć, że obecnie toczy się postępowanie antydumpingowe i antysubsydjne dotyczące przywozu PTA pochodzącego z Tajlandii, co oznacza, że unijni producenci PTA mogą być również narażeni na nieuczciwą konkurencję ze strony przywozu z Tajlandii. W związku z powyższym uważa się, że nałożenie środków na przywóz PET po cenach dumpingowych byłoby korzystne dla producentów PTA.
- (125) Co się tyczy współpracującego dostawcy MEG, MEG stanowi mniej niż 10 % jego całkowitego obrotu. Należy zauważyć, że produkcja PET nie jest jedynym ani nawet najważniejszym możliwym zastosowaniem MEG, w związku z czym producenci MEG są w mniejszym stopniu zależni od sytuacji przemysłu produkcji PET. Tym niemniej trudności przemysłu PET mogą mieć pewien ograniczony wpływ na dostawców MEG, przynajmniej w perspektywie krótko- i średnioterminowej.

- (126) W związku z powyższym stwierdza się tymczasowo, że wprowadzenie środków w odniesieniu do przywozu po cenach dumpingowych ze Zjednoczonych Emiratów Arabskich i z Iranu leżałoby w interesie dostawców surowców.

6.4. Interes użytkowników

- (127) PET będący przedmiotem niniejszego postępowania (tj. PET o wskaźniku lepkości 78 ml/g lub wyższym, tzw. „PET butelkowy”) wykorzystywany jest głównie do produkcji butelek na wodę i inne napoje. Rozwija się zastosowanie PET do produkcji innych opakowań (na środki spożywcze w stanie stałym lub detergenty) oraz do produkcji arkuszy z tworzywa sztucznego, ale te

zastosowania mają na razie stosunkowo ograniczony zakres. Produkcja butelek z PET jest procesem dwuetapowym: (i) najpierw – metodą wtryskową – wykonuje się preformę, a następnie (ii) preforma jest podgrzewana i rozdmuchiwana w celu uformowania butelki. Produkcja butelek może być procesem zintegrowanym (tj. jedno przedsiębiorstwo kupuje PET, produkuje preformy i przeprowadza rozdmuch butelek) lub ograniczona do drugiego etapu (rozdmuchiwanie preform w celu uformowania butelek). Preformy, ze względu na mały rozmiar i zwarty kształt, są stosunkowo łatwe w transporcie, natomiast transport pustych butelek jest bardzo kosztowny z uwagi na ich wielkość i niestabilną konstrukcję.

(128) Wypełnianiem butelek PET wodą lub innymi napojami zajmują się rozlewnie. Często rozlewnie zajmują się działalnością w branży PET albo poprzez zintegrowaną produkcję butelek, albo na podstawie umów o przerób usługowy z działającymi jako ich podwykonawcy przetwórcami lub producentami butelek, w imieniu których negocjują cenę PET z producentem (miękką umowa o przerób usługowy – „soft tolling”) lub nawet kupując PET na potrzeby produkcji własnych butelek (twarda umowa o przerób usługowy – „hard tolling”).

(129) Można zatem rozróżnić dwie grupy użytkowników:

— przetwórcy lub producenci butelek, którzy nabywają PET bezpośrednio od producentów, przetwarzają na preformy (lub butelki) i sprzedają do dalszego przetwarzania (lub wypełniania), oraz

— rozlewnie – które kupują PET dla działających jako ich podwykonawcy producentów butelek/przetwórców (twarda umowa o przerób usługowy – „hard tolling”) lub też negocjują ceny, po których działający jako podwykonawca przetwórcy lub producent butelek zakupi PET (miękką umowa o przerób usługowy – „soft tolling”).

a) Przetwórcy

(130) Producenci preform są głównymi użytkownikami butelkowego PET. Czterech przetwórców, reprezentujących 16 % unijnej konsumpcji w OD, w pełni współpracowało w toku dochodzenia (tj. w wyznaczonym terminie udzieliło pełnych odpowiedzi na pytania zawarte w kwestionariuszu). Jak wskazano powyżej, znacząca liczba przetwórców wyraziła swój sprzeciw na późniejszym etapie postępowania, nie przedstawiając jednak żadnych możliwości do zweryfikowania danych dotyczących ich udziału w konsumpcji. Współpracujący pośrednik w imporcie towarów twierdził podczas przesłuchania, że ponad 80 % unijnych użytkowników sprzeciwia się wprowadzeniu środków. Ta informacja nie została jednak wystarczająco uzasadniona i nie mogła być zweryfikowana.

(131) Europejskie Stowarzyszenie Przetwórców Tworzyw Sztucznych (EuPC) oświadczyło na przesłuchaniu, że zajmuje neutralne stanowisko wobec przedmiotowego postępowania. Mimo iż niektórzy z członków stowarzy-

szenia sprzeciwiali się wprowadzeniu środków, obecny poziom cen PET na rynku europejskim uniemożliwił przedsiębiorstwom zajmującym się recyklingiem PET utrzymanie działalności. Przedsiębiorstwa zajmujące się recyklingiem PET (również reprezentowane przez EuPC) opowiadałyby się za wprowadzeniem środków. Na późniejszym etapie dochodzenia Stowarzyszenie zmieniło jednak swoje stanowisko i wyraziło sprzeciw wobec wprowadzenia środków. Zdaniem Stowarzyszenia wprowadzenie środków obciążałoby nadmiernymi kosztami unijny przemysł przetwórstwa tworzyw sztucznych, złożony głównie z małych i średnich przedsiębiorstw (MŚP). Stowarzyszenie twierdziło, że MŚP nie poradzą sobie z wyższymi cenami PET, co zmusi je do zaprzestania działalności lub zachęci do przeniesienia się poza UE. Nie dostarczono na tym etapie dowodów na poparcie tych argumentów.

(132) Współpracujący przetwórcy zatrudniali łącznie 1 300 osób, natomiast deklarowana liczba pracowników zatrudnianych przez przetwórców, którzy włączyli się do postępowania na późniejszym etapie, wynosiła kolejne 6 000. W toku przesłuchania pośrednik w imporcie towarów i jego klienci wskazali, że poziom zatrudnienia u przetwórców wynosi ok. 20 000. Dane dotyczące zatrudnienia wymagają jeszcze weryfikacji.

(133) Z dostępnych informacji wynika, że koszty PET wykorzystywanego w produkcji preform stanowią od 70 % do 80 % całkowitych kosztów produkcji ponoszonych przez przetwórców. Jest to zatem kluczowy element kosztów tych przedsiębiorstw. Dotychczasowe dochodzenie wykazało, że przeciętny współpracujący przetwórcy już teraz ponosi straty. Zważywszy, że większość przetwórców to małe i średniej wielkości lokalne przedsiębiorstwa, mogą oni – w krótkiej do średniej perspektywy czasowej – mieć jedynie ograniczone możliwości przeniesienia wzrostu ponoszonych kosztów, zwłaszcza, że ich odbiorcy (rozlewnie) są znaczącymi podmiotami na rynku i mają dużo lepszą pozycję negocjacyjną. Umowy sprzedaży preform lub butelek (zazwyczaj negocjowane co roku) często przewidują jednak mechanizm pozwalający na uwzględnienie zmian cen PET.

(134) Przetwórcy i współpracujący pośrednik w imporcie towarów twierdzili, że wprowadzenie środków skłoni niektórych większych producentów preform do przeniesienia standardowych linii produkcyjnych do państw sąsiadujących z UE. Z uwagi na stosunkowo niskie koszty transportu preform na niewielkie odległości proces ten obserwuje się – w pewnym zakresie – już teraz. Wydaje się jednak, że na razie takie względy, jak bliskość do klienta czy elastyczność dostaw, przeważają nad korzyściami, jakie mogą zaoferować państwa sąsiadujące. Biorąc pod uwagę umiarkowaną wysokość proponowanych środków, tymczasowo uznaje się, że korzyści związane z produkcją preform poza obszarem UE nie powinny przeważać nad obecnymi wadami takiego rozwiązania. Co więcej, z uwagi na koszty transportu przewiduje się, że przeniesienie produkcji będzie stanowić alternatywę jedynie dla tych przedsiębiorstw, których odbiorcy są zlokalizowani w pobliżu granic UE, ale nie dla przetwórców mających odbiorców w innych częściach UE.

(135) Przetwórcy i współpracujący pośrednik w imporcie towarów twierdzili również, że wprowadzenie środków poprawiłoby sytuację producentów PET jedynie w krótkiej perspektywie. Utrzymywali, że w perspektywie średnio- i długoterminowej, po przeniesieniu się producentów preform poza obszar UE, popyt na rynku unijnym byłby zbyt niski dla producentów PET, a spadające ceny zmusiłyby ich ostatecznie do zamknięcia zakładów lub przeniesienia produkcji poza obszar UE. Z uwagi na względy przedstawione w poprzednim motywie i z uwagi na fakt, że tymczasowo uznaje się, iż przeniesienie produkcji poza obszar UE nie stanowi jeszcze przymusu ekonomicznego dla producentów preform, wskazany scenariusz uważa się za mało prawdopodobny.

(136) Tymczasowo nie można zatem wykluczyć możliwości, że wprowadzenie środków będzie miało znaczący wpływ na koszty produkcji przetwórców. Zważywszy jednak na brak pewności co do możliwości przeniesienia przez producentów preform lub butelek wzrostu kosztów na ich odbiorców, na obecnym wstępnym etapie nie można dokładnie określić wpływu środków na rentowność przetwórców i ich ogólne wyniki.

b) Rozlewnie

(137) Sześć rozlewni, w tym oddziały Coca-Cola Co., Nestle Waters, Danone i Oranginy, współpracowało przy dochodzeniu i w wyznaczonym terminie udzieliło pełnych odpowiedzi na pytania zawarte w kwestionariuszu. Ich udział w unijnej konsumpcji PET wynosił ok. 11 % w OD. Format dostarczonych informacji nie pozwala na proste ustalenie liczby pracowników zaangażowanych bezpośrednio w produkcję, w której wykorzystuje się PET. Szacuje się jednak wstępnie, że liczba ta wynosi ok. 6 000. Na podstawie dostępnych informacji ocenia się, że cały unijny przemysł rozlewniczy zatrudnia od 40 000 do 60 000 pracowników bezpośrednio zaangażowanych w produkcję wykorzystującą PET.

(138) Z dostępnych informacji wynika, że udział kosztów PET w całkowitych kosztach współpracujących rozlewni waha się od 1 do 14 %, w zależności od kosztów innych elementów wykorzystywanych do wytwarzania poszczególnych produktów. Dostępne informacje wskazują, że PET jest zwykle ważniejszą pozycją kosztów dla producentów wód mineralnych (zwłaszcza tych nieposiadających marki), natomiast dla niektórych rozlewni napojów bezalkoholowych jego koszty mają marginalne znaczenie. Ze zgromadzonych informacji wynika, że w niektórych przypadkach koszty PET mogą stanowić do 20 % płaconej przez klientów ceny końcowej wody mineralnej. Szacuje się, że koszt PET może stanowić średnio do 10 % całkowitych kosztów rozlewni.

(139) Z uwagi na powyższe uznaje się, że wzrost cen PET w następstwie wprowadzenia proponowanych środków

wywrze jedynie ograniczony wpływ (wzrost kosztów poniżej 2 %) na ogólną sytuację rozlewni, nawet jeśli, jak się twierdzi, miałyby one trudności z przeniesieniem wzrostu kosztów na klientów, co i tak jest mało prawdopodobne, przynajmniej w perspektywie średniookresowej.

6.5. Niedobór podaży PET

(140) Kilka zainteresowanych stron twierdziło, że wprowadzenie środków doprowadzi do niedoboru podaży PET na rynku unijnym i że producenci unijni nie będą mieli wystarczających mocy produkcyjnych, aby zaspokoić istniejący popyt.

(141) W tym względzie należy zauważyć, że producenci unijni wykorzystywali jedynie 69 % swoich mocy produkcyjnych w OD i posiadają wolne moce produkcyjne, które pozwoliłyby im zastąpić przywóz ze Zjednoczonych Emiratów Arabskich i z Iranu, jeżeli zaistniałaby taka konieczność. Celem wprowadzania cła nie jest jednak zniechęcenie do przywozu, ale jedynie przywrócenie uczciwej konkurencji na rynku. Co więcej, dostępne są również inne źródła dostaw.

(142) Przewiduje się ponadto, że przemysł recyklingu PET zwiększyłby produkcję, jeżeli cena pierwotnego PET w UE utrzymywałaby się na rozsądnym poziomie i jeżeli nie pozwolono by na jej spadek w wyniku nieuczciwej konkurencji.

6.6. Inne argumenty

(143) Irański eksporter stwierdził, że wprowadzenie środków przeciwko irańskim PET miałyby nieproporcjonalnie negatywne skutki w związku ze statusem Iranu jako kraju rozwijającego się oraz wobec faktu, iż irańscy eksporterzy borykają się już ze znacznymi trudnościami wynikającymi z sankcji międzynarodowych. Stałą praktyką Komisji jest podejmowanie działań przeciwko dumpingowi na równi z krajów rozwijających się, jak i rozwiniętych, o ile przepisy prawa dają podstawę do takich działań. Ponadto obowiązywanie sankcji przeciwko Iranowi nie ma znaczenia w świetle obecnych przepisów antydumpingowych.

6.7. Podsumowanie dotyczące interesów Unii

(144) Podsumowując, oczekuje się, że wprowadzenie środków w odniesieniu do przywozu ze Zjednoczonych Emiratów Arabskich i z Iranu umożliwi unijnemu przemysłowi, a także innym unijnym producentom, poprawienie swojej sytuacji dzięki zwiększeniu wielkości sprzedaży, cen sprzedaży i udziału w rynku. O ile mogą pojawić się pewne negatywne skutki w postaci zwiększonych kosztów dla użytkowników (głównie przetwórców), prawdopodobnie przeważą nad nimi spodziewane korzyści dla producentów i ich dostawców.

(145) Przywrócenie uczciwej konkurencji i utrzymanie cen unijnych na rozsądnym poziomie zachęci do recyklingu PET, tym samym przyczyniając się do ochrony środowiska naturalnego. W świetle powyższych ustaleń tymczasowo uznaje się, że, biorąc wszystkie elementy pod uwagę, w niniejszym przypadku nie istnieją szczególne wskazania do niewprowadzania środków. Niniejsza ocena wstępna może wymagać przeglądu na końcowym etapie, po weryfikacji odpowiedzi użytkowników na pytania zawarte w kwestionariuszu i po przeprowadzeniu kolejnych ustaleń.

7. TYMCZASOWE ŚRODKI ANTYDUMPINGOWE

(146) Biorąc pod uwagę wnioski dotyczące dumpingu, szkody, związku przyczynowego i interesu Unii, należy wprowadzić środki tymczasowe dotyczące przywozu produktu objętego postępowaniem, pochodzącego z Iranu i ze Zjednoczonych Emiratów Arabskich, tak aby zapobiec dalszemu wyrządzaniu szkody przemysłowi unijnemu przez przywóz po cenach dumpingowych.

(147) Co się tyczy przywozu produktu objętego postępowaniem pochodzącego z Pakistanu, tymczasowo stwierdzono, jak wskazano powyżej, że nie doszło do dumpingu. W związku z powyższym nie należy wprowadzać żadnych tymczasowych środków.

7.1. Poziom usuwający szkodę

(148) Tymczasowe środki dotyczące przywozu pochodzącego ze Zjednoczonych Emiratów Arabskich i z Iranu należy wprowadzić na poziomie wystarczającym do usunięcia szkody wyrządzonej przemysłowi unijnemu przez ten przywóz dumpingowy, ale nieprzekraczającym stwierdzonego marginesu dumpingu. Przy obliczaniu poziomu cła niezbędnego do usunięcia skutków dumpingu wyrządzającego szkodę, uznano, że środki powinny umożliwić przemysłowi unijnemu pokrycie kosztów produkcji oraz osiągnięcie takiego zysku przed opodatkowaniem, jaki byłby możliwy w normalnych warunkach konkurencji, czyli gdyby nie było przywozu po cenach dumpingowych.

(149) Przemysł unijny domagał się określenia docelowego zysku na poziomie 7,5 %, tak jak to miało miejsce w postępowaniu przeciwko Chińskiej Republice Ludowej. W okresie badanym przemysł unijny nigdy jednak nie osiągał takiego poziomu zysków (w istocie jego działalność nigdy nie była rentowna), a jego przedstawiciele ogólnie twierdzili, że ich działalność opiera się zwykle na stosunkowo niskich marżach. Najwyższy roczny zysk osiągnięty przez dwa objęte próbą przedsiębiorstwa w okresie badanym wynosił 3 %. W tych okolicznościach tymczasowo uznano, że najbardziej stosowny poziom docelowego zysku wynosi 5 %.

(150) Na tej podstawie obliczono cenę produktu podobnego niewyrządzającą szkody przemysłowi unijnemu. Cenę niewyrządzającą szkody ustalono przez odjęcie rzeczywistej marży zysku od ceny ex-works oraz poprzez dodanie do wyliczonego w ten sposób progu rentowności wspomnianej wyżej docelowej marży zysku.

(151) Z uwagi na fakt, że ceny surowców, a w konsekwencji ceny PET na rynku unijnym podlegały znaczącym zmianom w OD, uznano za stosowne obliczyć poziom usuwający szkodę na podstawie danych kwartalnych.

Kraj	Poziom usuwający szkodę
Iran	17,0 %
Pakistan	15,2 %
Zjednoczone Emiraty Arabskie	18,5 %

7.2. Środki tymczasowe

(152) W związku z powyższym i na mocy art. 7 ust. 2 rozporządzenia podstawowego uznaje się, że należy nałożyć tymczasowe cło antydumpingowe na przywóz produktu objętego postępowaniem, pochodzącego z Iranu i ze Zjednoczonych Emiratów Arabskich, na poziomie najniższego ustalonego poziomu dumpingu i poziomu usuwającego szkodę, zgodnie z zasadą niższego cła.

(153) Na podstawie powyższych ustaleń i zgodnie z art. 7 ust. 2 rozporządzenia podstawowego uznaje się, że proponowana stawka celna na produkt objęty postępowaniem, pochodzący z Iranu, powinna opierać się na poziomie usuwającym szkodę wynoszącym 17 %. Proponowana stawka celna na produkt objęty postępowaniem, pochodzący ze Zjednoczonych Emiratów Arabskich, powinna opierać się na marginesie dumpingu wynoszącym 6,6 %. Nie należy wprowadzać żadnych tymczasowych środków w odniesieniu do produktu objętego postępowaniem pochodzącego z Pakistanu.

(154) Należy zauważyć, że równoległe z postępowaniem antydumpingowym dotyczącym przywozu PET z Iranu, Pakistanu i Zjednoczonych Emiratów Arabskich prowadzono postępowanie antysubsydijne. Zważywszy na fakt, że zgodnie z art. 14 ust. 1 rozporządzenia podstawowego, żaden produkt nie może być objęty jednocześnie cłem antydumpingowym i wyrównawczym w celu eliminacji tych samych skutków powstałych z tytułu dumpingu lub subsydiowania wywozu, za konieczne uznano określenie, czy i w jakim stopniu kwoty subsydiów i marginesy dumpingu są skutkiem tej samej sytuacji.

(155) Co się tyczy programów subsydiowania, które stanowiły subsydia wywozowe w rozumieniu art. 4 ust. 4 lit. a) rozporządzenia Rady (WE) nr 597/2009 z dnia 11 czerwca 2009 r. w sprawie ochrony przed przywozem towarów subsydiowanych z krajów niebędących członkami Wspólnoty Europejskiej⁽¹⁾, tymczasowe marginesy dumpingu ustalone dla eksportującego producenta z Iranu wynikają częściowo z istnienia subsydiów wywozowych stanowiących podstawę środków wyrównawczych. W postępowaniu antydumpingowym ustalono ten sam poziom usuwający szkodę, co w postępowaniu antysubsydijnym, nie nakłada się zatem tymczasowego cła antydumpingowego na Iran.

⁽¹⁾ Dz.U. L 188 z 18.7.2009, s. 93.

(156) Jak wskazano już powyżej w motywie (15) koszty i ceny PET podlegają znaczącym wahaniom w stosunkowo krótkich okresach czasu. Uznano zatem za właściwe nałożenie ceł w formie określonej kwoty za tonę. Kwota ta wynika z zastosowania stawki antydumpingowej do cen eksportowych CIF używanych do wyliczenia marginesu dumpingu.

(157) Na podstawie powyższych ustaleń i zważywszy na ustalenia zawarte w rozporządzeniu nakładającym tymczasowe cło wyrównawcze (rozporządzenie Komisji (UE) nr 473/2010 ⁽¹⁾), proponowane tymczasowe kwoty cła antydumpingowego, wyrażone w stosunku do ceny CIF na granicy Unii przed ocleniem, wynoszą:

Kraj	Łączny margines subsydium	z czego subsydium wywozowe	Margines dumpingu	Margines szkody (w ujęciu kwartalnym)	Tymczasowe cło wyrównawcze		Tymczasowe cło antydumpingowe	
					%	Kwota (EUR/t)	%	Kwota (EUR/t)
Iran	53 %	2 %	28,6 %	17,0 %	17,0 %	142,97	0 %	0
ZEA	5,1 %	0 %	6,6 %	18,5 %	5,1 %	42,34	6,6 %	54,80

7.3. Przepisy końcowe

(158) Aby zapewnić dobre zarządzanie, należy ustalić okres, w którym zainteresowane strony, które zgłosiły się w terminie określonym w zawiadomieniu o wszczęciu postępowania, mogłyby przedstawić swoje opinie na piśmie oraz złożyć wnioski o przesłuchanie. Ponadto należy podkreślić, iż ustalenia w sprawie nałożenia ceł, dokonane na potrzeby niniejszego rozporządzenia, mają charakter tymczasowy i mogą zostać ponownie rozważone przy nakładaniu wszelkich środków ostatecznych.

PRZYJMUJE NINIEJSZE ROZPORZĄDZENIE:

Artykuł 1

1. Niniejszym nakłada się tymczasowe cło antydumpingowe na przywóz politereftalanu etylenu o wskaźniku lepkości 78 ml/g lub wyższym, zgodnie z normą ISO 1628-5, obecnie objętego kodem CN 3907 60 20, pochodzącego z Iranu i Zjednoczonych Emiratów Arabskich.

2. Stawka tymczasowego cła antydumpingowego stosowana do cen netto wskazanych w ust. 1 produktów na granicy Unii przed ocleniem jest następująca

Kraj	Wysokość cła antydumpingowego (EUR/tona)
Iran: wszystkie przedsiębiorstwa	0
Zjednoczone Emiraty Arabskie: wszystkie przedsiębiorstwa	54,80

3. W przypadku gdy towary zostały uszkodzone przed wprowadzeniem ich do swobodnego obrotu i w związku z tym rzeczywiście zapłacona lub należna cena została proporcjonalnie zmniejszona dla celów ustalenia wartości celnej

zgodnie z art. 145 rozporządzenia Komisji (EWG) nr 2454/93 z dnia 2 lipca 1993 r. ustanawiającego przepisy w celu wykonania rozporządzenia Rady (EWG) nr 2913/92 ustanawiającego Wspólnotowy Kodeks Celny ⁽²⁾, wysokość cła antydumpingowego, obliczonego na podstawie określonych powyżej kwot, zostaje obniżona o odsetek odpowiadający proporcjonalnemu zmniejszeniu rzeczywiście zapłaconej lub należnej ceny.

4. Dopuszczenie do swobodnego obrotu na terytorium Unii produktu, o którym mowa w ust. 1, uwarunkowane jest wpłaconiem zabezpieczenia w wysokości kwoty cła tymczasowego.

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

Artykuł 2

Nie naruszając przepisów art. 20 rozporządzenia Rady (WE) nr 1225/2009, zainteresowane strony mogą zwrócić się o ujawnienie istotnych faktów i ustaleń, na podstawie których przyjęto niniejsze rozporządzenie, przedstawić swoje opinie na piśmie i wystąpić o możliwość złożenia przed Komisją ustnych wyjaśnień w ciągu jednego miesiąca od daty wejścia w życie niniejszego rozporządzenia.

Zgodnie z art. 21 ust. 4 rozporządzenia (WE) nr 1225/2009 zainteresowane strony mogą przedstawiać uwagi dotyczące zastosowania niniejszego rozporządzenia przez okres jednego miesiąca od daty jego wejścia w życie.

Artykuł 3

Niniejsze rozporządzenie wchodzi w życie w dniu następującym po jego opublikowaniu w *Dzienniku Urzędowym Unii Europejskiej*.

Artykuł 1 niniejszego rozporządzenia obowiązuje przez okres sześciu miesięcy.

⁽¹⁾ Zob. s. 25 niniejszego Dziennika Urzędowego.

⁽²⁾ Dz.U. L 253 z 11.10.1993, s. 1.

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

Sporządzono w Brukseli dnia 31 maja 2010 r.

W imieniu Komisji
José Manuel BARROSO
Przewodniczący
