

DECYZJE

DECYZJA WYKONAWCZA KOMISJI (UE) 2018/351

z dnia 8 marca 2018 r.

odrzucająca zobowiązania złożone w związku z postępowaniem antydumpingowym dotyczącym przywozu niektórych wyrobów płaskich walcowanych na gorąco z żeliwa, stali niestopowej i pozostałej stali stopowej, pochodzących z Brazylii, Iranu, Rosji i Ukrainy

KOMISJA EUROPEJSKA,

uwzględniając Traktat o funkcjonowaniu Unii Europejskiej,

uwzględniając rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2016/1036 z dnia 8 czerwca 2016 r. w sprawie ochrony przed przywozem produktów po cenach dumpingowych z krajów niebędących członkami Unii Europejskiej ⁽¹⁾ („rozporządzenie podstawowe”), w szczególności jego art. 8,

po poinformowaniu państw członkowskich,

a także mając na uwadze, co następuje:

1. PROCEDURA

- (1) Komisja Europejska („Komisja”) nałożyła, rozporządzeniem wykonawczym (UE) 2017/1795 ⁽²⁾, ostateczne cło antydumpingowe na przywóz niektórych wyrobów płaskich walcowanych na gorąco z żeliwa, stali niestopowej i pozostałej stali stopowej („płaskie wyroby ze stali walcowane na gorąco”) pochodzących z Brazylii, Iranu, Rosji i Ukrainy oraz zakończyła dochodzenie dotyczące przywozu niektórych wyrobów płaskich walcowanych na gorąco z żeliwa, stali niestopowej i pozostałej stali stopowej pochodzących z Serbii („rozporządzenie w sprawie ceł ostatecznych”).
- (2) W trakcie dochodzenia, które doprowadziło do nałożenia tego cła, pięciu producentów eksportujących z Brazylii, Iranu, Rosji i Ukrainy złożyło zobowiązania cenowe. Ponieważ te zobowiązania zostały złożone po dodatkowym ujawnieniu ostatecznych ustaleń, które nastąpiło na późnym etapie dochodzenia, Komisja nie była w stanie przeanalizować przed terminem przyjęcia rozporządzenia w sprawie ceł ostatecznych, czy takie zobowiązania cenowe mogły zostać zaakceptowane. Dlatego też, mając na uwadze te nadzwyczajne okoliczności, Komisja zobowiązała się do zakończenia analizy tych pięciu zobowiązań na późniejszym etapie. Po zakończeniu dochodzenia i publikacji rozporządzenia w sprawie ceł ostatecznych szósty producent eksportujący złożył zobowiązanie cenowe.
- (3) W dniu 18 grudnia 2017 r. Komisja poinformowała wszystkie zainteresowane strony o ocenie propozycji zobowiązań, na podstawie której zamierza odrzucić wszystkie propozycje zobowiązań („ocena Komisji”). W oparciu o te informacje zainteresowane strony złożyły pisemne zgłoszenia zawierające uwagi co do tej oceny oraz, w niektórych przypadkach, dalsze zmiany przedstawionych propozycji. Ponadto zainteresowane strony, które wystąpiły z wnioskiem o przesłuchanie, uzyskały taką możliwość.
- (4) W dniu 3 stycznia 2018 r. Komisja otrzymała wniosek od rządu Ukrainy o przeprowadzenie konsultacji na podstawie art. 50 a układu o stowarzyszeniu między UE a Ukrainą ⁽³⁾. Konsultacje te przeprowadzono w dniu 26 stycznia 2018 r. Uwagi pisemne zostały przedłożone w dniu 31 stycznia 2018 r.

2. ZOBOWIĄZANIA

- (5) Adekwatność i wykonalność wszystkich zobowiązań zostały ocenione w świetle obowiązujących przepisów, w tym układu o stowarzyszeniu między UE a Ukrainą w przypadku ukraińskiego producenta eksportującego.

⁽¹⁾ Dz.U. L 176 z 30.6.2016, s. 21.

⁽²⁾ Rozporządzenie wykonawcze Komisji (UE) 2017/1795 z dnia 5 października 2017 r. nakładające ostateczne cło antydumpingowe na przywóz niektórych wyrobów płaskich walcowanych na gorąco z żeliwa, stali niestopowej i pozostałej stali stopowej, pochodzących z Brazylii, Iranu, Rosji i Ukrainy oraz kończące dochodzenie dotyczące przywozu niektórych wyrobów płaskich walcowanych na gorąco z żeliwa, stali niestopowej i pozostałej stali stopowej, pochodzących z Serbii (Dz.U. L 258 z 6.10.2017, s. 24).

⁽³⁾ Dz.U. L 161 z 29.5.2014, s. 3.

2.1. Zobowiązania i ich ocena

2.1.1. *Companhia Siderúrgica Nacional (Brazylia)*

- (6) Producent eksportujący zaproponował jedną minimalną cenę importową (MCI) za tonę dla pewnej wielkości wywozu do Unii i drugą – wyższą – MCI dla wielkości przekraczającej ten poziom wywozu. Producent eksportujący zaproponował również mechanizm korekty cen.
- (7) Zobowiązanie oparte na średniej MCI jest niewystarczające, ponieważ nie usunie szkodliwych skutków dumpingu w odniesieniu do wszystkich rodzajów produktu, w szczególności tych najdroższych. Jak stwierdzono w motywach 632 i 655 rozporządzenia w sprawie ceł ostatecznych, Komisja uznała, że środek w formie stałej kwoty za tonę dla danego przedsiębiorstwa precyzyjniej niż MCI odzwierciedla szkodę spowodowaną przez producenta eksportującego, u którego wykryto stosowanie dumpingu. Gwarantuje on również, że w przeciwieństwie do MCI, cło usuwa szkodę w całości, zapewniając natychmiastową ochronę przemysłowi Unii. Ponadto zobowiązanie obejmuje transakcje pomiędzy podmiotami powiązаныmi. Sam charakter takich powiązań stwarza liczne możliwości wzajemnej kompensacji. Wszelkie transakcje, pożyczki lub dotacje między dwoma podmiotami powiązаныmi mogłyby zostać wykorzystane w celu skompensowania MCI. Komisja nie jest w stanie monitorować tych transakcji i nie dysponuje odpowiednimi wskaźnikami, które pozwoliłyby jej na sprawdzenie, czy transakcje te są rzeczywiste, czy mają charakter kompensacyjny.
- (8) Ponadto przyjęcie zobowiązania byłoby niepraktyczne. Producent eksportujący posiada przedsiębiorstwa powiązane w kilku państwach członkowskich, a niektóre z tych przedsiębiorstw przetwarzają produkt objęty postępowaniem. Producent eksportujący sprzedaje również inne produkty klientom w Unii, a jego importer powiązany sprzedaje produkty podobne z innych źródeł. W związku z tym Komisja nie jest w stanie skutecznie monitorować takich rodzajów działalności oraz wdrożenia dwóch różnych MCI w zależności od wielkości wywozu.
- (9) W odpowiedzi na ocenę Komisji producent eksportujący stwierdził, że MCI zaproponowana w przedstawionych przez niego zobowiązaniach usuwa szkodliwe skutki dumpingu, gdyż taka sama MCI została zaproponowana przez Komisję na etapie dochodzenia. Producent eksportujący wskazał, że odnośna MCI jest oparta na średnich ważonych cenach przywozu wszystkich rodzajów produktu. W związku z tym odnośna MCI nie przynosiłaby szkody producentom unijnym, gdyż rodzaje produktu o niższym poziomie cen zostałyby umieszczone na wyższym poziomie cen niż powinny, co równoważyłoby rodzaje produktu o wyższym poziomie cen. Gdyby zastosować tę logikę do rodzajów produktu wchodzących w skład jego wywozu w okresie objętym dochodzeniem, według producenta eksportującego odnośna MCI byłaby wystarczająca do usunięcia szkodliwych skutków dumpingu. Ponadto producent eksportujący stwierdził, że odnośna MCI nie powinna być dostosowana w związku ze sprzedażą poprzez powiązane przedsiębiorstwo, między innymi ze względu na sposób, w jaki jego cena eksportowa została ustalona w rozporządzeniu w sprawie ceł ostatecznych. Producent eksportujący stwierdził następnie, że wzajemna kompensacja nie jest możliwa z szeregu powodów, w szczególności dlatego, że wzajemna kompensacja zostałaby wykazana w sprawozdaniach rocznych producenta eksportującego i powiązanych z nim przedsiębiorstw. Producent eksportujący zmienił również swoją propozycję zobowiązań. W nowej propozycji producent eksportujący zobowiązał się do zaprzestania odsprzedaży płaskich wyrobów ze stali walcowanych na gorąco przez powiązane z nim podmioty w Unii oraz do wykazywania w sprawozdaniach sprzedaży innych produktów w Unii.
- (10) W odniesieniu do uwagi, że proponowana MCI usuwa szkodliwe skutki dumpingu, gdyż jest taka sama jak MCI zaproponowana przez Komisję na etapie dochodzenia, Komisja odnotowała, że ostatecznie rozwiązanie to zostało odrzucone. Przyczyny tego odrzucenia zostały podane między innymi w motywach 632 i 655 rozporządzenia w sprawie ceł ostatecznych, które podsumowano w motywie 7 powyżej. Uwaga dotycząca oparcia MCI na średnich ważonych cenach przywozu nie miała wpływu na wnioski, że odnośna MCI nie usuwa szkodliwych skutków dumpingu w odniesieniu do najdroższych rodzajów produktu. Komisja nie była w stanie znaleźć danych na poparcie twierdzenia, że odnośna MCI usuwałaby szkodliwe skutki dumpingu ze względu na rodzaje produktu wchodzące w skład wywozu w okresie objętym dochodzeniem. Wnioskodawca również nie przedstawił takich danych. Komisja uznała, że nawet gdyby dysponowała danymi na poparcie tego twierdzenia, nic nie stoi na przeszkodzie, by doszło do przesunięcia w składzie rodzajów produktu w kierunku rodzajów produktu o wyższym poziomie cen. Co więcej, samo zastosowanie odnośnej MCI mogłoby sprzyjać takiemu przesunięciu. Jeśli chodzi o uwagę, że odnośna MCI nie powinna być dostosowana w związku ze sprzedażą poprzez powiązane przedsiębiorstwo, Komisja może zgodzić się, że rzeczywiście uwzględniając okoliczności sprawy w okresie objętym dochodzeniem i w szczególności sposób ustalenia ceny eksportowej dla odnośnego producenta eksportującego w rozporządzeniu w sprawie ceł ostatecznych, dostosowanie to nie byłoby uzasadnione. Nie ma jednak gwarancji, że okoliczności te nie ulegną zmianie, zwłaszcza że odnośne przedsiębiorstwa są powiązane. Ponadto, jeśli chodzi o zmianę propozycji i ryzyko wzajemnej kompensacji, Komisja odnotowała, że o ile zobowiązanie do powstrzymania się od odsprzedaży produktu objętego postępowaniem ograniczyłoby część ryzyka wzajemnej kompensacji, nadal pozostaje podstawowa kwestia, czyli odnośnej MCI stosowanej w odniesieniu do transakcji między powiązаныmi podmiotami. Takie powiązanie między dwoma podmiotami stwarza wiele możliwości

wzajemnej kompensacji, czego Komisja nie jest w stanie skutecznie monitorować. Nie wszystkie te możliwości byłyby wykazywane w sprawozdaniach rocznych, a w odniesieniu do tych, które byłyby, Komisja nie dysponowałaby właściwymi danymi porównawczymi umożliwiającymi jej ocenę, czy mają one charakter kompensacyjny. Zobowiązanie obejmujące powiązaną sprzedaż może być zaakceptowane jedynie, jeśli produkt objęty postępowaniem jest ostatecznie odsprzedawany niezależnemu klientowi i do tych transakcji można zastosować odnośną odpowiednio skorygowaną MCI. Nie jest to możliwe, jeśli produkt objęty postępowaniem jest przetwarzany na inny produkt.

2.1.2. *Usinas Siderurgicas de Minas Gerais S.A. (Brazylia)*

- (11) Producent eksportujący zaproponował jedną MCI za tonę dla całego swojego wywozu.
- (12) Zobowiązanie oparte na średniej MCI jest niewystarczające, ponieważ nie usunie szkodliwych skutków dumpingu w odniesieniu do wszystkich rodzajów produktu, w szczególności tych najdroższych. Jak stwierdzono w motywach 632 i 655 rozporządzenia w sprawie ceł ostatecznych, Komisja uznała, że środek w formie stałej kwoty za tonę dla danego przedsiębiorstwa precyzyjniej niż jedna MCI odzwierciedla szkodę spowodowaną przez producenta eksportującego, u którego wykryto stosowanie dumpingu. Gwarantuje on również, że w przeciwieństwie do jednej MCI, cło usuwa szkodę w całości, zapewniając natychmiastową ochronę przemysłowi Unii. Zobowiązanie jest także nieodpowiednie, ponieważ producent eksportujący nie zaproponował mechanizmu korekty, podczas gdy ceny płaskich wyrobów ze stali walcowanych na gorąco podlegają znacznym wahaniom w miarę upływu czasu.
- (13) Ponadto przyjęcie zobowiązania byłoby niepraktyczne. Ze względu na globalną strukturę i działalność w zakresie sprzedaży producenta eksportującego proponowane zobowiązanie cenowe nie mogłoby być skutecznie monitorowane i dopuszczałoby wiele możliwości wzajemnej kompensacji cen. Producent eksportujący posiada wiele przedsiębiorstw powiązanych w kilku państwach członkowskich Unii i poza nią. Ponadto producent eksportujący sprzedaje również inne produkty w Unii. W związku z tym Komisja nie jest w stanie skutecznie monitorować takich rodzajów działalności.

2.1.3. *Mobarakeh Steel Company (Iran)*

- (14) Producent eksportujący zaproponował jedną MCI za tonę dla całego swojego wywozu, skorygowaną w przypadku sprzedaży za pośrednictwem jego przedsiębiorstwa handlowego w Unii.
- (15) Zobowiązanie oparte na średniej MCI jest niewystarczające, ponieważ nie usunie szkodliwych skutków dumpingu w odniesieniu do wszystkich rodzajów produktu, w szczególności tych najdroższych. Jak stwierdzono w motywach 632 i 655 rozporządzenia w sprawie ceł ostatecznych, Komisja uznała, że środek w formie stałej kwoty za tonę dla danego przedsiębiorstwa precyzyjniej niż MCI odzwierciedla szkodliwy dumping ustalony w odniesieniu do producenta eksportującego. Gwarantuje on również, że w przeciwieństwie do MCI, cło usuwa szkodliwy dumping w całości, zapewniając natychmiastową ochronę przemysłowi Unii. Zobowiązanie jest także nieodpowiednie, ponieważ producent eksportujący nie zaproponował mechanizmu korekty, podczas gdy ceny płaskich wyrobów ze stali walcowanych na gorąco podlegają znacznym wahaniom w miarę upływu czasu.
- (16) Ponadto przyjęcie zobowiązania byłoby niepraktyczne. Z uwagi na fakt, że producent eksportujący sprzedaje inne produkty do Unii, proponowane zobowiązanie cenowe nie może być skutecznie monitorowane i dopuszcza możliwości wzajemnej kompensacji cen. W związku z tym Komisja nie jest w stanie skutecznie monitorować takich rodzajów działalności.
- (17) W odpowiedzi na ocenę Komisji producent eksportujący stwierdził, że Komisja nie odniosła się do faktu, że jego propozycja odzwierciedlała propozycję Komisji przedstawioną na etapie dochodzenia. Producent eksportujący zażądał wyjaśnienia, dlaczego jego propozycja odzwierciedlająca propozycję Komisji nie jest odpowiednia. Producent eksportujący stwierdził, że zaproponowana przez niego MCI jest wyższa niż ta zaproponowana przez Komisję podczas dochodzenia i w związku z tym MCI zaproponowana w ramach zobowiązania z definicji usuwa szkodę dla przemysłu Unii. Ponadto producent eksportujący podnosił, że nie ma różnicy między MCI a cłem specyficznym za tonę, jeśli chodzi o usunięcie szkodliwych skutków dumpingu w odniesieniu do najdroższego produktu, a zatem że argument ten jest nieadekwatny. Producent eksportujący argumentował, że fakt, iż

sprzedaje inne produkty w Unii, nie stwarza automatycznie ryzyka wzajemnej kompensacji. Ponadto stwierdził, że faktury w ramach zobowiązania zapobiegłyby jakimkolwiek ryzyku obchodzenia lub wzajemnej kompensacji dokładnie w taki sam sposób, jak ważna faktura handlowa zaproponowana w dokumencie w sprawie ujawnienia ostatecznych ogólnych ustaleń.

- (18) Komisja odnotowała, że jej ocena jest ważna nie tylko w kwestii podobieństw między propozycją zobowiązań a jednym z wariantów rozważanych na etapie dochodzenia – w motywie 15 powyżej Komisja przypomina i podsumowuje część rozporządzenia w sprawie ceł ostatecznych, wyjaśniając, dlaczego wariant ten musiał zostać odrzucony. To samo uzasadnienie ma zastosowanie do uwagi producenta eksportującego, w której porównuje on faktury w ramach zobowiązania z jednym z rozwiązań rozważanych podczas dochodzenia i ostatecznie odrzuconym przez Komisję. Fakt, że MCI zaproponowana przez producenta eksportującego jest wyższa niż MCI rozważana przez Komisję w pewnym momencie dochodzenia nie oznacza, że z definicji usuwa ona szkodliwe skutki dumpingu. Różnica jest niewielka i nie miała wpływu na uzasadnienie, zgodnie z którym średnia MCI jest niewystarczająca, ponieważ nie usunie szkodliwych skutków dumpingu w odniesieniu do wszystkich rodzajów produktu, w szczególności tych najdroższych. Również nieuzasadniona jest uwaga, w której stwierdza się, że MCI i cło specyficzne są równie nieskuteczne w tej kwestii. W przeciwieństwie do MCI cło specyficzne zmusza importerów do płacenia więcej za droższe rodzaje produktu, gdyż cena rynkowa danego rodzaju produktu jest jednym z elementów ceny, którą płać, a drugim elementem jest cło. Inaczej jest w przypadku MCI, która jest taka sama dla wszystkich rodzajów produktu. Ponadto sprzedaż innych produktów w Unii faktycznie może być wykorzystana do wzajemnej kompensacji jedynie, jeśli są one sprzedawane temu samemu klientowi co płaskie wyroby ze stali walcowane na gorąco. Komisja odnotowała jednak, że wzajemna kompensacja i ryzyko wzajemnej kompensacji to dwie różne koncepcje. Komisja wie na przykład, że producent eksportujący sprzedaje inne produkty w Unii, lecz nie posiada danych dotyczących jego klientów nabywających te inne produkty. W szczególności, producent eksportujący nie zaprzeczył, że sprzedaje inne produkty klientom, którzy kupują od niego płaskie wyroby ze stali walcowane na gorąco, ani nie zobowiązał się, że nie będzie tego czynił w przyszłości. Sytuacja ta, mimo że nie dowodzi istnienia wzajemnej kompensacji, wyraźnie stwarza ryzyko wzajemnej kompensacji, którego Komisja nie jest w stanie monitorować.

2.1.4. PJSC Magnitogorsk Iron and Steel Works (Rosja)

- (19) Producent eksportujący zaproponował dwie MCI za tonę, jedną dla arkuszy, a drugą dla zwojów. Producent eksportujący zaproponował również mechanizm korekty cen oraz, w ramach zmienionego zobowiązania, zobowiązał się sprzedawać produkt objęty postępowaniem wyłącznie bezpośrednio do niezależnych klientów w Unii i nie sprzedawać innych produktów klientom nabywającym od niego w Unii płaskie wyroby ze stali walcowane na gorąco.
- (20) Producent eksportujący złożył zobowiązanie po zakończeniu dochodzenia i zobowiązanie to powinno zostać odrzucone. O ile zgodnie z art. 8 ust. 2 rozporządzenia podstawowego, w wyjątkowych okolicznościach, zobowiązania mogą być proponowane po upływie okresu, w którym można składać oświadczenia na podstawie art. 20 ust. 5 rozporządzenia podstawowego, o tyle takie zobowiązania powinny zostać przedstawione w rozsądnym czasie przed zakończeniem dochodzenia.
- (21) Jednak nawet jeżeli takie zobowiązanie zostałyby złożone w terminie, zobowiązanie oparte na dwóch średnich MCI jest niewystarczające, ponieważ nie usunie szkodliwych skutków dumpingu w odniesieniu do wszystkich rodzajów produktu, w szczególności tych najdroższych. Jak stwierdzono w motywach 632 i 655 rozporządzenia w sprawie ceł ostatecznych, Komisja uznała, że środek w formie stałej kwoty za tonę dla danego przedsiębiorstwa precyzyjniej niż MCI odzwierciedla szkodliwy dumping ustalony w odniesieniu do producenta eksportującego. Gwarantuje on również, że w przeciwieństwie do MCI, cło usuwa szkodliwy dumping w całości, zapewniając natychmiastową ochronę przemysłowi Unii.
- (22) Ponadto przyjęcie zobowiązania byłoby niepraktyczne. Ze względu na globalną strukturę i działalność w zakresie sprzedaży producenta eksportującego proponowane zobowiązanie cenowe nie mogłoby być skutecznie monitorowane i dopuszczałoby wiele możliwości wzajemnej kompensacji cen. Producent eksportujący posiada wiele przedsiębiorstw powiązanych i sprzedaje inne wyroby ze stali do Unii. W związku z tym Komisja nie jest w stanie skutecznie monitorować takich rodzajów działalności.
- (23) W odpowiedzi na ocenę Komisji producent eksportujący stwierdził, że nie zgadza się z tą oceną, podkreślając jednocześnie znaczenie jego dodatkowych zobowiązań do korzystania jedynie z jednego kanału sprzedaży i do nieprowadzenia sprzedaży innych produktów klientom nabywającym od niego płaskie wyroby ze stali walcowane na gorąco.

- (24) W odniesieniu do dodatkowych zobowiązań Komisja odnotowała, że jeśli chodzi o globalną strukturę producenta eksportującego i globalną strukturę jego klientów, nie jest możliwe monitorowanie wszystkich ewentualnych możliwości wzajemnej kompensacji. Na przykład jeśli przedsiębiorstwa objęte zobowiązaniem nie sprzedają innych produktów klientom nabywającym w Unii płaskie wyroby ze stali walcowane na gorąco, nic nie stoi na przeszkodzie, by powiązane z nimi przedsiębiorstwa, w Unii bądź poza nią, przeprowadzały potencjalnie wzajemnie kompensujące transakcje z tymi klientami lub z powiązаныmi z nimi podmiotami. Producent eksportujący nie zgodził się z oceną adekwatności jego propozycji, jednak nie przedstawił żadnych dodatkowych argumentów podważających wniosek wyciągnięty przez Komisję.

2.1.5. Novolipetsk Steel OJSC (Rosja)

- (25) Producent eksportujący zaproponował najpierw różne MCI za tonę, w zależności od rodzaju produktu. Następnie zmienił swoje zobowiązanie i zaproponował jedną MCI za tonę dla wszystkich rodzajów produktów z mechanizmem korekty opartym na średniej cenie płaskich wyrobów ze stali walcowanych na gorąco. Ponadto producent eksportujący zaproponował roczny pułap ilościowy i zobowiązał się do sprzedaży wyłącznie do jego przedsiębiorstwa powiązanego w Unii i jedynie w celu dalszego przetwarzania.
- (26) Zobowiązanie oparte na średniej MCI jest niewystarczające, ponieważ nie usunie szkodliwych skutków dumpingu w odniesieniu do wszystkich rodzajów produktu, w szczególności tych najdroższych. Jak stwierdzono w motywach 632 i 655 rozporządzenia w sprawie ceł ostatecznych, Komisja uznała, że środek w formie stałej kwoty za tonę dla danego przedsiębiorstwa precyzyjniej niż MCI odzwierciedla szkodliwy dumping ustalony w odniesieniu do producenta eksportującego. Gwarantuje on również, że w przeciwieństwie do MCI, cło usuwa szkodliwy dumping w całości, zapewniając natychmiastową ochronę przemysłowi Unii. Ponadto zobowiązanie obejmuje transakcje pomiędzy podmiotami powiązаныmi. Sam charakter takich powiązań stwarza liczne możliwości wzajemnej kompensacji. Wszelkie transakcje, pożyczki lub dotacje między dwoma podmiotami powiązаныmi mogłyby zostać wykorzystane w celu skompensowania MCI. Komisja nie jest w stanie monitorować tych transakcji i nie dysponuje odpowiednimi wskaźnikami, które pozwoliłyby jej na sprawdzenie, czy transakcje te są rzeczywiste czy mają charakter kompensacyjny.
- (27) Przyjęcie zobowiązania byłoby również niepraktyczne. Ze względu na globalną strukturę i działalność w zakresie sprzedaży producenta eksportującego proponowane zobowiązanie cenowe nie mogłoby być skutecznie monitorowane i dopuszczałoby wiele możliwości wzajemnej kompensacji cen. Ponadto przedsiębiorstwa powiązаныe w Unii także produkują i sprzedają produkt podobny. W związku z tym Komisja nie jest w stanie skutecznie monitorować takich rodzajów działalności.
- (28) W odpowiedzi na ocenę Komisji producent eksportujący stwierdził, że Komisja przeoczyła dwa kluczowe elementy jego propozycji, mianowicie pułap ilościowy i zobowiązanie dotyczące zastosowania końcowego (tj. jedynie dalsze przetwarzanie). Według producenta eksportującego te dwa zobowiązania gwarantują, że ustałby przywóz po cenach dumpingowych, gdyż produkt objęty postępowaniem nie byłby przywożony na wolny rynek unijny. Producent eksportujący stwierdził następnie, że w rozporządzeniu w sprawie ceł ostatecznych Komisja nie stwierdziła szkody na rynku sprzedaży wewnętrznej. Mimo tych argumentów producent eksportujący, działając w duchu pełnej współpracy, zmienił swoją propozycję, oferując dwadzieścia dwie MCI w oparciu o rodzaje produktu. W odniesieniu do ryzyka wzajemnej kompensacji producent eksportujący stwierdził, że skoro nie będzie sprzedaży na wolnym rynku, nie ma faktycznego znaczenia, po jakiej cenie minimalnej produkt objęty postępowaniem jest sprzedawany w ramach grupy. Ponieważ taka cena minimalna jest nieistotna, również nieistotne jest ryzyko wzajemnej kompensacji. Producent eksportujący stwierdził ponadto, że transakcje w ramach grupy prowadzone są na podstawie przyjętej przez grupę polityki cen transferowych, a zatem nie mogą być wykorzystywane w celu wzajemnej kompensacji.
- (29) W okresie objętym dochodzeniem producent eksportujący nie sprzedawał płaskich wyrobów ze stali walcowanych na gorąco powiązаныm z nim podmiotom w Unii. Ponadto, w przeciwieństwie do tego, co zasugerował producent eksportujący, sprzedaż wewnątrz grupy płaskich wyrobów ze stali walcowanych na gorąco przeznaczonych do dalszego przetwarzania nie została wykluczona z ustalenia dotyczącego szkodliwego dumpingu w rozporządzeniu w sprawie ceł ostatecznych. Sprzedaż ta jest obecnie objęta obowiązującym cłem i ustalenie to nie może zostać cofnięte poprzez zobowiązanie. Uwzględniając fakt, że argument producenta eksportującego dotyczący braku możliwości wzajemnej kompensacji w ramach grupy oparty jest na nieprawidłowym założeniu, że sprzedaż w ramach grupy w celu dalszego przetwarzania nie skutkuje szkodliwym dumpingiem, argument ten został odrzucony. Co więcej, wewnętrzna polityka grupy dotycząca cen transferowych jest własną wewnętrzną decyzją grupy i jako taka nie stanowi wystarczającej gwarancji, że nie będzie miała miejsce wzajemna kompensacja. A nawet gdyby stanowiła taką gwarancję, wzajemna kompensacja w ramach grupy mogłaby być dokonywana innymi metodami niż sprzedaż towarów. Zobowiązanie obejmujące powiązaną

sprzedaż może być zaakceptowane jedynie, jeśli produkt objęty postępowaniem jest ostatecznie odsprzedawany niezależnemu klientowi i do tych transakcji można zastosować odnośną odpowiednio skorygowaną MCI. Nie jest to możliwe, jeśli produkt objęty postępowaniem jest przetwarzany na inny produkt. Propozycja dwudziestu dwóch MCI w oparciu o grupy rodzajów produktu nie mogła zostać zaakceptowana, gdyż nie byłoby możliwe jej skuteczne monitorowanie przez organy celne.

2.1.6. *Metinvest Group (Ukraina)*

- (30) W swojej pierwotnej propozycji producent eksportujący zaproponował dwa scenariusze. Pierwszy scenariusz opiera się na jednej MCI za tonę (średnia cena w okresie objętym dochodzeniem, powiększona o cło i skorygowana w celu uwzględnienia wzrostu cen surowców po zakończeniu okresu objętego dochodzeniem) oraz zakłada możliwość sprzedaży poniżej tej MCI z uwzględnieniem cła. Drugi scenariusz opiera się na niższej MCI za tonę (bez korekty z tytułu wzrostu cen surowców po zakończeniu okresu objętego dochodzeniem) i nie dopuszcza możliwości sprzedaży poniżej MCI. Następnie producent eksportujący zmienił swoją propozycję, dodając roczny pułap ilościowy w przypadku sprzedaży w ramach zobowiązania.
- (31) Komisja nie akceptuje tzw. klauzuli swobodnego wyboru, zakładającej, że producent eksportujący może sprzedawać w ramach zobowiązania i równoległe poniżej MCI z uwzględnieniem cła. W związku z tym możliwy do rozpatrzenia jest jedynie scenariusz drugi. Przyjęcie takiej klauzuli dopuściłoby funkcjonowanie mechanizmu wzajemnej kompensacji, w którym transakcje na poziomie MCI mogłyby być kompensowane przez transakcje po cenach poniżej MCI.
- (32) W art. 50 układu o stowarzyszeniu między UE a Ukrainą wyrażono preferencje dla zobowiązań, pod warunkiem że Komisja otrzyma możliwe do zrealizowania zobowiązanie, które jest odpowiednie, a jego zaakceptowanie nie jest uważane za niepraktyczne. W omawianym przypadku, z przyczyn wyjaśnionych poniżej, Komisja nie otrzymała możliwego do zrealizowania zobowiązania i w związku z tym wspomniane preferencje nie mogą zostać uwzględnione.
- (33) W ocenie Komisji istnieje kilka powodów, dla których zobowiązanie jest nieodpowiednie. Jest ono oparte na jednej średniej MCI i dlatego nie usunie szkodliwych skutków dumpingu w odniesieniu do wszystkich rodzajów produktu, w szczególności tych najdroższych. Jak stwierdzono w motywach 632 i 655 rozporządzenia w sprawie ceł ostatecznych, Komisja uznała, że środek w formie stałej kwoty za tonę dla danego przedsiębiorstwa precyzyjniej niż MCI odzwierciedla szkodliwy dumping ustalony w odniesieniu do producenta eksportującego. Gwarantuje on również, że w przeciwieństwie do MCI, cło usuwa szkodliwy dumping w całości, zapewniając natychmiastową ochronę przemysłowi Unii. Producent eksportujący nie zaproponował korekty z tytułu sprzedaży dokonywanej za pośrednictwem jego przedsiębiorstw powiązanych. Ceny płaskich wyrobów ze stali walcowanych na gorąco podlegają znacznym wahaniom w miarę upływu czasu, jednak wspomniany producent eksportujący nie zaproponował mechanizmu korekty. Co więcej, tylko dwa z trzech zakładów produkcyjnych, które dokonywały wywozu produktu objętego postępowaniem do Unii w okresie objętym dochodzeniem, są uwzględnione w zobowiązaniu. Producent eksportujący zaproponował także, że jego sprzedaż podmiotom powiązanim w Unii byłaby objęta warunkami zobowiązania. Sam charakter takich powiązań stwarza liczne możliwości wzajemnej kompensacji. Wszelkie transakcje, pożyczki lub dotacje między dwoma podmiotami powiązanimi mogłyby zostać wykorzystane w celu skompensowania MCI. Komisja nie jest w stanie monitorować tych transakcji i nie dysponuje odpowiednimi wskaźnikami, które pozwoliłyby jej na sprawdzenie, czy transakcje te są rzeczywiste czy mają charakter kompensacyjny.
- (34) Przyjęcie zobowiązania byłoby również niepraktyczne. Ze względu na globalną strukturę i działalność w zakresie sprzedaży producenta eksportującego proponowane zobowiązanie cenowe nie mogłoby być skutecznie monitorowane i dopuszczałoby wiele możliwości wzajemnej kompensacji cen. Producent eksportujący posiada kilka przedsiębiorstw powiązanych w różnych państwach członkowskich Unii i poza nią, a niektóre z tych przedsiębiorstw produkują i sprzedają produkt podobny. Producent eksportujący sprzedaje do Unii za pośrednictwem co najmniej jednego takiego przedsiębiorstwa. W związku z tym Komisja nie jest w stanie skutecznie monitorować takich rodzajów działalności.
- (35) W odpowiedzi na ocenę Komisji producent eksportujący przedłożył trzecią wersję swojej propozycji zobowiązań. W nowej wersji propozycji producent eksportujący zaproponował cztery różne MCI i zobowiązał się do niedokonywania sprzedaży poniżej tych cen. Według producenta eksportującego ta zmiana została dokonana, mimo że Komisja uznała za możliwe do przyjęcia zastosowanie pojedynczej MCI dla wszystkich rodzajów produktu na etapie dochodzenia, które doprowadziło do wprowadzenia cła. Producent eksportujący zobowiązał się ponadto do uwzględnienia w propozycji zobowiązań trzeciego zakładu produkcyjnego, do niedokonywania sprzedaży w Unii produktu objętego postępowaniem poprzez powiązane z nim podmioty, do przekazania szczegółowych danych dotyczących sprzedaży w Unii pozostałych produktów jego unijnym klientom nabywającym od niego płaskie wyroby ze stali walcowane na gorąco, a także do niedokonywania sprzedaży poza Unią produktu

objętego postępowaniem i pozostałych produktów jego unijnym klientom nabywającym od niego płaskie wyroby ze stali walcowane na gorąco. Ostatecznie producent eksportujący zaproponował niższy roczny pułap ilościowy. Producent eksportujący zaproponował, by sprzedaż poza tym pułapem objęta była obowiązującym cłem antydumpingowym.

- (36) Poza wspomnianymi zobowiązaniami w trakcie konsultacji rząd Ukrainy zaproponował przekazanie Komisji danych statystycznych dotyczących wywozu produktu objętego postępowaniem oraz utworzenie grupy ekspertów, która ułatwiłaby wymianę danych statystycznych i innych informacji.
- (37) W dniu 5 lutego 2018 r. producent eksportujący wprowadził kolejną zmianę w swojej propozycji zobowiązań. Producent eksportujący stwierdził, że cała jego sprzedaż podlega rygorystycznej polityce ustalania cen na poziomie grupy, co uniemożliwia wzajemną kompensację. Producent eksportujący stwierdził ponadto, że regularne kontrole organów podatkowych, zarówno w Unii, jak i w Szwajcarii, dokładnie weryfikują politykę cenową grupy. Mimo tego producent eksportujący zobowiązał się do niedokonywania sprzedaży płaskich wyrobów ze stali walcowanych na gorąco wyprodukowanych w Unii i innych produktów wyprodukowanych przez grupę jego klientom nabywającym płaskie wyroby ze stali walcowane na gorąco, którzy kupują produkt objęty postępowaniem. Miałoby to zastosowanie do jego wszystkich klientów z wyjątkiem jednego, który nabywałby płaskie wyroby ze stali walcowane na gorąco na Ukrainie, w Unii oraz pozostałe produkty wytwarzane przez grupę.
- (38) Jeśli chodzi o uwagę, że Komisja uznała za możliwe do przyjęcia zastosowanie pojedynczej MCI dla wszystkich rodzajów produktu na etapie dochodzenia, Komisja odnotowała, że rozwiązanie to zostało ostatecznie odrzucone. Przyczyny tego odrzucenia zostały podane między innymi w motywach 632 i 655 rozporządzenia w sprawie ceł ostatecznych, które podsumowano w motywie 33 powyżej.
- (39) Propozycja ta pozostaje nieodpowiednia z szeregu powodów. W obrębie czterech zaproponowanych grup MCI w jednej z nich nie odnotowano właściwie żadnej sprzedaży, w kolejnej istniał wariant cenowy, a w dwóch pozostałych grupach – istotne warianty cen. MCI oparte na średnich cenach w każdej grupie nie usuną zatem szkodliwych skutków dumpingu w odniesieniu do wszystkich rodzajów produktu, w szczególności tych najdroższych w każdej grupie. Dodatkowo poziomy MCI zostały ustalone w sposób całkowicie dowolny. Komisji nie przedstawiono żadnych danych uzasadniających różnice w MCI. Ponadto, mimo że ceny płaskich wyrobów ze stali walcowanych na gorąco podlegają znacznym wahaniom w miarę upływu czasu, wspomniany producent eksportujący nadal nie zaproponował mechanizmu korekty.
- (40) Przyjęcie proponowanego zobowiązania jest w dalszym ciągu niepraktyczne. Producent eksportujący zobowiązał się do niedokonywania sprzedaży jakichkolwiek produktów jednostkom swoich klientów z Unii mającym siedzibę poza Unią. Zobowiązanie to obejmuje jednak jedynie trzy przedsiębiorstwa produkcyjne i pomija dziesiątki przedsiębiorstw powiązanych, w tym szwajcarskie przedsiębiorstwo handlowe. Nawet jeżeli wszystkie te przedsiębiorstwa uwzględniono by w zobowiązaniu, skuteczne monitorowanie takiego zobowiązania nie byłoby możliwe, biorąc pod uwagę wielkość grupy producenta eksportującego i jej bazę klientów. Producent eksportujący zaproponował wykazywanie w sprawozdaniach sprzedaży innych produktów w Unii jego klientom nabywającym płaskie wyroby ze stali walcowane na gorąco. Komisja nie dysponowałaby jednak odpowiednimi wartościami odniesienia, by sprawdzić, czy transakcje te mają charakter kompensacyjny. Mimo że producent eksportujący zobowiązał się do niedokonywania sprzedaży przez powiązane z nim podmioty w Unii, podmioty te sprzedają produkt podobny na unijnym rynku. Choć wspomniane transakcje mogą dotyczyć tych samych klientów i być w związku z tym wykorzystywane do celów kompensacji, nie są w ogóle objęte zakresem zobowiązania.
- (41) Zmiana w propozycji zobowiązań przedłożona w dniu 5 lutego 2018 r. (tj. dokonywanie sprzedaży tylko produktu objętego postępowaniem wszystkim klientom w Unii nabywającym płaskie wyroby ze stali walcowane na gorąco z wyjątkiem jednego klienta) nie rozwiązuje wspomnianej powyżej kwestii w odniesieniu do wykluczonego klienta. W przypadku innych klientów, biorąc pod uwagę wielkość grupy producenta eksportującego, monitorowanie, czy którekolwiek z przedsiębiorstw powiązanych z producentem eksportującym dokonuje sprzedaży innych produktów klientom w Unii nabywającym płaskie wyroby ze stali walcowane na gorąco lub ich podmiotom powiązanym, nie byłoby możliwe. Wewnętrzna polityka cenowa producenta eksportującego i klienta, któremu producent zamierza sprzedawać produkt, nie stanowi wystarczającej gwarancji, że nie będzie miała miejsce wzajemna kompensacja. Producent eksportujący nie wyjaśnił ponadto, w jaki sposób w kontrolach organów podatkowych w Unii i w Szwajcarii wykrywano by ceny służące wzajemnej kompensacji. Uzgodnienie, że sprzedaż produktu będzie dokonywana po cenie niższej niż cena, której zażądano by w przeciwnym wypadku, nie musi oznaczać przestępstwa w rozumieniu przepisów prawa podatkowego. Jest to część codziennych negocjacji cen.
- (42) Wreszcie, sprzedaż poza rocznym pułapem z uwzględnieniem obowiązującego cła antydumpingowego nie może zostać przyjęta, gdyż mogłaby posłużyć kompensacji. Jest to w zasadzie pewna odmiana klauzul swobodnego wyboru opisanych w motywie 31 powyżej, odłożona w czasie. Zatem przedmiotowa nowa propozycja zwiększa ryzyko wystąpienia wzajemnej kompensacji z uwagi na obniżenie wspomnianego pułapu znacznie poniżej wcześniejszych rocznych wielkości wywozu.

- (43) Pomimo preferencji dla przedsiębiorstw wymienionych w art. 50 układu o stowarzyszeniu między UE a Ukrainą przedmiotowa oferta nie może zostać przyjęta, ponieważ jest ona niewystarczająca. Gdyby nawet była ona wystarczająca, z uwagi na wyżej przedstawione powody jej przyjęcie byłoby niepraktyczne. Żaden z wymienionych wyżej problemów nie zostałby w wystarczającym stopniu rozwiązany poprzez wymianę danych statystycznych i utworzenie grupy ekspertów, jak to zaproponował w trakcie konsultacji rząd Ukrainy.

2.2. Wniosek

- (44) Z wyżej wymienionych powodów Komisja nie może zaakceptować żadnego z tych zobowiązań.

2.3. Uwagi stron i odrzucenie propozycji zobowiązań

- (45) Zainteresowane strony zostały poinformowane o powodach niniejszej decyzji oraz umożliwiono im przedstawienie uwag i złożenie wyjaśnień. Rząd Ukrainy również miał możliwość przeprowadzenia konsultacji zgodnie z art. 50a układu o stowarzyszeniu między UE a Ukrainą. Konsultacje z władzami Ukrainy miały miejsce w dniu 26 stycznia 2018 r., a w dniu 31 stycznia 2018 r. rząd Ukrainy przekazał komentarze na piśmie. Ponadto przeprowadzono wiele przesłuchań z udziałem producentów eksportujących objętych postępowaniem i Eurofer, który reprezentował przemysł Unii. Wszelkie otrzymane w tym procesie uwagi zostały omówione powyżej. Ani zgłoszone przez zainteresowane strony uwagi, ani przeprowadzone z rządem Ukrainy konsultacje nie doprowadziły do przyjęcia innego wniosku niż odrzucenie propozycji zobowiązań,

PRZYJMUJE NINIEJSZĄ DECYZJĘ:

Artykuł 1

Niniejszym odrzuca się zobowiązania złożone przez producentów eksportujących w związku z postępowaniem antydumpingowym dotyczącym przywozu niektórych wyrobów płaskich walcowanych na gorąco z żeliwa, stali niestopowej i pozostałej stali stopowej pochodzących z Brazylii, Iranu, Rosji i Ukrainy.

Artykuł 2

Niniejsza decyzja wchodzi w życie następnego dnia po jej opublikowaniu w *Dzienniku Urzędowym Unii Europejskiej*.

Sporządzono w Brukseli dnia 8 marca 2018 r.

W imieniu Komisji
Jean-Claude JUNCKER
Przewodniczący
