

ROZPORZĄDZENIE WYKONAWCZE KOMISJI (UE) 2015/84**z dnia 21 stycznia 2015 r.****nakładające ostateczne cło antydumpingowe i stanowiące o ostatecznym pobraniu tymczasowego cła nałożonego na przywóz glutamianu monosodowego pochodzącego z Indonezji**

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. 9 ust. 4,

a także mając na uwadze, co następuje:

A. PROCEDURA**1. Środki tymczasowe**

- (1) Komisja Europejska („Komisja”) nałożyła, rozporządzeniem wykonawczym (UE) nr 904/2014⁽²⁾ („rozporządzenie w sprawie ceł tymczasowych”), od dnia 22 sierpnia 2014 r. tymczasowe cło antydumpingowe na przywóz glutamianu monosodowego pochodzącego z Indonezji.
- (2) Postępowanie zostało wszczęte w dniu 29 listopada 2013 r. w związku ze skargą złożoną w dniu 16 października 2013 r. przez Ajinomoto Foods Europe SAS („skarżący”), jedyne go producenta glutamianu monosodowego na obszarze Unii, reprezentującego zatem 100 % unijnej produkcji glutamianu monosodowego ogółem.
- (3) Jak wskazano w motywie 20 rozporządzenia w sprawie ceł tymczasowych, dochodzenie dotyczące dumpingu i powstałej szkody objęło okres od dnia 1 października 2012 r. do dnia 30 września 2013 r. („okres objęty dochodzeniem”). Analiza tendencji mających znaczenie dla oceny szkody objęła okres od dnia 1 kwietnia 2010 r. do końca okresu objętego dochodzeniem („okres badany”).

2. Dalsze postępowanie

- (4) Po ujawnieniu istotnych faktów i ustaleń, na podstawie których nałożono tymczasowe cło antydumpingowe („ujawnienie tymczasowych ustaleń”), szereg zainteresowanych stron przedłożyło oświadczenia w formie pisemnej, przedstawiające ich opinie w sprawie tymczasowych ustaleń. Stronom, które wystąpiły z takim wnioskiem, umożliwiono wypowiedzenie się w formie ustnej.
- (5) Ustne i pisemne uwagi przedstawione przez zainteresowane strony zostały rozpatrzone przez Komisję, która w stosownych przypadkach zmieniła tymczasowe ustalenia.
- (6) Komisja poinformowała wszystkie strony o istotnych faktach i ustaleniach, na podstawie których zamierzała nałożyć ostateczne cło antydumpingowe na przywóz glutamianu monosodowego pochodzącego z Indonezji, a także ostatecznie pobrać kwoty zabezpieczone w postaci cła tymczasowego („ujawnienie ostatecznych ustaleń”). Wszystkim stronom wyznaczono okres, w którym mogły zgłaszać uwagi na temat ujawnienia ostatecznych ustaleń.
- (7) Uwagi przedstawione przez zainteresowane strony zostały rozpatrzone i w stosownych przypadkach uwzględnione.

3. Kontrola wyrywkowa

- (8) Wobec braku uwag dotyczących metody kontroli wyrywkowej importerów niepowiązanych potwierdza się tymczasowe ustalenia zawarte w motywach od 7 do 19 rozporządzenia w sprawie ceł tymczasowych.

B. PRODUKT OBJĘTY POSTĘPOWANIEM I PRODUKT PODOBNY

- (9) Jak wskazano w motywie 21 rozporządzenia w sprawie ceł tymczasowych, produkt objęty postępowaniem to glutamian monosodowy („MSG”) pochodzący z Indonezji, objęty obecnie kodem CN ex 2922 42 00 („produkt objęty postępowaniem”). MSG to dodatek do żywności, stosowany głównie jako substancja wzmacniająca smak i

⁽¹⁾ Dz.U. L 343 z 22.12.2009, s. 51.

⁽²⁾ Rozporządzenie Komisji (UE) nr 904/2014 z dnia 20 sierpnia 2014 r. nakładające tymczasowe cło antydumpingowe na przywóz glutamianu monosodowego pochodzącego z Indonezji (Dz.U. L 246 z 21.8.2014, s. 1).

zapach zup, wywarów, dań rybnych i mięsnych, mieszanek przypraw i potraw gotowych do spożycia. Produkowany jest w postaci białych, bezzapachowych kryształków o niejednakowej wielkości. Stosowany jest także w przemyśle chemicznym do zastosowań innych niż spożywcze, np. w detergentach. MSG jest dostępny w opakowaniach różnej wielkości, od opakowań detalicznych zawierających 0,5 g do worków o zawartości 1 000 kg. Mniejsze opakowania sprzedawane są prywatnym konsumentom przez sprzedawców detalicznych, zaś większe opakowania, zawierające 20 kg i więcej, przeznaczone są dla użytkowników przemysłowych. Ponadto istnieją rodzaje MSG o różnym stopniu czystości. Wielkość opakowania lub stopień czystości nie mają jednak żadnego wpływu na właściwości glutaminianu monosodowego.

- (10) Wobec braku jakichkolwiek uwag dotyczących produktu objętego postępowaniem i produktu podobnego potwierdza się wnioski przedstawione w motywach od 21 do 25 rozporządzenia w sprawie ceł tymczasowych.

C. DUMPING

1. Wartość normalna

- (11) Wobec braku innych uwag dotyczących wartości normalnej potwierdza się ustalenia przedstawione w motywach od 26 do 31 rozporządzenia w sprawie ceł tymczasowych.

2. Cena eksportowa

- (12) Obaj współpracujący indonezyjscy producenci eksportujący powtórzyli swoje stwierdzenia, że ceny sprzedaży naliczane ich przedsiębiorstwom powiązanim są ustalane według warunków rynkowych i że w celu określenia ceny eksportowej należy się oprzeć na cenie sprzedaży, jaką nalicza spółka dominująca w Indonezji pierwszemu klientowi powiązanemu, a nie na konstruowanej cenie eksportowej.
- (13) Na poparcie powyższego argumentu obu producentów eksportujących wskazało, że nie ma dowodów dotyczących wzajemnej kompensacji w zakresie produktów lub innych poniesionych kosztów między spółką dominującą w Indonezji i jej przedsiębiorstwami powiązanymi. Wnioski zawarte w motywie 37 rozporządzenia w sprawie ceł tymczasowych nie powinny być zatem oparte na tych elementach.
- (14) Jeden producent eksportujący stwierdził ponadto, że jego przedsiębiorstwo powiązane w Unii nie było importerem, lecz pośrednikiem, który odsprzedawał produkt w Unii przed odprawą celną. Ten producent eksportujący utrzymywał, że cena transferowa stosowana między przedsiębiorstwami powiązanymi nie osiągała poziomu umożliwiającego importerom powiązanym osiągnięcie rozsądnego zysku, a zatem na tej podstawie wnioski przedstawione w motywie 37 rozporządzenia w sprawie ceł tymczasowych nie były właściwe.
- (15) Na początek należy zauważyć, że sam fakt występowania powiązań między eksporterem i importerem jest wystarczający, by Komisja mogła traktować rzeczywiste ceny eksportowe jako niewiarygodne, ponieważ istnienie powiązań między eksporterem i importerem jest jednym z wielu powodów, dla których rzeczywiste ceny eksportowe mogą być uważane za niewiarygodne. Ze względu na powiązania między dostawcą i importerem ceny naliczane przez dostawcę jego przedsiębiorstwu powiązanemu w Unii są cenami transferowymi, które nie wynikają z negocjacji na zasadach rynkowych stosowanych zazwyczaj między przedsiębiorstwami niezależnymi. Ponadto oczywiste jest, że koszty związane z działaniami przedsiębiorstwa powiązanego i marża zysku, którą takie przedsiębiorstwo faktycznie osiąga, pomniejszając kwotę uzyskiwaną przez producenta eksportującego, w zakresie, w jakim takie koszty są zazwyczaj ponoszone przez importera.
- (16) Co więcej, w odniesieniu do obecnej sprawy dochodzenie wykazało, że wymienione przedsiębiorstwa powiązane nie osiągały stabilnej marży zysku w Unii. W tym względzie należy najpierw zauważyć, że marża zysku współpracującego importera niepowiązanego nie mogła być wykorzystana z uwagi na jej poufny charakter, a zatem nie mogła być ujawniona konkurentom. W związku z powyższym jako punkt odniesienia wykorzystano marżę zysku ⁽¹⁾ z poprzedniego dochodzenia dotyczącego innego produktu chemicznego wytwarzanego przez podobny przemysł i przywożonego do Unii w podobnych do obecnego przypadku okolicznościach. Ta marża zysku jest najbardziej obiektywną podstawą do skutecznego oszacowania wolnorynkowej ceny eksportowej. Została ona ustalona na poziomie 5 %. Jako, że zysk osiągnięty przez przedsiębiorstwa powiązane w Unii jest znacznie niższy od tego poziomu oraz w świetle zmienności takiego zysku, cena transferowa nie mogła być uważana za wiarygodną podstawę.
- (17) Co więcej, dowód wykazujący, że faktycznie miała miejsce wzajemna kompensacja niektórych powstałych kosztów, które są zazwyczaj ponoszone przez importera, lecz płacone przez jakąkolwiek stronę, nie jest koniecznym wymaganym. Jak wskazano powyżej, te koszty są zawsze ponoszone przez przedsiębiorstwo powiązane, w momencie, gdy takie przedsiębiorstwo prowadzi działalność w zakresie sprzedaży i importu. W wyniku występowania związków między przedsiębiorstwami powiązanymi nie można wykluczyć wzajemnej kompensacji za pośrednictwem innych produktów lub takich kosztów, a zatem ceny transferowe nie są wiarygodne.

⁽¹⁾ Rozporządzenie Komisji (UE) nr 1036/2010 z dnia 15 listopada 2010 r. nakładające tymczasowe cło antydumpingowe na przywóz zeolitu A w postaci sproszkowanej pochodzącego z Bośni i Hercegowiny (Dz.U. L 298 z 16.11.2010, s. 27).

- (18) Nie ma zatem znaczenia, czy przedsiębiorstwo powiązane w Unii pełni wszystkie funkcje importera, czy też inne funkcje. Istotnym elementem jest to, czy cena eksportowa ustalona na poziomie granicy Wspólnoty jest wiarygodna. Jak wskazano powyżej w motywie 15, obecne dochodzenie wykazało, że poziomy cen stosowanych między przedsiębiorstwami powiązanimi nie umożliwiły tym przedsiębiorstwom w Unii osiągnięcia rozsądnej marży zysku. Żaden z eksporterów nie przedłożył jakichkolwiek dowodów wyjaśniających, dlaczego wskazana marża zysku byłaby niewłaściwa, a zatem stwierdzenia w tym względzie należy uznać za nieuzasadnione. Argument wskazujący, że jedno z tych przedsiębiorstw powiązanych nie pełniło funkcji importera w Unii, nie jest właściwy, ponieważ, jak wskazano powyżej, nie ma znaczenia to, jaką dokładnie funkcję pełniło dane przedsiębiorstwo w Unii. Ponadto fakt, że dane przedsiębiorstwo pełniło tylko pewne funkcje importera, jest oczywiście odzwierciedlony w wysokości kosztów sprzedaży, kosztów ogólnych i administracyjnych ponoszonych przez przedsiębiorstwa powiązane, ale z pewnością nie w przyjętej marży zysku. Co więcej, należy zauważyć, że realizacja pewnych działań przez przedsiębiorstwo powiązane przed przywozem, nie oznacza, iż cena eksportowa nie może być skonstruowana na podstawie ceny odsprzedaży naliczanej wobec pierwszego niezależnego klienta z uwzględnieniem koniecznych dostosowań poczynionych zgodnie z art. 2 ust. 9 rozporządzenia podstawowego.
- (19) W następstwie ujawnienia ostatecznych ustaleń obaj współpracujący indonezyjscy producenci eksportujący powtórzyli swoje stwierdzenia dotyczące określenia ceny eksportowej. Jeden producent eksportujący zakwestionował ustalenia wskazane w motywie 15, zgodnie z którymi sam fakt istnienia związków między eksporterem i importerem miałby być wystarczający, by umożliwić Komisji uznanie rzeczywistych cen eksportowych za niewiarygodne, oraz stwierdził, że byłoby to sprzeczne z art. 2 ust. 9 rozporządzenia podstawowego. Ponadto ten sam producent eksportujący stwierdził, że ustalenia z motywu 17, zgodnie z którymi niektóre koszty są ponoszone przez przedsiębiorstwo powiązane, w momencie, gdy takie przedsiębiorstwo prowadzi działalność w zakresie sprzedaży i importu, nie odzwierciedlają stanu faktycznego w omawianej sprawie. Wreszcie wymieniony producent eksportujący podkreślił, że Komisja nie uwzględniła tego, iż ceny stosowane wobec przedsiębiorstwa powiązanego i ceny stosowane wobec klientów niezależnych w Unii były podobne.
- (20) Drugi producent eksportujący powtórzył, że jego ceny eksportowe stosowane wobec pierwszego klienta niezależnego na granicy Unii powinny zostać uwzględnione do celów określenia ceny eksportowej, podkreślając, że przedsiębiorstwo powiązane działało wyłącznie jako pośrednik i że m.in. odprawa celna była przeprowadzana przez klientów niepowiązanych w Unii.
- (21) W odpowiedzi na te stwierdzenia należy zauważyć, że zgodnie z art. 2 ust. 9 rozporządzenia podstawowego Komisja uznała, na podstawie okoliczności omawianej sprawy, że ceny eksportowe powinny być skonstruowane z uwagi na istnienie związków między eksporterami i stronami powiązanimi. W toku dochodzenia wykazano bowiem, że wymienione strony powiązane nie osiągnęły stabilnej marży zysku w Unii w okresie objętym dochodzeniem. W tym względzie funkcja przedsiębiorstwa powiązanego w Unii nie ma znaczenia przy określaniu, czy ceny eksportowe w omawianej sprawie powinny być skonstruowane. Ponadto, jak stwierdzono w motywie 18, fakt, że przedsiębiorstwa powiązane wypełniają tylko niektóre funkcje, nie stanowi przeszkody w zastosowaniu art. 2 ust. 9 rozporządzenia podstawowego, ale jest odzwierciedlony w niższej kwocie kosztów sprzedaży, kosztów ogólnych i administracyjnych odejmowanych od ceny, po której produkt objęty postępowaniem jest po raz pierwszy odsprzedawany niezależnym nabywcom. Wreszcie, należy również wskazać, że producenci eksportujący nie przedstawili żadnych udokumentowanych informacji, które mogłyby zmienić wskazane wnioski. W odniesieniu do stwierdzenia dotyczącego podobnych cen stosowanych wobec powiązanych i niezależnych klientów w Unii, należy podkreślić, że stwierdzenie to zostało omówione w motywie 37 rozporządzenia w sprawie ceł tymczasowych. W toku dochodzenia stwierdzono, że pomimo podobnych cen w porównaniu z cenami stosowanymi wobec klientów niezależnych, ceny transferowe stosowane między powiązanimi przedsiębiorstwami nie pozwalały powiązanym importerom na osiągnięcie stabilnego zysku w Unii. Wobec tego powyższe argumenty powinny zostać odrzucone.
- (22) Argumenty dotyczące zastosowania skonstruowanych cen eksportowych w obecnym dochodzeniu powinny zatem zostać odrzucone.
- (23) Tych samych dwóch producentów eksportujących stwierdziło, że jeżeli ceny eksportowe zostałyby skonstruowane pomimo ich argumentów wskazanych w motywach 12–14, rozsądna marża zysku wynosząca 5 % wykorzystana do skonstruowania ceny eksportowej byłaby przeszacowana oraz że zamiast tego należałoby wykorzystać rzeczywistą marżę zysku powiązanych z nimi przedsiębiorstw, ponieważ ceny stosowane między powiązanimi stronami były na tym samym poziomie co ceny stosowane wobec niezależnych klientów.
- (24) Argument ten należy odrzucić na podstawie ustaleń wymienionych w motywach od 15 do 18 dotyczących wiarygodności cen transferowych i marży zysków przedsiębiorstw powiązanych w Unii. W każdym razie dostosowania wprowadzone w odniesieniu do poniesionych kosztów, zgodnie z art. 2 ust. 9 rozporządzenia podstawowego, były oparte na odpowiednich kosztach sprzedaży, kosztach ogólnych i administracyjnych odpowiednich przedsiębiorstw i odzwierciedlały zatem działania podejmowane przez te przedsiębiorstwa, niezależnie od ich funkcji. W konsekwencji argument ten należy odrzucić.
- (25) Jeden z powyższych producentów eksportujących stwierdził, że w odniesieniu do konkretnych transakcji realizowanych z przedsiębiorstwem niepowiązanym z producentem eksportującym, cena eksportowa powinna zostać oparta na rzeczywistej cenie płaconej lub należnej, zgodnie z art. 2 ust. 8 rozporządzenia podstawowego. Komisja ustaliła jednak, że wskazana sprzedaż nie była sprzedażą eksportową do Unii. Na tej podstawie wymienione transakcje zostały wyłączone z określania ceny eksportowej. W następstwie ujawnienia ostatecznych

ustaleń producent eksportujący zakwestionował to wyłączenie, na tej podstawie, że Komisja powinna uwzględnić całą sprzedaż w Unii produktu objętego postępowaniem, który został wyprodukowany przez producenta eksportującego. W celu określenia ceny eksportowej uwzględniono jednak całą sprzedaż na rzecz klienta niezależnego. Wszystkie kolejne transakcje dotyczące tego klienta niezależnego muszą zostać pominięte, ponieważ, po pierwsze, nie są sprzedażą eksportową w rozumieniu art. 2 ust. 8 i 9 rozporządzenia podstawowego, a po drugie, istnieje ryzyko podwójnego liczenia tej sprzedaży. Na tej podstawie stwierdzenie producenta eksportującego zostało odrzucone.

- (26) Wobec braku innych uwag dotyczących określenia ceny eksportowej potwierdza się wnioski zawarte w motywach od 32 do 38 rozporządzenia w sprawie ceł tymczasowych.

3. Porównanie

- (27) Po ujawnieniu tymczasowych ustaleń dwóch producentów eksportujących sprzeciwiło się temu, że koszty dotyczące przemieszczenia towarów z fabryki do magazynu zostały uznane za wewnętrzne koszty logistyczne niemające wpływu na porównywalność cen.
- (28) Jeden z tych producentów eksportujących posiadał kilka magazynów dystrybucyjnych na rynku krajowym, z których MSG było przesyłane do odbiorców końcowych. Wspomniany producent eksportujący stwierdził, że koszty transportu z fabryki do magazynów powinny być uznane za koszt krajowego transportu towarów oraz zostać odjęte od wartości normalnej, ponieważ takie koszty nie są ponoszone przy sprzedaży eksportowej. Drugi producent eksportujący utrzymywał, że w pewnych przypadkach koszt przemieszczenia towarów do magazynu może być powiązany z konkretną fakturą, a tym samym jest bezpośrednim kosztem sprzedaży, i taki koszt jest zawarty w cenie stosowanej wobec klientów oraz ma wpływ na porównywalność cen. Należy go zatem odjąć od wartości normalnej.
- (29) Magazyny są uważane za część pomieszczeń producenta eksportującego, a produkt jest gotowy do sprzedaży dopiero w momencie, gdy znajduje się w magazynie. Odległość dzieląca magazyn od fabryki nie ma znaczenia, tak samo jak to, czy transport z fabryki do magazynu może być powiązany z konkretną krajową transakcją sprzedaży, ponieważ takie koszty są zazwyczaj ponoszone przed sprzedażą, a zatem nie są bezpośrednim kosztem sprzedaży mającym wpływ na porównywalność cen. W związku z powyższym, na podstawie art. 2 ust. 10 lit. e) rozporządzenia podstawowego, argumentacja w tym względzie powinna zostać odrzucona.
- (30) Po ujawnieniu tymczasowych ustaleń współpracujący producent eksportujący, który dokonywał wywozu MSG za pośrednictwem przedsiębiorstwa powiązanego zlokalizowanego poza Unią, stwierdził, że jego wywóz nie powinien być objęty korektami na podstawie art. 2 ust. 10 lit. i) rozporządzenia podstawowego, ponieważ przedsiębiorstwo powiązane poza Unią nie działało jako przedstawiciel na zasadzie prowizji. Producent eksportujący utrzymywał, że marża przedsiębiorstwa powiązanego, która posłużyła za podstawę dokonanej korekty, nie ma wpływu na porównywalność cen, ponieważ przy konstruowaniu ceny eksportowej Komisja już odjęła rozsądną marżę zysku osiąganą przez przedsiębiorstwo powiązane w Unii, a operacja ta objęła wszystkie marże zysku odnoszące się do wszystkich transakcji wewnątrz przedsiębiorstwa. Producent eksportujący twierdził ponadto, że jeżeli cokolwiek miałyby być odjęte od skonstruowanej ceny eksportowej, byłyby to wyłącznie koszty sprzedaży, koszty ogólne i administracyjne ponoszone przez przedsiębiorstwo powiązane poza Unią.
- (31) W toku dochodzenia ustalono, że przedsiębiorstwo powiązane zlokalizowane poza Unią stosowało marżę w przypadku każdej sprzedaży eksportowej do Unii. Marża miała wpływ na porównywalność cen, ponieważ była stosowana tylko w odniesieniu do sprzedaży eksportowej, ale nie do sprzedaży na rynku krajowym. Stwierdzenie, że marża zysku przedsiębiorstwa powiązanego została już ujęta przy konstruowaniu ceny eksportowej zgodnie z art. 2 ust. 9 rozporządzenia podstawowego, nie może zostać przyjęte. Wynika to z tego, że korekty na podstawie art. 2 ust. 9 i art. 2 ust. 10 rozporządzenia podstawowego nie mają tego samego celu, są odrębne i różne od siebie oraz regulowane innymi przepisami prawa materialnego. W art. 2 ust. 9 rozporządzenia podstawowego dąży się do ustalenia wiarygodnej ceny eksportowej, podczas gdy art. 2 ust. 10 rozporządzenia podstawowego ma na celu zapewnienie porównywalności ceny eksportowej i wartości normalnej. W przypadku gdy cena eksportowa zostanie prawidłowo ustalona na podstawie art. 2 ust. 8 lub 9 rozporządzenia podstawowego, wszelkie dalsze korekty na podstawie art. 2 ust. 10 tego rozporządzenia nie dotyczą już samej ceny eksportowej i w żaden sposób nie mają na celu określenia wartości normalnej i ceny eksportowej. W związku z powyższym współpracujący producent eksportujący pomija cel korekty wprowadzanej na podstawie art. 2 ust. 10 lit. i) rozporządzenia podstawowego, zgodnie z którym dąży się do zapewnienia porównywalności ceny z wartością normalną, a nie do określenia ceny eksportowej. Dlatego też rozsądna marża zysku odjęta na podstawie art. 2 ust. 9 rozporządzenia podstawowego nie obejmuje jakichkolwiek ewentualnych marż osiągniętych w takim samym kanale sprzedaży. W odniesieniu do kwoty, która ma być skorygowana, wprowadzone korekty

odzwierciedlają marżę faktycznie stosowaną między przedsiębiorstwami powiązаныmi, a tym samym mającą rzeczywisty wpływ na ceny i ich porównywalność. W konsekwencji nie ma zatem powodów, aby zastępować ją inną wartością teoretyczną. Wreszcie, Komisja jest upoważniona do uwzględniania tego, że przedsiębiorstwo powiązane zlokalizowane poza Unią otrzymuje płatność (w formie marży przedsiębiorstwa powiązanego dotyczącej sprzedaży fakturowanej przez to przedsiębiorstwo klientom w Unii). Aby przedsiębiorstwo powiązane mogło być uważane za firmę objętą podatkiem od osób prawnych w państwie zlokalizowanym poza Unią (mającym znacznie niższą stawkę podatku od osób prawnych niż Indonezja) w odniesieniu do takich płatności, musi ono prowadzić tam rzeczywistą działalność gospodarczą. Producent eksportujący z Indonezji nie może próbować zapewnić sobie korzystnego traktowania podatkowego, jakie uzyskuje z obecności przedsiębiorstwa powiązanego w państwie poza Unią i z jego działalności gospodarczej w ramach takiej jurysdykcji, a jednocześnie twierdzić w kontekście postępowań antydumpingowych, że to przedsiębiorstwo powiązane nie prowadzi żadnej działalności gospodarczej. Wobec tego powyższe argumenty powinny zostać odrzucone.

- (32) W następstwie ujawnienia ostatecznych ustaleń producent eksportujący powtórzył swoje argumenty dotyczące korekty marży jego przedsiębiorstwa powiązanego oraz zakwestionował uwzględnienie kwestii podatkowych w kontekście dochodzenia antydumpingowego. Producent eksportujący stwierdził ponadto, że o ile nie kwestionuje on tego, że jego przedsiębiorstwo powiązane prowadziło działalność handlową w państwie trzecim, którego dotyczy postępowanie, o tyle działalność ta dotyczyła produktu objętego postępowaniem w niewielkim stopniu. Co więcej, powtórzono, że działalność przedsiębiorstwa powiązanego była wyraźnie różna od działalności przedstawiciela i nie wiązała się z jakąkolwiek prowizją od producenta eksportującego w odniesieniu do sprzedaży do Unii. Wreszcie producent eksportujący powtórzył, że przy konstruowaniu ceny eksportowej Komisja już odjęła rozsądną marżę zysku osiąganą przez przedsiębiorstwo powiązane w Unii, a operacja ta objęła wszystkie marże zysku odnoszące się do wszystkich transakcji wewnątrz przedsiębiorstwa. W tym względzie producent eksportujący stwierdził, że w przypadku kolejnej sprzedaży między przedsiębiorstwami powiązаныmi Komisja zazwyczaj odejmuje tylko marżę zysku przedsiębiorstwa powiązanego dokonującego bezpośredniej sprzedaży na rzecz klientów niezależnych w Unii, a nie marże zysków innych przedsiębiorstw powiązanych w ramach tego samego kanału sprzedaży.
- (33) Należy odnotować, że w omawianej sprawie istnienie odrębnej jednostki podatkowej może świadczyć o znaczących rodzajach działalności gospodarczej prowadzonej przez stronę powiązaną zlokalizowaną poza Unią, ponieważ takie rodzaje działalności są wymagane zgodnie z krajowym prawem podatkowym. W omawianej sprawie, jak wyjaśniono w motywie 31, Komisja wzięła pod uwagę fakt, że producent eksportujący, którego dotyczy postępowanie, był powiązany ze stroną zlokalizowaną poza Unią i prowadzącą znaczącą działalność gospodarczą, oraz fakt, że ta strona powiązана zlokalizowana poza Unią odejmowała marżę od każdej transakcji sprzedaży produktu objętego postępowaniem realizowanej między stronami powiązаныmi, a tym samym wpływała na porównywalność cen w zakresie wywozu MSG do Unii. Ponadto, jak wskazano w motywie 31, kwota, na której oparto korektę, odzwierciedlała rzeczywistą zweryfikowaną marżę naliczaną między przedsiębiorstwami powiązаныmi, a zatem dokładnie odzwierciedlała również rodzaje działalności przedsiębiorstwa powiązanego. Wobec tego powyższe argumenty powinny zostać odrzucone.
- (34) Po ujawnieniu tymczasowych ustaleń ten sam producent eksportujący zakwestionował korektę wprowadzoną w odniesieniu do prowizji zapłaconych od ceny eksportowej, twierdząc, że nie były to bezpośrednie koszty sprzedaży, lecz wypłacano je comiesięcznie, a tym samym nie są powiązane z konkretnymi transakcjami sprzedaży i nie mają wpływu na porównywalność cen. Wskazany producent eksportujący twierdził, że te wypłacone prowizje obowiązywały tylko między przedsiębiorstwami powiązаныmi, a zatem art. 2 ust. 10 lit. i) rozporządzenia podstawowego nie miał zastosowania. Ten producent utrzymywał także, że zakładając, iż on i jego przedsiębiorstwo powiązane były uważane za jeden podmiot gospodarczy, jakiegokolwiek transfery pieniężne w ramach takiego podmiotu nie były dla niego wydatkiem ani przychodem.
- (35) W toku dochodzenia ustalono, że zgodnie z umową o prowizji między producentem eksportującym i jego przedsiębiorstwem powiązаныm prowizje były należne wtedy, gdy producent eksportujący z Indonezji dokonywał bezpośredniej sprzedaży na rzecz klientów niezależnych na rynku unijnym (zamiast za pośrednictwem jego przedsiębiorstwa powiązanego). Wypłacana prowizja była bezpośrednio związana z wartością netto sprzedaży. W konsekwencji bezpośrednie związki między sprzedażą i prowizją miały wpływ na porównywalność cen na podstawie art. 2 ust. 10 lit. i) rozporządzenia podstawowego.
- (36) Wreszcie założenie, że przedsiębiorstwa powiązane były uważane za jeden podmiot gospodarczy, jest nieprawidłowe. W toku dochodzenia ustalono, że producent eksportujący posiadał w pełni funkcjonalny dział eksportu i nie zachodziło powielanie działań eksportowych między producentem eksportującym a importerem powiązаныm. Dlatego też przedsiębiorstwo powiązane nie może być uważane za wewnętrzny dział sprzedaży, a powyższe argumenty należy odrzucić.
- (37) Jeżeli ceny eksportowe zostałyby ewentualnie skorygowane na podstawie art. 2 ust. 10 lit. i) rozporządzenia podstawowego, producent eksportujący stwierdził, że kwota zapłaconych prowizji również powinna zostać wyłączona z kosztów sprzedaży, kosztów ogólnych i administracyjnych ponoszonych przez przedsiębiorstwo powiązane, które zostały odjęte od ceny odprzedaży naliczanej pierwszemu niezależnemu klientowi w Unii zgodnie z art. 2 ust. 9 rozporządzenia podstawowego. Na podstawie art. 2 ust. 9 rozporządzenia podstawowego przy konstruowaniu wiarygodnej ceny eksportowej należy jednak odjąć wszystkie koszty ponoszone między przywozem i odsprzedażą od ceny odsprzedaży naliczanej pierwszemu niezależnemu klientowi w Unii i nie ma

podstawy prawnej umożliwiającej wyrównanie takich kosztów za pomocą innych dochodów, jak chciałby tego producent eksportujący. Ponadto koszty sprzedaży, koszty ogólne i administracyjne ponoszone przez przedsiębiorstwo powiązane w Unii dotyczyły innego kanału sprzedaży (tj. poprzez klienta powiązanego) niż dochody z prowizji, które dotyczyły kanału sprzedaży do klientów niepowiązanych. Wreszcie korekta dotycząca marży na podstawie art. 2 ust. 10 rozporządzenia podstawowego oraz określenie ceny eksportowej na podstawie art. 2 ust. 8 lub 9 mają różne cele i odzwierciedlają dwa różne etapy analizy dumpingu.

- (38) W następstwie ujawnienia ostatecznych ustaleń producent eksportujący powtórzył swoje stwierdzenia dotyczące prowizji opisanej w motywie 35 i stwierdził, że uznanie cen transferowych stosowanych między stronami powiązanymi za niewiarygodne i równocześnie korygowanie ceny eksportowej w oparciu o umowę o prowizji między stronami powiązanymi nie byłoby spójne. Producent eksportujący zakwestionował ustalenia przedstawione w motywie 35, zgodnie z którymi wypłacona prowizja była bezpośrednio powiązana z wartością netto sprzedaży oraz że istniał zatem bezpośredni związek między sprzedażą i wypłaconą prowizją, który wpływał na porównywalność cen, ponieważ prowizja była wypłacana raz w miesiącu, a szczegóły obliczania prowizji nie były ujawniane stronom.
- (39) Producent eksportujący nie uzasadnił dalszych stwierdzeń ani nie przedstawił jakichkolwiek dodatkowych udokumentowanych informacji na poparcie swoich argumentów, które mogłyby zmienić powyższe wnioski. Dlatego też wnioski wskazane w motywach od 35 do 37 zostają potwierdzone.
- (40) Po ujawnieniu tymczasowych ustaleń jeden producent eksportujący stwierdził, że należy skorygować wartość normalną, uwzględniając koszty promocyjne i motywacyjne. Producent eksportujący stwierdził, że te koszty nie dotyczyły sprzedaży eksportowej do Unii, ale miały bezpośredni wpływ na krajową cenę sprzedaży. Na poparcie tego argumentu producent eksportujący wskazał, że przynajmniej w pewnych przypadkach koszty te mogą być śledzone i powiązane z transakcjami sprzedaży krajowej. Ostatecznie producent eksportujący stwierdził, że koszty promocyjne i motywacyjne odzwierciedlały różne poziomy, z jednej strony, handlu na rynku krajowym (gdzie MSG był bezpośrednio sprzedawany detalistom) oraz, z drugiej strony, sprzedaży do Unii (gdzie MSG był sprzedawany podmiotom handlowym i dystrybutorom).
- (41) W toku dochodzenia wykazano, że te koszty promocyjne i motywacyjne były w większości przypadków związane z rachunkami klientów, a nie z konkretnymi transakcjami sprzedaży. Koszty promocyjne i motywacyjne są ponoszone niezależnie od tego, czy produkt został sprzedany. Ponadto w toku dochodzenia wykazano, że te koszty rzekomo powiązane z konkretnymi transakcjami sprzedaży, nie były faktycznie odzwierciedlone w cenie. Na tej podstawie stwierdzono, że koszty promocyjne i motywacyjne nie dotyczyły cen i ich porównywalności, a powyższe argumenty należy odrzucić.
- (42) Jeden producent eksportujący stwierdził, że MSG o dużym rozmiarze kryształów (rozmiar sita) ma inne właściwości fizyczne i był sprzedawany na innym poziomie handlu niż MSG wywożony do Unii. Producent eksportujący stwierdził zatem, że MSG o dużym rozmiarze kryształów powinien być wykluczony z określania wartości normalnej.
- (43) W toku dochodzenia ustalono, że istnieje wiele rozmiarów sita: proszek, drobny, mały, zwykły i duży. Wszystkie te rozmiary są objęte zakresem produktu, ponieważ mają te same podstawowe właściwości, końcowe zastosowania i są zamiennie. Dlatego też wszystkie rodzaje produktu powinny być ujęte przy określaniu wartości normalnej. Ponadto w toku dochodzenia wykazano, że różne rozmiary sita nie należały do czynników kosztotwórczych.
- (44) W toku dochodzenia ustalono, że klienci na rynku krajowym, którzy kupowali MSG o dużym rozmiarze kryształów, kupowali również MSG o innych rozmiarach sita. Nie było dowodów na to, że różnice cen odnotowane dla MSG o dużym rozmiarze kryształów były powiązane z właściwościami fizycznymi lub poziomem handlu, ponieważ niemożliwe było powiązanie tej różnicy cen z innymi elementami, takimi jak klienci i zakupione ilości. Co więcej, producent eksportujący nie wyraził ilościowo rzekomej różnicy we właściwościach fizycznych. Z tego względu argumenty w tej kwestii powinny zostać odrzucone.
- (45) Ze względu na brak jakichkolwiek innych uwag dotyczących porównania potwierdza się wnioski wskazane w motywach od 39 do 46 rozporządzenia w sprawie cel tymczasowych.

4. Marginesy dumpingu

- (46) Wobec braku uwag potwierdza się metodykę stosowaną przy obliczaniu marginesów dumpingu, o której mowa w motywach od 47 do 48 rozporządzenia w sprawie cel tymczasowych.

- (47) Uwzględniając wyłączenie pewnych transakcji z określania ceny eksportowej jednego producenta eksportującego, jak opisano w motywie 25, oraz w związku z brakiem dalszych uwag ostateczne marginesy dumpingu, wyrażone jako wartość procentowa ceny CIF na granicy UE przed ocleniem, są następujące:

Przedsiębiorstwo	Margines dumpingu
PT. Cheil Jedang Indonesia	7,2 %
PT. Miwon Indonesia	13,3 %
Wszystkie pozostałe przedsiębiorstwa	28,4 %

D. SZKODA

1. Definicja przemysłu unijnego i produkcji unijnej

- (48) Zainteresowane strony powtórzyły, że Komisja powinna wyłączyć współpracującego producenta unijnego z przemysłu unijnego z uwagi na to, że niewspółpracujący producent eksportujący w Indonezji jest z nim powiązany. Stwierdzono, że to powiązanie może mieć wpływ na ustalenia dotyczące szkody.
- (49) Zainteresowane strony nie przedłożyły żadnych nowych informacji ani dowodów w tym względzie. W szczególności strony te nie uzasadniły, w jakim stopniu powiązanie to wpływa na ustalenia dotyczące szkody. Jak wskazano w motywie 53 rozporządzenia w sprawie ceł tymczasowych, w tym przypadku nie ma jednak potrzeby wyłączenia współpracującego producenta unijnego z przemysłu unijnego pomimo jego powiązania z niewspółpracującym producentem eksportującym w Indonezji, ponieważ jedyny producent unijny w pełni współpracował z Komisją w trakcie dochodzenia i był objęty pełną weryfikacją. W związku z powyższym brak współpracy podczas dochodzenia ze strony producenta eksportującego w Indonezji nie miał wpływu na przebieg dochodzenia. Powyższy argument należy zatem odrzucić.
- (50) Po ujawnieniu ustaleń zainteresowane strony powtórzyły, że współpracujący producent unijny powinien zostać wyłączony z przemysłu unijnego z uwagi na to, że niewspółpracujący producent eksportujący w Indonezji jest z nim powiązany. Wymienione zainteresowane strony stwierdziły, że brak współpracy ze strony powiązanego producenta eksportującego w Indonezji mógł mieć wpływ na ustalenia dotyczące szkody wyrządzonej przemysłowi unijnemu. Strony te stwierdziły zasadniczo, że ceny MSG były negocjowane na poziomie światowym oraz że z uwagi na istnienie powiązania występowało zagrożenie wzajemnej kompensacji cen polegającej na zaniżaniu cen stosowanych wobec klientów na rynku unijnym oraz naliczaniu wyższych cen na rynku państwa trzeciego. Powiązany producent eksportujący w Indonezji uniemożliwił Komisji sprawdzenie, czy miała miejsce wzajemna kompensacja cen, ponieważ nie współpracował w dochodzeniu.
- (51) Zainteresowane strony nie dostarczyły jednak żadnych udokumentowanych informacji na poparcie przedstawionych przez nie argumentów. W każdym razie, w odniesieniu do cen naliczanych przez producenta unijnego jego klientom na rynku unijnym, które to ceny zostały zweryfikowane podczas dochodzenia, nie ustalono, że były one zaniżane z powodu wzajemnej kompensacji. Przeciwnie, jak wskazano w motywie 100 rozporządzenia w sprawie ceł tymczasowych, indonezyjskie ceny importowe obniżyły się o 8 % w okresie badanym, co wywarło presję cenową na rynku unijnym i uniemożliwiło przemysłowi unijnemu podniesienie cen, aby uwzględnić wzrost jego kosztów. W związku z powyższym cały przemysł unijny był zmuszony obniżyć ceny w okresie badanym. Argument ten został zatem odrzucony.
- (52) Wobec braku innych uwag w odniesieniu do definicji przemysłu unijnego i produkcji unijnej, potwierdzono ustalenia przedstawione w motywach 50 i 51 rozporządzenia w sprawie ceł tymczasowych.

2. Konsumpcja w Unii

- (53) Po ujawnieniu tymczasowych ustaleń jedna zainteresowana strona stwierdziła, że opis zmian konsumpcji w Unii w motywie 55 rozporządzenia w sprawie ceł tymczasowych nie był pełny. W szczególności strona ta stwierdziła, że spadek konsumpcji w latach obrotowych 2010/2011 do 2011/2012 wynikał z tego, że przywóz z Wietnamu został zastąpiony tańszym przywozem z Indonezji i w związku z tym klienci w Unii, nie spodziewając się już wzrostu ceny, sprzedali swoje nagromadzone zapasy, doprowadzając do spadku łącznej wielkości sprzedaży.

- (54) Okoliczności opisane przez zainteresowaną stronę nie podważały wniosków z motywu 55 rozporządzenia w sprawie ceł tymczasowych, zgodnie z którymi spadek konsumpcji w latach obrotowych 2010/2011 i 2011/2012 wynikał głównie ze spadku sprzedaży przemysłu unijnego na rynku unijnym. Konkretnie, w latach obrotowych 2010/2011 i 2011/2012 zarówno sprzedaż przemysłu unijnego, jak i przywóz z państw trzecich obniżyły się. O ile jednak łączny przywóz zmniejszył się o 2 % (zob. motyw 107 rozporządzenia w sprawie ceł tymczasowych), o tyle wielkość sprzedaży przemysłu unijnego spadła o 16 % (motyw 72 rozporządzenia w sprawie ceł tymczasowych). Spadek wielkości sprzedaży przemysłu unijnego zbiegł się ze spadkiem wielkości produkcji przemysłu unijnego, jak wskazano w tabeli w motywie 68 rozporządzenia w sprawie ceł tymczasowych.
- (55) Jednak, wbrew stwierdzeniom zainteresowanej strony, jak wskazano w motywie 104 rozporządzenia w sprawie ceł tymczasowych, przywóz z Wietnamu w latach obrotowych 2010/2011 i 2011/2012 wzrósł, podczas gdy przywóz z innych państw trzecich, takich jak Brazylia, obniżył się o prawie 60 % w tym samym okresie. Założenie, że przywóz z Wietnamu został zastąpiony przywozem z Indonezji, nie jest zatem potwierdzone ustaleniami.
- (56) Ponadto zainteresowana strona nie przedstawiła dowodów na to, że użytkownicy zgromadzili zapasy przed okresem badanym, a następnie sprzedali je w dużych ilościach, gdy wzrósł przywóz z Indonezji. Powyższe stwierdzenia również nie mogły zostać potwierdzone podczas dochodzenia. Należy zatem odrzucić odnośne stwierdzenia zainteresowanej strony.
- (57) Wobec braku innych uwag dotyczących konsumpcji w Unii potwierdzono wnioski przedstawione w motywach od 52 do 55 rozporządzenia w sprawie ceł tymczasowych.

3. Przywóz z państwa, którego dotyczy postępowanie

- (58) Wobec braku uwag dotyczących przywozu z państwa, którego dotyczy postępowanie, potwierdzono wnioski zawarte w motywach od 56 do 66 rozporządzenia w sprawie ceł tymczasowych.

4. Sytuacja gospodarcza przemysłu unijnego

- (59) Jedna zainteresowana strona stwierdziła, że spadek wielkości produkcji i wykorzystania mocy produkcyjnych podczas okresu badanego wynikał jedynie ze znacznego wzrostu przed tym okresem. Strona ta utrzymywała, że spadek w okresie badanym nie powinien być zatem uważany za tendencję negatywną i nie wskazywał na szkodę. Jednak przy ocenie zmian wskaźników szkody uwzględnia się zazwyczaj tylko tendencje ustalone w okresie badanym. W omawianym przypadku nie było powodów, by odejść od tej praktyki i ocenić zmiany wskaźników szkody w rozszerzonym okresie. W związku z tym przedstawiony argument powinien zostać odrzucony.
- (60) Ta sama zainteresowana strona stwierdziła, że ewentualne włączenie produktów ubocznych mogło powiększyć koszty produkcji przemysłu unijnego, wpływając również na rentowność. Twierdzenie to było błędne. Koszty produkcji przemysłu unijnego, łącznie z produktami ubocznymi, były objęte weryfikacją, w wyniku której ustalono satysfakcjonujący poziom kompletności i prawidłowości tych kosztów. Wobec powyższego to zastrzeżenie powinno zostać odrzucone.
- (61) Wobec braku innych uwag dotyczących zmian wskaźników szkody potwierdza się wnioski zawarte w motywach od 67 do 93 rozporządzenia w sprawie ceł tymczasowych.

5. Wnioski dotyczące szkody

- (62) Jedna zainteresowana strona utrzymywała, że nie wszystkie wskaźniki szkody wykazywały tendencje negatywne oraz, że istnienie trendu negatywnego w zakresie tylko kilku wskaźników szkody nie jest wystarczające, by stwierdzić, że przemysł unijny poniósł istotną szkodę.
- (63) Zgodnie z art. 3 ust. 5 rozporządzenia w sprawie ceł tymczasowych nie wszystkie wskaźniki szkody muszą wykazywać tendencje negatywne, by można było stwierdzić, że wyrządzona została szkoda. Ponadto to stwierdzenie było błędne, ponieważ w toku dochodzenia wykazano, że prawie wszystkie wskaźniki szkody odnotowały tendencje negatywne w okresie badanym. W związku z tym argumenty te powinny zostać odrzucone.

- (64) Na podstawie powyższych ustaleń i wobec braku innych uwag potwierdzono wnioski zawarte w motywach od 94 do 96 rozporządzenia w sprawie ceł tymczasowych, zgodnie z którymi przemysł unijny poniósł istotną szkodę w rozumieniu art. 3 ust. 5 rozporządzenia podstawowego.

E. ZWIĄZEK PRZYCZYNOWY

1. Wpływ przywozu towarów po cenach dumpingowych

- (65) Jedna strona stwierdziła, że mając na uwadze ustalenia z motywu 66 rozporządzenia w sprawie ceł tymczasowych, zgodnie z którymi średni ważony margines podcięcia cenowego dotyczący przywozu z Indonezji wahał się od 0 % do 5 % w okresie objętym dochodzeniem, taki przywóz nie mógł wyrządzić szkody przemysłowi unijnemu, ponieważ nie mógł wywrzeć jakiegokolwiek presji cenowej na rynku unijnym.
- (66) To stwierdzenie nie zostało poparte ustaleniami wynikającymi z dochodzenia. Jak wskazano w motywach 99 i 100 rozporządzenia w sprawie ceł tymczasowych, przywóz po cenach dumpingowych z Indonezji znacznie wzrósł w okresie badanym, zarówno mając na uwadze wartości bezwzględne, jak i udziały w rynku. Ten wzrost zbiegł się ze spadkiem wielkości sprzedaży i udziałów przemysłu unijnego w rynku. Przywóz w tak dużych ilościach zmusił przemysł unijny do obniżenia cen sprzedaży, aby dostosować je do poziomu cen przywozu z Indonezji. W konsekwencji ustalone marginesy podcięcia były istotnie niewielkie. Jednocześnie przemysł unijny nie był w stanie odzwierciedlić wzrostu kosztów w swoich cenach, co doprowadziło do znaczącego spadku jego rentowności w okresie badanym. Jest to potwierdzone przez rozmiar ustalonych marginesów szkody, które wahały się od 24,9 % do 47,0 %, jak wskazano w poniższym motywie 125. Powyższy argument należy zatem odrzucić.
- (67) Wobec braku innych uwag dotyczących wpływu przywozu po cenach dumpingowych potwierdzono wnioski zawarte w motywach od 98 do 101 rozporządzenia w sprawie ceł tymczasowych.

2. Wpływ innych czynników

2.1. Wpływ przywozu z Chin

- (68) Dwie zainteresowane strony stwierdziły, że w przeciwieństwie do wniosków wskazanych w motywie 103 rozporządzenia w sprawie ceł tymczasowych, chiński przywóz wywarł negatywny wpływ na ceny sprzedaży przemysłu unijnego i przyczynił się do wyrządzenia istotnej szkody.
- (69) W ujęciu bezwzględnym wielkość przywozu z Chin utrzymywała się na niskim poziomie w okresie badanym, jak wskazano w motywie 102 rozporządzenia w sprawie ceł tymczasowych. Ponadto biorąc pod uwagę cła antydumpingowe, ceny importowe były wyższe od cen sprzedaży przemysłu unijnego, a także wyższe od cen przywozu z Indonezji. Mając na uwadze wielkość przywozu i ceny przywozu z Chin, stwierdzenie, że chiński przywóz przyczynił się do wyrządzenia istotnej szkody przemysłowi unijnemu, zostało odrzucone.
- (70) W związku z tym potwierdzono wnioski przedstawione w motywach 102 i 103 rozporządzenia w sprawie ceł tymczasowych.

2.2. Przywóz z innych państw trzecich

- (71) Wobec braku innych uwag dotyczących wpływu przywozu z pozostałych państw trzecich potwierdzono wnioski zawarte w motywach od 104 do 108 rozporządzenia w sprawie ceł tymczasowych.

2.3. Zmiany konsumpcji w Unii

- (72) W następstwie ujawnienia tymczasowych ustaleń jedna zainteresowana strona stwierdziła, że spadek sprzedaży przemysłu unijnego zbiegł się ze spadkiem konsumpcji w Unii, który był głównym powodem istotnej szkody poniesionej przez przemysł unijny.
- (73) Jak wskazano w motywie 109 rozporządzenia w sprawie ceł tymczasowych, spadek konsumpcji w Unii wyniósł jedynie 2 %, podczas gdy spadek sprzedaży przemysłu unijnego wyniósł 17 % w okresie badanym. W związku z powyższym spadek konsumpcji nie może stanowić wyjaśnienia dla o wiele wyższego spadku wielkości sprzedaży. Ponadto przywóz z Indonezji zwiększył się pomimo spadku konsumpcji. Wobec powyższego to zastrzeżenie powinno zostać odrzucone.

- (74) Wobec braku innych uwag w tym zakresie potwierdzono wnioski przedstawione w motywie 109 rozporządzenia w sprawie ceł tymczasowych.

2.4. Wyniki eksportowe przemysłu unijnego

- (75) Wobec braku innych uwag dotyczących wpływu wyników eksportowych przemysłu unijnego potwierdzono wnioski zawarte w motywach od 110 do 112.

2.5. Domniemana niedostateczna wydajność przemysłu unijnego

- (76) W następstwie ujawnienia tymczasowych ustaleń dwie strony powtórzyły, że szkoda wyrządzona przemysłowi unijnemu była wywołana rzekomą niedostateczną wydajnością procesu produkcji przemysłu unijnego, łącznie z nieefektywnym wykorzystaniem zasobów przez przemysł unijny.
- (77) Wymienione strony nie wskazały jednak, jakiego rodzaju były to problemy. Jak ustalono w motywie 113 rozporządzenia w sprawie ceł tymczasowych, dochodzenie nie wykazało żadnych ewentualnych problemów z wydajnością przemysłu unijnego, a odnośne stwierdzenie zostało odrzucone.
- (78) W następstwie ujawnienia ustaleń zainteresowana strona powtórzyła swoje stwierdzenia dotyczące niedostatecznej wydajności przemysłu unijnego. W tym zakresie zainteresowana strona stwierdziła, że przestoje z powodu konserwacji, włączenie dawnego przedsiębiorstwa powiązanego, wzrost kosztów produkcji, przyszłe znaczące inwestycje i ich wpływ na sytuację przemysłu unijnego nie zostały objęte dochodzeniem.
- (79) Przeciwnie do tych stwierdzeń, wyżej wymienione czynniki zostały jednak przeanalizowane przez Komisję, jak wskazano w poniższych motywach od 94 do 96 (przestoje z powodu konserwacji), 89 i 90 (włączenie dawnego przedsiębiorstwa powiązanego), 91 (koszty pracy) oraz 82 i 83 (inwestycje), ale nie wskazały na jakąkolwiek niedostateczną wydajność przemysłu unijnego. Argument ten został zatem odrzucony.

- (80) Wobec braku innych uwag w tym zakresie potwierdzono wnioski przedstawione w motywie 113 rozporządzenia w sprawie ceł tymczasowych.

2.6. Kryzys finansowy

- (81) Wobec braku innych uwag dotyczących wpływu kryzysu finansowego potwierdzono wnioski zawarte w motywie 114 rozporządzenia w sprawie ceł tymczasowych.

2.7. Inwestycje i unijne wymogi prawne dotyczące bezpieczeństwa

- (82) W następstwie ujawnienia tymczasowych ustaleń jedna zainteresowana strona stwierdziła, że to wysoki poziom inwestycji dokonanych przez przemysł unijny spowodował szkodę. Strona ta stwierdziła, że nieważne jest badanie zasadności dokonanych inwestycji, a analizie powinien być poddany jedynie wpływ tych inwestycji na sytuację przemysłu unijnego, w szczególności wpływ na rentowność przemysłu unijnego.
- (83) Strona ta nie wyjaśniła, w jakim zakresie inwestycje przeprowadzone przez przemysł unijny mogły wpłynąć na jego rentowność. Jak opisano w motywie 116 rozporządzenia w sprawie ceł tymczasowych, inwestycje dokonane przez przemysł unijny opierały się na racjonalnych decyzjach gospodarczych i nie mogły być uważane za zbędne. Ponadto koszty inwestycji amortyzowały się i jako takie nie miały znaczącego wpływu na rentowność przemysłu unijnego. Dlatego też odnośne stwierdzenia zainteresowanej strony powinny zostać odrzucone.
- (84) W następstwie ujawnienia ustaleń wymieniona zainteresowana strona powtórzyła swoje stwierdzenia, zgodnie z którymi szkoda została spowodowana wymogami prawnymi dotyczącymi bezpieczeństwa i wysokim poziomem inwestycji dokonanych przez przemysł unijny w celu sprostania tym wymogom. Powtórzono również, że nie ma znaczenia, iż były to racjonalne decyzje gospodarcze oraz że analiza powinna jedynie uwzględnić wpływ na rentowność. W tym względzie stwierdzono ostatecznie, że fakt, iż koszty inwestycyjne zamortyzowały się, nie był istotny.
- (85) Przeciwnie do tych stwierdzeń w ocenie uwzględniono jednak wpływ dokonanych inwestycji na rentowność przemysłu unijnego. Amortyzacja kosztów inwestycyjnych jest elementem kosztów, który ma znaczenie przy określaniu rentowności i musiał zatem zostać wzięty pod uwagę. Argument ten został zatem odrzucony.

- (86) Wobec braku innych uwag w odniesieniu do wpływu inwestycji i unijnych wymogów prawnych dotyczących bezpieczeństwa potwierdzono ustalenia przedstawione w motywach 115 i 116 rozporządzenia w sprawie cel tymczasowych.

2.8. Koszty surowców i inne koszty

2.8.1. Koszty produkcji

- (87) Jedna z zainteresowanych stron stwierdziła, że rentowność zmniejszyła się z powodu równoległego wzrostu ogólnych kosztów produkcji. W związku z tym szkoda spowodowana była raczej tym wzrostem w kosztach produkcji, a nie przywozem z Indonezji.

- (88) Jak wskazano w motywie 100 rozporządzenia w sprawie cel tymczasowych, wzrost kosztów produkcji nie mógł być odzwierciedlony w cenach sprzedaży ze względu na presję cenową wywieraną przez indonezyjski przywóz MSG. Spadek rentowności był zatem głównie spowodowany wzrostem przywozu po cenach dumpingowych, a odnośne stwierdzenie należy odrzucić.

2.8.2. Włączenie dawnego przedsiębiorstwa powiązanego

- (89) Ta sama zainteresowana strona stwierdziła, że wpływ włączenia dawnego przedsiębiorstwa powiązanego na rentowność przemysłu unijnego nie został wystarczająco przeanalizowany. Strona ta utrzymywała, że to włączenie wywarło negatywny wpływ na rentowność i dlatego też spowodowało szkodę dla przemysłu unijnego.

- (90) Komisja zbadała dogłębnie wpływ włączenia dawnego przedsiębiorstwa powiązanego na właściwe wskaźniki szkody, takie jak koszty produkcji, zatrudnienie, inwestycje i rentowność. Należy podkreślić, że przedsiębiorstwo powiązane prowadziło jedynie sprzedaż produktu objętego postępowaniem. Ustalono, że przemysł unijny był rentowny w roku obrotowym, w którym nastąpiło włączenie (2011/2012). W następnym roku obrotowym (2012/2013) rentowność była już ujemna. Zbiegło się to jednak ze wzrostem wielkości przywozu z Indonezji, który w rzeczywistości wzrósł dwukrotnie podczas tego samego roku. Na tej podstawie analiza nie wykazała, że włączenie dawnego przedsiębiorstwa powiązanego miało istotny negatywny wpływ na rentowność, a argumenty w tym zakresie powinny zostać odrzucone.

2.8.3. Koszty pracy

- (91) Kilka stron stwierdziło, że wzrost kosztów pracy wyrządził szkodę przemysłowi unijnemu. O ile wzrost łącznych kosztów również wynikał ze wzrostu kosztów pracy w okresie badanym, to w toku dochodzenia wykazano, że wpływ wzrostu kosztów pracy na łączne koszty produkcji nie był znaczący (dokładne dane liczbowe nie mogą być podane ze względu na ich poufny charakter). Na tej podstawie wzrost kosztów produkcji nie mógł być uważany za powód istotnej szkody wyrządzonej przemysłowi unijnemu, a stwierdzenia w tym zakresie należy odrzucić.

- (92) W następstwie ujawnienia ustaleń jedna zainteresowana strona stwierdziła, że koszty pracy nie powinny być oceniane odrębnie, lecz należało uwzględnić wpływ wzrostu różnych elementów kosztów w ujęciu całościowym.

- (93) Jak wskazano w motywach 87 i 88, Komisja oceniła wzrost kosztów produkcji w ujęciu całościowym, a zatem argument w tym względzie został odrzucony.

2.8.4. Przestoje z powodu konserwacji

- (94) W następstwie ujawnienia tymczasowych ustaleń jedna zainteresowana strona stwierdziła, że spadek produkcji i sprzedaży był związany z przestojami przemysłu unijnego z powodu konserwacji, które z kolei doprowadziły do spadku wielkości sprzedaży. W związku z powyższym spadek produkcji i wielkości sprzedaży przemysłu unijnego nie powinien być przypisywany przywózowi z Indonezji.

- (95) W toku dochodzenia wykazano, że spadek produkcji w roku obrotowym 2012/2013 i okresie badanym rzeczywiście zbiegł się z dłuższym przestojem produkcji z powodu konserwacji. Przerwa ta stanowiła jednak tylko próbę zmniejszenia wysokiego stanu zapasów wynikającego ze spadku sprzedaży we wcześniejszych latach okresu badanego.

- (96) Dlatego też spadek produkcji i sprzedaży był konsekwencją wzrostu przywozu dumpingowego MSG z Indonezji, a odnośny argument powinien zostać odrzucony.

- (97) W następstwie ujawnienia ustaleń inna zainteresowana strona powtórzyła swoje stwierdzenie, zgodnie z którym szkoda była związana z przestojami z powodu konserwacji, a kwestia, czy takie przestoje były konieczne, nie miała znaczenia. Strona ta stwierdziła, że wpływ tych przestołów na rentowność przemysłu unijnego powinien zostać uwzględniony.
- (98) Jak wskazano w motywach 95 i 96, przestoje z powodu konserwacji wynikały ze spadku sprzedaży, który był konsekwencją wzrostu przywozu po cenach dumpingowych z Indonezji. W związku z powyższym przywóz z Indonezji spowodował przestoje z powodu konserwacji, które nie mogą zatem być ani analizowane odrębnie, ani uważane za naruszające związek przyczynowy między tym przywozem a wyrządzoną szkodą. Argument tej zainteresowanej strony został zatem odrzucony.

2.8.5. Deprecjacja rupii indonezyjskiej

- (99) W następstwie ujawnienia tymczasowych ustaleń jedna zainteresowana strona stwierdziła, że deprecjacja rupii indonezyjskiej między styczniem 2012 r. a styczniem 2014 r. zapewniła producentom eksportującym przewagę komparatywną niezwiązaną z ich decyzjami dotyczącym cen. Strona ta utrzymywała, że wpływ tego czynnika powinien zostać zbadany.
- (100) W tym kontekście, należy przypomnieć, że prawdopodobny skutek przywozu po cenach dumpingowych na ceny naliczane przez przemysł unijny jest badany przede wszystkim przez określenie podcięcia cenowego, zniżenia cen i tłumienia cen. W tym celu porównuje się ceny wywozu po cenach dumpingowych z cenami sprzedaży przemysłu UE; w pewnych przypadkach może zaistnieć konieczność przeliczenia cen eksportowych stosowanych do obliczania szkody na inną walutę celem uzyskania porównywalnej podstawy. W konsekwencji stosowanie kursów wymiany walut w tym kontekście gwarantuje jedynie ustalenie różnicy cenowej na porównywalnej podstawie. W związku z powyższym oczywiste jest, że w tej sprawie kurs wymiany nie może być uważany za czynnik wyrządzający szkodę przemysłowi unijnemu, ponieważ stanowi on nieodłączną część przywozu. Dlatego też argument ten należy odrzucić.

2.8.6. Wnioski

- (101) Wobec braku innych uwag dotyczących wpływu kosztów surowców i innych kosztów potwierdzono wnioski zawarte w motywach od 117 do 120 rozporządzenia w sprawie cel tymczasowych.

3. Wnioski w sprawie związku przyczynowego

- (102) Ze względu na brak jakichkolwiek innych uwag dotyczących związku przyczynowego, potwierdzono wnioski wskazane w motywach od 121 do 125 rozporządzenia w sprawie cel tymczasowych.

F. INTERES UNII

1. Interes przemysłu unijnego

- (103) Ze względu na brak uwag dotyczących interesu przemysłu unijnego potwierdzono ustalenia przedstawione w motywach od 127 do 129 rozporządzenia w sprawie cel tymczasowych.

2. Interes importerów/przedsiębiorstw handlowych

- (104) Ze względu na brak uwag dotyczących interesu niepowiązanych importerów i przedsiębiorstw handlowych potwierdzono ustalenia przedstawione w motywach od 130 do 132 rozporządzenia w sprawie cel tymczasowych.

3. Interes użytkowników

- (105) W następstwie ujawnienia tymczasowych ustaleń jeden użytkownik powtórzył swój argument opisany w motywie 140 rozporządzenia w sprawie cel tymczasowych, zgodnie z którym konsumpcja MSG w Unii prawdopodobnie znacząco wzrośnie, zwłaszcza w związku z wprowadzeniem przez Unię zakazu dotyczącego fosforanów i innych związków fosforu, które rzekomo zostaną zastąpione przez MSG stosowany w sektorze niespożywcym. Użytkownik ten stwierdził, że moce produkcyjne przemysłu unijnego nie będą wystarczające, aby zaspokoić zwiększony popyt na rynku unijnym. Strona ta stwierdziła, że wzrost konsumpcji przyniesie korzyść przemysłowi unijnemu, ponieważ będzie on w stanie zwiększyć wielkość sprzedaży. Ten sam użytkownik powtórzył swój argument, zgodnie z którym brakować będzie alternatywnych źródeł dostaw, w szczególności z uwagi na to, że producenci w państwach trzecich również stanowią część tej samej grupy przedsiębiorstw co przemysł unijny i w konsekwencji nie zaopatrują rynku unijnego.

- (106) Jak wskazano w motywie 141 rozporządzenia w sprawie cel tymczasowych, trudno jest przewidzieć, w jaki sposób nowe unijne ramy regulacyjne zabraniające wykorzystania fosforanów i innych związków fosforu wpłyną na przemysł unijny. W szczególności zainteresowana strona nie przedstawiła żadnych informacji ani dowodów na to, czy i jeżeli tak, to w jakim stopniu taka sytuacja zwiększy popyt na MSG w Unii.
- (107) W toku dochodzenia wykazano, że przemysł unijny dysponował wolnymi mocami produkcyjnymi i byłby w stanie zwiększyć swoją wielkość produkcji oraz zaspokoić przynajmniej częściowo większy popyt na rynku unijnym. Łączne unijne moce produkcyjne przekraczały łączną konsumpcję w Unii w okresie objętym dochodzeniem.
- (108) W odniesieniu do alternatywnych źródeł dostaw, jak już wspomniano w motywie 147 rozporządzenia w sprawie cel tymczasowych, w toku dochodzenia wykazano, że kilka państw trzecich produkowało MSG. Na początku okresu badanego, tj. w roku obrotowym 2010/2011 udział przywozu z innych państw trzecich (np. Brazylii, Wietnamu i Korei) w rynku był znaczący i spadł dopiero wtedy, gdy wzrósł tani przywóz z Indonezji. Dochodzenie wykazało również, że w kilku państwach trzecich istnieli dostawcy, którzy nie należeli do tej samej grupy co przemysł unijny. Przywóz z innych państw trzecich mógłby zostać wznowiony, jeżeli przywrócono by równe warunki działania na rynku unijnym.
- (109) Argumenty w tym zakresie powinny zostać zatem odrzucone.
- (110) W następstwie ujawnienia ostatecznych ustaleń ta sama zainteresowana strona powtórzyła swoje stwierdzenie, zgodnie z którym popyt na MSG znacznie wzrośnie w Unii z powodu przyszłego wprowadzenia zakazu dotyczącego fosfatów, a przemysł unijny nie będzie w stanie sprostac temu zwiększonemu popytowi w Unii. Strona ta jednak nie dostarczyła żadnych nowych informacji ani konkretnych dowodów, a zatem argument ten został odrzucony.
- (111) Ta sama zainteresowana strona stwierdziła również po ostatecznym ujawnieniu ustaleń, że Komisja nie wzięła pod uwagę odsetka, jaki reprezentują koszty MSG w łącznych kosztach detergentów. Strona ta nie przedłożyła jednak żadnych nowych informacji, które zaprzeczałyby ustaleniom w motywach 138 i 139 rozporządzenia w sprawie cel tymczasowych, zgodnie z którymi ewentualny wpływ środków na to przedsiębiorstwo będzie ograniczony. Argument ten został zatem odrzucony.
- (112) Ta sama zainteresowana strona stwierdziła wreszcie, że dodatkowe koszty dla przemysłu niespożywczego i użytkowników produktów niespożywczych zostały pominięte. Strona ta jednak nie dostarczyła żadnych nowych informacji ani dowodów, a zatem argument ten został odrzucony.
- (113) Inny użytkownik stwierdził, że wpływ środków wprowadzonych wobec Indonezji i Chin na użytkowników powinien być oceniony łącznie.
- (114) Wpływ obu środków na użytkowników został przeanalizowany, zwłaszcza w kontekście dostępności alternatywnych źródeł dostaw w motywie 147 rozporządzenia w sprawie cel tymczasowych. Jak wskazano w motywie 108, analiza ta wykazała, że wiele państw trzecich mogło dokonywać wywozu MSG do Unii. Te państwa trzecie były obecne na rynku unijnym przed pojawieniem się tam indonezyjskiego przywozu dumpingowego w dużych ilościach.
- (115) Stwierdzono, że użytkownicy nie są w stanie przenieść na klientów końcowych dodatkowych kosztów cła antydumpingowego ze względu na nasiloną konkurencję na rynku gotowych produktów spożywczych w Unii.
- (116) Jak wskazano w motywach od 135 do 137 rozporządzenia w sprawie cel tymczasowych, w sektorze żywienia koszt MSG stanowił tylko około 5 % łącznych kosztów produktów zawierających MSG wytwarzanych przez współpracujące przedsiębiorstwa. Te przedsiębiorstwa zostały uznane za rentowne. Zainteresowana strona nie przedstawiła żadnych informacji, które zaprzeczałyby tym ustaleniom. W związku z powyższym potwierdzono wnioski wskazane w motywie 136 rozporządzenia w sprawie cel tymczasowych, zgodnie z którymi środki miałyby tylko ograniczony wpływ na te przedsiębiorstwa, oraz odrzucono argumenty przedstawione w tym względzie.

4. Interes dostawców surowców

- (117) W następstwie ujawnienia tymczasowych ustaleń dwóch dostawców zakwestionowało wnioski opisane w motywie 143 rozporządzenia w sprawie cel tymczasowych, twierdząc, że wyeliminowanie przemysłu unijnego wywarłoby znaczący wpływ na ich działalność gospodarczą. Wskazani dostawcy utrzymywali, że ewentualne zaprzestanie produkcji MSG przez przemysł unijny wywarłoby niekorzystny wpływ na ich ogólną działalność, ponieważ cukrownie nie mogą uniknąć produkcji pewnych ilości syropu z cukru i melasy, które są kupowane głównie przez przemysł unijny. Jeżeli cukier w takich formach pozostałby niesprzedany, miałyby to wpływ na ogólną rentowność danej cukrowni.

(118) Odośne argumenty nie były jednak uzasadnione i w związku z tym nie mogły być uwzględnione.

5. Inne argumenty

(119) Po ujawnieniu tymczasowych ustaleń jedna zainteresowana strona powtórzyła swoje uwagi w sprawie rzekomej pozycji dominującej przemysłu unijnego, twierdząc, że w wyniku wprowadzenia środków wobec MSG przemysł unijny uzyskałby przewagę komparatywną na rynku unijnym. Jednak nie przedstawiono żadnych dowodów na poparcie tych argumentów. W związku z powyższym potwierdzono wnioski wskazane w motywie 145 rozporządzenia w sprawie ceł tymczasowych i należy odrzucić argumenty przedstawione w tym względzie.

6. Wnioski dotyczące interesu Unii

(120) Ze względu na brak jakichkolwiek innych uwag dotyczących interesu Unii potwierdzono wnioski wskazane w motywach od 126 do 148 rozporządzenia w sprawie ceł tymczasowych.

G. OSTATECZNE ŚRODKI ANTYDUMPINGOWE

1. Poziom usuwający szkodę (margines szkody)

(121) W następstwie ujawnienia tymczasowych ustaleń jedna zainteresowana strona zakwestionowała docelowy zysk wykorzystany w celu określenia poziomu usuwającego szkodę, jak wskazano w motywie 151 rozporządzenia w sprawie ceł tymczasowych. Strona ta stwierdziła, że marża zysku przed opodatkowaniem wynosząca 3 % – 5 % byłaby rozsądna oraz powiązana z rynkiem w oparciu o marżę zysku netto przed opodatkowaniem osiąganą przez producentów MSG w dwóch państwach azjatyckich w 2013 r.

(122) Marża zysku zastosowana w celu określenia poziomu usuwającego szkodę odpowiada marży zysku, której przemysł unijny mógł racjonalnie oczekiwać w normalnych warunkach konkurencji. Jak wskazano w motywie 151 rozporządzenia w sprawie ceł tymczasowych, przywóz po cenach dumpingowych z Indonezji zaczął wywierać wpływ dopiero w trzecim roku okresu badanego. W związku z powyższym uznano za rozsądne ustalenie marży zysku w odniesieniu do pierwszych dwóch lat okresu badanego.

(123) Ze względu na brak jakichkolwiek innych uwag dotyczących poziomu usuwającego szkodę, potwierdzono wnioski wskazane w motywach od 150 do 152 rozporządzenia w sprawie ceł tymczasowych.

2. Środki ostateczne

(124) W świetle wniosków dotyczących dumpingu, szkody, związku przyczynowego i interesu Unii oraz zgodnie z art. 9 ust. 4 rozporządzenia podstawowego należy wprowadzić ostateczne środki antydumpingowe w odniesieniu do przywozu produktu objętego postępowaniem na poziomie marginesów dumpingu, zgodnie z zasadą niższego cła. W omawianej sprawie, po ujawnieniu tymczasowych ustaleń, indywidualna stawka cła jednego producenta eksportującego została objęta przeglądem, ponieważ pewne transakcje zostały wyłączone z określenia ceny eksportowej stosowanej przez tego producenta.

(125) Na podstawie powyższego ustala się następujące stawki nakładanych ceł:

Państwo	Przedsiębiorstwo	Margines dumpingu (%)	Margines szkody (%)	Ostateczne cło antydumpingowe (%)
Indonezja	PT. Cheil Jedang Indonesia	7,2	[24,9–40,2]	7,2
Indonezja	PT. Miwon Indonesia	13,3	[27,9–43,6]	13,3
Indonezja	Wszystkie pozostałe przedsiębiorstwa	28,4	[31,4–47,0]	28,4

(126) Indywidualne stawki cła antydumpingowego dla poszczególnych przedsiębiorstw określone w niniejszym rozporządzeniu zostały ustanowione na podstawie ustaleń niniejszego dochodzenia. Odzwierciedlają one zatem sytuację ustaloną podczas dochodzenia, dotyczącą tych przedsiębiorstw. Te stawki celne mają zastosowanie wyłącznie dla przywozu produktu objętego postępowaniem pochodzącego z państwa, którego dotyczy postępowanie, oraz produkowanego przez wymienione osoby prawne. Przywożony produkt objęty postępowaniem wytworzony przez jakiegokolwiek inne przedsiębiorstwo, którego nazwa i adres nie zostały wyraźnie wymienione w części normatywnej niniejszego rozporządzenia, w tym podmioty powiązane z przedsiębiorstwami wyraźnie wymienionymi, powinien podlegać stawce celnej mającej zastosowanie do „wszystkich pozostałych przedsiębiorstw”. Nie powinien on być objęty żadną z indywidualnych stawek cła antydumpingowego.

- (127) Przedsiębiorstwo może zwrócić się o zastosowanie indywidualnej stawki cła antidumpingowego w przypadku zmiany jego nazwy. Wniosek w tej sprawie należy kierować do Komisji (¹). Wniosek musi zawierać wszystkie istotne informacje, które pozwolą wykazać, że zmiana nie wpływa na prawo przedsiębiorstwa do korzystania ze stawki celnej, która ma wobec niego zastosowanie. Jeśli zmiana nazwy przedsiębiorstwa nie wpływa na prawo do korzystania ze stawki celnej mającej wobec niego zastosowanie, w *Dzienniku Urzędowym Unii Europejskiej* opublikowane zostanie ogłoszenie w sprawie zmiany nazwy.
- (128) W celu zminimalizowania ryzyka obchodzenia cła związanego z dużą różnicą w stawkach celnych potrzebne są szczególne środki gwarantujące stosowanie indywidualnych ceł antidumpingowych. Przedsiębiorstwa, na które nałożono indywidualne cła antidumpingowe muszą przedstawić ważną fakturę handlową organom celnym państwa członkowskiego. Faktura musi spełniać wymogi przedstawione w załączniku. Przywóz, któremu nie towarzyszy taka faktura, zostanie objęty celem antidumpingowym obowiązującym wobec „wszystkich pozostałych przedsiębiorstw”.
- (129) W celu zapewnienia należytego egzekwowania ceł antidumpingowych, cło antidumpingowe dotyczące wszystkich pozostałych przedsiębiorstw będzie stosowane nie tylko w odniesieniu do niewspółpracujących producentów eksportujących w ramach bieżącego dochodzenia, ale także do producentów, którzy nie prowadzili wywozu do Unii w okresie objętym dochodzeniem.

3. Ostateczne pobranie cła tymczasowego

- (130) Ze względu na ustaloną wysokość marginesów dumpingu oraz zważywszy na poziom szkody, jaką poniósł przemysł unijny, należy dokonać ostatecznego poboru kwot zabezpieczonych w formie tymczasowego cła antidumpingowego nałożonego rozporządzeniem w sprawie ceł tymczasowych.
- (131) Komitet ustanowiony na mocy art. 15 ust. 1 rozporządzenia podstawowego nie wydał opinii,

PRZYJMUJE NINIEJSZE ROZPORZĄDZENIE:

Artykuł 1

1. Niniejszym nakłada się ostateczne cło antidumpingowe na przywóz glutamianu monosodowego obecnie objętego kodem CN ex 2922 42 00 (kod Taric 2922 42 00 10) i pochodzącego z Indonezji.

2. Stawki ostatecznego cła antidumpingowego mające zastosowanie do ceny netto na granicy Unii przed ocleniem są następujące dla produktu opisanego w ust. 1 i wyprodukowanego przez przedsiębiorstwa wymienione w poniższej tabeli:

Przedsiębiorstwo	Ostateczne cło antidumpingowe (%)	Dodatkowy kod TARIC
PT. Cheil Jedang Indonesia	7,2	B961
PT. Miwon Indonesia	13,3	B962
Wszystkie pozostałe przedsiębiorstwa	28,4	B999

3. Stosowanie indywidualnych stawek cła antidumpingowego ustalonych dla przedsiębiorstw wymienionych w ust. 2 uwarunkowane jest przedstawieniem organom celnym państw członkowskich ważnej faktury handlowej, która musi być zgodna z wymogami określonymi w załączniku. W przypadku nieprzedstawienia takiej faktury, obowiązuje stawka celna mająca zastosowanie do „wszystkich pozostałych przedsiębiorstw”.

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

Artykuł 2

Kwoty zabezpieczone w postaci tymczasowych ceł antidumpingowych na podstawie rozporządzenia wykonawczego (UE) nr 904/2014 zostają ostatecznie pobrane.

(¹) European Commission, Directorate-General for Trade, Directorate H, Rue de la Loi 170, 1040 Brussels, Belgium.

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 21 stycznia 2015 r.

W imieniu Komisji
Jean-Claude JUNCKER
Przewodniczący

ZAŁĄCZNIK

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

- nazwisko i funkcja oficjalnego przedstawiciela podmiotu, który wystawił fakturę handlową,
- oświadczenie o następującej treści:

„Ja, niżej podpisany, poświadczam, że (ilość) glutamianu monosodowego sprzedanego na wywóz do Unii Europejskiej objęta niniejszą fakturą została wytworzona przez (nazwa i adres przedsiębiorstwa) (kod dodatkowy TARIC) w Indonezji. Oświadczam, że informacje zawarte w niniejszej fakturze są pełne i zgodne z prawdą.”.

Data i podpis