

ROZPORZĄDZENIE WYKONAWCZE KOMISJI (UE) 2015/501**z dnia 24 marca 2015 r.****w sprawie wszczęcia postępowania antydumpingowego w odniesieniu do przywozu płaskich wyrobów ze stali nierdzewnej walcowanych na zimno pochodzących z Chińskiej Republiki Ludowej i Tajwanu**

KOMISJA EUROPEJSKA,

uwzględniając Traktat o funkcjonowaniu Unii Europejskiej,

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

po konsultacji z państwami członkowskimi,

a także mając na uwadze, co następuje:

1. PROCEDURA**1.1. Wszczęcie postępowania**

- (1) W dniu 26 czerwca 2014 r. Komisja Europejska („Komisja”) wszczęła dochodzenie antydumpingowe w odniesieniu do przywozu do Unii płaskich wyrobów ze stali nierdzewnej walcowanych na zimno pochodzących z Chińskiej Republiki Ludowej („ChRL”) oraz Tajwanu („państwa, których dotyczy postępowanie”) na podstawie art. 5 rozporządzenia podstawowego. Komisja opublikowała zawiadomienie o wszczęciu postępowania w *Dzienniku Urzędowym Unii Europejskiej*⁽²⁾.
- (2) Komisja wszczęła postępowanie w następstwie skargi złożonej w dniu 13 maja 2014 r. przez EUROFER („skarżący”) w imieniu występujących jako skarżący unijnych producentów płaskich wyrobów ze stali nierdzewnej walcowanych na zimno. Skarżący reprezentuje około 50 % łącznej produkcji unijnej płaskich wyrobów ze stali nierdzewnej walcowanych na zimno. Skarga zawierała dowody wskazujące na dumping i wynikającą z niego istotną szkodę, które uznano za wystarczające uzasadnienie wszczęcia dochodzenia.
- (3) W dniu 14 sierpnia 2014 r. Komisja wszczęła dochodzenie antysubsydyjne w odniesieniu do przywozu do Unii pochodzących z ChRL płaskich wyrobów ze stali nierdzewnej walcowanych na zimno i rozpoczęła odrębne dochodzenie. Komisja opublikowała zawiadomienie o wszczęciu przeglądu w zakresie postępowań antysubsydyjnych, w *Dzienniku Urzędowym Unii Europejskiej*⁽³⁾.

1.2. Rejestracja

- (4) W następstwie wniosku skarżącego popartego wymaganymi dowodami Komisja przyjęła w dniu 15 grudnia 2014 r. rozporządzenie wykonawcze (UE) nr 1331/2014⁽⁴⁾, zgodnie z którym przywóz płaskich wyrobów ze stali nierdzewnej walcowanych na zimno pochodzących z ChRL i Tajwanu podlega rejestracji od dnia 17 grudnia 2014 r.

1.3. Zainteresowane strony

- (5) W zawiadomieniu o wszczęciu postępowania Komisja wezwała zainteresowane strony do skontaktowania się z nią w celu wzięcia udziału w dochodzeniu. Ponadto Komisja wyraźnie poinformowała skarżącego, innych znanych producentów unijnych, znanych producentów eksportujących, władze chińskie i tajwańskie, znanych importerów, dostawców i użytkowników, przedsiębiorstwa handlowe, a także stowarzyszenia, o których wiadomo, że są zainteresowane, o wszczęciu obydwu dochodzeń i zaprosiła te podmioty do wzięcia w nich udziału. Komisja poinformowała również producentów ze Stanów Zjednoczonych Ameryki („USA”) oraz z Republiki Południowej Afryki o wszczęciu postępowania i zaprosiła ich do wzięcia w nim udziału. W zawiadomieniu o wszczęciu postępowania Komisja poinformowała zainteresowane strony, że zamierza wybrać USA jako państwo trzecie o gospodarce rynkowej („państwo analogiczne”) w rozumieniu art. 2 ust. 7 lit. a) rozporządzenia podstawowego.
- (6) Zainteresowane strony miały możliwość przedstawienia uwag na temat wszczęcia dochodzenia oraz możliwość wnioskowania o przesłuchanie przed Komisją lub rzecznikiem praw stron w postępowaniach handlowych.

⁽¹⁾ Dz.U. L 343 z 22.12.2009, s. 51.⁽²⁾ Dz.U. C 196 z 26.6.2014, s. 9.⁽³⁾ Dz.U. C 267 z 14.8.2014, s. 17.⁽⁴⁾ Dz.U. L 359 z 16.12.2014, s. 90.

a) *Dobór próby*

- (7) W zawiadomieniu o wszczęciu postępowania Komisja oznajmiła, że może dokonać doboru próby zainteresowanych stron zgodnie z art. 17 rozporządzenia podstawowego.

Dobór próby producentów unijnych

- (8) W zawiadomieniu o wszczęciu postępowania Komisja poinformowała, że dokonała wstępnego doboru próby producentów unijnych. Komisja dokonała doboru próby na podstawie wielkości produkcji. Próba składała się z czterech producentów unijnych. Produkcja producentów unijnych objętych próbą stanowiła około 50 % wielkości produkcji. Komisja zwróciła się do zainteresowanych stron o przedstawienie opinii w sprawie wstępnie dobranej próby. Nie otrzymano żadnych uwag na temat zaproponowanej próby i próba tymczasowa została potwierdzona. Próba jest reprezentatywna dla przemysłu unijnego.

Dobór próby importerów

- (9) Aby podjąć decyzję, czy dobór próby jest konieczny, i ewentualnie dokonać odpowiedniego wyboru, Komisja zwróciła się do niepowiązanych importerów o udzielenie informacji określonych w zawiadomieniu o wszczęciu postępowania.
- (10) Trzydziestu jeden niepowiązanych importerów dostarczyło wymagane informacje i wyraziło zgodę na włączenie ich do próby. Zgodnie z art. 17 ust. 1 rozporządzenia podstawowego Komisja wybrała próbę złożoną z czterech niepowiązanych importerów, kierując się najwyższą wielkością przywozu do Unii. Zgodnie z art. 17 ust. 2 rozporządzenia podstawowego zasięgnięto opinii wszystkich znanych importerów w kwestii doboru próby.
- (11) Otrzymano uwagi dotyczące struktury własności jednego z wybranych importerów. Zainteresowane strony twierdziły, że jeden z importerów nie powinien zostać włączony do próby, ponieważ jest powiązany z producentem unijnym. Importer ten nie był jednak powiązany z żadnym z producentów unijnych w okresie objętym dochodzeniem, a powiązanie nastąpiło dopiero później. Ponadto termin „importer niepowiązany” oznacza podmiot niepowiązany z producentami eksportującymi. Niepowiązany importer faktycznie może być powiązany z producentem unijnym.

Dobór próby producentów eksportujących z Tajwanu

- (12) Aby podjąć decyzję, czy dobór próby jest konieczny, i ewentualnie dokonać odpowiedniego wyboru, Komisja zwróciła się do wszystkich producentów eksportujących z Tajwanu o informacje określone w zawiadomieniu o wszczęciu postępowania. Poza tym Komisja zwróciła się do przedstawicieli Tajwanu przy UE o wskazanie innych producentów eksportujących, którzy mogliby być zainteresowani udziałem w dochodzeniu, i skontaktowanie się z nimi.
- (13) Łącznie dziewięciu rzekomych producentów eksportujących z państwa, którego dotyczy postępowanie, przedstawiło wymagane informacje i wyraziło zgodę na włączenie ich do próby. Zgodnie z art. 17 ust. 1 rozporządzenia podstawowego Komisja dobrała próbę czterech producentów eksportujących (w tym trzech powiązanych), opierając się na największej reprezentatywnej wielkości wywozu do Unii, którą można było odpowiednio zbadać w dostępnym czasie. Zgodnie z art. 17 ust. 2 rozporządzenia podstawowego dobór próby został skonsultowany z wszystkimi znanymi producentami eksportującymi zainteresowanymi sprawą oraz z władzami państwa, którego dotyczy postępowanie. Żaden z tych podmiotów nie zgłosił uwag.
- (14) Dochodzenie wykazało, że dwa przedsiębiorstwa objęte próbą oraz dwa współpracujące przedsiębiorstwa niewłączone do próby nie spełniają definicji producenta eksportującego, ponieważ działają jedynie jako centra usług i wykorzystują produkty objęte postępowaniem jako materiał. Ustalono, że przedsiębiorstwa te nie mają żadnych urzędzeń do walcowania na gorąco ani na zimno, a wnoszona przez nie wartość dodana jest nieznaczna w stosunku do ich kosztów produkcji. W rzeczywistości kupują one i sprzedają różne rodzaje produktu objętego postępowaniem (zob. motywy 26–28 poniżej).
- (15) Jedno z tych przedsiębiorstw jest jednak powiązane z objętym próbą producentem eksportującym. W związku z tym w ramach dochodzenia uznano je za należące do tej grupy przedsiębiorstw. Po wykluczeniu z próby przedsiębiorstwa niespełniającego wymogów definicji producenta eksportującego pozostała próba reprezentuje co najmniej około 48 % łącznej wielkości wywozu z Tajwanu do UE i około 80 % sprzedaży krajowej na Tajwanie. Dlatego próba pozostała reprezentatywna.
- (16) Komisja wyłączyła pozostałe trzy przedsiębiorstwa z wszelkich obliczeń indywidualnego marginesu dumpingu i poziomu usuwającego szkodę. W rezultacie w odniesieniu do tych trzech przedsiębiorstw nie ustalono żadnej stawki celnej.

Badanie indywidualne

- (17) Jeden producent eksportujący z Tajwanu zwrócił się o badanie indywidualne zgodnie z art. 17 ust. 3 rozporządzenia podstawowego i zostało mu ono przyznane.

Dobór próby producentów eksportujących z ChRL

- (18) Aby podjąć decyzję, czy dobór próby jest konieczny, i ewentualnie dokonać odpowiedniego wyboru, Komisja zwróciła się do wszystkich producentów eksportujących z ChRL o udzielenie informacji określonych w zawiadomieniach o wszczęciu postępowania. Poza tym Komisja zwróciła się do władz ChRL o wskazanie innych producentów eksportujących, którzy mogliby być zainteresowani udziałem w dochodzeniu, i skontaktowanie się z nimi.
- (19) Ośmiu producentów eksportujących z ChRL przedstawiło wymagane informacje i wyraziło zgodę na włączenie ich do próby. Zgodnie z art. 17 ust. 1 rozporządzenia podstawowego Komisja dobrała próbę czterech producentów należących do dwóch grup, opierając się na największej reprezentatywnej wielkości wywozu do Unii, którą można było odpowiednio zbadać w dostępnym czasie. Zgodnie z art. 17 ust. 2 rozporządzenia podstawowego dobór próby został skonsultowany z wszystkimi znanymi producentami eksportującymi zainteresowanymi sprawą oraz z władzami państwa, którego dotyczy postępowanie. Żaden z tych podmiotów nie zgłosił uwag.

b) Formularze wniosków o traktowanie na zasadach rynkowych („MET”) dla producentów eksportujących z ChRL

- (20) Do celów stosowania art. 2 ust. 7 lit. b) rozporządzenia podstawowego Komisja przesłała formularze wniosku o MET do wszystkich współpracujących producentów eksportujących z ChRL wybranych do próby oraz do nieobjętych próbą współpracujących producentów eksportujących, którzy chcieli wystąpić o badanie indywidualne na podstawie art. 17 ust. 3 rozporządzenia podstawowego, do znanych zrzeszeń producentów eksportujących oraz do władz ChRL. Żaden z producentów eksportujących nie wystąpił o MET.

c) Kwestionariusz

- (21) Komisja przesłała kwestionariusze do objętych próbą chińskich i tajwańskich producentów eksportujących; do producentów eksportujących, którzy chcą złożyć wniosek o badanie indywidualne; do producentów w dwóch potencjalnych państwach analogicznych, jak również do objętych próbą producentów unijnych; objętych próbą importerów niepowiązanych oraz do użytkowników, którzy sami się zgłosili.
- (22) Odpowiedzi na pytania zawarte w kwestionariuszu otrzymano od czterech objętych próbą producentów eksportujących z ChRL, czterech objętych próbą producentów eksportujących z Tajwanu (w tym od dwóch, którzy – jak się okazało – nie byli producentami eksportującymi), jednego producenta eksportującego z Tajwanu wnioskującego o badanie indywidualne, dwóch producentów ze Stanów Zjednoczonych (państwo analogiczne), czterech objętych próbą producentów unijnych, czterech objętych próbą importerów niepowiązanych oraz sześciu użytkowników.

d) Wizyty weryfikacyjne

- (23) Komisja zgromadziła i zweryfikowała wszystkie informacje, które uznała za niezbędne do tymczasowego stwierdzenia dumpingu oraz określenia wynikającej z niego szkody oraz interesu Unii. Wizyty weryfikacyjne na podstawie art. 16 rozporządzenia podstawowego odbyły się na terenie następujących przedsiębiorstw:

Producenci unijni

- Acciai Speciali Terni S.P.A., Terni, Włochy,
- Acerinox Europa SAU, Palmones-Los Barrios i Madryt, Hiszpania,
- Aperam Stainless Europe, La Plaine Saint Denis, Francja;

Centrum usług powiązanych Acciai Speciali Terni S.P.A.

- Terninox, Ceriano Laghetto, Włochy;

Skarżący

- Eurofer, Bruksela, Belgia;

Producenci eksportujący z Tajwanu

- Chia Far Industrial Factory Co., Ltd., Taipei city,

- Tang Eng Iron Works Co., Ltd., Kaohsiung city,
- YC Inox Co., Ltd., Chang-Hua Hsien city,
- Yieh Mau Corporation, Kaohsiung city,
- Yieh United Steel Corporation, Kaohsiung city;

Producenci eksportujący z ChRL

- Baosteel Stainless Co., Ltd, Szanghaj,
- Ningbo Baoxin Stainless Co., Ltd, Ningbo,
- Shanxi Taigang Stainless Steel Co., Ltd, Taiyuan City;

Powiązani importerzy w Unii

- Baosteel Europe GmbH, Hamburg, Niemcy.

- (24) Komisja przeprowadziła przesłuchania – w tym z udziałem rzecznika praw stron – producentów eksportujących, zrzeszeń i importerów.

1.4. Okres objęty dochodzeniem i okres badany

- (25) Dochodzenie dotyczące dumpingu i powstałej szkody objęło okres od dnia 1 stycznia 2013 r. do dnia 31 grudnia 2013 r. („okres objęty dochodzeniem”). Analiza tendencji mających znaczenie dla oceny szkody objęła okres od dnia 1 stycznia 2010 r. do końca okresu objętego dochodzeniem („okres badany”).

2. PRODUKT OBJĘTY POSTĘPOWANIEM I PRODUKT PODOBNY

2.1. Produkt objęty postępowaniem

- (26) Postępowanie dotyczy płaskich wyrobów walcowanych ze stali nierdzewnej, nieobrobionych więcej niż walcowane na zimno, obecnie objętych kodami CN 7219 31 00, 7219 32 10, 7219 32 90, 7219 33 10, 7219 33 90, 7219 34 10, 7219 34 90, 7219 35 10, 7219 35 90, 7220 20 21, 7220 20 29, 7220 20 41, 7220 20 49, 7220 20 81 i 7220 20 89, pochodzących z Chin i Tajwanu („produkt objęty postępowaniem”).
- (27) Płaskie wyroby ze stali nierdzewnej walcowane na zimno są szeroko wykorzystywane do różnych zastosowań, np. do produkcji urządzeń gospodarstwa domowego (wnętrza pralek i zmywarek do naczyń itp.), rur spawanych i wyrobów medycznych, jak również w przetwórstwie spożywczym i przemyśle motoryzacyjnym.
- (28) W trakcie dochodzenia wykazano, że różne rodzaje produktu objętego postępowaniem mają wspólne podstawowe cechy fizyczne, chemiczne i techniczne i są wykorzystywane w zasadzie do tych samych celów.

2.2. Produkt podobny

- (29) Płaskie wyroby ze stali nierdzewnej walcowane na zimno produkowane i sprzedawane w Unii przez przemysł unijny oraz płaskie wyroby ze stali nierdzewnej walcowane na zimno produkowane i sprzedawane w państwach, których dotyczy postępowanie, oraz w państwie analogicznym mają te same podstawowe właściwości fizyczne, chemiczne i techniczne oraz te same podstawowe zastosowania co płaskie wyroby ze stali nierdzewnej walcowane na zimno, wytwarzane w państwach, których dotyczy postępowanie, i sprzedawane na wywóz do Unii. Dlatego uważa się, że są to produkty podobne w rozumieniu art. 1 ust. 4 rozporządzenia podstawowego.

2.3. Argumenty dotyczące zakresu definicji produktu

- (30) Zainteresowane strony utrzymywały, że niektóre rodzaje produktu (w tym taśmy i paski mocujące) powinny być wyłączone z zakresu dochodzenia, ponieważ producenci unijni nie mogą w pełni zapewnić dostaw w tych segmentach rynku. Przemysł unijny przedstawił jednak dowody na to, że jest w stanie w pełni zapewnić dostawy w tych segmentach rynku.

- (31) W odniesieniu do pasków mocujących te same strony twierdziły również, że Dyrekcja Generalna ds. Konkurencji Komisji Europejskiej podjęła decyzję o wykluczeniu tego typu produktu z właściwego rynku produktowego w swojej analizie połączenia przedsiębiorstw Outokumpu/Inoxum⁽¹⁾. Definicja rynku w sprawie połączenia przedsiębiorstw koncentrowała się jednak na zastępowalności od strony popytu i podaży. W sprawie antydumpingowej rynek określa się na podstawie cech fizycznych produktu objętego dochodzeniem. W związku z tym w sprawie antydumpingowej rodzaje produktu mogą się różnić pod względem niektórych parametrów (szerokość, tolerancja, właściwości mechaniczne). Ponadto ten rodzaj produktu wchodził od samego początku w zakres dochodzenia, ponieważ z producentami unijnymi pasków mocujących kontaktowano się na etapie badania sytuacji.
- (32) W związku z tym Komisja odrzuciła ten argument i zakres produktu objętego postępowaniem nie uległ zmianie.

3. DUMPING

3.1. ChRL

3.1.1. Wartość normalna

3.1.1.1. Traktowanie na zasadach rynkowych („MET”)

- (33) Na podstawie art. 2 ust. 7 lit. b) rozporządzenia podstawowego Komisja ustala wartość normalną zgodnie z art. 2 ust. 1–6 tego rozporządzenia w odniesieniu do producentów eksportujących z ChRL, którzy stwierdzili i wykazali, że spełniają kryteria zawarte w art. 2 ust. 7 lit. c) tego rozporządzenia, i którym w związku z tym można było przyznać MET.
- (34) W celu określenia, czy kryteria art. 2 ust. 7 lit. c) rozporządzenia podstawowego są spełnione, Komisja poprosiła producentów eksportujących, których to dotyczyło, o wypełnienie formularza wniosku o MET. Żaden z nich nie wnioskował o przyznanie MET.

3.1.1.2. Państwo analogiczne

- (35) Zgodnie z art. 2 ust. 7 lit. a) rozporządzenia podstawowego wartość normalną określono na podstawie ceny lub wartości konstruowanej dla państwa trzeciego o gospodarce rynkowej dla producentów eksportujących, którym nie przyznano MET. W tym celu należało dokonać wyboru państwa analogicznego.
- (36) W zawiadomieniu o wszczęciu postępowania Komisja poinformowała zainteresowane strony, że planuje wybrać USA jako odpowiednie państwo analogiczne, i wezwała zainteresowane strony do zgłaszania uwag.
- (37) Komisja zwróciła się do szeregu potencjalnych państw analogicznych (Indie, Republika Południowej Afryki, Korea Południowa, Tajwan i USA) i na podstawie otrzymanych informacji wystąpiła do 32 znanych producentów produktu podobnego w Republice Południowej Afryki, Korei Południowej i USA o udzielenie informacji. Nie otrzymano informacji dotyczących producentów w Indiach i w związku z tym Indie nie mogły zostać uznane za potencjalne państwo analogiczne. Tajwan jest objęty tym samym dochodzeniem, a zatem wzięto pod uwagę informacje dostarczone przez producentów objętych dochodzeniem.
- (38) Tylko dwóch producentów z USA udzieliło odpowiedzi na pytania zawarte w kwestionariuszu skierowanym do producentów z państwa analogicznego. Komisja musiała zatem dokonać wyboru między USA a Tajwanem.
- (39) W USA istnieje co najmniej czterech dużych producentów produktu podobnego (trzej są zintegrowani pionowo, a jeden nie jest), przy czym całkowita produkcja i konsumpcja są porównywalne z występującymi w ChRL. Na Tajwanie istnieje jedna duża zintegrowana pionowo grupa producentów, która stanowi siłę napędową rynku, niezależnie od obecności małych niezintegrowanych producentów. Proces produkcji w USA jest podobny do tego na Tajwanie i do procesu stosowanego przez przynajmniej niektórych producentów eksportujących z ChRL. Surowce wykorzystywane w USA i na Tajwanie są zasadniczo takie same. W USA obowiązują cła antydumpingowe w obrocie z Japonią, Koreą Południową i Tajwanem, na Tajwanie zaś – w obrocie z ChRL i Koreą Południową. Wielkość przywozu produktu podobnego do USA i na Tajwan jest jednak znaczna i w okresie objętym dochodzeniem stanowiła odpowiednio około 17 % i 37 % całkowitej konsumpcji w tych państwach. Do głównych państw eksportujących do USA należą: Meksyk, ChRL, Tajwan, Japonia, Francja, Finlandia i Niemcy, natomiast na Tajwan – ChRL, Korea Południowa, Japonia, Finlandia i Wietnam.

⁽¹⁾ M.6471.

- (40) W świetle powyższych okoliczności uznaje się, że USA są odpowiedniejsze jako państwo analogiczne z dwóch głównych powodów:
- (i) rynek w USA jest wysoce konkurencyjny, a rynek i ceny płaskich wyrobów ze stali nierdzewnej walcowanych na zimno na Tajwanie pozostają w znacznym stopniu pod wpływem jednej grupy przedsiębiorstw;
 - (ii) rynek krajowy na Tajwanie jest o wiele mniejszy niż w ChRL i USA.
- (41) Zainteresowane strony sprzeciwiły się wykorzystaniu USA jako państwa analogicznego, głównie z powodu rzekomo różnych procesów produkcji i różnych rodzajów surowców wykorzystywanych w produkcji. W związku z tym twierdziły one, że Tajwan, będący również przedmiotem niniejszego dochodzenia, będzie lepszym państwem analogicznym niż USA.
- (42) Na tym etapie Komisja stwierdziła, że USA jest odpowiednim państwem analogicznym zgodnie z art. 2 ust. 7 lit. a) rozporządzenia podstawowego.

3.1.1.3. Wartość normalna (państwo analogiczne)

- (43) Informacje otrzymane od współpracujących producentów z państwa analogicznego posłużyły jako podstawa do ustalenia wartości normalnej dla producentów eksportujących, którym nie przyznano MET, zgodnie z art. 2 ust. 7 lit. a) rozporządzenia podstawowego.
- (44) Komisja najpierw przeanalizowała, czy łączna wartość sprzedaży krajowej dwóch współpracujących producentów eksportujących w państwie analogicznym jest reprezentatywna zgodnie z art. 2 ust. 2 rozporządzenia podstawowego. Sprzedaż krajową uznaje się za reprezentatywną, jeśli łączna wielkość sprzedaży krajowej produktu podobnego niezależnym klientom na rynku krajowym na jednego chińskiego producenta eksportującego stanowiła co najmniej 5 % łącznej wielkości sprzedaży eksportowej produktu objętego postępowaniem do Unii w okresie objętym dochodzeniem. Na tej podstawie łączna sprzedaż produktu podobnego na rynku krajowym dokonana przez dwóch współpracujących producentów eksportujących była reprezentatywna.
- (45) Następnie Komisja określiła te rodzaje produktu sprzedawane na rynku krajowym, które były identyczne lub porównywalne z rodzajami produktów sprzedawanymi na wywóz do Unii w odniesieniu do objętych próbą producentów eksportujących.
- (46) Następnie Komisja określiła w przypadku każdego rodzaju produktu udział sprzedaży z zyskiem niezależnym klientom na rynku krajowym w okresie objętym dochodzeniem, by móc zdecydować, czy do obliczenia wartości normalnej zgodnie z art. 2 ust. 4 rozporządzenia podstawowego należy zastosować rzeczywistą sprzedaż krajową.
- (47) Wartość normalna opiera się na rzeczywistej cenie krajowej każdego rodzaju produktu niezależnie od tego, czy sprzedaż ta jest dokonywana z zyskiem, jeżeli:
- (i) wielkość sprzedaży danego rodzaju produktu, sprzedawanego po cenie sprzedaży netto równej lub wyższej od obliczonych kosztów produkcji, stanowiła ponad 80 % łącznej wielkości sprzedaży tego rodzaju produktu; oraz
 - (ii) średnia ważona cena sprzedaży tego rodzaju produktu jest równa jednostkowym kosztom produkcji lub od nich wyższa.
- (48) W tym przypadku wartość normalna jest średnią ważoną cen całej sprzedaży krajowej tego rodzaju produktu w okresie objętym dochodzeniem. Komisja wzięła pod uwagę wszystkie transakcje zgłoszone jako sprzedaż krajowa, gdyż nie było powodów, by wątpić, że produkty były przeznaczone do konsumpcji na rynku krajowym.
- (49) Za wartość normalną przyjmuje się rzeczywistą cenę krajową danego rodzaju produktu wyłącznie dla krajowej sprzedaży z zyskiem w okresie objętym dochodzeniem, jeżeli:
- (i) wielkość sprzedaży z zyskiem tego rodzaju produktu odpowiada nie więcej niż 80 % całkowitej wielkości sprzedaży tego rodzaju; lub
 - (ii) średnia ważona cena tego rodzaju produktu jest niższa od jednostkowych kosztów produkcji.

3.1.2. Cena eksportowa

- (50) Objęci próbą producenci eksportujący prowadzili sprzedaż na wywóz do Unii bezpośrednio do niezależnych klientów lub – w przypadku jednego producenta eksportującego – przez powiązane przedsiębiorstwo działające jako importer.

- (51) Jeżeli wywóz produktu objętego postępowaniem był dokonywany bezpośrednio do niezależnych klientów w Unii, ceny eksportowe zostały ustalone na podstawie cen zapłaconych lub należnych za produkt objęty postępowaniem przy jego wywozie do Unii zgodnie z art. 2 ust. 8 rozporządzenia podstawowego.
- (52) W przypadku gdy producenci eksportujący wywozili produkt objęty postępowaniem do Unii za pośrednictwem przedsiębiorstwa powiązanego działającego jako importer, cena eksportowa została ustalona na podstawie ceny, za którą przywieziony produkt został po raz pierwszy odsprzedany niezależnym klientom w Unii, zgodnie z art. 2 ust. 9 rozporządzenia podstawowego. W tym przypadku dokonano dostosowań ceny z uwzględnieniem wszystkich kosztów poniesionych między przywozem a odsprzedaną, w tym kosztów sprzedaży, kosztów ogólnych i administracyjnych oraz z uwzględnieniem osiągniętych zysków.

3.1.3. Porównanie

- (53) Komisja porównała wartość normalną i cenę eksportową wybranych do próby producentów eksportujących na podstawie ceny *ex-works*.
- (54) W przypadkach uzasadnionych potrzebą zapewnienia uczciwego porównania Komisja dostosowała wartość normalną lub cenę eksportową, uwzględniając różnice mające wpływ na ceny i ich porównywalność, zgodnie z art. 2 ust. 10 rozporządzenia podstawowego. Dostosowań dokonano w odniesieniu do kosztów transportu, ubezpieczenia, przeładunku, załadunku, kosztów dodatkowych, kosztów opakowania i kosztów kredytów, opłat bankowych oraz prowizji.

3.1.4. Marginesy dumpingu

- (55) W przypadku wybranych do próby producentów eksportujących Komisja porównała średnią ważoną wartość normalną każdego rodzaju produktu podobnego w państwie analogicznym (zob. motywy 43–49) ze średnią ważoną ceną eksportową odpowiedniego rodzaju produktu objętego postępowaniem, zgodnie z art. 2 ust. 11 i 12 rozporządzenia podstawowego.
- (56) Na tej podstawie tymczasowe marginesy dumpingu, wyrażone jako wartość procentowa ceny kosztu, ubezpieczenia i frachtu („ceny CIF”) na granicy Unii przed ocleniem, są następujące:

Tabela 1

Marginesy dumpingu – ChRL

Przedsiębiorstwo	Tymczasowy margines dumpingu (%)
Grupa Baosteel: Baosteel Stainless Steel Co., Ltd.; Ningbo Baoxin Stainless Steel Co., Ltd.	34,9
Grupa TISCO: Shanxi Taigang Stainless Steel Co., Ltd.; Tianjin TISCO & TPCO Stainless Steel Co Ltd.	29,2

- (57) W odniesieniu do współpracujących producentów eksportujących nieobjętych próbą Komisja dokonała obliczenia średniego ważonego marginesu dumpingu zgodnie z art. 9 ust. 6 rozporządzenia podstawowego. Margines ten określono zatem na podstawie marginesu ustalonego dla producentów eksportujących objętych próbą.
- (58) Na tej podstawie tymczasowy margines dumpingu współpracujących producentów eksportujących nieobjętych próbą wynosi 30,0 %.
- (59) W odniesieniu do wszystkich innych producentów w państwie, którego dotyczy postępowanie, Komisja określiła margines dumpingu na podstawie dostępnych faktów zgodnie z art. 18 rozporządzenia podstawowego. W tym celu Komisja określiła poziom współpracy producentów eksportujących. Poziom współpracy to wielkość wywozu współpracujących producentów eksportujących do Unii, wyrażona procentowo w stosunku do całkowitej wielkości wywozu – określonej w statystykach Eurostatu dotyczących przywozu – z państwa, którego dotyczy postępowanie, do Unii.
- (60) Poziom współpracy został uznany za wysoki i na tej podstawie Komisja postanowiła przyjąć rezydualny margines dumpingu na poziomie przedsiębiorstwa objętego próbą, które miało najwyższy margines dumpingu.

- (61) Tymczasowe marginesy dumpingu, wyrażone jako wartość procentowa ceny CIF na granicy Unii przed ocleniem, są następujące:

Tabela 2

Marginesy dumpingu – ChRL

Przedsiębiorstwo	Tymczasowy margines dumpingu (%)
Grupa Baosteel: Baosteel Stainless Steel Co., Ltd.; Ningbo Baoxin Stainless Steel Co., Ltd.	34,9
Grupa TISCO: Shanxi Taigang Stainless Steel Co., Ltd.; Tianjin TISCO & TPCO Stainless Steel Co Ltd.	29,2
Pozostałe przedsiębiorstwa współpracujące	30,0
Wszystkie pozostałe przedsiębiorstwa	34,9

3.2. Tajwan**3.2.1. Wartość normalna**

- (62) Komisja najpierw przeanalizowała, czy łączna wielkość sprzedaży krajowej w przypadku każdego producenta eksportującego objętego postępowaniem jest reprezentatywna zgodnie z art. 2 ust. 2 rozporządzenia podstawowego. Za producentów eksportujących objętych postępowaniem Komisja uznała producentów eksportujących wybranych do próby oraz jednego producenta eksportującego, któremu przyznano badanie indywidualne. Sprzedaż krajową uznaje się za reprezentatywną, jeśli łączna wielkość sprzedaży krajowej produktu podobnego niezależnym klientom na rynku krajowym na jednego producenta eksportującego stanowi co najmniej 5 % łącznej wielkości sprzedaży eksportowej produktu objętego postępowaniem do Unii w okresie objętym dochodzeniem.
- (63) Komisja ustaliła, że sprzedaż krajowa zgłoszona przez producentów eksportujących objętych dochodzeniem obejmowała znaczne ilości produktu podobnego sprzedawanego dystrybutorom, którzy dokonywali ich dalszego wywozu. Wyliczenie na podstawie dostępnych danych pochodzących z przedsiębiorstw współpracujących i statystyk dotyczących przywozu i wywozu produktu podobnego z Tajwanu potwierdziły, że sprzedaż krajowa zgłoszona przez współpracujących producentów eksportujących obejmowała około 50 % sprzedaży pośredniej nieprzeznaczonej do konsumpcji krajowej.
- (64) Komisja stwierdziła ponadto, że na rynku krajowym na Tajwanie istnieje system bonifikat. Jeden z producentów eksportujących objętych próbą wyjaśnił, że system ten został wynaleziony w celu zapewnienia zachęt dla lokalnych centrów usług (dystrybutorów), dokonujących dalszego wywozu wyrobów stalowych. Ponieważ wysokość cen ustalanych na rynku krajowym przez dwóch głównych producentów, w tym bonifikat, jest co miesiąc podawana do wiadomości wszystkim dystrybutorom, nawet w przypadku nieudzielenia bonifikat przez innych producentów ich odbiorcom, ustalanie cen towarów zarówno przeznaczonych docelowo na rynek wewnętrzny, jak też kierowanych do dalszego wywozu, pozostawało w znacznym stopniu pod wpływem systemu cen istniejącego na Tajwanie.
- (65) W świetle ustaleń weryfikacji na miejscu poproszono trzech producentów eksportujących o ponowne zbadanie zgłoszonej sprzedaży na rynku krajowym na Tajwanie i wyeliminowanie wszelkiej sprzedaży nieprzeznaczonej do konsumpcji krajowej. Potwierdzili oni jednak jedynie, że nie wiedzieli o ostatecznym przeznaczeniu produktu podobnego, który sprzedają swoim klientom.
- (66) Jak wyjaśniono w motywie 63 powyżej i aby zagwarantować, że wartość normalna została oparta na cenach ustanowionych jedynie w odniesieniu do konsumpcji krajowej, Komisja przyjęła ostrożne podejście przy tymczasowych obliczeniach dumpingu, wykorzystując zgłoszoną sprzedaż użytkownikom końcowym na Tajwanie. Komisja uznała za użytkownika końcowego każdego operatora, dokonującego dalszego przetworzenia produktu podobnego w inny produkt, który nie jest już produktem podobnym. Sprzedaż dystrybutorom lub pośrednikom została wyłączona ze sprzedaży krajowej, Komisja stwierdziła bowiem w toku dochodzenia, iż jeden z głównych dystrybutorów na Tajwanie, który pozyskał znaczną ilość produktu podobnego zgłoszonego przez jego dostawców jako sprzedaż krajowa, dokonał wywozu większości zakupionego produktu.
- (67) Na tej podstawie łączna sprzedaż produktu podobnego na rynku krajowym dokonana przez każdego producenta eksportującego objętego postępowaniem była reprezentatywna.

- (68) Następnie Komisja określiła te rodzaje produktu sprzedawane na rynku krajowym, które były identyczne lub porównywalne z rodzajami produktów sprzedawanymi na wywóz do Unii, w odniesieniu do objętych postępowaniem producentów eksportujących, z reprezentatywną sprzedażą krajową.
- (69) W dalszej kolejności Komisja przeanalizowała, czy rodzaje produktu sprzedawane przez objętych postępowaniem producentów eksportujących na rynku krajowym są reprezentatywne w zestawieniu z rodzajami produktu sprzedawanymi na wywóz do Unii, zgodnie z art. 2 ust. 2 rozporządzenia podstawowego. Sprzedaż krajowa danego rodzaju produktu jest reprezentatywna, jeżeli całkowita wielkość sprzedaży krajowej tego rodzaju produktu niezależnym klientom w okresie objętym dochodzeniem stanowi co najmniej 5 % całkowitej sprzedaży eksportowej identycznego lub porównywalnego rodzaju produktu do Unii.
- (70) Następnie Komisja określiła w odniesieniu do każdego rodzaju produktu udział sprzedaży z zyskiem niezależnym klientom na rynku krajowym w okresie objętym dochodzeniem, by móc zdecydować, czy do obliczenia wartości normalnej zgodnie z art. 2 ust. 4 rozporządzenia podstawowego należy zastosować rzeczywistą sprzedaż krajową.
- (71) Wartość normalna opiera się na rzeczywistej cenie krajowej każdego rodzaju produktu niezależnie od tego, czy sprzedaż ta jest dokonywana z zyskiem, jeżeli:
- (i) wielkość sprzedaży danego rodzaju produktu, sprzedawanego po cenie sprzedaży netto równej lub wyższej od obliczonych kosztów produkcji, stanowiła ponad 80 % łącznej wielkości sprzedaży tego rodzaju produktu; oraz
 - (ii) średnia ważona cena sprzedaży tego rodzaju produktu jest równa jednostkowym kosztom produkcji lub od nich wyższa.
- (72) W tym przypadku wartość normalna jest średnią ważoną cen całej sprzedaży krajowej tego rodzaju produktu w okresie objętym dochodzeniem.
- (73) Za wartość normalną przyjmuje się rzeczywistą cenę krajową danego rodzaju produktu wyłącznie dla krajowej sprzedaży z zyskiem w okresie objętym dochodzeniem, jeżeli:
- (i) wielkość sprzedaży z zyskiem tego rodzaju produktu odpowiada nie więcej niż 80 % całkowitej wielkości sprzedaży tego rodzaju produktu; lub
 - (ii) średnia ważona cena tego rodzaju produktu jest niższa od jednostkowych kosztów produkcji.
- (74) Analiza sprzedaży krajowej wykazała, że w przypadku niektórych rodzajów produktu sprzedaż krajowa przynosiła zysk, a średnia ważona cena sprzedaży była wyższa od kosztów produkcji. W związku z tym wartość normalną obliczono albo jako średnią ważoną cen całej sprzedaży krajowej w okresie dochodzenia, jeżeli warunki określone w motywie 71 powyżej były spełnione, albo jako średnią ważoną tylko sprzedaży z zyskiem, jeżeli warunki te nie były spełnione. W sytuacji gdy sprzedaż niektórych rodzajów produktu lub produktu podobnego nie miała miejsca lub była niedostateczna, bądź w przypadku gdy nie stwierdzono sprzedaży w zwykłym obrocie handlowym Komisja konstruowała wartość normalną zgodnie z art. 2 ust. 3 i 6 rozporządzenia podstawowego.
- (75) Wartość normalną skonstruowano poprzez dodanie do średniego kosztu produkcji produktu podobnego wytwarzanego przez producentów eksportujących objętych postępowaniem w okresie dochodzenia następujących elementów:
- (i) średniej ważonej kosztów sprzedaży, kosztów ogólnych i administracyjnych ponoszonych przez producentów eksportujących objętych postępowaniem przy krajowej sprzedaży produktu podobnego w zwykłym obrocie handlowym w okresie objętym dochodzeniem; oraz
 - (ii) średniej ważonej zysku osiąganego przez producentów eksportujących objętych postępowaniem z tytułu krajowej sprzedaży produktu podobnego w zwykłym obrocie handlowym w okresie objętym dochodzeniem.
- (76) W przypadku jednego z producentów eksportujących objętych dochodzeniem koszt produkcji został poddany dostosowaniu. Ponieważ dostawca powiązany dostarczał także znaczne ilości surowca wykorzystywanego do produkcji produktu podobnego, Komisja zastąpiła koszty zakupu tego surowca kosztami jego produkcji przez producenta eksportującego objętego dochodzeniem.
- (77) W odniesieniu do tego samego producenta eksportującego Komisja ustaliła także, że dostosowanie wartości złomu było liczone podwójnie, ponieważ ilość surowca przekształconego w produkty gotowe została obliczona bez uwzględnienia złomu. W związku z tym Komisja odrzuciła odliczenie wartości złomu od kosztu produkcji produktu gotowego.

- (78) W przypadku rodzajów produktu, które nie były sprzedawane w reprezentatywnych ilościach na rynku krajowym, dodano średnie koszty sprzedaży, koszty ogólne i administracyjne oraz zysk z transakcji dokonywanych w zwykłym obrocie handlowym tymi rodzajami produktu na rynku krajowym. W odniesieniu do rodzajów produktu w ogóle niesprzedawanych na rynku krajowym lub w przypadku gdy nie stwierdzono sprzedaży w zwykłym obrocie handlowym, dodano średnie ważone koszty sprzedaży, koszty ogólne i administracyjne oraz zysk z tytułu wszystkich transakcji dokonywanych w zwykłym obrocie handlowym na rynku krajowym.

3.2.2. Cena eksportowa

- (79) Producenci eksportujący objęci dochodzeniem sprzedawali produkt objęty postępowaniem na wywóz albo bezpośrednio niezależnym klientom w Unii, albo za pośrednictwem niezależnych dystrybutorów na Tajwanie. Cenę eksportową określono zatem na podstawie faktycznie zapłaconych lub należnych cen eksportowych, zgodnie z art. 2 ust. 8 rozporządzenia podstawowego.

3.2.3. Porównanie

- (80) Komisja porównała wartość normalną i cenę eksportową wybranych do próby producentów eksportujących na podstawie ceny *ex-works*.
- (81) W przypadkach uzasadnionych potrzebą zapewnienia uczciwego porównania Komisja dostosowała wartość normalną lub cenę eksportową, uwzględniając różnice mające wpływ na ceny i ich porównywalność, zgodnie z art. 2 ust. 10 rozporządzenia podstawowego. Dostosowań dokonano w odniesieniu do kosztów transportu, ubezpieczenia, przeładunku, załadunku, kosztów dodatkowych, kosztów opakowania i kosztów kredytów, opłat bankowych oraz prowizji.
- (82) Producenci eksportujący objęci próbą nie zastosowali kursów walutowych przekazanych im w kwestionariuszach antydumpingowych przesłanych przed rozpoczęciem wizyt weryfikacyjnych. W związku z powyższym Komisja dokonała ponownego obliczenia wartości transakcji, stosując kursy podane w kwestionariuszach.

3.2.4. Marginesy dumpingu

- (83) W przypadku przedsiębiorstw eksportujących objętych postępowaniem, w tym dwóch przedsiębiorstw powiązanych objętych próbą i jednego przedsiębiorstwa, któremu przyznano badanie indywidualne, Komisja porównała średnią ważoną wartość normalną każdego rodzaju produktu podobnego ze średnią ważoną ceną eksportową odpowiedniego rodzaju produktu objętego postępowaniem, zgodnie z art. 2 ust. 11 i 12 rozporządzenia podstawowego.
- (84) Na tej podstawie wyliczono następujące tymczasowe średnie ważone marginesy dumpingu, wyrażone jako wartość procentowa ceny CIF na granicy Unii przed ocleniem:

Tabela 3

Margines dumpingu – Tajwan

Przedsiębiorstwo	Tymczasowy margines dumpingu (%)
Chia Far Industrial Factory Co., Ltd. (badanie indywidualne)	12,0
Tang Eng Iron Works Co., Ltd. i Yieh United Steel Corporation	10,9

- (85) W odniesieniu do współpracujących producentów eksportujących nieobjętych próbą Komisja dokonała obliczenia średniego ważonego marginesu dumpingu, zgodnie z art. 9 ust. 6 rozporządzenia podstawowego. Margines ten określono zatem na podstawie marginesu ustalonego dla producentów eksportujących objętych próbą.
- (86) Na tej podstawie tymczasowy margines dumpingu współpracujących producentów eksportujących nieobjętych próbą wynosi 10,9 %.

- (87) W odniesieniu do wszystkich innych producentów z państwa, którego dotyczy postępowanie, Komisja określiła margines dumpingu na podstawie dostępnych faktów zgodnie z art. 18 rozporządzenia podstawowego. W tym celu Komisja określiła poziom współpracy. Poziom współpracy to wielkość wywozu współpracujących przedsiębiorstw do Unii, wyrażona procentowo w stosunku do całkowitej wielkości wywozu – określonej w statystykach Eurostatu dotyczących przywozu – z państwa, którego dotyczy postępowanie, do Unii.
- (88) Poziom współpracy w tej sprawie został uznany za wysoki i na tej podstawie Komisja postanowiła przyjąć rezydualny margines dumpingu na poziomie przedsiębiorstwa, które miało najwyższy margines dumpingu.
- (89) Tymczasowe marginesy dumpingu, wyrażone jako wartość procentowa ceny CIF na granicy Unii przed ocenieniem, są następujące:

Tabela 4

Margines dumpingu – Tajwan

Przedsiębiorstwo	Tymczasowy margines dumpingu (%)
Chia Far Industrial Factory Co., Ltd.	12,0
Tang Eng Iron Works Co., Ltd. i Yieh United Steel Corporation	10,9
Pozostałe przedsiębiorstwa współpracujące	10,9
Wszystkie pozostałe przedsiębiorstwa	12,0

4. SZKODA**4.1. Definicja przemysłu unijnego i produkcji unijnej**

- (90) Produkt podobny był wytwarzany w okresie objętym dochodzeniem przez dziewięciu znanych producentów w Unii. Producenci ci reprezentują przemysł unijny w rozumieniu art. 4 ust. 1 rozporządzenia podstawowego.
- (91) Zgodnie z ustaleniami całkowita produkcja unijna w okresie objętym dochodzeniem wyniosła ponad 3 mln ton. Komisja ustaliła tę wartość w oparciu o wszystkie dostępne informacje dotyczące przemysłu unijnego, takie jak informacje zebrane od objętych próbą producentów oraz – w odniesieniu do pozostałych producentów unijnych – dane zawarte w skardze. Najwięksi producenci unijni ani nie współpracowali, ani nie sprzeciwili się skardze. Sześciu producentów unijnych, których udział w sprzedaży i produkcji w Unii wynosił około 55 %, współpracowało w ramach dochodzenia. Jak wskazano w motywie 8, do próby wybrano czterech producentów unijnych, reprezentujących ponad 50 % łącznej unijnej produkcji produktu podobnego.
- (92) Zainteresowane strony twierdziły, że jednego z producentów unijnych objętych próbą należy wyłączyć z definicji przemysłu unijnego, ponieważ przedsiębiorstwo to dokonuje przywozu znacznych ilości produktu objętego postępowaniem. Przywóz dokonywany przez producentów unijnych z państw, których dotyczy postępowanie, stanowił jednak mniej niż 5 % całkowitego przywozu produktu objętego postępowaniem, a mniej niż 2 % ich wielkości sprzedaży w Unii. Na tej podstawie na obecnym etapie podtrzymuje się zatem założenie, że ów producent unijny stanowił część przemysłu unijnego.
- (93) Zainteresowane strony twierdziły, że pominięcie w próbie największego producenta unijnego sprawia, iż staje się ona niereprezentatywna. Jak już wskazano, czterech objętych próbą producentów unijnych reprezentuje około 50 % łącznej unijnej produkcji produktu podobnego. W związku z tym Komisja doszła do wniosku, że próba jest reprezentatywna. W każdym razie największy producent sam się nie zgłosił.

4.2. Konsumpcja unijna

- (94) Komisja ustaliła wielkość konsumpcji unijnej na podstawie wielkości sprzedaży produkcji własnej przemysłu unijnego uzyskanej od producentów objętych próbą, danych zawartych w skardze w odniesieniu do pozostałych producentów unijnych i z danych Eurostatu na temat wielkości przywozu na rynek unijny.

- (95) Wielkość konsumpcji unijnej kształtowała się następująco:

Tabela 5

Konsumpcja unijna

	2010	2011	2012	Okres objęty dochodzeniem
Konsumpcja unijna (w tonach)	3 161 737	3 250 977	3 256 438	3 300 127
Indeks	100	103	103	104

Źródło: Producenci unijni objęci próbą, skarga, Eurostat.

- (96) Konsumpcja unijna stale rosła o 4 % w okresie badanym.

4.3. Przywóz z państw, których dotyczy postępowanie

4.3.1. Łączna ocena skutków przywozu z państw, których dotyczy postępowanie

- (97) Komisja zbadała, czy przywóz produktów objętych postępowaniem pochodzących z państw, których dotyczy postępowanie, należy oceniać w sposób łączny zgodnie z art. 3 ust. 4 rozporządzenia podstawowego.
- (98) Margines dumpingu ustalony w odniesieniu do przywozu z ChRL i Tajwanu był powyżej progu *de minimis*, określonego w art. 9 ust. 3 rozporządzenia podstawowego. Wielkość przywozu z każdego z tych państw nie była nieznaczna w rozumieniu art. 5 ust. 7 rozporządzenia podstawowego. Udział w rynku w okresie dochodzenia wynosił 5,1 % w przypadku Tajwanu i 4,3 % w przypadku ChRL.
- (99) Warunki konkurencji między przywozem po cenach dumpingowych z ChRL i Tajwanu a produktem podobnym były zbliżone. Ujmując to bardziej szczegółowo, przywożone produkty konkurowały ze sobą oraz z produktem podobnym wytwarzanym w Unii, ponieważ wszystkie produkty spełniają takie same normy światowe, a zatem mogą być stosowane zamiennie. Ponadto są one sprzedawane za pośrednictwem tych samych kanałów sprzedaży i podobnym kategoriom klientów.
- (100) Tajwański podmiot Taiwan Steel & Iron Industries Association („TSIIA”) utrzymywał, że Komisja nie powinna łącznie oceniać skutków przywozu po cenach dumpingowych z ChRL i Tajwanu. Twierdził on, że chociaż płaskie wyroby ze stali nierdzewnej walcowane na zimno mogą być uznane za produkty podobne w rozumieniu rozporządzenia podstawowego, tajwańska sprzedaż na rynku unijnym nie ma takich samych warunków konkurencji jak produkt przywożony z Chin. Produkty te różnią się głównie pod względem kategorii i jakości, przy czym jakość tajwańskich produktów jest wyższa.
- (101) Argument dotyczący różnych kategorii odnosi się tylko do produktów specjalnych, stanowiących mniej niż 1 % przywozu. Ponadto wszystkie produkty (unijne, chińskie i tajwańskie) są zgodne z tym samymi ogólnosiłowymi normami i nie zgłaszano roszczeń w zakresie różnic we właściwościach fizycznych między produktem podobnym wytwarzanym w Unii a produktem przywożonym, w związku z czym argument ten jest bezprzedmiotowy. W związku z powyższym argument ten został odrzucony.
- (102) Dlatego też wszystkie kryteria określone w art. 3 ust. 4 rozporządzenia podstawowego zostały spełnione, a przywóz z ChRL i Tajwanu został dla celów ustalenia szkody zbadany w sposób łączny.

4.3.2. Wielkość i udział w rynku przywozu z państw, których dotyczy postępowanie

- (103) Komisja określiła wielkość przywozu na podstawie danych Eurostatu dotyczących wielkości przywozu. Udział w rynku przywozu ustalono na tej samej podstawie.
- (104) Przywóz do Unii z państw, których dotyczy postępowanie, kształtował się następująco:

Tabela 6

Wielkość przywozu i udział w rynku

	2010	2011	2012	Okres objęty dochodzeniem
Wielkość przywozu z ChRL (w tonach)	56 477	95 876	87 759	143 420
<i>Indeks</i>	100	170	155	254
Udział w rynku (%)	1,8	2,9	2,7	4,3
<i>Indeks</i>	100	165	151	243
Wielkość przywozu z Tajwanu (w tonach)	127 664	173 968	132 392	169 097
<i>Indeks</i>	100	136	104	132
Udział w rynku (%)	4,0	5,4	4,1	5,1
<i>Indeks</i>	100	133	101	127
Wielkość przywozu z państw, których dotyczy postępowanie (w tonach)	184 140	269 845	220 151	312 517
<i>Indeks</i>	100	147	120	170
Udział w rynku (%)	5,8	8,3	6,8	9,5
<i>Indeks</i>	100	143	116	163

Źródło: Eurostat.

- (105) Łączny przywóz z państw, których dotyczy postępowanie, między 2010 r. a okresem objętym dochodzeniem wzrósł o 70 % z 184 140 ton do 312 517 ton. Wielkość przywozu stale rosła w całym okresie badanym, z wyjątkiem 2012 r., kiedy to wielkość przywozu była wyższa niż w 2010 r., ale poniżej poziomu z 2011 r.
- (106) Łączny udział w rynku w okresie badanym zwiększył się o 63 %: z 5,8 % do 9,5 %. Podobnie jak wielkość przywozu, udział w rynku stale rósł w okresie badanym, z wyjątkiem 2012 r.

4.3.3. Ceny produktów przywożonych z państw, których dotyczy postępowanie, oraz podcięcie cenowe

- (107) Komisja określiła ceny przywozu na podstawie danych Eurostatu dotyczących wartości i wielkości przywozu. Podcięcie cenowe przywozu ustalono na podstawie odpowiedzi na pytania zawarte w kwestionariuszu, przedstawionych przez objętych próbą producentów unijnych, objętych próbą producentów eksportujących i producenta eksportującego, któremu przyznano badanie indywidualne, o którym mowa w motywie 17.

(108) Średnia ważona cena przywozu do Unii z państw, których dotyczy postępowanie, kształtowała się następująco:

Tabela 7

Ceny importowe

	2010	2011	2012	Okres objęty dochodzeniem
ChRL (EUR/t)	2 175	2 280	2 253	2 008
<i>Indeks</i>	100	105	104	92
Tajwan (EUR/t)	2 268	2 414	2 143	1 897
<i>Indeks</i>	100	106	94	84
Państwa, których dotyczy postępowanie (EUR/t)	2 239	2 366	2 187	1 948
<i>Indeks</i>	100	106	98	87

Źródło: Eurostat.

- (109) Ceny przywozu z ChRL i Tajwanu początkowo wzrosły o 6 punktów procentowych między 2010 a 2011 r. Następnie zmniejszyły się o 19 punktów procentowych, osiągając łączny spadek w wysokości 13 %. Ceny importowe z ChRL i Tajwanu wykazywały podobne tendencje, z wyjątkiem 2012 r., w którym nadal występowały stosunkowo wysokie ceny w przypadku ChRL, ale już stosunkowo niskie w przypadku Tajwanu. W obu tych państwach ceny nadal spadały między 2012 r. a okresem objętym dochodzeniem.
- (110) Komisja określiła podcięcie cenowe w okresie objętym dochodzeniem przez porównanie:
- średnich ważonych cen sprzedaży poszczególnych rodzajów produktu stosowanych przez objętych próbą producentów unijnych wobec niepowiązanych klientów na rynku unijnym, dostosowanych do poziomu cen *ex-works*; oraz
 - odnośnych średnich ważonych cen przywozu poszczególnych rodzajów produktu, dokonywanego przez chińskich i tajwańskich producentów objętych dochodzeniem na rzecz pierwszego niezależnego klienta na rynku unijnym, ustalonych na podstawie CIF (koszt, ubezpieczenie i fracht) z odpowiednimi korektami uwzględniającymi koszty ponoszone po przywozie.
- (111) Porównania cen dokonano w oparciu o rozróżnienie na rodzaje produktu w odniesieniu do transakcji, w razie potrzeby odpowiednio dostosowanych, oraz po odliczeniu bonifikat, prowizji i kosztów dostawy. Wynik porównania wyrażono jako odsetek obrotów producentów unijnych objętych próbą w okresie objętym dochodzeniem. Pokazał on średni ważony margines podcięcia od 9,6 % do 11,3 % w przywozie z państw, których dotyczy postępowanie, na rynek unijny.
- (112) Dochodzenie wykazało, że producenci eksportujący prowadzili sprzedaż niemal wyłącznie niezależnym dystrybutorom lub centrom usług stalowych, podczas gdy przemysł unijny sprzedawał swoje produkty dystrybutorom, centrom usług stalowych i użytkownikom końcowym. W toku dochodzenia nie wykazano jednak, że różnica w poziomie handlu miała wpływ na ceny. Wręcz przeciwnie, niezależni dystrybutorzy i centra usług stalowych oświadczyły, że nie korzystają z korzystniejszych niż użytkownicy warunków sprzedaży od producentów unijnych.

4.4. Sytuacja gospodarcza przemysłu unijnego

4.4.1. Uwagi ogólne

- (113) Zgodnie z art. 3 ust. 5 rozporządzenia podstawowego badanie wpływu przywozu towarów po cenach dumpingowych na przemysł unijny zawierało ocenę wszystkich wskaźników gospodarczych oddziałujących na przemysł unijny w okresie badanym.

- (114) Jak wspomniano w motywie 8, w celu ustalenia ewentualnej szkody poniesionej przez przemysł unijny dokonano doboru próby. Do próby wybrano czterech producentów.
- (115) W celu określenia szkody Komisja wprowadziła rozróżnienie między makroekonomicznymi i mikroekonomicznymi wskaźnikami szkody. Komisja przeprowadziła analizę wskaźników makroekonomicznych na podstawie danych zebranych od producentów objętych próbą oraz danych zawartych w skardze w odniesieniu do pozostałych producentów unijnych. Dane odnosiły się do wszystkich producentów unijnych. Komisja oceniła wskaźniki mikroekonomiczne na podstawie danych przedstawionych w odpowiedziach na pytania zawarte w kwestionariuszu, udzielonych przez objętych próbą producentów unijnych. Dane dotyczyły producentów unijnych objętych próbą. Oba zestawy danych uznano za reprezentatywne dla sytuacji gospodarczej przemysłu unijnego.
- (116) Do wskaźników makroekonomicznych zalicza się: wielkość produkcji, zdolności produkcyjne, wykorzystanie zdolności produkcyjnych, wielkość sprzedaży, udział w rynku, wzrost, zatrudnienie, wydajność i wielkość marginesu dumpingu.
- (117) Do wskaźników mikroekonomicznych zalicza się: średnie ceny jednostkowe, koszt jednostkowy, koszt pracy, zapasy, rentowność, przepływy pieniężne, inwestycje, zwrot z inwestycji i zdolność do pozyskiwania kapitału.
- (118) Zainteresowane strony argumentowały, że dane dotyczące producentów unijnych objętych próbą powinny być konsekwentnie wykorzystywane do oceny szkody, bez podziału wskaźników na makroekonomiczne i mikroekonomiczne. Argumentowano, że odrębna analiza wskaźników makroekonomicznych i mikroekonomicznych mogła być przedmiotem manipulacji przez skarżącego, ponieważ skarżący mógł sterować gromadzeniem danych na poziomie makroekonomicznym; podstawą decyzji, czy dany wskaźnik jest makroekonomiczny czy mikroekonomiczny, była bowiem dostępność informacji.
- (119) Komisja określiła i przeanalizowała wskaźniki makroekonomiczne, jakie zostały stwierdzone na poziomie unijnym, a nie tylko na poziomie objętych próbą producentów unijnych. Uważa się, że w przypadku wskaźników makroekonomicznych pełne dane dotyczące całego przemysłu unijnego, obejmujące również dane z przedsiębiorstw objętych próbą, lepiej odzwierciedlają sytuację w okresie badanym niż dane odnoszące się jedynie do części przemysłu.
- (120) Dane dostarczone przez skarżącego w celu dokonania oceny wskaźników makroekonomicznych uznano za dokładne i wiarygodne. Ważność danych sprawdzono w zestawieniu z informacjami dostarczonymi przez objętych próbą producentów unijnych. Dokonana na potrzeby argumentacji analiza szkody z konsekwentnym zastosowaniem danych dostarczonych przez objętych próbą producentów unijnych wykazałaby bardziej negatywny obraz wskaźników makroekonomicznych. Nie było podstaw do stwierdzenia, że skarżący celowo zataił informacje w celu manipulowania analizą szkody. Nie ma zatem żadnego powodu, aby nie uwzględnić informacji przedstawionych przez skarżącego w odniesieniu do wskaźników makroekonomicznych. W związku z tym nie można przyjąć argumentu, że analizę wszystkich wskaźników szkody należy ściśle ograniczyć do informacji dostarczonych przez objętych próbą producentów unijnych.

4.4.2. Wskaźniki makroekonomiczne

4.4.2.1. Produkcja, zdolności produkcyjne i wykorzystanie zdolności produkcyjnych

- (121) Całkowita produkcja unijna, zdolności produkcyjne (na poziomie walcowania na zimno) i wykorzystanie zdolności produkcyjnych kształtowały się w okresie badanym następująco:

Tabela 8

Produkcja, zdolności produkcyjne i wykorzystanie zdolności produkcyjnych

	2010	2011	2012	Okres objęty dochodzeniem
Wielkość produkcji (w tonach)	3 195 908	3 159 359	3 222 857	3 036 688
Indeks	100	99	101	95
Zdolności produkcyjne (w tonach)	4 174 027	4 261 161	4 284 261	4 330 161
Indeks	100	102	103	104

	2010	2011	2012	Okres objęty dochodzeniem
Wykorzystanie zdolności produkcyjnych (%)	77	74	75	70
Indeks	100	97	98	92

Źródło: Producenci unijni objęci próbą, skarga, Eurostat.

- (122) Wielkość zapasów w latach 2010–2012 utrzymywała się na niezmiennym poziomie. Między 2012 r. a okresem objętym dochodzeniem wielkość produkcji znacznie spadła: o 6 punktów procentowych, przy ogólnym spadku o 5 % mimo stabilnego popytu.
- (123) Jednocześnie zdolności produkcyjne nieznacznie wzrosły o 4 % w okresie badanym. Niewielki wzrost zdolności produkcyjnych można przypisać lepszemu wykorzystaniu maszyn w wyniku wprowadzenia przez przemysł unijny programów wydajnościowych.
- (124) W rezultacie wykorzystanie zdolności produkcyjnych zmalało w okresie badanym o 8 %. Wiadomo, że stuprocentowe wykorzystanie zdolności produkcyjnych w sektorze płaskich wyrobów ze stali nierdzewnej walcowanych na zimno nie jest osiągalne ani możliwe do utrzymania w dłuższym okresie. Wykorzystanie zdolności produkcyjnych uzyskane przez przemysł unijny w okresie badanym jest jednak dalece poniżej poziomu przekraczającego 90 %, uważanego za osiągalny przy trwałym długofalowym poziomie produkcji. Ponadto, ponieważ różnica między wykorzystaniem zdolności produkcyjnych a trwałym długofalowym poziomem produkcji jest nieznaczna, nie mogła ona wpłynąć na tendencję spadkową wykazaną przez przemysł unijny.

4.4.2.2. Wielkość sprzedaży i udział w rynku

- (125) Wielkość sprzedaży i udział w rynku przemysłu unijnego kształtowały się w okresie badanym następująco:

Tabela 9

Wielkość sprzedaży i udział w rynku

	2010	2011	2012	Okres objęty dochodzeniem
Wielkość sprzedaży na rynku unijnym (w tonach)	2 641 033	2 637 819	2 732 237	2 631 508
Indeks	100	100	103	100
Udział w rynku (%)	84	81	84	80
Indeks	100	97	100	95

Źródło: Producenci unijni objęci próbą, skarga.

- (126) Wielkość sprzedaży przemysłu unijnego utrzymywała się na stałym poziomie w całym okresie badanym, nieco wyższe wielkości sprzedaży zanotowano w 2012 r.
- (127) Ze względu na fakt, że konsumpcja unijna wzrosła w okresie badanym, jak wskazano w motywie 96, dość stabilne wielkości sprzedaży doprowadziły do zmniejszenia o 5 % udziału w rynku przemysłu unijnego w okresie badanym. Podobne jak w przypadku wielkości sprzedaży, w 2012 r. odnotowano bardziej pozytywne wyniki.

4.4.2.3. Wzrost

- (128) Jak opisano powyżej, w okresie badanym wielkość sprzedaży przemysłu unijnego była stosunkowo stabilna na rozwijającym się rynku. W tym samym czasie przywóz z państw, których dotyczy postępowanie, znacząco wzrósł. W rezultacie wzrost rynku na poziomie około 140 000 ton w całym okresie badanym niemal wyłącznie korzystał z przywozu z państw, których dotyczy postępowanie, który zwiększył się o około 128 000 ton w tym samym okresie. W związku z tym przemysł unijny nie mógł w ogóle odnieść korzyści ze wzrostu rynku.

4.4.2.4. Zatrudnienie i wydajność

(129) Zatrudnienie i wydajność w okresie badanym kształtowały się następująco:

Tabela 10

Zatrudnienie i wydajność

	2010	2011	2012	Okres objęty dochodzeniem
Liczba pracowników	13 223	12 978	12 471	11 820
Indeks	100	98	94	89
Wydajność (w tonach/pracownika)	242	235	258	257
Indeks	100	97	107	106

Źródło: Producenci unijni objęci próbą, skarga.

- (130) Liczba pracowników w przemyśle unijnym zmniejszyła się o 2 punkty procentowe w 2011 r., o kolejne 4 punkty procentowe w 2012 r. i o dalsze 5 punktów procentowych w okresie objętym dochodzeniem, co wyraźnie pokazało tendencję spadkową. Racjonalizację liczby pracowników można było przypisać wdrażaniu przez producentów unijnych różnych planów wydajnościowych oraz spadkowi wielkości produkcji.
- (131) Sektor płaskich wyrobów ze stali nierdzewnej walcowanych na zimno generalnie uważa się za przemysł kapitałochłonny. Niemniej liczba miejsc pracy zapewnianych przez przemysł unijny jest znaczna. Koszty pracy są też drugim co do ważności czynnikiem kosztotwórczym po surowcach i stanowią średnio od 10 % do 15 % kosztów całkowitych. Zatrudnienie jest zatem istotnym wskaźnikiem szkody w przypadku tego sektora.
- (132) Wydajność przemysłu unijnego nieco spadła w 2011 r. o 3 punkty procentowe, a następnie w 2012 r. wzrosła o 10 punktów procentowych i odnotowała kolejny spadek o 1 punkt procentowy w okresie objętym dochodzeniem. Ogólnie rzecz biorąc, wzrost wydajności wyniósł 6 punktów procentowych – z 242 ton na pracownika do 257 ton na pracownika w okresie badanym, pomimo zmniejszenia liczby pracowników, co świadczy o wzroście wydajności.

4.4.2.5. Wielkość marginesu dumpingu i poprawa sytuacji po wcześniejszym dumpingu

- (133) Wszystkie marginesy dumpingu znacznie przekraczały poziom *de minimis*. Wpływ wielkości rzeczywistego marginesu dumpingu na przemysł unijny był znaczny, jeśli weźmie się pod uwagę wielkość i ceny przywozu z państw, których dotyczy postępowanie.
- (134) Jest to drugie dochodzenie antydumpingowe dotyczące produktu objętego postępowaniem. Przywozy tego samego produktu pochodzącego z ChRL, Korei Południowej i Tajwanu były już przedmiotem dochodzenia przeprowadzonego w 2008 i 2009 r. (1). Mimo że to dochodzenie nie doprowadziło do nałożenia środków antydumpingowych, w toku dochodzenia już wówczas tymczasowo stwierdzono istnienie dumpingu (2).

4.4.3. Wskaźniki mikroekonomiczne

4.4.3.1. Ceny i czynniki oddziałujące na ceny

- (135) Średnia ważona jednostkowych cen sprzedaży naliczanych przez producentów unijnych objętych próbą klientom niepowiązanym w Unii kształtowała się w okresie badanym następująco:

(1) Zawiadomienie o wszczęciu postępowania antydumpingowego dotyczącego przywozu płaskich wyrobów ze stali nierdzewnej walcowanych na zimno pochodzących z Chińskiej Republiki Ludowej, Republiki Korei i Tajwanu (Dz.U. C 29 z 1.2.2008, s. 13).

(2) Decyzja Komisji 2009/327/WE z dnia 16 kwietnia 2009 r. w sprawie zakończenia postępowania antydumpingowego dotyczącego przywozu płaskich wyrobów ze stali nierdzewnej walcowanych na zimno pochodzących z Chińskiej Republiki Ludowej, Republiki Korei i Tajwanu (Dz.U. L 98 z 17.4.2009, s. 39).

Tabela 11

Ceny sprzedaży w Unii

	2010	2011	2012	Okres objęty dochodzeniem
Średnia jednostkowa cena sprzedaży na rynku unijnym (EUR/t)	2 428	2 572	2 358	2 159
Indeks	100	106	97	89
Jednostkowy koszt produkcji (EUR/t)	2 247	2 345	2 149	1 939
Indeks	100	104	96	86

Źródło: Producenci unijni objęci próbą.

- (136) Ceny sprzedaży klientom niepowiązanym w Unii przez objętych próbą producentów unijnych spadły w okresie badanym o 11 %. Choć ceny wzrosły o 6 % w 2011 r., do końca okresu badanego spadły one następnie o 17 punktów procentowych.
- (137) Jednostkowe koszty produkcji łącznej produkcji płaskich wyrobów ze stali nierdzewnej walcowanych na zimno (w tym wyrobów ostatecznie wywożonych) zasadniczo odzwierciedlały tendencje w zakresie cen sprzedaży, zmniejszając się o 14 % w okresie badanym. Ceny sprzedaży i jednostkowe koszty produkcji nie są jednak bezpośrednio porównywalne, gdyż istnieje pewne przesunięcie czasowe między produkcją a sprzedażą. Ponieważ średni poziom zapasów przemysłu unijnego pokrywa około 15 % obrotów, przesunięcie czasowe między produkcją a sprzedażą wynosi przeciętnie prawie dwa miesiące.
- (138) Ogólnie rzecz biorąc, zarówno koszty produkcji, jak i ceny sprzedaży są napędzane zmianami cen surowców, zwłaszcza chromu i niklu. Ceny stosowane przez przemysł unijny kształtują się zatem pod wpływem tzw. mechanizmu dopłaty do stopu. W ramach tego mechanizmu cena składa się z ustalonej ceny bazowej oraz dopłaty do stopu, która zmienia się w zależności od składu chemicznego gatunku stali i notowań stopów na londyńskiej giełdzie metali („LME”). W związku z tym ceny są powiązane z gatunkiem stali oraz odpowiadającymi jej kosztami surowca.
- (139) Zainteresowane strony zasugerowały, że tendencje w zakresie cen sprzedaży przemysłu unijnego należy analizować z wyłączeniem dopłaty do stopu. Ponieważ przemysł unijny nie ma wpływu na ceny niklu, zainteresowane strony twierdziły, że Komisja powinna koncentrować się tylko na cenie bazowej.
- (140) Łączna cena rzeczywiście składa się z ceny bazowej i dopłaty do stopu, a klienci są zwykle świadomi tego rozbitcia. Dochodzenie wykazało jednak, że w okresie nim objętym te dwa elementy nie były zwykle wyszczególniane osobno na fakturze. W takich przypadkach na dokumentach handlowych wystawionych przed datą wystawienia faktury, takich jak zamówienie lub potwierdzenie zamówienia, zwykle również nie wykazywano odrębnie tych dwóch elementów.
- (141) Dlatego zmiany ceny bazowej analizowano w oparciu o powszechnie dostępne informacje dostarczone przez zainteresowane strony. W informacjach tych wskazano szczegółowe rozbitcie ogólnej ceny za towary kategorii 304 ⁽¹⁾ w Niemczech ⁽²⁾ na cenę bazową i dopłatę do stopu. Podczas gdy opłata do stopu podlegała wahaniom zależnie od zmian kosztów surowca, cena bazowa stale spadała w okresie badanym o około 20 %: z około 1 200 EUR/t w 2010 r. do około 1 000 EUR/t w okresie badanym. Poziom tego spadku ceny niekoniecznie jest reprezentatywny dla wszystkich produktów i wszystkich producentów unijnych, ale skala tego spadku potwierdza wniosek, że nie tylko w przypadku poziomu dopłaty do stopu, ale także poziomu ceny bazowej występowała tendencja spadkowa.

⁽¹⁾ Bliskie sobie kategorie stali 304 i 304L są najczęściej spotykanymi produktami stanowiącymi ponad 50 % sprzedaży przemysłu unijnego.

⁽²⁾ Sprawozdanie roczne Outokumpu za 2013 r., s. 11 (wykres).

4.4.3.2. Koszty pracy

- (142) Średnie koszty pracy producentów unijnych objętych próbą kształtowały się w okresie badanym następująco:

Tabela 12

Średnie koszty pracy na pracownika

	2010	2011	2012	Okres objęty dochodzeniem
Średnie koszty pracy na pracownika (EUR)	57 071	58 068	59 684	61 826
<i>Indeks</i>	100	102	105	108

Źródło: Producenci unijni objęci próbą.

- (143) Średnie koszty pracy na pracownika rosły w okresie badanym i ogólnie wzrosły o 8 % między 2010 r. a okresem objętym dochodzeniem.

4.4.3.3. Zapasy

- (144) Stan zapasów objętych próbą producentów unijnych kształtował się w okresie badanym następująco:

Tabela 13

Zapasy

	2010	2011	2012	Okres objęty dochodzeniem
Stan zapasów na koniec okresu sprawozdawczego (w tonach)	242 166	238 818	208 021	225 418
<i>Indeks</i>	100	99	86	93
Stan zapasów na koniec okresu sprawozdawczego jako wartość procentowa produkcji	15	16	14	15
<i>Indeks</i>	100	103	90	99

Źródło: Producenci unijni objęci próbą.

- (145) Wielkość zapasów w 2010 i 2011 r. utrzymywała się na niezmiennym poziomie, następnie zmniejszyła się o 13 punktów procentowych w 2012 r., po czym nieco wzrosła o 7 punktów procentowych w okresie objętym dochodzeniem. Ogółem zapasy zmniejszyły się w okresie badanym o 7 %. Z uwagi na fakt, że większość produkcji odbywa się na zamówienie, zapasy nie są konkretnym wskaźnikiem w tym sektorze.

4.4.3.4. Rentowność, przepływy środków pieniężnych, inwestycje, zwrot z inwestycji i zdolność do pozyskania kapitału

- (146) Rentowność, przepływy środków pieniężnych, inwestycje oraz zwrot z inwestycji objętych próbą producentów unijnych kształtowały się w okresie badanym następująco:

Tabela 14

Rentowność, przepływy środków pieniężnych, inwestycje i zwrot z inwestycji

	2010	2011	2012	Okres objęty dochodzeniem
Rentowność sprzedaży klientom niepowiązanym w Unii (% obrotu ze sprzedaży)	- 0,6	- 1,3	- 2,1	- 1,6

	2010	2011	2012	Okres objęty dochodzeniem
<i>Indeks</i>	- 100	- 214	- 330	- 253
Przepływy pieniężne (mln EUR)	- 199	107	- 10	-39
<i>Indeks</i>	- 100	54	- 5	- 20
Inwestycje (mln EUR)	1 504	1 375	1 279	1 244
<i>Indeks</i>	100	91	85	83
Zwrot z inwestycji (%)	- 1,2	- 2,9	- 4,3	- 3,1
<i>Indeks</i>	- 100	- 246	- 370	- 269

Źródło: Producenci unijni objęci próbą.

- (147) Komisja określiła rentowność producentów unijnych objętych próbą, wyrażając zysk netto przed opodatkowaniem ze sprzedaży produktu podobnego klientom niepowiązanym w Unii jako odsetek obrotów z tej sprzedaży. Rentowność producentów objętych próbą była ujemna w trakcie całego okresu badanego – zmniejszyła się o 1,5 punktu procentowego między 2010 a 2012 r., a w okresie objętym dochodzeniem nieznacznie wzrosła: o 0,5 punktu procentowego do poziomu -1,6 %. Jak wyjaśniono w motywie 141, ujemna rentowność była głównie wynikiem stałego spadku ceny bazowej, a nie podlegających zmianom cen surowców, takich jak nikiel.
- (148) Przepływy środków pieniężnych netto to zdolność producentów unijnych do samofinansowania swojej działalności. Przepływy środków pieniężnych były ujemne w trzech z czterech badanych lat – w 2011 r. sytuacja uległa poprawie, ale następnie ponownie zaczęła się pogarszać. Chwilowy wzrost w 2011 r. był spowodowany w głównej mierze znacznym zmniejszeniem zapasów półproduktów.
- (149) W inwestycjach odnotowano tendencję spadkową: w 2011 r. spadły one o 9 %, w 2012 r. o kolejne 6 % i o dalsze 2 % w okresie objętym dochodzeniem. Ogółem spadek wyniósł 17 punktów procentowych podczas okresu badanego.
- (150) Zwrot z inwestycji to procentowy stosunek zysku do wartości księgowej netto inwestycji. Jego wartość była ujemna we wszystkich czterech latach okresu badanego. W 2011 r. zmniejszyła się o 146 %, a w 2012 r. o kolejne 124 % i osiągnęła poziom -3,1 % w okresie objętym dochodzeniem.
- (151) Zdolność do pozyskania kapitału przez wszystkich czterech objętych próbą producentów ucierpiała, ponieważ ze względu na negatywne dane dotyczące rentowności nie byli oni w stanie uzyskać finansowania z banków. Producenci musieli korzystać ze środków zapewnianych przez inne przedsiębiorstwa należące do grupy.

4.4.4. Wnioski dotyczące szkody

- (152) Większość czynników szkody przemysłu unijnego wykazywała w okresie badanym tendencję spadkową. Wielkość produkcji spadła o 5 %, co doprowadziło do obniżenia wykorzystania zdolności produkcyjnych o 8 %. Stabilne wielkości sprzedaży na rosnącym rynku doprowadziły do zmniejszenia o 5 % udziału w rynku. Zatrudnienie spadło o 11 %, a koszty pracy wzrosły o 8 %. Inwestycje spadły o 17 %, a zwrot z inwestycji pozostał ujemny w okresie badanym i wykazywał pogarszającą się tendencję.
- (153) Jedynymi czynnikami szkody, w których wyraźnie zauważono nieznacznie pozytywną tendencję, były zdolności produkcyjne i wydajność. W każdym przypadku ten wzrost zdolności produkcyjnych jest zgodny ze wzrostem konsumpcji w okresie badanym. Wzrost wydajności pracy był wynikiem redukcji liczby pracowników.
- (154) W przypadku niektórych czynników szkody, takich jak udział w rynku, ceny sprzedaży i koszty produkcji, odnotowano tymczasowy bardziej pozytywny rozwój sytuacji w 2011 lub 2012 r. w porównaniu do poprzedniego roku, a następnie ponowny spadek. Rentowność była ujemna we wszystkich czterech latach, a przepływy środków pieniężnych – w trzech z tych czterech lat.

- (155) W związku z powyższym Komisja stwierdziła na tym etapie, że przemysł unijny poniósł istotną szkodę w rozumieniu art. 3 ust. 5 rozporządzenia podstawowego.

5. ZWIĄZEK PRZYCZYNOWY

- (156) Zgodnie z art. 3 ust. 6 rozporządzenia podstawowego Komisja zbadała, czy przywóz po cenach dumpingowych z państw, których dotyczy postępowanie, spowodował istotną szkodę dla przemysłu unijnego. Zgodnie z art. 3 ust. 7 rozporządzenia podstawowego Komisja zbadała także, czy inne znane czynniki mogły w tym samym czasie również spowodować szkodę dla przemysłu unijnego. Komisja dopilnowała, aby wszelkie ewentualne szkody spowodowane przez czynniki inne niż przywóz po cenach dumpingowych z państw, których dotyczy postępowanie, nie zostały powiązane z tym przywozem. Czynnikiami tymi są: przywóz z państw trzecich, wyniki wywozu przemysłu unijnego, koszty energii, nadmiar zdolności produkcyjnych oraz konkurencja w Unii.

5.1. Wpływ przywozu towarów po cenach dumpingowych

- (157) Konsumpcja unijna wzrosła w okresie badanym o 4 %, ale w tym samym czasie wielkość przywozu z państw, których dotyczy postępowanie, wzrosła o 70 %, podczas gdy udział w rynku przemysłu unijnego wykazywał tendencję spadkową. Za odpowiadający sytuacji uznano model, w którym zwiększył się udział przywozu w rynku, a zmalał udział w rynku przemysłu unijnego. Wzrost udziału przywozu w rynku w 2012 r. uległ spowolnieniu, a przyspieszył w okresie objętym dochodzeniem, podczas gdy na kurczącym się rynku przemysłu unijnego także odnotowano spowolnienie w 2012 r. i ponowny spadek w okresie objętym dochodzeniem. Jest zatem jasne, że utracony udział w rynku przemysłu unijnego pozostawał w korelacji ze wzrostem przywozu po cenach dumpingowych.
- (158) W okresie badanym ceny importowe w przywozie z państw, których dotyczy postępowanie, zmniejszyły się o 13 %. Ceny przemysłu unijnego spadły w tym samym okresie o 11 %. W okresie objętym dochodzeniem przywóz towarów po cenach dumpingowych z państw, których dotyczy postępowanie, powodował podcięcie cen przemysłu unijnego o 9,6 %–11,3 %, wywierając tym samym na przemysł unijny presję cenową. Kształtowanie się cen zwiększającego się przywozu towarów po cenach dumpingowych z państw, których dotyczy postępowanie, nie pozwoliło przemysłowi unijnemu na zachowanie udziału w rynku ani na uzyskanie rentowności.
- (159) Zainteresowane strony twierdziły, że produkty przywożone z państw, których dotyczy postępowanie, nie konkurują z produktami sprzedawanymi przez przemysł unijny. Przywóz z państw, których dotyczy postępowanie, to rzekomo przede wszystkim cienkie wyroby o grubości poniżej 2 mm, natomiast wyroby grubsze są w większości dostarczane przez przemysł unijny. Fakty ustalone w toku dochodzenia nie potwierdziły tego domniemania. W rzeczywistości producenci eksportujący i przemysł unijny prowadzą sprzedaż wyrobów zarówno grubości przekraczającej 2 mm, jak i cienkich wyrobów o mniejszej grubości. Ponadto średni stosunek wyrobów grubych do cienkich jest podobny zarówno w odniesieniu do przemysłu unijnego, jak i objętych próbą producentów eksportujących z państw, których dotyczy postępowanie, i kształtuje się na poziomie od 30 % do 35 %.
- (160) Zainteresowane strony twierdziły, że nie istnieje powiązanie pomiędzy poziomem i cenami przywozu z ChRL a rentownością przemysłu unijnego. W szczególności odniosły się one do spadku przywozu z ChRL i stabilnych cen w 2011 i 2012 r., które rzekomo nie mogły spowodować spadku średnich cen na rynku unijnym. Jednocześnie straty przemysłu unijnego wzrosły, a wielkość sprzedaży pozostała raczej stabilna.
- (161) Ta analiza koncentruje się jednak w sposób wybiórczy na zaledwie dwóch wyizolowanych latach, nie dotyczy zaś całego okresu badanego. Podczas analizy całego okresu było oczywiste, że silny wzrost przywozu towarów po cenach dumpingowych doprowadził nie tylko do pogorszenia rentowności, lecz także do utraty udziału w rynku przez przemysł unijny oraz spadku produkcji i zmniejszenia wykorzystania zdolności produkcyjnych, spadku zatrudnienia, inwestycji oraz zwrotu z inwestycji. Mimo że 2012 r. nie był ściśle zgodny z ogólną tendencją, tendencja ta pozostawała negatywna. Celem oceny wskaźników szkody w dłuższym okresie czterech lat jest właśnie uniknięcie wyciągania wniosków na podstawie pojedynczych wydarzeń. W każdym przypadku skutki dumpingowego przywozu z obu państw, których dotyczy postępowanie, oceniono w sposób łączny z powodów wyjaśnionych w motywach 97–102. W związku z tym dokonanie niezależnej oceny skutków przywozu towarów po cenach dumpingowych jedynie z ChRL nie było uzasadnione.
- (162) Zainteresowane strony twierdziły, że udział w rynku stracony przez przemysł unijny w wyniku przywozu z Tajwanu był nieznaczący. Przywóz z Tajwanu według informacji dostarczonych w skardze stanowił 4,98 % udziału w rynku w okresie objętym dochodzeniem, a jego wzrost między 2010 r. a okresem objętym dochodzeniem wyniósł 1,09 %. Zainteresowane strony twierdziły, że nie było zatem możliwe, aby wywóz z Tajwanu spowodował szkodę, której poniesienie zgłaszał skarżący.

- (163) Zgodnie z ustaleniami dochodzenia udział w rynku przywozu z Tajwanu ogólnie wzrósł w okresie badanym i osiągnął 5,1 % w okresie objętym dochodzeniem. W toku dochodzenia wyraźnie wykazano także, iż przywóz towarów po cenach dumpingowych w znaczący sposób podcinał ceny sprzedaży przemysłu unijnego. W związku z tym, w przeciwieństwie do argumentu zainteresowanej strony, przywóz towarów po cenach dumpingowych z Tajwanu wywierał presję cenową, a w połączeniu z przywozem z Chin towarów po cenach dumpingowych wyrządził omówioną powyżej szkodę przemysłowi unijnemu. W każdym przypadku skutki przywozu towarów po cenach dumpingowych z obu państw, których dotyczy postępowanie, oceniono w sposób łączny z powodów wyjaśnionych w motywach 97–102. W związku z tym skutki przywozu towarów po cenach dumpingowych wyłącznie z Tajwanu nie były oceniane w sposób odrębny.
- (164) Zainteresowane strony twierdziły, że wielkość przywozu z Tajwanu była zawyżona, ponieważ rzekomo ujęto w niej znaczne ilości chińskich i koreańskich płaskich wyrobów ze stali nierdzewnej walcowanych na zimno niesłusznie zgłoszonych jako pochodzące z Tajwanu. To twierdzenie również nie zostało jednak poparte dowodami.
- (165) Współpracujące tajwańskie przedsiębiorstwa (producenci i inne współpracujące strony) zgłosiły wywóz odpowiadający znacznej większości przywozu z Tajwanu. W związku z tym kwestia rzekomo nienależnie zgłoszonych produktów niepochodzących z Tajwanu mogła mieć bardzo ograniczony – jeśli w ogóle jakkolwiek – wpływ.
- (166) Zainteresowane strony twierdziły, że ceny chińskich i tajwańskich producentów eksportujących, podobnie jak ceny przemysłu unijnego, odzwierciedlały zmiany cen niklu. Mimo że może się faktycznie zdarzyć, iż tendencje cenowe producentów eksportujących odzwierciedlały zmieniające się tendencje w zakresie cen surowców, nie rozwiązuje to jednak kwestii bezwzględnego poziomu cen. W tym zakresie w toku dochodzenia ustalono, że zarówno ceny chińskie, jak i tajwańskie powodowały podcięcie cen przemysłu unijnego o 9,6 %–11,3 %. Argument, że ceny producentów chińskich i tajwańskich oraz ceny przemysłu unijnego kształtowały się zgodnie z podobnymi tendencjami w okresie badanym – o ile zostałyby uznany za ważny – mógł co najwyżej prowadzić do wniosku, że wywóz z Chin i Tajwanu powodował podcięcie cen przemysłu unijnego o podobną marżę w całym okresie badanym.
- (167) Zainteresowane strony twierdziły, że rzekome zwiększenie inwestycji nie dowodzi, jakoby przemysł unijny poniósł istotną szkodę. To twierdzenie również nie zostało jednak potwierdzone w toku dochodzenia. W rzeczywistości inwestycje stale ulegały zmniejszeniu o 17 % w okresie badanym, jak wskazano w motywie 149.
- (168) Na tym etapie Komisja stwierdziła, że wzrost taniego przywozu towarów po cenach dumpingowych z państw, których dotyczy postępowanie, spowodował poniesienie przez przemysł unijny istotnej szkody.

5.2. Wpływ pozostałych czynników

5.2.1. Przywóz z państw trzecich

- (169) Wielkość przywozu z pozostałych państw trzecich w okresie badanym kształtowała się następująco:

Tabela 15

Przywóz z państw trzecich

Państwo		2010	2011	2012	Okres objęty dochodzeniem
Indie	Wielkość (w tonach)	17 568	29 437	33 763	61 855
	<i>Indeks</i>	100	168	192	352
	Udział w rynku (%)	0,6	0,9	1,0	1,9
	Średnia cena (EUR/t)	1 912	2 421	2 218	2 098
	<i>Indeks</i>	100	127	116	110

Państwo		2010	2011	2012	Okres objęty dochodzeniem
Korea Południowa	Wielkość (w tonach)	72 256	70 297	62 047	92 189
	<i>Indeks</i>	100	97	86	128
	Udział w rynku (%)	2,3	2,2	1,9	2,8
	Średnia cena (EUR/t)	1 932	2 112	1 891	1 839
	<i>Indeks</i>	100	109	98	95
Republika Południowej Afryki	Wielkość (w tonach)	66 142	51 788	50 718	51 907
	<i>Indeks</i>	100	78	77	78
	Udział w rynku (%)	2,1	1,6	1,6	1,6
	Średnia cena (EUR/t)	2 302	2 355	2 102	1 943
	<i>Indeks</i>	100	102	91	84
USA	Wielkość (w tonach)	94 923	82 387	82 624	90 947
	<i>Indeks</i>	100	87	87	96
	Udział w rynku (%)	3,0	2,5	2,5	2,8
	Średnia cena (EUR/t)	2 695	2 943	2 646	2 304
	<i>Indeks</i>	100	109	98	85
Pozostałe państwa trzecie	Wielkość (w tonach)	85 674	109 406	74 897	59 204
	<i>Indeks</i>	100	128	87	69
	Udział w rynku (%)	2,7	3,4	2,3	1,8
	Średnia cena (EUR/t)	2 450	2 659	2 715	2 669
	<i>Indeks</i>	100	109	111	109
Państwa trzecie ogółem z wyjątkiem państw, których dotyczy postępowanie	Wielkość (w tonach)	336 564	343 313	304 049	356 102
	<i>Indeks</i>	100	102	90	106
	Udział w rynku (%)	10,6	10,6	9,3	10,8
	Średnia cena (EUR/t)	2 351	2 549	2 371	2 156
	<i>Indeks</i>	100	108	101	92

Źródło: Eurostat.

- (170) Państwami trzecimi o najwyższej wielkości przywozu były Indie, Korea Południowa, Republika Południowej Afryki i USA, z udziałem w rynku w wysokości od 1,6 % do 2,8 % w okresie objętym dochodzeniem. Udział w rynku wszystkich pozostałych państw trzecich wynosił 10,8 %.
- (171) Przywóz z Indii był nieznaczny, na poziomie 1 % lub niższym, przez większość okresu badanego. Tylko jeden raz przekroczył próg 1 % w okresie objętym dochodzeniem, kiedy to Indie miały 1,9 % udziału w rynku.
- (172) Udział Korei Południowej w rynku utrzymywał się na raczej stałym poziomie w okresie badanym, zmniejszając się z 2,3 % do 1,9 % w latach 2010–2012, a następnie rosnąc do 2,8 % w okresie objętym dochodzeniem.
- (173) Przywóz z Republiki Południowej Afryki i USA wykazywał tendencję spadkową w okresie badanym. Udział przywozu z Republiki Południowej Afryki w rynku zmniejszył się z 2,1 % do 1,6 %, podczas gdy udział w rynku przywozu z USA zmniejszył się z 3,0 % do 2,8 %.
- (174) Na podstawie danych Eurostatu dotyczących cen można zauważyć, że jedynie ceny przywozu z Korei Południowej były niższe niż ceny przywozu z ChRL i Tajwanu, podczas gdy przywóz z Republiki Południowej Afryki odbywał się po zbliżonych cenach, a ceny przywozu z Indii i Stanów Zjednoczonych były wyższe. Należy jednak zauważyć, że w przypadku produktu objętego postępowaniem/produktu podobnego mamy do czynienia z różnymi gatunkami stali, co prowadzi do znacznych różnic cen, które nie mogły zostać uwzględnione w średniej cenie uzyskanej z danych Eurostatu.
- (175) Zainteresowane strony odniosły się do przywozu z innych państw trzecich, w tym z USA, Korei Południowej, Indii i Republiki Południowej Afryki. Twierdziły one, że przywóz ten musiał wywrzeć wpływ na sytuację przemysłu unijnego, a z uwagi na znaczny przywóz z innych państw trzecich nieobjęty dochodzeniem Komisji nie należy obciążać przywozu z ChRL i Tajwanu odpowiedzialnością za jakiegokolwiek szkody spowodowane przez przywóz z innych państw.
- (176) Jak opisano powyżej, w okresie objętym dochodzeniem wśród innych państw stanowiących źródło przywozu do Unii płaskich wyrobów ze stali nierdzewnej walcowanych na zimno Tajwan i ChRL miały największy udział w rynku (odpowiednio 5,1 % i 4,3 %). Przywóz z żadnego innego państwa nie przekroczył 3 % udziału w rynku w okresie badanym. Ponadto, podczas gdy udział w rynku przywozu z państw, których dotyczy postępowanie, wzrósł o 3,7 punktów procentowych w okresie badanym, łączny udział w rynku przywozu z państw trzecich innych niż państwa, których dotyczy postępowanie, utrzymywał się na stabilnym poziomie, zwiększając się zaledwie o 0,2 punktu procentowego w okresie badanym.
- (177) Ze względu na stabilne tendencje wielkości przywozu Komisja przyjęła zatem tymczasowy wniosek, że przywóz z innych państw trzecich nie przyczyniał się w znacznym stopniu do szkody poniesionej przez przemysł unijny.

5.2.2. Wyniki eksportowe przemysłu unijnego

- (178) Wielkość wywozu producentów unijnych objętych próbą w okresie badanym kształtowała się następująco:

Tabela 16

Wyniki wywozu producentów unijnych objętych próbą

	2010	2011	2012	Okres objęty dochodzeniem
Wielkość wywozu (w tonach)	185 377	188 431	182 370	178 010
Indeks	100	102	98	96
Średnia cena (EUR/t)	2 148	2 353	2 082	1 915
Indeks	100	110	97	89

Źródło: Producenci unijni objęci próbą.

- (179) Wielkość wywozu producentów unijnych objętych próbą zmniejszała się po jednorazowym wzroście w 2011 r. zarówno w zakresie wielkości, jak i cen sprzedaży. Całkowita wielkość wywozu producentów objętych próbą stanowiła około 12 % ich połączonej produkcji. Chociaż zmniejszenie wywozu mogło przyczynić się do zmniejszenia produkcji, zważywszy na niski poziom wywozu w odniesieniu do sprzedaży w Unii, wszelki wkład eksportu w szkodę poniesioną przez przemysł unijny byłby bardzo ograniczony.

5.2.3. Koszt energii, nadwyżka zdolności produkcyjnych

- (180) Zainteresowane strony twierdziły, że szkoda poniesiona przez przemysł unijny była spowodowana wysokimi kosztami energii, które są, jak twierdziły strony, o 20 % wyższe niż w ChRL. Energia jest jednak jedynie niewielkim czynnikiem kosztowym w produkcji płaskich wyrobów ze stali nierdzewnej walcowanych na zimno i zazwyczaj stanowi mniej niż 10 % całkowitych kosztów. Abstrahując od kwestii, czy koszty energii w ChRL odzwierciedlają wartości rynkowe, czy też nie, różnica cen energii nie mogła być przyczyną szkody poniesionej przez przemysł unijny.
- (181) Zainteresowane strony twierdziły, że w przeciwieństwie do informacji zawartych w skardze, przemysł unijny odnotował znaczną nadwyżkę zdolności produkcyjnych. Komisja zauważyła zmniejszenie wykorzystania zdolności produkcyjnych przemysłu unijnego z 77 % w 2010 r. do 70 % w okresie badanym. Zdolności produkcyjne przemysłu unijnego i konsumpcja na rynku unijnym rozwijały się jednak równolegle i oba wskaźniki zwiększyły się o 4 % w okresie badanym. Spadek wykorzystania zdolności produkcyjnych jest zatem spowodowany niezdolnością unijnego przemysłu do czerpania korzyści z rozwijającego się rynku, a wzrost ten został wchłonięty przez przywóz towarów po cenach dumpingowych z państw, których dotyczy postępowanie. Wynikająca z tego rzekoma nadwyżka zdolności produkcyjnych jest raczej wynikiem przywozu towarów po cenach dumpingowych niż przyczyną szkody poniesionej przez przemysł unijny.
- (182) Komisja uznała, że zarówno koszty energii przemysłu unijnego, jak i rzekoma nadwyżka zdolności produkcyjnych, nie mogły spowodować poniesionej przez ten przemysł szkody.

5.3. Kwestie związane z konkurencją

- (183) Zainteresowane strony argumentowały, że przywóz z ChRL płaskich wyrobów ze stali nierdzewnej walcowanych na zimno wzrósł w odpowiedzi na koncentrację unijnych zdolności produkcyjnych u niewielkiej liczby dostawców, przez co użytkownicy w Unii mieli dostęp do ograniczonej liczby unijnych dostawców. W ciągu minionych 10 lat na rynku unijnym było jednak zawsze czterech średniej wielkości dostawców i pewna liczba mniejszych dostawców. Mimo zmian w zakresie własności niektórych z tych firm w tym okresie liczba dostawców pozostawała stabilna. Dlatego wzrost chińskiego przywozu towarów po cenach dumpingowych nie mógł być spowodowany zmniejszeniem liczby dostawców w Unii Europejskiej.
- (184) Zainteresowane strony twierdziły, że rynek unijny jest bardzo skoncentrowany, a przywóz z państw, których dotyczy postępowanie, nie mógł wyrządzić żadnej szkody przemysłowi unijnemu. Twierdziły one, że wielkość przywozu z Azji była niewystarczająca, aby ograniczyć konkurencję, i nie mogłaby zapobiec podniesieniu cen przez przemysł unijny. W związku z tym te same strony odniosły się do decyzji Komisji w sprawie zatwierdzenia połączenia przedsiębiorstw (z zastrzeżeniem zobowiązań) Outokumpu i Inoxum⁽¹⁾ w listopadzie 2012 r. („decyzji w sprawie połączenia Outokumpu”).
- (185) Analizy w procedurze kontroli połączeń i w postępowaniu antydumpingowym objęte są jednak różnymi ramami prawnymi, które mają różne cele. Podczas gdy w procedurze kontroli połączeń przedmiotem analizy jest kwestia, czy proponowane połączenie wzbudzi obawy związane z konkurencją, w ramach postępowania antydumpingowego badane jest narażenie przemysłu unijnego na dumping wyrządzający szkodę.
- (186) W każdym razie w ramach decyzji w sprawie połączenia Outokumpu badano, czy pozyskanie przez Outokumpu firmy Inoxum doprowadzi do pojawienia się na rynku unijnym dominującego podmiotu. Wspólny udział w rynku podmiotu powstałego z połączenia Outokumpu z Inoxum wynosiłby ponad 50 %, a jego pojawienie się ograniczyłoby liczbę głównych producentów z czterech do trzech. Decyzja w sprawie połączenia zobowiązywała Outokumpu do zbycia części Inoxum, w tym przedsiębiorstwa produkcyjnego Acciai Speciali Terni („AST”). Celem tego zbycia było właśnie utrzymanie konkurencji na rynku płaskich wyrobów ze stali nierdzewnej walcowanych na zimno w Unii, a zaplanowane w wyniku koncentracji powstanie podmiotu (Outokumpu i wszystkie aktywa Inoxum łącznie z AST) posiadającego udział w rynku powyżej 50 % na rynku unijnym nigdy nie doszło do skutku. Tymczasem nadal działają cztery podmioty średniej wielkości i pewna liczba mniejszych podmiotów konkurujących ze sobą, przy czym żaden z nich nie dysponuje władzą rynkową na poziomie, jaki uzyskalby podmiot powstały w wyniku proponowanego połączenia poddany analizie w ramach procedury kontroli połączeń.

⁽¹⁾ Decyzja Komisji z dnia 7 listopada 2012 r. skierowana do Outokumpu OY], uznająca koncentrację za zgodną ze wspólnym rynkiem i porozumieniem EOG (sprawa M.6471 – Outokumpu/Inoxum).

- (187) Zainteresowane strony nawiązywały także do analizy w decyzji w sprawie połączenia Outokumpu dotyczącej kwestii, że producenci unijni nie byli ograniczeni przywozem z Azji w okresach, gdy wahania cen niklu, kursy wymiany walut i niskie ceny niklu na LME obniżały konkurencyjność azjatyckiego importu. W decyzji w sprawie połączenia Outokumpu zauważono, że „nawet jeśli przeszkody stwarzane przez przywóz nie są obecnie silne, istnieje możliwość ich wzrostu w przyszłości” ⁽¹⁾, co doprowadziło dalej do oceny możliwego rozwoju sytuacji na rynku. W wyniku bieżącego dochodzenia ustalono, że przywóz towarów po cenach dumpingowych z państw objętych postępowaniem uzyskał w okresie objętym postępowaniem udział w rynku na poziomie 9,5 % i wzrósł w porównaniu z 2010 r. o 70 %. Stwierdzono również, że ten przywóz towarów po cenach dumpingowych powodował podcięcie cen przemysłu unijnego o 9,6 %–11,3 %.
- (188) Ponadto stosunkowo stabilny popyt na rynku unijnym nawet w przypadku znaczących wahań cen nie oznacza, że kupujący nie są wrażliwi na zmiany cen. Niższe ceny oferowane przez eksporterów nie prowadzą wprawdzie do zwiększonej konsumpcji na rynku unijnym, ale dochodzenie wyraźnie wykazało, że kupujący skłaniają się do zakupów zwiększonych ilości importowanych towarów po niskiej cenie. Ten tani przywóz nie kreuje dodatkowego popytu, zatem sprzedaż ta odbywa się kosztem sprzedaży oferowanej przez inne podmioty na rynku, głównie przemysł unijny.
- (189) W toku dochodzenia stwierdzono, że przemysł unijny prowadzi sprzedaż szerszego wachlarza wyrobów niż współpracujący producenci eksportujący. W okresie objętym dochodzeniem około 75 % sprzedaży przemysłu unijnego dotyczyło jednak czterech najpopularniejszych kategorii stali (304, 304L, 316L i 430). Eksporterzy z państw, których dotyczy postępowanie, sprzedają wszystkie te kategorie stali w szerokim wachlarzu szerokości, grubości i wykończenia. Także wyroby spoza tych kategorii towarowych konkurują bezpośrednio, były one bowiem również sprzedawane przez eksporterów z państw objętych postępowaniem.
- (190) Żadna z zainteresowanych stron nie zgłosiła w ramach obecnego dochodzenia żadnych kwestii odnoszących się do jakości produktów. W decyzji w sprawie połączenia Outokumpu stwierdzono, że wprawdzie przeciętną jakość oferowaną przez producentów spoza Europy można uznać za porównywalną z jakością wyrobów producentów europejskich ⁽²⁾, ale klienci mający szczególne wymagania nie mogą dokonywać zakupów w Azji ⁽³⁾. Jednakże jak opisano powyżej, przeważającą część sprzedaży przemysłu unijnego stanowią towary o porównywalnej jakości.
- (191) Innymi kwestiami, które powstrzymują niektórych klientów od zakupu przywożonych płaskich wyrobów ze stali nierdzewnej walcowanych na zimno, są: wydłużone okresy realizacji wskutek długiego czasu transportu z państw, których dotyczy postępowanie, oraz mniej korzystne warunki płatności oferowane przez producentów w tych państwach. Te kwestie mają jednak znaczenie głównie dla klientów dokonujących zakupów bezpośrednio w stalowniach, co stanowi jedynie około jednej trzeciej rynku unijnego.
- (192) Jednocześnie większość sprzedaży odbywa się za pośrednictwem centrów usług stalowych, które stanowią około dwóch trzecich rynku unijnego. W rzeczywistości prawie cała sprzedaż z państw objętych postępowaniem odbywa się za pośrednictwem niezależnych centrów usług, które dokonują zakupów także od przemysłu unijnego. W tym przypadku warunki płatności oferowane przez dystrybutorów mają znaczenie dla użytkowników. Ponieważ sprzedaż ta odbywa się z reguły z zasobów dystrybutora, odnośnym czasem realizacji jest także czas potrzebny na przetransportowanie towaru od dystrybutora do użytkownika. Dlatego powyższe kwestie nie dotyczą większości tej sprzedaży.
- (193) W związku z tym przywóz towarów po cenach dumpingowych z państw, których dotyczy postępowanie, oddziałuje bezpośrednio na większość sprzedaży przemysłu unijnego.
- (194) Dlatego Komisja doszła do wniosku, że warunki konkurencji w Unii Europejskiej nie były w stanie zapobiec spowodowaniu szkody dla przemysłu unijnego przez przywóz towarów po cenach dumpingowych z państw, których dotyczy postępowanie.

5.4. Wpływ cen surowców

- (195) Zainteresowane strony twierdziły, że motywem decyzji o zakupie produktów objętych postępowaniem w państwach, których dotyczy postępowanie, bądź produktów podobnych wytwarzanych przez przemysł unijny są zmiany cen surowców, w szczególności niklu. Jest tak, ponieważ eksporterzy naliczają jednolitą cenę, a przemysł unijny pobiera cenę bazową i dopłatę do stopu.

⁽¹⁾ Decyzja w sprawie połączenia Outokumpu, pkt 587.

⁽²⁾ Decyzja w sprawie połączenia Outokumpu, pkt 546.

⁽³⁾ Decyzja w sprawie połączenia Outokumpu, pkt 550.

- (196) Dlatego wydaje się, że korzystniejsze dla importerów byłoby dokonywanie zakupów w państwach objętych postępowaniem, w czasie gdy ceny surowców rosną (gdyż ceny przemysłu unijnego wzrosną, a ceny eksporterów pozostaną stabilne). Równocześnie, jeśli ceny surowców spadają, zakupy w państwach objętych postępowaniem są mniej korzystne dla importerów (gdyż ceny przemysłu unijnego spadną, a ceny eksporterów pozostaną stabilne).
- (197) W decyzji w sprawie połączenia Outokumpu poddano analizie wpływ spodziewanych zmian cen niklu na decyzje importerów o zakupach ⁽¹⁾. W ramach obecnego badania przeanalizowano, czy sytuacja w zakresie przywozu rzeczywiście przebiegała zgodnie z wahaniami faktycznych cen niklu i odpowiadała opisanemu powyżej schematowi. Ceny niklu ⁽²⁾ spadły o 31 % z 16 453 EUR/t w 2010 r. do 11 327 EUR/t w okresie objętym dochodzeniem. Zgodnie z twierdzeniem przedstawionym przez zainteresowane strony, opisanym w motywie 196, spadek cen niklu powinien był doprowadzić do spadku wielkości przywozu z państw, których dotyczy postępowanie. Dochodzenie wykazało jednak, że mimo znacznego spadku cen niklu przywóz z państw, których dotyczy postępowanie, wzrósł w tym samym okresie o 70 %, jak opisano w motywie 104.
- (198) Jeśli nawet ceny surowców mogły wywrzeć jakiś wpływ na zmianę wielkości przywozu, to inne czynniki, takie jak niski poziom cen producentów eksportujących, przeważały wyraźnie nad tym wpływem. Uważa się zatem, że ceny niklu nie wywarły trwałego wpływu na ogólnie wzrostową tendencję przywozów w cenach dumpingowych z państw, których dotyczy postępowanie, w okresie badanym.

5.5. Zmiany w modelu konsumpcji

- (199) W decyzji w sprawie połączenia Outokumpu stwierdzono, że zarówno bezwzględny poziom cen niklu, jak i płynność tych cen, mogą obniżać atrakcyjność stali nierdzewnej jako materiału i przesuwać popyt w kierunku stali nierdzewnej bezniklowej ⁽³⁾.
- (200) W odniesieniu do atrakcyjności stali nierdzewnej jako materiału podnoszono też argument, że niektóre tendencje mogły wywrzeć wpływ na zastępowanie materiałów stalą nierdzewną lub stosowanie jej zamienników, w tym: potrzeba stosowania lżejszych materiałów, np. w samochodach (negatywny wpływ na stal nierdzewną; odejście od stali na rzecz materiałów kompozytowych); krótsze cykle życia wyrobów w obszarze dóbr konsumpcyjnych (negatywny wpływ na stal nierdzewną; zastosowanie tańszych materiałów); zwiększone zapotrzebowanie na oczyszczanie wody i wytwarzanie zielonej energii (pozytywny wpływ na stal nierdzewną; trudna do zastąpienia w wielu zastosowaniach) oraz zmiany cen potencjalnie konkurujących materiałów (ruda żelaza, aluminium, miedź) ⁽⁴⁾.
- (201) W tym zakresie w wyniku obecnego dochodzenia potwierdzono twierdzenia zawarte w decyzji w sprawie połączenia Outokumpu ⁽⁵⁾, zgodnie z którymi popyt na stal nierdzewną ogółem i na płaskie wyroby ze stali nierdzewnej walcowane na zimno w szczególności jest dość mało elastyczny. Szczyt wzrostu konsumpcji wystąpił między 2010 a 2011 r., gdy ceny rosły. W okresie spadku cen od 2011 r. do okresu objętego dochodzeniem konsumpcja pozostawała stabilna i wzrosła jedynie o 1 %. Zastępowanie materiałów stalą nierdzewną lub stosowanie jej zamienników, z uwzględnieniem wyszczególnionych wyżej czynników, nie miało zatem wymiernego wpływu na łączną konsumpcję płaskich wyrobów ze stali nierdzewnej walcowanych na zimno.
- (202) W odniesieniu do przesunięcia popytu w kierunku bezniklowych kategorii stali nierdzewnej, które są również produktem podobnym, szczegółowa analiza transakcji sprzedaży zgłoszonych przez producentów unijnych objętych próbą potwierdza ustalenia zawarte w decyzji w sprawie połączenia Outokumpu.
- (203) Jednakże jak opisano w motywie 138, ceny naliczane przez przemysł unijny są bezpośrednio powiązane z gatunkiem stali i odpowiadającymi kosztami surowców. Przesunięcie popytu z jednego gatunku stali do drugiego ma w związku z tym neutralny wpływ na wyniki przemysłu unijnego.
- (204) Na tym etapie stwierdza się zatem, że zmiany w modelu konsumpcji nie miały negatywnego wpływu na wyniki przemysłu unijnego.

5.6. Wnioski w sprawie związku przyczynowego

- (205) Przywóz towarów po niskich cenach dumpingowych z państw, których dotyczy postępowanie, wzrósł zarówno w wartościach bezwzględnych, jak i w relacji do konsumpcji unijnej, w czasie gdy większość wskaźników szkody przemysłu unijnego (produkcja, wykorzystanie zdolności produkcyjnych, udział w rynku, zatrudnienie, koszty pracy, ceny sprzedaży, rentowność, inwestycje, zwrot z inwestycji) uległy pogorszeniu. Przywóz towarów po cenach dumpingowych z państw, których dotyczy postępowanie, podcinał ceny przemysłu unijnego o 9,6 %–11,3 % w okresie objętym dochodzeniem.

⁽¹⁾ Decyzja w sprawie połączenia Outokumpu, pkt 567.

⁽²⁾ Nikiel, dodatek stopowy, cena kasowa LME, CIF porty europejskie, EUR za tonę metryczną Źródło: Bank Światowy.

⁽³⁾ Decyzja w sprawie połączenia Outokumpu, pkt 96.

⁽⁴⁾ Decyzja w sprawie połączenia Outokumpu, pkt 97.

⁽⁵⁾ Decyzja w sprawie połączenia Outokumpu, pkt 98.

- (206) Inne czynniki, takie jak koszty energii, możliwości i warunki konkurencji na rynku unijnym nie przyczyniły się do szkody poniesionej przez przemysł unijny. Czynniki takie jak przywóz z innych państw trzecich i wywóz dokonywany przez przemysł unijny mogły przyczynić się do powstania szkody, ale w bardzo ograniczonym stopniu.
- (207) Uwzględniając powyższe, Komisja stwierdziła tymczasowo, że istotna szkoda dla przemysłu unijnego została spowodowana przez przywóz towarów po cenach dumpingowych z państw, których dotyczy postępowanie, a inne czynniki rozpatrywane indywidualnie nie przerwały związku przyczynowego. Szkoda polega głównie na trudnej sytuacji finansowej przemysłu unijnego oraz spadku produkcji, zmniejszeniu wykorzystania zdolności produkcyjnych, zatrudnienia i udziału w rynku.
- (208) Komisja odróżniła i oddzieliła wpływ wszystkich znanych czynników na sytuację przemysłu unijnego od szkodliwych skutków przywozu towarów po cenach dumpingowych. Wpływ pozostałego przywozu, wywozu dokonywanego przez przemysł unijny, kosztów energii oraz możliwości i warunków konkurencji na ujemny rozwój przemysłu unijnego w odniesieniu do jego sytuacji finansowej, produkcji i udziału w rynku był bardzo ograniczony lub w ogóle nie zaistniał.

6. INTERES UNII

- (209) Zgodnie z art. 21 rozporządzenia podstawowego Komisja zbadała, czy można jasno stwierdzić, że wprowadzenie środków w tym przypadku wyraźnie nie leży w interesie Unii, mimo iż stwierdzono wystąpienie wyrządzającego szkodę dumpingu. Interes Unii określono na podstawie oceny wszystkich różnorodnych interesów, których dotyczy sprawa, w tym interesu przemysłu unijnego, interesu importerów oraz interesu użytkowników.

6.1. Interes przemysłu unijnego

- (210) Większość przemysłu unijnego popiera nałożenie środków. Największy producent unijny nie podjął współpracy w ramach dochodzenia, ale nie wyraził sprzeciwu wobec skargi. Sześciu producentów unijnych, których udział w sprzedaży i produkcji w Unii wynosił około 55 %, współpracowało w ramach dochodzenia i poparło skargę.
- (211) Przemysł unijny poniósł istotną szkodę. Wszystkie wskaźniki finansowe (rentowność, przepływy środków pieniężnych, zwrot z inwestycji) w przeważającej mierze były ujemne w okresie badanym. Inne wskaźniki, takie jak: wielkość produkcji, wykorzystanie zdolności produkcyjnych, zatrudnienie i udział w rynku, kształtowały się negatywnie w okresie badanym. Przemysł unijny zaledwie zdołał utrzymać niską tuż po kryzysie wielkość sprzedaży i nie był w stanie skorzystać ze wzrostu na rynku.
- (212) W przypadku braku środków przywóz towarów po cenach dumpingowych z państw, których dotyczy postępowanie, będzie nadal wymuszał na przemyśle unijnym sprzedaż ze stratą. Narastanie takich dodatkowych strat będzie prowadzić do dalszego pogarszania się sytuacji przemysłu unijnego. Dlatego też w interesie przemysłu unijnego jest nałożenie środków.

6.2. Interes niepowiązanych importerów i dystrybutorów

- (213) Importerzy i dystrybutorzy (w tym centra usług stalowych) bardzo aktywnie uczestniczyli w obecnym dochodzeniu. Trzydziestu jeden importerów i dystrybutorów zgłosiło się i wyraziło sprzeciw wobec wprowadzenia środków.
- (214) Importerzy i dystrybutorzy twierdzili, że nałożenie środków spowoduje ograniczenie ich potencjalnych źródeł zaopatrzenia. Twierdzili oni, że w przypadku nałożenia środków nie będą mogli pozyskiwać płaskich wyrobów ze stali nierdzewnej walcowanych na zimno z ChRL i Tajwanu.
- (215) Dochodzenie wykazało jednak, że wszyscy importerzy i dystrybutorzy dokonują zakupów z wielu źródeł, w tym od przemysłu unijnego, z państw, których dotyczy postępowanie, i z innych państw trzecich. W związku z tym tylko w pewnym stopniu są uzależnieni od dostaw z państw, których dotyczy postępowanie.
- (216) Strony te mogą w dalszym ciągu kupować płaskie wyroby ze stali nierdzewnej walcowane na zimno od przemysłu unijnego i z innych państw, które nie są objęte tym dochodzeniem (np. z Indii, Republiki Południowej Afryki, Korei Południowej i USA), które łącznie posiadają 11 % udziału w rynku. Zarówno przemysł unijny, jak i przywóz z innych państw trzecich, są zatem wiarygodną alternatywą wobec przywozu z Chin i Tajwanu.

- (217) W związku z tym na obecnym etapie stwierdza się, że nałożenie środków może mieć jedynie niewielki negatywny wpływ na sytuację niepowiązanych importerów i dystrybutorów.

6.3. Interes użytkowników

- (218) Pewna liczba zainteresowanych stron, w tym producentów i dystrybutorów, zgłosiła obawy dotyczące ewentualnego negatywnego wpływu środków na użytkowników. Sami użytkownicy nie podzielają tych obaw. W istocie stopień uczestnictwa użytkowników w tej sprawie był bardzo niski. Sześciu użytkowników (w tym jedna grupa czterech przedsiębiorstw) wyraziło opinie, z których tylko jedna zawierała sprzeciw wobec nałożenia środków. Inni użytkownicy oraz ich stowarzyszenia nie uczestniczyli w postępowaniu lub wyraźnie powstrzymali się od zajęcia stanowiska.
- (219) W związku z powyższym tymczasowo stwierdza się, że nałożenie środków nie jest sprzeczne z interesem użytkowników.

6.4. Kwestie związane z konkurencją

- (220) W decyzji w sprawie połączenia Outokumpu Komisja stwierdziła, że zaproponowane połączenie Outokumpu z Inoxum doprowadziłoby prawdopodobnie do istotnego ograniczenia skutecznej konkurencji w wyniku skutków nieskoordynowanych poprzez wytworzenie pozycji dominującej na rynku płaskich wyrobów ze stali nierdzewnej walcowanych na zimno Europejskiego Obszaru Gospodarczego (EOG) ⁽¹⁾. Aby uniknąć takiego ograniczenia konkurencji, Komisja zgodziła się, że pakiet zbycia obejmujący AST w wystarczającym stopniu rozwieje obawy w zakresie konkurencji ⁽²⁾. Dzięki rozwiązaniu zaakceptowanemu przez Komisję faktycznie utrzymano liczbę czterech średniej wielkości producentów unijnych.
- (221) Rozwiązanie to zostało już wdrożone i jest obecnie w pełni stosowane. Nałożenie środków antydumpingowych nie zmniejsza także liczby średniej wielkości unijnych producentów. W związku z tym na obecnym etapie stwierdza się, że nałożenie środków nie ogranicza ani nie eliminuje skutku zobowiązań przyjętych przez Komisję w decyzji w sprawie połączenia Outokumpu.

6.5. Wnioski dotyczące interesu Unii

- (222) Na podstawie powyższego Komisja doszła do wniosku, że na obecnym etapie dochodzenia nie ma przekonujących powodów, aby stwierdzić, iż wprowadzenie środków w odniesieniu do przywozu produktu objętego postępowaniem z ChRL i Tajwanu nie leży w interesie Unii.

7. TYMCZASOWE ŚRODKI ANTYDUMPINGOWE

- (223) Biorąc pod uwagę wnioski Komisji dotyczące dumpingu, wynikającej z niego szkody, związku przyczynowego i interesu Unii, należy wprowadzić środki tymczasowe, aby zapobiec dalszemu wyrządzeniu szkody przemysłowi unijnemu przez przywóz towarów po cenach dumpingowych.

7.1. Poziom usuwający szkodę (margines szkody)

- (224) W celu określenia poziomu środków Komisja najpierw ustaliła kwotę cła niezbędną do usunięcia szkody ponoszonej przez przemysł unijny.
- (225) Szkada zostałaby usunięta, gdyby przemysł unijny był w stanie pokryć koszty produkcji oraz osiągnąć zysk przed opodatkowaniem ze sprzedaży produktu podobnego na rynku unijnym, jaki tego rodzaju przemysł może zazwyczaj osiągnąć w tym sektorze w normalnych warunkach konkurencji, tj. przy braku przywozu towarów po cenach dumpingowych.
- (226) Rentowność przemysłu unijnego była ujemna przez cały okres, którego dotyczy postępowanie, czyli w latach 2010–2013. Na 2008 i 2009 r., poprzedzające ten okres, przypadła spadek popytu związany ze światowym kryzysem gospodarczym i dlatego zysku osiąganego w tych latach nie można uznać za osiągnięty w normalnych warunkach konkurencji. Poprzednie dochodzenie opisane w motywie 134 tymczasowo wykazało wprawdzie istnienie dumpingu w odniesieniu do 2007 r., nie można było jednak stwierdzić istotnego związku między tym

⁽¹⁾ Decyzja w sprawie połączenia Outokumpu, pkt 883.

⁽²⁾ Decyzja w sprawie połączenia Outokumpu, pkt 1296.

przywozem a sytuacją przemysłu unijnego. W tym celu ustalono docelowy poziom zysku w wysokości 8,1 %, który przemysł unijny osiągał w 2007 r. Był to ostatni reprezentatywny rok charakteryzujący się normalnymi warunkami konkurencji przed załamaniem popytu w 2008 i 2009 r. Wielkość rynku w 2013 r. prawie powróciła do poziomu konsumpcji z 2007 r.

- (227) Na tej podstawie Komisja obliczyła niewyrządzającą szkody cenę produktu podobnego dla przemysłu unijnego, usuwając z unijnych cen sprzedaży faktyczną stratę poniesioną w okresie objętym dochodzeniem i dodając wspomniany wyżej zysk w wysokości 8,1 %.
- (228) Komisja ustaliła następnie poziom usuwający szkodę poprzez porównanie średniej ważonej ceny importowej objętych próbą producentów eksportujących w państwach, których dotyczy postępowanie, ustalonej na potrzeby obliczeń podcięcia cenowego, ze średnią ważoną niewyrządzającą szkody cenę produktu podobnego sprzedawanego przez objętych próbą producentów unijnych na rynku Unii w okresie objętym dochodzeniem. Wszelkie różnice wynikające z tego porównania zostały wyrażone w postaci odsetka całkowitej wartości importowej CIF.
- (229) Poziom usuwający szkodę dla „innych przedsiębiorstw współpracujących” oraz dla „wszystkich pozostałych przedsiębiorstw” obliczono w ten sam sposób co margines dumpingu dla tych przedsiębiorstw (zob. motywy 57, 60, 85 i 88).

7.2. Środki tymczasowe

- (230) W odniesieniu do przywozu płaskich wyrobów ze stali nierdzewnej walcowanych na zimno pochodzących z ChRL i Tajwanu należy wprowadzić tymczasowe środki antydumpingowe zgodnie z zasadą niższego cła określonej w art. 7 ust. 2 rozporządzenia podstawowego. Komisja porównała margines szkody z marginesem dumpingu. Stawka należności celnej powinna być ustalona na poziomie marginesu dumpingu albo marginesu szkody, zależnie od tego, który z nich jest niższy.
- (231) Jak wspomniano w motywie 4, rozporządzeniem wykonawczym (UE) nr 1331/2014 Komisja poddała przywóz produktu objętego postępowaniem pochodzącego z ChRL i Tajwanu obowiązkowi rejestracji w celu możliwości retroaktywnego stosowania wszelkich środków antydumpingowych i wyrównawczych zgodnie z art. 10 ust. 4 rozporządzenia podstawowego i art. 16 ust. 4 rozporządzenia Rady (WE) nr 597/2009 z dnia 11 czerwca 2009 r. w sprawie ochrony przed przywozem towarów subsydiowanych z państw niebędących członkami Wspólnoty Europejskiej ⁽¹⁾ („podstawowe rozporządzenie antysubsydijne”).
- (232) Jeżeli chodzi o bieżące dochodzenie antydumpingowe oraz w świetle powyższych ustaleń, do celów dochodzenia antydumpingowego należy znieść rejestrację przywozu zgodnie z art. 14 ust. 5 rozporządzenia podstawowego.
- (233) Jeśli chodzi o równoległe dochodzenie antysubsydijne (zob. motyw 3), należy kontynuować rejestrację przywozu z ChRL na podstawie art. 24 ust. 5 podstawowego rozporządzenia antysubsydijnego.
- (234) Na obecnym etapie nie można podjąć decyzji o ewentualnym retroaktywnym stosowaniu jakichkolwiek środków antydumpingowych
- (235) W związku z powyższym stawki tymczasowego cła antydumpingowego, wyrażone w cenach CIF na granicy Unii, przed ocleniem, powinny być następujące:

Państwo	Przedsiębiorstwo	Margines dumpingu (%)	Margines szkody (%)	Tymczasowe cło antydumpingowe (%)
Chińska Republika Ludowa	Baosteel Stainless Steel Co., Ltd.	34,9	25,2	25,2
	Ningbo Baoxin Stainless Steel Co., Ltd.	34,9	25,2	25,2
	Shanxi Taigang Stainless Steel Co., Ltd.;	29,2	24,3	24,3

⁽¹⁾ Dz.U. L 188 z 18.7.2009, s. 93.

Państwo	Przedsiębiorstwo	Margines dumpingu (%)	Margines szkody (%)	Tymczasowe cło antydumpingowe (%)
	Tianjin TISCO & TPCO Stainless Steel Co Ltd.	29,2	24,3	24,3
	Pozostałe przedsiębiorstwa współpracujące	30,0	24,5	24,5
	Wszystkie pozostałe przedsiębiorstwa	34,9	25,2	25,2
Tajwan	Chia Far Industrial Factory Co., Ltd.	12,0	23,9	12,0
	Tang Eng Iron Works Co., Ltd.	10,9	22,9	10,9
	Yieh United Steel Corporation	10,9	22,9	10,9
	Pozostałe przedsiębiorstwa współpracujące	10,9	22,9	10,9
	Wszystkie pozostałe przedsiębiorstwa	12,0	23,9	12,0

- (236) 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 do przywozu produktu objętego postępowaniem pochodzącego z państw, których dotyczy postępowanie, oraz produkowanego przez wymienione podmioty prawne. Przywożone produkty objęte postępowaniem, wytworzone przez jakiegokolwiek inne przedsiębiorstwo, które nie zostało konkretnie wymienione w części normatywnej niniejszego rozporządzenia, w tym przez podmioty powiązane z przedsiębiorstwami konkretnie wymienionymi, podlegają stawce cła stosowanej wobec „wszystkich pozostałych przedsiębiorstw”. Nie powinny one być objęte żadną z indywidualnych stawek cła antydumpingowego.
- (237) Przedsiębiorstwo może wnioskować o zastosowanie tych indywidualnych stawek cła antydumpingowego, jeśli później zmieni swoją nazwę. 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.
- (238) W celu zapewnienia należytego egzekwowania ceł antydumpingowych, antydumpingowe stawki celne dotyczące wszystkich pozostałych przedsiębiorstw należy stosować nie tylko w odniesieniu do niewspółpracujących producentów eksportujących w ramach bieżącego dochodzenia, ale także do producentów, którzy nie prowadzili wywozu do Unii podczas okresu objętego dochodzeniem.
- (239) Od dnia 26 marca 2015 r. tymczasowe cło antydumpingowe zapewnia ochronę przed towarami przywożonymi po cenach dumpingowych. Dlatego nie trzeba już dokonywać rejestracji przywozu w celu ochrony przed towarami przywożonymi po cenach dumpingowych. Należy zatem odpowiednio zmienić art. 1 ust. 1 rozporządzenia wykonawczego (UE) nr 1331/2014.

8. PRZEPISY KOŃCOWE

- (240) W interesie dobrej administracji Komisja zwróci się do zainteresowanych stron z prośbą o przedłożenie pisemnych uwag lub złożenie wniosku o przesłuchanie przed Komisją lub rzecznikiem praw stron w określonym terminie.
- (241) Ustalenia dotyczące nałożenia ceł tymczasowych obowiązują tymczasowo i mogą ulec zmianie na ostatecznym etapie dochodzenia,

⁽¹⁾ European Commission, Directorate-General for Trade, Directorate H, Rue de la Loi 170, 1040 Bruxelles/Brussel, Belgique/België.

PRZYJMUJE NINIEJSZE ROZPORZĄDZENIE:

Artykuł 1

1. Nakłada się tymczasowe cła antydumpingowe w odniesieniu do przywozu płaskich wyrobów ze stali nierdzewnej, nieobrobionych więcej niż walcowane na zimno, obecnie objętych kodami CN 7219 31 00, 7219 32 10, 7219 32 90, 7219 33 10, 7219 33 90, 7219 34 10, 7219 34 90, 7219 35 10, 7219 35 90, 7220 20 21, 7220 20 29, 7220 20 41, 7220 20 49, 7220 20 81 i 7220 20 89, pochodzących z Chińskiej Republiki Ludowej i Tajwanu.
2. Stawki tymczasowego cła antydumpingowego mające zastosowanie do ceny netto na granicy Unii, przed ocleniem, są następujące dla produktów opisanych powyżej i wytworzonych przez poniższe przedsiębiorstwa:

Państwo	Przedsiębiorstwo	Tymczasowe cło antydumpingowe (%)	Dodatkowy kod TARIC
Chińska Republika Ludowa	Baosteel Stainless Co., Ltd, Szanghaj	25,2	C022
	Ningbo Baoxin Stainless Steel Co., Ltd., Ningbo	25,2	C023
	Shanxi Taigang Stainless Steel Co., Ltd., Taiyuan City	24,3	C024
	Tianjin TISCO & TPCO Stainless Steel Co Ltd., Tianjin City	24,3	C025
	Inne przedsiębiorstwa współpracujące wymienione w załączniku I	24,5	
	Wszystkie pozostałe przedsiębiorstwa	25,2	C999
Tajwan	Chia Far Industrial Factory Co., Ltd., Taipei City	12,0	C030
	Tang Eng Iron Works Co., Ltd., Kaohsiung City	10,9	C031
	Yieh United Steel Corporation, Kaohsiung City	10,9	C032
	Inne przedsiębiorstwa współpracujące wymienione w załączniku II	10,9	
	Wszystkie pozostałe przedsiębiorstwa	12,0	C999

3. Dopuszczenie do swobodnego obrotu na terenie Unii produktu, o którym mowa w ust. 1, uwarunkowane jest wpłaceniem zabezpieczenia w wysokości kwoty cła tymczasowego.
4. O ile nie określono inaczej, zastosowanie mają obowiązujące przepisy dotyczące należności celnych.

Artykuł 2

1. W ciągu 25 dni kalendarzowych od daty wejścia w życie niniejszego rozporządzenia zainteresowane strony mogą:
 - a) zwrócić się o ujawnienie istotnych faktów i ustaleń, na których podstawie przyjęto niniejsze rozporządzenie;
 - b) przekazać Komisji swoje uwagi na piśmie; oraz
 - c) zwrócić się o przesłuchanie przed Komisją lub przed rzecznikiem praw stron w postępowaniach handlowych.
2. W ciągu 25 dni kalendarzowych od daty wejścia w życie niniejszego rozporządzenia strony, o których mowa w art. 21 ust. 4 rozporządzenia (WE) nr 1225/2009, mogą zgłaszać uwagi dotyczące stosowania środków tymczasowych.

Artykuł 3

W art. 1 ust. 1 rozporządzenia wykonawczego (UE) nr 1331/2014 wprowadza się następujące zmiany:

„1. Niniejszym poleca się władzom celnym, na podstawie art. 24 ust. 5 rozporządzenia (WE) nr 597/2009, podjęcie odpowiednich kroków w celu rejestrowania przywozu do Unii płaskich wyrobów walcowanych ze stali nierdzewnej, nieobrobionych więcej niż walcowane na zimno, obecnie objętych kodami CN 7219 31 00, 7219 32 10, 7219 32 90, 7219 33 10, 7219 33 90, 7219 34 10, 7219 34 90, 7219 35 10, 7219 35 90, 7220 20 21, 7220 20 29, 7220 20 41, 7220 20 49, 7220 20 81 i 7220 20 89, pochodzących z Chińskiej Republiki Ludowej i Tajwanu.”.

Artykuł 4

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

Artykuł 1 obowiązuje przez okres sześciu miesięcy.

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

Sporządzono w Brukseli dnia 24 marca 2015 r.

W imieniu Komisji
Jean-Claude JUNCKER
Przewodniczący

ZAŁĄCZNIK I

Chińscy współpracujący producenci eksportujący nieobjęci próbą

Państwo	Nazwa	Dodatkowy kod TARIC
Chińska Republika Ludowa	Lianzhong Stainless Steel Corporation, Guangzhou	C026
	Ningbo Qi Yi Precision Metals Co., Ltd., Ningbo	C027
	Tianjin Lianfa Precision Steel Corporation, Tianjin	C028
	Zhangjiagang Pohang Stainless Steel Co., Ltd., Zhangjiagang City	C029

ZAŁĄCZNIK II

Tajwańscy współpracujący producenci eksportujący nieobjęci próbą

Państwo	Nazwa	Dodatkowy kod TARIC
Tajwan	Jie Jin Material Science Technology Co., Ltd., Tainan City	C033
	Yuan Long Stainless Steel Corporation, Kaohsiung City	C034