



KOMISJA WSPÓLNOT EUROPEJSKICH

Bruksela, dnia 17.02.2005  
COM(2005) 54 końcowy

Wniosek dotyczący

### **ROZPORZĄDZENIA RADY**

**nakładające ostateczne cło antydumpingowe na przywóz poliestrowych włókien odcinkowych pochodzących z Chińskiej Republiki Ludowej i Arabii Saudyjskiej, zmieniające rozporządzenie Rady (WE) nr 2852/2000 nakładające ostateczne cło antydumpingowe na przywóz poliestrowych włókien odcinkowych pochodzących z Republiki Korei i kończące postępowanie antydumpingowe dotyczące przywozu takich włókien pochodzących z Tajwanu**

(przedstawiona przez Komisję)

## UZASADNIENIE

19 grudnia 2003 r. Komisja wszczęła dochodzenie antydumpingowe w sprawie przywozu do Wspólnoty poliesterowych włókien odcinkowych (WPO) pochodzących z Chińskiej Republiki Ludowej (ChRL) i Arabii Saudyjskiej. Tego samego dnia Komisja wszczęła przegląd tymczasowy w sprawie przywozu tego samego produktu pochodzącego z Republiki Korei i Tajwanu.

Uwzględniając potrzebę dalszego zbadania aspektów związanych z powstaniem szkody i związkiem przyczynowym, w postępowaniu dotyczącym ChRL i Arabii Saudyjskiej nie nałożono środków tymczasowych. Następnie wyniki obydwu postępowań połączono.

Tylko jeden z pięciu chińskich producentów eksportujących ubiegających się o przyznanie traktowania według zasad gospodarki rynkowej, spełnił kryteria niezbędne dla uznania, że działalność prowadzona jest w warunkach gospodarki rynkowej. W przypadku pozostałych czterech chińskich producentów eksportujących, wartość normalna została ustalona na podstawie danych dotyczących producenta w kraju analogicznym, tzn. w Stanach Zjednoczonych Ameryki. Trzy spośród tych przedsiębiorstw spełniło kryteria art. 9 ust. 5 podstawowego rozporządzenia antydumpingowego i wyznaczono dla nich cła indywidualne. Stwierdzono, że wszyscy producenci eksportujący z ChRL stosują znaczny dumping.

Jeden z dwóch producentów eksportujących z Arabii Saudyjskiej dostarczył nierzetelne informacje. Margines dumpingu dla tego producenta eksportującego ustalono na tym samym poziomie, co dla drugiego producenta eksportującego z Arabii Saudyjskiej.

W przypadku Republiki Korei, dumping stwierdzono w stosunku do dwóch spośród trzech producentów eksportujących wybranych w próbie, choć na poziomie niższym niż w dochodzeniu pierwotnym. W przypadku trzeciego przedsiębiorstwa stwierdzono stosowanie minimalnego marginesu dumpingu. Uznano, że zmiana okoliczności ma charakter trwały. W związku z tym należy dokonać odpowiedniej zmiany obowiązujących środków.

Poziom dumpingu określony dla dwóch badanych przedsiębiorstw z Tajwanu reprezentujących ponad 95% wywozu przedmiotowego produktu do Wspólnoty w trakcie okresu dochodzenia uznano za minimalny. Uznano, że zmiana okoliczności ma charakter trwały. W związku z tym, proponuje się zakończyć postępowanie w stosunku do Tajwanu bez nałożenia środków.

W okresie od roku 2000 do 2003, wielkość przywozu z ChRL, Arabii Saudyjskiej i Korei Południowej wzrosła o 12%, a udział w rynku z 15,6% do 17,6%. Jednocześnie ceny importowe spadły o 18%, a konsumpcja wspólnotowa pozostała na tym samym poziomie. Poza tym uznano, że ceny, jakie wyznaczył przemysł wspólnotowy na WPO sprzedawane na wolnym rynku, zostały podcięte przez rozważanych producentów eksportujących średnio o 16% (ChRL), 16,8% (Arabia Saudyjska) i 24% (Korea Południowa).

Produkcja przemysłu wspólnotowego spadła o 5%, wielkość wykorzystania mocy produkcyjnych spadła z 87% do 81%, wielkość sprzedaży na wolnym rynku we Wspólnocie zmalała o 6%, podczas gdy analogiczne średnie ceny sprzedaży o 8%, udział w rynku zmalał z 31% do 29%, rentowność spadła z 4,4% do -3,2% a zatrudnienie o 7%, z kolei przepływ środków pieniężnych w okresie dochodzenia (OD) był ujemny. Stwierdza się, że przemysł wspólnotowy poniósł istotną szkodę.

Ustalono, że recesja w przemyśle wspólnotowym zbiegła się w czasie ze wzrostem przywozu dumpingowego i że inne czynniki nie wyrządziły istotnej szkody przemysłowi wspólnotowemu.

W końcu stwierdzono, że brak jest wyraźnych powodów przemawiających przeciwko nałożeniu środków antidumpingowych w ogólnym interesie Wspólnoty.

W związku z tym, wnosi się wniosek, aby Komisja przyjęła załączony projekt rozporządzenia Rady nie później niż do 16 lutego 2005 r., w celu przekazania go do zatwierdzenia Radzie i publikacji w Dzienniku Urzędowym najpóźniej do 18 marca 2005 r.

## ROZPORZĄDZENIA RADY

**nakładające ostateczne cło antydumpingowe na przywóz poliestrowych włókien odcinkowych pochodzących z Chińskiej Republiki Ludowej i Arabii Saudyjskiej, zmieniające rozporządzenie Rady (WE) nr 2852/2000 nakładające ostateczne cło antydumpingowe na przywóz poliestrowych włókien odcinkowych pochodzących z Republiki Korei i kończące postępowanie antydumpingowe dotyczące przywozu takich włókien pochodzących z Tajwanu**

RADA UNII EUROPEJSKIEJ,

uwzględniając Traktat ustanawiający Wspólnotę Europejską,

uwzględniając rozporządzenie Rady (WE) nr 384/96 z dnia 22 grudnia 1995 r.<sup>1</sup> w sprawie ochrony przed dumpingowym przywozem z krajów nie będących członkami Wspólnoty Europejskiej („rozporządzenie podstawowe”), w szczególności jego art. 9 i 11 ust. 3,

uwzględniając wniosek Komisji, przedstawiony po konsultacji z Komitetem Doradczym,<sup>2</sup>

a także mając na uwadze, co następuje:

### A. PROCEDURA

#### 1. Środki obowiązujące

- (1) W lipcu 1999 r., rozporządzeniem Rady (WE) nr 1728/1999<sup>3</sup>, Rada nałożyła ostateczne cło antydumpingowe na przywóz poliestrowych włókien odcinkowych („WPO”) pochodzących z Tajwanu.
- (2) W grudniu 2000 r., rozporządzeniem Rady (WE) nr 2852/2000<sup>4</sup>, Rada nałożyła ostateczne cło antydumpingowe na przywóz poliestrowych włókien odcinkowych pochodzących, między innymi, z Republiki Korei.
- (3) Poziom ostatecznego cła antydumpingowego ustalonego dla producentów eksportujących z Republiki Korei i Tajwanu podlegających powyższym postępowaniom, wyrażony jako procent ceny importowej CIF granica, był następujący:

– *Tajwan*

---

<sup>1</sup> Dz.U. L 56 z 6.3.1996, str. 1, ostatnio zmienione rozporządzeniem (WE) nr 461/2004 (Dz.U. L 77 z 13.3.2004, str. 12).

<sup>2</sup> Dz.U. C [...] [...], str. [...]

<sup>3</sup> Dz.U. L 204 z 4.8.1999, str. 3.

<sup>4</sup> Dz.U. L 332 z 28.12.2000, str. 17.

–	Far Eastern Textile Ltd	6,8%
–	Nan Ya Plastics Corporation	5,9%
–	Shingkong Synthetic Fibres Co.	13,0%
–	Wszystkie pozostałe firmy	13,0%
– <i>Republika Korei</i>		
–	Daehan Synthetic Fibre Co. Ltd.	0%
–	Huvis Corporation	4,8%
–	SK Global Co. Ltd.	4,8%
–	Sung Lim Co. Ltd.	0%
–	Wszystkie pozostałe firmy	20,2%

## 2. Aktualne postępowania

- (4) Dnia 19 grudnia 2003 r., Komisja ogłosiła, przy pomocy zawiadomienia („zawiadomienie o wszczęciu postępowania”) opublikowanego w *Dzienniku Urzędowym Wspólnot Europejskich*<sup>5</sup>, o wszczęciu dochodzenia antydumpingowego w kwestii przywozu do Wspólnoty poliestrowych włókien odcinkowych pochodzących z Chińskiej Republiki Ludowej („ChRL”) i Arabii Saudyjskiej.
- (5) Tego samego dnia, na mocy art. 11 ust. 3 rozporządzenia Rady (WE) nr 384/96 (rozporządzenie podstawowe), Komisja ogłosiła, przy pomocy zawiadomienia opublikowanego w *Dzienniku Urzędowym Wspólnot Europejskich*<sup>6</sup>, o rozpoczęciu tymczasowego przeglądu ostatecznego cła antydumpingowego nałożonego rozporządzeniami Rady (WE) nr 1728/1999 i (WE) nr 2852/2000 na przywóz WPO pochodzących z Republiki Korei i Tajwanu.
- (6) Postępowanie antydumpingowe zostało wszczęte po skardze i wniosku wniesionych przez Międzynarodowy Komitet Rayonu i Włókien Syntetycznych („MKRWS” lub „skarżący”) dnia 10 listopada 2003 r. w imieniu producentów reprezentujących znaczną część, w tym przypadku ponad 40 %, całkowitej wspólnotowej produkcji WPO. W skardze zawarto dowód na dumping tego produktu i na istotną szkodę, jaka w związku z tym powstaje, co uznano za wystarczające dla uzasadnienia wszczęcia postępowania.

## 3. Postępowania dotyczące pozostałych krajów i obowiązujące środki

- (7) Aktualnie obowiązują ostateczne środki antydumpingowe na przywóz WPO pochodzących z (i) Australii, Indonezji i Tajlandii, nałożone rozporządzeniem Rady

<sup>5</sup> Dz.U. C 309 z 19.12.2003, str. 6.

<sup>6</sup> Dz.U. C 309 z 19.12.2003, str. 2.

(WE) nr 1522/2000<sup>7</sup>; (ii) z Indii, nałożone rozporządzeniem Rady (WE) nr 2852/2000; jak i (iii) Białorusi, nałożone rozporządzeniem Rady (WE) 1799/2002<sup>8</sup>.

#### 4. Strony zainteresowane postępowaniem

- (8) Komisja oficjalnie powiadomiła o wszczęciu postępowania znanych producentów eksportujących z ChRL, Arabii Saudyjskiej, Korei i Tajwanu, importerów/firmy handlujące i ich współpracowników, dostawców i użytkowników, o których wiadomo, że są zainteresowani oraz przedstawiciele krajów eksportujących i skarżącego i pozostałych znanych producentów wspólnotowych. Zainteresowanym stronom dano okazję do przekazania swoich opinii na piśmie i wniesienia wniosku o przesłuchanie w terminie wyznaczonym w zawiadomieniu o wszczęciu postępowania.
- (9) Mając na uwadze znaczną ilość producentów eksportujących z Chin, Tajwanu i Korei wymienionych w skardze i we wniosku oraz znaczną ilość importerów wspólnotowych produktu będącego przedmiotem zainteresowania, w ramach obydwu zawiadomień o wszczęciu postępowania przewidziano wykonanie prób w celu ustalenia dumpingu i szkody, zgodnie z art. 17 rozporządzenia podstawowego.
- (10) W celu umożliwienia Komisji zdecydowania o tym, czy konieczne będzie wykonanie prób, a jeśli będzie to konieczne, wybrania takiej próby, wszystkich producentów eksportujących w krajach wymienionych w motywie (9), oraz importerów wspólnotowych poproszono o zgłoszenie się do Komisji i przedstawienie, jak to określono w zawiadomieniach o wszczęciu postępowania, podstawowych informacji na temat ich działalności w związku z produktem będącym przedmiotem zainteresowania w okresie od 1 stycznia 2003 r. do 30 listopada 2003 r. („okres wykonania próby”).
- (11) Po zbadaniu informacji przedłożonych przez producentów eksportujących z Chin i z powodu niewielkiej ilości odpowiedzi na pytania dotyczące wykonania próby, zdecydowano, że wykonanie próby odnośnie producentów eksportujących z Chin nie jest konieczne.
- (12) W przypadku Korei, na pytania dotyczące wykonania próby odpowiedziało dziewięciu producentów eksportujących. W próbie wybrano trzech największych producentów eksportujących z Chin pod kątem wielkości eksportu. Jednak w wyniku tych działań, jedno z wybranych przedsiębiorstw odmówiło współpracy i zastąpiło je czwarte największe pod kątem wielkości eksportu przedsiębiorstwo. Próba końcowa była reprezentatywna dla ponad 80% raportowanego wywozu danego produktu do Wspólnoty w okresie wykonania próby i składała się z następujących przedsiębiorstw:
- Huvis Corporation
  - Sung Lim Co. Ltd.
  - Saehan Industries Inc.

---

<sup>7</sup> Dz.U. L 175 z 14.7.2000, str. 10.

<sup>8</sup> Dz.U. L 274 z 11.10.2002, str. 1.

- (13) W przypadku Tajwanu, na pytania dotyczące wykonania próby odpowiedziało pięć przedsiębiorstw, które podały wielkość obrotu eksportu przedmiotowego produktu do Wspólnoty w okresie wykonania próby. W próbie umieszczono trzy przedsiębiorstwa o największej ilości eksportu. Jednak w dalszej kolejności okazało się, że w okresie wykonania próby jedno z wybranych przedsiębiorstw nie wywoziło przedmiotowego produktu do konsumpcji we Wspólnocie. W związku z tym, należało je wykluczyć z próby. Okazało się, że czwarte największe przedsiębiorstwo, które zaproszono do wypełnienia kwestionariusza, znajduje się w takiej samej sytuacji. Włączenie innych przedsiębiorstw do próby, co wiązałoby się z przedłużeniem wyznaczonego terminu na wypełnienie kwestionariusza, na tym etapie dochodzenia zagroziłoby zakończeniu dochodzenia na czas. Niezależnie od tego, oba pozostałe przedsiębiorstwa, które miały udział w eksporcie do Wspólnoty w okresie wykonania próby wynoszący ponad 95%, uznano za reprezentatywne. W związku z tym próba składała się z następujących przedsiębiorstw:
- Far Eastern Textile Ltd.
  - Nan Ya Plastics Corporation
- (14) Jeśli chodzi o importerów do Wspólnoty Europejskiej, początkowo do próby wybrano pięć przedsiębiorstw niepowiązanych z producentami eksportującymi, w oparciu o wielkość importu z rozważanych krajów. Następnie uznano, że jedno z trzech wybranych przedsiębiorstw nie podejmuje współpracy i w związku z tym nie brano go pod uwagę w ramach próby. Pozostałe cztery przedsiębiorstwa, które wzięły udział w próbie, reprezentowały 14,6% całego rozważanego importu. W próbie końcowej udział wzięły następujące przedsiębiorstwa:
- S.I.M.P., SpA, Włochy
  - Highams Group Ltd., Zjednoczone Królestwo
  - Tob Herman Industries, N.V., Belgia
  - Marubeni Europe plc Hamburg Branch, Niemcy
- (15) Komisja wysłała chińskim producentom eksportującym, o których wiadomo było, że są zainteresowani, formularze o przyznanie traktowania według zasad gospodarki rynkowej („MET”) lub formularze traktowania indywidualnego („IT”). Wnioski dotyczące MET lub IT w przypadku, gdy dochodzenie ustali, że eksportujący producenci nie spełniają warunków MET, przesłało pięciu producentów eksportujących i dwa przedsiębiorstwa powiązane.
- (16) Komisja wysłała kwestionariusze do wszystkich stron, o których wiadomo było, że są zainteresowane i wszystkich pozostałych przedsiębiorstw, które się zgłosiły w terminie wyznaczonym w zawiadomieniach o wszczęciu postępowania. Odpowiedzi nadesłało pięciu producentów eksportujących z Chin, dwóch producentów eksportujących z Arabii Saudyjskiej, trzech producentów eksportujących z Korei biorących udział w próbie, dwóch producentów eksportujących z Tajwanu biorących udział w próbie, pięciu importerów ze Wspólnoty związanych z eksporterem z Arabii Saudyjskiej, jeden importer ze Wspólnoty przywożący przedmiotowy produkt z Korei, dwóch niepowiązanych importerów biorących udział w próbie, sześciu

wspólnotowych producentów przemysłowych, dwóch producentów nie będących skarżącymi, dwóch dostawców surowców, dziesięciu użytkowników i jeden producent z kraju analogicznego, Stanów Zjednoczonych Ameryki („USA”).

(17) Komisja poszukiwała i sprawdzała wszystkie informacje, które uznała za niezbędne do stwierdzenia dumpingu i powstałej wskutek tego szkody oraz ustalenia interesu Wspólnoty. Badania przeprowadzono w lokalach następujących przedsiębiorstw:

(a) producenci przemysłu wspólnotowego

- Catalana de Polimers, S.A, Hiszpania
- Dupont Sabanci Polyester GmbH, Niemcy
- Industrias Químicas Textiles, S.A., Hiszpania
- Tergal Fibres, S.A., Francja
- Trevira GmbH, Niemcy
- Wellman International Limited, Irlandia

(b) Producenci nie będący skarżącymi

- Freudenberg Politex, S.r.l., Włochy
- Realplastic, S.r.l., Włochy

(c) Producenci eksportujący z Chińskiej Republiki Ludowej

- AnShun Pettechs Group:
  - Hangzhou AnShun Pettechs Fibre Industry Co., Ltd
  - Deqing AnShun Pettechs Fibre Industry Co., Ltd
  - Kunshan AnShun Pettechs Fibre Industry Co., Ltd
- Cixi Jiangnan Chemical Fiber Co. Ltd.
- Far Eastern Industries (Shanghai) Ltd.
- Jiangyin Changlong Chemical Fibre Co. Ltd
- Xiake Color Spinning Co., Ltd.

(d) Producenci eksportujący z Arabii Saudyjskiej

- National Polyester Fibers Factory
- Saudi Basic Industries Corporation (Sabic) i powiązany producent Arabian Industrial Fibres Company (Ibn Rushd)



- (e) Producenci eksportujący z Republiki Korei
    - Huvis Corporation, Seul
    - Saehan Industries Inc., Seul
    - Sung Lim Co., Ltd., Kumi-si
  - (f) Producenci eksportujący z Tajwanu
    - Nan Ya Plastics Corporation, Taipei
    - Far Eastern Textile Ltd., Taipei
  - (g) Importerzy powiązani
    - Sabic Global Ltd, Holandia
  - (h) Importer przywożący przedmiotowy produkt z Korei
    - Saehan Industries Deutschland (Eschborn, Niemcy)
  - (i) Importerzy niepowiązani
    - S.I.M.P. SpA, Włochy
    - Highams Group Ltd., Zjednoczone Królestwo
    - Tob Herman Industries, N.V., Belgia
    - Marubeni Europe plc Hamburg Branch, Niemcy
- (18) Z uwagi na potrzebę ustalenia wartości normalnej dla producentów eksportujących z ChRL, którym może nie zostać przyznany status MET, w lokalu poniższej firmy złożono wizytę kontrolną w celu ustalenia wartości normalnej na podstawie danych z kraju analogicznego, USA:
- Wellman Inc., Stany Zjednoczone Ameryki

## **5. Okres dochodzenia**

- (19) Dochodzenie dotyczące dumpingu i szkody obejmowało okres od 1 stycznia 2003 r. do 31 grudnia 2003 r. („okres dochodzenia” lub „OD”). Badanie trendów w kontekście analizy szkody trwało od 1 stycznia 2000 r. aż do zakończenia OD („rozważanego okresu”).

## **6. Ujawnienie informacji**

- (20) Wszystkie strony poinformowano o podstawowych faktach i ustaleniach, na podstawie których zamierzano zarekomendować
- (i) nałożenie ostatecznego cła antidumpingowego na przywóz WPO pochodzących z Chińskiej Republiki Ludowej i Arabii Saudyjskiej

- (ii) zakończenie dochodzenia w stosunku do przywozu WPO pochodzących z Tajwanu
- (iii) zmianę rozporządzenia Rady (WE) nr 2852/2000 nakładającego ostateczne cła na przywóz WPO pochodzących, między innymi, z Republiki Korei

Zgodnie z postanowieniami rozporządzenia podstawowego, stronom przyznano okres, w jakim mogły wnieść oświadczenia po ujawnieniu tych informacji.

- (21) Pod uwagę wzięto komentarze ustne i pisemne przedłożone przez strony a, gdzie stosowne, ostateczne ustalenia odpowiednio zmodyfikowano.

## **B. ROZPATRYWANY PRODUKT I PRODUKT PODOBNY**

### **1. Rozpatrywany produkt**

- (22) Definicja przedmiotowego produktu odpowiada definicji użytej w powyższych dochodzeniach opisanych w motywie (1) oraz (2).
- (23) Rozpatrywanym produktem są syntetyczne włókna odcinkowe z poliestru, niezgrzeblone, nieczesane, ani w inny sposób nieprzerobione do przędzenia, które obecnie są klasyfikowane w ramach kodu CN 5503 20 00. Zazwyczaj określa się je jako poliestrowe włókna odcinkowe.
- (24) Produkt służy jako podstawowy surowiec w różnych stadiach procesu produkcyjnego wyrobów włókienniczych. Konsumpcja WPO we Wspólnocie polega albo na przędzeniu, tzn. wytwarzaniu włókien do produkcji materiałów włókienniczych, łączonych lub niełączonych z innymi włóknami takimi jak bawełna i wełna, lub włókniń takich jak uzupełnienia (fibryle), np. do wyściełania lub wypychania niektórych produktów tekstylnych, takich jak poduszki, siedzenia samochodowe oraz żakiety lub marynarki.
- (25) Produkt sprzedawany jest w różnych rodzajach, które rozróżnia się ze względu na rozmaite cechy takie jak waga, wytrzymałość, połysk oraz traktowanie silikonem lub na podstawie klasyfikacji na rodziny produktów takie jak włókna zwyczajne, puste w środku, dwuczęściowe oraz włókna specjalne takie jak włókna barwione, gatunkowe i trzypłatkowe. Z punktu widzenia produkcji, można rozróżnić WPO pierwotne, produkowane z surowców pierwotnych i WPO regenerowane, produkowane z poliestru poddanego recyklingowi. Jakość może być poniżej standardu lub pierwszego gatunku.
- (26) Dochodzenie wykazało, że wszystkie rodzaje przedmiotowego produktu zdefiniowane w motywie (23), pomimo różnic w wielu czynnikach określonych w poprzednim akapicie, posiadają te same podstawowe cechy fizyczne i chemiczne i używa ich się w tym samym celu. W związku z tym i dla celów obecnego postępowania antydumpingowego, wszystkie typy przedmiotowego produktu uważa się za jeden produkt.

### **2. Produkt podobny**

- (27) Uznano, że WPO przywożone z przedmiotowych krajów eksportujących i sprzedawane na rynku wewnętrznym w tych krajach, produkt wytwarzany i sprzedawany na rynku wewnętrznym kraju analogicznego (USA) jak i ten wytwarzany

i sprzedawany we Wspólnocie przez przemysł wspólnotowy, posiadają te same podstawowe cechy fizyczne i chemiczne i to samo zastosowanie. W związku z tym, w znaczeniu art. 1 ust. 4 rozporządzenia podstawowego, produkty te uznaje się za podobne.

## C. DUMPING

### 1. Ogólna metodologia

- (28) Ogólna metodologia określona poniżej użyta została w stosunku do wszystkich producentów eksportujących z Republiki Korei, Tajwanu, Arabii Saudyjskiej oraz, w miarę możliwości, z ChRL. Dlatego poniższe ustalenia dotyczące dumpingu dla tych rozważanych krajów opisują problemy specyficzne dla każdego kraju eksportującego.

### 2. Wartość normalna

- (29) Zgodnie z art. 2 ust. 2 rozporządzenia podstawowego, w pierwszej kolejności zbadano, czy sprzedaż na rynku wewnętrznym WPO dla każdego współpracującego producenta eksportującego była reprezentatywna, tzn. czy całkowita wielkość takiej sprzedaży stanowiła przynajmniej 5% całkowitej wielkości sprzedaży eksportowej producenta do Wspólnoty.
- (30) Komisja w dalszej kolejności określiła te typy WPO sprzedawane na rynku wewnętrznym, które były identyczne lub bezpośrednio porównywalne z typami sprzedawanymi na eksport do Wspólnoty. Odnośnie badania na podstawie typu produktu i zgodnie ze wskazówkami motywu (27), Komisja uznała za bezpośrednio porównywalne te typy produktów sprzedawane na rynku wewnętrznym i wywożone, które miały podobne pochodzenie, denier, skład, przekrój, połysk, kolor, traktowanie silikonem, jakość i zastosowanie.
- (31) W przypadku każdego typu sprzedawanego przez producentów eksportujących na swoich rynkach wewnętrznych, który uznano, że jest bezpośrednio porównywalny z typem WPO sprzedawanym na eksport do Wspólnoty, ustalono, czy dla celów art. 2 ust. 2 rozporządzenia podstawowego sprzedaż wewnętrzna jest wystarczająco reprezentatywna. Uznano, że sprzedaż wewnętrzna danego typu WPO jest wystarczająco reprezentatywna, jeśli całkowita wielkość sprzedaży wewnętrznej tego typu w OD wynosiła 5% lub więcej całkowitej wielkości sprzedaży porównywalnego typu WPO eksportowanych do Wspólnoty.
- (32) Komisja następnie zbadała, czy sprzedaż krajową WPO, sprzedawanych w kraju w reprezentatywnych ilościach, można uznać jako prowadzoną w ramach normalnych warunków handlowych zgodnie z art. 2 ust. 4 rozporządzenia podstawowego, ustalając stosunek sprzedaży przynoszącej zysk dla niezależnych klientów danego typu WPO. W przypadkach, gdy wielkość sprzedaży danego typu WPO sprzedawanych po cenie sprzedaży netto równej lub wyższej od obliczonego kosztu produkcji wynosiła 80% całkowitej wielkości sprzedaży tego typu i gdy średnia cena ważona tego typu była równa kosztowi produkcji, wartość normalna ustalana była na podstawie rzeczywistej ceny krajowej, obliczanej jako średnia ważona cen całkowitej sprzedaży krajowej tego typu włókna wytworzonego w trakcie OD, bez względu na zyskowność takiej sprzedaży. W przypadku, gdy opłacalna sprzedaż WPO wynosiła 80% lub mniej całkowitej wielkości sprzedaży dla danego typu lub gdy średnia cena ważona tego

typu była niższa od kosztu produkcji, wartość normalną ustalano na podstawie faktycznej ceny krajowej, obliczanej jako średnia ważona sprzedaży opłacalnej wyłącznie tego typu, pod warunkiem, że stanowiła ona 10% lub więcej całkowitej wielkości sprzedaży tego typu.

- (33) W przypadku, gdy wielkość opłacalnej sprzedaży któregośkolwiek z typów produktu wynosiła mniej niż 10% całkowitej wielkości sprzedaży, uważano, że ten konkretny typ był sprzedawany po cenie krajowej w ilościach zbyt małych, by stanowiło to właściwą podstawę do ustalenia wartości normalnej. Jeśli dla ustalenia wartości normalnej nie można było użyć cen krajowych danego typu produktu sprzedawanego przez producenta eksportującego, należało zastosować inną metodę.
- (34) Zbadano, czy na podstawie cen krajowych innych producentów można ustalić wartość normalną zgodnie z art. 2 ust. 1 rozporządzenia podstawowego. W związku z tym, że nie była dostępna żadna wiarygodna cena krajowa innych producentów, użyto wartości normalnej konstruowanej, zgodnie z art. 2 ust. 3 rozporządzenia podstawowego.
- (35) Zgodnie z art. 2 ust. 3 rozporządzenia podstawowego, wartość normalna została skonstruowana w oparciu o koszty własne produkcji każdego producenta eksportującego z dodaniem do tego rozsądnej kwoty kosztów sprzedaży, ogólnych i administracyjnych, a także zysku.
- (36) W związku z tym Komisja zbadała, czy poniesione koszty sprzedaży, ogólne i administracyjne i zysk uzyskany przez każdego z przedmiotowych producentów eksportujących na rynku krajowym były to dane rzetelne.
- (37) Faktyczne koszty sprzedaży, ogólne i administracyjne uznano za rzetelne, gdy wielkość sprzedaży krajowej rozważanego przedsiębiorstwa można było zgodnie z definicją art. 2 ust. 2 rozporządzenia podstawowego uznać za reprezentatywną. Marżę zysku krajowego ustalono na podstawie sprzedaży krajowej uzyskanej w normalnych warunkach handlu.
- (38) We wszystkich przypadkach, w których warunki te nie były spełnione, Komisja zbadała, czy zgodnie z art. 2 ust. 6 lit. a) rozporządzenia podstawowego, można było użyć danych innych eksporterów lub producentów na rynku krajowym kraju pochodzenia. Jeśli rzetelne dane dostępne były wyłącznie dla jednego producenta eksportującego, nie można było ustalić średniej wyznaczonej w art. 2 ust. 6 lit. a) rozporządzenia podstawowego i badano, czy spełnione były warunki art. 2 ust. 6 lit. b), tzn. czy użyto danych dotyczących produkcji i sprzedaży tej samej kategorii ogólnej produktów dla danego eksportera lub producenta. Jeśli dane takie były niedostępne lub gdy producent eksportujący ich nie dostarczył, koszty sprzedaży, ogólne i administracyjne i zysk ustalano na podstawie art. 2 ust. 6 lit. c) rozporządzenia podstawowego, tzn. na podstawie każdej rozsądnej metody.

### **3. Cena eksportowa**

- (39) We wszystkich przypadkach, w których przedmiotowy produkt był eksportowany do niezależnych klientów we Wspólnocie, cena eksportowa była ustalana zgodnie z art. 2 ust. 8 rozporządzenia podstawowego, to znaczy na podstawie cen eksportowych faktycznie zapłaconych lub podlegających zapłacie.

- (40) Jeśli sprzedaż eksportowa była realizowana przez importera powiązanego i nie można było jej uznać za wiarygodną, cena eksportowa była konstruowana, zgodnie z art. 2 ust. 9 rozporządzenia podstawowego, na podstawie ceny, po której po raz pierwszy odsprzedawano przywożone produkty niezależnemu kupującemu, odpowiednio skorygowanej o wszystkie koszty poniesione na etapie pomiędzy przywozem a odsprzedają, jak i o rozsądną marżę na koszty sprzedaży, ogólne i administracyjne i zysk. W tym względzie, użyto własnych kosztów sprzedaży, ogólnych i administracyjnych importera powiązanego. Praktyką służb Komisji jest ustalanie marży zysku na podstawie informacji udostępnianych przez współpracujących z nią importerów niepowiązanych.
- (41) Należy zauważyć, że dochodzenie ujawniło, że jeden niepowiązany importer zajmuje się przedmiotowym produktem w ramach działalności dodatkowej. W związku z tym, nie uwzględniono marży zysku tego importera.

#### **4. Porównanie**

- (42) Wartość normalną i ceny eksportowe porównano z porównywalnymi typami na zasadach loco fabryka. Aby dokonać rzetelnego porównania wartości normalnej z ceną eksportową, należy uwzględnić korekty różnic wpływających na ceny i porównywalność cen, zgodnie z art. 2 ust. 10 rozporządzenia podstawowego. Stosownych korekt dokonano we wszystkich przypadkach, gdzie okazało się to właściwe, racjonalne i wsparte zweryfikowanymi dowodami.

#### **5. Margines dumpingu dla badanych przedsiębiorstw**

- (43) Zgodnie z art. 2 ust. 11 rozporządzenia podstawowego oraz za wyjątkiem przypadków opisanych w motywie (45), marża dumpingu każdego producenta eksportującego ustalona została na podstawie porównania średniej ważonej wartości normalnej oraz średniej ważonej ceny eksportowej dla jednego typu produktu.
- (44) W jednym przypadku należało sprawdzić, czy możliwa byłaby metoda transakcji do transakcji, ponieważ metoda średnich cen nie odzwierciedlała w pełnym stopniu zastosowanego dumpingu (patrz motywy 133-135). Niemożliwe okazało się porównanie transakcji do transakcji, ze względu na fakt, że liczba transakcji krajowych i eksportowych znacznie się różniła. Poza tym, nie znaleziono transakcji krajowych, które byłyby zawierane w tym samym czasie, co transakcje eksportowe.
- (45) W przypadkach, gdy struktura cen eksportowych w okresach czasów znacznie się różniła, a metoda opisana w motywie (43) nie odzwierciedlała pełnego zakresu dumpingu, jaki miał miejsce, średnia ważona wartość normalna porównywana była z cenami wszystkich poszczególnych transakcji eksportowych, zgodnie z art. 2 ust. 11 rozporządzenia podstawowego.
- (46) W przypadku tych producentów eksportujących, których uznano za przedsiębiorstwa powiązane, średnią marżę dumpingu obliczano zgodnie ze standardową praktyką Komisji dla powiązanych producentów eksportujących.

#### **6. Pozostały margines dumpingu**

- (47) W przypadku przedsiębiorstw, które nie współpracowały, „pozostały” margines dumpingu ustalano zgodnie z art. 18 rozporządzenia podstawowego, na podstawie dostępnych faktów.
- (48) Dla określenia pozostałego marginesu dumpingu, najpierw ustalano poziom współpracy. Poziom współpracy uznawano za wysoki, jeśli wielkość wywozu dokonywanego przez współpracujących producentów eksportujących był bliski temu ujawnianemu przez Eurostat dla przedmiotowego kraju i nie było podstaw, aby wierzyć, że któryś producent eksportujący powstrzymał się od współpracy. W tym przypadku postanawiano wyznaczyć pozostały margines dumpingu na poziomie przedsiębiorstwa współpracującego o najwyższym marginesie dumpingu, tak aby zapewnić skuteczność dowolnego środka.
- (49) Jeśli poziom współpracy był niski, pozostały margines dumpingu określany był na podstawie najwyższego dumpingowego i reprezentatywnego modelu dla innego producenta współpracującego. Podejście takie uznano również za konieczne tak, aby nie przyznawać premii za brak współpracy i mając na względzie to, że nic nie wskazywało na to, że strona odmawiająca współpracy stosowała dumping na niższym poziomie.

## **7. Chińska Republika Ludowa**

### **7.1 Status traktowania według zasad gospodarki rynkowej (MET)**

- (50) W dochodzeniach antydumpingowych dotyczących przywozu z ChRL, wartość normalna zostaje określana zgodnie z art. 2 ust. 1 - 6 rozporządzenia podstawowego dla tych producentów, którzy jak uznano, spełniają kryteria wyznaczone w art. 2 ust. 7 lit. c).
- (51) Celem podsumowania i łatwiejszego posługiwania się informacjami, kryteria art. 2 ust. 7 lit. c) rozporządzenia podstawowego, których spełnienie musiały wykazać przedsiębiorstwa wnioskodawcy, opisane są poniżej w formie podsumowania:
- (1) decyzje i koszty handlowe podejmowane są i ponoszone w reakcji na warunki rynkowe i bez znaczącego wpływu państwa;
  - (2) dokumentacja rachunkowa jest badana w sposób niezależny zgodnie z międzynarodowymi standardami rachunkowości stosowanymi we wszystkich przypadkach;
  - (3) brak znacznych zniekształceń, które wywodzą się z poprzedniego systemu gospodarki nierynkowej;
  - (4) prawo upadłościowe i prawo własności zapewniają pewność i stabilność prawną;
  - (5) wymiana walut odbywa się po rynkowych kursach wymiany.
- (52) Pięciu producentów eksportujących z ChRL wnioskowało o MET zgodnie z art. 2 ust. 7 lit. b) rozporządzenia podstawowego i odpowiedziało na formularz wniosku o MET dla producentów eksportujących. W przypadku tych przedsiębiorstw, Komisja na terenie ich lokali poszukiwała i kontrolowała wszystkie informacje przedłożone we wnioskach MET i takie, które uznała za potrzebne.

(53) Dochodzenie wykazało, że tylko jedno z pięciu przedsiębiorstw spełniało wszystkie potrzebne kryteria, w wyniku czego uzyskało status MET. Producentem eksportującym w ChRL, który uzyskał status MET jest:

– Far Eastern Industries (Shanghai) Ltd.

(54) Pozostałe cztery wnioski odrzucono. W poniższej tabeli podsumowano ustalenia dotyczące tych czterech przedsiębiorstw, którym na podstawie każdego z pięciu kryteriów wyznaczonych w art. 2 ust. 7 lit. c) rozporządzenia podstawowego nie przyznano statusu MET.

Przedsiębiorstwo	Kryteria				
	art. 2 ust. 7 lit. c) akapit 1	art. 2 ust. 7 lit. c) akapit 2	art. 2 ust. 7 lit. c) akapit 3	art. 2 ust. 7 lit. c) akapit 4	art. 2 ust. 7 lit. c) akapit 5
1	Nie spełnia	Nie spełnia	Nie spełnia	Spełnia	Spełnia
2	Spełnia	Nie spełnia	Nie spełnia	Spełnia	Spełnia
3	Nie spełnia	Nie spełnia	Nie spełnia	Spełnia	Spełnia
4	Nie spełnia	Nie spełnia	Nie spełnia	Spełnia	Spełnia

Źródło: Zweryfikowane odpowiedzi z kwestionariusza współpracujących chińskich eksporterów

(55) Zainteresowanym przedsiębiorstwom dano okazję skomentowania powyższych ustaleń. Wszystkie cztery przedsiębiorstwa, którym nie przyznano statusu MET, nie zgodziły się z poczynionymi ustaleniami i oświadczyły, że powinny uzyskać taki status.

(56) Jeśli chodzi o pierwsze kryterium, tzn. mówiące o tym, że decyzje handlowe są podejmowane w reakcji na sygnały pochodzące z rynku, bez znaczącego zniekształcenia ze strony państwa i o tym, że koszty stanowią odzwierciedlenie wartości rynkowych, jedno przedsiębiorstwo zgłosiło sprzeciw odnośnie wniosku Komisji, że otrzymało dotację ze strony państwa i że w związku z tym koszty nie w pełni odzwierciedlały wartości rynkowych. W tym przypadku, udziałowiec, który był współwłaścicielem, gdy przedsiębiorstwo było zakładane wniósł majątek, a sprzedając swe udziały nie uzyskał wynagrodzenia za zwiększoną wartość przedsiębiorstwa. W trakcie kontroli na miejscu zebrano dowody potwierdzające, że udziałowiec państwowy nie uzyskał wynagrodzenia za podwyższenie tej wartości. Wskutek takiej korzyści finansowej, przedsiębiorstwo nie musiało zapłacić wartości rynkowej za majątek konieczny do produkcji przedmiotowego produktu. W wyniku tego, uznano, że decyzje dotyczące kosztów i nakładów produkcyjnych nie były podejmowane w reakcji na sygnały pochodzące z rynku.

(57) Poza tym, przedsiębiorstwo to usiłowało ukryć ewentualne zniekształcenie państwa. W trakcie przeglądu tłumaczenia chińskiej wersji pozwolenia na handel przedsiębiorstwa, stwierdzono, że dokonano rażącego pominięcia informacji dotyczących zakresu działalności jej udziałowca, w szczególności odnośnie zarządu i eksploatacji majątku będącego własnością miasta. W związku z tym, musiano uznać,

że producent eksportujący nie dostarczył wystarczających informacji dla poparcia tezy, że działa w warunkach gospodarki rynkowej. Żaden z argumentów, jakie wniosło to przedsiębiorstwo na dalszym etapie w wyniku ujawnienia takich faktów, nie spowodowało zmiany poczynionych wniosków i wniosków musiano odrzucić.

- (58) Jeśli chodzi o drugie kryterium, tzn. że firmy posiadają jeden i jednoznaczny komplet dokumentów rachunkowych, które są badane w sposób niezależny, zgodnie z międzynarodowymi standardami rachunkowości, cztery przedsiębiorstwa uznały, że spełniają to kryterium, ponieważ ich dokumentacja rachunkowa poddawana jest niezależnemu badaniu. Jednak w trakcie kontroli na miejscu stwierdzono, że sprawozdania biegłych rewidentów trzech przedsiębiorstw nie poruszały kilku istotnych kwestii (włączając w to nieprzestrzeganie podstawowych, międzynarodowych zasad rachunkowości) lub też nie wyjaśniają zmian w polityce rachunkowej rozważanego przedsiębiorstwa. W przypadku kolejnej firmy uznano, że nie wykazuje ona w swych sprawozdaniach finansowych zaleceń, jakie wydaje jej rewident. W związku z tym musiano uznać, że dokumentacja rachunkowa wszystkich czterech zainteresowanych przedsiębiorstw nie była badana zgodnie z międzynarodowymi standardami rachunkowości, w ramach wymogów art. 2 ust. 7 lit. c) akapit drugi rozporządzenia podstawowego i wnioski takie zostały odrzucone.
- (59) W kwestii kryterium trzeciego, trzy przedsiębiorstwa oświadczyły, że – inaczej jak to ustaliła Komisja – nie istniały znaczące zniekształcenia pochodzące z poprzedniego systemu gospodarki nierynkowej. W jednym przypadku wniosek musiano odrzucić, ponieważ uznano, że to przedsiębiorstwo zainteresowane otrzymało nieoprocentowaną pożyczkę od rządu i kilka innych subsydiów. Oznacza to, że istnieją znaczące zniekształcenia pochodzące z poprzedniego systemu gospodarki nierynkowej mające wpływ na koszty produkcji. Jeśli chodzi o drugie przedsiębiorstwo, nie dało się zestawić kwot należności i tych faktycznie zapłaconych z tytułu prawa użytkowania gruntu przez przedsiębiorstwo. Poza tym, dotyczy to również drugiego kryterium, tzn. wartości niematerialne i prawne tego przedsiębiorstwa nie zostały zamortyzowane zgodnie ze standardami rachunkowości. Trzecie przedsiębiorstwo utrzymywało, że fakt, że nie może dostarczyć żadnego dowodu na wpłatę kapitału zgodnie z zapisami statutu spółki, nie miało związku ze znaczącym zniekształceniem wywodzącym się z poprzedniego systemu gospodarki nierynkowej, ponieważ udziały, o których mowa, są prywatne. Mimo to, dochodzenie wykazało, że nie były egzekwowane zasady dotyczące wkładów kapitałowych przedsiębiorstwa. W związku z tym, uznano, że to przedsiębiorstwo było pod wpływem znaczącego zniekształcenia pochodzącego z poprzedniego systemu gospodarki nierynkowej, a jego koszty, w szczególności związane z amortyzacją majątku, zostały znacząco zniekształcone. Następnie uznano, że zainteresowane przedsiębiorstwa nie spełniają kryteriów określonych w art. 2 ust. 7 lit. c) akapit trzeci rozporządzenia podstawowego i dlatego ich wnioski musiano odrzucić.
- (60) Jedno przedsiębiorstwo stwierdziło, że Komisja dokonała ustaleń w kwestii jego wniosku o status MET po trzymiesięcznym okresie ustalonym w ramach art. 2 ust. 7 lit. c) rozporządzenia podstawowego, w związku z czym, ustalenie takie było nieważne.
- (61) W związku z tym zwraca się uwagę na to, że Komisja parokrotnie przedłużyła ostateczny termin dla zainteresowanych chińskich producentów eksportujących, również dla powyższego przedsiębiorstwa, które miało znaczne trudności z



wypełnieniem formularzy wniosku MET w terminie wyznaczonym w zawiadomieniu o wszczęciu postępowania.

- (62) Zwraca się również uwagę na to, że większość otrzymanych wniosków MET było wypełnionych w sposób wadliwy i istniała potrzeba uzyskania znacznej ilości wyjaśnień i informacji dodatkowych, co opóźniło dochodzenie. W końcu, złożony charakter wielu aspektów takich jak struktura przedsiębiorstw i kanały sprzedaży jak i poważne problemy stwierdzone w trakcie kontroli na miejscu odnośnie dokumentacji rachunkowej przedsiębiorstwa, wydłużyły analizę i nie można było poczynić ustaleń dotyczących otrzymanych wniosków MET w ciągu trzech miesięcy od wszczęcia postępowania.
- (63) W związku z tym, zwraca się uwagę na to, że niedotrzymanie tego terminu nie pociąga za sobą żadnych wyraźnych skutków prawnych, ponieważ wszystkie przedsiębiorstwa miały taką samą okazję do złożenia komentarza. Poza tym, zwraca się uwaga na to, że powyższe przedsiębiorstwo nie informowało o żadnych negatywnych skutkach spowodowanych dłuższym okresem potrzebnym na ustalenie statusu MET. W rzeczywistości, żadna z zainteresowanych stron nie oświadczyła, że doznała związanego z tym uszczerbku.
- (64) Mając na uwadze powyższe fakty, stwierdza się, że nawet po upływie trzech miesięcy nadal można dokonać ważnych ustaleń dotyczących MET, w związku z czym wniosek zainteresowanego przedsiębiorstwo odrzucono.
- (65) Skonsultowano się z Komitetem Doradczym, a stronom bezpośrednio zainteresowanym udzielono właściwych informacji. Przemysł Wspólnoty miał możliwość wniesienia komentarza, jednak nie otrzymano żadnych komentarzy dotyczących ustaleń związanych z przyznaniem statusu MET.

## **7.2 Traktowanie indywidualne (IT)**

- (66) Zgodnie art. 2 ust. 7 lit. a) rozporządzenia podstawowego, cło ogólnokrajowe ustala się dla krajów określonych w art. 2 ust. 7 rozporządzenia podstawowego, za wyjątkiem tych przypadków, gdy przedsiębiorstwa są w stanie wykazać, że zgodnie z art. 9 ust. 5 rozporządzenia podstawowego, (a) mają swobodę w wywożeniu za granicę kapitału i zysków; (b) ich ceny eksportowe i ilości, jak i warunki sprzedaży są określane w sposób swobodny; (c) większość udziałów należy do osób fizycznych; (d) waluty wymieniane są po kursie rynkowym, oraz (e) jeśli eksporterom przyznana zostanie różna stawka celna, wpływ państwa nie jest tak wielki, aby pozwalał na ominięcie środków.
- (67) Pięciu producentów eksportujących, jak i tych wnioskujących o MET, poprosiło o przyznanie statusu traktowania indywidualnego w przypadku nie uzyskania statusu MET. Jak określono powyżej, przedsiębiorstwa te muszą wykazać, że spełniają kryteria wyznaczone w art. 9 ust. 5 rozporządzenia podstawowego. Zgodnie z opisem znajdującym się w motywie (57), jedno przedsiębiorstwo przedstawiło mylne informacje dotyczące zakresu działalności jednego z udziałowców dla ukrycia ewentualnego zniekształcenia ze strony państwa. Dlatego nie mogło ono wykazać, że posiada pełną swobodę w ustalaniu cen i ilości eksportowych oraz warunków sprzedaży. Poza tym, nie było w stanie wykazać, czy wpływ państwa nie polegał na ominięciu środków, jeśli temu eksporterowi przyznano by indywidualną stawkę celną.

W związku z tym, że przedsiębiorstwo to nie spełniło żadnego z wymagań wyznaczonych w art. 9 ust. 5 rozporządzenia podstawowego, postanowiono nie przyznawać mu statusu traktowania indywidualnego.

(68) Jedno z trzech przedsiębiorstw, którym nie przyznano statusu MET, było częściowo własnością przedsiębiorstwa zagranicznego i miało swobodę wywożenia swoich zysków za granicę. Pozostałe dwa przedsiębiorstwa stanowią własność obywateli Chin znajdujących się w ChRL, w związku z czym nie podlegały temu kryterium. Na podstawie zweryfikowanych informacji dostarczonych przez te trzy przedsiębiorstwa, uznano, że państwo nie miało wpływu na kształtowanie przez nie cen i ilości eksportowych i warunków sprzedaży. Uznano, że wpływ państwa w tych przedsiębiorstwach nie jest na tyle duży, aby pozwolić na ominięcie środków, ponieważ większość udziałów w tych przedsiębiorstwach należy do przedsiębiorstw, które są faktycznie prywatne. Jako że konkurują one ze sobą zarówno na rynku krajowym i rynku eksportowym, każde przedsiębiorstwo użyje raczej własnej marży niż pozwoli na ominięcie środków. Jak już wspomniano w motywie (54), wszystkie przedsiębiorstwa spełniają piąte kryterium wyznaczone w art. 2 ust. 7 lit. c) rozporządzenia podstawowego mówiące o tym, że cała wymiana walut odbywa się po kursach rynkowych. Dlatego uznano, że te trzy przedsiębiorstwa spośród tych, którym nie przyznano statusu MET, spełniają wymogi indywidualnego traktowania określone w art. 9 ust. 5 rozporządzenia podstawowego.

(69) W związku z tym uznano, że status traktowania indywidualnego należy przyznać następującym trzem producentom eksportującym z ChRL:

- AnShun Pettechs Group, wraz z następującymi eksporterami powiązanymi:
  - Hangzhou AnShun Pettechs Fibre Industry Co., Ltd
  - Deqing AnShun Pettechs Fibre Industry Co., Ltd
  - Kunshan AnShun Pettechs Fibre Industry Co., Ltd
- Cixi Jiangnan Chemical Fiber Co. Ltd.
- Jiangyin Changlong Chemical Fibre Co. Ltd

### **7.3 Wartość normalna**

#### *7.3.1 Określenie wartości normalnej dla współpracujących producentów eksportujących, którym przyznano status MET*

(70) Chińscy producenci eksportujący, którym przyznano MET, zostali poproszeni o przedłożenie pełnych odpowiedzi w kwestionariuszu wraz z informacjami na temat sprzedaży krajowej i kosztów produkcji przedmiotowego produktu. Odpowiedź zweryfikowana została na terenie lokalu przedmiotowego przedsiębiorstwa.

(71) Jeśli chodzi o określenie wartości normalnej, Komisja postępowała zgodnie z tą samą metodologią, co opisana w motywach (29) do (38).

7.3.2 1 Określenie wartości normalnej dla wszystkich producentów eksportujących, którym nie przyznano statusu MET

– (i) Kraj analogiczny

- (72) Zgodnie z art. 2 ust. 7 lit. a) rozporządzenia podstawowego, na podstawie cen lub wartości konstruowanej w kraju trzecim o gospodarce rynkowej („kraj analogiczny”) należy ustalić wartość normalną dla producentów eksportujących, którym nie przyznano traktowania według zasad gospodarki rynkowej.
- (73) W zawiadomieniu o wszczęciu postępowania, w celu ustalenia wartości normalnej dla ChRL, jako odpowiedni kraj z gospodarką rynkową określono USA i poproszono zainteresowane strony o złożenie swoich komentarzy w tej kwestii. Trzech producentów eksportujących w wyznaczonym terminie sprzeciwiło się temu wyborowi, a jeden zaproponował wybranie kraju eksportującego o najniższej wartości normalnej zaangażowanego w aktualnie prowadzone postępowanie. Stwierdzono, że poziom rozwoju gospodarczego USA różni się od poziomu ChRL i że koszty, wraz z cenami surowców, są w USA stosunkowo wyższe.
- (74) Dla ustalenia tego, czy przewidywany wybór USA jako kraju analogicznego był właściwy, Komisja najpierw poprosiła znanych producentów WPO o informacje dotyczące warunków sprzedaży i warunków rynkowych w innych krajach o gospodarce rynkowej, tzn. w USA, Indiach, Indonezji i Tajlandii. Odpowiedzi na wnioskowane informacje udzielił jeden producent z USA, producent z Indii i dwóch producentów z Indonezji. Zbadano również, czy Tajwan lub Republikę Korei, które są przedmiotem równoległego przeglądu tymczasowego, o którym mowa w motywie (5), dotyczącego tego samego produktu, można uznać za właściwy kraj analogiczny.
- (75) Jeśli chodzi o Tajwan, informacje dostępne z równoległego dochodzenia w sprawie przeglądu tymczasowego wykazały, że na rynku krajowym sprzedawano tylko WPO pierwotne, natomiast chińscy eksporterzy, którym nie przyznano statusu MET, sprzedawali wyłącznie WPO regenerowane, co wymagałoby znacznych korekt przy porównaniu wartości normalnej z ceną eksportową. Jeśli chodzi o Koreę, uznano, że producenci eksportujący prowadzili wywóz do Wspólnoty po cenach dumpingowych (patrz motywy (112) do (137)), co wskazywało na wysokie prawdopodobieństwo zniekształcenia rynku krajowego w tym kraju. Poza tym, większość sprzedaży na rynku koreańskim stanowiły WPO pierwotne i tylko jedno przedsiębiorstwo (spośród trzech) produkowało WPO regenerowane. W przeciwieństwie do tych krajów, w USA sprzedawano w znacznych ilościach zarówno WPO pierwotne jak i regenerowane. Uznano więc, że brak jest wyraźnych powodów ku temu, aby Koreę lub Tajwan uznać za kraj odpowiedniejszy od USA jako kraj analogiczny. Pozostałe potencjalne kraje analogiczne podlegają cłom antydumpingowym i/lub środkom wyrównawczym, co może wskazywać na występowanie zniekształceń na ich rynku krajowym tego produktu.
- (76) Analiza wszystkich informacji dostępnych Komisji wykazała, że USA posiadają duży i bardzo konkurencyjny rynek na przedmiotowy produkt, na którym istnieje ponad dziesięciu producentów i znaczny import z państw trzecich. Choć na przywóz przedmiotowego produktu z Republiki Korei i Tajwanu nałożone były cła antydumpingowe, z krajów tych wciąż przywożono znaczne ilości WPO.

- (77) Zgodnie z motywem (27), produkt wytwarzany i sprzedawany na rynku USA był produktem podobnym do produktu eksportowanego z Chin do Wspólnoty. Pod tym względem, w porównaniu wzięto pod uwagę tylko te typy produktów, które są wytwarzane w USA przy użyciu tego samego procesu technologicznego, tzn. WPO z odpadów z recyklingu.
- (78) W Chinach, główny stosowany surowiec, tzn. odpad z recyklingu, był w głównej mierze pozyskiwany na rynku krajowym, a częściowo przywożony z USA i Europy. Producent w kraju analogicznym kupował surowce wyłącznie od dostawców krajowych. Uznano więc, że dostępność surowców w USA była wyższa lub przynajmniej porównywalna niż w ChRL.
- (79) Wybór kraju analogicznego na podstawie najniższej wartości normalnej uznano za nieuzasadniony, ponieważ nie opierał się o jednoznaczne kryteria, lecz o wynik ostateczny. Podobnie fakt, że koszty są rzekomo wyższe w państwie trzecim o gospodarce rynkowej, nie można uznać za powód, aby kraj taki nie uważać za odpowiedni kraj analogiczny. Jednym z potencjalnych celów wpływu państwa jest utrzymywanie niskiego poziomu kosztów dla wsparcia niektórych gałęzi przemysłu krajowego i zapewnienia im konkurencyjności. W tych przypadkach, niższe koszty będą po prostu wynikiem takiego właśnie wpływu państwa, a nie wynikiem sił rynkowych. Zadaniem art. 2 ust. 7 lit. a) rozporządzenia podstawowego jest wybór kraju analogicznego po to, aby wartość normalną oprzeć na cenach i kosztach, na które warunki gospodarki nierynkowej nie mają wpływu.
- (80) Jeśli chodzi o odmienny poziom rozwoju gospodarczego USA i ChRL, sam w sobie nie jest to czynnik istotny przy wyborze kraju analogicznego. W istocie, wybór nowoczesnego i efektywnego kosztowo rynku charakteryzującego się wysoką konkurencją powinien być podstawą do uzyskania niższej wartości normalnej niż w przypadku, gdyby kraj analogiczny miał rozwój gospodarczy porównywalny do kraju, w którym panuje gospodarka nierynkowa.
- (81) Mając na względzie powyższe, uznano, że USA były najwłaściwszym krajem analogicznym i że w tych okolicznościach, wybór USA, zgodnie z art. 2 ust. 7 rozporządzenia podstawowego, wydawał się rozsądny i uzasadniony.
- (82) Komisja następnie przesłała producentowi z USA bardziej szczegółowy kwestionariusz, prosząc o informacje dotyczące krajowych cen sprzedaży i kosztu wytwarzania produkty podobnego. Odpowiedź producenta skontrolowano na miejscu.
- (83) Po upływie terminu składania uwag na temat ujawnienia, dwóch chińskich producentów eksportujących stwierdziło, że USA nie jest odpowiednim krajem analogicznym, ponieważ od lutego 2001 r. trwa postępowanie w sprawie praktyk antykonkurencyjnych oraz ustaleń cenowych na amerykańskim rynku WPO, którym objęte są zarówno firmy współpracujące, jak i osiem innych z USA. W ramach tego postępowania dwóch oskarżonych przyznało się do winy, a jeden z nich został ukarany grzywną. Twierdzono, że albo Korea Południowa, albo Tajwan powinny być uznane za kraj analogiczny.
- (84) Należy zauważyć, że powyższe postępowanie odnosi się do praktyk, do których doszło na więcej niż rok przed rozpoczęciem okresu dochodzenia i nie istniały żadne informacje, które wskazywałyby, że praktyki te, stosowane przez dwóch uczestników

rynku, którzy przyznali się do winy, wpłynęłyby na ceny w czasie OD, które posłużyły za podstawę obliczania normalnej wartości. Wręcz przeciwnie, podczas porównywania krajowej marży zysku producenta w kraju analogicznym w przypadku porównywalnego produktu z marżą producentów z Korei lub Tajwanu, okazała się ona albo podobna, albo niższa. Co więcej w wyniku dochodzenia nie przedstawiono zarzutów współpracującemu producentowi z USA (Wellman Inc), o czym poinformowały władze USA we wrześniu 2004 r. stwierdzając, że oskarżenie nie zostanie przedstawione ani firmie, ani jej pracownikom. Mając na uwadze powyższe fakty wywnioskowano, że informacje dostarczone przez współpracującego producenta z USA i użyte jako podstawa do określenia normalnej wartości nie zostały zniekształcone przez praktyki antykonkurencyjne, do których mogło dojść na rynku USA w przeszłości. W tych okolicznościach potwierdzony został wybór USA na odpowiedni kraj analogiczny. Jednakże zauważono, że jeśli w wyniku postępowania zostanie stwierdzone, że w czasie okresu dochodzenia doszło do takich praktyk antykonkurencyjnych, lub że zniekształciły one ustalenia niniejszego postępowania, ustalenia te mogą zostać poddane korekcie.

– (ii) *Określenie wartości normalnej w kraju analogicznym*

- (85) Zgodnie z art. 2 ust. 7 rozporządzenia podstawowego, wartość normalna dla producentów eksportujących, którym nie przyznano statusu MET, ustalona została na podstawie zweryfikowanych informacji otrzymanych od producenta w kraju analogicznym, tzn. na podstawie wszystkich cen płaconych lub podlegających zapłacie na rynku krajowym USA za porównywalne typy produktów, ponieważ uznano je za wykonane w ramach normalnych warunków handlu i w reprezentatywnych ilościach.
- (86) Jeśli chodzi o określenie wartości normalnej, Komisja postępowała według tej samej metodologii, co opisana w motywach (29) do (38).

#### **7.4 Cena eksportowa**

- (87) Cała sprzedaż eksportowa producentów eksportujących do Wspólnoty, którym przyznano status MET lub IT, odbywała się bezpośrednio do niezależnych klientów we Wspólnocie. Z tego powodu, cena eksportowa, zgodnie z art. 2 ust. 8 rozporządzenia podstawowego, ustalona została na podstawie cen faktycznie zapłaconych lub podlegających zapłacie.

#### **7.5 Porównanie**

- (88) Wnioskowane korekty zostały dokonane w odniesieniu do cła zwrotnego, transportu, ubezpieczenia i transportu bliskiego, pakowania i kosztów kredytu, opłat bankowych i odpowiednich i uzasadnionych prowizji.
- (89) Niektóre typy produktów wywożone przez chińskich producentów eksportujących, którym przyznano traktowanie indywidualne, w porównaniu z porównywalnymi typami sprzedawanymi w kraju analogicznym posiadały pewne odmienne cechy fizyczne, takie jak połysk, kolor, przekrój lub traktowanie silikonem. W związku z tym, zgodnie z art. 2 ust. 10 lit. a) rozporządzenia podstawowego, poczyniono korektę. Z braku rzetelniejszych informacji, korekta została określona na podstawie różnicy ceny związanej z takimi określonymi cechami ustalonymi w kraju analogicznym.

- (90) W dochodzeniu ujawniono, że sprzedaż w kraju analogicznym była prowadzona wyłącznie dla użytkowników końcowych, natomiast chińscy producenci eksportujący prowadzili sprzedaż również przez inne kanały sprzedaży. Z powodu braku tych samych kanałów sprzedaży w kraju analogicznym, wprowadzono specjalną korektę, zgodnie z art. 2 ust. 10 lit. d akapit ii) rozporządzenia podstawowego, odejmując od normalnej wartości dla odbiorców końcowych kwotę odpowiadającą 10% marży zysku brutto.
- (91) Na podstawie powyższych danych, wartość normalna została ustalona w granicach 70% i około 90% ilości przedmiotowego produktu wywożonego do Wspólnoty przez przedsiębiorstwa, którym przyznano traktowanie indywidualne. Wartości te uznano za reprezentatywne dla wielkości stosowanego dumpingu.
- (92) W stosunku do chińskich producentów eksportujących dokonano również korekty dotyczącej różnic zwrotu podatku VAT.

### 7.6 Margines dumpingu

- (93) W przypadku przedsiębiorstwa, któremu przyznano traktowanie według zasad gospodarki rynkowej, margines dumpingu został ustalony na podstawie porównania średniej ważonej wartości normalnej przedsiębiorstwa ze średnimi ważonymi cenami eksportowymi dla danego typu produktu, zgodnie z tym, co określono powyżej.
- (94) W przypadku trzech przedsiębiorstw, którym przyznano traktowanie indywidualne, średnią ważoną wartość normalną dla typów wywożonych do Wspólnoty ustaloną dla kraju analogicznego porównano ze średnią ważoną ceną eksportową danego typu wywożonego do Wspólnoty, zgodnie z art. 2 ust. 11 rozporządzenia podstawowego.
- (95) W przypadku przedsiębiorstwa współpracującego, któremu nie przyznano traktowania według zasad gospodarki rynkowej ani traktowania indywidualnego i w przypadku wszystkich eksporterów niewspółpracujących, ustalony został ogólnokrajowy margines dumpingu. Określono go jako średnia ważona pomiędzy marginesem dumpingu ustalonym dla producenta pochodzącego z kraju, gdzie nie panuje gospodarka rynkowa, któremu nie przyznano statusu traktowania indywidualnego i modelu, w ramach którego dumping był najwyższy i najbardziej reprezentatywny dla jednego współpracującego producenta eksportującego z kraju o gospodarce nierynkowej, tak jak to wyjaśniono w motywie (49) wyżej.
- (96) Margines dumpingu, wyrażony jako procent ceny importowej netto franco granica Wspólnoty, przed ocenieniem, wynosi:

Przedsiębiorstwo	Margines dumpingu
Cixi Jiangnan Chemical Fiber Co. Ltd	26,3%
Far Eastern Industries (Shanghai) Ltd	4,9%
Hangzhou AnShun Pettechs Fibre Industry Co., Ltd	49,0%
Deqing AnShun Pettechs Fibre Industry Co., Ltd	

Kunshan AnShun Pettechs Fibre Industry Co., Ltd	
Jiangyin Changlong Chemical Fibre Co. Ltd	63,2%
Wszystkie pozostałe firmy	85,8%

## 8. Arabia Saudyjska

- (97) Odpowiedzi na kwestionariusz udzieliło dwóch producentów eksportujących i pięciu importerów powiązany z jednym z eksporterów.

### 8.1 Saudi Basic Industries Corporation („Sabic”)

#### 8.1.1 Wartość normalna

- (98) Ten producent eksportujący posiadał reprezentatywną sprzedaż produktu podobnego na rynku krajowym. Mimo to, sprzedaży takiej nie można było uznać za prowadzoną w normalnych warunkach handlu z powodu ceny. W wyniku tego i z braku rzetelnych danych od innych producentów w kraju wywożącym, musiała zostać stworzona wartość konstruowana, zgodnie z art. 2 ust. 3 rozporządzenia podstawowego.
- (99) Dla skonstruowania wartości normalnej, do własnego średniego kosztu produkcji każdego wywożonego typu w okresie dochodzenia dodano rzeczywiste koszty sprzedaży, ogólne i administracyjne poniesione przez zainteresowanych współpracujących producentów eksportujących przy sprzedaży krajowej produktu podobnego, w ramach normalnych warunków handlu, w okresie dochodzenia.
- (100) W związku z brakiem rzetelnych danych dla pozostałych producentów eksportujących z Arabii Saudyjskiej (patrz motywy (104) do (106)) i nieujawnienia przez zainteresowanych producentów eksportujących informacji dotyczących produkcji i sprzedaży tej samej ogólnej kategorii produktów, marżę zysku musiano ustalić przy wykorzystaniu dowolnej racjonalnej metody, zgodnie z art. 2 ust. 6 lit. c) rozporządzenia podstawowego. W tym przypadku za racjonalną uznano marżę zysku wynoszącą 5%. Brak było informacji, które wskazywałyby na to, że taka marża zysku przekracza zysk, jaki inni eksporterzy lub producenci uzyskują normalnie ze sprzedaży produktów tej samej kategorii ogólnej na rynku krajowym Arabii Saudyjskiej, zgodnie z wymogami art. 2 ust. 6 lit. c) rozporządzenia podstawowego.

#### 8.1.2 Cena eksportowa

- (101) Cała sprzedaż do Wspólnoty odbywała się za pośrednictwem importera powiązanego, który odsprzedawał produkt klientom powiązanym i niepowiązanym. Z kolei tacy klienci powiązani odsprzedawali przedmiotowy produkt innym klientom niezależnym. W wyniku tego cenę eksportową skonstruowano zgodnie z art. 2 ust. 9 rozporządzenia podstawowego.

#### 8.1.3 Porównanie

- (102) Dokonano korekty ze względu na różnicę w transporcie, ubezpieczeniu, pakowaniu i kosztach kredytu.
- (103) Ten producent eksportujący wnioskował o dostosowanie wartości normalnej na koszty posprzedażne na rynku krajowym. Poza tym, że brak było dowodów uzasadniających wnioskowaną kwotę, na podstawie udostępnionych informacji nie można było określić, czy ten czynnik wpływał na porównywalność cen. W szczególności nie można było wykazać, że klienci krajowi konsekwentnie płacili wskutek tego czynnika różne ceny. Poza tym, ustalono, że koszty te związane były nie tylko ze sprzedażą produktu podobnego na rynku krajowym, lecz również na innych rynkach, wraz ze sprzedażą przedmiotowego produktu do Wspólnoty. Na podstawie powyższych ustaleń, musiano odrzucić wnioski o dostosowanie, ponieważ nie spełniał on wymogów art. 2 ust. 10.

### **8.2 National Polyester Fibers Factory („NPF”)**

- (104) Odpowiedzi na kwestionariusz, jakie udzielił ten producent eksportujący, były w znacznej mierze niewystarczające i zawierały sprzeczne informacje. Choć przedsiębiorstwo poproszono o korektę, uzupełnienie i ujednoczenie swojej odpowiedzi, mimo to nie dostarczyło ono brakujących informacji i nie wprowadziło stosownych korekt. Poza tym, kontrola na miejscu ujawniła, że NPF nie podał informacji o ponad połowie swojej sprzedaży krajowej WPO w OD. Dodatkowo, nie można było zestawić całkowitej sprzedaży podanej przez to przedsiębiorstwo, włączając w to sprzedaż eksportową do Wspólnoty, z jej dokumentacją rachunkową. W związku z tym uznano, że danych na temat sprzedaży dostarczonych w odpowiedzi nie można uważać za rzetelną podstawę dla ustalenia marginesu dumpingu.
- (105) W dalszej kolejności, danych dotyczących kosztów produkcji nie można było zestawić z wewnętrzną dokumentacją rachunkową przedsiębiorstwa i nie dostarczono żadnych dowodów na uzasadnienie tego, że dane te są w istocie kompletne i poprawne. W związku z tym uznano, że przedłożone informacje dotyczące kosztów produkcji produktu podobnego nie były rzetelne i nie można ich użyć jako podstawy do określenia wartości normalnej.
- (106) Mając na uwadze powyższe fakty, uznano, że marginesu dumpingu dla tego producenta eksportującego nie można ustalić na podstawie jego własnych danych. W związku z tym, margines dumpingu określono na podstawie dostępnych faktów, zgodnie z art. 18 rozporządzenia podstawowego. W tym względzie i zakładając niewystarczające dostarczone przez NPF dane, nie było podstaw do stwierdzenia, że NPF stosował dumping na innym poziomie niż inni producenci eksportujący w Arabii Saudyjskiej. Dlatego uznano za stosowne ustalenie marży dumpingowej dla NPF na tym samym poziomie, co w przypadku drugiego producenta eksportującego z Arabii Saudyjskiej.
- (107) Przedsiębiorstwo zakwestionowało to podejście, twierdząc, że jego działania były całkowicie przejrzyste, a błędne informacje były niezamierzone i czysto techniczne. Nie przedłożono jednak dalszych wiarygodnych informacji, które pozwoliłyby Komisji na dokonanie przeglądu wcześniejszych ustaleń.
- (108) Inny producent z Arabii Saudyjskiej nie zgodził się z powyższym podejściem, twierdząc, że dawałoby ono dodatkowe punkty za odmowę współpracy. Stwierdził



również, że NPF wywoził inne typy produktów, które nie były porównywalne z typami wywożonymi przez Sabic. Pod tym względem należy zauważyć, że marża dumpingu dla NPF została ustalona na podstawie najlepszych dostępnych informacji. Ponieważ większość wywozu omawianego produktu (81%) z Arabii Saudyjskiej do Wspólnoty została przeprowadzona przez Sabic, z braku innej uzasadnionej metody, zostało to uznane za stosowną podstawę do ustalenia marży dumpingu dla NPF. Co więcej, jak jest to stwierdzone powyżej, nie istniały żadne powody do wywnioskowania, że NPF stosowała dumping na innym poziomie niż inny eksportujący producent z Arabii Saudyjskiej. Jeśli chodzi o inne typy produktów wywożone przez oba przedsiębiorstwa zauważono, że wszystkie są objęte definicją omawianego produktu. W tych okolicznościach podejście Komisji uznaje się za uzasadnione.

### *8.2.1 Margines dumpingu*

(109) Margines dumpingu ustalono na podstawie porównania średniej ważonej wartości normalnej przedsiębiorstwa z jej średnimi ważonymi cenami eksportu w zależności od typu produktu, co określono powyżej. Tak, jak to wyjaśniono w motywie (106), margines dumpingu dla drugiego producenta eksportującego w Arabii Saudyjskiej, to znaczy dla NPF, został ustalony na tym samym poziomie, co margines dla producenta współpracującego z Arabii Saudyjskiej (Sabic).

(110) Porównanie wartości normalnej i ceny eksportowej wykazało istnienie dumpingu. Margines dumpingu, wyrażony jako procent ceny importowej netto franco granica Wspólnoty, przed ocenieniem, wynosi:

National Polyester Fibers Factory 31,7%

Saudi Basic Industries Corporation (Sabic) 31,7%

(111) W związku z tym, że obydwa powyższe przedsiębiorstwa reprezentowały całą sprzedaż eksportową z Arabii Saudyjskiej do Wspólnoty, zgodnie z wyjaśnieniami w motywie (48), cło zostało również ustalone na poziomie przedsiębiorstwa współpracującego o najwyższym marginesie dumpingu. W związku z tym, cło pozostałe wyrażono jako procent ceny importowej netto franco granica Wspólnoty, przed ocenieniem i wynosi 31,7%.

## **9. Republika Korei**

(112) Odpowiedzi na kwestionariusz uzyskano od trzech producentów eksportujących wybranych w próbie.

(113) Jeden producent eksportujący początkowo przedstawił dane dla wszystkich produktów zawierających poliester. Jednak w związku z tym, że aktualny przegląd dotyczy jedynie włókien odcinkowych z poliestru, niezgrzeblonych, nieczesanych, ani w inny sposób nieprzerobionych do przędzenia, które obecnie są klasyfikowane w ramach kodu CN 5503 20 00 (tzn. z dodatkiem 50% lub więcej poliestru), wszystkie produkty zadeklarowane przez producenta eksportującego zawierające poniżej 50% nie zostały wzięte pod uwagę.

### **9.1 Wartość normalna**

- (114) W przypadku trzech producentów eksportujących wybranych w próbie, zgodnie z motywami (29) do (31), sprzedaż produktu podobnego była reprezentatywna. W dużym stopniu, wartość normalna opierał się o ceny płacone lub podlegające zapłacie w normalnych warunkach handlowych przez niezależnych klientów w Republice Korei, zgodnie z art. 2 ust. 1 rozporządzenia podstawowego. Jednak w przypadku tych typów produktu, dla których sprzedaż krajowa była niewystarczająca lub nie była prowadzona w normalnych warunkach handlowych, aby uznać ją za reprezentatywną, wartość normalną trzeba było skonstruować zgodnie z art. 2 ust. 3 rozporządzenia podstawowego, tak jako to wyjaśniono w motywie (34).
- (115) Jeden producent eksportujący z Republiki Korei podał sprzedaż do koreańskich przedsiębiorstw produkcyjnych jako sprzedaż krajową, choć ostatecznie produkt był przeznaczony na eksport. Ten producent eksportujący dowodził, że sprzedaż ta przeznaczona była do konsumpcji krajowej. Jednak sprzedaż ta podlegała regulacjom administracyjnym specyficznym dla sprzedaży eksportowej, ponieważ nie podlegała opodatkowaniu dla sprzedaży krajowej, została normalnie zafakturowana w dolarach amerykańskich i opłacona akredytywą, podlegała regulacjom cła zwrotnego i w dokumentacji rachunkowej przedsiębiorstwa była normalnie sklasyfikowana jako sprzedaż na wywóz lokalny. W tej sytuacji i zgodnie z podejściem przyjętym w dochodzeniu, o którym mowa w motywie (2) („dochodzenie pierwotne”), w celu obliczenia wartości normalnej dla tego przedsiębiorstwa sprzedaż ta była wyłączona.
- (116) Ten sam producent eksportujący w Republice Korei korzystał z krajowego programu pomocy przeznaczonego dla przedsiębiorstw koreańskich znajdujących się w trudnościach finansowych, tak zwanego „programu poprawy”. W ramach tego programu, przedsiębiorstwo miało możliwość przekształcenia swojego zadłużenia na akcje, uzasadniając przy tym znaczną zaksięgowaną kwotę jako dochód i tym samym w znacznym stopniu sztucznie kompensując koszty sprzedaży, ogólne i administracyjne przedsiębiorstwa. Dlatego uznano, że kwoty tej przy obliczaniu kosztów sprzedaży, ogólnych i administracyjnych nie można uznać jako zwykłego dochodu. Podane koszty sprzedaży, ogólne i administracyjne, wraz ze sztucznym dochodem, nie odzwierciedlały we właściwy sposób kosztów poniesionych przy produkcji i sprzedaży produktu podobnego. W związku z tym i zgodnie z art. 2 ust. 5 rozporządzenia podstawowego, kwoty tej nie uwzględniono przy obliczaniu kosztów sprzedaży, ogólnych i administracyjnych.
- (117) Przedsiębiorstwo stwierdziło, że odniosło zyski z odwrócenia należności wątpliwych przy obliczaniu kosztów sprzedaży, ogólnych i administracyjnych. Ponieważ jednak należności te nie odnoszą się do omawianego produktu i stanowiły korzyści w ramach programu poprawy, nie są zwykłym dochodem branym pod uwagę podczas obliczania kosztów sprzedaży, ogólnych i administracyjnych. Przedsiębiorstwo twierdziło, że do odwrócenia należności wątpliwych dochodzi każdego roku i z tego powodu nie powinny być wykluczane z obliczania. Jest to sprzeczne ze sprawozdaniami z kontroli tego przedsiębiorstwa, które pokazują, że do odwrócenia nie doszło w dwóch poprzednich latach budżetowych i że jest ono wyraźnie połączone z programem poprawy. Z tego względu utrzymane zostaje wyłączenie tego zysku z obliczania kosztów sprzedaży, ogólnych i administracyjnych.
- (118) Przedsiębiorstwo twierdzi, że dostosowania kosztów sprzedaży, ogólnych i administracyjnych wynikały z normalnych operacji handlowych i z tego powodu powinny być brane pod uwagę. Po ujawnieniu przedsiębiorstwo przedłożyło nowe

informacje, które wskazywały, że oba zyski wspomniane w poprzednich motywach nie były związane z omawianym produktem. Co więcej, nowe niepotwierdzone informacje zaprzeczały informacjom zebranych podczas dochodzenia na miejscu i z tego powodu nie mogły zostać zaakceptowane. Na tej podstawie roszczenia związane z programem poprawy zostają odrzucone.

- (119) Ten sam producent eksportujący zadeklarował wysoki dochód z ubezpieczenia w OD z powodu pożaru jednej z linii technologicznych rozważanego produktu, co miało miejsce przed OD. Przedsiębiorstwo potrąciło ten dochód z kosztów sprzedaży, ogólnych i administracyjnych związanych ze sprzedażą krajową rozważanego produktu. Z drugiej strony, nie uwzględniło kosztów poniesionych w OD w wyniku tego pożaru. Koszty sprzedaży, ogólne i administracyjne zostały więc w znacznej mierze zaniżone. Dochód z ubezpieczenia przeznaczono na instalację nowej linii, która jednak nie wytwarzała już przedmiotowego produktu. Wskutek tego uznano, że koszty i dochód powstałe w wyniku pożaru powstały lub to poza OD lub nie miały związku z przedmiotowym produktem i dlatego dla obliczenia wartości normalnej nie należy ich uwzględniać przy obliczaniu kosztów sprzedaży, ogólnych i administracyjnych.
- (120) Po ujawnieniu przedsiębiorstwo sprzeciwiło się powyższym wnioskowi twierząc, że poniosło koszty związane z utratą udziału w rynku. Jednakże wniosek ten został poddany dochodzeniu już podczas kontroli na miejscu, podczas której przedsiębiorstwo nie przedstawiło żadnych potwierdzających dowodów, które wykazałyby dochód z ubezpieczenia rzekomo pokrywający straty związane z utratą udziału w rynku. Z tego powodu wniosek został odrzucony.

## **9.2 Cena eksportowa**

- (121) Jeden producent eksportujący powiadomił, że w trakcie dochodzenia pierwotnego posiadał we Wspólnocie importera powiązanego. Producent ten oświadczył, że sytuacja uległa zmianie i że importer ze Wspólnoty, nawet jeśli nadal istniał, nie był już z nim powiązany. Należy zauważyć, że importer ten odpowiadał za znaczną ilość sprzedaży rozważanego produktu do Wspólnoty, jaką prowadził producent eksportujący z Korei. Kwestia ta została dokładnie zbadana dla ustalenia, czy zastosowanie przepisów określonych w art. 2 ust. 9 rozporządzenia podstawowego jest w tym przypadku uzasadnione.
- (122) Wykonana została analiza cen pobieranych od importera powiązanego przez koreańskiego producenta eksportującego. Uznano, że ceny te w okresie dochodzenia pobierano przez cały czas na takim samym poziomie, co ceny pobierane od importerów niepowiązanych. W tych okolicznościach uznano, że ceny pomiędzy stronami powiązаныmi były niezależne i rzetelne. W związku z tym, że ceny eksportowe były rzetelne, nie było potrzeby stosowania przepisów art. 2 ust. 9 rozporządzenia podstawowego i wyciągania wniosków dotyczących związku między oboma przedsiębiorstwami.
- (123) Dlatego w przypadku tego producenta eksportującego, cena eksportowa została oparta o ceny płacone lub podlegające zapłacie wszystkim klientom we Wspólnocie.

- (124) W przypadku dwóch pozostałych producentów eksportujących, cena eksportowa zastała oparta o ceny płacone lub podlegające zapłacie przez niepowiązanych klientów we Wspólnocie.

### 9.3 Porównanie

- (125) W celu zapewnienia rzetelnego porównania, dokonano dostosowań na różnice w opłatach importowych i podatkach pośrednich, cłach, transporcie, ubezpieczeniu, transporcie bliskim, załadunku i kosztach pokrewnych, kosztach pakowania, opłatach bankowych, kosztach kredytu i prowizjach, tam gdzie takie występowały i były uzasadnione.
- (126) Wszyscy trzej producenci eksportujący wnieśli wniosek o cło zwrotne z tego powodu, że opłaty importowe były pobierane od produktu podobnego, jeśli ten był przeznaczony do konsumpcji w kraju eksportującym, lecz następnie podlegały zwrotowi, gdy produkt został sprzedany na eksport do Wspólnoty. W każdym przypadku, wnioskowaną kwotę uznano za wyższą niż kwota cła zapłaconego za produkt podobny na rynku krajowym i w związku z tym, dostosowania te zostały odpowiednio skorygowane.
- (127) Po ujawnieniu oba przedsiębiorstwa sprzeciwiły się metodzie stosowanej przy korekcie cła zwrotnego, częściowo na podstawie jej różnicy z metodą użytą w dochodzeniu początkowym. Twierdziły, że zastosowana powinna zostać metoda użyta w ich odpowiedziach na kwestionariusz.
- (128) Metoda obliczania użyta przez przedsiębiorstwa, podobna do zastosowanej w dochodzeniu początkowym, nie odzwierciedlała rzeczywistej wysokości należności celnych przywozowych nałożonych na podobne produkty. Z tego powodu była niezgodna z wymogami art. 2 ust. 10 lit. b) rozporządzenia podstawowego i musiała zostać odrzucona. Metoda zastosowana w obecnym dochodzeniu spełniała warunki określone w art. 2 ust. 10 lit. b). Dlatego też została uznana za najodpowiedniejszą i została utrzymana.
- (129) Poza tym, wszyscy trzej producenci eksportujący wnieśli wniosek o koszty kredytu na podstawie rzeczywistego okres kredytu przyjętego przez klientów w ramach systemu płatności „rachunku otwartego”, jaki jest stosowany na koreańskim rynku wewnętrznym. Ustalono, że generalnie w ramach takiego systemu producenci eksportujący faktycznie nie przyznawali określonych okresów kredytowych, a poza tym, okresów kredytowych, z których skorzystano, nie dało się precyzyjnie określić, ponieważ nie można było przyporządkować przychodów konkretnym fakturom. W tych okolicznościach, nie było możliwości przyznania takich dostosowań.
- (130) Po ujawnieniu oba przedsiębiorstwa twierdziły, że używanie systemu rachunku otwartego nie jest samo w sobie powodem do odmowy korekty kosztów kredytu. Jednakże postępowanie pokazało, że nie poinformowano o stałym związku pomiędzy cenami a warunkami kredytowymi. Nie zostało pokazane, że przed sprzedażą uzgodniono określone warunki kredytowe i z tego powodu wywarły one wpływ na ceny i porównywalność cen. Z tego względu wnioski producentów eksportujących zostały odrzucone.

- (131) Jeden producent eksportujący wnioskował o korektę innych czynników, zgodnie z art. 2 ust. 10 lit. k) rozporządzenia podstawowego argumentując, że sprzedaż eksportowa i krajowa były prowadzone przy różnym poziomie handlu, co miało wpływ na porównywalność cen. W istocie, argumentowano, że sprzedaż krajowa była przeznaczona głównie do nabywców końcowych, podczas gdy sprzedaż eksportowa do Wspólnoty głównie do dystrybutorów. W związku z tym, że przedsiębiorstwo to nie było w stanie obliczyć odpowiedniego dostosowania, wniosek ten złożono na podstawie art. 2 ust. 10 lit. d lit. ii) zamiast 2 ust. 10 lit. d lit. i) rozporządzenia podstawowego. Przedsiębiorstwo w dalszej kolejności twierdziło, że dostosowanie powinno opierać się na różnicy cen pobieranych na rynku krajowym od użytkowników końcowych i dystrybutorów. Jednak przedsiębiorstwo nie było w stanie wykazać istnienia takiej spójnej i wyraźnej różnicy w cenach. Z tego powodu, nie można było uznać, że różnica w poziomie handlu miała wpływ na porównywalność cenową, wskutek czego wniosek musiano odrzucić.
- (132) Jeden producent eksportujący twierdził, że uzasadnione jest dostosowanie na różnice w cechach fizycznych z powodu różnic w denierze i połysku pomiędzy typami produktów. Jednak przedsiębiorstwo to nie było w stanie uzasadnić różnic w denierze i połysku wpływających na cenę lub porównywalność ceny, w związku z czym wniosek ten został oddalony.

#### **9.4 Margines dumpingu**

- (133) Porównanie średniej ważonej wartości normalnej i średniej ważonej ceny eksportowej w zależności od typu produktu na zasadzie loco fabryka dla obu producentów eksportujących wykazało istnienie dumpingu. Co więcej, w przypadku jednego producenta eksportującego, należy zaznaczyć, że ceny eksportowe w ostatnim miesiącu OD (drugi okres czasu) uznano w ujęciu ogólnym i uśrednionym za wyższe niż ceny obowiązujące w okresie przed tym miesiącem (pierwszy okres czasu). Ceny eksportowe w drugim okresie czasu były wysokie i przeważnie nie znajdowały się na poziomie dumpingu, podczas gdy w pierwszym okresie w związku z niższymi cenami eksportu stosowano znaczny dumping. W związku z tym, istniała struktura cen eksportowych, która ulegała znacznym zmianom pomiędzy pierwszym a drugim okresem czasu OD. Poza tym, ustalono, że porównanie, jakie wykonano na zasadzie średnich cen, nie wykazałoby stosowania znacznego dumpingu w pierwszym okresie czasu OD, ponieważ metoda ta nie pozwoliłaby na właściwe uwzględnienie znacznych różnic w strukturze cen eksportowych pomiędzy pierwszym i drugim okresem czasu OD. W związku z tym oraz mając na uwadze ustalenia, o których mowa w motywie (124), uznano, że średnia ważona wartość normalna powinna zostać porównana z cenami wszystkich poszczególnych transakcji eksportowych zgodnie z art. 2 ust. 11 rozporządzenia podstawowego, tak aby w pełni zobrazować stopień, w jakim stosowany był dumping.
- (134) Z powodów opisanych w motywie (44), niemożliwe było dokonanie porównania poszczególnych wartości normalnych i pojedynczych cen eksportowych dla poszczególnych transakcji. W istocie, w związku z tym, że jeden producent eksportujący wystawiał miesięcznie jednemu klientowi tylko jedną fakturę, nie można było znaleźć racjonalnego związku pomiędzy poszczególnymi transakcjami eksportowymi, a poszczególnymi transakcjami w ramach sprzedaży krajowej. W większości przypadków, w porównaniu takim istniałby wymóg obliczenia średnich dla cen za ten sam miesiąc (wskutek czego nie uzyskałoby się porównania transakcji do

transakcji) lub dokonania arbitralnego wyboru ceny eksportowej, jaką należy wybrać do porównania.

- (135) Producent eksportujący, którego średnia ważona wartość normalna została porównana z cenami wszystkich indywidualnych transakcji wysyłkowych, podważył tą metodę. Przedsiębiorstwo twierdziło, że istnieje uzasadnienie ekonomiczne dla takiej ograniczonej liczby transakcji dokonanych po cenach niedumpingowych w ostatnim miesiącu OD i z tego względu nieuzasadnione jest twierdzenie, że w okresie istniał schemat cen eksportowych. Jednakże należy zauważyć, że uzasadnienie ekonomiczne tych faktur – niezależnie od tego, czy takie uzasadnienie jest stosowne w tym kontekście – nie mogło zostać sprawdzone u konsumenta końcowego. Dodatkowo wniosek producenta eksportującego, że istnieje uzasadnienie ekonomiczne dla takiej ograniczonej liczby transakcji jest sprzeczny z informacjami przedłożonymi przez samo przedsiębiorstwo, które w czasie dochodzenia twierdziło, że rekompensata cenowa zaistniała po OD. Co więcej marża dumpingu przedsiębiorstwa na podstawie średniej ważonej do średniej ważonej za jedenaście miesięcy OD (za wyłączeniem grudnia) oraz za pierwszy semestr OD dała taki sam rezultat, jak ten otrzymany po zastosowaniu metody średniej ważonej do transakcji za cały okres OD. W świetle powyższego metoda porównywania średniej ważonej wartości normalnej z cenami wszystkich indywidualnych transakcji wysyłkowych jest stosowna w tym przypadku.
- (136) W przypadku przedsiębiorstwa współpracującego nieobjętego próbą, obliczono średni ważony margines dumpingu przedsiębiorstwa w próbie. Z tego powodu, pod uwagę nie wzięto przedsiębiorstwa Sung Lim Co., Ltd., którego, zgodnie z art. 9 ust. 6 rozporządzenia podstawowego, margines dumpingu jest minimalny.
- (137) Ustalony margines dumpingu został wyrażony jako procent ceny importowej netto franco granica Wspólnoty, przed ocenami i wynosi:
- Huvis Corporation, Seul 5,7 %,
  - Saehan Industries Inc., Seul 10,6 %,
  - Sung Lim Co., Ltd., Kumi-si 0,9 % (minimalny),
  - Przedsiębiorstwa współpracujące nieobjęte próbą 6,0 %
  - Wszystkie pozostałe firmy 10,6 %.

## **10. Tajwan**

- (138) Odpowiedzi na kwestionariusz udzieliło dwóch producentów eksportujących wybranych w próbie.
- (139) Obaj producenci eksportujący początkowo przedstawili dane dla wszystkich produktów zawierających poliestr. Jednak w związku z tym, że aktualny przegląd dotyczy jedynie włókien odcinkowych z poliestru, niezgrzeblonych, nieczesanych, ani w inny sposób nieprzerobionych do przędzenia, które obecnie są klasyfikowane w ramach kodu CN 5503 20 00 (tzn. z dodatkiem 50% lub więcej poliestru), wszystkie produkty zadeklarowane przez producentów eksportujących zawierające poniżej 50% nie zostały wzięte pod uwagę.

### **10.1 Wartość normalna**

- (140) W przypadku obu producentów eksportujących, sprzedaż produktu podobnego była reprezentatywna. W dużym stopniu, wartość normalna opierał się o ceny płacone lub podlegające zapłacie w normalnych warunkach handlowych przez niezależnych klientów w Tajwanie, zgodnie z art. 2 ust. 1 rozporządzenia podstawowego. Jednak w przypadku tych typów produktu, w przypadku których sprzedaż krajowa była niewystarczająca lub nie była prowadzona w normalnych warunkach handlowych, wartość normalna była skonstruowana zgodnie z art. 2 ust. 3 rozporządzenia podstawowego, tak jak to wyjaśniono w motywie (34). Koszty sprzedaży, ogólne i administracyjne i zysk oparte były o rzeczywiste dane dotyczące produkcji i sprzedaży, w normalnych warunkach handlowych, produktu podobnego prowadzonych przez producenta eksportującego podlegającego dochodzeniu, zgodnie z art. 2 ust. 6 rozporządzenia podstawowego.

### **10.2 Cena eksportowa**

- (141) W przypadku obu producentów eksportujących, ceny eksportowe zostały ustalone na podstawie cen rzeczywiście zapłaconych przez niepowiązanych klientów we Wspólnocie zgodnie z art. 2 ust. 8 rozporządzenia podstawowego.

### **10.3 Porównanie**

- (142) W celu zapewnienia rzetelnego porównania, dokonano dostosowań na różnice w transporcie, ubezpieczeniu, transporcie bliskim, załadunku i kosztach pokrewnych, kosztach pakowania, opłatach bankowych, nadpłatach, rabatach, kosztach kredytu i prowizjach, tam gdzie takie występowały i były uzasadnione.

### **10.4 Margines dumpingu**

- (143) Średnia ważona wartość normalna w zależności od typu WPO została porównana ze średnią ważoną ceną eksportową odpowiedniego typu, zgodnie z art. 2 ust. 11 rozporządzenia podstawowego, na zasadzie loco fabryka i przy tym samym poziomie handlu.
- (144) Porównanie wykazało istnienie dumpingu w przypadku dwóch tajwańskich producentów eksportujących będących przedmiotem dochodzenia, a margines dumpingu równał się kwocie, o którą wartość normalna ustalona w taki sposób przekraczała cenę wywozu do Wspólnoty.
- (145) Ustalona marża dumpingu została wyrażona jako procent ceny importowej netto franco granica Wspólnoty, przed ocleniem i wynosi:
- Nan Ya Plastics Corporation, Taipei 1,7 %,
  - Far Eastern Textile Ltd., Taipei 1,8 %,
- (146) Jako że oba marginesy dumpingu są minimalne, tzn. wynoszą poniżej 2% i zgodnie z konsekwentnie stosowaną przez Komisję praktyką, to postępowanie przeciwko Tajwanowi powinno się zakończyć bez nałożenia środków, jeśli okoliczności, jakie doprowadziły do takich wyników uznane zostaną za trwałe.

## **D. TRWAŁY CHARAKTER ZMIENIONYCH OKOLICZNOŚCI I PRAWDOPODOBIENSTWO KONTYNUOWANIA/PONOWNEGO WYSTĄPIENIA SZKODLIWEGO DUMPINGU**

### **1. Informacje ogólne**

- (147) W ramach przeglądu tymczasowego dotyczącego Tajwanu i Republiki Korei, Komisja zbadała również to, czy zgodnie z art. 11 ust. 3 rozporządzenia podstawowego, zmianę okoliczności dotyczących postępowania pierwotnego w sprawie dumpingu i szkody, można uznać za zmianę o charakterze trwałym.
- (148) Poza tym, w stosunku do Tajwanu i zgodnie z art. 11 ust. 7 rozporządzenia podstawowego, zbadano również, czy istniało prawdopodobieństwo, że dumping w przypadku zniesienia środków będzie nadal trwał lub wystąpi ponownie.

### **2. Republika Korei**

- (149) Jak wspomniano powyżej, aktualne dochodzenie wykazało istnienie dumpingu w przypadku dwóch spośród trzech producentów eksportujących wybranych w próbie, aczkolwiek na poziomie niższym niż w dochodzeniu pierwotnym. Jeśli chodzi o trzeciego producenta eksportującego, tak jak w przypadku postępowania pierwotnego, ustalono dumping na poziomie minimalnym.
- (150) W analizie dotyczącej trwałego charakteru zmienionych okoliczności w kontekście dumpingu uwzględniono moce produkcyjne, zmianę wielkości sprzedaży na rynku krajowym, na rynku Wspólnoty i eksport na rynek pozostałych państw trzecich, jak i ceny przedmiotowego produktu sprzedawanego na każdym z wymienionych rynków dla tych trzech producentów eksportujących z Republiki Korei wybranych w próbie, którzy reprezentowali ponad 80% wywozu przedmiotowego produktu do Wspólnoty w trakcie OD.

#### **2.1 Moce produkcyjne**

- (151) Wielkość produkcji przedmiotowego produktu od roku 2001 zwiększyła się nieco o 3,5% (środki nałożono w grudniu 2000 r.), podczas gdy moce produkcyjne spadły o około 4%. W związku z tym, wykorzystanie mocy produkcyjnych sięgnęło wysokiego poziomu (89% w 2001 r. i 95% w trakcie OD), a wolne moce produkcyjne znajdują się na niskim poziomie. Producenci eksportujący nie prognozowali zwiększenia produkcji na lata następne i jeden z największych eksporterów przedmiotowego produktu do Wspólnoty w OD nawet wstrzymał produkcję przedmiotowego produktu po OD.

#### **2.2 Wielkość sprzedaży**

- (152) W ostatnich latach rynek krajowy był stosunkowo stabilny. Choć konsumpcja wewnętrzna może zmniejszyć się w wyniku ewentualnej zmiany przez niektóre zakłady produkcyjne odbiorców WPO spoza Korei, to na rynku krajowym nie przewiduje się żadnych znacznych i nagłych zmian. Nawet jeśli konsumpcja WPO na rynku krajowym obniży się, wówczas można przenieść produkcję na inną przędzę poliestrową, co z technicznego punktu widzenia jest dosyć łatwo wykonalne. Można też wywieźć przedmiotowy produkt do innych państw trzecich, w których nie



obowiązują cła antydumpingowe lub są one niższe niż w przypadku rynku wspólnotowego. Poza tym, producenci koreańscy są to raczej przedsiębiorstwa zorientowane na eksport, sprzedające ponad 70% swojej produkcji WPO na rynki państw trzecich. Zakładając stosunkowo niewielką zależność od rynku krajowego, zmniejszenie konsumpcji krajowej nie wpłynie zbyt ujemnie na rentowność tych przedsiębiorstw. Dlatego może nie być potrzeby poszerzenia sprzedaży na innych nabywców spoza Korei poprzez oferowanie WPO po niższych cenach. Na podstawie dostępnych informacji można więc wnioskować, że zmiana wielkości rynku krajowego automatycznie powodowałaby zwiększenie eksportu WPO do Wspólnoty po coraz wyższych cenach dumpingowych.

- (153) Jeśli chodzi o sprzedaż eksportową do pozostałych państw trzecich, sprzedaż ta była w ostatnich trzech latach obrotowych stabilna i wynosiła mniej więcej 68% całkowitej sprzedaży rozważanego produktu. Nie ma powodów by wierzyć, że rynki państw trzecich nie są w stanie wchłonąć w przyszłości dalszego eksportu, w szczególności że popyt na WPO na świecie rośnie z powodu szerokiego zastosowania przedmiotowego produktu, które nie ogranicza się już jedynie do przędzenia lub tkania, lecz także w coraz większym stopniu do włókniny.
- (154) Biorąc pod uwagę wysokie wykorzystanie mocy produkcyjnych producentów koreańskich, niski poziom mocy niewykorzystanych i raczej stabilną sytuację na rynku krajowym i na innych rynkach eksportowych, istnieje małe prawdopodobieństwo, że obniżenie poziomu środków antydumpingowych przyczyni się do znacznego wzrostu przywozu przedmiotowego produktu do Wspólnoty.

### **2.3 Ceny sprzedaży**

- (155) Zbadano, czy obniżony margines dumpingu będzie prowadził do obniżenia cen eksportowych, co może spowodować wyższy dumping. W związku z tym, że obowiązywały środki antydumpingowe i przywóz do Wspólnoty pomimo tych środków odbywał się na stabilnym i znacznym poziomie, brak wskazań ku temu, że niższe marginesy dumpingu spowodują obniżenie cen eksportowych. Wręcz przeciwnie, można założyć, że niższe cła dumpingowe, jakie mają zapłacić importerzy, stworzą dla przedsiębiorstw z Korei okazję do podwyższenia swoich cen bez zmiany ceny końcowej, jaką płaci klient niepowiązany.

### **2.4 Prawdopodobny kształt wartości normalnej**

- (156) Nie znaleziono wskazań na to, aby nie uznać wartości normalnej ustalonej w aktualnym przeglądzie jako wartości o charakterze trwałym.
- (157) Można założyć, że kształtowanie się cen surowców, które w wysokim stopniu zależą od cen ropy, może w znacznym stopniu wpłynąć na wartość normalną. Uznano jednak, że skoro surowce to towary, których cena jest ustalana w skali międzynarodowej, wpływ podwyższenia cen surowców będzie miał takie samo oddziaływanie na cenę eksportową, co na wartość normalną, ponieważ wszyscy uczestnicy rynku będą w takim samym stopniu poszkodowani.

### **2.5 Wnioski dotyczące Republiki Korei**

- (158) Mając na uwadze powyższe wnioski i zgodnie z art. 11 ust. 3 rozporządzenia podstawowego, uznano, że zmianę okoliczności, która spowodowała obniżenie marginesu dumpingu, można uznać za zmianę o charakterze trwałym.
- (159) Jeśli chodzi o przedsiębiorstwo, dla którego ustalono minimalny margines dumpingowy, należy pamiętać, że przedsiębiorstwo to obowiązywało już 0% cło antydumpingowe od momentu nałożenia środków ostatecznych w roku 2000. Jednak pomimo importu po niskiej cenie, w szczególności z ChRL i Arabii Saudyjskiej, konkurujących z importem z Korei, w trakcie aktualnego przeglądu tymczasowego nie stwierdzono, aby to przedsiębiorstwo stosowało dumping. Dlatego brak jest podstaw do twierdzenia, że w przyszłości przedsiębiorstwo to znacząco zmieni swoje zachowanie eksportowe.
- (160) Mając na uwadze niższe marginesy dumpingu dla wszystkich przedsiębiorstw zainteresowanych w Korei i przyjmując, że nie jest to sytuacja o charakterze krótkoterminowym, środki nałożone w ramach rozporządzenia (WE) nr 2852/2000 powinny zostać odpowiednio zmienione.
- (161) Z tego samego powodu powinno się potwierdzić minimalny margines dumpingu w przypadku Sung Lim Co., Ltd..

### **3. Tajwan**

- (162) W analizie uwzględniono moce produkcyjne, ewolucję wielkości sprzedaży na rynku krajowym, na rynku Wspólnoty i sprzedaży na eksport na rynek państw trzecich (z wyłączeniem Wspólnoty), jak i ceny przedmiotowego produktu sprzedawanego na każdym z tych rynków obydwu producentów eksportujących z Tajwanu wybranych w próbie, którzy reprezentowali ponad 90% wywozu przedmiotowego produktu do Wspólnoty w trakcie OD.

#### **3.1 Moce produkcyjne**

- (163) W ciągu ostatnich czterech lat obrotowych, moce produkcyjne obydwu producentów eksportujących z Tajwanu zmalały o około 6,5%. Choć wykorzystanie mocy produkcyjnych wynosi ogółem tylko 73%, to ich wykorzystanie w czasie pozostało stabilne. Na podstawie dostępnych informacji, wydaje się, że produkcja przenosi się do innych krajów (Wietnam, Chiny), gdzie jest wyższa produktywność. Dlatego nawet jeśli dostępne są wolne moce produkcyjne, istnieje małe prawdopodobieństwo, że w przypadku zniesienia środków, nastąpi wzrost eksportu do Wspólnoty, ponieważ moce produkcyjne zostaną raczej przeniesione do innych państw trzecich.

#### **3.2 Wielkość sprzedaży**

- (164) W ciągu ostatnich trzech lat obrotowych, głównym rynkiem zbytu przedmiotowego produktu dla producentów eksportujących nie była Wspólnota, lecz pozostałe państwa trzecie. Wielkość sprzedaży na rynek wspólnotowy wciąż jest wysoka i wynosi 24% ogólnej wielkości sprzedaży przedmiotowego produktu w OD. Należy jednak pamiętać, że wskaźnik ten z czasem maleje (29% w 2001 r.). Pomimo środków wprowadzonych przez inne państwa trzecie (Chiny i Japonię), wywóz do państw trzecich wzrósł w ciągu trzech lat o 14% i w OD wyniósł 62% ogólnej ilości sprzedaży rozważanego produktu.

- (165) Sprzedaż na rynku krajowym w ostatnich trzech latach obrotowych pozostała stabilna i wynosi 13,4% ogólnej wielkości sprzedaży przedmiotowego produktu w OD.
- (166) Mając na uwadze, że producenci eksportujący, choć podlegają środkom antydumpingowym w kilku państwach trzecich, wciąż zwiększają swój eksport do państw trzecich innych niż Wspólnota, a ich obecność na rynku Wspólnoty jest wciąż znaczna, to brak jest wyraźnych wskazań przemawiających za tym, że w przypadku zakończenia postępowania w stosunku do Tajwanu, wolne moce produkcyjne zostaną wykorzystane z przeznaczeniem na rynek wspólnotowy. W tej sytuacji, uznaje się również, że przeniesienie mocy produkcyjnych do państw trzecich na ma związku z istnieniem środków obrony handlu przed przywozem z Tajwanu.

### **3.3 Ceny sprzedaży na rynkach eksportowych**

- (167) Dokonano porównania cen przedmiotowego produktu sprzedawanego na eksport do Wspólnoty i na eksport do państw trzecich w okresie dochodzenia.
- (168) Ustalono, że ceny sprzedaży przedmiotowego produktu w przypadku danych ogólnościowych (wraz z wszystkimi typami przedmiotowego produktu) były we Wspólnocie znacznie wyższe (o ponad 10% w ostatnich trzech latach obrotowych) niż w państwach trzecich. Jednak taką różnicę cen, jaką zauważoną między rynkiem wspólnotowym a pozostałymi rynkami eksportowymi, można w znacznym stopniu wytłumaczyć istnieniem wysokiej rozbieżności cen pomiędzy typami produktów wywożonych przez producentów eksportujących. Poza tym, mając na względzie to, że ilości wywożone do Wspólnoty, pomimo istnienia środków antydumpingowych, są znaczne, cofnięcie tych środków może dać eksporterom nawet margines dla zwiększenia ceny eksportowej.
- (169) Z tego powodu, brak jest wskazówek przemawiających za tym, że możliwość obniżenia cen dla Wspólnoty przez przedsiębiorstwo uzasadnione jest poziomem cen, jaki jest stosowany na innych rynkach eksportowych.

### **3.4 Prawdopodobny kształt wartości normalnej**

- (170) Brak jest wskazań na poparcie tezy, że wartość normalna ulegnie zmianie. Rynek krajowy jest nadal stabilny, tak jak sytuacja kosztowa panująca na rynku wewnętrznym.
- (171) Jeśli chodzi o wpływ cen surowców na wartość normalną, w przypadku Tajwanu zastosowanie mają również wnioski zawarte w motywie (157).

### **3.5 Wnioski dotyczące Tajwanu**

- (172) Powyższa analiza obrazuje, że brak jest wskazań świadczących o tym, że po zniesieniu środków nastąpi ponowne wprowadzenie dumpingu.

## **4. Wnioski dotyczące prawdopodobieństwa kontynuowania/ponownego wystąpienia (szkodliwego) dumpingu**

- (173) Obowiązujące obecnie środki dotyczące przywozu WPO pochodzących z Republiki Korei mają poziom wyższy, niż wymagany dla wyeliminowania negatywnych skutków przywozu dumpingowego. Mając na uwadze prawdopodobieństwo tego, że

jeśli środki zostaną zniesione, dumping będzie trwał nadal lub zostanie wznowiony i mając na względzie ustalenia dotyczące dumpingu, niezależnie od środków wprowadzonych aktualnie w stosunku do Republiki Korei, uznaje się, że środki te można zmienić i ustalić na poziomie określonym w niniejszym przeglądzie.

- (174) Obowiązujące obecnie środki dotyczące przywozu WPO pochodzących z Tajwanu nie mają już uzasadnienia. Mając na względzie to, że nie znaleziono żadnego dowodu na istnienie prawdopodobieństwa kontynuowania dumpingu lub jego wznowienia w przypadku uchylenia środków i mając na uwadze aktualne ustalenia dotyczące dumpingu (minimalnego) poczynione w ramach aktualnego przeglądu, uznaje się, że postępowanie w stosunku do Tajwanu należy zakończyć bez nakładania środków.
- (175) Skarżący przemysł wspólnotowy sprzeciwił się zaproponowanemu ukończeniu postępowania antydumpingowego w sprawie przywozów z Tajwanu. Stwierdzono, że należy przeanalizować cały rynek tajwański, a nie wyłącznie sytuację producentów eksportujących objętych próbą, ponieważ istnieje większe prawdopodobieństwo, że przedsiębiorstwa nieobjęte próbą wznowią wywóz po cenach dumpingowych w przypadku uchylenia środków. Stwierdzono, że przedsiębiorstwa nieobjęte próbą, z powodu ich złej sytuacji finansowej, z dużym prawdopodobieństwem starałyby się maksymalizować przepływ środków przez zwiększanie wielkości wywozu (po cenach dumpingowych), co również potwierdzałyby ich praktyki cenowe w przypadku wywozów do USA. Dodatkowo stwierdzono, że ponieważ moce produkcyjne tych przedsiębiorstw reprezentowałyby 66 % konsumpcji wspólnotowej, wpływ takich wywozów miałby duże znaczenie.
- (176) Zauważono, że przedsiębiorstwa objęte próbą nie tylko reprezentowały 95% wywozów z Tajwanu do UE, ale również 43% wywozów z Tajwanu do innych krajów, 71% sprzedaży krajowej oraz 57% produkcji krajowej WPO i z tego względu są w dużej mierze reprezentatywne zgodnie z art. 17 rozporządzenia podstawowego. Zauważono również, że skarżący przemysł wspólnotowy nie zgłosił zastrzeżeń do wybranej próby na wcześniejszym etapie dochodzenia.
- (177) Jeśli chodzi o prawdopodobieństwo ponownego stosowania szkodliwego dumpingu skarżący przemysł wspólnotowy oparł swoje argumenty na domniemaniach, które nie były poparte wystarczającymi dowodami potwierdzającymi. Dlatego też, odnośnie do twierdzenia, że przedsiębiorstwa niepoddane badaniu, z powodu ich złej sytuacji finansowej, z dużym prawdopodobieństwem starałyby się maksymalizować przepływ środków przez zwiększanie wielkości wywozu do UE po cenach dumpingowych, zauważa się, że środki pieniężne mogą powstawać na kilka sposobów, takich jak dodatkowe kredyty, sprzedaż nierentownych sektorów działalności, zwiększanie kapitału dzięki emisji akcji, a nie wyłącznie przez zwiększanie wielkości sprzedaży. Podobnie, nie przedstawiono żadnego przekonującego dowodu na temat rzekomo dumpingowych cen wywozów do USA. Analiza mocy produkcyjnych w Tajwanie przeprowadzona przez skarżący przemysł wspólnotowy nie uwzględnia możliwego zmniejszenia mocy produkcyjnych w Tajwanie z powodu przeniesienia tajwańskich urządzeń produkcyjnych poza granice Tajwanu oraz bankructwa jednego z producentów tajwańskich.
- (178) W świetle powyższych spostrzeżeń, jeśli chodzi o prawdopodobieństwo wznowienia dumpingu w przypadku Tajwanu, wniosek pozostaje utrzymany.

## **E. SZKODA**

### **1. Definicja przemysłu wspólnotowego**

(179) Skargę poparli następujący producenci ze Wspólnoty Europejskiej:

- Catalana de Polimers, S.A, Hiszpania
- Dupont Sabanci Polyester GmbH, Niemcy
- Industrias Químicas Textiles, S.A., Hiszpania
- Tergal Fibres, S.A., Francja
- Trevira GmbH, Niemcy
- Wellman International Limited, Irlandia

(180) W związku z tym, że tych sześciu skarżących, współpracujących producentów wspólnotowych reprezentuje 49% produkcji wspólnotowej przedmiotowego produktu, i że żaden z producentów wspólnotowych nie będący skarżącym nie wniósł jednoznacznego sprzeciwu, co do wszczęcia aktualnego postępowania, uznaje się, że producenci skarżący stanowią w znaczeniu art. 4 ust. 1 i art. 5 ust. 4 rozporządzenia podstawowego przemysł wspólnotowy. Dwóch producentów nieskarżących dostarczyło Komisji ogólne informacje, lecz nie poparło skargi.

### **2. Konsumpcja Wspólnoty**

(181) Konsumpcja Wspólnoty została ustalona na podstawie wielkości przywozu przedmiotowego produktu z rozważanych państw i ze wszystkich pozostałych państw trzecich, o których wiadomo, że produkują i eksportują przedmiotowy produkt do Wspólnoty, wraz z wielkością sprzedaży na rynku wspólnotowym zarówno przemysłu wspólnotowego jak i innych producentów wspólnotowych. W związku z tym, że jedynie dwóch spośród 10 nieskarżących producentów wspólnotowych dostarczyło informacji na temat swojej sprzedaży, sprzedaż pozostałych ośmiu nieskarżących producentów została obliczona na podstawie danych podanych w skardze złożonej przez przemysł wspólnotowy. Dane te potwierdziły publikacje niezależnej firmy doradczej specjalizującej się w sektorze włókienniczym.

(182) Dla zachowania spójności, przy ustaleniu wielkości przywozu dla właściwych kodów CN dotyczących aktualnego postępowania, użyto danych Eurostat. Należy zauważyć, że wielkość przywozu podana przez producentów w przedmiotowych krajach eksportujących była zgodna z właściwymi danymi Eurostat.

(183) Na podstawie powyższego, konsumpcja Wspólnoty uległa stagnacji i spadała z 712 773 ton w roku 2000 do 709 828 ton w OD.

Tabela 1				
	2000	2001	2002	OD
<b>Konsumpcja Wspólnoty (w tonach)</b>	712 773	661 227	729 916	709 828
	100	94	102	99

### 3. Przywóz WPO z przedmiotowych państw

#### 3.1 Łączna ocena przywozu

- (184) Jeśli chodzi o Tajwan, ustalony margines dumpingu wynosił poniżej 2% (patrz motywy (138) do (146)). W związku z tym, warunki ustalone w art. 3 ust. 4 rozporządzenia podstawowego dla łącznej oceny przywozu przedmiotowego produktu z tego kraju z przywozem przedmiotowego produktu z pozostałych badanych krajów nie zostały spełnione.
- (185) Komisja w dalszej kolejności rozważyła, czy skutki przywozu WPO pochodzących z ChRL, Arabii Saudyjskiej i Korei Południowej (zwanym dalej: „krajami przedmiotowymi”) należy w świetle art. 3 ust. 4 rozporządzenia podstawowego oceniać łącznie.
- (186) Artykuł ten stanowi, że wpływ przywozu z dwóch lub więcej krajów jednocześnie podlegających temu samemu dochodzeniu ocenia się łącznie, gdy (i) margines dumpingu stwierdzony w stosunku do przywozu z każdego kraju jest wyższy od poziomu minimalnego określonego w art. 9 ust. 3 rozporządzenia podstawowego, (ii) wielkość przywozu każdego kraju nie jest niewielka oraz (iii) warunki konkurencji między przywożonymi produktami i warunki konkurencji między przywożonymi produktami i podobnym produktem wspólnotowym powodują, że ocena taka jest właściwa.

##### 3.1.1 Margines dumpingu i wielkość przywozu

- (187) Jak wykazano powyżej, aktualne dochodzenie ujawniło, że stwierdzony margines dumpingu dla ChRL, Arabii Saudyjskiej i Korei Południowej jest znacznie wyższy od poziomu minimalnego, a wielkość przywozu z tych państw nie jest nieznaczna w sensie art. 5 ust. 7 rozporządzenia podstawowego (ich udział w rynku wynosi odpowiednio 4,7%, 3,1% oraz 10% w OD).

##### 3.1.2 Warunki konkurencji

- (188) Dla ustalenia, czy mając na uwadze warunki konkurencji między produktami importowanymi i wspólnotowym produktem podobnym łączna ocena jest właściwa, Komisja początkowo przeanalizowała zachowanie rynku eksporterów pod kątem cen i wielkości eksportowych.
- (189) Stwierdzono podobne zachowanie rynkowe producentów z ChRL, Arabii Saudyjskiej i Korei Południowej dotyczące cen eksportowych. W rzeczywistości, wspomniane kraje obniżyły w rozważanym okresie swoje ceny na WPO o, odpowiednio, 27%, 23% i

15%. Poza tym, podobny poziom podcinania cen został stwierdzony w przypadku przywozu ze wszystkich trzech krajów (patrz poniżej, motyw (200)).

- (190) Podobnie, wszystkie te trzy kraje posiadają znaczny udział w rynku wspólnotowym, choć Korea Południowa jest najważniejszym krajem eksportującym z tych trzech rozważanych państw (w OD, 4,7% w przypadku ChRL, 3,1% w przypadku Arabii Saudyjskiej i 10% w przypadku Korei Południowej).
- (191) W trakcie dochodzenia ustalono również, że przywóz z ChRL, Arabii Saudyjskiej i Korei Południowej do Wspólnoty odbywał się tymi samymi kanałami sprzedaży, ponieważ w większości, przywóz ten był raczej rozprowadzony przez dystrybutorów niż sprzedawany klientom końcowym.
- (192) Poza tym, jak wyjaśniono powyżej (patrz motyw (22) i następne), stwierdzono, że przedmiotowy produkt przywożony z ChRL, Arabii Saudyjskiej i Korei Południowej i produkowany przez przemysł wspólnotowy posiada te same podstawowe cechy techniczne, fizyczne i chemiczne i należy je uznać za podobne pod względem możliwości jego wymiany i zastąpienia, tym samym konkurując ze sobą pod względem poszczególnych typów.
- (193) Jeden producent eksportujący z Arabii Saudyjskiej stwierdził, że WPO przywożone z tego kraju nie konkuruje z WPO produkowanymi przez inne rozważane kraje, w szczególności z ChRL i z przemysłem wspólnotowym. Producent ten oświadczył, że produkcja WPO w Arabii Saudyjskiej koncentruje się wyłącznie na WPO podstawowych lub zwyczajnych, to znaczy na tych typach produktów, które nie nadają się do konkretnych zastosowań, lecz raczej do użytku ogólnego. Natomiast producenci w ChRL i producenci wspólnotowi posiadają możliwość produkcji lub rzeczywiście produkują tak zwane produkty o cechach specjalnych. Te produkty o cechach specjalnych WPO są normalnie markowane i szyte dla zastosowań szczególnych lub zastosowań końcowych, takich jak włókna ognioodporne, antybakteryjne lub niechłonne i wymagają zazwyczaj zaawansowanych prac z dziedziny badań i rozwoju. Niektórzy użytkownicy w dalszej kolejności dowodzili, że tak zwany typ „pusty sprzężony”, który wymienieni użytkownicy uznali za „produkt specjalny”, dostarczają do Wspólnoty jedynie producenci południowokoreańscy.
- (194) Dochodzenie nie potwierdziło tych argumentów. Po pierwsze uznano, że przywóz z ChRL składa się wyłącznie z podstawowych i zwyczajnych WPO. Po drugie, wywóz WPO z Korei Południowej nie koncentruje się na typie „pustym sprzężonym”, ponieważ stanowi jedynie 24% całego wywozu do Wspólnoty Europejskiej w OD. Dodatkowo, zgodnie z definicją typów „o cechach specjalnych” opisaną powyżej, WPO „puste sprzężone” nie można uznać za typ o cechach specjalnych. W istocie, uzyskano dowody techniczne wskazujące na to, że producenci WPO są w stanie normalnie produkować puste sprzężone WPO, lecz większość z nich tego nie robi, ponieważ taka produkcja ze względu na panujące poziomy cen jest nieopłacalna. W końcu, choć przemysł wspólnotowy produkował i sprzedawał produkty „o cechach specjalnych”, to jego działalność związana z WPO koncentruje się głównie na WPO podstawowych lub zwyczajnych.
- (195) W związku z tym, stwierdzono, że wywóz przedmiotowego produktu z rozważanych krajów stanowi wzajemną działalność konkurencyjną jak i w stosunku do WPO produkowanych lub które mogą być produkowane przez przemysł wspólnotowy.

- (196) Na podstawie powyższego, uznano, że spełnione zostały wszystkie przesłanki uzasadniające łączną ocenę przywozu WPO pochodzących z ChRL, Arabii Saudyjskiej i Korei Południowej.

### 3.2 Łączna wielkość i udział w rynku

- (197) Łączny przywóz dumpingowy z ChRL, Arabii Saudyjskiej i Korei Południowej wzrósł z 111 905 ton w 2000 r. do 125 633 ton w OD, tzn. o 12%.
- (198) Łączne udziały w rynku wzrosły z 15,6% w 2000 r. do 17,6% w OD.

<b>Tabela 2</b>				
<b>CHRL, ARABIA SAUDYJSKA I KOREA POŁUDNIOWA</b>	<b>2000</b>	<b>2001</b>	<b>2002</b>	<b>OD</b>
<b>Przywóz (w tonach)</b>	<b>111 905</b>	<b>89 457</b>	<b>120 847</b>	<b>125 633</b>
<i>Wskaźnik</i>	<b>100</b>	<b>79</b>	<b>107</b>	<b>112</b>
<b>Udział w rynku</b>	<b>15,6%</b>	<b>13,5%</b>	<b>16,5%</b>	<b>17,6%</b>

### 3.3 Ceny i podcięcie cenowe

- (199) Średnia ważona przywozu dumpingowego pochodzącego z ChRL, Arabii Saudyjskiej i Korei Południowej pomiędzy 2000 r. a OD zmniejszyła się o 18%.

<b>Tabela 3</b>				
<b>CHRL, ARABIA SAUDYJSKA I KOREA POŁUDNIOWA</b>	<b>2000</b>	<b>2001</b>	<b>2002</b>	<b>OD</b>
<b>Średnia cena ważona (euro/kg)</b>	<b>1,08</b>	<b>1,07</b>	<b>0,9689</b>	<b>0,89</b>
<b>Wskaźnik</b>	<b>100</b>	<b>99</b>	<b>88</b>	<b>82</b>

- (200) Dla zbadania, czy nastąpiło podcinanie cen, Komisja przeanalizowała dane dotyczące OD. Odpowiednie ceny sprzedaży przemysłu wspólnotowego były cenami dla niezależnych klientów, tam gdzie istniała taka konieczność korygowane do poziomu loco fabryka, tzn. z wyłączeniem kosztów frachtu we Wspólnocie i po odliczeniu rabatów i nadpłat. Ceny różnych typów produktów WPO określone w kwestionariuszu porównano z cenami sprzedaży pobieranymi przez eksporterów bez rabatów, stosując konieczne i uzasadnione korekty, aby doprowadzić ceny do poziomu CIF granica Wspólnoty.

- (201) W trakcie OD, średnia ważona marża podcinania wynosiła 16% dla ChRL, 16,8% dla Arabii Saudyjskiej oraz 24% dla Korei Południowej.



## 4. Sytuacja przemysłu wspólnotowego

### 4.1 Produkcja

- (202) Wielkość produkcji przemysłu wspólnotowego w rozważanym okresie zmniejszyła się o 5%.

Tabela 4	2000	2001	2002	OD
Produkcja (w tonach)	236 902	229 598	225 290	224 649
Wskaźnik	100	97	95	95

### 4.2 Moce produkcyjne i wielkość wykorzystania mocy produkcyjnych

- (203) Moce produkcyjne na WPO w rozważanym okresie utrzymały się na stabilnym poziomie. W rzeczywistości, moce produkcyjne wzrosły z 271 466 ton w 2000 r. do 277 561 ton w rozważanym okresie. W trakcie OD, moce produkcyjne przemysłu wspólnotowego wyniosły 36% całkowitej konsumpcji wspólnotowej.
- (204) Wielkość wykorzystania mocy produkcyjnych uległa zmniejszeniu o 6 punktów procentowych z 87% do 81%. Jako że same moce produkcyjne nie zmniejszyły się, spadek ten spowodowany jest jedynie zmniejszeniem wielkości produkcji przemysłu wspólnotowego.

Tabela 5	2000	2001	2002	OD
Moce produkcyjne (w tonach)	271 466	272 561	277 561	277 561
Wskaźnik	100	100	102	102
Wykorzystanie mocy produkcyjnych	87%	84%	81%	81%

### 4.3 Zapasy

- (205) W rozważanym okresie zapasy zwiększyły się o 13%. Jednak nie wskazuje to na powstanie szkody, ponieważ poziomy zapasów są odzwierciedleniem polityki gospodarczej Wspólnoty, która ma za zadanie utrzymywanie zapasów na poziomie równym miesięcznej produkcji.

Tabela 6	2000	2001	2002	OD
Zapasy (w tonach)	20 560	22 301	21 592	23 317
Wskaźnik	100	108	105	113

### 4.4 Inwestycje

- (206) Inwestycje ustalono na podstawie informacji dostarczonych przez 5 przedsiębiorstw. Szóste przedsiębiorstwo nie dostarczyło rzetelnych informacji. W rozważanym okresie, pięć przedsiębiorstw, które dostarczyło rzetelne informacje dotyczące

inwestycji, zrealizowało inwestycję na kwotę 34,5 miliona euro. Jak widać w poniższej tabeli 7, trend inwestycyjny był rosnący za wyjątkiem roku 2002, gdy w stosunku do roku poprzedniego zmalały one. Jednak uznano, że inwestycje te były to inwestycje prawie wyłącznie odtworzeniowe. Inwestycje w głównej mierze związane były bezpośrednio z produkcją przedmiotowego produktu. Tylko jeden z producentów wspólnotowych poczynił znaczące inwestycje w instalację recyklingu wytwarzającą surowce (tereftalan polietylenu – płatki PET) do procesu technologicznego WPO.

- (207) Stwierdzono, że poziom i charakter tych inwestycji (głównie odtworzeniowych), jest jak na kapitałochłonną gałąź przemysłu niski.

Tabela 7	2000	2001	2002	OD
Inwestycje (euro) (5 z 6 przedsiębiorstw)	4,325 661	12,850 473	5,833 264	11,522 994
Wskaźnik	100	297	132	238

#### 4.5 Sprzedaż i udział w rynku

- (208) Sprzedaż WPO przemysłu wspólnotowego w Unii Europejskiej zmalała od roku 2000 do OD o 6%. W związku ze wzrostem konsumpcji wspólnotowej w rozważanym okresie o 11%, taki spadek sprzedaży przełożył się na utratę udziału w rynku. Udział w rynku przemysłu wspólnotowego zmniejszył się z 31% do 29% szczególnie w OD.

Tabela 8	2000	2001	2002	OD
Sprzedaż we WE (w tonach)	220 695	213 322	211 609	206 926
Wskaźnik	100	97	96	94
Udział w rynku	31%	32%	29%	29%

#### 4.6 Ceny

- (209) Cena jednostkowa sprzedaży przemysłu wspólnotowego spadła w rozważanym okresie o 8%. W tabeli 9 pokazano spadek, jaki miał miejsce po roku 2001, czemu towarzyszył wzrost przywozu z rozważanych krajów i znaczny spadek cen tego przywozu.

Tabela 9	2000	2001	2002	OD
Średnia cena ważona (euro/kg)	1,48	1,49	1,38	1,36
Wskaźnik	100	101	93	92

#### 4.7 Rentowność

- (210) Średnia ważona rentowność obrotów netto przemysłu wspólnotowego obniżyła się z 4,4% w roku 2000 do -3,2% w OD.

Tabela 10	2000	2001	2002	OD
Średnia ważona rentowność obrotu netto	4,4%	1,2%	-2,9%	-3,2%

#### 4.8 Przepływ środków pieniężnych i zwrot z majątku netto

- (211) Przepływ środków pieniężnych zmniejszył się w rozważanym okresie z 25.687.824 euro w roku 2000 do 12.178.328 euro w OD.
- (212) Zwrot z majątku netto oparto o informacje dostarczone przez 5 przedsiębiorstw. Szóste przedsiębiorstwo nie dostarczyło rzetelnych informacji. Jednak jego ogólne dane dotyczące zwrotu z majątku netto kształtowały się tak samo, co dane przedmiotowego produktu w pozostałych pięciu przedsiębiorstwach. Dostarczone informacje wykazały drastyczny spadek zwrotu z majątku netto w rozważanym okresie. W istocie, zwrot ten zmalał z 51,1% w roku 2000 do – 8,5% w OD.

Tabela 11	2000	2001	2002	OD
Przepływ środków pieniężnych (euro)	25,687 824	17,843 711	14,511 142	12,178 28
Wskaźnik	100	70	56	47
Ważony zwrot z majątku netto (5 z 6 przedsiębiorstw)	51,1%	19,9%	47,4%	-8,5%

#### 4.9 Zdolność do podwyższenia kapitału

- (213) Niektóre przedsiębiorstwa finansują swoją działalność w ramach grupy finansowej, do której należą, poprzez programy łączenia środków pieniężnych lub przy pomocy pożyczek wewnątrz takiej grupy udzielanych przez przedsiębiorstwo macierzyste. W innych przypadkach, jako źródło finansowania wykorzystuje się przepływ środków pieniężnych, jakie generuje przedsiębiorstwo. Inne przedsiębiorstwa zwiększyły swój majątek wchodząc w struktury udziałów kapitałowych z instytucjami finansowymi, które w niektórych przypadkach finansowały dalszy udział tego przedsiębiorstwa przy pomocy pożyczek akcjonariuszy.
- (214) Dzięki powyższym działaniom, większość przedsiębiorstw wspólnotowych nie miało większych problemów z podwyższeniem kapitału. Jednak jedno ze skontrolowanych przedsiębiorstw napotkało poważne problemy w finansowaniu swojej działalności, zarówno zobowiązań jak i kapitału własnego.

#### 4.10 Zatrudnienie i płace

- (215) Zatrudnienie w przemyśle wspólnotowym w rozważanym okresie zmalało o 7%. W istocie, przemysł wspólnotowy zredukował liczbę swoich pracowników o 84 osoby. W przypadku płac za rok 2000, jedno z przedsiębiorstw nie przedstawiło rzetelnych informacji. W przypadku pozostałych lat objętych rozważanym okresem, płace ogólne wzrastały 5% poniżej średniego wzrostu płac w rozważanym okresie

zharmonizowanego wskaźnika cen konsumenckich dla czterech krajów, w których obecny jest przemysł wspólnotowy (tzn. 9,1%).

Tabela 12	2000	2001	2002	OD
Pracownicy	1 270	1 223	1 227	1 186
Wskaźnik	100	96	97	93
Średnia płaca ważona (euro/rok) (5 z sześciu przedsiębiorstwa w roku 2000)	31 993	40 340	41 054	42 430
		100	102	105

#### 4.11 Produktywność

- (216) Produktywność w rozważanym okresie dla całego rynku utrzymywała się na stałym poziomie, ponieważ od roku 2000 do OD spadła tylko o 2%. Taka stagnacja produktywności odzwierciedla niski poziom inwestycji prowadzonych przez przemysł wspólnotowy (w wymiarze jakościowym i ilościowym, patrz motyw (206) i kolejny).

Tabela 13	2000	2001	2002	OD
Produktywność (ton/pracownika)	195	195	190	192
Wskaźnik	100	100	97	98

#### 4.12 Wzrost

- (217) Należy zauważyć, że ogółem udział przemysłu rynku wspólnotowego zmniejszył się o 2 punkty procentowe, co wskazuje na to, że jego wzrost postępował wolniej niż malejący poziom konsumpcji na całym rynku (który zmniejszył się o 1%).

#### 4.13 Wielkość marginesu dumpingu i ożywienie po skutkach dumpingu stosowanego w przeszłości

- (218) Jeśli chodzi o wpływ wielkości rzeczywistego marginesu dumpingu na przemysł wspólnotowy, biorąc pod uwagę wielkość i ceny przywozu z ChRL, Arabii Saudyjskiej i Korei Południowej, nie można stwierdzić, aby wpływ ten był niewielki.
- (219) Z drugiej strony, uważa się, że znaczny wzrost przywozu dumpingowego z ChRL i Arabii Saudyjskiej do Wspólnoty wraz z niewystarczającym rozwojem cen przywozu z Korei Południowej przyczyniło się do zahamowania oczekiwanego ożywienia przemysłu wspólnotowego po skutkach, jakie przyniósł dumping stosowany w przeszłości.

### 5. Wnioski dotyczące szkody

- (220) Wielkości przywozu z ChRL, Arabii Saudyjskiej i Korei Południowej znacznie wzrosły, zarówno w liczbach bezwzględnych jak i względem udziału w rynku. W istocie, w rozważanym okresie kraje te zdobyły udział w rynku większy o 2 punkty procentowe. Poza tym, średnia ważona cena przywozu z tych krajów zmniejszyła się

w rozważanym okresie o 18%. Spadek ten widać w znacznym podcinaniu cenowym, jaki stwierdzono.

- (221) Większość wskaźników dotyczących szkody dla przemysłu wspólnotowego obrazuje w rozważanym okresie trend negatywny, co wskazuje na powstanie istotnej szkody: choć ogólna konsumpcja wspólnotowa WPO utrzymała się na tym samym poziomie, to ilościowa sprzedaż ogółem przemysłu wspólnotowego zmniejszyła się o 6%, tym samym powodując utratę udziału w rynku o 2 punkty procentowe; wielkość produkcji zmalała; moce produkcyjne utrzymywały się na tym samym poziomie, a wykorzystanie mocy produkcyjnych spadło o 6%; średnia jednostkowa cena sprzedaży spadła o 8%; rentowność z obrotu netto dała wynik ujemny i spadła w rozważanym okresie o 7,6 punktu procentowego; inne wskaźniki związane z rentownością takie jak przepływ środków pieniężnych i zwrot z majątku netto również uległy pogorszeniu w rozważanym okresie; zatrudnienie i produktywność zmniejszyły się o odpowiednio 7 % i 2 %. Fakt pozytywnego kształtowania się inwestycji i płac nie powoduje poddania w wątpliwość ogólnego obrazu szkody wyrządzonej przemysłowi wspólnotowemu, ponieważ poziom inwestycji dla tego kapitałochłonnego przemysłu był niski, a wzrost płac w rozważanym okresie został w głównej mierze skompensowany inflacją.
- (222) Mając na uwadze powyższe, stwierdza się, że przemysł wspólnotowy znajduje się w trudnej sytuacji gospodarczej i finansowej i poniósł istotną szkodę w znaczeniu art. 3 rozporządzenia podstawowego.

## **F. ZWIĄZEK PRZYCZYNOWY**

### **1. Wprowadzenie**

- (223) Zgodnie z art. 3 ust. 6 i 7 rozporządzenia podstawowego, zbadano, czy istotna szkoda, jaką poniósł przemysł wspólnotowy, spowodowana była przywozem dumpingowym z rozważanych krajów. Poza tym, zgodnie z art. 3 ust. 7 rozporządzenia podstawowego, zbadano pozostałe znane czynniki, inne niż przywóz dumpingowy, które mogły wyrządzić szkodę dla przemysłu wspólnotowego dla zapewnienia, że wszelka szkoda, jaką spowodowały takie czynniki, nie zostanie mylnie przypisana przywozowi dumpingowemu.

### **2. Wpływ przywozu dumpingowego**

- (224) Przywóz z rozważanych krajów wzrósł w rozważanym okresie w ujęciu ilościowym o 12%, a w przeliczeniu na udział w rynku o 2 punkty procentowe. Ceny przywozu pochodzącego z ChRL, Arabii Saudyjskiej i Korei Południowej spadły o 18% i znacznie podcięły ceny przemysłu wspólnotowego o odpowiednio 16%, 16,8% i 24%.
- (225) Wzrost wielkości przywozu pochodzącego z ChRL, Arabii Saudyjskiej i Korei Południowej i wzrost udziału w rynku, przy cenach, które kształtowały się znacznie poniżej cen przemysłu wspólnotowego, zbiegł się w czasie z pogorszeniem sytuacji przemysłu wspólnotowego.
- (226) Sprzedaż ilościowa i udział w rynku przemysłu wspólnotowego zmalały. Sprzedaż ilościowa zmniejszyła się o 6% a udział w rynku o 2 punkty procentowe. Utrata udziału w rynku ze strony przemysłu wspólnotowego spowodowała jego przejęcie przez przywóz dumpingowy z ChRL, Arabii Saudyjskiej i Korei Południowej.

- (227) Obniżenie się cen przemysłu wspólnotowego nastąpiło równocześnie ze stale malejącym trendem cenowym na przedmiotowy produkt przywożony z ChRL, Arabii Saudyjskiej i Korei Południowej. Ceny przemysłu wspólnotowego zaczęły spadać w szczególności po roku 2001, w tym samym czasie, gdy spadły średnie ceny przywozu z ChRL, Arabii Saudyjskiej i Korei Południowej (patrz powyższe motywy (199) i (209) oraz tabele 3 i 9). W związku z tym, można jednoznacznie stwierdzić powstanie efektu obniżenia ceny.
- (228) Rentowność przemysłu wspólnotowego od początku rozważanego okresu uległa drastycznemu pogorszeniu i w roku 2002 i w OD była ujemna. Straty przemysłu wspólnotowego od roku 2002 zbiegły się ze zwiększeniem przywozu WPO z rozważanych krajów, który odbywał się po wyjątkowo niskich cenach. Należy również zauważyć, że jeden z producentów przemysłu wspólnotowego wykazał, że jego rentowność z obrotu netto za tak zwane produkty podstawowe lub standardowe, tzn. tam, gdzie przemysł wspólnotowy jest najbardziej narażony na konkurencję ze strony rozważanych krajów, pogorszył się w większym stopniu niż miało to miejsce w przypadku rentowności dotyczącej wszystkich typów produktów WPO wytwarzanych przez tego producenta łącznie.
- (229) Stopniowy wzrost wielkości przywozu z rozważanych krajów po cenach dumpingowych zbiegł się też w czasie z negatywnym kształtowaniem się innych wskaźników obrazujących pogorszoną sytuację przemysłu wspólnotowego, takich jak niekorzystne kształtowanie się wielkości zatrudnienia, mocy produkcyjnych i wykorzystania mocy produkcyjnych.
- (230) Mając na uwadze powyższe ustalenia, stwierdza się, że przywóz dumpingowy z rozważanych krajów miał znaczący wpływ na pogorszenie sytuacji w przemyśle wspólnotowym.

### **3. Wpływ innych czynników**

#### **3.1 Kształtowanie się konsumpcji**

- (231) Jak wspomniano w motywie (183), konsumpcja od roku 2000 do OD na rynku wspólnotowym kształtowała się na stałym poziomie. W związku z tym, nie może być ona źródłem powstania szkody.

#### **3.2 Brak inwestycji ze strony przemysłu wspólnotowego**

- (232) Przemysł będący następnym ogniwem tego rynku produktów wielokrotnie dowodził, że przemysł wspólnotowy nie inwestował w zmodernizowany proces technologiczny, w związku z czym (przynajmniej częściowo) odpowiada za tę szkodliwą sytuację. W istocie, w motywie (207) wykazano, że poziom i charakter inwestycji (głównie inwestycje odtworzeniowe i konserwacje) dla tak kapitałochłonnej gałęzi przemysłu jest niski.
- (233) Jednak mając na uwadze okoliczności opisane w motywie (202) i motywach kolejnych, przemysł wspólnotowy nie był w stanie poczynić znacznych, nowych inwestycji. Dzięki analizie dokonanej w tej sekcji widzimy, że oprócz przywozu dumpingowego nie stwierdzono żadnych innych okoliczności, które miałyby znaczny negatywny wpływ na przemysł wspólnotowy. W tej sytuacji, niewystarczającego

poziomu inwestycji nie powinno się postrzegać jako przyczyny szkody, lecz jako dalszy skutek przywozu dumpingowego.

### **3.3 Przywóz z pozostałych państw trzecich**

- (234) W trakcie OD, WPO przywożono również ze Stanów Zjednoczonych, Turcji, Japonii, Republiki Czeskiej, Polski, Nigerii i Republiki Południowej Afryki. Analizując to, czy przywóz z pozostałych krajów mógł mieć szkodliwy wpływ na przemysł wspólnotowy, pod uwagę wzięto również przywóz z Tajwanu. Jak wspomniano w motywie (145), przywóz z Tajwanu w trakcie OD odbywał się przy minimalnym poziomie dumpingu.
- (235) Wielkość przywozu z pozostałych państw trzecich nieco wzrosła z 133 798 ton w roku 2000 do 137 123 ton w OD. Ten niewielki wzrost w połączeniu ze stabilnym poziomem konsumpcji WPO przełożył się na stagnację udziału w rynku dla przywozu z państw trzecich innych niż państwa rozważane (19% w roku 2000 i w OD).
- (236) Poza tym, zgodnie z danymi Eurostat i danymi skontrolowanymi na miejscu, średnie ceny ważne przedmiotowego produktu pochodzącego z pozostałych, głównych państw eksportujących w OD (1,25 euro/kg) utrzymywały się na bardzo podobnym poziomie, co średnia ważona cen przemysłu wspólnotowego. Dlatego stwierdza się, że przywóz ten nie mógł spowodować szkody dla przemysłu wspólnotowego.
- (237) Niektórzy producenci eksportujący zakładali, że wywóz z Turcji do Wspólnoty odbywa się po cenach dumpingowych, co wpływałoby na powstanie szkodliwej sytuacji dla przemysłu wspólnotowego.
- (238) Większa część przywozu WPO z Turcji do Wspólnoty jest dystrybuowana za pośrednictwem jednego z przedsiębiorstw skarżących, które jest powiązane z tym tureckim producentem eksportującym. Jednak uzyskano dowody na to, że przedsiębiorstwo skarżące kupowało WPO od swojego niezależnego tureckiego przedsiębiorstwa powiązanego w celu uzupełnienia swojej gamy produktów w okresie wysokiego popytu rynkowego. Co więcej, przywóz ten nie był wywołany porzuceniem lub odłożeniem w czasie żadnego projektu inwestycyjnego, który mógł spowodować zmniejszenie mocy wytwórczych przedsiębiorstwa powiązanego ze Wspólnotą. Na dalszym etapie ustalono, że odprzedaż WPO pochodzących z Turcji przez powiązanego importera wspólnotowego odbywała się po tej samej cenie, co cena produktu wytwarzanego i sprzedawanego przez to przedsiębiorstwo powiązane i nie powodowało to podcięcia średnich cen pozostałych przedsiębiorstw przemysłu wspólnotowego.

### **3.4 Nieskarżący producenci wspólnotowi**

- (239) Nieskarżący producenci wspólnotowi przedmiotowego produktu posiadali w OD udział w rynku w wysokości 31,5%. Ich wielkość sprzedaży w rozważanym okresie zmalała o 7%, a udział w rynku o 2 punkty procentowe.
- (240) Poza tym, zgodnie z dostępnymi informacjami, istnieją dowody na to, że średnie ceny producentów nieskarżących znajdują się na tym samym poziomie, co średnie ceny producentów skarżących. To sugeruje, że znajdują się oni w podobnej sytuacji co przemysł wspólnotowy, tzn. odnieśli szkodę wskutek przywozu dumpingowego.

Dlatego nie można stwierdzić, jakoby pozostali producenci wspólnotowi wyrządzili istotną szkodę przemysłowi wspólnotowemu.

### **3.5 Wahania cen surowców**

- (241) Koszt surowców stanowi znaczną część całkowitego kosztu produkcji WPO (około 60% całkowitego kosztu produkcji). Dlatego ceny WPO w dużej mierze zależą od kosztów surowców.
- (242) Produkcja tak zwanych WPO pierwotnych odbywa się przy użyciu produktów ropopochodnych (głównie monoetylenoglikolu – MEG – oraz kwasu tereftalowego – PTA). Przemysł wspólnotowy w mniejszym stopniu produkuje tak zwane regenerowane WPO z materiałów poddanych recyklingowi (politereftalan etylenowy – PET – butelki i inne odpady), choć produkcja ta rośnie. WPO można zrobić również z połączenia obu rodzajów surowców, produktów ropopochodnych i odpadów PET poddanych recyklingowi.
- (243) Ceny MEG i PTA, substancji ropopochodnych, zależą od wahań cenowych tego drugiego składnika. W wyniku wizyt kontrolnych ustalono, że zmiana ceny materiałów z recyklingu wiąże się zazwyczaj z wahaniami cen MEG i PTA.
- (244) W związku z tym, niektórzy producenci eksportujący stwierdzili, że szkoda, jaką rzekomo odniósł przemysł wspólnotowy, spowodowana była wahaniami kosztów surowców, w szczególności ogólnosiątkowym wzrostem cen ropy.
- (245) W tym przypadku, zgodnie z informacjami dostarczonymi przez producentów surowców, ustalono, że ceny MEG i PTA wzrosły od roku 2002 do końca OD o odpowiednio 14% i 13%. Jednak wzrost ten nie spowodował wzrostu średniej ceny WPO sprzedawanych przez przemysł wspólnotowy (patrz motyw (209)), pomimo tego, że włókna to produkty wrażliwe na zmiany cen. Wręcz przeciwnie, ceny producentów unijnych w tym samym okresie nieco spadły. Choć można się spodziewać, że producenci przedmiotowego produktu z państw trzecich również odnotowali taki wzrost cen głównych ropopochodnych środków produkcji takich jak MEG i PTA, stwierdzono, że ceny przywozu WPO w tym samym okresie z rozważanych krajów znacznie spadły. Ustalono, że producenci wspólnotowi nie byli w stanie przełożyć wzrostu kosztów surowców na swoich klientów z powodu konkurencji ze strony przywozu dumpingowego.
- (246) Poza tym, ewentualny wpływ wahań cen surowców na ceny WPO może wpłynąć ujemnie zarówno na przemysł wspólnotowy jak i na eksporterów z rozważanych krajów, ponieważ ropa to towar, którego cena na całym świecie jest taka sama. Z tego powodu powyższy wniosek został odrzucony.

### **3.6 Wahania kursów walut**

- (247) Przyjrano się wahanom kursów walut euro i dolara amerykańskiego. Większość transakcji importowych z rozważanych krajów do Wspólnoty Europejskiej było negocjowanych w dolarach. Euro poczynając od połowy 2002 roku zyskało względem dolara, a wzrost ten w trakcie OD był znaczny, tym samym sprzyjając eksportowi do strefy EURO w tym okresie. Mając to na uwadze, niektóre zainteresowane strony stwierdzały, że w tej gałęzi handlu, którą „rządzi dolar”, spadek ceny tej waluty



względem euro musi „niechybnie” sprzyjać importowi WPO do Wspólnoty Europejskiej.

- (248) W przypadku WPO, przywóz z krajów innych niż te uznane za kraje stosujące dumping również zyskał za aprecjacji euro. Jednak w rozważanym okresie ilość tego przywozu ustabilizowała się (nawet lekko spadła od roku 2002 do OD), podczas gdy przywóz z krajów stosujących dumping wzrósł w tym samym okresie o 12%. Choć zasadniczo nie można wykluczyć, że wyżka euro w stosunku do dolara mogła sprzyjać przywózowi WPO z rozważanych krajów, fakt, że wahania kursów walut nie miały wpływu na przywóz z pozostałych krajów wskazuje na to, że nie można uznać tego za czynnik przyczyniający się do wzrostu przywozu dumpingowego z rozważanych krajów.
- (249) Poza tym, założenie, że wzrost ceny euro w stosunku do dolara jest przyczyną szkody dla przemysłu wspólnotowego, dotyczyć powinien jedynie okresu, gdy wzrost taki miał miejsce, tzn. od połowy roku 2002 do końca OD, a w szczególności w trakcie tego drugiego okresu, gdy różnice w kursach obydwu walut stały się wyraźniejsze.
- (250) W związku z tym uznano, że choć wyżka euro w stosunku do dolara mogła sprzyjać wywózowi WPO do Wspólnoty Europejskiej, nie wyjaśnia to znacznego wzrostu wielkości przywozu z rozważanych krajów w porównaniu z resztą importerów z całego świata.

#### **4. Wnioski dotyczące związku przyczynowego**

- (251) Zbieżność w czasie, z jednej strony wzrostu przywozu dumpingowego z rozważanych krajów, zwiększenia udziału w rynku i stwierdzenia podcinania cenowego, a z drugiej strony pogorszenia się sytuacji przemysłu wspólnotowego, prowadzi do wniosku, że przywóz dumpingowy jest przyczyną istotnej szkody, jaką poniósł przemysł wspólnotowy. W szczególności stwierdzono, biorąc pod uwagę chronologię zdarzeń, postępujące obniżenie się średnich cen przywozu i wyhamowanie średnich cen. Spowodowało to spadek rentowności w roku 2002 i w OD, tzn. gdy przywóz z rozważanych krajów rósł w największym tempie, a ceny ulegały najbardziej drastycznemu spadkowi, powodując powstanie wyników ujemnych.
- (252) Po przeanalizowaniu niektórych czynników, takich jak kształtowanie się konsumpcji, przywóz z krajów innych niż rozważane, zachowanie rynkowe producentów nieskarżących i niski poziom inwestycji prowadzonych przez przemysł wspólnotowy, wyciągnięto wniosek, że czynniki te nie mogły wyrządzić istotnej szkody przemysłowi wspólnotowemu. Z drugiej strony, choć nie można wykluczyć, że do pogorszenia sytuacji przemysłu wspólnotowego mogły przyczynić się inne czynniki, takie jak wahania cen surowców i wahania kursów walut, wpływ tych czynników nie jest na tyle wielki, aby można było zmienić wniosek, że istnieje autentyczny i znaczny związek przyczynowy pomiędzy przywozem dumpingowym z rozważanych krajów a istotną szkodą, jaką wyrządził przemysłowi wspólnotowemu.

### **G. INTERES WSPÓLNOTY**

#### **1. Uwagi wstępne**

- (253) Zgodnie z art. 21 rozporządzenia podstawowego zbadano również, czy nałożenie środków antydumpingowych może okazać się sprzeczne z interesem całej Wspólnoty. Ustalając interes Wspólnoty zbadano wszystkie, różne wchodzące w grę interesy, tzn. interes przemysłu wspólnotowego, importerów, przedsiębiorstw handlowych i użytkowników przedmiotowego produktu.
- (254) W celu ustalenia prawdopodobnego wpływu nałożenia lub nienałożenia takich środków, skierowano prośbę o informacje do wszystkich zainteresowanych stron, o których wiadomo, że są nią zainteresowane lub same okazały zainteresowanie. Komisja wysłała kwestionariusze do przemysłu wspólnotowego, 10 innych producentów Wspólnoty, 23 użytkowników i 3 dostawców surowców. Odpowiedzi na kwestionariusz udzieliło 6 skarżących producentów przemysłu wspólnotowego, 2 producentów nieskarżących, 5 importerów powiązanych, 15 użytkowników i 2 dostawców surowców<sup>9</sup>.
- (255) Przy wszczęciu postępowania wiedziano o 31 importerach niepowiązanych. Ze względu na ich dużą ilość i zgodnie z art. 17 rozporządzenia podstawowego, Komisja zdecydowała się przeprowadzić dochodzenie na podstawie próby tych importerów niepowiązanych. Próba wybrana została na podstawie największej reprezentatywnej ilości rozważanego przywozu, który można było rozsądnie zbadać w dostępnym czasie.
- (256) W tym celu, początkowo do próby wybrano w oparciu o wielkość przywozu z rozważanych krajów pięć przedsiębiorstw. W przypadku jednego z pięciu wybranych przedsiębiorstw stwierdzono w dalszej kolejności brak współpracy, ponieważ nie wypełniło ono całego przesłanego kwestionariusza i nie wzięto go pod uwagę przy próbie. Pozostałe cztery przedsiębiorstwa w próbie stanowiły 14,6% całego rozważanego przywozu. Końcowa próba składa się z następujących przedsiębiorstw:
- S.I.M.P., SpA, Włochy
  - Highams Group Ltd., Zjednoczone Królestwo.
  - Tob Herman Industries, N.V., Belgia
  - Marubeni Europe plc, Hamburg Branch, Niemcy
- (257) Na tej podstawie zbadano, czy pomimo wniosków dotyczących dumpingu, sytuacji przemysłu wspólnotowego i związku przyczynowego, istniały zdecydowane powody pozwalające wyciągnąć wniosek, że w interesie Wspólnoty nie leży nałożenie środków w tym szczególnym przypadku.

## **2. Przemysł wspólnotowy**

- (258) Zgodnie z tym, co ustalono w motywie (202) i motywach kolejnych, przemysł wspólnotowy poniósł szkodę.

---

<sup>9</sup> Jeden z producentów niewspółpracujących wniósł sprzeciw twierdząc, że cała jego produkcja WPO nie jest sprzedawana na rynku otwartym, lecz do przedsiębiorstw powiązanych, jako sprzedaż wewnętrzna.

- (259) Nałożenie środków antidumpingowych pozwoliłoby przemysłowi wspólnotowemu na osiągnięcie poziomu rentowności, jaki mógłby uzyskać, gdyby nie przywóz dumpingowy oraz na skorzystanie ze zdarzeń, jakie mają miejsce na rynku Wspólnoty. To gwarantowałoby osiągnięcie rentowności przez gałąź przemysłu wspólnotowego zajmującą się handlem WPO.
- (260) W rzeczywistości, choć przemysł wspólnotowy był w stanie rozwinąć istotny rynek niszowy w tym segmencie o wyższej wartości dodanej lub włókna o cechach specjalnych, należy zaznaczyć, że podstawowa działalność przemysłu wspólnotowego skupia się na produkcji włókien zwyczajnych przeznaczonych do przędzenia jak i włókniny, tzn. na tej gałęzi, gdzie istnieje znaczny przywóz z rozważanych krajów i gdzie przemysł wspólnotowy najbardziej narażony jest na nieuczciwą konkurencję.
- (261) Włókna o cechach specjalnych przynoszą znaczne marże, lecz sprzedaje się je tylko w ograniczonych ilościach. Dla maksymalnego wykorzystania zdolności produkcyjnych i pokrycia stałych kosztów produkcji, przemysł wspólnotowy musi sprzedawać duże ilości włókien zwykłych i podstawowych. Z tego powodu, nałożenie ceł zagwarantuje rentowność produkcji włókien zwykłych lub podstawowych WPO jak i kontynuowanie produkcji włókien WPO o wyższej wartości dodanej, co w dużym stopniu uzależnione jest od rentowności podstawowych włókien WPO. Należy zauważyć, że głównym światowym dostawcą włókien o cechach specjalnych jest sam przemysł wspólnotowy i taki materiał o wysokiej wartości dodanej nie może być pozyskiwany z krajów rozważanych w obecnym postępowaniu. Stwierdza się zatem, że nałożenie środków będzie w interesie przemysłu wspólnotowego.

### **3. Wpływ na użytkowników i dostawców**

- (262) Jak wykazano w motywie (254) i (256), Komisja otrzymała od użytkowników 15 odpowiedzi na kwestionariusz, 4 pełne kwestionariusze od niepowiązanych importerów do próby oraz 5 od importerów powiązanych. Poza tym, informacje i zarzuty do Komisji wniosły trzy stowarzyszenia użytkowników prosząc o zakończenie aktualnego postępowania bez nakładania środków.
- (263) Użytkownicy przedmiotowego produktu należą do sektora tekstylnego. Rynek WPO dzieli się na konsumpcję do przędzenia (tzn. wytwarzanie włókien do produkcji materiałów włókienniczych, łączonych lub niełączonych z innymi włóknami takimi jak bawełna lub wełna), na konsumpcję włókniny (tzn. produkcję arkuszy i tkanin, które nie były przekształcone na przędze i są łączone ze sobą poprzez tarcie, i/lub spojenie, i/lub klejenie, z wyłączeniem papieru) oraz konsumpcję wypełnień (tzn. do wyściełania lub wypychania niektórych produktów tekstylnych, takich jak poduszki lub siedzenia samochodowe). Większość współpracujących użytkowników w ramach postępowania to producenci wyrobów z włókniny. Użytkownicy ci są członkami jednego z trzech stowarzyszeń użytkowników współpracujących w ramach dochodzenia, które reprezentuje przemysł włókniny na poziomie Europy<sup>10</sup>. Zgodnie z informacjami o sprzedaży podanymi w odpowiedzi na kwestionariusze, współpracujący użytkownicy w trakcie OD stanowili około 5% całej konsumpcji wspólnotowej WPO i około 13% całego przywozu z rozważanych krajów.

---

<sup>10</sup> Ocenia się, że wspólnotowa konsumpcja włókien WPO stanowi około 25% całej rynkowej konsumpcji WPO w trakcie OD.

Użytkownicy i importerzy podali szereg argumentów przemawiających przeciwko nałożeniu ceł.

- (264) W pierwszym rzędzie przemysł będący następnym ogniwem tego rynku produktów uznał, że wspólnotowy rynek na WPO w znacznej mierze zależy od dostawców przedmiotowego produktu (producenci europejscy mogą wypełnić maksymalnie około 60% zapotrzebowania rynkowego na WPO). W tym kontekście, biorąc pod uwagę ich moce i udział w rynku, jakie posiadają we Wspólnocie, dwa kraje będące przedmiotem postępowania, tzn. Tajwan i Korea Południowa są najważniejszymi dostawcami WPO na świecie. W związku z tym, poziom ceł antydumpingowych ma nieunikniony ujemny wpływ na podstawowe interesy Wspólnoty.
- (265) Użytkownicy WPO stwierdzili również, że działają na rynku, który jest bardzo wrażliwy na ceny i że nawet małym wzrostem kosztów nie można obciążyć klienta końcowego, z powodu zaciętej konkurencji na rynku wyrobów końcowych (np. poduszek, materiałów włókienniczych, itp.), w szczególności z Azji Południowo-wschodniej i Chin. Kraje te już sprzedają po bardzo niskich cenach i wielu europejskich producentów materiałów włókienniczych zmuszonych było do przynajmniej częściowego przeniesienia swojej produkcji do państw trzecich.
- (266) Poza tym, wielu użytkowników WPO oświadczyło, że niektóre typy przedmiotowego produktu (tak zwane produkty puste) nie są produkowane we Wspólnocie i nie będą wytwarzane przez producentów wspólnotowych w bliskiej przyszłości z powodu braku wymaganych urządzeń technologicznych. Dlatego te typy WPO muszą być importowane (tak zwane produkty puste sprzężone, wytwarzane głównie w Korei Południowej).
- (267) W końcu przemysł będący następnym ogniwem tego rynku produktów, w przeciwieństwie do przemysłu WPO, jest gałęzią pracochłonną. Jak to stwierdziły niektóre zainteresowane strony, liczba pracowników w przemyśle tym jest znacznie wyższa niż w kapitałochłonnym przemyśle WPO. Przykładowo, w europejskim przemyśle włókienniczym jako bezpośrednia siła robocza zatrudnionych jest 16,000 osób, w porównaniu z 1,180 osobami zatrudnionymi w przemyśle WPO. Producenci włókienniczy podali, że WPO stanowi średnio 40% całkowitych kosztów produkcji ich wyrobu. Argumentowano, że nałożenie ceł spowoduje utratę pracy lub przeniesienie zakładów produkcyjnych za granicę.
- (268) Jeśli chodzi o rzekomą zależność rynku Wspólnoty od dostawców zewnętrznych, uważa się, że choć cła na przywóz z ChRL i Arabii Saudyjskiej będą utrzymywały się średnio na poziomie 27%, to kraje te posiadają zaledwie 7% udział w rynku w OD. Z drugiej strony, proponuje się cofnąć aktualne środki na przywóz z Tajwanu i obniżyć aktualne cła za przywóz z Korei Południowej. Należy podkreślić, że w OD, przy aktualnym poziomie środków (patrz motyw (3)), Tajwan i Korea Południowa posiadają 19% udział w rynku. Z drugiej strony, jak podała jedna z prestiżowych firm doradczych zajmująca się rynkiem włókien, główni producenci WPO pochodzący z krajów nie podlegających cłom antydumpingowym (głównie USA, Meksyk, Turcja i Republika Południowej Afryki) posiadali w trakcie OD nadmierne moce produkcyjne wynoszące około 50% całkowitej konsumpcji wspólnotowej. Poza tym, przywóz z tych krajów stanowi znaczną część rynku Wspólnoty i wynosi w OD 5,3%.

- (269) W związku z powyższym, pomimo propozycji wprowadzenia ceł dla ChRL i Arabii Saudyjskiej i mając na względzie zniesienie środków w stosunku do Tajwanu i zmniejszenie środków obowiązujących dla Korei Południowej, użytkownicy wspólnotowi wciąż będą mogli polegać na ważnych dostawcach przedmiotowego produktu (lub ich zmienić), takich jak dostawcy z Korei Południowej lub na innych dużych dostawcach znajdujących się krajach niepodlegających cłom antydumpingowym, takich jak Tajwan.
- (270) Jeśli chodzi o rzekomą niemożność ze strony użytkowników WPO obciążania klientów zwiększonymi kosztami wynikającymi z nałożenia ceł antydumpingowych, w szczególnym przypadku użytkowników współpracujących (którzy są prawie wyłącznie producentami produktów z włókniny) pozyskujących przedmiotowy produkt z ChRL, Arabii Saudyjskiej, Korei Południowej i Tajwanu, pamiętając, że (i) średnia stawka cła antydumpingowego dla ChRL i Arabii Saudyjskiej wynosi 34,6%, podczas gdy kraje te posiadały w trakcie OD 7,8% rynku; (ii) średnia wysokość cła, jakie ma być nałożone na przywóz z Korei Południowej zmniejsza średnią stawkę cła wprowadzonego w stosunku do takiego kraju na mocy rozporządzenia (WE) nr 2852/2000 o 2 punkty procentowe i że środki w stosunku do Tajwanu mają zostać zniesione; (iii) Korea Południowa i Tajwan posiadają łącznie 19,3% udziału w rynku Wspólnoty w OD i (iv) mając na uwadze znaczenie WPO w kosztach produkcji wyrobów końcowych użytkowników współpracujących (wyrobów włókienniczych) została ustalona na, średnio, 40% kosztów, wzrost kosztu produkcji dla współpracującego przemysłu będącego następnym ogniwem tego rynku produktów w wyniku wprowadzonych środków będzie kształtowała się w granicach 0,65%.
- (271) Jeśli tak jak zakładali użytkownicy, nie będą w stanie obciążyć klientów wzrostem kosztu produkcji, wpływ na ich sytuację finansową nie będzie znaczący. Sądzi się również, że ten niewielki wpływ na sytuację finansową przemysłu będącego następnym ogniwem łańcucha produkcyjnego tego rynku produktów powinien pozwolić na uniknięcie negatywnych skutków dla pracowników zatrudnionych w tym przemyśle.
- (272) Stwierdzono również, że pomimo istnienia środków antydumpingowych i/lub wyrównawczych w stosunku do około 50% przywozu przedmiotowego produktu z wszystkich państw trzecich, konsumpcja rynkowa w rynkowym segmencie włókien znacznie się w rozważanym okresie zwiększyła. Zgodnie z informacjami dostarczonymi przez stowarzyszenie reprezentujące europejskich producentów włókien, sektor ten zwiększył swoją produkcję w okresie od roku 2000 do 2002 o około 17%.
- (273) Stwierdzono, że puste sprzężone WPO mogą być w rzeczywistości produkowane przez przemysł wspólnotowy, który posiada niezbędne techniczne know-how i maszyny. Jak wspomniano, produkt ten nie jest aktualnie dostarczany przez przemysł wspólnotowy, z powodu silnej presji cenowej, jaką wywiera przywóz dumpingowy. Niezależnie od tego, aktualne środki w stosunku do Republiki Korei, głównego dostawcy pustego materiału sprzężonego, zostają średnio obniżone.
- (274) Na podstawie powyższego i mając na uwadze poziom przyjętych środków i zakończenie postępowania w stosunku do Tajwanu, stwierdza się, że nie oznacza to pogorszenia sytuacji użytkowników i importerów przedmiotowego produktu, jeśli pogorszenie takie w ogóle nastąpi.

#### 4. Wpływ na dostawców surowców

- (275) Przy obecnym postępowaniu współpracowało dwóch dostawców surowców, którzy udzielili odpowiedź na kwestionariusz. Są to przedsiębiorstwa przemysłu petrochemicznego dostarczające przemysłowi WPO PTA i MEG. Obydwa przedsiębiorstwa wyraźnie poparły nałożenie ceł. Jednak z punktu widzenia interesu Wspólnoty, na pozycję tych przedsiębiorstw w postępowaniu należy patrzeć w aspekcie sprzedaży przez nich surowców dla przemysłu WPO, co stanowi minimalną część ich obrotu i dlatego nałożenie lub nienałożenie środków nie zmieni istotni ich sytuacji finansowej lub handlowej.

#### 5. Aspekty środowiskowe

- (276) Jak wykazano powyżej, WPO mogą być typu pierwotnego, wykonane są wówczas z pochodnych ropy (MEG i PTA) i typu regenerowanego, wykonane z butelek i innych odpadów PET lub z połączenia obydwu typów, z pochodnych ropy lub produktów recyklingu. Komisja uznała, że w trakcie OD, przemysł wspólnotowy wykorzystywał do produkcji WPO około 60% surowców ropopochodnych i 40% surowców z recyklingu. Przemysł wspólnotowy przewiduje stopniowe zwiększanie ilości surowców pochodzących z recyklingu do produkcji WPO. Dwa przedsiębiorstwa przemysłu wspólnotowego istotnie zainstalowały w swoich zakładach produkcyjnych linie do recyklingu. Kolejny zakład zamierza zainstalować taką linię w roku 2004 i 2005.
- (277) Artykuł 6 Traktatu ustanawiającego Wspólnotę Europejską („Traktat”) uznaje ochronę środowiska za wspólny cel polityki lub działań dla realizacji celów wyznaczonych w art. 2 traktatu, włączając w to zrównoważony rozwój działalności gospodarczej. Na podstawie tego, Wspólnota Europejska uznała zapobieganie powstawaniu odpadów i gospodarkę odpadami za jeden z najważniejszych priorytetów.
- (278) Wspólnota Europejska przyjęła w szczególności prawo dotyczące opakowań i odpadów opakowaniowych<sup>11</sup>. Jedną z zasad leżących u podstaw tego prawa jest zasada recyklingu i ponownego użycia: jeśli nie można zapobiec powstaniu odpadu opakowaniowego, należy odzyskać z niego tyle materiałów, ile to możliwe, najlepiej wykorzystując metody recyklingu. W tym kontekście, Wspólnota Europejska ustaliła ostatnio, że nie później niż do 31 grudnia 2008 r., minimalny docelowy próg recyklingu dla sztucznych materiałów zawartych w odpadach opakowaniowych wynosi 22,5%<sup>12</sup>.
- (279) Stwierdzono, że wspólnotowy przemysł WPO konsumował w OD 70% produktów recyklingu butelek PET, dzięki czemu stał się głównym odbiorcą końcowym takich odpadów opakowaniowych<sup>13</sup>. Na podstawie tych danych widać, że recykling odpadów

---

<sup>11</sup> Dyrektywa 94/62/WE Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 20 grudnia 1994 r. w sprawie opakowań i odpadów opakowaniowych zmieniona dyrektywą 2004/12/WE Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 11 lutego 2004 r.

<sup>12</sup> Patrz art. 6.1 dyrektywy 94/62/WE Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 20 grudnia 1994 r. w sprawie opakowań i odpadów opakowaniowych zmienionej dyrektywą 2004/12/WE Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 11 lutego 2004 r.

<sup>13</sup> Inne zastosowania końcowe to recykling butelek, wykorzystujący 11% zebranych butelek PET, arkusze poliestrowe, wykorzystujący 7,5% oraz taśmy wykorzystujący 7,6%.

opakowaniowych z PET w Europie zależy w znacznej mierze od przemysłu WPO, ponieważ jest on ich największym odbiorcą.

- (280) Komisja uważa, że nałożenie ceł przyczyni się do zagwarantowania rentowności sektora przemysłu, posiada istotną rolę dla recyklingu odpadów opakowaniowych PET, będąc głównym odbiorcą tej gałęzi.
- (281) Powyższy wniosek nie został zmieniony przez fakt, że przemysł recyklingowy Wspólnoty również wywozi odpady PET do ChRL, jak zostało to przedstawione przez zainteresowane strony. Co więcej, okazało się, że większość odpadów opakowaniowych z PET jest konsumowana przez wspólnotowych producentów WPO.

## **6. Wnioski dotyczące interesu Wspólnoty**

- (282) Mając na względzie wszystkie powyższe czynniki, tymczasowo uznaje się, że brak jest wyraźnych przyczyn przemawiających przeciwko nałożeniu środków antydumpingowych.

## **H. ZAKOŃCZENIE POSTĘPOWANIA W STOSUNKU DO TAJWANU**

- (283) Mając na uwadze ustalenia opisane w motywie (143) i w kolejnych motywach, nie ma uzasadnienia dalszego utrzymywania aktualnie obowiązujących środków antydumpingowych w stosunku do Tajwanu. Zgodnie z art. 11 wraz z art. 9 rozporządzenia podstawowego, jeśli po konsultacjach środki ochronne nie są konieczne i brak jest zastrzeżeń ze strony Komitetu doradczego, dochodzenie lub postępowanie zostaje umorzone.
- (284) Mając na uwadze powyższe, Komisja uznała, że dalsze stosowanie aktualnych środków ochronnych w stosunku do Tajwanu nie jest konieczne i że postępowanie powinno się umorzyć.

## **I. ŚRODKI ANTYDUMPINGOWE**

### **1. Poziom usunięcia szkody**

- (285) Poziom środków antydumpingowych powinien wystarczyć do wyeliminowania szkody, jaką przemysłowi wspólnotowemu wyrządził przywóz dumpingowy, bez przekroczenia stwierdzonego marginesu dumpingu. Obliczając wielkość cła koniecznego dla wyeliminowania skutków dumpingu przynoszącego szkodę, uznano, że środki takie powinny pozwolić na to, aby przemysł wspólnotowy pokrył swoje koszty i uzyskał ogólny zysk przed opodatkowaniem, jaki mógłby rozsądnie uzyskać w normalnych warunkach konkurencji, tzn. przy braku przywozu dumpingowego. Stwierdza się, że przy braku przywozu dumpingowego, przemysł wspólnotowy powinien osiągnąć zysk przed opodatkowaniem rzędu 5%, poziom jaki uznano za odpowiedni w skardze złożonej przez przemysł wspólnotowy. W przypadku braku informacji, które świadczyłyby o czymś innym, taki poziom zysku ponownie uznano za odpowiedni.
- (286) Następnie na podstawie porównania średniej ważonej ceny importowej ustalonej w trakcie obliczeń dotyczących podcinania ceny z ceną nie powodującą szkody na produkt podobny sprzedawany przez przemysł wspólnotowy na rynku Wspólnoty przy tym samym poziomie handlu określono konieczny wzrost ceny.

(287) Cenę nie wyrządzającą szkody uzyskano poprzez takie dostosowanie ceny sprzedaży przemysłu wspólnotowego, aby odzwierciedlała powyższy margines zysku wynoszący 5%. Wszelkie różnice spowodowane takim porównaniem wyrażono następnie jako procent całkowitej wartości importu CIF.

## 2. Środki ostateczne

(288) Mając na uwadze powyższe ustalenia, stwierdza się, że zgodnie z art. 9 ust. 4 rozporządzenia podstawowego, należy nałożyć cło antydumpingowe na przywóz przedmiotowego produktu z Chińskiej Republiki Ludowej, Arabii Saudyjskiej i Republiki Korei na poziomie mniejszej ustalonej szkody lub niższego marginesu dumpingu.

(289) Na tej podstawie, stawki celne są następujące:

Kraj	Przedsiębiorstwo	PODSTAWA CŁA (%)
Chińska Republika Ludowa	Cixi Jiangnan Chemical Fiber Co.Ltd. Sanbei Town Industry Area, Cixi City, Prowincja Zhejiang	26,3
	Far Eastern Industries (Shanghai) Ltd. 31-33F, Baoan Tower, N°800, Dongfang Road, Pudong New District, 200122, Szanghaj	4,9
	Hangzhou An Shun Pettechs Fibre Industry Co. Ltd. N°.37, East Avenue, Fu-Yang Town, Hangzhou, Prowincja Zhejiang	18,6
	Deqing An Shun Pettechs Fibre Industry Co.Ltd. N°.9, Cangqian Road, Chengguan Town Deqing County	18,6
	Kunshan An Shun Pettechs Fibre Industry Co.Ltd N°.78, Huting Road, Bacheng Town, Kunshan, Prowincja Jiangsu	18,6



	Jiangyin Changlong Chemical Fiber Co.Ltd Houxiang Industrial Zone, Changjing, Jiangsu 214411	24,6
	Xiake Color Spinning Co.Ltd N° .39, East Street, Mazhen, Jiangyin, Jiangsu 214406	80,2
	Wszystkie pozostałe firmy	80,2
<b>Arabia Saudyjska</b>	National Polyester Fibers Factory P.O. Box 42185, Riyadh 11541	20,9
	Saudi Basic Industries Corporation (Sabic) P.O. Box 5101, Riyadh 11422	20,9
	Arabian Industrial Fibres Przedsiębiorstwo (Ibn Rushd) P.O.Box 30701, Yanbu Al- Sinaiyah 21447	20,9
	Wszystkie pozostałe firmy	20,9
<b>Republika Korei</b>	Huvis Corporation 151-7, Samsung-dong, Gangnam-gu, Seul	5,7
	Saehan Industries Inc 254-8, Kongduk-dong, Mapo-ku, Seul	10,6
	Sung Lim Co., Ltd. RM 911, Dae-Young Bldg, 44-1, Youido-Dong, Youngdungpo-ku, Seul	0
	Dongwoo Industry Co. Ltd. 729, Geochon-Ri, Bongwha-up, Bongwha- Kun, Kyongsangbuk-do	6,0
	East Young Co. Ltd. Bongwan #202, Gumi Techno Business Center, 267 Gongdan-Dong, Gumi-si, Kyungbuk, Korea	6,0
	Estal Industrial Co. 845 Hokyedong, Yangsan-City, Kyungnam	6,0
	Geum Poong Corporation 62-2, Gachun-Ri, Samnam-Myon, Ulju-Ku, Ulsan-shi	6,0
	Keon Baek Co. Ltd. 1188-3, Shinsang-Ri, Jinryang-Eup, Kyongsan-si, Kyungbuk-do	6,0

	Samheung Co. Ltd. 557-12, Dongkyu-Ri, Pochon-Eub Pochon-Kun, Kyungki-do	6,0
	Wszystkie pozostałe firmy	10,6

- (290) Poszczególne antydumpingowe stawki celne dla przedsiębiorstwa określono na podstawie ustaleń niniejszego dochodzenia. Stawka taka odzwierciedla więc sytuację, jaką zastano w trakcie dochodzenia odnośnie danego przedsiębiorstwa. Te stawki celne (w przeciwieństwie do cła ogólnokrajowego dotyczącego „Wszystkich pozostałych firm”) dotyczą wyłącznie przywozu produktu pochodzącego z rozważanych krajów i wytwarzanego przez dane przedsiębiorstwo, a więc przez konkretną, wymienioną osobę prawną. Z tej stawki nie mogą korzystać produkty importowane wytwarzane przez inne przedsiębiorstwo nie określone dokładnie w operacyjnej części tego rozporządzenia przy użyciu nazwy i adresu oraz podmioty powiązane z przedsiębiorstwem, które zostało dokładnie podane i produkty takie podlegają stawce celnej dla „Wszystkich pozostałych firm”.
- (291) Wszelkie wnioski w sprawie stosowania poszczególnych stawek cel antydumpingowych dla przedsiębiorstw (np. w wyniku zmiany nazwy podmiotu lub powstania nowych podmiotów produkujących lub handlowych) powinno natychmiast skierować się do Komisji<sup>14</sup> wraz z wszelkimi stosownymi informacjami, w szczególności dotyczącymi jakichkolwiek zmian w działalności przedsiębiorstwa związanych z produkcją, sprzedażą krajową i eksportową, np. zmiana nazwy lub zmiana w podmiotach produkujących i handlowych. W miarę potrzeby, Komisja po konsultacjach z Komitetem Doradczym proponuje odpowiednią zmianę rozporządzenia, aktualizując wykaz przedsiębiorstw korzystających z indywidualnych stawek celnych.

### **3. Zobowiązania**

- (292) Jeden współpracujący producent eksportujący z Arabii Saudyjskiej zaproponował zobowiązania cenowe zgodnie z art. 8 ust. 1 rozporządzenia podstawowego. Jednakże minimalne ceny początkowo zaoferowane przez tego producenta eksportującego nie wyeliminowały szkodliwych efektów dumpingu. To samo odnosi się do skorygowanej oferty otrzymanej od tego samego przedsiębiorstwa. Co więcej, struktura sprzedaży tego przedsiębiorstwa we Wspólnocie nie pozwoliłaby na skuteczne monitorowanie tego zobowiązania. Z tego powodu oferta musiała zostać odrzucona.
- (293) Dwóch chińskich producentów eksportujących zaproponowało zobowiązanie, które było popierane przez stowarzyszenie użytkowników. Jednakże oferta ta nie mogła zostać przyjęta, ponieważ oznaczałaby ona wyłączenie pewnej ilości wywozów z

<sup>14</sup> Komisja Europejska  
Dyrekcja Generalna ds. Handlu  
J-79 05/16  
Rue de la Loi/Wetstraat 200  
B-1049 Bruksela

zakresu ostatecznych środków, co nie byłoby wystarczające do usunięcia szkody dla przemysłu wspólnotowego. Eksporterzy ci zaproponowali minimalną cenę mającą zastosowanie do wszystkich wywozów do Wspólnoty, ale będącą na poziomie, który nie eliminował szkodliwych efektów dumpingu. Z tego względu oferty musiały zostać odrzucone. Ponadto nie można było zaakceptować ustalenia różnych cen minimalnych w przypadku różnych typów produktów, które nie są łatwe do rozróżnienia po przywozie. Uczyniłoby to zobowiązanie do respektowania minimalnych cen łatwym do obejścia. Ponadto postępowanie ujawniło, że rachunkowość eksporterów nie była zgodna z międzynarodowymi standardami rachunkowości, co uczyniłoby monitorowanie przedsiębiorstwa szczególnie trudnym.

- (294) Inny chiński producent eksportujący, któremu nie przyznano statusu MET ani IT, zaproponował zobowiązanie, zgodnie z którym wzrosłyby ceny wywozu do Wspólnoty. Oprócz faktu, że zaproponowany wzrost cen nie eliminował stworzonego szkodliwego dumpingu, procedurą Komisji jest nieakceptowanie zobowiązań od przedsiębiorstw, którym nie przyznano statusu MET ani IT, ponieważ w takich przypadkach nie można ustalić poszczególnego określenia dumpingu. Na tej podstawie zobowiązanie tego producenta eksportującego musiało zostać odrzucone.

PRZYJMUJE NINIEJSZE ROZPORZĄDZENIE:

*Artykuł 1*

1. Nakłada się ostateczne cło antydumpingowe na przywóz syntetycznych włókien odcinkowych z poliestru, niezgrzeblonych, nieczesanych, ani w inny sposób nieprzerobionych do przędzenia, sklasyfikowanych w ramach kodu CN 5503 20 00 pochodzących z Chińskiej Republiki Ludowej i Arabii Saudyjskiej.
2. Stawka cła mającego zastosowanie do ceny netto franco granica Wspólnoty, przed ocleniem, na niżej opisane produkty:

<b>Kraj</b>	<b>Producent</b>	<b>Stawka celna(%)</b>	<b>Dodatki wy kod Taric</b>
<b>Chińska Republika Ludowa</b>	Cixi Jiangnan Chemical Fiber Co.Ltd. Sanbei Town Industry Area, Cixi City, Prowincja Zhejiang	26,3	A590
	Far Eastern Industries (Shanghai) Ltd. 31-33F, Baoan Tower, N°800, Dongfang Road, Pudong New District, 200122, Szanghaj	4,9	A591
	Hangzhou An Shun Pettechs Fibre Industry Co. Ltd. N°.37, East Avenue, Fu-Yang Town, Hangzhou, Prowincja Zhejiang	18,6	A592
	Deqing An Shun Pettechs Fibre Industry Co.Ltd. N°.9, Cangqian Road, Chengguan Town Deqing County		
	Kunshan An Shun Pettechs Fibre Industry Co.Ltd N°.78, Huting Road, Bacheng Town, Kunshan, Prowincja Jiangsu		
	Jiangyin Changlong Chemical Fiber Co.Ltd Houxiang Industrial Zone, Changjing, Jiangsu 214411	24,6	A595
	Wszystkie pozostałe firmy	80,2	A999

<b>Arabia Saudyjska</b>	National Polyester Fibers Factory P.O. Box 42185, Riyadh 11541	20,9	A597
	Saudi Basic Industries Corporation (Sabic) P.O. Box 5101, Riyadh 11422	20,9	A598
	Arabian Industrial Fibres Przedsiębiorstwo (Ibn Rushd) P.O.Box 30701, Yanbu Al- Sinaiyah 21447		
	Wszystkie pozostałe firmy	20,9	A999

3. O ile odrębne przepisy nie stanowią inaczej, stosowane są obowiązujące przepisy celne.

#### *Artykuł 2*

Część tabeli w art. 1 ust. 2 rozporządzenia Rady (WE) nr 2852/2000 dotycząca ostatecznych stawek cła antydumpingowego mających zastosowanie do przywozu syntetycznych włókien odcinkowych z poliestru, niezgrzeblonych, nieczesanych, ani w inny sposób nieprzerobionych do przędzenia, sklasyfikowanych w ramach kodu CN 5503 20 00 pochodzących z Republiki Korei, zastępuje się poniższą tabelą:

<b>Republika Korei</b>	<b>Producent</b>	<b>Stawka celna(%)</b>	<b>Dodatki wy kod Taric</b>
	Huvis Corporation 151-7, Samsung-dong, Gangnam-gu, Seul	5,7	A151
	Saehan Industries Inc 254-8, Kongduk-dong, Mapo-ku, Seul	10,6	A599
	Sung Lim Co., Ltd. RM 911, Dae-Young Bldg, 44-1; Youido-Dong, Youngdungpo-ku; Seul	0	A154
	Dongwoo Industry Co. Ltd. 729, Geochon-Ri, Bongwha-up, Bongwha-Kun, Kyongsangbuk-do	6,0	A608
	East Young Co. Ltd. Bongwan #202, Gumi Techno Business Center, 267 Gongdan-Dong, Gumi-si, Kyungbuk	6,0	A609
	Estal Industrial Co. 845 Hokyedong, Yangsan-City, Kyungnam	6,0	A610
	Geum Poong Corporation 62-2, Gachun-Ri, Samnam-Myon, Ulju-Ku, Ulsan-shi	6,0	A611
	Keon Baek Co. Ltd. 1188-3, Shinsang-Ri, Jinryang-Eup, Kyongsan-si, Kyungbuk-do	6,0	A612
	Samheung Co. Ltd. 557-12, Dongkyu-Ri, Pochon-Eub Pochon-Kun, Kyungki-do	6,0	A613
	Wszystkie pozostałe firmy	10,6	A999

#### *Artykuł 3*

Niniejszym kończy się postępowanie antydumpingowe w sprawie przywozu włókien syntetycznych z poliestru pochodzących z Tajwanu.

#### *Artykuł 4*

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

Niniejsze rozporządzenie wiąże w całości i jest bezpośrednio stosowane we wszystkich Państwach Członkowskich.

Sporządzono w Brukseli, dnia.

*W imieniu Rady  
Przewodniczący  
[...]*