# Dziennik Urzędowy L 258

## Unii Europejskiej

Rocznik 60

Wydanie polskie **Legislacja** 6 października 2017


Spis treści


II *Akty o charakterze nieustawodawczym*

UMOWY MIĘDZYNARODOWE

★ **Decyzja Rady (UE) 2017/1792 z dnia 29 maja 2017 r. w sprawie podpisania, w imieniu Unii, i tymczasowego stosowania Umowy dwustronnej pomiędzy Unią Europejską a Stanami Zjednoczonymi Ameryki w sprawie środków ostrożnościowych odnoszących się do ubezpieczeń i reasekuracji** ..... 1

★ **Decyzja Rady (UE) 2017/1793 z dnia 15 września 2017 r. zmieniająca decyzję (UE) 2017/1792 w sprawie podpisania, w imieniu Unii, i tymczasowego stosowania Umowy dwustronnej pomiędzy Unią Europejską a Stanami Zjednoczonymi Ameryki w sprawie środków ostrożnościowych odnoszących się do ubezpieczeń i reasekuracji** ..... 3

**Umowa dwustronna pomiędzy Unią Europejską a Stanami Zjednoczonymi Ameryki w sprawie środków ostrożnościowych odnoszących się do ubezpieczeń i reasekuracji** ..... 4

ROZPORZĄDZENIA

★ **Rozporządzenie wykonawcze Komisji (UE) 2017/1794 z dnia 5 października 2017 r. ustalające stopy procentowe, które mają być stosowane do obliczania kosztów finansowania środków interwencyjnych obejmujących zakup, przechowywanie i zbyt zapasów, na rok budżetowy 2018 EFRG** ..... 22

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

Rozporządzenie wykonawcze Komisji (UE) 2017/1796 z dnia 5 października 2017 r. ustalające współczynnik przydziału, jaki należy zastosować do wniosków o wydanie pozwoleń na wywóz sera do Stanów Zjednoczonych Ameryki w 2018 r. w ramach kontyngentów, o których mowa w rozporządzeniu (WE) nr 1187/2009 ..... 124


PL

Akty, których tytuły wydrukowano zwykłą czcionką, odnoszą się do bieżącego zarządzania sprawami rolnictwa i generalnie zachowują ważność przez określony czas.

Tytuły wszystkich innych aktów poprzedza gwiazdka, a drukuje się je czcionką pogrubioną.

DECYZJE

★ **Decyzja Komisji (UE) 2017/1797 z dnia 23 maja 2017 r. w sprawie pomocy państwa SA.42393 (2016/C) (ex 2015/N) wdrożonej przez Niemcy na rzecz określonych konsumentów końcowych (obniżona dopłata kogeneracyjna) oraz SA.47887 (2017/N), którą Niemcy planują wdrożyć w celu rozszerzenia systemu wsparcia dla kogeneracji w odniesieniu do instalacji CHP używanych w sieciach zamkniętych** *(notyfikowana jako dokument nr C(2017) 3400)* [1] ..... 127

[1] Tekst mający znaczenie dla EOG.

II

*(Akty o charakterze nieustawodawczym)*

# UMOWY MIĘDZYNARODOWE

## DECYZJA RADY (UE) 2017/1792

**z dnia 29 maja 2017 r.**

**w sprawie podpisania, w imieniu Unii, i tymczasowego stosowania Umowy dwustronnej pomiędzy Unią Europejską a Stanami Zjednoczonymi Ameryki w sprawie środków ostrożnościowych odnoszących się do ubezpieczeń i reasekuracji**

RADA UNII EUROPEJSKIEJ,

uwzględniając Traktat o funkcjonowaniu Unii Europejskiej, w szczególności jego art. 114 w związku z jego art. 218 ust. 5,

uwzględniając wniosek Komisji Europejskiej,

a także mając na uwadze, co następuje:

(1) W dniu 21 kwietnia 2015 r. Rada upoważniła Komisję do rozpoczęcia negocjacji ze Stanami Zjednoczonymi Ameryki dotyczących umowy w sprawie reasekuracji. Negocjacje zakończyły się pomyślnie w drodze wymiany listów między głównymi negocjatorami w dniu 12 stycznia 2017 r.

(2) Umowa dwustronna pomiędzy Unią Europejską a Stanami Zjednoczonymi Ameryki w sprawie środków ostrożnościowych odnoszących się do ubezpieczeń i reasekuracji (zwana dalej „Umową") powinna zostać podpisana.

(3) W celu umożliwienia ustanowienia Wspólnego Komitetu powołanego na mocy Umowy, który to komitet będzie stanowił dla Unii i Stanów Zjednoczonych Ameryki forum wymiany informacji na temat prawidłowego wdrażania Umowy, a także w celu umożliwienia wdrożenia zharmonizowanych praktyk przez organy nadzoru w Unii w odniesieniu do nadzoru nad grupą, które to praktyki są już możliwe na podstawie obowiązujących ram prawnych Unii w tej dziedzinie, art. 4 i 7 Umowy powinny być stosowane tymczasowo, do czasu zakończenia procedur niezbędnych do zawarcia Umowy,

PRZYJMUJE NINIEJSZĄ DECYZJĘ:

*Artykuł 1*

Niniejszym upoważnia się do podpisania, w imieniu Unii, Umowy dwustronnej pomiędzy Unią Europejską a Stanami Zjednoczonymi Ameryki w sprawie środków ostrożnościowych odnoszących się do ubezpieczeń i reasekuracji, z zastrzeżeniem jej zawarcia.

Tekst Umowy dołącza się do niniejszej decyzji.

*Artykuł 2*

Przewodniczący Rady zostaje niniejszym upoważniony do wyznaczenia osoby lub osób umocowanych do podpisania Umowy w imieniu Unii.

*Artykuł 3*

Art. 4 i 7 Umowy stosuje się tymczasowo zgodnie z art. 9 i 10 Umowy ([1]) w oczekiwaniu na zakończenie procedur niezbędnych do jej zawarcia.

*Artykuł 4*

Komisja reprezentuje Unię we Wspólnym Komitecie przewidzianym w art. 7 Umowy po wysłuchaniu opinii Grupy Roboczej Rady ds. Usług Finansowych oraz informuje tę grupę roboczą w stosownych przypadkach, co najmniej raz do roku, o postępach we wdrażaniu Umowy.

*Artykuł 5*

Stanowiska, które mają być wyrażone w imieniu Unii, są przyjmowane zgodnie z Traktatami, czyli przez Radę zgodnie z art. 16 ust. 1 Traktatu o Unii Europejskiej lub art. 218 ust. 9 Trakatatu o Funkcjonowaniu Unii Europejskiej.

*Artykuł 6*

Niniejsza decyzja wchodzi w życie z dniem jej przyjęcia.

Sporządzono w Brukseli dnia 29 maja 2017 r.

*W imieniu Rady*
C. CARDONA
*Przewodniczący*

([1]) Data rozpoczęcia tymczasowego stosowania Umowy zostanie opublikowana w *Dzienniku Urzędowym Unii Europejskiej* przez Sekretariat Generalny Rady.

# DECYZJA RADY (UE) 2017/1793

## z dnia 15 września 2017 r.

## zmieniająca decyzję (UE) 2017/1792 w sprawie podpisania, w imieniu Unii, i tymczasowego stosowania Umowy dwustronnej pomiędzy Unią Europejską a Stanami Zjednoczonymi Ameryki w sprawie środków ostrożnościowych odnoszących się do ubezpieczeń i reasekuracji

RADA UNII EUROPEJSKIEJ,

uwzględniając Traktat o funkcjonowaniu Unii Europejskiej, w szczególności jego art. 114 w związku z jego art. 218 ust. 5,

uwzględniając wniosek Komisji Europejskiej,

a także mając na uwadze, co następuje:

(1) W dniu 21 kwietnia 2015 r. Rada upoważniła Komisję do rozpoczęcia negocjacji ze Stanami Zjednoczonymi Ameryki dotyczących umowy w sprawie reasekuracji. Negocjacje zakończyły się pomyślnie w drodze wymiany listów między głównymi negocjatorami w dniu 12 stycznia 2017 r.

(2) Umowa powinna zostać podpisana w imieniu Unii Europejskiej w języku angielskim, z zastrzeżeniem jej zawarcia w późniejszym terminie. W tym celu należy odpowiednio zmienić decyzję (UE) 2017/1792 ([1]),

PRZYJMUJE NINIEJSZĄ DECYZJĘ:

*Artykuł 1*

W decyzji (UE) 2017/1792 wprowadza się następujące zmiany:

1) art. 2 otrzymuje brzmienie:

„*Artykuł 2*

Przewodniczący Rady zostaje niniejszym upoważniony do wyznaczenia osoby lub osób umocowanych do podpisania Umowy w imieniu Unii, a także wymiany listów między Unią Europejską a Stanami Zjednoczonymi Ameryki dotyczącej uzgodnień językowych. Podpisanie umowy następuje wraz z podpisaniem wymiany listów.";

2) dodaje się artykuł w brzmieniu:

„*Artykuł 3a*

Umowa zostaje podpisana w języku angielskim. Zgodnie z prawem Unii umowa zostaje sporządzona przez Unię również w języku bułgarskim, chorwackim, czeskim, duńskim, estońskim, fińskim, francuskim, greckim, hiszpańskim, litewskim, łotewskim, maltańskim, niderlandzkim, niemieckim, polskim, portugalskim, rumuńskim, słowackim, słoweńskim, szwedzkim, węgierskim i włoskim. Te dodatkowe wersje językowe należy uznać za autentyczne poprzez wymianę not dyplomatycznych między Unią Europejską a Stanami Zjednoczonymi Ameryki. Wszystkie wersje uznane za autentyczne są równorzędne.".

*Artykuł 2*

Niniejsza decyzja wchodzi w życie z dniem jej przyjęcia.

Sporządzono w Brukseli 15 września 2017 r.

*W imieniu Rady*
M. MAASIKAS
*Przewodniczący*

([1]) Decyzja Rady (UE) 2017/1792 z dnia 29 maja 2017 r. w sprawie podpisania, w imieniu Unii, i tymczasowego stosowania Umowy dwustronnej pomiędzy Unią Europejską a Stanami Zjednoczonymi Ameryki w sprawie środków ostrożnościowych odnoszących się do ubezpieczeń i reasekuracji (zob. s. 1 niniejszego Dziennika Urzędowego).

TŁUMACZENIE

# UMOWA DWUSTRONNA

## pomiędzy Unią Europejską a Stanami Zjednoczonymi Ameryki w sprawie środków ostrożnościowych odnoszących się do ubezpieczeń i reasekuracji

Preambuła

Unia Europejska („UE") i Stany Zjednoczone Ameryki („Stany Zjednoczone" lub „USA"), będące Stronami niniejszej Umowy,

działając we wspólnym celu ochrony uprawnionych z polis ubezpieczeniowych i reasekuracyjnych oraz innych konsumentów, z poszanowaniem systemu nadzoru i regulacji ubezpieczeń i reasekuracji każdej ze Stron;

potwierdzając, że dla Stanów Zjednoczonych środki ostrożnościowe obowiązujące w Unii Europejskiej, wraz z wymogami i zobowiązaniami przewidzianymi w niniejszej Umowie, zapewniają poziom ochrony ubezpieczonych i innych konsumentów w odniesieniu do cesji reasekuracyjnych i nadzoru nad grupą zgodny z wymogami ustawy o Federalnym Biurze Ubezpieczeń z 2010 r.;

uznając coraz większą potrzebę współpracy pomiędzy organami nadzoru UE i USA obejmującej wymianę informacji poufnych, z uwagi na rosnącą globalizację rynków ubezpieczeń i reasekuracji;

biorąc pod uwagę to, że praktyczne ustalenia dotyczące współpracy transgranicznej mają podstawowe znaczenie dla nadzoru nad ubezpieczycielami i reasekuratorami zarówno w stabilnych czasach, jak i w czasie kryzysu;

uwzględniając wymieniane pomiędzy Stronami informacje na temat ich ram regulacyjnych i po starannej analizie tych ram;

odnotowując korzyści dla ubezpieczycieli i reasekuratorów działających na terytorium każdej ze Stron wynikające ze zwiększenia pewności regulacyjnej przy stosowaniu ram regulacyjnych ubezpieczeń i reasekuracji;

uznając efekty ograniczenia ryzyka wynikające z umów reasekuracji w kontekście transgranicznym, o ile spełnione są obowiązujące warunki ostrożnościowe oraz uwzględniona jest ochrona ubezpieczonych i innych konsumentów;

uznając, że nadzór nad grupami ubezpieczeniowymi i reasekuracyjnymi umożliwia organom nadzoru sformułowanie trafnej oceny sytuacji finansowej takich grup;

uznając potrzebę grupowego wymogu kapitałowego lub grupowej oceny w przypadku ubezpieczycieli i reasekuratorów stanowiących część grupy działającej na terytorium obu Stron oraz uznając, że grupowy wymóg kapitałowy lub grupowa ocena na poziomie światowej jednostki dominującej mogą opierać się na podejściu Strony Siedziby;

potwierdzając znaczenie specyfikacji dotyczących grupowego wymogu kapitałowego lub grupowej oceny dla nadzoru nad grupą oraz, w uzasadnionych przypadkach, stosowania środków naprawczych, zapobiegawczych lub innych środków zaradczych przez organ nadzoru w oparciu o ten wymóg lub tę ocenę; oraz

zachęcając do wymiany informacji pomiędzy organami nadzoru w celu sprawowania nadzoru nad ubezpieczycielami i reasekuratorami w interesie ubezpieczonych i innych konsumentów,

niniejszym uzgadniają:

*Artykuł 1*

**Cele**

Niniejsza Umowa dotyczy:

a) zniesienia, pod określonymi warunkami, wymogów dotyczących obecności na rynku lokalnym wprowadzanych przez jedną ze Stron lub jej organy nadzoru wobec reasekuratora przejmującego ryzyko, który posiada siedzibę główną lub stałą siedzibę na terytorium drugiej Strony, jako warunku zawarcia umowy reasekuracji z ubezpieczycielem cedującym ryzyko, który posiada siedzibę główną lub stałą siedzibę na terytorium pierwszej Strony, lub warunku zezwolenia ubezpieczycielowi cedującemu ryzyko na uznanie należności z tytułu reasekuracji lub z tytułu efektów ograniczenia ryzyka wynikających z takiej umowy reasekuracji;

b) zniesienia, pod określonymi warunkami, wymogów dotyczących zabezpieczenia wprowadzanych przez jedną ze Stron lub jej organy nadzoru wobec reasekuratora przejmującego ryzyko, który posiada siedzibę główną lub stałą siedzibę na terytorium drugiej Strony, jako warunku zawarcia umowy reasekuracji z ubezpieczycielem cedującym ryzyko, który posiada siedzibę główną lub stałą siedzibę na terytorium pierwszej Strony, lub warunku zezwolenia ubezpieczycielowi cedującemu ryzyko na uznanie należności z tytułu reasekuracji lub z tytułu efektów ograniczenia ryzyka wynikających z takiej umowy reasekuracji;

c) roli organów nadzoru Strony Przyjmującej i Strony Siedziby w odniesieniu do grupowego nadzoru ostrożnościowego nad grupą ubezpieczeniową lub reasekuracyjną, której światowa jednostka dominująca znajduje się na terytorium Strony Siedziby, w tym, pod określonymi warunkami, (i) zniesienia na poziomie światowej jednostki dominującej wymogów ostrożnościowych Strony Przyjmującej dotyczących wypłacalności w sektorze ubezpieczeń oraz jej wymogów kapitałowych i wymogów w zakresie zarządzania i sprawozdawczości oraz (ii) postanowienia, że to organ nadzoru Siedziby, a nie Przyjmujący organ nadzoru będzie sprawował nadzór ostrożnościowy nad grupą ubezpieczeniową na poziomie światowym, bez uszczerbku dla nadzoru grupowego sprawowanego przez Stronę Przyjmującą nad grupą ubezpieczeniową lub reasekuracyjną na poziomie jednostki dominującej na jej terytorium; oraz

d) wzajemnego wspierania przez Strony wymiany informacji pomiędzy organami nadzoru każdej ze Stron i zalecanych praktyk dotyczących takiej wymiany.

*Artykuł 2*

**Definicje**

Na użytek niniejszej Umowy stosuje się następujące definicje:

a) „ubezpieczyciel cedujący ryzyko" oznacza ubezpieczyciela lub reasekuratora, który w ramach umowy reasekuracji jest kontrahentem reasekuratora przejmującego ryzyko;

b) „zabezpieczenie" oznacza aktywa, takie jak środki pieniężne i akredytywy, oddawane w zastaw przez reasekuratora na rzecz ubezpieczyciela lub reasekuratora cedującego ryzyko w celu zagwarantowania lub zabezpieczenia zobowiązań reasekuratora przejmującego ryzyko wobec ubezpieczyciela cedującego ryzyko wynikających z umowy reasekuracji;

c) „uznanie należności z tytułu reasekuracji lub z tytułu efektów ograniczenia ryzyka wynikających z umów reasekuracji" oznacza przewidziane w ostrożnościowych ramach regulacyjnych prawo ubezpieczyciela cedującego ryzyko do uznania kwot należnych od reasekuratorów przejmujących ryzyko, wynikających z wypłaconych i niewypłaconych odszkodowań z tytułu cesji ryzyka, odpowiednio jako pozycji aktywów lub pomniejszenia zobowiązań;

d) „grupa" oznacza co najmniej dwie jednostki, z których co najmniej jedna jest zakładem ubezpieczeń lub zakładem reasekuracji, a jedna z nich sprawuje kontrolę nad co najmniej jednym zakładem ubezpieczeń lub zakładem reasekuracji lub inną jednostką nieregulowaną;

e) „nadzór nad grupą" oznacza sprawowanie nadzoru regulacyjnego i ostrożnościowego nad grupą ubezpieczeniową lub reasekuracyjną przez organ nadzoru w celu, między innymi, ochrony ubezpieczonych i innych konsumentów oraz wspierania stabilności finansowej i ogólnego zaangażowania;

f) „Strona Siedziby" oznacza Stronę, na której terytorium światowa jednostka dominująca grupy ubezpieczeniowej lub reasekuracyjnej bądź zakładu ubezpieczeń lub zakładu reasekuracji ma swoją siedzibę główną lub stałą siedzibę;

g) „organ nadzoru Siedziby" oznacza organ nadzoru Strony Siedziby;

h) „Strona Przyjmująca" oznacza Stronę, na której terytorium grupa ubezpieczeniowa lub reasekuracyjna bądź zakład ubezpieczeń lub zakład reasekuracji dokonuje operacji, niebędącą terytorium, na którym światowa jednostka dominująca grupy ubezpieczeniowej lub reasekuracyjnej bądź zakładu ubezpieczeń lub zakładu reasekuracji ma swoją siedzibę główną lub stałą siedzibę;

i) „Przyjmujący organ nadzoru" oznacza organ nadzoru Strony Przyjmującej;

j) „ubezpieczyciel" oznacza jednostkę, która posiada zezwolenie lub licencję na podejmowanie lub wykonywanie działalności w zakresie ubezpieczeń bezpośrednich;

k) „jednostka dominująca" oznacza jednostkę regulowaną lub nieregulowaną, która bezpośrednio lub pośrednio jest właścicielem innej jednostki lub jednostkę tę kontroluje;

l) „dane osobowe" oznaczają wszelkie informacje dotyczące zidentyfikowanej lub możliwej do zidentyfikowania osoby fizycznej;

m) „reasekurator" oznacza jednostkę, która posiada zezwolenie lub licencję na podejmowanie lub wykonywanie działalności reasekuracyjnej;

n) „działalność reasekuracyjna" oznacza działalność polegającą na przejmowaniu ryzyka scedowanego przez ubezpieczyciela lub przez innego reasekuratora;

o) „umowa reasekuracji" oznacza umowę, na mocy której reasekurator przejmujący ryzyko przejmuje ryzyko scedowane przez ubezpieczyciela lub reasekuratora;

p) „organ nadzoru" oznacza dowolny organ nadzoru nad działalnością ubezpieczeniową i reasekuracyjną w Unii Europejskiej lub w Stanach Zjednoczonych;

q) „jednostka" oznacza każdy podmiot prowadzący działalność gospodarczą;

r) „Stan USA" oznacza każdy stan, wspólnotę, terytorium lub posiadłość Stanów Zjednoczonych, Dystrykt Kolumbii, Wspólnotę Portoryka, Wspólnotę Marianów Północnych, Samoa Amerykańskie, Guam lub Wyspy Dziewicze Stanów Zjednoczonych;

s) „na poziomie światowym" oznacza wszystkie operacje lub działania danej grupy, bez względu na to, gdzie mają miejsce; oraz

t) „światowa jednostka dominująca" oznacza jednostkę dominującą najwyższego szczebla w danej grupie.

*Artykuł 3*

**Reasekuracja**

1. Z zastrzeżeniem warunków określonych w ust. 4, żadna Strona nie może – i zapewnia, aby jej organy nadzoru ani inne właściwe organy tego nie czyniły – na zasadzie warunku umożliwiającego reasekuratorowi przejmującemu ryzyko, który posiada siedzibę główną lub stałą siedzibę na terytorium drugiej Strony (zwanemu poniżej do celów art. 3 „Reasekuratorem Przejmującym Strony Siedziby"), zawarcie umowy reasekuracji z ubezpieczycielem cedującym ryzyko, który posiada siedzibę główną lub stałą siedzibę na terytorium pierwszej Strony (zwanym poniżej do celów art. 3 „Ubezpieczycielem Cedującym Strony Przyjmującej"):

a) utrzymywać lub przyjmować żadnych wymogów dotyczących przekazania zabezpieczenia w związku z cesjami ze strony Ubezpieczyciela Cedującego Strony Przyjmującej na rzecz Reasekuratora Przejmującego Strony Siedziby ani żadnych powiązanych wymogów w zakresie sprawozdawczości związanych z takim zniesionym zabezpieczeniem, ani

b) utrzymywać lub przyjmować żadnych nowych wymogów o zasadniczo takim samym skutku regulacyjnym dla Reasekuratora Przejmującego Strony Siedziby jak wymogi dotyczące zabezpieczenia zniesione na mocy niniejszej Umowy ani żadnych wymogów w zakresie sprawozdawczości związanych z takim zniesionym zabezpieczeniem,

które to wymogi, w przypadku określonym w lit. a) albo b), skutkowałyby mniej korzystnym traktowaniem Reasekuratorów Przejmujących Strony Siedziby niż traktowanie reasekuratorów przejmujących ryzyko, którzy posiadają siedzibę główną lub stałą siedzibę na terytorium podlegającym temu samemu organowi nadzoru co Ubezpieczyciel Cedujący Strony Przyjmującej. Na mocy niniejszego ustępu nie zabrania się Stronie, na której terytorium ubezpieczyciel cedujący ryzyko posiada siedzibę główną lub stałą siedzibę (zwanej poniżej do celów art. 3 „Stroną Przyjmującą"), ani jej organom nadzoru stosowania wymogów stanowiących warunek umożliwiający Reasekuratorom Przejmującym Strony Siedziby zawarcie umowy reasekuracji z Ubezpieczycielem Cedującym Strony Przyjmującej, jeżeli te same wymogi mają zastosowanie do umów reasekuracji pomiędzy ubezpieczycielem cedującym ryzyko i reasekuratorem przejmującym ryzyko, którzy posiadają siedziby główne lub stałe siedziby na terytorium podlegającym temu samemu organowi nadzoru.

2. Z zastrzeżeniem warunków określonych w ust. 4, Strona Przyjmująca nie może – i zapewnia, aby jej organy nadzoru ani inne właściwe organy tego nie czyniły – na zasadzie warunku umożliwiającego Ubezpieczycielowi Cedującemu Strony Przyjmującej uznanie należności z tytułu reasekuracji lub z tytułu efektów ograniczenia ryzyka wynikających z umów reasekuracji zawartych z Reasekuratorem Przejmującym Strony Siedziby:

a) utrzymywać lub przyjmować żadnych wymogów dotyczących przekazania zabezpieczenia w związku z cesjami ze strony Ubezpieczyciela Cedującego Strony Przyjmującej na rzecz Reasekuratora Przejmującego Strony Siedziby ani żadnych powiązanych wymogów w zakresie sprawozdawczości związanych z takim zniesionym zabezpieczeniem, ani

b) utrzymywać lub przyjmować żadnych nowych wymogów o zasadniczo takim samym skutku regulacyjnym dla Reasekuratora Przejmującego Strony Siedziby jak wymogi dotyczące zabezpieczenia zniesione na mocy niniejszej Umowy ani żadnych wymogów w zakresie sprawozdawczości związanych z takim zniesionym zabezpieczeniem,

które to wymogi, w przypadku określonym w lit. a) albo b), skutkowałyby mniej korzystnym traktowaniem Reasekuratorów Przejmujących Strony Siedziby niż traktowanie reasekuratorów przejmujących ryzyko, którzy posiadają siedzibę główną lub stałą siedzibę na terytorium podlegającym temu samemu organowi nadzoru co Ubezpieczyciel Cedujący Strony Przyjmującej. Na mocy niniejszego ustępu nie zabrania się Stronie Przyjmującej ani jej organom nadzoru stosowania wymogów stanowiących warunek umożliwiający Ubezpieczycielowi Cedującemu Strony Przyjmującej

uznanie należności z tytułu reasekuracji lub z tytułu efektów ograniczenia ryzyka wynikających z umów reasekuracji zawartych z Reasekuratorem Przejmującym Strony Siedziby, jeżeli te same wymogi mają zastosowanie do umów reasekuracji pomiędzy ubezpieczycielem cedującym ryzyko i reasekuratorem przejmującym ryzyko, którzy posiadają siedziby główne lub stałe siedziby na terytorium podlegającym temu samemu organowi nadzoru.

3. Z zastrzeżeniem warunków określonych w ust. 4, Strona Przyjmująca nie może – i zapewnia, aby, odpowiednio, jej organy nadzoru ani inne właściwe organy tego nie czyniły – na zasadzie warunku zawarcia umowy reasekuracji z Ubezpieczycielem Cedującym Strony Przyjmującej lub warunku umożliwiającego Ubezpieczycielowi Cedującemu Strony Przyjmującej uznanie należności z tytułu takiej reasekuracji lub z tytułu efektów ograniczenia ryzyka wynikających z takiej umowy reasekuracji:

a) utrzymywać lub przyjmować żadnych wymogów zobowiązujących Reasekuratora Przejmującego Strony Siedziby do obecności na rynku lokalnym, ani

b) utrzymywać lub przyjmować żadnych nowych wymogów o zasadniczo takim samym skutku regulacyjnym dla Reasekuratora Przejmującego Strony Siedziby jak wymóg obecności na rynku lokalnym,

które to wymogi, w przypadku określonym w lit. a) albo b), skutkowałyby mniej korzystnym traktowaniem Reasekuratora Przejmującego Strony Siedziby niż traktowanie reasekuratorów przejmujących ryzyko, którzy posiadają siedzibę główną lub stałą siedzibę na terytorium podlegającym organowi nadzoru Ubezpieczyciela Cedującego Strony Przyjmującej lub którzy posiadają siedzibę główną lub stałą siedzibę na terytorium Strony Przyjmującej i posiadają licencję lub zezwolenie na działalność na terytorium podlegającym organowi nadzoru Ubezpieczyciela Cedującego Strony Przyjmującej. W przypadku Stanu USA „zezwolenie na działalność" oznacza, do celów niniejszego postanowienia, dopuszczenie do działalności w tym stanie.

4. Ust. 1–3 stosuje się z zastrzeżeniem następujących warunków:

a) reasekurator przejmujący ryzyko posiada i na bieżąco utrzymuje:

   (i) fundusze własne lub kapitał i nadwyżkę, w kwocie co najmniej 226 mln euro, jeżeli ubezpieczyciel cedujący ryzyko posiada siedzibę główną w UE, lub 250 mln dolarów amerykańskich, jeżeli ubezpieczyciel cedujący ryzyko posiada stałą siedzibę w Stanach Zjednoczonych, obliczone zgodnie z metodyką stosowaną w jego jurysdykcji krajowej; lub

   (ii) jeżeli reasekurator przejmujący ryzyko jest towarzystwem zrzeszającym ubezpieczycieli posiadających osobowość prawną i indywidualnych ubezpieczycieli nieposiadających osobowości prawnej:

      A) minimalne ekwiwalenty kapitału i nadwyżki (pomniejszone o zobowiązania) lub fundusze własne, obliczone zgodnie z metodyką stosowaną w jego jurysdykcji krajowej, w kwocie co najmniej 226 mln euro, jeżeli ubezpieczyciel cedujący ryzyko posiada siedzibę główną w UE, lub 250 mln dolarów amerykańskich, jeżeli ubezpieczyciel cedujący ryzyko posiada stałą siedzibę w Stanach Zjednoczonych; oraz

      B) fundusz centralny obejmujący saldo wynoszące co najmniej 226 mln euro, jeżeli ubezpieczyciel cedujący ryzyko posiada siedzibę główną w UE, lub 250 mln dolarów amerykańskich, jeżeli ubezpieczyciel cedujący ryzyko posiada stałą siedzibę w Stanach Zjednoczonych;

b) reasekurator przejmujący ryzyko posiada i na bieżąco utrzymuje:

   (i) współczynnik wypłacalności wynoszący 100 procent kapitałowego wymogu wypłacalności zgodnie z dyrektywą Wypłacalność II lub RBC wynoszący 300 procent poziomu dozwolonych działań kontrolnych, odpowiednio w zależności od tego, który ma zastosowanie na terytorium, na którym reasekurator przejmujący ryzyko posiada siedzibę główną lub stałą siedzibę; lub

   (ii) jeżeli reasekurator przejmujący ryzyko jest towarzystwem zrzeszającym ubezpieczycieli posiadających osobowość prawną i indywidualnych ubezpieczycieli nieposiadających osobowości prawnej, współczynnik wypłacalności wynoszący 100 procent kapitałowego wymogu wypłacalności zgodnie z dyrektywą Wypłacalność II lub RBC wynoszący 300 procent poziomu dozwolonych działań kontrolnych, odpowiednio w zależności od tego, który ma zastosowanie na terytorium, na którym reasekurator przejmujący ryzyko posiada siedzibę główną lub stałą siedzibę;

c) reasekurator przejmujący ryzyko zgadza się przekazać niezwłoczne pisemne powiadomienie i wyjaśnienia organowi nadzoru na terytorium ubezpieczyciela cedującego ryzyko, jeżeli:

   (i) odpowiednio, jego kapitał i nadwyżka lub fundusze własne spadną poniżej wartości minimalnej określonej w lit. a) lub, odpowiednio, jego współczynnik wypłacalności lub współczynnik kapitałowy spadnie poniżej wartości minimalnej określonej w lit. b); lub

   (ii) zostanie przeciwko niemu podjęte dowolne działanie regulacyjne z powodu poważnego naruszenia prawa właściwego;

d) reasekurator przejmujący ryzyko przedstawia Przyjmującemu organowi nadzoru pisemne potwierdzenie zgody na poddanie się jurysdykcji sądów terytorium, na którym ubezpieczyciel cedujący ryzyko posiada siedzibę główną lub stałą siedzibę, zgodnie z obowiązującymi na tym terytorium wymogami dotyczącymi przedstawiania takiej zgody. Żadne z postanowień niniejszej Umowy nie ogranicza ani w żaden sposób nie zmienia zdolności stron umowy reasekuracji do uzgodnienia mechanizmów alternatywnego rozwiązywania sporów;

e) w stosownych przypadkach do celów „doręczania pism procesowych", reasekurator przejmujący ryzyko przedstawia Przyjmującemu organowi nadzoru pisemne potwierdzenie zgody na wyznaczenie tego organu nadzoru jako pełnomocnika do doręczeń. Przyjmujący organ nadzoru może wymagać, aby taka zgoda była mu przedstawiana i zawarta w każdej umowie reasekuracji podlegającej jego właściwości;

f) reasekurator przejmujący ryzyko wyraża na piśmie zgodę na zapłatę wszystkich kwot zasądzonych prawomocnym wyrokiem – niezależnie od tego, gdzie wystąpiono z wnioskiem o wykonanie – na rzecz ubezpieczyciela cedującego ryzyko, które zostały objęte stwierdzeniem wykonalności na terytorium, na którym wydano wyrok;

g) reasekurator przejmujący ryzyko wyraża zgodę w każdej umowie reasekuracji podlegającej niniejszej Umowie na dostarczenie zabezpieczenia pokrywającego 100 procent zobowiązań reasekuratora przejmującego ryzyko wynikających z reasekuracji scedowanej na podstawie tejże umowy w przypadku gdy reasekurator przejmujący ryzyko sprzeciwia się wykonaniu, odpowiednio, prawomocnego wyroku, który jest wykonalny na mocy prawa terytorium, na którym został wydany, lub należycie wykonalnego orzeczenia arbitrażowego, uzyskanego bądź to przez ubezpieczyciela cedującego ryzyko, bądź też przez podmiot reprezentujący go w ramach restrukturyzacji i uporządkowanej likwidacji;

h) reasekurator przejmujący ryzyko lub, w stosownych przypadkach, jego poprzednik albo następca prawny przedstawia Przyjmującemu organowi nadzoru następujące dokumenty, jeżeli tenże organ nadzoru tego zażąda:

   (i) w odniesieniu do dwóch lat poprzedzających zawarcie umowy reasekuracji, a następnie co roku – swoje zbadane roczne sprawozdanie finansowe, zgodne z prawem właściwym na terytorium jego siedziby głównej, obejmujące sprawozdanie z audytu zewnętrznego;

   (ii) w odniesieniu do dwóch lat poprzedzających zawarcie umowy reasekuracji – sprawozdanie na temat wypłacalności i kondycji finansowej lub opinię aktuariusza, jeżeli zostały one złożone w organie nadzorczym reasekuratora przejmującego ryzyko;

   (iii) przed zawarciem umowy reasekuracji, a następnie nie rzadziej niż co pół roku – zaktualizowany wykaz wszystkich spornych i zaległych roszczeń z tytułu reasekuracji przeterminowanych o co najmniej 90 dni, odnoszących się do reasekuracji przejętej od ubezpieczycieli cedujących ryzyko objętych jurysdykcją danego ubezpieczyciela cedującego ryzyko; oraz

   (iv) przed zawarciem umowy reasekuracji, a następnie nie rzadziej niż co pół roku – informacje dotyczące reasekuracji przejętej od spółki cedującej ryzyko przez reasekuratora przejmującego ryzyko, reasekuracji scedowanej przez reasekuratora przejmującego ryzyko i kwot należnych z tytułu reasekuracji od reasekuratora przejmującego ryzyko wynikających z wypłaconych i niewypłaconych odszkodowań, w celu umożliwienia oceny kryteriów określonych w ust. 4 lit. i);

i) reasekurator przejmujący ryzyko stosuje konsekwentną praktykę terminowej spłaty roszczeń wynikających z umów reasekuracji. Odnotowuje się brak terminowej spłaty, jeżeli spełnione jest dowolne z następujących kryteriów:

   (i) ponad 15 procent kwot należnych z tytułu reasekuracji jest przeterminowanych lub spornych według zgłoszenia do organu nadzorczego;

   (ii) ponad 15 procent ubezpieczycieli cedujących ryzyko lub reasekuratorów cedujących ryzyko reasekurowanych przez reasekuratora posiada kwoty należne z tytułu reasekuracji wynikające z wypłaconych odszkodowań przeterminowane o co najmniej 90 dni, które to należności nie są sporne i na każdego ubezpieczyciela cedującego ryzyko przekraczają 90 400 euro, w przypadku gdy reasekurator przejmujący ryzyko posiada siedzibę główną w UE, lub 100 000 dolarów amerykańskich, w przypadku gdy reasekurator przejmujący ryzyko posiada stałą siedzibę w Stanach Zjednoczonych; lub

   (iii) wartość łączna kwot należnych z tytułu reasekuracji wynikających z wypłaconych odszkodowań, które to należności nie są sporne, lecz są przeterminowane o co najmniej 90 dni, przekracza 45 200 000 euro, w przypadku gdy reasekurator przejmujący ryzyko posiada siedzibę główną w UE, lub 50 000 000 dolarów amerykańskich, w przypadku gdy reasekurator przejmujący ryzyko posiada stałą siedzibę w Stanach Zjednoczonych;

j) reasekurator przejmujący ryzyko potwierdza, że nie uczestniczy aktualnie w żadnym porozumieniu w sprawie wypłacalności, w którym biorą udział Ubezpieczyciele Cedujący Strony Przyjmującej, i zgadza się powiadomić ubezpieczyciela cedującego ryzyko i jego organ nadzoru oraz dostarczyć ubezpieczycielowi cedującemu ryzyko 100-procentowe zabezpieczenie zgodne z warunkami porozumienia, gdyby reasekurator przejmujący ryzyko zawarł takie porozumienie;

k) jeżeli ubezpieczyciel cedujący ryzyko jest objęty procedurą prawną, odpowiednio, restrukturyzacji i uporządkowanej likwidacji, przejęcia zarządu lub postępowania likwidacyjnego, on sam lub jego przedstawiciel może ubiegać się o wydanie nakazu oraz – o ile sąd, przed którym toczy się postępowanie w sprawie restrukturyzacji i uporządkowanej likwidacji, przejęcia zarządu lub likwidacji, uzna to za stosowne – uzyskać nakaz zobowiązujący reasekuratora przejmującego ryzyko do przekazania zabezpieczenia dotyczącego wszystkich zaległych scedowanych zobowiązań; oraz

l) organ nadzoru Siedziby reasekuratora przejmującego ryzyko potwierdza co roku organowi nadzoru Strony Przyjmującej, że reasekurator przejmujący ryzyko spełnia wymogi określone w lit. b).

5. Żadne z postanowień niniejszej Umowy nie uniemożliwia reasekuratorowi przejmującemu ryzyko dobrowolnego przekazywania informacji organom nadzoru.

6. Każda ze Stron zapewnia – jako Strona Przyjmująca, w odniesieniu do swoich organów nadzoru, w przypadku gdy Przyjmujący organ nadzoru ustali, że Reasekurator Przejmujący Strony Siedziby przestał spełniać jeden z warunków wymienionych w ust. 4 – aby Przyjmujący organ nadzoru wprowadzał którykolwiek z wymogów, o których mowa w ust. 1–3, jedynie wtedy, gdy tenże Przyjmujący organ nadzoru stosuje procedurę określoną w lit. a) – c):

a) przed wprowadzeniem któregokolwiek ze wspomnianych wymogów Przyjmujący organ nadzoru kontaktuje się z reasekuratorem przejmującym ryzyko i – z wyjątkiem nadzwyczajnych okoliczności, w których konieczny jest krótszy okres ze względu na ochronę ubezpieczonych i innych konsumentów – zapewnia reasekuratorowi przejmującemu ryzyko 30 dni, licząc od początkowego kontaktu, na przedłożenie planu wyeliminowania uchybień i 90 dni, licząc od początkowego kontaktu, na wyeliminowanie uchybień oraz powiadamia organ nadzoru Siedziby;

b) jedynie w przypadku gdy po upływie wspomnianego okresu 90 dni lub krótszego okresu w nadzwyczajnych okolicznościach określonych w lit. a) Przyjmujący organ nadzoru uzna, że reasekurator przejmujący ryzyko nie podjął działań lub podjął działania niewystarczające, Przyjmujący organ nadzoru może wprowadzić którykolwiek z wymogów określonych w ust. 1–3; oraz

c) wprowadzenie któregokolwiek z wymogów określonych w ust. 1–3 wyjaśnia się na piśmie i powiadamia o nim zainteresowanego reasekuratora przejmującego ryzyko.

7. Z zastrzeżeniem przepisów prawa właściwego i warunków niniejszej Umowy, żadne z postanowień niniejszego artykułu nie ogranicza ani w żaden sposób nie zmienia zdolności stron umowy reasekuracji do uzgodnienia wymogów dotyczących zabezpieczenia lub innych warunków w tejże umowie reasekuracji.

8. Niniejsza Umowa ma zastosowanie wyłącznie do umów reasekuracji zawartych, zmienionych lub odnowionych w dniu, z którym staje się skuteczny środek pomniejszający zabezpieczenie na podstawie niniejszego artykułu, lub po tej dacie, i jedynie w odniesieniu do strat poniesionych i rezerw zgłoszonych począwszy od późniejszej z następujących dat: (i) daty wspomnianego środka lub (ii) daty wejścia w życie takiej nowo zawartej, zmienionej lub odnowionej umowy reasekuracji. Żadne z postanowień niniejszej Umowy nie ogranicza ani w żaden sposób nie zmienia zdolności stron jakiejkolwiek umowy reasekuracji do renegocjowania tejże umowy reasekuracji.

9. Dla większej jasności, w przypadku rozwiązania niniejszej Umowy, żadne z postanowień niniejszej Umowy nie uniemożliwia organom nadzoru lub innym właściwym organom żądania obecności na rynku lokalnym od Reasekuratorów Przejmujących Strony Przyjmującej, żądania przekazania zabezpieczenia i spełnienia powiązanych wymogów lub żądania przestrzegania innych przepisów prawa właściwego w odniesieniu do wszelkich zobowiązań wynikających z umów reasekuracji opisanych w niniejszej Umowie.

*Artykuł 4*

**Nadzór nad grupą**

Na użytek art. 9 i 10 Strony ustanawiają następujące praktyki w zakresie nadzoru nad grupą:

a) Bez uszczerbku dla lit. c) – h) i udziału w kolegiach organów nadzoru, grupa ubezpieczeniowa lub reasekuracyjna Strony Siedziby podlega jedynie nadzorowi ostrożnościowemu nad grupą ubezpieczeniową na poziomie światowym obejmującemu, odpowiednio, zarządzanie, wypłacalność i kapitał oraz sprawozdawczość grupy na poziomie światowym, sprawowanemu przez jej organy nadzoru Siedziby, a nie podlega nadzorowi nad grupą na poziomie światowej jednostki dominującej grupy ubezpieczeniowej lub reasekuracyjnej sprawowanemu przez Przyjmujący organ nadzoru.

b) Niezależnie od lit. a) Przyjmujące organy nadzoru mogą sprawować nadzór w odniesieniu do grupy ubezpieczeniowej lub reasekuracyjnej Strony Siedziby zgodnie z lit. c) – h). Przyjmujące organy nadzoru mogą, w stosownych przypadkach, sprawować na swoim terytorium nadzór nad grupą w odniesieniu do grupy ubezpieczeniowej lub reasekuracyjnej Strony Siedziby na poziomie jednostki dominującej. Przyjmujące organy nadzoru nie sprawują w innych przypadkach nadzoru nad grupą na poziomie światowym w odniesieniu do grupy ubezpieczeniowej lub reasekuracyjnej Strony Siedziby, bez uszczerbku dla nadzoru grupowego nad grupą ubezpieczeniową lub reasekuracyjną na poziomie jednostki dominującej na terytorium Strony Przyjmującej.

c) W przypadku gdy system zarządzania ryzykiem na poziomie światowym, udokumentowany poprzez przedłożenie własnej oceny ryzyka i wypłacalności (ORSA) grupy na poziomie światowym, ma zastosowanie wobec grupy ubezpieczeniowej lub reasekuracyjnej Strony Siedziby zgodnie z prawem właściwym, organ nadzoru Siedziby, który żąda przedłożenia ORSA, przedstawia streszczenie ORSA grupy na poziomie światowym:

(i) niezwłocznie – Przyjmującym organom nadzoru, jeżeli są one członkami kolegium organów nadzoru grupy ubezpieczeniowej lub reasekuracyjnej, oraz

(ii) organom nadzoru istotnych jednostek zależnych lub oddziałów tej grupy na terytorium Strony Przyjmującej – na żądanie tych organów nadzoru.

W przypadku gdy taka ORSA grupy na poziomie światowym nie ma zastosowania do grupy ubezpieczeniowej lub reasekuracyjnej Strony Siedziby zgodnie z prawem właściwym, właściwy organ nadzoru Stanu USA lub Państwa Członkowskiego UE przedstawia równoważną dokumentację, która jest sporządzana zgodnie z prawem właściwym organu nadzoru Siedziby, o czym mowa powyżej w ppkt (i) i (ii).

d) Streszczenie ORSA grupy na poziomie światowym lub równoważna dokumentacja, o której mowa w lit. c), zawiera następujące elementy:

(i) opis ram zarządzania ryzykiem grupy ubezpieczeniowej lub reasekuracyjnej;

(ii) ocenę ekspozycji na ryzyko grupy ubezpieczeniowej lub reasekuracyjnej; oraz

(iii) grupową ocenę kapitału wysokiego ryzyka i ocenę potencjalnej wypłacalności.

e) Niezależnie od lit. a), jeżeli streszczenie ORSA grupy na poziomie światowym lub, w stosownych przypadkach, równoważna dokumentacja, o której mowa w lit. c), prowadzi do ujawnienia dowolnego poważnego zagrożenia dla ochrony ubezpieczonych lub stabilności finansowej na terytorium podlegającym Przyjmującemu organowi nadzoru, organ ten może wprowadzić środki zapobiegawcze, naprawcze lub inne środki zaradcze w odniesieniu do ubezpieczycieli lub reasekuratorów na terytorium Strony Przyjmującej.

Przed wprowadzeniem takich środków Przyjmujący organ nadzoru konsultuje się z właściwym organem nadzoru Siedziby grupy ubezpieczeniowej lub reasekuracyjnej. Strony zachęcają organy nadzoru do dalszego zajmowania się kwestiami nadzoru ostrożnościowego nad grupami ubezpieczeniowymi w ramach kolegiów organów nadzoru.

f) Wymogi w zakresie sprawozdawczości w ramach nadzoru ostrożnościowego nad grupami ubezpieczeniowymi określone w prawie właściwym na terytorium Strony Przyjmującej nie mają zastosowania na poziomie światowej jednostki dominującej grupy ubezpieczeniowej lub reasekuracyjnej, o ile nie dotyczą bezpośrednio ryzyka poważnego wpływu na zdolność jednostek wchodzących w skład grupy ubezpieczeniowej lub reasekuracyjnej do wypłaty odszkodowań na terytorium Strony Przyjmującej.

g) Przyjmujący organ nadzoru zachowuje zdolność żądania i uzyskiwania informacji – do celów nadzoru ostrożnościowego nad grupą ubezpieczeniową – od ubezpieczyciela lub reasekuratora prowadzącego działalność na podlegającym temu organowi terytorium i posiadającego światową jednostkę dominującą, która ma siedzibę główną na terytorium Strony Siedziby, jeżeli Przyjmujący organ nadzoru uzna takie informacje za niezbędne do ochrony przed poważną szkodą dla ubezpieczonych, poważnym zagrożeniem dla stabilności finansowej lub poważnym wpływem na zdolność ubezpieczyciela lub reasekuratora do wypłaty odszkodowań na terytorium podlegającym Przyjmującemu organowi nadzoru. Przyjmujący organ nadzoru opiera taki wniosek o informacje na kryteriach nadzoru ostrożnościowego i w miarę możliwości unika składania wniosków wiążących się z obciążeniami lub stanowiących powielenie wcześniejszych wniosków. Organ nadzoru występujący z wnioskiem informuje o nim kolegium organów nadzoru.

Niezależnie od lit. a) brak odpowiedzi ze strony ubezpieczyciela lub reasekuratora na taki wniosek o informacje może spowodować wprowadzenie środków zapobiegawczych, naprawczych lub innych środków zaradczych na terytorium podlegającym Przyjmującemu organowi nadzoru.

h) W odniesieniu do grupy ubezpieczeniowej lub reasekuracyjnej Strony Siedziby dokonującej operacji na terytorium Strony Przyjmującej i podlegającej grupowej ocenie kapitałowej na terytorium Strony Siedziby, spełniającej następujące kryteria:

(i) grupowa ocena kapitałowa obejmuje obliczenie kapitału grupy na poziomie światowym z określeniem ryzyka na poziomie całej grupy, włącznie ze światową jednostką dominującą grupy ubezpieczeniowej lub reasekuracyjnej, które może wpływać na operacje i działania w zakresie ubezpieczeń lub reasekuracji prowadzone na terytorium drugiej Strony; oraz

(ii) organ nadzoru na terytorium Strony, na którym stosowana jest grupowa ocena kapitałowa, o której mowa powyżej w ppkt (i), jest upoważniony do wprowadzania środków zapobiegawczych, naprawczych lub innych środków zaradczych na podstawie tej oceny, w tym do żądania, w stosownych przypadkach, wprowadzenia środków kapitałowych;

Przyjmujący organ nadzoru nie wymaga przeprowadzenia grupowej oceny kapitałowej ani nie wprowadza grupowego wymogu kapitałowego na poziomie światowej jednostki dominującej grupy ubezpieczeniowej lub reasekuracyjnej zgodnie z prawem właściwym na jego terytorium.

W przypadku gdy ubezpieczyciel lub reasekurator Strony Siedziby podlega grupowemu wymogowi kapitałowemu na terytorium Strony Siedziby, Przyjmujący organ nadzoru nie wprowadza grupowego wymogu kapitałowego ani nie wymaga przeprowadzenia grupowej oceny kapitałowej na poziomie światowej jednostki dominującej grupy ubezpieczeniowej lub reasekuracyjnej.

i) Niezależnie od wszelkich postanowień niniejszej Umowy, nie ogranicza ona ani nie zawęża – ani też nie jest jej celem ograniczenie ani zawężenie – możliwości wykonywania przez organy nadzoru UE uprawnień nadzorczych lub regulacyjnych wobec podmiotów lub grup, które są właścicielami instytucji kredytowych w UE lub instytucje takie kontrolują, które prowadzą operacje bankowe w UE lub odnośnie do których ustalono, że ich poważna trudna sytuacja finansowa lub ich charakter, zakres, wielkość, skala, koncentracja, wzajemne powiązania lub różne rodzaje działalności mogą stanowić zagrożenie dla stabilności finansowej UE, przy czym wykonywanie wspomnianych uprawnień może odbywać się poprzez wdrażanie: dyrektywy 2002/87/WE Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 16 grudnia 2002 r. w sprawie dodatkowego nadzoru nad instytucjami kredytowymi, zakładami ubezpieczeń oraz przedsiębiorstwami inwestycyjnymi konglomeratu finansowego i zmieniającej dyrektywy Rady 73/239/EWG, 79/267/EWG, 92/49/EWG, 92/96/EWG, 93/6/EWG i 93/22/EWG oraz dyrektywy 98/78/WE i 2000/12/WE Parlamentu Europejskiego i Rady, dyrektywy Parlamentu Europejskiego i Rady 2013/36/UE z dnia 26 czerwca 2013 r. w sprawie warunków dopuszczenia instytucji kredytowych do działalności oraz nadzoru ostrożnościowego nad instytucjami kredytowymi i firmami inwestycyjnymi, zmieniającej dyrektywę 2002/87/WE i uchylającej dyrektywy 2006/48/WE oraz 2006/49/WE (CRD IV), rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 575/2013 z dnia 26 czerwca 2013 r. w sprawie wymogów ostrożnościowych dla instytucji kredytowych i firm inwestycyjnych, zmieniającego rozporządzenie (UE) nr 648/2012 (CRR), dyrektywy Parlamentu Europejskiego i Rady 2014/59/UE z dnia 15 maja 2014 r. ustanawiającej ramy na potrzeby prowadzenia działań naprawczych oraz restrukturyzacji i uporządkowanej likwidacji w odniesieniu do instytucji kredytowych i firm inwestycyjnych oraz zmieniającej dyrektywę Rady 82/891/EWG i dyrektywy Parlamentu Europejskiego i Rady 2001/24/WE, 2002/47/WE, 2004/25/WE, 2005/56/WE, 2007/36/WE, 2011/35/UE, 2012/30/UE i 2013/36/EU oraz rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 1093/2010 i (UE) nr 648/2012, rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 806/2014 z dnia 15 lipca 2014 r. ustanawiającego jednolite zasady i jednolitą procedurę restrukturyzacji i uporządkowanej likwidacji instytucji kredytowych i niektórych firm inwestycyjnych w ramach jednolitego mechanizmu restrukturyzacji i uporządkowanej likwidacji oraz jednolitego funduszu restrukturyzacji i uporządkowanej likwidacji oraz zmieniającego

rozporządzenie (UE) nr 1093/2010 oraz rozporządzenia Rady (UE) nr 1024/2013 z dnia 15 października 2013 r. powierzającego Europejskiemu Bankowi Centralnemu szczególne zadania w odniesieniu do polityki związanej z nadzorem ostrożnościowym nad instytucjami kredytowymi, lub też innych powiązanych przepisów ustawowych i wykonawczych.

Niezależnie od wszelkich postanowień niniejszej Umowy, nie ogranicza ona ani nie zawęża – ani też nie jest jej celem ograniczenie ani zawężenie – możliwości wykonywania przez właściwy organ nadzoru USA uprawnień nadzorczych lub regulacyjnych wobec podmiotów lub grup, które są właścicielami instytucji depozytowych w Stanach Zjednoczonych lub instytucje takie kontrolują, które prowadzą operacje bankowe w Stanach Zjednoczonych lub odnośnie do których ustalono, że ich poważna trudna sytuacja finansowa lub ich charakter, zakres, wielkość, skala, koncentracja, wzajemne powiązania lub różne rodzaje działalności mogą stanowić zagrożenie dla stabilności finansowej Stanów Zjednoczonych, przy czym wykonywanie wspomnianych uprawnień może odbywać się na podstawie ustawy o holdingach bankowych (tytuł 12 U.S.C., sekcja 1841 i nast.), ustawy o kredytach dla właścicieli domów (tytuł 12 U.S.C., sekcja 1461 i nast.), ustawy o bankowości międzynarodowej (tytuł 12 U.S.C., sekcja 3101 i nast.), ustawy Dodda-Franka dotyczącej reformy Wall Street i ochrony konsumentów (tytuł 12 U.S.C., sekcja 5301 i nast.), lub też innych powiązanych przepisów ustawowych i wykonawczych.

*Artykuł 5*

**Wymiana informacji**

1. Strony zachęcają organy nadzoru w obrębie swoich odpowiednich jurysdykcji do współpracy w zakresie wymiany informacji zgodnie z praktykami określonymi w załączniku. Strony uznają, że stosowanie tych praktyk zintensyfikuje współpracę i wymianę informacji przy jednoczesnym przestrzeganiu wysokich norm ochrony poufności.

2. Żadne z postanowień niniejszej Umowy nie odnosi się do wymogów, które mogą mieć zastosowanie do wymiany danych osobowych prowadzonej przez organy nadzoru.

*Artykuł 6*

**Załącznik**

Załącznik do niniejszej Umowy stanowi jej integralną część.

*Artykuł 7*

**Wspólny Komitet**

1. Niniejszym Strony ustanawiają Wspólny Komitet, w którego skład wchodzą przedstawiciele Stanów Zjednoczonych i przedstawiciele Unii Europejskiej i który stanowi dla Stron forum konsultacji i wymiany informacji na temat zarządzania Umową i jej prawidłowego wdrażania.

2. Strony przeprowadzają konsultacje w ramach Wspólnego Komitetu w odniesieniu do niniejszej Umowy:

a) za obopólną zgodą Stron, jeżeli jedna ze Stron proponuje konsultacje;

b) co najmniej raz w ciągu 180 dni po dacie wejścia w życie lub rozpoczęcia tymczasowego stosowania niniejszej Umowy, w zależności od tego, która z tych dat przypada wcześniej, a następnie raz do roku, o ile Strony nie postanowią inaczej;

c) jeżeli jedna ze Stron składa pisemny wniosek o obowiązkowe konsultacje; oraz

d) jeżeli jedna ze Stron przedstawia pisemne powiadomienie o zamiarze rozwiązania Umowy.

3. Wspólny Komitet może zajmować się:

a) sprawami związanymi z wdrażaniem Umowy;

b) skutkami Umowy, w obrębie jurysdykcji Stron, dla konsumentów korzystających z ubezpieczeń i reasekuracji i dla komercyjnych operacji dokonywanych przez ubezpieczycieli i reasekuratorów;

c) wszelkimi zmianami w niniejszej Umowie proponowanymi przez jedną ze Stron;

d) wszelkimi sprawami wymagającymi obowiązkowych konsultacji;

e) powiadomieniem o zamiarze rozwiązania niniejszej Umowy; oraz

f) innymi sprawami, o których mogą zadecydować Strony.

4. Wspólny Komitet może uchwalić regulamin wewnętrzny.

5. Każda ze Stron przewodniczy na przemian przez rok Wspólnemu Komitetowi, o ile nie postanowiono inaczej. Posiedzenia Wspólnego Komitetu mogą być zwoływane przez jego Przewodniczącego w terminie i w sposób, o których mogą zadecydować Strony.

6. Wspólny Komitet może powoływać dowolne grupy robocze w celu ułatwienia swoich prac.

*Artykuł 8*

**Wejście w życie**

Niniejsza Umowa wchodzi w życie siedem dni po dacie dokonania przez Strony wymiany pisemnych powiadomień poświadczających, że dopełniły one odpowiednich wymogów i procedur wewnętrznych, lub w innym terminie uzgodnionym przez Strony.

*Artykuł 9*

**Wdrożenie Umowy**

1. Począwszy od daty wejścia w życie lub rozpoczęcia tymczasowego stosowania niniejszej Umowy, w zależności od tego, która z tych dat przypada wcześniej, Strony zachęcają właściwe organy do powstrzymania się od stosowania środków, które byłyby niezgodne z którymkolwiek z warunków lub obowiązków określonych w Umowie, w tym w odniesieniu do zniesienia wymogów dotyczących zabezpieczenia i obecności na rynku lokalnym na podstawie art. 3. Może to obejmować, w stosownych przypadkach, wymianę pism pomiędzy właściwymi organami w sprawach odnoszących się do niniejszej Umowy.

2. Począwszy od daty wejścia w życie lub rozpoczęcia tymczasowego stosowania niniejszej Umowy, w zależności od tego, która z tych dat przypada wcześniej, Strony wprowadzają w razie potrzeby wszelkie środki w celu jak najszybszego wdrożenia i stosowania niniejszej Umowy zgodnie z art. 10.

3. Począwszy od daty wejścia w życie lub rozpoczęcia tymczasowego stosowania niniejszej Umowy, w zależności od tego, która z tych dat przypada wcześniej, Stany Zjednoczone zachęcają każdy ze stanów USA do szybkiego przyjęcia następujących środków:

a) zmniejszenia, w każdym roku następującym po dacie wejścia w życie lub rozpoczęcia tymczasowego stosowania niniejszej Umowy, kwoty zabezpieczenia wymaganego przez każdy Stan do umożliwienia pełnego uznania należności z tytułu reasekuracji o 20 procent zabezpieczenia, którego dany Stan USA wymagał od dnia 1 stycznia przed podpisaniem niniejszej Umowy; oraz

b) wdrożenia odpowiednich przepisów ustawowych i wykonawczych Stanu USA dotyczących uznania należności z tytułu reasekuracji, zgodnych z art. 3, jako metody przyjmowania środków zgodnie z ust. 1 i 2 tego artykułu.

4. Pod warunkiem że niniejsza Umowa weszła w życie, w dniu nie późniejszym niż pierwszy dzień miesiąca przypadającego 42 miesiące po dacie podpisania niniejszej Umowy Stany Zjednoczone rozpoczynają ustalanie potencjalnego unieważnienia, na mocy swoich przepisów ustawowych i wykonawczych, w odniesieniu do każdego środka dotyczącego ubezpieczeń obowiązującego w danym Stanie USA, co do którego Stany Zjednoczone ustalą, że jest on niezgodny z niniejszą Umową i skutkuje mniej korzystnym traktowaniem ubezpieczyciela lub reasekuratora unijnego niż ubezpieczyciela lub reasekuratora amerykańskiego posiadającego stałą siedzibę, licencję lub innego rodzaju dopuszczenie do działalności w tym Stanie USA. Pod warunkiem że niniejsza Umowa weszła w życie, w dniu nie późniejszym niż pierwszy dzień miesiąca przypadającego 60 miesięcy po dacie podpisania niniejszej Umowy Stany Zjednoczone kończą wszelkie niezbędne ustalenia dotyczące unieważnienia, na mocy swoich przepisów ustawowych i wykonawczych, w odniesieniu do każdego środka dotyczącego ubezpieczeń obowiązującego w danym Stanie USA i podlegającego takiej ocenie. Do celów niniejszego ustępu Stany Zjednoczone traktują priorytetowo – na potrzeby ustaleń dotyczących potencjalnego unieważnienia – Stany o najwyższym wolumenie scedowanej reasekuracji brutto.

*Artykuł 10*

**Stosowanie Umowy**

1. O ile nie określono inaczej, stosowanie niniejszej Umowy rozpoczyna się w dniu jej wejścia w życie lub z upływem 60 miesięcy od daty jej podpisania, w zależności od tego, która z tych dat przypada później.

2. Niezależnie od art. 8 i ust. 1 niniejszego artykułu:

a) Unia Europejska stosuje tymczasowo art. 4 niniejszej Umowy do dnia jej wejścia w życie, a następnie stosuje art. 4 poprzez zapewnienie, aby organy nadzoru i inne właściwe organy stosowały praktyki określone w tymże artykule począwszy od siódmego dnia miesiąca następującego po dniu, w którym Strony powiadomiły się nawzajem, że dopełniły wymogów i procedur wewnętrznych niezbędnych do celów tymczasowego stosowania niniejszej Umowy.

   Stany Zjednoczone stosują tymczasowo art. 4 niniejszej Umowy do dnia jej wejścia w życie, a następnie stosują art. 4 poprzez dokładanie najlepszych starań i zachęcanie organów nadzoru i innych właściwych organów, aby stosowały one praktyki określone w tym artykule począwszy od siódmego dnia miesiąca następującego po dniu, w którym Strony powiadomiły się nawzajem, że dopełniły wymogów i procedur wewnętrznych niezbędnych do celów tymczasowego stosowania niniejszej Umowy;

b) w dniu wejścia w życie niniejszej Umowy lub z upływem 60 miesięcy od daty jej podpisania, w zależności od tego, która z tych dat przypada później:

   (i) obowiązki Strony określone w art. 3 ust. 1 i 2 oraz w art. 9 mają zastosowanie jedynie wtedy, jeżeli – a następnie dopóki – organy nadzoru drugiej Strony sprawują nadzór określony w art. 4 i wypełniają obowiązki określone w art. 3 ust. 3;

   (ii) praktyki Strony określone w art. 4 oraz obowiązki określone w art. 3 ust. 3 mają zastosowanie jedynie wtedy, jeżeli – a następnie dopóki – organy nadzoru drugiej Strony wypełniają obowiązki określone w art. 3 ust. 1 i 2; oraz

   (iii) obowiązki Strony określone w art. 3 ust. 3 mają zastosowanie jedynie wtedy, jeżeli – a następnie dopóki – organy nadzoru drugiej Strony sprawują nadzór określony w art. 4 i wypełniają obowiązki określone w art. 3 ust. 1 i 2;

c) jeżeli na podstawie art. 4 lit. i), poprzez zastosowanie ustawy Dodda-Franka dotyczącej reformy Wall Street i ochrony konsumentów (tytuł 12 U.S.C., sekcja 5301 i nast.), zostają zastosowane środki przez właściwe organy nadzoru USA poza terytorium Stanów Zjednoczonych wobec unijnej grupy ubezpieczeniowej lub reasekuracyjnej, odnośnie do której Rada Nadzoru Stabilności Finansowej ustaliła, że jej trudna sytuacja lub jej rodzaje działalności mogą stanowić

zagrożenie dla stabilności finansowej Stanów Zjednoczonych, każda ze Stron może rozwiązać niniejszą Umowę na podstawie postanowień o przyspieszonych obowiązkowych konsultacjach i rozwiązaniu Umowy. Jeżeli na podstawie art. 4 lit. i) zostają zastosowane środki przez organ nadzoru UE poza terytorium Unii Europejskiej wobec amerykańskiej grupy ubezpieczeniowej lub reasekuracyjnej w związku z zagrożeniem dla stabilności finansowej UE, każda ze Stron może rozwiązać niniejszą Umowę na podstawie postanowień o przyspieszonych obowiązkowych konsultacjach i rozwiązaniu Umowy;

d) do daty określonej w lit. b) i bez uszczerbku dla mechanizmów określonych w tej literze, art. 3 ust. 1 i 2 dotyczące reasekuracji stosuje się wobec reasekuratora unijnego na terytorium danego Stanu USA począwszy od wcześniejszej z następujących dat:

   (i) daty przyjęcia przez ten Stan USA środka zgodnego z art. 3 ust. 1 i 2; lub

   (ii) daty wejścia w życie ustalenia przez Stany Zjednoczone, na mocy swoich przepisów ustawowych i wykonawczych, że dany środek dotyczący ubezpieczeń obowiązujący w tym Stanie USA zostaje unieważniony, ponieważ jest niezgodny z niniejszą Umową i skutkuje mniej korzystnym traktowaniem ubezpieczyciela lub reasekuratora unijnego niż ubezpieczyciela lub reasekuratora amerykańskiego posiadającego stałą siedzibę, licencję lub innego rodzaju dopuszczenie do działalności w tym Stanie USA;

e) począwszy od daty rozpoczęcia tymczasowego stosowania określonej w lit. a), a następnie przez 60 miesięcy, w zastosowaniu art. 4 lit. h), organy nadzoru w Unii Europejskiej nie wprowadzają grupowego wymogu kapitałowego na poziomie światowej jednostki dominującej grupy ubezpieczeniowej lub reasekuracyjnej w odniesieniu do amerykańskiej grupy ubezpieczeniowej lub reasekuracyjnej dokonującej operacji w Unii Europejskiej;

f) począwszy od daty podpisania niniejszej Umowy, podczas okresu 60 miesięcy, o którym mowa w lit. b), jeżeli Strona nie wypełnia obowiązków określonych w art. 3 w odniesieniu do wymogów obecności na rynku lokalnym, organy nadzoru drugiej Strony mogą po przeprowadzeniu obowiązkowych konsultacji wymagać przeprowadzenia grupowej oceny kapitałowej lub wprowadzić grupowy wymóg kapitałowy na poziomie światowej jednostki dominującej grupy ubezpieczeniowej lub reasekuracyjnej, która posiada siedzibę główną lub stałą siedzibę na terytorium drugiej Strony;

g) art. 3 ust. 3 podlega wykonaniu i zaczyna być stosowany na terytorium UE nie później niż z upływem 24 miesięcy od daty podpisania niniejszej Umowy, pod warunkiem że Umowa jest tymczasowo stosowana lub weszła w życie;

h) z zastrzeżeniem lit. b) i d), art. 3 ust. 1 i 2 podlega wykonaniu i zaczyna być w pełni stosowany na całym terytorium obu Stron nie później niż z upływem 60 miesięcy od daty podpisania niniejszej Umowy przez obie Strony, pod warunkiem że Umowa weszła w życie; oraz

i) począwszy od daty wejścia w życie lub rozpoczęcia tymczasowego stosowania niniejszej Umowy, w zależności od tego, która z tych dat przypada wcześniej, obie Strony stosują art. 7, 11 i 12.

3. Jeżeli jedna ze Stron nie stosuje się do ust. 2 w określonych w nim terminach, druga strona może żądać przeprowadzenia obowiązkowych konsultacji za pośrednictwem Wspólnego Komitetu.

*Artykuł 11*

**Rozwiązanie Umowy i obowiązkowe konsultacje**

1. Po przeprowadzeniu obowiązkowych konsultacji każda ze Stron może rozwiązać niniejszą Umowę w dowolnym czasie poprzez przekazanie drugiej Stronie pisemnego powiadomienia, z zastrzeżeniem zastosowania procedur określonych w niniejszym artykule. O ile Strony nie uzgodniły inaczej na piśmie, takie rozwiązanie staje się skuteczne z upływem 180 dni, lub 90 dni w odniesieniu do rozwiązania opisanego w art. 10 ust. 2 lit. c), od daty takiego powiadomienia. Strony mogą w szczególności rozwiązać niniejszą Umowę, jeżeli jedna ze Stron nie wypełnia swoich obowiązków spoczywających na niej na mocy Umowy lub wprowadziła środki niezgodne z celami niniejszej Umowy.

2. Przed powiadomieniem o decyzji o rozwiązaniu niniejszej Umowy, również w odniesieniu do art. 10, Strona powiadamia Przewodniczącego Wspólnego Komitetu.

3. Strony czynią niezbędne kroki, aby poinformować zainteresowane strony o skutkach rozwiązania Umowy dla ubezpieczycieli i reasekuratorów w obrębie swoich odpowiednich jurysdykcji.

4. Obowiązkowe konsultacje za pośrednictwem Wspólnego Komitetu są wymagane, jeżeli jedna ze Stron wystąpi o ich przeprowadzenie do Przewodniczącego Wspólnego Komitetu, i rozpoczynają się nie później niż w terminie 30 dni – lub 7 dni, jeżeli wystąpiono o ich przeprowadzenie w sposób opisany w art. 10 ust. 2 lit. c) – od złożenia takiego wniosku, o ile Strony nie uzgodnią inaczej. Strona występująca o przeprowadzenie obowiązkowych konsultacji

przedstawia pisemne zawiadomienie o podstawach obowiązkowych konsultacji. Obowiązkowe konsultacje mogą odbywać się w miejscu określonym przez Strony, a w przypadku gdy Strony nie mogą porozumieć się co do miejsca, Strona występująca o przeprowadzenie obowiązkowych konsultacji proponuje trzy neutralne lokalizacje znajdujące się poza terytoriami obu Stron, zaś druga Strona wybiera jedną z zaproponowanych trzech neutralnych lokalizacji.

5. Obowiązkowe konsultacje są wymagane przed rozwiązaniem niniejszej Umowy, również w odniesieniu do art. 10.

6. Jeżeli Strona odmawia udziału w obowiązkowych konsultacjach przewidzianych w niniejszym artykule, to Strona wnosząca o rozwiązanie Umowy może przystąpić do rozwiązania Umowy, jak przewidziano w ust. 1 niniejszego artykułu.

*Artykuł 12*

**Zmiany**

1. Strony mogą wyrazić pisemną zgodę na dokonanie zmian w niniejszej Umowie.

2. Jeżeli Strona pragnie wprowadzić zmiany w niniejszej Umowie, powiadamia drugą Stronę na piśmie o wniosku o rozpoczęcie negocjacji w sprawie dokonania zmian w Umowie.

3. O wniosku o rozpoczęcie negocjacji w sprawie dokonania zmian w Umowie powiadamia się Wspólny Komitet.

Done at Washington on the twenty second day of September in the year two thousand and seventeen.

*ZAŁĄCZNIK*

Wzór Postanowień Protokołu Ustaleń w sprawie Wymiany Informacji pomiędzy Organami Nadzoru

*Artykuł 1*

**Cel**

1. Organ Nadzoru (Stanu USA) i krajowy Organ Nadzoru (Państwa Członkowskiego UE), będące Organami podpisującymi niniejszy Protokół Ustaleń, uznają potrzebę współpracy w zakresie wymiany informacji.

2. Organy uznają, że praktyczne ustalenia dotyczące współpracy transgranicznej i wymiany informacji mają podstawowe znaczenie zarówno w sytuacjach kryzysowych, jak i przy bieżącym nadzorze.

3. Niniejszy Protokół Ustaleń ma na celu ułatwienie współpracy w zakresie wymiany informacji pomiędzy Organami, w stopniu dozwolonym przez Prawo Właściwe i zgodnie z celami nadzorczymi i regulacyjnymi.

4. Organy uznają, że żadne z postanowień niniejszego Protokołu Ustaleń nie odnosi się do wymogów, które mogą mieć zastosowanie do wymiany danych osobowych prowadzonej przez organy nadzoru.

5. Na terytorium podlegającym Organom obowiązuje Prawo Właściwe dla wymiany i ochrony Informacji Poufnych, które ma na celu ochronę poufnego charakteru danych wymienianych przez Organy na podstawie niniejszego Protokołu Ustaleń. Prawo Właściwe służy między innymi zapewnieniu:

a) aby wymiana Informacji Poufnych odbywała się wyłącznie w celach bezpośrednio związanych z pełnieniem funkcji nadzorczych przez Organy; oraz

b) aby wszystkie osoby uzyskujące dostęp do takich Informacji Poufnych w trakcie pełnienia swoich obowiązków zachowywały poufność takich informacji, z wyjątkiem pewnych określonych okoliczności wskazanych w art. 7.

*Artykuł 2*

**Definicje**

Do celów niniejszego Protokołu Ustaleń należy stosować następujące definicje:

a) „Prawo Właściwe" oznacza każdy przepis ustawowy, wykonawczy, administracyjny lub inny zwyczaj prawny obowiązujący w obrębie jurysdykcji Organu, istotny dla nadzoru nad działalnością ubezpieczeniową i reasekuracyjną, wymiany informacji nadzorczych, ochrony poufności oraz przetwarzania i ujawniania informacji;

b) „Informacje Poufne" oznaczają wszelkie Przekazane Informacje uznawane za poufne w obrębie jurysdykcji Organu Współpracującego;

c) „Ubezpieczyciel" oznacza jednostkę, która posiada zezwolenie lub licencję na podejmowanie lub wykonywanie działalności w zakresie ubezpieczeń bezpośrednich;

d) „Osoba" oznacza osobę fizyczną, osobę prawną, spółkę osobową lub stowarzyszenie nieposiadające osobowości prawnej;

e) „Dane Osobowe" oznaczają wszelkie informacje dotyczące zidentyfikowanej lub możliwej do zidentyfikowania osoby fizycznej;

f) „Przekazane Informacje" oznaczają wszelkie informacje przekazane przez Organ Współpracujący Organowi Wnioskującemu w odpowiedzi na wniosek o informacje;

g) „Podmiot Regulowany" oznacza ubezpieczyciela lub reasekuratora posiadającego zezwolenie wydane przez Organ Nadzoru Unii Europejskiej lub Stanów Zjednoczonych lub nadzorowanego przez taki organ;

h) „Reasekurator" oznacza jednostkę, która posiada zezwolenie lub licencję na podejmowanie lub wykonywanie działalności reasekuracyjnej;

i) „Organ Współpracujący" oznacza Organ, do którego kierowany jest wniosek o informacje;

j) „Organ Wnioskujący" oznacza Organ występujący z wnioskiem o informacje;

k) „Organ Nadzoru" oznacza dowolny organ nadzoru nad działalnością ubezpieczeniową i reasekuracyjną w Unii Europejskiej lub w Stanach Zjednoczonych; oraz

l) „Jednostka" oznacza każdy podmiot prowadzący działalność gospodarczą.

*Artykuł 3*

**Współpraca**

1. Zgodnie z Prawem Właściwym Organ Współpracujący powinien z powagą rozpatrywać wnioski Organu Wnioskującego i odpowiadać na nie we właściwym czasie. Powinien on udzielić Organowi Wnioskującemu możliwie najpełniejszej odpowiedzi na wniosek o informacje zgodnie ze swoimi funkcjami regulacyjnymi.

2. Zgodnie z Prawem Właściwym zarówno Organ Współpracujący, jak i Wnioskujący powinien traktować istnienie i treść wszelkich wniosków o informacje jako poufne, o ile oba Organy wspólnie nie postanowią inaczej.

*Artykuł 4*

**Wykorzystanie Przekazanych Informacji**

1. Organ Wnioskujący powinien występować z wnioskami o informacje jedynie wtedy, gdy wniosek ma prawnie uzasadniony cel regulacyjny lub nadzorczy, bezpośrednio związany z nadzorem sprawowanym zgodnie z prawem przez Organ Wnioskujący nad Podmiotem Regulowanym. Zwracania się przez Organ Wnioskujący o informacje dotyczące osób fizycznych nie uznaje się ogólnie za prawnie uzasadniony cel regulacyjny lub nadzorczy, chyba że wniosek ma bezpośrednie znaczenie dla pełnienia funkcji nadzorczych.

2. Organ Wnioskujący powinien wykorzystywać Przekazane Informacje wyłącznie w zgodnych z prawem celach związanych z funkcjami regulacyjnymi, nadzorczymi i ostrożnościowymi Organu oraz jego funkcjami dotyczącymi stabilności finansowej.

3. Zgodnie z Prawem Właściwym wszelkie Przekazane Informacje będące przedmiotem wymiany należą do Organu Współpracującego i pozostają jego własnością.

*Artykuł 5*

**Wniosek o informacje**

1. Wnioski o informacje, z którymi występuje Organ Wnioskujący, powinny być składane na piśmie lub zgodnie z ust. 2, gdy jest to pilne, i powinny zawierać następujące elementy:

a) określenie uczestniczących Organów, dziedziny nadzoru, której dotyczy wniosek, i celu, w związku z którym wnioskuje się o informacje;

b) imię i nazwisko lub nazwę Osoby lub Podmiotu Regulowanego, których dotyczy wniosek;

c) szczegółową treść wniosku, która może obejmować opis faktów stanowiących podstawę wniosku, określone zagadnienia będące przedmiotem badania oraz wskazanie wszelkich kwestii wrażliwych związanych z wnioskiem;

d) potrzebne informacje;

e) termin, w którym należy przekazać informacje, oraz wszelkie odpowiednie terminy prawne; oraz

f) w stosownych przypadkach – czy, jak i komu można dalej przekazać którekolwiek z informacji zgodnie z art. 7.

2. W przypadku pilnych wniosków wniosek można przedstawić ustnie, a następnie bez zbędnej zwłoki należy przekazać pisemne potwierdzenie.

3. Organ Współpracujący powinien postępować z wnioskiem w następujący sposób:

a) Organ Współpracujący powinien potwierdzić otrzymanie wniosku.

b) Organ Współpracujący powinien oceniać każdy wniosek indywidualnie, aby ustalić najpełniejszy zakres informacji, które można przekazać zgodnie z warunkami określonymi w niniejszym Protokole Ustaleń i procedurami obowiązującymi w obrębie jurysdykcji Organu Współpracującego. Podejmując decyzję, czy i w jakim zakresie przychylić się do wniosku, Organ Współpracujący może wziąć pod uwagę:

   (i) czy wniosek jest zgodny z Protokołem Ustaleń;

   (ii) czy zastosowanie się do wniosku byłoby tak uciążliwe, że zakłóciłoby właściwe wykonywanie funkcji Organu Współpracującego;

   (iii) czy przekazanie wskazanych we wniosku informacji byłoby w inny sposób sprzeczne z podstawowym interesem jurysdykcji Organu Współpracującego;

(iv) wszelkie inne kwestie określone w Prawie Właściwym jurysdykcji Organu Współpracującego (w szczególności dotyczące poufności i tajemnicy zawodowej, ochrony danych i prywatności oraz sprawiedliwości proceduralnej); oraz

(v) czy pozytywne rozpatrzenie wniosku może w inny sposób szkodzić wykonywaniu przez Organ Współpracujący jego funkcji.

c) Jeżeli Organ Współpracujący odmawia przekazania wszystkich lub niektórych informacji, o które wnioskowano, lub nie jest w stanie ich przekazać, Organ Współpracujący powinien – w stopniu, w jakim jest to możliwe i stosowne zgodnie z Prawem Właściwym – wyjaśnić powody nieprzekazania informacji i rozważyć ewentualne alternatywne sposoby osiągnięcia celu nadzorczego Organu Wnioskującego. Organ Współpracujący może w szczególności odmówić pozytywnego rozpatrzenia wniosku o informacje, jeżeli wniosek ten wymagałby od Organu Współpracującego działania w sposób, który stanowiłby naruszenie jego Prawa Właściwego.

*Artykuł 6*

**Postępowanie z informacjami poufnymi**

1. Wszelkie informacje otrzymane na podstawie niniejszego Protokołu Ustaleń należy co do zasady traktować jak Informacje Poufne, o ile nie wskazano inaczej.

2. Organ Wnioskujący powinien podjąć wszelkie zgodne z prawem i racjonalnie możliwe działania w celu zachowania poufności Informacji Poufnych.

3. Zgodnie z art. 7 i Prawem Właściwym Organ Wnioskujący powinien ograniczyć dostęp do Informacji Poufnych otrzymanych od Organu Współpracującego do osób pracujących dla Organu Wnioskującego lub działających w jego imieniu:

a) których dotyczą obowiązki Organu Wnioskującego w obrębie jego jurysdykcji odnoszące się do zapobiegania nieuprawnionemu ujawnieniu Informacji Poufnych;

b) które znajdują się pod nadzorem i kontrolą Organu Wnioskującego;

c) które potrzebują takich informacji, a potrzeba ta odpowiada zgodnemu z prawem celowi regulacyjnemu lub nadzorczemu i jest z nim bezpośrednio związana; oraz

d) które nadal podlegają wymogom zachowania poufności po odejściu z Organu Wnioskującego.

*Artykuł 7*

**Dalsze przekazywanie Przekazanych Informacji**

1. Z wyjątkiem przypadków przewidzianych w art. 7 ust. 2 Organ Wnioskujący nie powinien przekazywać osobie trzeciej Przekazanych Informacji otrzymanych od Organu Współpracującego, chyba że:

a) Organ Wnioskujący uzyskał uprzednią pisemną zgodę Organu Współpracującego na dalsze przekazanie takich informacji – z wyjątkiem sytuacji, gdy wniosek jest pilny, w którym to przypadku zgodę można wyrazić ustnie, a następnie należy niezwłocznie potwierdzić ją pisemnie; oraz

b) osoba trzecia zobowiąże się do przestrzegania ograniczeń, które skutkują zachowaniem zasadniczo podobnego poziomu poufności jak poziom, do zachowania którego jest zobowiązany Organ Wnioskujący zgodnie z niniejszym Protokołem Ustaleń.

2. Zgodnie z Prawem Właściwym, jeżeli do Organu Wnioskującego wystosowano prawomocne żądanie ujawnienia Przekazanych Informacji lub spoczywa na nim obowiązek prawny ich ujawnienia, Organ Wnioskujący powinien poinformować Organ Współpracujący o takim żądaniu i wszelkich związanych z nim postępowaniach z takim jak największym wyprzedzeniem, jakie jest racjonalnie możliwe, aby zwiększyć szanse na przystąpienie do postępowania i powołanie się na przysługujący przywilej. Jeżeli Organ Współpracujący nie udziela zgody na przedstawienie Przekazanych Informacji, Organ Wnioskujący powinien w stosownych przypadkach przedsięwziąć wszelkie racjonalne kroki w celu powstrzymania ujawnienia, w tym poprzez zastosowanie środków prawnych w celu powstrzymania takiego ujawnienia oraz domagania się i ochrony poufności wszelkich Poufnych Informacji zagrożonych ewentualnym ujawnieniem.

TŁUMACZENIE

Bruksela, 18 września 2017 r.

Szanowny Pan Robert E. Lighthizer, Ambasador
Przedstawiciel USA ds. Handlu
Biuro Przedstawiciela USA ds. Handlu
600 17th Street NW
Waszyngton, DC 20508
USA

Szanowny Panie Ambasadorze!

Mam przyjemność przystąpić do podpisania Umowy dwustronnej pomiędzy Unią Europejską a Stanami Zjednoczonymi Ameryki w sprawie środków ostrożnościowych odnoszących się do ubezpieczeń i reasekuracji (zwanej dalej „umową"), umieszczonej w załączniku do niniejszego listu. Ostateczny tekst prawny, w języku angielskim, został uzgodniony przez przedstawicieli Stanów Zjednoczonych i Unii Europejskiej w dniu 12 stycznia 2017 r.

Strony zakończyły wszystkie wewnętrzne procedury niezbędne do podpisania umowy. Strony uznają system językowy Unii Europejskiej. Komisja Europejska odnotowuje stwierdzenie zawarte w decyzji Rady przyjętej w dniu 15 września 2017 r. w odniesieniu do przedmiotowej umowy:

Umowa zostaje podpisana w języku angielskim. Zgodnie z prawem Unii umowa zostaje sporządzona przez Unię również w języku bułgarskim, chorwackim, czeskim, duńskim, estońskim, fińskim, francuskim, greckim, hiszpańskim, litewskim, łotewskim, maltańskim, niderlandzkim, niemieckim, polskim, portugalskim, rumuńskim, słowackim, słoweńskim, szwedzkim, węgierskim i włoskim. Te dodatkowe wersje językowe należy uwierzytelnić poprzez wymianę not dyplomatycznych między Stanami Zjednoczonymi a Unią Europejską. Wszystkie uwierzytelnione wersje są równorzędne.

Stany Zjednoczone potwierdzają swoje zobowiązanie do współpracy z Unią Europejską, w świetle decyzji Rady, w celu uwzględnienia wniosków o uwierzytelnienie dodatkowych wersji językowych umowy.

Mam przyjemność potwierdzić, że podpisanie umowy sporządzonej w języku angielskim stanowi podstawę wymiany listów między stronami w celu rozpoczęcia tymczasowego stosowania umowy. Procedury dotyczące wejścia w życie umowy, a także procedury dotyczące tymczasowego stosowania umowy po jej podpisaniu nie są powiązane z uwierzytelnieniem innych wersji językowych.

Niniejsza wymiana listów zostanie opublikowana przez Unię Europejską wraz z tekstem umowy.

Taki sam list wystosowałem do Sekretarza Stevena T. Mnuchina.

Z wyrazami szacunku,

Valdis DOMBROVSKIS
*Wiceprzewodniczący Komisji Europejskiej*

Bruksela, 18 września 2017 r.

Szanowny Pan Steven T. Mnuchin
Sekretarz Departamentu Skarbu USA
1500 Pennsylvania Avenue, NW
Waszyngton, DC 20220

Szanowny Panie Sekretarzu!

Mam przyjemność przystąpić do podpisania Umowy dwustronnej pomiędzy Unią Europejską a Stanami Zjednoczonymi Ameryki w sprawie środków ostrożnościowych odnoszących się do ubezpieczeń i reasekuracji (zwanej dalej „umową"), umieszczonej w załączniku do niniejszego listu. Ostateczny tekst prawny, w języku angielskim, został uzgodniony przez przedstawicieli Stanów Zjednoczonych i Unii Europejskiej w dniu 12 stycznia 2017 r.

Strony zakończyły wszystkie wewnętrzne procedury niezbędne do podpisania umowy. Strony uznają system językowy Unii Europejskiej. Komisja Europejska odnotowuje stwierdzenie zawarte w decyzji Rady przyjętej w dniu 15 września 2017 r. w odniesieniu do przedmiotowej umowy:

Umowa zostaje podpisana w języku angielskim. Zgodnie z prawem Unii umowa zostaje sporządzona przez Unię również w języku bułgarskim, chorwackim, czeskim, duńskim, estońskim, fińskim, francuskim, greckim, hiszpańskim, litewskim, łotewskim, maltańskim, niderlandzkim, niemieckim, polskim, portugalskim, rumuńskim, słowackim, słoweńskim, szwedzkim, węgierskim i włoskim. Te dodatkowe wersje językowe należy uwierzytelnić poprzez wymianę not dyplomatycznych między Stanami Zjednoczonymi a Unią Europejską. Wszystkie uwierzytelnione wersje są równorzędne.

Stany Zjednoczone potwierdzają swoje zobowiązanie do współpracy z Unią Europejską, w świetle decyzji Rady, w celu uwzględnienia wniosków o uwierzytelnienie dodatkowych wersji językowych umowy.

Mam przyjemność potwierdzić, że podpisanie umowy sporządzonej w języku angielskim stanowi podstawę wymiany listów między stronami w celu rozpoczęcia tymczasowego stosowania umowy. Procedury dotyczące wejścia w życie umowy, a także procedury dotyczące tymczasowego stosowania umowy po jej podpisaniu nie są powiązane z uwierzytelnieniem innych wersji językowych.

Niniejsza wymiana listów zostanie opublikowana przez Unię Europejską wraz z tekstem umowy.

Taki sam list wystosowałem do Ambasadora Roberta E. Lighthizera.

Z wyrazami szacunku,

Valdis DOMBROVSKIS
*Wiceprzewodniczącej Komisji Europejskiej*

22 września 2017 r.

Valdis Dombrovskis
Wiceprzewodniczący
Komisja Europejska
Bruksela, Belgia

Szanowny Panie Wiceprzewodniczący!

Mamy przyjemność przystąpić do podpisania Umowy dwustronnej pomiędzy Stanami Zjednoczonymi Ameryki a Unią Europejską w sprawie środków ostrożnościowych odnoszących się do ubezpieczeń i reasekuracji (zwanej dalej „umową"), umieszczonej w załączniku do niniejszego listu. Ostateczny tekst prawny, w języku angielskim, został uzgodniony przez przedstawicieli Stanów Zjednoczonych i Unii Europejskiej w dniu 12 stycznia 2017 r.

Strony zakończyły wszystkie wewnętrzne procedury niezbędne do podpisania umowy. Strony uznają system językowy Unii Europejskiej. Komisja Europejska odnotowuje stwierdzenie zawarte w decyzji Rady przyjętej w dniu 15 września 2017 r. w odniesieniu do przedmiotowej umowy:

Umowa zostaje podpisana w języku angielskim. Zgodnie z prawem Unii umowa zostaje sporządzona przez Unię również w języku bułgarskim, chorwackim, czeskim, duńskim, estońskim, fińskim, francuskim, greckim, hiszpańskim, litewskim, łotewskim, maltańskim, niderlandzkim, niemieckim, polskim, portugalskim, rumuńskim, słowackim, słoweńskim, szwedzkim, węgierskim i włoskim. Te dodatkowe wersje językowe należy uwierzytelnić poprzez wymianę not dyplomatycznych między Stanami Zjednoczonymi a Unią Europejską. Wszystkie uwierzytelnione wersje są równorzędne.

Stany Zjednoczone potwierdzają swoje zobowiązanie do współpracy z Unią Europejską, w świetle decyzji Rady, w celu uwzględnienia wniosków o uwierzytelnienie dodatkowych wersji językowych umowy.

Mamy przyjemność potwierdzić, że podpisanie umowy sporządzonej w języku angielskim stanowi podstawę wymiany listów między stronami w celu rozpoczęcia tymczasowego stosowania umowy. Procedury dotyczące wejścia w życie umowy, a także procedury dotyczące tymczasowego stosowania umowy po jej podpisaniu nie są powiązane z uwierzytelnieniem innych wersji językowych.

Niniejsza wymiana listów zostanie opublikowana przez Unię Europejską wraz z tekstem umowy.

Z poważaniem,

Sekretarz Steven T. MNUCHIN
*Departament Skarbu USA*

Ambasador Robert E. LIGHTHIZER
*Przedstawiciel USA ds. Handlu*

# ROZPORZĄDZENIA

## ROZPORZĄDZENIE WYKONAWCZE KOMISJI (UE) 2017/1794

**z dnia 5 października 2017 r.**

**ustalające stopy procentowe, które mają być stosowane do obliczania kosztów finansowania środków interwencyjnych obejmujących zakup, przechowywanie i zbyt zapasów, na rok budżetowy 2018 EFRG**

KOMISJA EUROPEJSKA,

uwzględniając Traktat o funkcjonowaniu Unii Europejskiej,

uwzględniając rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 1306/2013 z dnia 17 grudnia 2013 r. w sprawie finansowania wspólnej polityki rolnej, zarządzania nią i monitorowania jej oraz uchylające rozporządzenia Rady (EWG) nr 352/78, (WE) nr 165/94, (WE) nr 2799/98, (WE) nr 814/2000, (WE) nr 1290/2005 i (WE) nr 485/2008 ([1]), w szczególności jego art. 20 ust. 1 i 4,

po konsultacji z Komitetem ds. Funduszy Rolniczych,

a także mając na uwadze, co następuje:

(1) Art. 3 ust. 1 lit. a) rozporządzenia delegowanego Komisji (UE) nr 906/2014 ([2]) stanowi, że koszty finansowania związane z funduszami uruchomionymi przez państwa członkowskie na zakup produktów muszą być ustalane zgodnie z metodami określonymi w załączniku I do tego rozporządzenia.

(2) Pkt I.1 załącznika I do rozporządzenia delegowanego (UE) nr 906/2014 stanowi, że kwoty przedmiotowych kosztów finansowania oblicza się na podstawie stopy procentowej jednolitej dla całej Unii, ustalanej przez Komisję na początku każdego roku budżetowego. Wymieniona jednolita stopa procentowa stanowi średnią terminowych kwartalnych i rocznych stóp EURIBOR, odnotowanych w ciągu sześciomiesięcznego okresu bazowego ustalanego przez Komisję, poprzedzającego przekazanie przez państwa członkowskie powiadomienia, o którym mowa w pkt I.2 akapit pierwszy tego załącznika, ważonych do wysokości, odpowiednio, jednej trzeciej i dwóch trzecich.

(3) Pkt I.2 akapit pierwszy załącznika I do rozporządzenia delegowanego (UE) nr 906/2014 stanowi, że w celu określenia stóp procentowych mających zastosowanie dla danego roku budżetowego państwa członkowskie zgłaszają Komisji, na jej wniosek, średnią stopę procentową, która miała zastosowanie w okresie referencyjnym, o którym mowa w pkt I.1 tego załącznika, nie później niż w terminie określonym we wniosku.

(4) Ponadto, zgodnie z pkt I.2 akapit drugi załącznika I do rozporządzenia delegowanego (UE) nr 906/2014, w przypadku braku powiadomienia ze strony państwa członkowskiego, w formie i terminie, o których mowa w akapicie pierwszym tego punktu, uznaje się, że stopa procentowa ponoszona przez to państwo członkowskie wynosi 0 %. W przypadku gdy państwo członkowskie zgłosi, że nie poniosło żadnych kosztów z tytułu odsetek, ponieważ w okresie referencyjnym nie przechowywało produktów rolnych w magazynach państwowych, Komisja ustala tę stopę procentową zgodnie z akapitem trzecim tego punktu.

(5) Zgodnie z pkt I.3 załącznika I do rozporządzenia delegowanego (UE) nr 906/2014 stopę procentową ustaloną na podstawie pkt I.2 tego załącznika porównuje się z jednolitą stopą procentową ustaloną na podstawie pkt I.1 tego załącznika. Do każdego państwa członkowskiego stosuje się niższą z tych dwóch stóp procentowych. Ujemne stopy procentowe nie mogą jednak zostać uwzględnione na potrzeby zwrotu wydatków państw członkowskich.

(6) Stopy procentowe mające zastosowanie do roku budżetowego 2018 EFRG należy ustalić, mając na uwadze powyższe elementy.

(7) Aby uniknąć próżni prawnej w odniesieniu do stopy procentowej stosowanej przy obliczaniu kosztów finansowania środków interwencyjnych, nową stopę należy stosować z mocą wsteczną od dnia 1 października 2017 r.,

([1]) Dz.U. L 347 z 20.12.2013, s. 549.

([2]) Rozporządzenie delegowane Komisji (UE) nr 906/2014 z dnia 11 marca 2014 r. uzupełniające rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 1306/2013 w odniesieniu do wydatków w zakresie interwencji publicznej (Dz.U. L 255 z 28.8.2014, s. 1).

PRZYJMUJE NINIEJSZE ROZPORZĄDZENIE:

*Artykuł 1*

W odniesieniu do kosztów finansowania związanych z funduszami uruchomionymi przez państwa członkowskie na zakup produktów, poniesionych w czasie roku budżetowego 2018 Europejskiego Funduszu Rolniczego Gwarancji (EFRG), stopy procentowe przewidziane w załączniku I do rozporządzenia delegowanego (UE) nr 906/2014 zgodnie z art. 3 ust. 1 lit. a) tego rozporządzenia ustala się na poziomie 0 %.

*Artykuł 2*

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

Niniejsze rozporządzenie stosuje się od dnia 1 października 2017 r.

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

Sporządzono w Brukseli dnia 5 października 2017 r.

*W imieniu Komisji*
Jean-Claude JUNCKER
*Przewodniczący*

# ROZPORZĄDZENIE WYKONAWCZE KOMISJI (UE) 2017/1795

## z dnia 5 października 2017 r.

## nakładające ostateczne cło antydumpingowe na przywóz niektórych wyrobów płaskich walcowanych na gorąco z żeliwa, stali niestopowej i pozostałej stali stopowej, pochodzących z Brazylii, Iranu, Rosji i Ukrainy oraz kończące dochodzenie dotyczące przywozu niektórych wyrobów płaskich walcowanych na gorąco z żeliwa, stali niestopowej i pozostałej stali stopowej, pochodzących z Serbii

KOMISJA EUROPEJSKA,

uwzględniając rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2016/1036 z dnia 8 czerwca 2016 r. w sprawie ochrony przed przywozem produktów po cenach dumpingowych z państw niebędących członkami Unii Europejskiej ([1]), w szczególności jego art. 9 ust. 4,

po konsultacji z państwami członkowskimi,

a także mając na uwadze, co następuje:

### 1. PROCEDURA

#### 1.1. Wszczęcie postępowania

(1) W dniu 7 lipca 2016 r. na podstawie art. 5 rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2016/1036 („rozporządzenie podstawowe") Komisja Europejska („Komisja") wszczęła dochodzenie antydumpingowe dotyczące przywozu do Unii niektórych wyrobów płaskich walcowanych na gorąco z żeliwa, stali niestopowej i pozostałej stali stopowej, pochodzących z Brazylii, Iranu, Rosji, Serbii i Ukrainy („państwa, których dotyczy postępowanie"). Komisja opublikowała zawiadomienie o wszczęciu postępowania w *Dzienniku Urzędowym Unii Europejskiej* ([2]) („zawiadomienie o wszczęciu postępowania").

(2) Dochodzenie zostało wszczęte w następstwie skargi złożonej dnia 23 maja 2016 r. przez Europejskie Stowarzyszenie Hutnictwa Stali („Eurofer" lub „skarżący") w imieniu producentów reprezentujących ponad 90 % całkowitej produkcji unijnej niektórych wyrobów płaskich walcowanych na gorąco z żeliwa, stali niestopowej i pozostałej stali stopowej.

#### 1.2. Zainteresowane strony

(3) W zawiadomieniu o wszczęciu postępowania Komisja wezwała zainteresowane strony do przedstawienia uwag w celu wzięcia udziału w dochodzeniu. Komisja wyraźnie poinformowała skarżącego, innych znanych producentów unijnych, znanych producentów eksportujących, władze państw, których dotyczy postępowanie, znanych importerów, dostawców i użytkowników, przedsiębiorstwa handlowe, a także stowarzyszenia, o których wiadomo, że są zainteresowane, o wszczęciu postępowania i zaprosiła te podmioty do wzięcia w nim udziału.

(4) Zainteresowane strony miały możliwość przedstawienia swoich opinii na piśmie oraz złożenia wniosku o przesłuchanie przed Komisją lub rzecznikiem praw stron w postępowaniach w sprawie handlu. Wszystkie zainteresowane strony, które wystąpiły z wnioskiem o przesłuchanie oraz wykazały szczególne powody, dla których powinny zostać wysłuchane, uzyskały taką możliwość.

#### 1.3. Kontrola wyrywkowa

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

([1]) Dz.U. L 176 z 30.6.2016, s. 21.

([2]) Zawiadomienie o wszczęciu postępowania antydumpingowego dotyczącego przywozu niektórych wyrobów płaskich walcowanych na gorąco z żeliwa, stali niestopowej i pozostałej stali stopowej, pochodzących z Brazylii, Iranu, Rosji, Serbii i Ukrainy (Dz.U. C 246 z 7.7.2016, s. 7).

a) *Kontrola wyrywkowa producentów unijnych*

(6) W zawiadomieniu o wszczęciu postępowania Komisja stwierdziła, że dokonała wstępnego doboru próby producentów unijnych. Komisja dokonała doboru próby na podstawie największej reprezentatywnej wielkości produkcji i sprzedaży, przy jednoczesnym zapewnieniu odpowiedniego zakresu geograficznego. Komisja zwróciła się do zainteresowanych stron o przedstawienie uwag w sprawie wstępnie dobranej próby, lecz nie otrzymała żadnych uwag.

(7) W rezultacie na ostateczną próbę złożyło się sześciu producentów unijnych z pięciu różnych państw członkowskich. Producenci ci odpowiadają za ponad 45 % wielkości produkcji unijnej.

b) *Kontrola wyrywkowa niepowiązanych importerów*

(8) Aby zdecydować, czy kontrola wyrywkowa jest konieczna, a jeżeli tak, aby dokonać doboru próby, Komisja zwróciła się do importerów niepowiązanych o udzielenie informacji określonych w zawiadomieniu o wszczęciu postępowania. Wszystkich siedmiu importerów, którzy się zgłosili, należy do konsorcjum o nazwie „Consortium for Imports of Hot-Rolled Flats" (konsorcjum importerów wyrobów płaskich walcowanych na gorąco; „konsorcjum"). Konsorcjum zostało powołane doraźnie do celów dochodzenia przez ponad 30 użytkowników i niepowiązanych importerów, którzy w większości posiadali siedziby głównie, ale nie tylko, we Włoszech. Obejmuje głównie MSP.

(9) Przedsiębiorstwo Stemcor London Ltd, członek konsorcjum, podjął dobrowolną współpracę, udzielając odpowiedzi na pytania zawarte w kwestionariuszu. Ten niepowiązany importer posiadał siedzibę w Londynie w Zjednoczonym Królestwie i prowadził handel produktem objętym postępowaniem o wartości przekraczającej 30 mln GBP w okresie objętym dochodzeniem. Przeprowadzono wizytę na miejscu u tego niepowiązanego importera.

c) *Kontrola wyrywkowa producentów eksportujących*

(10) Ze względu na małą liczbę znanych producentów eksportujących w Iranie, Rosji, Serbii i na Ukrainie nie przewidziano żadnych kontroli wyrywkowych w odniesieniu do tych państw.

(11) Mając na uwadze potencjalnie dużą liczbę producentów eksportujących w Brazylii, Komisja zwróciła się do wszystkich producentów eksportujących w Brazylii o udzielenie informacji określonych w zawiadomieniu o wszczęciu postępowania, aby zdecydować, czy kontrola wyrywkowa jest konieczna, a jeżeli tak, aby dokonać doboru próby. Ponadto Komisja zwróciła się do przedstawicielstwa Brazylii przy Unii Europejskiej o wskazanie innych producentów eksportujących, którzy ewentualnie byliby zainteresowani udziałem w dochodzeniu, lub skontaktowanie się z nimi.

(12) Pięciu producentów udzieliło informacji i zgodziło się na włączenie ich do próby. Komisja stwierdziła, że dwa z tych przedsiębiorstw są ze sobą powiązane, w związku z czym potraktowała je jako jedną (grupę) producentów eksportujących.

(13) Zgodnie z art. 17 ust. 1 rozporządzenia podstawowego Komisja dobrała próbę złożoną z trzech producentów eksportujących, opierając się na największej reprezentatywnej wielkości wywozu do Unii, którą można było właściwie zbadać w dostępnym czasie. Zgodnie z art. 17 ust. 2 rozporządzenia podstawowego zasięgnięto opinii wszystkich znanych producentów eksportujących i władz Brazylii w kwestii doboru próby. Nie otrzymano żadnych uwag.

(14) Wybrana próba obejmuje 97,3 % całkowitego wywozu z Brazylii do Unii zgłoszonego przez czterech współpracujących producentów eksportujących.

### 1.4. **Odpowiedzi na pytania zawarte w kwestionariuszu**

(15) Komisja przesłała kwestionariusze skarżącemu, wszystkim producentom unijnym objętym próbą, wszystkim znanym producentom eksportującym w Iranie, Rosji, Serbii i na Ukrainie oraz trzem producentom objętym próbą w Brazylii, a także użytkownikom i importerom, którzy zgłosili się w terminie określonym w zawiadomieniu o wszczęciu postępowania.

(16) Odpowiedzi na pytania zawarte w kwestionariuszu otrzymano od stowarzyszenia Eurofer, sześciu producentów unijnych objętych próbą i ich powiązanych centrów usług stalowych, jednego użytkownika odpowiadającego w imieniu konsorcjum, jednego importera niepowiązanego objętego próbą i dziewięciu grup producentów eksportujących z państw, których dotyczy postępowanie.

(17) Ponadto konsorcjum przekazało uwagi po wszczęciu przedmiotowego postępowania. Ponadto po wszczęciu postępowania uwagi przekazało również kilku innych użytkowników, głównie z Polski i z państw bałtyckich, Łotewskiej Konfederacji Pracodawców i Łotewskiego Stowarzyszenia Inżynierii Mechanicznej i Przemysłu Metalowego.

1.5. **Wizyty weryfikacyjne**

(18) Komisja zgromadziła i zweryfikowała wszelkie informacje uważane za niezbędne w celu stwierdzenia istnienia dumpingu, wynikającej z niego szkody oraz interesu Unii. Wizyty weryfikacyjne przeprowadzone na podstawie art. 16 rozporządzenia podstawowego miały miejsce na terenie następujących przedsiębiorstw:

producenci unijni:

— ThyssenKrupp Steel Europe AG, Duisburg, Niemcy

— Tata Steel IJmuiden BV, Velsen-Noord, Niderlandy

— Tata Steel UK Limited, Port Talbot, South Wales, Zjednoczone Królestwo

— ArcelorMittal Mediterranee SAS, Fos-sur-Mer, Francja

— ArcelorMittal Atlantique Et Lorraine, Dunkierka, France

— ArcelorMittal España SA, Gozón, Hiszpania

Użytkownik:

— Marcegaglia Carbon Steel Spa, Gazoldo degli Ippoliti, Włochy

Niepowiązany importer:

— Stemcor London Ltd, Londyn, Zjednoczone Królestwo

producent eksportujący w Iranie:

— Mobarakeh Steel Company, Mobarake, Isfahan, Iran

Powiązane przedsiębiorstwo handlowe w Unii:

— Primex Steel Trading GmbH, Düsseldorf, Niemcy

Producenci eksportujący w Rosji:

— Public Joint Stock Company Magnitogorsk Iron & Steel Works („PJSC MMK" lub „MMK"), Magnitogorsk

— Novolipetsk Steel (zwany dalej również „NLMK"), Lipieck

— PAO Severstal („Severstal"), Czerepowiec.

Powiązane centrum usług stalowych/przedsiębiorstwo handlowe/importer w Unii:

— SIA Severstal Distribution, Riga, Łotwa

Powiązane przedsiębiorstwa handlowe/importerzy spoza Unii:

— NOVEX Trading (Swiss) SA („Novex"), Lugano, Szwajcaria

— MMK Steel Trade AG, Lugano, Szwajcaria

— Severstal Export GmbH („SSE"), Lugano, Szwajcaria

Producent eksportujący w Serbii:

— Zelezara Smederevo d.o.o., Smederevo, Serbia

Importer powiązany w Unii:

— Pikaro, s.r.o., Koszyce, Słowacja

Producenci eksportujący na Ukrainie:

grupa Metinvest

— Integrated Iron and Steel Works „Zaporizhstal", PJSC, Zaporoże, Ukraina

— Ilyich Iron and Steel Works of Mariupol, PJSC, Mariupol, Ukraina (zweryfikowany zdalnie z biura Metinvest International SA, Genewa, Szwajcaria)

Powiązane przedsiębiorstwo handlowe na Ukrainie:

— Limited Liability Company Metinvest-SMC, LLC, Kijów, Ukraina

Powiązane przedsiębiorstwo handlowe spoza Unii:

— Metinvest International SA, Genewa, Szwajcaria

Importer powiązany w Unii:

— Ferriera Valsider S.p.A, Vallese di Oppeano VR, Włochy

Producenci eksportujący w Brazylii:

— ArcelorMittal Brasil S.A, Serra, Brazylia

— Companhia Siderúrgica Nacional, São Paulo, Brazylia

— Usinas Siderúrgicas de Minas Gerais S.A., Belo Horizonte, Brazylia

Powiązane centrum usług stalowych/przedsiębiorstwo handlowe/importer w Unii:

— Lusosider Aços Planos S.A, Lizbona, Portugalia.

### 1.6. **Okres objęty dochodzeniem i okres badany**

(19) Dochodzenie w sprawie dumpingu i powstałej szkody obejmowało okres od dnia 1 lipca 2015 r. do dnia 30 czerwca 2016 r. („okres objęty dochodzeniem"). Analiza tendencji mających znaczenie dla oceny szkody obejmowała okres od dnia 1 stycznia 2013 r. do końca okresu objętego dochodzeniem („okres badany").

### 1.7. **Rejestracja przywozu**

(20) W dniu 11 października 2016 r. skarżący złożył wniosek o rejestrację przywozu niektórych wyrobów płaskich walcowanych na gorąco z żeliwa, stali niestopowej i pozostałej stali stopowej z państw, których dotyczy postępowanie, na podstawie art. 14 ust. 5 rozporządzenia podstawowego. W dniu 21 listopada 2016 r. skarżący przedstawił zaktualizowane dane dotyczące przywozu, które odnosiły się do jego wniosku o rejestrację. Po wnikliwej analizie wniosku i danych potwierdzających Komisja stwierdziła, że warunki rejestracji spełniono jedynie w odniesieniu do przywozu z Brazylii i Rosji.

(21) W związku z tym w dniu 6 stycznia 2017 r. Komisja opublikowała rozporządzenie wykonawcze Komisji poddające rejestracji przywóz niektórych wyrobów płaskich walcowanych na gorąco, z żeliwa, stali niestopowej i pozostałej stali stopowej pochodzących z Rosji i Brazylii ([1]) od dnia 6 stycznia 2017 r.

### 1.8. **Dalsze postępowanie**

(22) W dniu 4 kwietnia 2017 r. Komisja poinformowała wszystkie zainteresowane strony za pośrednictwem dokumentu informacyjnego („dokument informacyjny"), że będzie kontynuować dochodzenie bez wprowadzania środków tymczasowych w odniesieniu do przywozu do Unii produktów objętych postępowaniem i pochodzących z państw, których dotyczy postępowanie. Dokument informacyjny zawierał istotne fakty i okoliczności, na podstawie których Komisja podjęła decyzję o kontynuowaniu dochodzenia bez wprowadzania środków tymczasowych.

(23) Po ujawnieniu dokumentu informacyjnego zainteresowane strony złożyły pisemne oświadczenia, w których zawarły uwagi dotyczące ujawnionych informacji i ustaleń. Ponadto zainteresowane strony, które wystąpiły z wnioskiem o przesłuchanie, uzyskały taką możliwość.

(24) W dniu 4 maja 2017 r. odbyło się przesłuchanie skarżącego w obecności rzecznika praw stron w postępowaniach w sprawie handlu. W dniu 15 maja 2017 r. odbyły się przesłuchania dwóch rosyjskich producentów eksportujących, a mianowicie MMK i PAO Severstal. W dniu 1 czerwca 2017 r. odbyło się przesłuchanie konsorcjum. W dniu 8 czerwca 2017 r. odbyło się drugie przesłuchanie skarżącego. Ponadto w dniu 13 czerwca 2017 r. odbyło się przesłuchanie ukraińskiego producenta eksportującego, grupy Metinvest.

(25) Przed przyjęciem ostatecznych ustaleń Komisja przeanalizowała wszystkie uwagi dotyczące dokumentu informacyjnego, złożone ustnie i na piśmie przez zainteresowane strony. Do uwag tych odniesiono się w niniejszym rozporządzeniu.

(26) Ponadto Komisja zwróciła się do użytkowników, którzy zgłosili się na etapie wszczęcia postępowania, o przekazanie większej ilości danych na temat sektora inżynierii mechanicznej i innych sektorów, aby mogła dokładniej ocenić potencjalny wpływ środków na sektory niższego szczebla inne niż sektor rur i przewodów rurowych. Zwróciła się również do zainteresowanych stron o przedstawienie opinii, jeżeli takie mają, w sprawie właściwej formy środków.

([1]) Rozporządzenie wykonawcze Komisji (UE) 2017/5 z dnia 5 stycznia 2017 r. poddające rejestracji przywóz niektórych wyrobów płaskich walcowanych na gorąco, z żeliwa, stali niestopowej i pozostałej stali stopowej pochodzących z Rosji i Brazylii (Dz.U. L 3 z 6.1.2017, s. 1).

(27) Po ujawnieniu dokumentu informacyjnego zgłosiło się 18 kolejnych użytkowników, którzy zwrócili się o zarejestrowanie ich jako zainteresowane strony. Rejestrację jako zainteresowanej strony umożliwiono 17 z 18 użytkowników. Siedmiu spośród 18 użytkowników zwróciło się o zachowanie anonimowości, ponieważ obawiali się odwetu. Wniosek ten został rozpatrzony pozytywnie w przypadku sześciu spośród siedmiu użytkowników. Użytkownik, którego wniosek został odrzucony, nie został zarejestrowany jako zainteresowana strona, ponieważ nie uzasadnił wniosku o zachowanie anonimowości mimo szeregu monitów.

(28) Ponadto Komisja kontynuowała poszukiwanie i weryfikowanie wszelkich informacji uznanych za konieczne do sformułowania ostatecznych ustaleń. W tym celu wysłała dodatkowe kwestionariusze w okresie następującym po okresie objętym dochodzeniem („okres po OD") do sześciu producentów unijnych objętych próbą, 74 użytkowników (w tym członków konsorcjum) i 12 stowarzyszeń użytkowników.

(29) Otrzymano odpowiedzi na pytania zawarte w kwestionariuszach z okresu następującego po okresie objętym dochodzeniem od wszystkich sześciu producentów unijnych i 23 użytkowników. Ponadto dwa spośród 12 stowarzyszeń użytkowników przekazało dodatkowe informacje. Ponadto skarżący, jeden producent unijny ([1]) i wybrani użytkownicy (wybrani głównie ([2]) pod względem zasięgu geograficznego) zostali poinformowani, że służby Komisji złożą wizytę na miejscu, aby zweryfikować istotne dane.

(30) W związku z tym w dniach od 29 maja do 9 czerwca 2017 r. przeprowadzono pięć dodatkowych wizyt weryfikacyjnych w siedzibach następujących zainteresowanych stron w Unii Europejskiej:

— ThyssenKrupp Steel Europe AG, Duisburg, Niemcy (producent unijny);

— HUS Ltd, Płowdiw, Bułgaria (użytkownik, członek konsorcjum, jak wskazano w motywie (8));

— Technotubi SpA, Alfianello, Włochy (użytkownik, członek konsorcjum);

— włoski użytkownik, który nie jest członkiem konsorcjum i wniósł o zachowanie anonimowości;

— Eurofer.

(31) Wszystkie strony zostały poinformowane o istotnych faktach i ustaleniach, na podstawie których Komisja zamierzała wprowadzić ostateczne środki antydumpingowe. Oprócz tego zainteresowanym stronom wyznaczono okres, w którym mogły przedstawić uwagi związane z ostatecznym ujawnieniem ustaleń.

(32) Po ostatecznym ujawnieniu w dniu 17 lipca 2017 r. („ostateczne ujawnienie") przeprowadzono kolejne przesłuchanie skarżącego w obecności rzecznika praw stron w postępowaniach w sprawie handlu w dniu 27 lipca 2017 r. Podczas tego przesłuchania Eurofer zwrócił uwagę na kilka kwestii formalnych i merytorycznych.

(33) Jeżeli chodzi o kwestie formalne, Eurofer twierdził, że Komisja nie zastosowała zaleceń rzecznika praw stron w postępowaniach w sprawie handlu, które wydał on po przesłuchaniu w dniu 4 maja 2017 r. (zob. motyw (24)). W sprawozdaniu z dnia 23 czerwca 2017 r. rzecznik praw stron stwierdził, że służby powinny ujawnić marginesy dumpingu i szkody, zanim przeprowadzone zostanie badanie interesu Unii „bez stosowania rzeczywistych danych w obliczeniach" ([3]). Ponadto wezwał służby Komisji „do terminowego ujawnienia zainteresowanym stronom ostatecznego dokumentu, dając im wystarczająco dużo czasu na sformułowanie uwag, tj. 30 dni zamiast standardowego okresu 10 dni" ([4]).

(34) Komisja zwróciła uwagę, że otrzymała zalecenia rzecznika praw stron w dniu 23 czerwca 2017 r., tj. w terminie bliskim daty ostatecznego ujawnienia (17 lipca 2017 r.). Jeżeli chodzi o margines szkody, Komisja uznała, że wprowadzenie dodatkowego etapu, jakim jest ujawnienie pierwotnych danych liczbowych pod koniec czerwca niczemu by nie służyło w sytuacji gdy zainteresowane strony i tak miały otrzymać w najbliższym czasie pełne obliczenia marginesu szkody wraz ze wszystkimi ostatecznymi ustaleniami w ramach ostatecznego ujawnienia. Podczas przesłuchania w dniu 27 lipca 2017 r. Eurofer rzeczywiście potwierdził, że wraz z dokumentem zawierającym ujawnienie ogólnych ustaleń otrzymał wyczerpujące informacje na temat marginesu szkody, a podniesiona przezeń kwestia przestała być istotna. Jeżeli chodzi o termin składania uwag po ostatecznym ujawnieniu ustaleń, w art. 20 ust. 5 rozporządzenia podstawowego przewidziano, że oświadczenia złożone po dokonaniu ostatecznego ujawnienia uwzględnia się wyłącznie w przypadku, gdy zostaną one przekazane „w terminie określonym przez Komisję dla każdego przypadku, co najmniej dziesięciodniowym". Ustalenia zostały ostatecznie ujawnione zainteresowanym stronom w dniu 17 lipca 2017 r.; strony otrzymały termin na

([1]) Wspomniany producent unijny został wybrany, ponieważ był on jednym z producentów unijnych objętych próbą, którzy twierdzili, że mogą zwiększyć swoje moce produkcyjne w krótkim okresie.

([2]) Co więcej, dwaj użytkownicy – członkowie konsorcjum byli przeciwko wprowadzeniu środków. Inny użytkownik z Włoch, który zgłosił się na późnym etapie procesu, popierał jednak wprowadzenie środków.

([3]) Sprawozdanie z przesłuchania sporządzone przez rzecznika praw stron w postępowaniach w sprawie handlu z dnia 23 czerwca 2017 r., HO/AK ju-ca-11.ho(2017)3604029, s. 3.

([4]) Sprawozdanie z przesłuchania sporządzone przez rzecznika praw stron w postępowaniach w sprawie handlu z dnia 23 czerwca 2017 r., HO/AK ju-ca-11.ho(2017)3604029, s. 4.

składanie uwag do dnia 7 sierpnia 2017 r., a więc miały na to trzy tygodnie. Chociaż termin ten jest krótszy niż okres 30 dni zalecany przez rzecznika praw stron, był on dwa razy dłuższy niż minimalny termin wymagany w przepisach. W związku z tym Komisja uważa, że wdrożyła istotę zalecenia rzecznika praw stron, tj. zapewniła „wystarczający" czas, aby strony mogły przedstawić wartościowe uwagi na temat dokumentu, który w dużej mierze zawierał informacje przekazane już stronom przez Komisję w dokumencie informacyjnym z dnia 4 kwietnia (zob. motyw (22)).

(35) Jeżeli chodzi o kwestie merytoryczne poruszone w obecności rzecznika praw stron, Komisja podjęła decyzję, aby odnieść się do nich poniżej w odpowiednich częściach niniejszego rozporządzenia, ponieważ poruszono je ponownie w uwagach pisemnych otrzymanych po ostatecznym ujawnieniu.

(36) W dniu 3 sierpnia 2017 r. odbyło się przesłuchanie irańskiego producenta eksportującego, tj. przedsiębiorstwa Mobarakeh Steel Company. Podczas przesłuchania irański producent eksportujący poruszył kwestię błędu pisarskiego, który popełniono w obliczeniach jego dumpingu. Producent eksportujący wyjaśnił, że niektóre wartości zostały błędnie zaokrąglone, prawdopodobnie ze względu na ich długość.

(37) Komisja przeanalizowała ten zarzut i stwierdziła, że rzeczywiście w obliczeniu dumpingu w odniesieniu do irańskiego producenta eksportującego popełniono błąd pisarski, który należy poprawić. W związku z tym dumping i opierające się na nim wartości musiały zostać ponownie obliczone, co dało następujący wynik: skorygowany margines dumpingu i stawka cła antydumpingowego dla przedsiębiorstwa Mobarakeh Steel Company wynosiły 17,9 %, a zatem skorygowana minimalna cena importowa dostosowana do wzrostu cen surowca wyniosła 468,49 EUR/t.

(38) Wszystkie strony zostały odpowiednio poinformowane o tej zmianie za pośrednictwem dodatkowego ostatecznego ujawnienia w dniu 4 sierpnia 2017 r. i zostały zaproszone do składania uwag.

(39) Przed przyjęciem ostatecznych ustaleń Komisja przeanalizowała wszystkie uwagi, które zainteresowane strony złożyły ustnie i na piśmie, dotyczące ostatecznego ujawnienia i dodatkowego ostatecznego ujawnienia. Do uwag tych odniesiono się w niniejszym rozporządzeniu i w stosownych przypadkach zmieniono przedstawione w nim ustalenia, na które te uwagi miały wpływ.

## 2. PRODUKT OBJĘTY POSTĘPOWANIEM I PRODUKT PODOBNY

### 2.1. Produkt objęty postępowaniem

(40) Płaskie wyroby ze stali walcowane na gorąco wytwarzane są metodą walcowania na gorąco; jest to proces obróbki plastycznej metalu, podczas którego gorący metal jest poddawany naciskowi co najmniej jednej pary gorących walców w celu zmniejszenia grubości i jej ujednolicenia, przy czym temperatura metalu jest wyższa niż temperatura rekrystalizacji. Wyroby te można dostarczać w różnej formie: w zwojach (naoliwionych lub nienaoliwionych, poddanych lub niepoddanych trawieniu), jako cięte na wymiar (arkusze) lub taśmy.

(41) Płaskie wyroby ze stali walcowane na gorąco mają dwa główne zastosowania. Po pierwsze stanowią główny materiał do produkcji różnych produktów ze stali na dalszych poziomach łańcucha produkcyjnego tworzącego wartość dodaną, takich jak walcowane na zimno wyroby płaskie ze stali i stali powleczonej ([1]). Po drugie są one wyrobami przemysłowymi kupowanymi przez użytkowników końcowych w różnych celach, m.in. w sektorze budowlanym (produkcja rur stalowych), przemyśle stoczniowym, przy produkcji zbiorników na gaz, samochodów, zbiorników ciśnieniowych czy rurociągów energetycznych.

(42) Komisja wyłączyła stal narzędziową i szybkotnącą z zakresu produktów objętego postępowaniem antydumpingowym dotyczącym przywozu niektórych wyrobów płaskich walcowanych na gorąco z żeliwa, stali niestopowej i pozostałej stali stopowej, pochodzących z Chińskiej Republiki Ludowej ([2]).

(43) Ponieważ w ramach tego konkretnego dochodzenia nie zgłoszono żadnych uwag co do zakresu definicji produktu i produktu podobnego, oraz aby zachować ten sam zakres definicji produktu w różnych postępowaniach dotyczących niektórych wyrobów płaskich walcowanych na gorąco z żeliwa, stali niestopowej i pozostałej stali stopowej, Komisja podjęła decyzję o wyłączeniu stali narzędziowej i szybkotnącej z zakresu definicji produktu również w przedmiotowej sprawie.

(44) Zainteresowane strony zostały poinformowane o tym wyłączeniu za pośrednictwem dokumentu informacyjnego. Komisja nie otrzymała żadnych uwag w tym względzie.

---

([1]) Proces walcowania na zimno określono jako przepuszczenie arkuszy lub taśm, które wcześniej zostały poddane walcowaniu na gorąco i trawieniu, między walcami do walcowania na zimno, tj. poniżej temperatury mięknienia metalu.

([2]) Rozporządzenie wykonawcze Komisji (UE) 2016/1778 z dnia 6 października 2016 r. nakładające tymczasowe cło antydumpingowe na przywóz niektórych wyrobów płaskich walcowanych na gorąco, z żeliwa, stali niestopowej i pozostałej stali stopowej, pochodzących z Chińskiej Republiki Ludowej (Dz.U. L 272 z 7.10.2016, s. 33).

(45) Zatem produkty objęte postępowaniem („płaskie wyroby ze stali walcowane na gorąco") zdefiniowano jako niektóre wyroby walcowane płaskie z żeliwa, stali niestopowej i pozostałej stali stopowej, nawet w zwojach (w tym wyroby cięte na wymiar i taśmy), niepoddane innej obróbce niż walcowanie na gorąco, nieplaterowane, niepowleczone ani niepokryte, pochodzące z Brazylii, Iranu, Rosji i Ukrainy.

Z definicji produktu objętego postępowaniem wyklucza się:

— wyroby ze stali nierdzewnej i ze stali krzemowej elektrotechnicznej o ziarnach zorientowanych,

— wyroby ze stali narzędziowej i szybkotnącej,

— wyroby, nie w zwojach, bez wypukłych wzorów o grubości przekraczającej 10 mm i szerokości co najmniej 600 mm,

— wyroby, nie w zwojach, bez wypukłych wzorów o grubości 4,75 mm do 10 mm i szerokości co najmniej 2 050 mm.

Produkty objęte postępowaniem to wyroby obecnie objęte kodami CN 7208 10 00, 7208 25 00, 7208 26 00, 7208 27 00, 7208 36 00, 7208 37 00, 7208 38 00, 7208 39 00, 7208 40 00, 7208 52 10, 7208 52 99, 7208 53 10, 7208 53 90, 7208 54 00, 7211 13 00, 7211 14 00, 7211 19 00, ex 7225 19 10, 7225 30 90, ex 7225 40 60, 7225 40 90, ex 7226 19 10, 7226 91 91 i 7226 91 99.

### 2.2. **Produkt podobny**

(46) W ramach dochodzenia wykazano, że następujące produkty mają te same podstawowe cechy fizyczne, a także te same podstawowe zastosowania:

a) produkt objęty postępowaniem,

b) produkt wytwarzany i sprzedawany na rynkach krajowych państw, których dotyczy postępowanie;

c) produkt wytwarzany i sprzedawany w Unii przez przemysł unijny.

(47) W związku z brakiem uwag Komisja potwierdziła, że produkt objęty postępowaniem wytwarzany i sprzedawany w państwach, których dotyczy postępowanie, oraz produkt wytwarzany i sprzedawany przez przedsiębiorstwa unijne są produktami podobnymi w rozumieniu art. 1 ust. 4 rozporządzenia podstawowego.

## 3. **DUMPING**

### 3.1. **Ogólna metodyka**

(48) W niniejszej sekcji Komisja przedstawiła ogólną metodykę, którą zastosowała do obliczeń dumpingu. W uzasadnionych przypadkach wszystkie kwestie związane z konkretnym państwem lub przedsiębiorstwem, istotne z punktu widzenia przedmiotowych obliczeń, zostały omówione w poniższych częściach poświęconych konkretnym państwom.

#### 3.1.1. *Wartość normalna*

(49) Komisja przeanalizowała najpierw, czy całkowita wielkość sprzedaży krajowej w przypadku każdego współpracującego producenta eksportującego jest reprezentatywna, zgodnie z art. 2 ust. 2 rozporządzenia podstawowego. Sprzedaż krajową uznaje się za reprezentatywną, jeżeli całkowita wielkość sprzedaży krajowej produktu podobnego niezależnym klientom na rynku krajowym przypadająca na jednego producenta eksportującego stanowi co najmniej 5 % jego całkowitej wielkości sprzedaży eksportowej produktu objętego postępowaniem do Unii w okresie objętym dochodzeniem.

Wartość normalna dla niereprezentatywnych rodzajów (tj. tych, których sprzedaż na rynku krajowym stanowiła mniej niż 5 % sprzedaży eksportowej do Unii lub które nie były w ogóle sprzedawane na rynku krajowym) została obliczona na podstawie kosztu wytworzenia przypadającego na rodzaj produktu, powiększonego o koszty sprzedaży, koszty ogólne i administracyjne oraz o zyski. W przypadku sprzedaży krajowej prowadzonej w zwykłym obrocie handlowym zastosowano zysk przypadający na rodzaj produktu w odniesieniu do rodzajów produktu objętych postępowaniem. W przypadku pozostałych transakcji, których nie przeprowadzono w zwykłym obrocie handlowym, zastosowano średni zysk.

Następnie Komisja określiła te rodzaje produktu sprzedawane na rynku krajowym, które były identyczne lub porównywalne z rodzajami produktu sprzedawanymi na wywóz do Unii, i przeanalizowała, czy sprzedaż krajowa dokonywana przez każdego współpracującego producenta eksportującego w odniesieniu do każdego rodzaju produktu była reprezentatywna zgodnie z art. 2 ust. 2 rozporządzenia podstawowego. Sprzedaż krajowa danego rodzaju produktu jest reprezentatywna, jeżeli całkowita wielkość sprzedaży krajowej tego rodzaju produktu niezależnym klientom w okresie objętym dochodzeniem stanowi co najmniej 5 % całkowitej sprzedaży eksportowej identycznego lub porównywalnego rodzaju produktu do Unii.

(50) Następnie w odniesieniu do każdego rodzaju produktu Komisja określiła udział sprzedaży z zyskiem niezależnym klientom na rynku krajowym w okresie objętym dochodzeniem, by zdecydować, czy do obliczenia wartości normalnej zgodnie z art. 2 ust. 4 rozporządzenia podstawowego należy zastosować rzeczywiste ceny sprzedaży krajowej.

(51) Za wartość normalną została przyjęta rzeczywista cena krajowa każdego rodzaju produktu niezależnie od tego, czy sprzedaż przynosiła zysk czy nie, jeżeli:

a) wielkość sprzedaży danego rodzaju produktu, sprzedawanego po cenie sprzedaży netto równej lub wyższej od obliczonych kosztów produkcji, stanowiła ponad 80 % łącznej wielkości sprzedaży tego rodzaju produktu; oraz

b) średnia ważona cena sprzedaży tego rodzaju produktu jest równa jednostkowym kosztom produkcji lub od nich wyższa.

(52) W tym przypadku wartość normalna była średnią ważoną cen całej sprzedaży krajowej tego rodzaju produktu w okresie objętym dochodzeniem.

(53) Za wartość normalną została przyjęta rzeczywista cena krajowa każdego rodzaju produktu wyłącznie w krajowej sprzedaży z zyskiem tych rodzajów produktów w okresie objętym dochodzeniem, jeżeli:

a) wielkość sprzedaży z zyskiem tego rodzaju produktu odpowiada nie więcej niż 80 % całkowitej wielkości sprzedaży tego rodzaju; lub

b) średnia ważona cena tego rodzaju produktu jest niższa od jednostkowych kosztów produkcji.

(54) W przypadkach, w których sprzedaż danego rodzaju produktu podobnego w zwykłym obrocie handlowym nie miała miejsca lub była niedostateczna, bądź gdy danego rodzaju produktu nie sprzedawano w reprezentatywnych ilościach na rynku krajowym, Komisja konstruowała wartość normalną zgodnie z art. 2 ust. 3 i 6 rozporządzenia podstawowego.

(55) Wartość normalną skonstruowano, dodając do średniego kosztu produkcji produktu podobnego wytwarzanego przez każdego współpracującego producenta eksportującego w okresie objętym dochodzeniem następując elementy:

a) średnią ważoną kosztów sprzedaży, kosztów ogólnych i administracyjnych ponoszonych przez każdego współpracującego producenta eksportującego przy sprzedaży krajowej produktu podobnego w zwykłym obrocie handlowym w okresie objętym dochodzeniem; oraz

b) średnią ważoną zysku osiąganego przez każdego współpracującego producenta eksportującego z tytułu sprzedaży krajowej produktu podobnego w zwykłym obrocie handlowym w okresie objętym dochodzeniem.

3.1.2. *Cena eksportowa*

(56) Producenci eksportujący prowadzili wywóz do Unii albo bezpośrednio do niezależnych klientów, albo za pośrednictwem przedsiębiorstw powiązanych działających jako przedsiębiorstwa handlowe lub importerzy.

(57) Jeżeli producent eksportujący dokonywał wywozu produktu objętego postępowaniem bezpośrednio do niezależnych klientów w Unii, w tym za pośrednictwem przedsiębiorstw handlowych, cena eksportowa została ustalona na podstawie cen faktycznie zapłaconych lub należnych za produkt objęty postępowaniem przy jego wywozie do Unii zgodnie z art. 2 ust. 8 rozporządzenia podstawowego.

(58) Jeżeli producenci eksportujący dokonywali wywozu produktu objętego postępowaniem do Unii za pośrednictwem przedsiębiorstwa powiązanego działającego jako importer, cena eksportowa została skonstruowana na podstawie ceny, po której produkt przywieziony został po raz pierwszy odsprzedany niezależnym klientom w Unii, zgodnie z art. 2 ust. 9 rozporządzenia podstawowego. Zgodnie z tym samym artykułem cena eksportowa została także skonstruowana, jeżeli produkt objęty postępowaniem nie został odsprzedany w stanie, w jakim został przywieziony. W takich przypadkach dokonano dostosowań ceny w odniesieniu do wszystkich kosztów poniesionych między przywozem a odsprzedażą, w tym kosztów sprzedaży, kosztów ogólnych i administracyjnych, oraz w odniesieniu do osiągniętych zysków.

3.1.3. *Porównanie*

(59) Komisja porównała wartość normalną i cenę eksportową producentów eksportujących na podstawie ceny *ex-works*.

(60) W przypadkach uzasadnionych potrzebą zapewnienia rzetelnego porównania Komisja dostosowała wartość normalną lub cenę eksportową, uwzględniając różnice mające wpływ na ceny i ich porównywalność, zgodnie z art. 2 ust. 10 rozporządzenia podstawowego.

3.2. **Brazylia**

(61) W okresie objętym dochodzeniem w Brazylii istniało pięciu producentów eksportujących. Po wybraniu próby jedno z przedsiębiorstw eksportujących, Aperam Inox América do Sul S.A., wyjaśniło Komisji, że mylnie zgłosiło produkty sprzedawane do Afryki, które były jedynie przewożone tranzytem przez terytorium Unii, jako sprzedaż eksportową do Unii. W związku z tym w okresie objętym dochodzeniem przedsiębiorstwo to nie wywoziło do Unii produktu objętego postępowaniem. Wyjaśniło również, że posiada powiązanie kapitałowe z przedsiębiorstwem ArcelorMittal Brasil S.A („AMB"). Na tej podstawie Komisja podjęła decyzję o traktowaniu tych dwóch przedsiębiorstw jako przedsiębiorstw powiązanych.

Przedsiębiorstwa Usinas Siderúrgicas de Minas Gerais S.A. („Usiminas") i Companhia Siderúrgica Nacional („CSN") również mają powiązania kapitałowe. Przedsiębiorstwo Usiminas stwierdziło, że powyższe przedsiębiorstwa należy traktować jako przedsiębiorstwa niepowiązane, ponieważ obecnie brazylijski organ ochrony konkurencji prowadzi postępowanie, które uniemożliwia przedsiębiorstwu CSN wykonywanie jakichkolwiek praw w odniesieniu do przedsiębiorstwa Usiminas. Komisja zweryfikowała argument przedsiębiorstwa Usiminas i przedstawione przez nie dowody i stwierdziła, że przedsiębiorstwo CSN nie mogło wykonywać swoich praw w odniesieniu do przedsiębiorstwa Usiminas. Komisja przyjęła ten argument i potraktowała te przedsiębiorstwa jako niepowiązane. Oba przedsiębiorstwa nie wyraziły sprzeciwu, kiedy Komisja przedstawiła swoją decyzję w dokumencie informującym przedsiębiorstwa o niewprowadzaniu środków tymczasowych. Decyzja o traktowaniu tych dwóch przedsiębiorstw jako powiązanych lub niepowiązanych może zostać zmieniona w kolejnych przeglądach, jeżeli w przyszłości brazylijski organ ochrony konkurencji orzeknie inaczej.

(62) Na rynku krajowym wszyscy producenci eksportujący sprzedawali produkt podobny bezpośrednio oraz za pośrednictwem powiązanych i niepowiązanych przedsiębiorstw handlowych. Większość sprzedanego produktu podobnego była następnie przetwarzana na produkt, który pozostawał produktem podobnym lub stawał się innym produktem przetworzonym.

(63) Przedsiębiorstwo Usiminas prowadziło wywóz produktu objętego postępowaniem do Unii bezpośrednio na rzecz niezależnych klientów. Dwóch pozostałych producentów eksportujących prowadziło wywóz do Unii głównie nieprzetworzonych (niepociętych) zwojów, które były odsprzedawane albo poddawane dalszej obróbce przez ich przedsiębiorstwo powiązane w Unii.

3.2.1. *Wartość normalna*

(64) Wartość normalna w odniesieniu do trzech producentów eksportujących została ustalona zgodnie z ogólną metodyką określoną w sekcji 3.1.1 powyżej.

(65) W przypadku trzech producentów eksportujących wartość normalną ustalono w oparciu o cenę krajową w odniesieniu do odpowiednio 14 %, 35 % i 91 % rodzajów produktu wywożonego do Unii, które odpowiadały odpowiednio 54 %, 78 % i 99 % wielkości sprzedaży eksportowej do Unii. Sposób konstruowania wartości normalnej pozostałych rodzajów produktu przedstawiono w motywach (54) i (55).

(66) Po ujawnieniu dokumentu informacyjnego przedsiębiorstwo Usiminas stwierdziło, że nie obliczono kwoty kosztów sprzedaży, kosztów ogólnych i administracyjnych na poziomie ceny *ex-works* i że niektóre koszty nie dotyczyły produktu objętego postępowaniem, w związku z czym należało je wyłączyć z kwoty kosztów sprzedaży, kosztów ogólnych i administracyjnych.

(67) Komisja przyjęła ten argument i odpowiednio skorygowała kwotę kosztów sprzedaży, kosztów ogólnych i administracyjnych.

(68) Po ujawnieniu dokumentu informacyjnego przedsiębiorstwo CSN stwierdziło, że aby określić kwotę kosztów sprzedaży, kosztów ogólnych i administracyjnych, należało skorzystać z najnowszej wersji tabeli kosztów sprzedaży, kosztów ogólnych i administracyjnych przedstawionej podczas wizyty weryfikacyjnej. Ta wersja byłaby dokładniejsza, ponieważ niektóre koszty związane z wywozem przypisano tylko do sprzedaży eksportowej, a nie do sprzedaży krajowej.

(69) Komisja odrzuciła ten argument, ponieważ nie można było zweryfikować metody alokacji zastosowanej w najnowszej wersji tabeli kosztów sprzedaży, kosztów ogólnych i administracyjnych, którą przedstawiło przedsiębiorstwo, ponieważ została ona przekazana pod koniec wizyty weryfikacyjnej. Zamiast tego Komisja obliczyła kwotę kosztów sprzedaży, kosztów ogólnych i administracyjnych w oparciu o poprzednią wersję, którą przekazano podczas wizyty weryfikacyjnej i którą można było zweryfikować. Wersja ta zawierała jednak pewne błędy, które Komisja ręcznie skorygowała i przedstawiła przedsiębiorstwu CSN. Przedsiębiorstwo CSN nie przedstawiło dalszych uwag na temat przedstawionych błędów. Dokonując obliczeń, Komisja nie przypisała kosztów wywozu do sprzedaży krajowej. Przedsiębiorstwo CSN nie zakwestionowało metody alokacji zastosowanej przez Komisję.

3.2.2. *Cena eksportowa*

(70) Cenę eksportową w odniesieniu do trzech producentów eksportujących ustalono zgodnie z ogólną metodyką określoną w sekcji 3.1.2 powyżej.

(71) W przypadku przedsiębiorstwa Usiminas, które sprzedaje produkty objęte postępowaniem w Unii bezpośrednio na rzecz niezależnych klientów, cena eksportowa została ustalona zgodnie z art. 2 ust. 8 rozporządzenia podstawowego.

(72) Dwóch pozostałych producentów eksportujących sprzedawało produkt objęty postępowaniem w Unii za pośrednictwem stron powiązanych. Cena eksportowa została jednak ustalona zgodnie z art. 2 ust. 8 rozporządzenia podstawowego również w przypadku tych producentów eksportujących, ponieważ Komisja mogła zweryfikować, czy ceny stosowane między stronami powiązanymi były zgodne z zasadą pełnej konkurencji i odzwierciedlały ceny rynkowe

3.2.3. *Porównanie*

(73) Komisja porównała wartość normalną i cenę eksportową producentów eksportujących na podstawie ceny *ex-works*.

(74) W przypadkach uzasadnionych potrzebą zapewnienia obiektywnego porównania Komisja korygowała wartość normalną lub cenę eksportową, uwzględniając różnice mające wpływ na porównywalność cen, zgodnie z art. 2 ust. 10 rozporządzenia podstawowego. Dokonano dostosowań w odniesieniu do kosztów transportu, ubezpieczenia, przeładunku, załadunku i kosztów dodatkowych (w zakresie 3,4–4,6 %, wyrażonych jako przychody netto ze sprzedaży), bonifikat, rabatów i ilości (w zakresie 0,2–3,5 %, wyrażonych jako przychody netto ze sprzedaży) oraz kosztów kredytu (w zakresie 1,8–2,3 %, wyrażonych jako przychody netto ze sprzedaży).

(75) Wszyscy producenci eksportujący wystąpili o dostosowanie z tytułu zwrotu ceł na podstawie art. 2 ust. 10 lit. b) rozporządzenia podstawowego, twierdząc, że istnienie systemu zwrotu ceł od niektórych surowców oznacza, że w odróżnieniu od sprzedaży eksportowej w skład cen całej ich sprzedaży krajowej wchodzi podatek pośredni.

(76) Producenci eksportujący nie byli jednak w stanie wykazać, że sam fakt istnienia systemu zwrotu ceł ma wpływ na porównywalność cen. Ponadto w trakcie wizyty weryfikacyjnej producenci eksportujący potwierdzili, że system zwrotu ceł nie wpływa na cenę sprzedaży. Argument ten nie mógł zatem zostać przyjęty.

(77) Przedsiębiorstwo Usiminas wystąpiło o dostosowanie poziomu handlu na podstawie art. 2 ust. 10 lit. d) ppkt (i) rozporządzenia podstawowego, twierdząc, że jego cała sprzedaż krajowa prowadzona była na rzecz użytkowników końcowych, natomiast jego cała sprzedaż eksportowa do Unii prowadzona była na rzecz powiązanych lub niepowiązanych przedsiębiorstw handlowych.

(78) Producent eksportujący nie był jednak w stanie wykazać żadnych spójnych i wyraźnych różnic w cenach dla różnych poziomów handlu na rynku krajowym lub eksportowym. Argument ten nie mógł zatem zostać przyjęty.

(79) Po ujawnieniu dokumentu informacyjnego przedsiębiorstwo Usiminas stwierdziło, że konstruując wartość normalną, należy odliczyć również dostosowanie kosztów kredytu.

(80) Komisja odrzuciła ten argument, ponieważ dostosowanie kosztów kredytu jest dostosowaniem, którego dokonuje się w odniesieniu do rzeczywistych cen, aby odzwierciedlić uzgodniony okres kredytowania bez względu na rzeczywistą datę płatności. Jest to wyłącznie dostosowanie ceny, które nie jest uzasadnione przy konstruowaniu wartości normalnej.

3.2.4. *Margines dumpingu*

(81) W przypadku producentów eksportujących Komisja porównała średnią ważoną wartość normalną każdego rodzaju produktu podobnego ze średnią ważoną ceną eksportową odpowiedniego rodzaju produktu objętego postępowaniem, zgodnie z art. 2 ust. 11 i 12 rozporządzenia podstawowego.

(82) W uwagach do ostatecznego ujawnienia przedsiębiorstwo CSN stwierdziło, że zmienione wartości CIF, które zastosowano w obliczeniu marginesu zaniżania cen, powinny zostać użyte również w obliczeniu marginesu dumpingu. Argument ten został przyjęty, a obliczenie dumpingu zostało odpowiednio dostosowane.

(83) Średni ważony margines dumpingu w przypadku producentów współpracujących nieobjętych próbą został obliczony zgodnie z art. 9 ust. 6 rozporządzenia podstawowego. Margines ten określono na podstawie marginesów określonych w odniesieniu do trzech producentów eksportujących objętych próbą.

(84) Poziom współpracy w Brazylii jest wysoki, ponieważ wywóz współpracujących producentów eksportujących stanowił prawie 100 % całego wywozu z Brazylii do Unii w okresie objętym dochodzeniem. Na tej podstawie Komisja postanowiła ustalić ogólnokrajowy margines dumpingu, który ma zastosowanie do wszystkich pozostałych przedsiębiorstw, na poziomie ustalonym dla przedsiębiorstwa objętego próbą, które miało najwyższy margines dumpingu, tj. przedsiębiorstwa Usiminas.

(85) Marginesy dumpingu, wyrażone jako wartość procentowa ceny CIF na granicy Unii przed ocleniem, są następujące:

| Przedsiębiorstwo | Margines dumpingu |
|---|---|
| ArcelorMittal Brasil S.A | 16,3 % |
| Aperam Inox América do Sul S.A. | 16,3 % |
| Companhia Siderúrgica Nacional | 73,0 % |
| Usinas Siderúrgicas de Minas Gerais S.A. | 65,9 % |
| Inne przedsiębiorstwo współpracujące (Gerdau Açominas S.A.) | 49,3 % |
| Wszystkie pozostałe przedsiębiorstwa | 73,0 % |

3.3. **Iran**

(86) W Iranie istnieje tylko jeden producent eksportujący produkt objęty postępowaniem, który w pełni współpracował w ramach tego dochodzenia. Większość jego sprzedaży do Unii stanowi sprzedaż bezpośrednią na rzecz niezależnych nabywców, jednak część tej sprzedaży prowadzono za pośrednictwem powiązanego przedsiębiorstwa handlowego z siedzibą w Niemczech.

3.3.1. *Wartość normalna*

(87) Wartość normalna w odniesieniu do jedynego producenta eksportującego została ustalona zgodnie z ogólną metodyką określoną w sekcji 3.1.1 powyżej. W rezultacie wartość normalną w przypadku 61 % rodzajów produktu, które stanowiły 67 % wielkości wywozu producenta eksportującego do Unii, ustalono w oparciu o cenę krajową w zwykłym obrocie handlowym. Wartość normalna dla pozostałych rodzajów produktu została skonstruowana. Jeżeli jednak średnia cena ważona danego rodzaju produktu była niższa niż jednostkowy koszt produkcji, wartość normalną konstruowano zgodnie z metodyką określoną w motywie (55) powyżej.

(88) Producent eksportujący twierdził również, że przeprowadzając badanie zwykłego obrotu handlowego i konstruując wartość normalną, Komisja wykorzystała błędny wskaźnik kosztów sprzedaży, kosztów ogólnych i administracyjnych. Był to w rzeczywistości błąd zaokrąglenia, który został następnie skorygowany. Zmiana ta nie miała żadnego wpływu na marginesy dumpingu ustalone w motywie (98).

3.3.2. *Cena eksportowa*

(89) Cenę eksportową ustalono zgodnie z ogólną metodyką określoną w sekcji 3.1.2 powyżej i w szczególności z art. 2 ust. 8 rozporządzenia podstawowego.

3.3.3. *Porównanie*

(90) Komisja porównała wartość normalną z ceną eksportową jedynego producenta eksportującego na podstawie ceny *ex-works*.

(91) W przypadkach uzasadnionych potrzebą zapewnienia obiektywnego porównania Komisja dostosowała wartość normalną lub cenę eksportową, uwzględniając różnice mające wpływ na porównywalność cen, zgodnie z art. 2 ust. 10 rozporządzenia podstawowego. Dokonano dostosowań w odniesieniu do kosztów transportu, ubezpieczenia, przeładunku, załadunku i kosztów dodatkowych (w zakresie 1–3 %), pakowania (w zakresie 0–1 %), kosztów kredytu (w zakresie 1–3 %), prowizji (w zakresie 0,1–2 %), innych bonifikat (w zakresie 0–0,5 %) oraz innych czynników (w zakresie 0–1 %). Dokonano również dostosowania na podstawie art. 2 ust. 10 ppkt (i) w odniesieniu do sprzedaży eksportowej za pośrednictwem powiązanego przedsiębiorstwa handlowego prowadzącego działalność w Unii (w zakresie 2–6 %).

(92) W uwagach do ostatecznego ujawnienia skarżący twierdził, że dostosowania te wydają się wysokie, i zwrócił się do Komisji o przedstawienie dalszych wyjaśnień tych dostosowań. Komisja nie może udzielić dalszych szczegółowych informacji na temat tych dostosowań, nie ujawniając poufnych informacji handlowych. Komisja przeanalizowała i zweryfikowała wszystkie te dostosowania zgodnie z jej obowiązkiem wynikającym z art. 9 ust. 6 rozporządzenia podstawowego.

(93) W uwagach do dokumentu informacyjnego producent eksportujący twierdził, że konstruując wartość normalną, Komisja nie odliczyła odpisów związanych z kosztami. To stwierdzenie jest błędne pod względem faktycznym, ponieważ w rzeczywistości Komisja odliczyła te odpisy. Producent eksportujący podtrzymał ten argument w uwagach do ostatecznego ujawnienia. Komisja wyjaśniła producentowi eksportującemu metodykę, którą zastosowała w tym przypadku, i nie otrzymała żadnych dalszych uwag.

(94) Oceniając różnicę, Komisja przeanalizowała dowody dotyczące dostosowania, którego dokonano w oparciu o system zwrotu ceł. Z dowodów, będących w posiadaniu Komisji, wynikało, że chociaż producent eksportujący otrzymał – jak twierdzi – zwrot ceł, nic nie przemawia za tym, że wcześniej zapłacił jakiekolwiek cło, ponieważ z informacji przekazanych przez producenta eksportującego wynika, że wszystkie surowce były pochodzenia krajowego. Cło nie było zatem naliczane od „fizycznych składników [produktu]" w rozumieniu art. 2 ust. 10 lit. b) rozporządzenia podstawowego, co stanowi warunek wstępny dostosowania. W związku z tym nie dokonano takiego dostosowania.

3.3.4. *Margines dumpingu*

(95) Komisja porównała średnią ważoną wartość normalną każdego rodzaju produktu podobnego ze średnią ważoną ceną eksportową odpowiedniego rodzaju produktu objętego postępowaniem, zgodnie z art. 2 ust. 11 i 12 rozporządzenia podstawowego.

(96) W uwagach do ostatecznego ujawnienia producent eksportujący wskazał błąd pisarski w obliczeniu dumpingu. Komisja poprawiła błąd pisarski, który wynikał ze zbędnego zaokrąglenia pewnych długich liczb, oraz odpowiednio poprawiła swoje obliczenie. Wszystkie zainteresowane strony zostały poinformowane o tej zmianie w ramach dodatkowego ostatecznego ujawnienia.

(97) Poziom współpracy w przypadku Iranu był bardzo wysoki, ponieważ wywóz prowadzony przez współpracującego producenta eksportującego stanowił około 100 % całego wywozu do Unii w okresie objętym dochodzeniem. Na tej podstawie Komisja ustaliła ogólnokrajowy margines dumpingu na tym samym poziomie co w przypadku jedynego producenta eksportującego.

(98) Marginesy dumpingu, wyrażone jako wartość procentowa ceny CIF na granicy Unii przed ocleniem, są następujące:

| Przedsiębiorstwo | Margines dumpingu |
|---|---|
| Mobarakeh Steel Company | 17,9 % |
| Wszystkie pozostałe przedsiębiorstwa | 17,9 % |

(99) W uwagach do dokumentu informacyjnego skarżący stwierdził, że margines dumpingu obliczony na podstawie zgromadzonych przez niego danych był znacznie wyższy. Zainteresowana strona zwróciła się do Komisji o przekazanie dalszych szczegółowych informacji na temat sposobu, w jaki obliczono margines dumpingu w odniesieniu do Iranu.

(100) Komisja oparła swoje obliczenie na prawdziwych danych przedsiębiorstwa, które zweryfikowano na miejscu. Zainteresowana strona, która zwróciła się o informacje, nie miała dostępu do tego poziomu informacji, co może tłumaczyć rozbieżność. Komisja nie może przedstawić więcej szczegółowych informacji dotyczących obliczenia, nie ujawniając poufnych informacji handlowych producenta eksportującego.

(101) W uwagach do dodatkowego ostatecznego ujawnienia skarżący zwrócił się o dalsze informacje na temat wspomnianego błędu pisarskiego w zaokrągleniu, wskazując, że jest mało prawdopodobne, aby obniżenie poziomu marginesu dumpingu o 5 punktów procentowych stanowiło błąd zaokrąglenia.

(102) Komisja nie może ujawnić szczegółowego obliczenia dumpingu innym osobom niż zainteresowana strona, której te obliczenie bezpośrednio dotyczy, ponieważ oznaczałoby to ujawnienie poufnych informacji handlowych. Jak

wyjaśniono w motywie (96) powyżej, przedmiotowy błąd polegał na zbędnym zaokrągleniu niektórych długich liczb zawierających ponad 13 cyfr (np. 112 769 871 468,69 zostało błędnie zaokrąglone w obliczeniu do 1,13). Takie długie liczby odnosiły się do najważniejszych transakcji eksportowych przeliczonych na lokalną irańską walutę w ramach obliczenia dumpingu. To tłumaczy obniżenie marginesu dumpingu o 5,1 punktów procentowych.

3.4. **Rosja**

(103) W Rosji istnieje trzech producentów eksportujących produkt objęty postępowaniem, którzy w pełni współpracowali w ramach tego dochodzenia. Odpowiadają za prawie cały przywóz produktu objętego postępowaniem z Rosji do Unii, który nastąpił w okresie objętym dochodzeniem.

3.4.1. *Wartość normalna*

(104) Wartość normalna w odniesieniu do wszystkich trzech producentów eksportujących została ustalona zgodnie z ogólną metodyką określoną w sekcji 3.1.1 powyżej. W rezultacie w odniesieniu do wszystkich trzech producentów eksportujących wartość normalną w przypadku większości rodzajów produktu wywożonych do Unii ustalono na podstawie ceny krajowej (odpowiednio 76 % stanowi 98,9 % wielkości wywozu, 49 % stanowi 86,7 % wielkości wywozu i 73 % stanowi 96,6 % wielkości wywozu).

(105) Wartość normalną dla pozostałych rodzajów skonstruowano zgodnie z metodyką opisaną powyżej w motywach (54) i (55), ponieważ nie istniała sprzedaż krajowa lub wielkość sprzedaży na rynku krajowym była zbyt mała, aby uznać ją za reprezentatywną (mniej niż 75 Mt na rodzaj produktu).

3.4.2. *Cena eksportowa*

(106) Producenci eksportujący prowadzili wywóz do Unii bezpośrednio, za pośrednictwem powiązanych importerów w Unii albo za pośrednictwem powiązanych przedsiębiorstw handlowych/importerów z siedzibą w Szwajcarii. Przedsiębiorstwa powiązane w Szwajcarii nabywały produkt objęty postępowaniem od producentów eksportujących, a następnie sprzedawały go do Unii i innych państw.

(107) Cena eksportowa została ustalona z zastosowaniem ogólnej metodyki określonej w sekcji 3.1.2 powyżej.

(108) Po ujawnieniu dokumentu informacyjnego przedsiębiorstwo Severstal zakwestionowało zastosowanie dostosowań względem kosztów sprzedaży, kosztów ogólnych i administracyjnych oraz zysków na podstawie art. 2 ust. 9 rozporządzenia podstawowego w odniesieniu do sprzedaży, którą prowadziło za pośrednictwem swojego szwajcarskiego powiązanego przedsiębiorstwa handlowego/importera, przedsiębiorstwa SSE.

(109) Jego zdaniem dostosowania są zasadne tylko w odniesieniu do konkretnych transakcji, w których warunki sprzedaży wymagają, by produkt był dostarczony po odprawie celnej, tj. transakcji, w których strona powiązana działa jako importer. W przypadku większości sprzedaży prowadzonej za pośrednictwem jego powiązanego przedsiębiorstwa handlowego/importera w Szwajcarii warunki dostawy nie nakładają jednak na przedsiębiorstwo handlowe/importera w Szwajcarii obowiązku odprawy celnej towarów. Równocześnie przedsiębiorstwo Severstal stwierdziło, że jego powiązane przedsiębiorstwa handlowe/importerzy w Szwajcarii powinni być traktowani jako część sieci wywozu producenta, a nie jako importerzy.

(110) Komisja odrzuciła ten argument. W toku dochodzenia ustalono, że przedsiębiorstwo SSE rzeczywiście pełniło funkcje importera w odniesieniu do sprzedaży produktu objętego postępowaniem w okresie objętym dochodzeniem. Stosowanie różnych międzynarodowych terminów handlowych (CIF, CFR, FOB lub DAP) nie zmienia faktu, że przedsiębiorstwo SSE działało jako powiązany importer na rynek unijny. Wobec faktu, że przedsiębiorstwo handlowe/importer są powiązane z producentem eksportującym, z art. 2 ust. 9 rozporządzenia podstawowego wynika, że dane takiego przedsiębiorstwa handlowego/importera są niewiarygodne, w związku z czym dostosowanie było uzasadnione.

(111) Komisja stwierdziła następnie, że przedsiębiorstwo SSE nie może być traktowane jako część sieci wywozu producenta. Między spółką dominującą a spółką zależną w Szwajcarii nie istnieje żaden stosunek wyłączności, jeżeli chodzi o sprzedaż do UE. W toku dochodzenia ustalono, że w grupie istniały również inne działy sprzedaży, które zajmowały się wywozem do UE. W szczególności spółka dominująca w Rosji posiadała trzy różne kanały wywozu produktu objętego postępowaniem do UE, tj. sprzedaż bezpośrednią, sprzedaż za pośrednictwem powiązanego centrum usług na Łotwie oraz sprzedaż za pośrednictwem powiązanego przedsiębiorstwa handlowego/importera w Szwajcarii.

(112) Komisja stwierdziła zatem, że zgodnie z art. 2 ust. 9 rozporządzenia podstawowego należy zastosować dostosowania w odniesieniu do kosztów sprzedaży, kosztów ogólnych i administracyjnych oraz do zysków w przypadku wszystkich rodzajów transakcji sprzedaży za pośrednictwem szwajcarskiego powiązanego przedsiębiorstwa handlowego/powiązanego importera.

(113) Po ujawnieniu ustaleń przedsiębiorstwo Severstal podtrzymało swój zdecydowany sprzeciw wobec zastosowania przez Komisję przepisów art. 2 ust. 9 rozporządzenia podstawowego. Ponadto zarzuciło Komisji niespójne traktowanie w porównaniu z innymi producentami eksportującymi, którzy posiadali powiązanych importerów/powiązane przedsiębiorstwa handlowe w Unii albo poza Unią.

(114) Komisja potwierdziła swoje podejście, zgodnie z którym można traktować powiązane przedsiębiorstwa handlowe/powiązanych importerów zgodnie z art. 2 ust. 9 rozporządzenia podstawowego, jeżeli pełnią oni funkcje importera, nawet jeżeli znajdują się poza Unią. Jak stwierdzono w motywie (110), tak było w przypadku przedsiębiorstwa SSE, zaś powiązane przedsiębiorstwa handlowe/powiązani importerzy innych producentów eksportujących byli w odmiennej sytuacji, w zależności od różnych funkcji każdego przedsiębiorstwa.

(115) Ponadto przedsiębiorstwo Severstal podważyło ustalenia Komisji, jakoby przedsiębiorstwo SSE nie mogło być traktowane jako część jego sieci wywozu. Komisja uważa jednak, że argumenty uzasadniające przedstawione przez przedsiębiorstwo Severstal, np. fakt, że przedsiębiorstwo SSE jest w pełni kontrolowane przez spółkę dominującą, której przypisywane są zyski i straty, nie przeważają nad czynnikami przedstawionymi w motywie (111), które wskazują na odmienną sytuację. W związku z tym nie można traktować przedsiębiorstwa SSE jako wewnętrzny dział eksportu przedsiębiorstwa Severstal.

(116) Po ujawnieniu dokumentu informacyjnego producent eksportujący NLMK również zakwestionował zastosowanie dostosowań względem kosztów sprzedaży, kosztów ogólnych i administracyjnych oraz zysków na podstawie art. 2 ust. 9 rozporządzenia podstawowego w odniesieniu do sprzedaży, której dokonywał za pośrednictwem jego szwajcarskiej spółki zależnej Novex.

(117) Stwierdził, że przedsiębiorstwo Novex nie działało jako powiązany importer, ponieważ nie prowadziło przywozu produktu objętego postępowaniem do Unii. W zakresie, w jakim wynika ze stosowania art. 2 ust. 9, że strona powiązana musi działać jako importer, nie można dokonać żadnego dostosowania na podstawie art. 2 ust. 9 względem ceny eksportowej przedsiębiorstwa Novex.

(118) Na poparcie tego argumentu przedsiębiorstwo NLMK stwierdziło, że prowadzi regularną sprzedaż wyrobów z żelaza i stali na rynkach eksportowych za pośrednictwem dwóch powiązanych przedsiębiorstw handlowych, tj. przedsiębiorstw Novex w Szwajcarii i Novexco (Cyprus) Limited na Cyprze. Przedsiębiorstwo Novex odpowiada za sprzedaż eksportową do Unii, zaś przedsiębiorstwo Novexco prowadzi sprzedaż do różnych innych państw. Przedsiębiorstwa te działają jako dział sprzedaży eksportowej przedsiębiorstwa NLMK, zaś w obrębie grupy NLMK nie istnieje żadna inna funkcja lub dział, które odpowiadałyby za prowadzenie takiej sprzedaży eksportowej. Przedsiębiorstwo NLMK nie prowadzi bezpośredniej sprzedaży eksportowej wyrobów z żelaza i stali.

(119) Przedsiębiorstwa Novex i Novexco są spółkami zależnymi w 100 % od przedsiębiorstwa NLMK, którym powierzyło ono funkcję prowadzenia sprzedaży eksportowej nie tylko produktu objętego postępowaniem, ale także całego asortymentu produktów przedsiębiorstwa NLMK. Te dwa przedsiębiorstwa powiązane działają pod kontrolą gospodarczą przedsiębiorstwa NLMK zarówno z racji struktury kapitałowej grupy NLMK, jak i perspektywy gospodarczej. Co ważne, przedsiębiorstwa Novex i Novexco prowadzą handel wyłącznie produktami pochodzącymi z ich przedsiębiorstw powiązanych w obrębie grupy NLMK. W związku z tym nie prowadzą żadnej samodzielnej działalności gospodarczej, którą mogłyby prowadzić niezależnie poza grupą NLMK.

(120) Chociaż przedsiębiorstwo NLMK prowadzi całą swoją sprzedaż eksportową wyrobów z żelaza i stali za pośrednictwem przedsiębiorstw Novex i Novexco, te przedsiębiorstwa powiązane zazwyczaj nie działają jako importerzy tych produktów do UE lub do innych miejsc, z wyjątkiem wyrobów z stali elektrotechnicznej o ziarnach zorientowanych, które są sprzedawane na warunkach dostawy DDP. Cała pozostała sprzedaż eksportowa prowadzona przez przedsiębiorstwa Novex i Novexco odbywa się na warunkach dostawy, które nie łączą ich działalności z działalnością importerów w odniesieniu do odpowiednich wyrobów z żelaza i stali.

(121) Przedsiębiorstwo NLMK uznało zatem, że przedsiębiorstwa Novex nie można sklasyfikować jako „importera" danych produktów, ponieważ nie przeprowadza odprawy celnej towarów ani nie odpowiada za żadne inne funkcje pełnione przez importera.

(122) Ponadto przedsiębiorstwo Novex twierdziło, że pracownicy przedsiębiorstwa Novex uczestniczą w komitecie planowania strategii sprzedaży grupy NLMK i wnoszą wkład do planowania i ustalania cen sprzedaży grupy na podstawie swojej wiedzy na temat rynków wywozowych. W związku z tym przedsiębiorstwo NLMK nie tylko jest świadome, jaką cenę stosuje przedsiębiorstwo Novex w transakcjach z pierwszym niepowiązanym klientem, ale ta cena jest ustalana wspólnie przez współpracujących ze sobą pracowników przedsiębiorstw NLMK i Novex. Równocześnie w sektorze produktu objętego postępowaniem głównymi klientami – przynajmniej w przypadku wywozu przedsiębiorstwa NLMK do Unii – są przedsiębiorstwa handlowe, które wolą same dokonywać odprawy celnej, aby zoptymalizować koszty. Ponadto nabycie produktu objętego postępowaniem na warunkach FOB, port wywozu, lub na warunkach CIF umożliwia przedsiębiorstwom handlowym szybką sprzedaż ładunku do dowolnego miejsca przeznaczenia, które oferuje najlepszą cenę i które niekoniecznie musi znajdować się w Unii. W związku z tym dokonanie odprawy celnej produktu przez dostawcę do Unii oznacza znikomą wartość dla przedsiębiorstw handlowych.

(123) Podsumowując, przedsiębiorstwo NLMK stwierdziło, że o ile wyroby ze stali elektrotechnicznej o ziarnach zorientowanych dostarcza się najczęściej bezpośrednio do przetwórców, to inne wyroby z żelaza i stali najczęściej dostarcza się do niepowiązanych przedsiębiorstw handlowych w Unii. Różnice związane z rodzajami klientów

powodują, że różne są również warunki Incoterms i odnośne role przedsiębiorstw Novex i Novexco. W efekcie – jak twierdzi przedsiębiorstwo NLMK – sytuacja ustalona w toku dochodzenia w odniesieniu do wyrobów z stali elektrotechnicznej o ziarnach zorientowanych nie jest reprezentatywna dla rzeczywistej roli przedsiębiorstwa Novex pełnionej w odniesieniu do produktu objętego postępowaniem lub innych wyrobów z żelaza i stali. Przedsiębiorstwo NLMK stwierdziło, że przedsiębiorstwo Novex należy traktować jako wewnętrzny dział sprzedaży przedsiębiorstwa NLMK.

(124) Komisja przypomniała, że oceniając, czy dany producent i powiązane przedsiębiorstwo handlowe powinni być traktowani jako jeden podmiot gospodarczy i czy powiązane przedsiębiorstwo handlowe powinno być traktowane jako wewnętrzny dział sprzedaży producenta, należy wziąć pod uwagę ogólne funkcje powiązanego przedsiębiorstwa handlowego, a zatem również operacje księgowania dotyczące produktów innych niż produkt objęty postępowaniem ([1]).

(125) Chociaż w toku dochodzenia potwierdzono, że przedsiębiorstwo Novex nie pełniło funkcji importera w odniesieniu do produktu objętego postępowaniem w okresie objętym dochodzeniem, należy zwrócić uwagę na następujące kwestię w odniesieniu do klasyfikacji przedsiębiorstwa Novex do celów przedmiotowej sprawy. Przedsiębiorstwo Novex zostało zarejestrowane jako przedsiębiorstwo handlowe na podstawie prawa szwajcarskiego ([2]). Zgodnie ze statutem jego celem jest nabywanie, sprzedaż i dystrybucja wyrobów ze stali i surowców oraz handel nimi w Szwajcarii i za granicą. Nie określono formalnych ograniczeń pod względem dostawców produktów, które mają być przedmiotem handlu. Ponadto przedsiębiorstwa NLMK i Novex podpisały kompleksowe umowy ramowe regulujące transakcje sprzedaży i kupna między stronami. Przykładowo w umowach tych ustalono szczegółowe procedury zgłaszania niezgodnych towarów, a także przewidziano kary za opóźnienia w płatnościach lub w dostawie towarów oraz arbitraż przez osobę trzecią w razie sporu. Komisja zauważyła ponadto, że zgodnie ze sprawozdaniem finansowym przedsiębiorstwa Novex za 2015 r. jego główna działalność polegała na handlu stalą, w tym na działalności generującej przychody odsetkowe, i że duża część kupowanej przez nie stali pochodzi z przedsiębiorstw, które wchodzą w skład grupy NLMK.

(126) Ponadto samo przedsiębiorstwo NLMK przyznało w przekazanych przez siebie informacjach z dnia 7 czerwca 2017 r., że w odniesieniu do wyrobów ze stali elektrotechnicznej o ziarnach zorientowanych przedsiębiorstwo Novex działa jako powiązany importer, co stoi w sprzeczności ze stwierdzeniem, że przedsiębiorstwo Novex nie przypomina wewnętrznego działu sprzedaży przedsiębiorstwa NLMK.

(127) W związku z tym Komisja stwierdziła, że powiązanie między przedsiębiorstwami Novex i NLMK nie polegało na zintegrowanym i wewnętrznym dziale sprzedaży, dzięki czemu dwa podmioty prawne mogłyby stanowić jeden podmiot gospodarczy, i uznała je za równoważne powiązaniu o charakterze pośrednika działającego na zasadzie prowizji w rozumieniu art. 2 ust. 10 ppkt (i) rozporządzenia podstawowego.

(128) Po ostatecznym ujawnieniu ustaleń przedsiębiorstwo NLMK podtrzymało argument, że ono samo i jego powiązane przedsiębiorstwo handlowe, przedsiębiorstwo Novex, stanowią jeden podmiot gospodarczy. Jego zdaniem Komisja nie uwzględniła rzeczywistości gospodarczej, która charakteryzowała powiązanie tych dwóch podmiotów. W szczególności przedsiębiorstwo NLMK skrytykowało Komisję, twierdząc, że jej podejście do kwestii przedsiębiorstwa Novex jest formalistyczne i teoretyczne. Przedsiębiorstwo Novex nie było zarejestrowane jako przedsiębiorstwo handlowe, w związku z czym brak formalnego ograniczenia jest nieistotny, ponieważ w rzeczywistości nie pozyskiwało produktów z innych źródeł. Co więcej, nawet gdyby przedsiębiorstwa NLMK i Novex zawarły umowę, w rzeczywistości istniałaby między nimi solidarność. Wyniki przedsiębiorstwa Novex zostały rzekomo w pełni skonsolidowane w księgach rachunkowych grupy.

(129) Komisja odrzuciła te argumenty. Aby ocenić powiązanie przedsiębiorstw Novex i NLMK, nie można potraktować istnienia umowy ramowej, która reguluje transakcje sprzedaży i kupna między tymi dwoma podmiotami, jako umowy teoretycznej lub formalnej. Wskazuje ona raczej, że oba podmioty pełnią różne funkcje, w związku z czym nie ma między nimi stosunku podległości. Co więcej, jest rzeczą rzadką, aby wewnętrzny dział sprzedaży pełnił funkcje importera, co miało miejsce w przypadku przedsiębiorstwa Novex w odniesieniu do co najmniej jednego wyrobu ze stali (wyrobów ze stali elektrotechnicznej o ziarnach zorientowanych). Ponadto przedsiębiorstwo Novex mogło w dowolnej chwili podjąć decyzję o nabyciu płaskich wyrobów ze stali walcowanych na gorąco z innych źródeł, czego nie mógłby zrobić zintegrowany dział sprzedaży eksportowej. Z tego względu Komisja podtrzymuje swoje stanowisko, że dostosowanie na podstawie art. 2 ust. 10 ppkt (i) rozporządzenia podstawowego było uzasadnione.

(130) Po dokonaniu ostatecznego ujawnienia również przedsiębiorstwo MMK zakwestionowało po raz pierwszy zastosowanie art. 2 ust. 9 rozporządzenia podstawowego w odniesieniu do jego powiązanego przedsiębiorstwa handlowego MMK Trade Steel AG. Przywołując opinię prawną przedsiębiorstwa Severstal, przedsiębiorstwo MMK również utrzymywało, że pełna kontrola sprawowana przez spółkę dominującą i przypisanie zysków i strat rosyjskiej spółce dominującej wskazuje, że przedsiębiorstwo MMK Trade Steel AG było częścią jednej sieci wywozu.

([1]) Zob. wyrok z dnia 25 czerwca 2015 r. w sprawie T-26/12 Pt Musim Mas/Rada, EU:T:2015:437, pkt 52. Zob. również sprawozdanie zespołu ekspertów WTO (DS442), „European Union – Anti-dumping Measures On Imports Of Certain Fatty Alcohols From Indonesia", pkt 7.89 i nast.

([2]) Przedsiębiorstwo Novex było niezależne od przedsiębiorstwa NLMK do 2008 r., w którym NLMK w całości przejęło przedsiębiorstwa Novexco (Cyprus) Limited („Novexco") i Novex Trading (Swiss) S.A. („Novex") w drodze zakupu udziałów. Zob. sprawa nr COMP/M.5101 – NOVOLIPETSK STEEL/NOVEXCO/NOVEX TRADING.

(131) Komisja podtrzymała swoją opinię prawną, że kwestię powiązanych przedsiębiorstw handlowych/powiązanych importerów można rozpatrywać na podstawie art. 2 ust. 9 rozporządzenia podstawowego, jeżeli pełnią oni funkcje importera, nawet jeżeli znajdują się poza Unią. Jak ustalono już w toku dochodzenia dotyczącego płaskich wyrobów ze stali walcowanych na zimno z Chińskiej Republiki Ludowej, przedsiębiorstwo MMK Trade Steel AG należało do tej kategorii ([1]).

(132) Wynika stąd, że Komisja mogła również nie przyjąć argumentu, że przedsiębiorstwa MMK i MMK Trade Steel AG stanowią jeden podmiot gospodarczy. W każdym razie przedsiębiorstwo MMK prowadziło również swój własny dział eksportu w Rosji i sprzedawało część swojej stali bezpośrednio do Europy. W związku z tym nie można uznać, że przedsiębiorstwo MMK Trade Steel AG jest wewnętrznym działem eksportu przedsiębiorstwa MMK.

3.4.3. *Porównanie*

(133) Komisja porównała wartość normalną i cenę eksportową producentów eksportujących na podstawie ceny *ex-works*.

(134) W przypadkach uzasadnionych potrzebą zapewnienia obiektywnego porównania Komisja dostosowała wartość normalną lub cenę eksportową, uwzględniając różnice mające wpływ na porównywalność cen, zgodnie z art. 2 ust. 10 rozporządzenia podstawowego. Dokonano dostosowań w odniesieniu do cech fizycznych (w zakresie 0–2 %), kosztów transportu, ubezpieczenia, przeładunku, załadunku i kosztów dodatkowych (w zakresie 1–8 %), pakowania (w zakresie 0–1 %), kosztów kredytu (w zakresie 0–2 %), prowizji (w zakresie 0–4 %), oraz innych czynników (w zakresie 0–1 %).

(135) Po ujawnieniu dokumentu informacyjnego przedsiębiorstwo Severstal stwierdziło, że niektóre dostosowania kosztów sprzedaży, kosztów ogólnych i administracyjnych, mianowicie przychodów finansowych i kosztów transportu, zostały wykonane w sposób błędny.

(136) Zdaniem przedsiębiorstwa w ustalaniu wartości procentowych kosztów sprzedaży, kosztów ogólnych i administracyjnych należało uwzględnić przychody finansowe. Ponadto, jak przedstawiono w tabeli G-PL w jego odpowiedzi na pytania zawarte w kwestionariuszu, te przychody w przypadku powiązanej spółki zależnej w Szwajcarii stanowiły jednocześnie wydatek dla przedsiębiorstwa Severstal, co zostało z kolei uwzględnione podczas ustaleń, czy sprzedaż na rynku krajowym odbywała się w zwykłym obrocie handlowym.

(137) Komisja odrzuciła ten argument. Przedsiębiorstwo Severstal produkuje i sprzedaje szeroki asortyment produktów i nie było w stanie wykazać, że omawiane przychody finansowe, które stanowią ogólną pożyczkę udzieloną przez szwajcarską spółkę zależną na rzecz spółki dominującej, mają związek z produktem objętym postępowaniem.

(138) Po ujawnieniu ustaleń przedsiębiorstwo Severstal powtórzyło swój argument i stwierdziło, że wspomniane przychody finansowe stanowią „odsetki od pożyczek udzielonych w celu sfinansowania produktów o długim cyklu produkcyjnym wytwarzanych przez przedsiębiorstwo Severstal, do których należy produkt objęty postępowaniem". Ponadto zwróciło się o przypisanie właściwej kwoty wyłącznie do produktu objętego postępowaniem. Komisja uważa jednak, że nie można uznać tego argumentu, ponieważ brakuje szczegółowych informacji potwierdzających, dlaczego ogólna pożyczka udzielona na potrzeby „produktów o długim cyklu produkcyjnym" ma związek również z produktem objętym postępowaniem.

(139) Jeżeli chodzi o dostosowanie w zakresie kosztów transportu, przedsiębiorstwo Severstal stwierdziło, że Komisja odliczyła złą kwotę kosztów transportu jako część kosztów sprzedaży, kosztów ogólnych i administracyjnych.

(140) Komisja przyjęła argument przedsiębiorstwa Severstal dotyczący kosztów transportu i zastosowała w obliczeniach rzeczywiste koszty transportu zgłoszone przez przedsiębiorstwo. Aby nie liczyć ich dwa razy, ustalono ich wartość na zero, ponieważ zostały już uwzględnione w obliczeniach różnic.

3.4.4. *Margines dumpingu*

(141) W przypadku producentów eksportujących Komisja porównała średnią ważoną wartość normalną każdego rodzaju produktu podobnego ze średnią ważoną ceną eksportową odpowiedniego rodzaju produktu objętego postępowaniem, zgodnie z art. 2 ust. 11 i 12 rozporządzenia podstawowego.

(142) Poziom współpracy w Rosji jest wysoki, ponieważ wywóz współpracujących producentów eksportujących stanowił 100 % całego wywozu do Unii w okresie objętym dochodzeniem. W związku z tym Komisja postanowiła ustalić ogólnokrajowy margines dumpingu, który ma zastosowanie do wszystkich pozostałych przedsiębiorstw, na poziomie ustalonym dla przedsiębiorstwa o najwyższym marginesie dumpingu, tj. dla grupy Public Joint Stock Company Magnitogorsk Iron & Steel Works (PJSC MMK).

([1]) Rozporządzenie wykonawcze Komisji (UE) 2016/1328 z dnia 29 lipca 2016 r., Dz.U. L 210 z 4.8.2016, s. 1, motywy 64–67, w których mowa m.in. o szwajcarskim powiązanym importerze/przedsiębiorstwie handlowym przedsiębiorstwa MMK.

(143) Marginesy dumpingu, wyrażone jako wartość procentowa ceny CIF na granicy Unii przed ocleniem, są następujące:

| Przedsiębiorstwo | Margines dumpingu |
|---|---|
| Public Joint Stock Company Magnitogorsk Iron Steel Works (PJSC MMK) | 33,0 % |
| PAO Severstal | 5,3 % |
| Novolipetsk Steel | 15,0 % |
| Wszystkie pozostałe przedsiębiorstwa | 33,0 % |

3.5. **Serbia**

(144) W Serbii istnieje tylko jeden producent eksportujący produkt objęty postępowaniem, który w pełni współpracował w tego ramach dochodzenia. Większość jego sprzedaży do Unii stanowi sprzedaż bezpośrednia na rzecz niezależnych nabywców, jednak część tej sprzedaży prowadzono za pośrednictwem powiązanego importera z siedzibą na Słowacji.

3.5.1. *Wartość normalna*

(145) Wartość normalna w odniesieniu do jedynego producenta eksportującego została ustalona zgodnie z ogólną metodyką określoną w sekcji 3.1.1 powyżej. W rezultacie wartość normalną w przypadku 23 % rodzajów produktu, które stanowiły 71 % wielkości wywozu producenta eksportującego do Unii, ustalono w oparciu o cenę krajową w zwykłym obrocie handlowym. Za każdym razem gdy całkowita wielkość sprzedaży krajowej danego rodzaju produktu niezależnym klientom w okresie objętym dochodzeniem stanowiła mniej niż 5 % całkowitej wielkości sprzedaży eksportowej identycznego lub porównywalnego rodzaju produktu przywożonego do Unii, wartość normalną tego rodzaju produktu konstruowano w oparciu o koszty sprzedaży, koszty ogólne i administracyjne oraz zyski dla tego rodzaju, a nie o średnią ważoną kosztów sprzedaży, kosztów ogólnych i administracyjnych oraz zysków. Jeżeli jednak średnia ważona cena danego rodzaju produktu była niższa niż jednostkowy koszt produkcji, wartość normalną konstruowano zgodnie z metodyką określoną w motywie (55) powyżej.

3.5.2. *Cena eksportowa*

(146) Cenę eksportową ustalono zgodnie z ogólną metodyką określoną w sekcji 3.1.2 powyżej, w szczególności z art. 2 ust. 8 rozporządzenia podstawowego. W przypadku sprzedaży za pośrednictwem powiązanego importera cena eksportowa została skonstruowana na podstawie art. 2 ust. 9 rozporządzenia podstawowego.

3.5.3. *Porównanie*

(147) Komisja porównała wartość normalną z ceną eksportową jedynego producenta eksportującego na podstawie ceny *ex-works*.

(148) W przypadkach uzasadnionych potrzebą zapewnienia obiektywnego porównania Komisja dostosowała wartość normalną lub cenę eksportową, uwzględniając różnice mające wpływ na porównywalność cen, zgodnie z art. 2 ust. 10 rozporządzenia podstawowego. Dokonano dostosowań w odniesieniu do kosztów transportu, ubezpieczenia, przeładunku, załadunku i kosztów dodatkowych (w zakresie 5–9 %), kosztów kredytu (w zakresie 0–1,5 %), opłat bankowych (w zakresie 0–1 %) i prowizji (w zakresie 0,5–2 %).

3.5.4. *Margines dumpingu*

(149) Komisja porównała średnią ważoną wartość normalną każdego rodzaju produktu podobnego ze średnią ważoną ceną eksportową odpowiedniego rodzaju produktu objętego postępowaniem, zgodnie z art. 2 ust. 11 i 12 rozporządzenia podstawowego.

(150) Poziom współpracy w przypadku Serbii był wysoki, ponieważ przywóz od współpracującego producenta eksportującego stanowił około 100 % całego wywozu do Unii w okresie objętym dochodzeniem. Na tej podstawie Komisja ustaliła ogólnokrajowy margines dumpingu na tym samym poziomie co w przypadku jedynego producenta eksportującego.

(151) Marginesy dumpingu, wyrażone jako wartość procentowa ceny CIF na granicy Unii przed ocleniem, są następujące:

| Przedsiębiorstwo | Margines dumpingu |
|---|---|
| Zelezara Smederevo d.o.o. | 38,7 % |
| Wszystkie pozostałe przedsiębiorstwa | 38,7 % |

3.6. **Ukraina**

(152) Na Ukrainie istnieje jedna grupa trzech powiązanych producentów eksportujących produkt objęty postępowaniem (zwanych dalej w tej sekcji łącznie „producentem eksportującym"), którzy w pełni współpracowali w ramach niniejszego dochodzenia. Dwa zakłady produkcyjne znajdują się w Mariupolu w obwodzie donieckim, który podczas dochodzenia był rejonem konfliktu. W następstwie wniosku złożonego przez producenta eksportującego Komisja podjęła decyzję o wyłączeniu z tych obliczeń jednego ze wspomnianych zakładów, którego wielkość wywozu do Unii była nieznaczna.

(153) W uwagach do dokumentu informacyjnego skarżący zwrócił się do Komisji o wyjaśnienie jej decyzji o wyłączeniu jednego z ukraińskich przedsiębiorstw z obliczenia marginesu dumpingu.

(154) Komisja wyłączyła przedsiębiorstwo, ponieważ niewielki udział jego sprzedaży w stosunku do sprzedaży grupy nie wpłynąłby na wysokość marginesu dumpingu. Ponadto weryfikacja danych była niemożliwa ze względu na działania wojenne prowadzone na tym obszarze. Komisja uznała, że ta sytuacja stanowi siłę wyższą.

(155) Na rynku krajowym producent eksportujący sprzedawał produkt podobny bezpośrednio oraz za pośrednictwem powiązanego przedsiębiorstwa handlowego.

(156) Cała sprzedaż prowadzona przez producenta eksportującego do Unii odbywała się za pośrednictwem powiązanego przedsiębiorstwa handlowego w Szwajcarii. Przedsiębiorstwo handlowe sprzedawało produkt objęty postępowaniem zarówno powiązanym, jak i niepowiązanym importerom w Unii.

3.6.1. *Wartość normalna*

(157) Wartość normalna w odniesieniu do producenta eksportującego została ustalona zgodnie z ogólną metodyką określoną w sekcji 3.1.1 powyżej. Wartość normalną w odniesieniu do jednego z zakładów produkcyjnych ustalono wyłącznie na podstawie cen krajowych w zwykłym obrocie handlowym. Wartość normalną w odniesieniu do drugiego zakładu produkcyjnego częściowo ustalono na podstawie cen krajowych w zwykłym obrocie handlowym (w odniesieniu do 38 % rodzajów produktu, które stanowiły 12 % całkowitej wielkości wywozu do Unii z tego zakładu), a częściowo skonstruowano. Za każdym razem gdy całkowita wielkość sprzedaży krajowej danego rodzaju produktu niezależnym klientom w okresie objętym dochodzeniem stanowiła mniej niż 5 % całkowitej wielkości sprzedaży eksportowej identycznego lub porównywalnego rodzaju produktu przywożonego do Unii, wartość normalną tego rodzaju produktu konstruowano w oparciu o koszty sprzedaży, koszty ogólne i administracyjne oraz zyski dla tego rodzaju, a nie o średnią ważoną kosztów sprzedaży, kosztów ogólnych i administracyjnych oraz zysków. Jeżeli jednak średnia cena ważona danego rodzaju produktu była niższa niż jednostkowy koszt produkcji, wartość normalną konstruowano zgodnie z metodyką określoną w motywie (55) powyżej.

(158) Producent eksportujący wystąpił o dostosowanie kosztów produkcji ponoszonych przez jeden z zakładów produkcyjnych, które znajdowały się w rejonie konfliktu, tj. zakład Ilyich Iron and Steel Works of Mariupol („Ilyich"), z tytułu anormalnych kosztów produkcji, które wynikały bezpośrednio i pośrednio z działań wojennych prowadzonych na tym obszarze. Producent eksportujący zaproponował, aby ustalić poziom dostosowania w oparciu o porównanie zmian kosztu jednostkowego w zakładzie Ilyich ze zmianą kosztu jednostkowego w zakładzie produkcyjnym, który nie odniósł szkód w wyniku konfliktu, tj. w zakładzie Integrated Iron and Steel Works Zaporizhstal („Zaporizhstal"). Aby ustalić, do czego odnosił się producent eksportujący, stosując termin „kosztu jednostkowego", producent eksportujący ustalił koszty wszystkich sprzedanych towarów i podzielił je przez wielkość produkcji wyrobów ze stali walcowanych na gorąco wyprodukowanych w danym roku kalendarzowym w odniesieniu do każdego zakładu produkcyjnego. Producent eksportujący zastosował ten sam schemat w obliczeniach dotyczących okresu od 2013 r. (okres przed konfliktem) do 2015 r. i na tej podstawie zaproponował, aby dostosować koszty zakładu Ilyich, korygując je w dół o określoną wartość procentową.

(159) Po uważnej analizie Komisja uznała, że zaproponowana metoda kwantyfikacji dostosowania jest niewłaściwa. Po pierwsze, koszt, który nazwano „kosztem jednostkowym", nie był kosztem jednostki wyrobu ze stali walcowanego na gorąco, ponieważ obejmował koszty wszystkich sprzedanych towarów, w tym innych wyrobów. Te inne wyroby stanowiły istotną część produkcji w zakładzie Zaporizhstal i jeszcze większą część produkcji

w zakładzie Ilyich. W metodzie kwantyfikacji dostosowania całkowicie zignorowano wyniki dla innych produktów i zmiany w kosztach. Produkcja i koszty dotyczące innych produktów nie były stałe w okresie, którego zastosowanie w ramach metody zaproponował producent eksportujący. Producent eksportujący rzeczywiście przyznał w przekazanych przez siebie informacjach, że w zakładzie Ilyich odnotowano znaczny wzrost produkcji niektórych innych wyrobów w latach 2012–2016. W ramach metody kwantyfikacji dostosowania te zwiększone koszty przypisano do spadających wyników dotyczących wyrobów ze stali walcowanych na gorąco, zaniżając tym samym – prawdopodobnie w znacznym stopniu – wzrost tzw. kosztu jednostkowego. Po drugie, nawet jeżeli koszty, których zastosowanie zaproponował producent eksportujący, były rzeczywistymi kosztami produkcji wyrobów ze stali walcowanych na gorąco, producent zaproponował porównanie wielkości produkcji z kosztem sprzedaży, ignorując zmiany zapasów. Producent eksportujący powinien porównać albo wielkość produkcji z kosztami produkcji, albo wielkość sprzedaży z kosztami sprzedaży. Po trzecie, w ramach metody kwantyfikacji dostosowania porównano tendencje do roku kalendarzowego 2015 i zaproponowano zastosowanie wyników tego obliczenia – tj. obniżenie – do danych z okresu objętego dochodzeniem (od dnia 1 lipca 2015 r. do dnia 30 czerwca 2016 r.). Ta propozycja jest niewłaściwa, ponieważ w ramach metody należało porównać tendencje występujące do okresu objętego dochodzeniem.

(160) W uwagach do dokumentu informacyjnego producent eksportujący nie odniósł się do omówionych poniżej uchybień w metodzie kwantyfikacji dostosowania. Porównał natomiast koszt produkcji każdego rodzaju produktu ponoszony w obu zakładach w okresie objętym dochodzeniem, twierdząc, że wyniki tego obliczenia są zbliżone do wyników metody kwantyfikacji dostosowania. Producent eksportujący zignorował jednak fakt, że podstawową przyczyną, dla której opracowano metodę kwantyfikacji dostosowania, jest to, że nie można po prostu porównać kosztów obu zakładów w danym roku, przede wszystkim dlatego, że były one różne przed konfliktem. Zgodnie z danymi zastosowanymi w metodzie kwantyfikacji „koszt jednostkowy" w 2013 r. w zakładzie Ilyich był rzeczywiście znacznie wyższy niż koszt jednostkowy w zakładzie Zaporizhstal. Ta różnica, wyrażona jako współczynnik, jest większa niż różnica kosztu wytwarzania każdego rodzaju produktu ponoszonego w obu zakładach w okresie objętym dochodzeniem, który producent eksportujący chciał zastosować, aby uzasadnić metodę.

(161) W uwagach do ostatecznego ujawnienia ustaleń producent eksportujący stwierdził, że Komisja nie włączyła się w konstruktywny dialog z producentem eksportującym, ponieważ nie zwróciła się o przekazanie dodatkowych informacji, które mogła uznać za niezbędne do właściwej oceny wniosku, ani nie określiła takich informacji. Zdaniem producenta eksportującego Komisja zwróciła się do niego tylko jeden raz, w ostatecznym ujawnieniu w dniu 17 lipca 2017 r., określając informacje i metodykę, jakie były niezbędne do właściwej oceny wniosku.

(162) Komisja odnotowała, że ten argument jest błędny pod względem faktycznym. Szczegółowe wyjaśnienie uchybień w zaproponowanej metodzie dostosowania zostały przekazane producentowi eksportującemu w dniu 4 kwietnia 2017 r. w załączniku 4 do dokumentu informacyjnego. Zawarcie tego szczegółowego opisu miało na celu umożliwienie producentowi eksportującemu wyeliminowanie tych uchybień i zapewnienie mu wystarczającej ilości czasu. Jak wspomniano w motywie (160) powyżej, producent eksportujący nie podjął takich czynności.

(163) W uwagach do ostatecznego ujawnienia producent eksportujący stwierdził, że towary inne niż wyroby ze stali walcowane na gorąco, o których mowa w motywie (159) powyżej, nie stanowiły istotnej części produkcji w zakładach Zaporizhstal i Ilyich. Na poparcie tego argumentu producent eksportujący odniósł się do danych dotyczących wielkości produkcji w zakładzie Ilyich, które przekazał Komisji w dniu 16 lutego 2017 r.

(164) W tej kwestii Komisja zwróciła uwagę, że dane, o których mówił producent eksportujący, zostały przekazane już po wizycie weryfikacyjnej, w związku z czym nie można było ich zweryfikować. Ponadto dane dotyczą wielkości produkcji w tonach, a nie jej kosztów lub wartości. Wielkość produkcji nie odzwierciedla kosztów produkcji, zwłaszcza jeżeli uwzględni się, że w przypadku pozostałych produktów wartość dodana jest większa, w związku z czym są one produktami generującymi dodatkowe koszty, np. stal walcowana na zimno i galwanizowana. Jeżeli chodzi o dane, które Komisja wykorzystała w swoich ustaleniach, wraz z odpowiedzią na pytania zawarte w kwestionariuszu antydumpingowym producent eksportujący przedstawił dane dotyczące obrotu osiągniętego przez cały zakład, obrotu osiągniętego przez dany dział zakładu oraz obrotu wytworzonego przez produkt objęty postępowaniem. Te dane dotyczące obrotu zostały zweryfikowane przez Komisję w trakcie wizyty i wykorzystane jako wskaźnik zastępczy dla kosztów, który wskazał, że wyroby ze stali niewalcowane na gorąco stanowiły istotną część produkcji zakładu Ilyich.

(165) W dalszych uwagach do ostatecznego ujawnienia producent eksportujący nie zgodził się z uwagą Komisji przedstawioną w motywie (159) powyżej, że wzrost produkcji wyrobów ze stali niewalcowanych na gorąco spowodował nieuzasadnione zaniżenie „kosztu jednostkowego" zastosowanego w metodzie. Producent eksportujący stwierdził, że ogólny wzrost całkowitych kosztów towarów sprzedawanych przez zakład Ilyich stanowi zaprzeczenie logiki Komisji, że wyniki innych produktów mogły doprowadzić do zaniżenia „kosztu jednostkowego" obliczonego w odniesieniu do wyrobów ze stali walcowanych na gorąco.

(166) Komisja nie zgodziła się z tą uwagą. Jak wskazano powyżej, producent eksportujący ustalił „koszt jednostkowy", dzieląc całkowite koszty sprzedanych towarów (w tym wyrobów ze stali niewalcowanych na gorąco) przez liczbę wyrobów ze stali walcowanych na gorąco wyprodukowanych przez zakład w odnośnych okresach. Jak przyznał producent eksportujący, w okresie, który uwzględniono w zastosowaniu metody, ilość niektórych wyrobów ze

stali walcowanych na gorąco znacznie wzrosła. Zgodnie z metodą zaproponowaną przed producenta eksportującego wynikające stąd zwiększone koszty produkcji tych wyrobów przypisano do wyrobów ze stali walcowanych na gorąco, zaniżając tym samym „koszty jednostkowe" (tj. dodając do zwiększonych „kosztów jednostkowych" w danym okresie), które – zgodnie z propozycją producenta eksportującego – miały stanowić podstawę dostosowania kosztów w zakładzie Ilyich. Taka sytuacja ma miejsce bez względu na to, czy ogólne koszty towarów sprzedanych przez zakład wzrosły, spadły czy utrzymały się na tym samym poziomie.

(167) Jeżeli chodzi o uwagę Komisji przedstawioną w motywie (159), zgodnie z którą w metodzie należało uwzględnić tendencje występujące do okresu objętego dochodzeniem, producent eksportujący stwierdził w swoich uwagach do ostatecznego ujawnienia, że nie mógł zapewnić danych z okresu objętego dochodzeniem, aby zastosować je w metodzie, ponieważ dopiero niedawno udostępniono poddane audytowi sprawozdanie za 2016 r.

(168) W tej kwestii Komisja zwróciła uwagę, że producent eksportujący był w stanie przekazać znaczną ilość danych z okresu objętego dochodzeniem, aby wypełnić kwestionariusz antydumpingowy. Niejasne jest zatem, dlaczego producent eksportujący nie był w stanie przedstawić danych za okres objęty dochodzeniem do celów uzasadnienia zaproponowanej metody. Jest to tym bardziej niezrozumiałe, że producent eksportujący miał okazję i czas, aby podjąć takie czynności, jak wspomniano w motywie (162) powyżej.

(169) Co więcej, w uwagach do ostatecznego ujawnienia producent eksportujący podkreślił, że różnica w kosztach produkcji każdego rodzaju produktu w okresie objętym dochodzeniem między dwoma zakładami produkcyjnymi, którą omówiono w motywie (160) powyżej, uzasadnia metodę dostosowania, ponieważ różnica jest podobna do tej uzyskanej w ramach metody.

(170) Komisja nie zgodziła się z tą uwagą. W swoich uwagach producent eksportujący nie odniósł się do faktu, że zgodnie z danymi wykorzystanymi w metodzie kwantyfikacji, „koszt jednostkowy" w 2013 r. (tj. w normalnych warunkach przed konfliktem) w zakładzie Ilyich był znacznie wyższy niż „koszt jednostkowy" w zakładzie Zaporizhstal. Ta różnica, wyrażona jako współczynnik, jest większa niż różnica kosztu produkcji każdego rodzaju produktu ponoszonego w obu zakładach w okresie objętym dochodzeniem. Oznacza to, że albo różnica między kosztami jednostkowymi w zakładach Ilyich i Zaporizhstal uległa zmniejszeniu w okresie od 2013 r. do okresu objętego dochodzeniem (tj. koszt jednostkowy w zakładzie Ilyich spadł w stosunku do kosztów jednostkowych w zakładzie Zaporizhstal), albo „koszt jednostkowy" zastosowany w metodzie jest zupełnie niewiarygodny. Jak wyjaśniono w motywie (159) powyżej, co najmniej ta druga sytuacja jest prawdziwa, ponieważ „koszty jednostkowe" zastosowane w metodzie zostały zniekształcone w wyniku włączenia kosztów sprzedaży innych produktów, które w odnośnym okresie zmieniały się w inny sposób w obu zakładach. Wynika z tego, że różnica w kosztach produkcji każdego rodzaju produktu w okresie objętym dochodzeniem nie potwierdza dokładności metody, którą zaproponował producent eksportujący.

(171) Argument ten został odrzucony z przyczyn wymienionych powyżej.

(172) W swoim sprawozdaniu finansowym zakład Zaporizhstal ujawnił znaczne straty z tytułu różnic kursowych wynikających z przeliczania transakcji niedenominowanych w ukraińskich hrywnach. Producent eksportujący stwierdził, że te wydatki nie zostały poniesione w zwykłym obrocie handlowym, w związku z tym należało je ustalić na podstawie art. 2 ust. 6 lit. c) rozporządzenia podstawowego i ograniczyć do poziomu, który odzwierciedla normalne warunki działalności przedsiębiorstwa.

(173) Komisja nie zgodziła się z tym argumentem. Straty te zostały należycie zaksięgowane przez przedsiębiorstwo i zostały poniesione w okresie objętym dochodzeniem. Komisja odrzuciła zatem ten argument, uznając przedmiotowe straty za część kosztów sprzedaży, kosztów ogólnych i administracyjnych przedsiębiorstwa związane z jego funkcjonowaniem i uwzględniła je w obliczeniach wartości normalnej.

(174) W uwagach do dokumentu informacyjnego producent eksportujący przyznał, że wydatki finansowe wykorzystane w obliczeniach kosztów sprzedaży, kosztów ogólnych i administracyjnych zakładu Zaporizhstal zostały należycie zaksięgowane przez przedsiębiorstwo i poniesione w okresie objętym dochodzeniem. Następnie producent eksportujący podtrzymał swój argument, zgodnie z którym przedmiotowe koszty sprzedaży, koszty ogólne i administracyjne powinny zostać ustalone zgodnie z art. 2 ust. 6 lit. c) rozporządzenia podstawowego, ponieważ niektóre wydatki finansowe nie miały związku z produkcją lub sprzedażą produktów. Na poparcie tego argumentu producent eksportujący przekazał nowy zbiór danych, co nastąpiło znacznie później w stosunku do wizyty weryfikacyjnej i przedstawienia pierwotnego wniosku. Ponadto producent eksportujący zwrócił uwagę na kilka przepisów rozporządzenia podstawowego, które regulują konstruowanie kosztów sprzedaży, kosztów ogólnych i administracyjnych oraz zawierają wymóg, aby takie konstruowanie było „uzasadnione".

(175) Komisja nie zgodziła się z tą analizą. Zgodnie z art. 2 ust. 6 rozporządzenia podstawowego, koszty sprzedaży, koszty ogólne i administracyjne należy ustalić w oparciu o faktyczne dane dotyczące produkcji i sprzedaży. Art. 2 ust. 6 lit. c) można zastosować tylko wtedy, gdy takich kwot nie można ustalić. Jak przyznał producent

eksportujący, faktyczne koszty sprzedaży, koszty ogólne i administracyjne, które obejmują przedmiotowe wydatki finansowe, są dostępne w księgach rachunkowych. Należy odrzucić argument, że niektóre wydatki finansowe nie odnoszą się do produkcji lub sprzedaży produktów. Po pierwsze, na tym etapie dochodzenia nie można zweryfikować danych przekazanych przez producenta eksportującego na poparcie tego stwierdzenia. Producent eksportujący miał wiele czasu i został uprzednio poinformowany, aby przekazać te informacje, kiedy przeprowadzano weryfikacje, ale nie skorzystał z tej możliwości. Po drugie, zakład Zaporizhstal zajmuje się wyłącznie produkcją i sprzedażą swoich produktów. Producent eksportujący nie przedstawił żadnych przeciwnych dowodów. Odniesienie do wymogu, zgodnie z którym konstruowanie kosztów sprzedaży, kosztów ogólnych i administracyjnych musi być uzasadnione, jest niesłuszne, ponieważ Komisja nie skonstruowała przedmiotowych kosztów sprzedaży, kosztów ogólnych i administracyjnych, ale ustaliła je zgodnie z wymogami art. 2 ust. 6 rozporządzenia podstawowego. Argument ten został zatem odrzucony.

(176) W uwagach do ostatecznego ujawnienia producent eksportujący podniósł, że przedmiotowe wydatki miały związek z ogólną działalnością gospodarczą prowadzoną w zakładzie, ale nie miały związku z działalnością dotyczącą produkcji i sprzedaży produktu objętego postępowaniem. Producent eksportujący stwierdził również, że Komisja nie odniosła się do dowodów dotyczących jego wniosku o wyłączenie tych wydatków. Producent eksportujący stwierdził następnie, że Komisja zignorowała nawet sam fakt, że w ogóle przedstawiono jakiekolwiek dowody na poparcie wniosku, stwierdzając, że nie przedstawiono żadnych dowodów na zaprzeczenie działalności zakładu Zaporizhstal wyłącznie w obszarze produkcji i sprzedaży. Ponadto w odniesieniu do uwagi Komisji, która dotyczyła nowego zbioru danych przekazanego w celu uzasadnienia wyłączenia niektórych wydatków finansowych, producent eksportujący stwierdził, że sam wniosek został złożony w odpowiedzi na kwestionariusz antydumpingowy, a właściwe dane zostały zawarte w poddanym audytowi sprawozdaniu, które przekazano wraz z tą odpowiedzią.

(177) W odpowiedzi na powyższe stwierdzenie Komisja zauważyła, że producent eksportujący złożył dwa wnioski w powiązaniu z tym argumentem. Pierwszy wniosek, złożony w odpowiedzi na kwestionariusz antydumpingowy, a następnie uzasadniony w powiadomieniu z dnia 5 stycznia 2017 r., dotyczył dostosowania wydatków finansowych zakładu Zaporizhstal do historycznego poziomu odnotowanego w normalnych warunkach działalności. Drugi wniosek, złożony po raz pierwszy w uwagach do dokumentu informacyjnego w dniu 2 maja 2017 r. po weryfikacjach w zakładzie Zaporizhstal, dotyczył dostosowania kosztów sprzedaży, kosztów ogólnych i administracyjnych, wyłączając wydatki, które rzekomo nie były związane z produkcją lub sprzedażą produktu objętego postępowaniem.

(178) Jak wyjaśniono w motywie (175) powyżej, Komisja nie może dostosować wydatków finansowych zakładu Zaporizhstal do historycznego poziomu w normalnych warunkach działalności, ponieważ zgodnie z art. 2 ust. 6 rozporządzenia podstawowego koszty sprzedaży, koszty ogólne i administracyjne należy ustalić w oparciu o faktyczne dane dotyczące produkcji i sprzedaży. Komisja miała dostęp do tych danych i wykorzystała je we odpowiednich obliczeniach. W uwagach producenta eksportującego do ostatecznego ujawnienia nie przedstawiono żadnych nowych argumentów w tej kwestii, w związku z tym dalsze wyjaśnienia są zbędne.

(179) Jeżeli chodzi o drugi wniosek, tj. wniosek dotyczący dostosowania wartości normalnej dla zakładu Zaporizhstal, aby wyłączyć wydatki, które rzekomo nie miały związku z produkcją lub sprzedażą produktu objętego postępowaniem, Komisja zauważyła, że z uwag do dokumentu informacyjnego nie wynika jasno, że wydatki te nie mają bezpośredniego lub pośredniego związku z produkcją lub sprzedażą produktu objętego postępowaniem. Jak wskazano powyżej, zgodnie z wiedzą Komisji działalność zakładu Zaporizhstal ogranicza się do produkcji i sprzedaży jego produktu. W związku z tym w normalnych warunkach jego wydatki finansowe byłyby w taki czy inny sposób związane z tą działalnością. Pozycje, które producent eksportujący wymienił w uwagach do dokumentu informacyjnego jako niezwiązane z produkcją lub sprzedażą produktu objętego postępowaniem, obejmują inwestycje związane z przepływem środków pieniężnych, pożyczki na rzecz spółek zależnych wytwarzających surowce lub zobowiązania wynikające ze świadczeń pracowniczych. Wydaje się, że wydatki te są co najmniej pośrednio związane z produkcją lub sprzedażą produktu objętego postępowaniem.

(180) Dalsza weryfikacja tej kwestii była niemożliwa, ponieważ wniosek ten złożono dopiero w dniu 2 maja 2017 r., a więc długo po terminie odnośnej wizyty weryfikacyjnej (która miała miejsce w dniu 24 listopada 2016 r.). W powiadomieniu z dnia 5 stycznia 2017 r., które zostało również przekazane po odnośnej wizycie weryfikacyjnej, producent eksportujący wspomniał, że niektóre wydatki finansowe związane z pożyczkami zostały ujęte w celach ogólnych i nie dotyczą produkcji i sprzedaży produktu objętego postępowaniem. W tym czasie nie przedstawiono żadnych dalszych szczegółów w tej kwestii, ponieważ producent eksportujący nie wniósł o wyłączenie tych pożyczek, lecz utrzymał wniosek o dostosowanie wydatków finansowych zakładu Zaporizhstal do historycznego poziomu w normalnych warunkach działalności.

(181) W tej kwestii producent eksportujący stwierdził w uwagach do ostatecznego ujawnienia, że w trakcie wizyty weryfikacyjnej w zakładzie Zaporizhstal Komisja otrzymała „kompletną i kompleksową wersję sprawozdania audytorów, w których wyraźnie poruszono kwestię dodatkowych wydatków finansowych poniesionych przez zakład, które nie miały związku z produkcją i sprzedażą produktu objętego postępowaniem". Producent eksportujący stwierdził następnie, że Komisja mogła skorzystać z tej okazji, aby dokonać weryfikacji i w razie konieczności zwrócić się o wszelkie dodatkowe wyjaśnienia dotyczące dowodów, które przekazał zakład Zaporizhstal.

(182) Komisja zauważyła w pierwszej kolejności, że – jak wskazał producent eksportujący – kompletne roczne sprawozdania zakładu Zaporizhstal zostały przekazane dopiero podczas wizyty weryfikacyjnej, mimo że zwracano się o to w kwestionariuszu antydumpingowym. Następnie Komisja zauważyła, że jak poinformował producent eksportujący w piśmie poprzedzającym wizytę weryfikacyjną z dnia 27 października 2016 r., celem wizyty była weryfikacja informacji przekazanych w odpowiedziach na pytania zawarte w kwestionariuszu poprzez uzgodnienie zawartych w nim danych z dokumentami źródłowymi, zapisami księgowymi dotyczącymi kosztów i finansów oraz poddanymi audytowi sprawozdaniami finansowymi. Kwestię niektórych wydatków finansowych zakładu Zaporizhstal, które rzekomo nie miały związku z produkcją i sprzedażą produktu objętego postępowaniem, podniesiono dopiero w dniu 2 maja 2017 r. i jedynie wspomniano o niej pokrótce w powiadomieniu z dnia 5 stycznia 2017 r. Oba te zdarzenia miały miejsce po odbyciu wizyt weryfikacyjnych na terenie zakładu Zaporizhstal. W związku z tym program prac Komisji dotyczący tej wizyty nie obejmował i nie mógł obejmować zbadania tej kwestii i weryfikacji przedmiotowych wydatków. Twierdzenie, że kwestię wydatków finansowych niezwiązanych z produkcją lub sprzedażą poruszono po prostu z racji uwzględnienia tych wydatków w poddanych audytowi sprawozdaniach, nie uwzględnia celu wizyty weryfikacyjnej i roli Komisji w tym procesie, o których producent eksportujący został poinformowany w piśmie poprzedzającym wizytę weryfikacyjną. W zestawieniu z faktem, że kompletne poddane audytowi sprawozdania przekazano dopiero podczas wizyty weryfikacyjnej i że – jak wspomniano powyżej – nie wskazywały one jasno, że przedmiotowe wydatki nie mają związku z produkcją i sprzedażą produktu objętego postępowaniem, należy odrzucić tę część wniosku.

(183) Argument ten został odrzucony z przyczyn wymienionych powyżej.

3.6.2. *Cena eksportowa*

(184) Cenę eksportową ustalono zgodnie z ogólną metodyką określoną w sekcji 3.1.2 powyżej, w szczególności z art. 2 ust. 8 rozporządzenia podstawowego. W przypadku sprzedaży za pośrednictwem powiązanych importerów cena eksportowa została skonstruowana na podstawie art. 2 ust. 9 rozporządzenia podstawowego.

(185) Producent eksportujący twierdził, że szwajcarskie przedsiębiorstwo handlowe – Metinvest International SA („MISA") – działało jedynie jako dział eksportu obsługujący zakłady produkcyjne, ponieważ nie zajmowało się odprawą celną towarów dostarczanych do Unii. Ponadto producent eksportujący stwierdził, że nie należało dokonać żadnych odliczeń w odniesieniu do kosztów sprzedaży, kosztów ogólnych i administracyjnych oraz zysków (lub nominalnej prowizji), ponieważ przepisy art. 2 ust. 9 rozporządzenia podstawowego nie mają zastosowania w przedmiotowej sprawie wobec faktu, że przedsiębiorstwo handlowe nie znajduje się w Unii.

(186) Komisja nie skonstruowała ceny eksportowej na podstawie art. 2 ust. 9 rozporządzenia podstawowego w odniesieniu do sprzedaży eksportowej na rzecz niezależnych nabywców za pośrednictwem szwajcarskiego przedsiębiorstwa handlowego. Nawet jeżeli obowiązek odprawy celnej spoczywa na nabywcy, nie zmienia to jednak faktu, że sprzedaży dokonuje powiązane przedsiębiorstwo handlowe, które ponosi koszty sprzedaży, koszty ogólne i administracyjne i które normalnie chce osiągnąć zysk z tytułu swoich usług. Z tego względu, jak przedstawiono w motywie (194), Komisja uznała, że dostosowanie na podstawie art. 2 ust. 10 ppkt (i) rozporządzenia podstawowego jest uzasadnione.

(187) W uwagach do dokumentu informacyjnego producent eksportujący twierdził, że przedsiębiorstwo MISA nie jest przedsiębiorstwem handlowym nastawionym na zysk, ale przedsiębiorstwem powiązanym, któremu powierzono zadania należące zwykle do obowiązków działu sprzedaży eksportowej.

(188) W świetle dostępnych dowodów Komisja nie zgodziła się z tym argumentem. Przedsiębiorstwo MISA jest przedsiębiorstwem nastawionym na zysk, które opisuje się jako przedsiębiorstwo dążące do osiągnięcia właściwej równowagi między rentownością, satysfakcją klienta i zarządzaniem ryzykiem. Działalność MISA nie ogranicza się do sprzedaży produktów grupy Metinvest. Przedsiębiorstwo MISA i zakłady produkcyjne mają różnych właścicieli. Ponadto przedsiębiorstwo MISA podpisało z zakładami produkcyjnymi szczegółowe umowy sprzedaży i kupna. W umowach tych przewidziano klauzule i kary za niewywiązanie się z obowiązków poszczególnych stron lub ich nienależyte wykonanie, oraz postanowienia o rozstrzyganiu sporów przez osobę trzecią, co jest częściej stosowane w umowach między niezależnymi przedsiębiorstwami handlowymi niż w umowach między działami produkcji i sprzedaży jednego przedsiębiorstwa. Na podstawie tych dowodów Komisja stwierdza, że powiązanie przedsiębiorstwa MISA z dwoma zakładami produkcyjnymi w większym stopniu polega na roli pośrednika niż zintegrowanego działu sprzedaży. Jak wyjaśniono w motywie (194), przedmiotowe dostosowanie jest uzasadnione bez względu na to, czy przedsiębiorstwo MISA uczestniczy w transakcji.

(189) W swoich uwagach do ostatecznego ujawnienia producent eksportujący wywnioskował z zastosowania art. 2 ust. 8 rozporządzenia podstawowego w odniesieniu do sprzedaży dokonywanej przez przedsiębiorstwo MISA, że Komisja przyjęła, że przedsiębiorstwo MISA funkcjonuje jako dział sprzedaży eksportowej grupy. Producent eksportujący ponownie nie zgodził się z zastosowaniem art. 2 ust. 10 ppkt (i) rozporządzenia podstawowego, twierdząc, że przedsiębiorstwo MISA nie funkcjonuje jako pośrednik ani przedsiębiorstwo handlowe. Aby podkreślić tę kwestię, producent eksportujący stwierdził, że przedsiębiorstwo MISA sprzedaje jedynie nieznaczący

i niszowy odsetek produktów niewytwarzanych przez grupę. Producent eksportujący stwierdził następnie, że fakt, iż przedsiębiorstwo MISA dąży do uzyskania właściwej równowagi między rentownością, satysfakcją klienta i zarządzaniem ryzykiem, podpisuje szczegółowe umowy sprzedaży i nabycia z zakładami produkcyjnymi lub że posiada własnego dyrektora i pracowników innych niż w zakładach na Ukrainie, wynika z wymogów, których spełnienie jest konieczne, aby zachować zgodność z niezbędnymi wymogami prawnymi na Ukrainie i w Szwajcarii.

(190) Jak wyjaśniono powyżej, Komisja nie przyjęła, że przedsiębiorstwo MISA funkcjonowało jako dział sprzedaży eksportowej grupy. Przedsiębiorstwo MISA działało jako powiązane przedsiębiorstwo handlowe, w związku z czym Komisja zastosowała art. 2 ust. 8 w połączeniu z art. 2 ust. 10 ppkt (i) rozporządzenia podstawowego. Ponadto przedsiębiorstwo MISA nie sprzedaje wyłącznie nieznacznego lub niszowego odsetka produktów niewytwarzanych przez grupę, chociaż sam ten fakt ma duże znaczenie dla tych ustaleń. Przedsiębiorstwo MISA sprzedaje również grupie dużą liczbę produktów wytworzonych przez osoby trzecie. Jeżeli chodzi o dowody przedstawione w motywie (188) powyżej, producent eksportujący twierdził jedynie, że elementy te wynikają z wymogów prawa i nie stawiają pozycji przedsiębiorstwa MISA jako działu eksportu pod znakiem zapytania. Nie przedstawiono żadnych szczegółowych informacji, jakie przepisy prawa mają zastosowanie i jakich elementów dotyczą. Ponadto producent eksportujący nie wyjaśnił, dlaczego takie elementy, jak nastawienie przedsiębiorstwa na zysk (co producent eksportujący kwestionował wcześniej w uwagach do dokumentu informacyjnego) czy posiadanie umów, w których przewidziano klauzule lub kary za niewywiązanie się z obowiązków poszczególnych stron lub ich nienależyte wykonanie oraz rozstrzyganie sporów przez osobę trzecią, nie miałyby stawiać pod znakiem zapytania pozycji przedsiębiorstwa MISA jako działu eksportu. W związku z tym dalsze uwagi na ten temat są zbędne.

(191) Argument ten został odrzucony z przyczyn wymienionych powyżej.

3.6.3. *Porównanie*

(192) Komisja porównała wartość normalną z ceną eksportową jedynego producenta eksportującego na podstawie ceny *ex-works*.

(193) W przypadkach uzasadnionych potrzebą zapewnienia obiektywnego porównania Komisja dostosowała wartość normalną lub cenę eksportową, uwzględniając różnice mające wpływ na porównywalność cen, zgodnie z art. 2 ust. 10 rozporządzenia podstawowego. Dokonano dostosowań w odniesieniu do kosztów przywozu (w zakresie 0,1–0,7 %), kosztów transportu, ubezpieczenia, przeładunku, załadunku i kosztów dodatkowych (w zakresie 1–8 %), pakowania (w zakresie 0–0,1 %), kosztów kredytu (w zakresie 0–0,7 %), kosztów ponoszonych po sprzedaży (w zakresie 0,1–0,4 %), opłat bankowych (w zakresie 0–0,3 %) i prowizji (w zakresie 0–0,2 %).

(194) Ponadto dokonano odpowiedniego dostosowania na podstawie art. 2 ust. 10 ppkt (i) rozporządzenia podstawowego, ponieważ cała sprzedaż do Unii odbywała się za pośrednictwem powiązanego przedsiębiorstwa handlowego w Szwajcarii.

(195) Producent eksportujący złożył wniosek o dostosowanie poziomu handlu na podstawie art. 2 ust. 10 lit. d) ppkt (i) rozporządzenia podstawowego, twierdząc, że kanały sprzedaży produktu podobnego na rynku krajowym znacznie różniły się od kanałów sprzedaży produktu objętego postępowaniem do Unii, co miało wpływ na porównywalność cen. Stwierdził również, że istniały stałe i znaczące różnice funkcji i cen na różnych poziomach handlu na rynku krajowym i w sprzedaży eksportowej do Unii.

(196) Producent eksportujący nie wykazał stałych i znaczących różnic funkcji i cen sprzedawcy na różnych poziomach handlu na rynku krajowym państwa wywozu. Dane przekazane przez producenta eksportującego faktycznie nie potwierdzają takiego ustalenia. W związku z powyższym Komisja odrzuciła ten argument.

(197) W uwagach do dokumentu informacyjnego producent eksportujący wyraźnie sprzeciwił się temu uzasadnieniu, stwierdzając, że jest ono arbitralne i niczym niepoparte. Mimo to nie przedstawił żadnych dowodów na to, że istniały stałe i znaczące różnice funkcji i cen sprzedawcy na różnych poziomach handlu na rynku krajowym państwa wywozu. Zamiast tego skupił się jedynie na pierwszej części wymogu, stwierdzając, że istnieją stałe i znaczące różnice funkcji i cen w sprzedaży na różnych poziomach handlu na różnych rynkach, pomijając wymóg, zgodnie z którym należało wykazać ten stan rzeczy w odniesieniu do rynku krajowego. Komisja zweryfikowała bowiem ceny sprzedawcy na różnych poziomach handlu na rynku krajowym i nie była w stanie wykryć stałych i znacznych różnic.

(198) Producent eksportujący stwierdził, że jeżeli zdaniem Komisji art. 2 ust. 10 lit. d) ppkt (i) rozporządzenia podstawowego nie ma zastosowania, powinna powołać się na art. 2 ust. 10 lit. d) ppkt (ii) rozporządzenia podstawowego. Poza niejasnym odwołaniem do dowodów *prima facie*, producent eksportujący nie podał jednocześnie ani jednego argumentu przemawiającego za stosowaniem tego przepisu. Na rynku krajowym faktycznie istniały odnośne poziomy handlu, przy czym nie wykazano wyraźnie, że niektóre funkcje dotyczą innych poziomów handlu niż poziom, który ma być zastosowany w porównaniu. Przepis ten nie ma zatem zastosowania w przedmiotowej sprawie.

(199) W uwagach do ostatecznego ujawnienia producent eksportujący stwierdził, że Komisja zaprzecza sama sobie w swoim uzasadnieniu, twierdząc, że chociaż istnieją różne poziomy handlu na rynku krajowym, producent eksportujący nie wykazał stałych i znaczących różnic funkcji i cen sprzedawcy na tych poziomach.

(200) Komisja nie dostrzegła sprzeczności w tym stwierdzeniu.

(201) Ponadto producent eksportujący stwierdził, że w powiadomieniu z dnia 5 stycznia 2017 r. przekazał Komisji analizę i porównanie różnych poziomów handlu na rynku krajowym, określając i porównując poziomy handlu na rynku krajowym oraz wykazując stałą różnicę cen na tych poziomach.

(202) Komisja w odpowiedzi zwróciła uwagę, że w przedmiotowym powiadomieniu przedsiębiorstwo porównało różne kanały sprzedaży krajowej jednego ze swoich zakładów produkcyjnych, a nie poziomy handlu tego zakładu. W swoim i tak już błędnym porównaniu producent eksportujący twierdził następnie, że kanałem, który jest najbardziej porównywalny z kanałem sprzedaży w Unii, jest kanał sprzedaży bezpośredniej, tj. kanał niewymagający zaangażowania jego przedsiębiorstwa handlowego na rynku krajowym. Nie przedstawiono żadnych dowodów na poparcie tego twierdzenia, zwłaszcza że cała sprzedaż tego producenta do Unii odbywała się za pośrednictwem powiązanego przedsiębiorstwa handlowego w Szwajcarii, tj. przedsiębiorstwa MISA. Komisja podtrzymała zatem, że producent eksportujący nie wykazał, że istniały stałe i znaczące różnice w zakresie funkcji i cen sprzedawcy na różnych poziomach handlu na rynku krajowym państwa wywozu.

(203) W uwagach do ostatecznego ujawnienia producent eksportujący stwierdził również, że Komisja nie odniosła się do faktu, że producent przedstawił zmieniony wykaz sprzedaży eksportowej prowadzonej przez jego przedsiębiorstwo powiązane, MISA. W przedmiotowym wykazie producent eksportujący odniósł się do noty Komisji dotyczącej określenia poziomów handlu w odniesieniu do dużej liczby transakcji, które nie zostały dokładnie podane w odpowiedziach na pytania zawarte w kwestionariuszu antydumpingowym. Producent eksportujący podkreślił, że nie można twierdzić, że informacje te zostały przekazane zbyt późno w toku dochodzenia, ponieważ w razie konieczności Komisja mogła je zweryfikować w trakcie wizyty weryfikacyjnej w powiązanych podmiotach przedsiębiorstwa w Unii.

(204) Komisja nie zgodziła się z tym oświadczeniem. Dodatkowe informacje na temat wykazu sprzedaży przedsiębiorstwa MISA przekazano po weryfikacji tego przedsiębiorstwa. Aby dokładnie taka sytuacja na pewno nie miała miejsca, przed weryfikacją w siedzibie przedsiębiorstwa MISA Komisja przypomniała przedsiębiorstwu w powiadomieniu z dnia 17 stycznia 2017 r., że jeżeli dany wniosek lub jakikolwiek jego aspekt wymaga weryfikacji, należy go złożyć w rozsądnym czasie przed wizytą weryfikacyjną, tak aby zespół zajmujący się sprawą mógł przygotować właściwą część wizyty. Co więcej, nawet gdyby Komisja była w stanie zweryfikować te dane w siedzibie przedsiębiorstwa MISA, nie zmieniłoby to faktu, że – jak wspomniano powyżej – producent eksportujący nie wykazał, że istnieją stałe i znaczące różnice w zakresie funkcji i cen sprzedawcy na różnych poziomach handlu na rynku krajowym państwa wywozu.

(205) W uwagach do ostatecznego ujawnienia producent eksportujący powtórzył również swój argument, że jeżeli Komisja uznała, że dowody przedstawione przez przedsiębiorstwo na poparcie wniosku dotyczącego art. 2 ust. 10 lit. d) ppkt (i) rozporządzenia podstawowego nie wykazują stałych i znacznych różnic w zakresie funkcji i cen sprzedawcy na różnych poziomach handlu na rynku krajowym, mogła wykorzystać te same dowody, aby dokonać specjalnego dostosowania na podstawie art. 2 ust. 10 lit. d) ppkt (ii), tj. dotyczącego „braku odnośnych poziomów na rynkach krajowych". Jak jednak wspomniano powyżej, Komisja ustaliła, że na rynku krajowym faktycznie istniały odnośne poziomy handlu. Producent eksportujący nie wykazał, że istniały stałe i znaczne różnice w zakresie funkcji i cen sprzedawcy na tych poziomach, ale nie zmienia to faktu, że poziomy te występowały na rynku krajowym. W związku z tym warunki zastosowania art. 2 ust. 10 lit. d) ppkt (ii) rozporządzenia podstawowego nie zostały spełnione.

(206) Argument ten został odrzucony z przyczyn wymienionych powyżej.

(207) Producent eksportujący stwierdził również, że w celu sprawiedliwego porównania wartość normalną należy dostosować ze względu na koszty transportu produktu podobnego między zakładem produkcyjnym a powiązanym przedsiębiorstwem handlowym na rynku krajowym.

(208) Zgodnie z art. 2 ust. 10 lit. e) rozporządzenia podstawowego dokonuje się dostosowania ze względu na różnice w poniesionych kosztach bezpośrednio związanych z dostarczeniem produktu objętego postępowaniem lub produktu podobnego z zakładu producenta eksportującego do niezależnego nabywcy, w przypadku gdy koszty te są uwzględnione w stosowanych cenach. Ten przepis nie obejmuje kosztów transportu między dwiema stronami powiązanymi, czego nie odzwierciedla się w cenie naliczanej niezależnemu nabywcy. Komisja odrzuciła zatem ten argument.

3.6.4. *Margines dumpingu*

(209) Po otrzymaniu dokumentu informacyjnego producent eksportujący przekazał nowy zbiór danych dotyczący sprzedaży powiązanych importerów. Komisja następnie zweryfikowała ten zbiór danych. Nowe dane liczbowe miały wpływ na obliczenia dumpingu pierwotnie przedstawione w dokumencie informacyjnym.

(210) W przypadku przedmiotowego producenta eksportującego Komisja porównała średnią ważoną wartość normalną każdego rodzaju produktu podobnego ze średnią ważoną ceną eksportową odpowiedniego rodzaju produktu objętego postępowaniem, zgodnie z art. 2 ust. 11 i 12 rozporządzenia podstawowego.

(211) Poziom współpracy w przypadku Ukrainy był wysoki, ponieważ przywóz od współpracującego producenta eksportującego stanowił ponad 95 % całego wywozu do Unii w okresie objętym dochodzeniem. Na tej podstawie Komisja ustaliła ogólnokrajowy margines dumpingu na tym samym poziomie co w przypadku jedynego producenta eksportującego.

(212) Marginesy dumpingu, wyrażone jako wartość procentowa ceny CIF na granicy Unii przed ocleniem, są następujące:

| Przedsiębiorstwo | Margines dumpingu |
|---|---|
| grupa Metinvest | 19,4 % |
| Wszystkie pozostałe przedsiębiorstwa | 19,4 % |

## 4. **SZKODA**

### 4.1. **Określenie przemysłu Unii i produkcji unijnej**

(213) W obrębie Unii 17 przedsiębiorstw dostarczyło dane dotyczące produkcji i sprzedaży na etapie badania sytuacji i wskazało, że wytwarzało produkt podobny w okresie objętym dochodzeniem. Z dostępnych informacji zawartych w skardze wynika, że wspomniane 17 przedsiębiorstw wytwarza około 90 % produkcji unijnej produktu podobnego.

(214) Oprócz tych 17 przedsiębiorstw produkt podobny wytwarzało w okresie objętym dochodzeniem pięć innych przedsiębiorstw.

(215) Jedna zainteresowana strona stwierdziła, że uwzględnienie danych włoskiego producenta, przedsiębiorstwa Ilva, zakłóci obraz szkody dla całego unijnego przemysłu stalowego ze względu na szczególną sytuację przedsiębiorstwa ([1]), w związku z czym należy wykluczyć tego włoskiego producenta. Zgodnie z art. 4 ust. 1 rozporządzenia podstawowego określenie „przemysł Unii" oznacza jednak wszystkich unijnych producentów produktów podobnych lub ich znaczącej części. Ponieważ nie było powodu, dla którego Komisja miałaby ograniczyć analizę do znaczącej części, musiała przeprowadzić analizę całego przemysłu, w tym przedsiębiorstwa Ilva. W związku z powyższym argument ten został odrzucony.

(216) Zgodnie z ustaleniami całkowita produkcja unijna w okresie objętym dochodzeniem wyniosła około 72,9 mln ton. Komisja ustaliła tę wartość w oparciu o informacje od skarżącego i wszystkich znanych producentów w Unii. Jak wskazano w motywie (7), do próby wybrano sześciu producentów unijnych, reprezentujących ponad 45 % całkowitej produkcji produktu podobnego w Unii; próbę tę uznano za reprezentatywną.

([1]) W dniu 20 stycznia 2016 r. Komisja Europejska rozpoczęła szczegółowe badanie, aby ocenić, czy wsparcie państwa włoskiego na rzecz producenta stali, przedsiębiorstwa Ilva, było zgodne z unijnymi zasadami pomocy państwa, a następnie przedłużyła to badanie w dniu 15 maja 2016 r. Na dzień 3 lipca 2017 r. dochodzenie nie zostało zakończone.

(217) Producentów unijnych różni między sobą model biznesu i stopień integracji pionowej. Niemniej jednak przemysł Unii można ogólnie określić jako przemysł o wysokim stopniu integracji pionowej, jak opisano szerzej w motywie (219) poniżej.

4.2. **Konsumpcja w Unii**

(218) Jak wspomniano w motywie (45) powyżej, produkt objęty postępowaniem wchodzi w zakres szeregu kodów CN, w tym określonych kodów ex. Aby uniknąć niedoszacowania konsumpcji w Unii i w świetle wyraźnie niewielkiego wpływu takich kodów na całkowitą konsumpcję, na potrzeby obliczenia konsumpcji w Unii w pełni uwzględniono wielkości przywozu dotyczące kodów CN ex.

(219) Ponieważ przemysł unijny jest zintegrowany głównie pionowo, a produkt objęty postępowaniem uznaje się za główny materiał do produkcji różnych produktów na dalszych poziomach łańcucha produkcyjnego tworzącego wartość dodaną, np. wyrobów walcowanych na zimno, konsumpcję na rynku sprzedaży wewnętrznej i konsumpcję na wolnym rynku przeanalizowano osobno.

(220) Podział na sprzedaż wewnętrzną i sprzedaż na wolnym rynku jest istotny przy analizie szkody. Ponadto na rynku sprzedaży wewnętrznej wewnątrz grup ustala się ceny transferowe zgodnie z różnymi politykami cenowymi. Natomiast produkcja przeznaczona na wolny rynek Unii bezpośrednio konkuruje z przywozem produktu objętego postępowaniem, a ceny są cenami wolnorynkowymi.

(221) Aby przedstawić możliwie najbardziej kompletny obraz przemysłu Unii, Komisja uzyskała dane dotyczące całej działalności związanej z produktem podobnym i określiła, czy produkcja była przeznaczona na użytek własny, czy na wolny rynek. Komisja ustaliła, że około 58 % całkowitej produkcji producentów unijnych było przeznaczone na użytek własny w okresie objętym dochodzeniem.

(222) Po ujawnieniu dokumentu informacyjnego serbski producent eksportujący zauważył, że konsumpcja na wolnym rynku produktu objętego postępowaniem spadła o ponad 1,2 mln ton w okresie od 2015 r. do okresu objętego dochodzeniem, co wskazuje na duży spadek konsumpcji w Unii w drugiej połowie 2015 r. W związku z tym producent ten zwrócił się do Komisji o dalsze zbadanie, czy dane dotyczące sprzedaży na wolnym rynku, które przekazał przemysł Unii, są rzeczywiście dokładne.

(223) Komisja przeanalizowała dane dotyczące sprzedaży i konsumpcji, które przekazał przemysł Unii, i potwierdziła, że przekazane przez przemysł Unii dane dotyczące konsumpcji na wolnym rynku są dokładne i wiarygodne.

4.2.1. *Konsumpcja własna na rynku unijnym*

(224) Komisja ustaliła wielkość unijnej konsumpcji własnej na podstawie ilości wykorzystanej na użytek własny i sprzedaży na wewnętrzne potrzeby na rynku unijnym wszystkich znanych producentów w Unii. Na tej podstawie sporządzono następujące zestawienie obrazujące unijną konsumpcję własną:

*Tabela 1*

**Konsumpcja własna na rynku unijnym (w tonach)**

| | 2013 | 2014 | 2015 | OD |
|---|---|---|---|---|
| Konsumpcja własna | 42 418 062 | 42 887 175 | 42 271 071 | 42 454 866 |
| *Indeks (2013 = 100)* | *100* | *101* | *100* | *100* |

*Źródło:* odpowiedzi udzielone przez Eurofer na pytania zawarte w kwestionariuszu

(225) W okresie badanym konsumpcja własna na rynku unijnym utrzymała się na stałym poziomie.

4.2.2. *Unijna konsumpcja na wolnym rynku*

(226) Komisja ustaliła wielkość unijnej konsumpcji na wolnym rynku na podstawie a) wielkości sprzedaży na rynku unijnym wszystkich znanych producentów w Unii oraz b) przywozu do Unii ze wszystkich państw trzecich zgodnie z danymi Eurostatu, uwzględniając przy tym dane przedstawione przez współpracujących producentów eksportujących w państwach, których dotyczy postępowanie. Na tej podstawie sporządzono następujące zestawienie, obrazujące unijną konsumpcję na wolnym rynku:

*Tabela 2*

**Konsumpcja na wolnym rynku (w tonach)**

| | 2013 | 2014 | 2015 | OD |
|---|---|---|---|---|
| Konsumpcja na wolnym rynku | 32 292 192 | 33 139 474 | 35 156 318 | 33 930 726 |
| *Indeks (2013 = 100)* | *100* | *103* | *109* | *105* |

*Źródło:* odpowiedzi udzielone przez Eurofer na pytania zawarte w kwestionariuszu

(227) W badanym okresie unijna konsumpcja na wolnym rynku wzrosła o około 5 %. Wzrost ten wynika głównie z ożywienia gospodarczego w sektorach przemysłu działających na dalszych etapach łańcucha wartości dodanej.

### 4.3. **Łączna ocena skutków przywozu z państw, których dotyczy postępowanie, oraz wielkość i ceny przywozu z państw, których dotyczy postępowanie**

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

(228) Komisja zbadała, czy przywóz produktu objętego postępowaniem pochodzącego z państw, których dotyczy postępowanie, należy oceniać w sposób łączny zgodnie z art. 3 ust. 4 rozporządzenia podstawowego.

(229) Zgodnie z tym przepisem przywóz z więcej niż jednego państwa powinien być oceniany w sposób łączny jedynie pod warunkiem że:

a) ustalony margines dumpingu w przywozie z każdego państwa przekracza poziom *de minimis* zdefiniowany w art. 9 ust. 3 i wielkość przywozu z każdego z tych państw nie jest nieznaczna; oraz

b) łączna ocena skutków przywozu jest właściwa po uwzględnieniu warunków konkurencji między produktami przywożonymi a unijnym produktem podobnym.

(230) Marginesy dumpingu ustalone w odniesieniu do przywozu z państw, których dotyczy postępowanie, podsumowano poniżej w sekcji 3 „Dumping". Wszystkie te marginesy przekraczały próg *de minimis* określony w art. 9 ust. 3 rozporządzenia podstawowego.

(231) Oceniono, że wielkości przywozu z Brazylii, Iranu, Rosji i Ukrainy nie były nieznaczne w rozumieniu art. 3 ust. 4 rozporządzenia podstawowego. W okresie objętym dochodzeniem udziały Brazylii, Iranu, Rosji i Ukrainy w rynku wynosiły odpowiednio 1,79 %, 3,32 %, 4,29 % i 3,17 %, jak przedstawiono w tabeli 3 poniżej.

(232) Stwierdzono natomiast, że wielkość przywozu z Serbii jest nieznaczna w rozumieniu art. 3 ust. 4 rozporządzenia podstawowego. Rzeczywiście wielkość przywozu z Serbii spadła z 427 558 ton w 2015 r. do około 354 000 ton w OD, co przekłada się na udział Serbii w rynku wynoszący jedynie 1,04 %. Zgodnie ze swoją praktyką Komisja zwykle uznaje za „nieznaczny" taki udział w rynku, który na etapie wszczęcia postępowania został ustalony zgodnie z rozporządzeniem podstawowym na mniej niż 1 %. W tym przypadku Komisja stwierdziła jednak, że wartość 1,04 % w dalszym ciągu jest nieznaczna, ponieważ wartość 0,04 % należy

traktować jako nieistotną, przy czym wielkość przywozu z Serbii jest stosunkowo znacznie niższa niż wielkość przywozu z każdego z czterech pozostałych państw. Rzeczywiście wielkość przywozu z Serbii jest równa prawie połowie przywozu z Brazylii, która jest drugim od końca państwem pod względem wielkości przywozu.

*Tabela 3*

**Wielkość przywozu (w tonach) i udział w rynku**

| | 2013 | 2014 | 2015 | OD |
|---|---|---|---|---|
| BRAZYLIA | | | | |
| Wielkość przywozu z Brazylii | 41 895 | 108 973 | 580 525 | 608 541 |
| Udział Brazylii w rynku | 0,13 % | 0,33 % | 1,65 % | 1,79 % |
| IRAN | | | | |
| Wielkość przywozu z Iranu | 125 202 | 527 161 | 1 015 088 | 1 127 659 |
| Udział Iranu w rynku | 0,39 % | 1,59 % | 2,89 % | 3,32 % |
| ROSJA | | | | |
| Wielkość przywozu z Rosji | 1 334 322 | 1 376 412 | 1 714 880 | 1 455 436 |
| Udział Rosji w rynku | 4,13 % | 4,15 % | 4,88 % | 4,29 % |
| SERBIA | | | | |
| Wielkość przywozu z Serbii | 155 055 | 211 835 | 427 558 | 354 145 |
| Udział Serbii w rynku | 0,48 % | 0,64 % | 1,22 % | 1,04 % |
| UKRAINA | | | | |
| Wielkość przywozu z Ukrainy | 905 397 | 939 545 | 1 084 477 | 1 075 244 |
| Udział Ukrainy w rynku | 2,80 % | 2,84 % | 3,08 % | 3,17 % |
| PAŃSTWA, KTÓRYCH DOTYCZY POSTĘPOWANIE | | | | |
| *Wielkość przywozu z państw, których dotyczy postępowanie* | 2 561 872 | 3 163 926 | 4 822 529 | 4 621 026 |
| Udział w rynku państw, których dotyczy postępowanie | 7,93 % | 9,55 % | 13,72 % | 13,62 % |
| *Indeks (2013 = 100)* | *100* | *120* | *173* | *172* |

*Źródło:* dane Eurostatu. Udział w rynku został określony przez porównanie wielkości przywozu z unijną konsumpcją na wolnym rynku przedstawioną w tabeli 2.

(233) Po dokonaniu ostatecznego ujawnienia i na przesłuchaniu w dniu 27 lipca 2017 r. skarżący stwierdził, że wywóz z Serbii należy ocenić łącznie z przywozem z czterech pozostałych państw, ponieważ wywóz z Serbii przekraczał próg *de minimis* wynoszący 1 %. Jego zdaniem nie można zastosować żadnych wyjątków od progu 1 %, bez względu na to, jak nieznaczny jest dodatkowy odsetek.

(234) Komisja odrzuciła powyższy argument. Decyzję o tym, czy przywóz należy oceniać łącznie, należy podjąć w oparciu o wszystkie kryteria przewidziane w art. 3 ust. 3 rozporządzenia podstawowego. W art. 3 ust. 4 rozporządzenia podstawowego nie przewidziano, jakie szczególne znaczenie mają poszczególne kryteria. Chociaż prawdą jest, że nie można oceniać łącznie przywozu z danego państwa, jeżeli jego wielkość jest nieznaczna, nie oznacza to tym samym, że w odwrotnej sytuacji muszą być oceniane łącznie. Ponadto w rozporządzeniu podstawowym nie przewiduje się wyraźnie żadnych progów ograniczających nieznaczny charakter danej wielkości. Chociaż art. 5 ust. 7 rozporządzenia podstawowego może służyć jako wskazówka dotyczącą nieznacznych wielkości przywozu, art. 3 ust. 4 nie zawiera odniesienia do tych progów. Natomiast brzmienie przepisu pozwala Komisji na elastyczność w przeprowadzaniu analizy poszczególnych przypadków, dzięki której może stwierdzić, że „dodatkowa" wielkość wynosząca 0,04 % była nieistotna.

(235) Ponadto Komisja stwierdziła, że serbskie ceny eksportowe różniły się od cen eksportowych czterech pozostałych państw, których dotyczy postępowanie, na podstawie poniższych przyczyn:

— nawet gdyby średnie ceny sprzedaży Serbii również spadły w okresie badanym, jej średnia cena sprzedaży w okresie objętym dochodzeniem (365 EUR/t) jest najwyższą ceną w okresie objętym dochodzeniem i jest znacznie wyższa niż średnia cena sprzedaży do Brazylii, Iranu, Rosji i Ukrainy, która wynosi od 319 do 346 EUR/t, jak przedstawiono w tabeli 4 powyżej; oraz

— średnie ceny sprzedaży Serbii były znacznie wyższe niż średnie ceny sprzedaży czterech pozostałych państw, których dotyczy postępowanie.

*Tabela 4*

**Ceny importowe (w EUR/t)**

| | 2013 | 2014 | 2015 | OD |
|---|---|---|---|---|
| BRAZYLIA | | | | |
| Średnia cena przywozu towarów po cenach dumpingowych z Brazylii | 461 | 433 | 386 | 346 |
| *Indeks (2013 = 100)* | *100* | *94* | *84* | *75* |
| IRAN | | | | |
| Średnia cena przywozu towarów po cenach dumpingowych z Iranu | 454 | 415 | 369 | 316 |
| *Indeks (2013 = 100)* | *100* | *91* | *81* | *70* |
| ROSJA | | | | |
| Średnia cena przywozu towarów po cenach dumpingowych z Rosji | 448 | 431 | 387 | 324 |
| *Indeks (2013 = 100)* | *100* | *96* | *86* | *72* |
| SERBIA | | | | |
| Średnia cena przywozu towarów po cenach dumpingowych z Serbii | 468 | 442 | 400 | 365 |
| *Indeks (2013 = 100)* | *100* | *94* | *86* | *78* |
| UKRAINA | | | | |
| Średnia cena przywozu towarów po cenach dumpingowych z Ukrainy | 429 | 415 | 370 | 319 |
| *Indeks (2013 = 100)* | *100* | *97* | *86* | *74* |
| PAŃSTWA, KTÓRYCH DOTYCZY POSTĘPOWANIE | | | | |
| Średnia cena przywozu towarów po cenach dumpingowych z państw, których dotyczy postępowanie | 443 | 424 | 380 | 327 |
| *Indeks (2013 = 100)* | *100* | *96* | *86* | *74* |

*Źródło*: dane Eurostatu.

(236) W tym względzie sytuacja cenowa oraz nieznaczna wielkość sugerują, że serbski producent eksportujący podąża za trendami cenowymi w odniesieniu do produktu objętego postępowaniem, a nie dyktuje ich sam. Świadczy o tym również fakt, że spadek jego ceny w okresie między 2015 r. a okresem objętym dochodzeniem jest mniejszy również w ujęciu względnym, tj. w porównaniu ze spadkiem ceny czterech pozostałych państw, których dotyczy postępowanie.

(237) Po dokonaniu ostatecznego ujawnienia w trakcie przesłuchania w dniu 27 lipca 2017 r. (zob. motyw (33)) skarżący zwrócił się do służb Komisji o przekazanie danych na temat podcięcia cenowego i zaniżania cen w odniesieniu do serbskiego producenta eksportującego, aby móc przeanalizować twierdzenia Komisji przedstawione w motywach (235) i (236), zgodnie z którymi serbski producent eksportujący podąża za trendami cenowymi, a nie dyktuje ich sam. Ponadto zdaniem skarżącego nie ma dowodów na to, że Serbia podąża za trendami cenowymi.

(238) Komisja zwróciła uwagę, że ujawniła średnią cenę przywozu z państw, których dotyczy postępowanie. Dane te wskazują, że serbskie ceny importowe były najwyższe w 2013 r. (468 EUR/t) i pozostały najwyższe w kolejnych latach aż do okresu objętego dochodzeniem, w którym stosowano cenę na poziomie 365 EUR/t. Ponadto indeks w tabeli 4 powyżej pokazuje, że nastąpił stosunkowy spadek serbskich cen z 100 do 78, przy indeksie dla 2013 r. wynoszącym 100, a w przypadku czterech pozostałych państw ceny spadły do 75 (Brazylia), 70 (Iran), 72 (Rosja) i 74 (Ukraina). Skarżący mógł zatem wywnioskować z analizy ustaleń Komisji, że serbski producent eksportujący nie ustalał cen tylko podążał za trendami cenowymi zarówno pod względem ceny importowej, jak i jej stosunkowego spadku w okresie od 2013 r. do OD. Dokonując tej oceny, Komisja nie wykorzystała danych dotyczących podcięcia cenowego lub zaniżania cen, ponieważ w wyniku obliczeń dotyczących podcięcia cenowego i zaniżania cen można otrzymać jedynie pojedyncze wyniki dla całego okresu objętego dochodzeniem, które nie pozwalają porównać trendów cenowych na przestrzeni kilku lat. Ponieważ skarżący nie przedstawił dalszych powodów, dla których należałoby dokonać ostatecznego ujawnienia informacji na temat podcięcia cenowego i zaniżania cen w zakresie wykraczającym poza zakres ustaleń określonych w motywach (235) i (236) powyżej, Komisja odrzuciła ten wniosek.

(239) Ze względu na to, że skarżący nie zakwestionował danych liczbowych przedstawionych w tabeli 4, Komisja potwierdziła swoje ustalenie, zgodnie z którym serbski eksporter jedynie podążał za trendami cenowymi ustalonymi przez innych importerów, a nie prowadził agresywnej strategii cenowej jako podmiot ustalający ceny na rynku.

(240) Komisja stwierdziła zatem, że przywozu z Serbii nie należy oceniać w sposób łączny wraz z przywozem z pozostałych czterech państw. W związku z ustaleniem, że przywóz z Serbii nie przekraczał progu *de minimis*, środki ochronne nie są konieczne w przypadku przywozu płaskich wyrobów ze stali walcowanych na gorąco pochodzących z Serbii. Zgodnie z art. 9 ust. 2 rozporządzenia podstawowego postępowanie dotyczące przywozu z Serbii powinno zatem zostać zakończone.

(241) Komisja oceniła również warunki konkurencji między przywozem towarów po cenach dumpingowych z pozostałych czterech państw, których dotyczy postępowanie, oraz warunki konkurencji między przywozem towarów po cenach dumpingowych a produktem podobnym i stwierdziła, że są one zbliżone. Faktycznie produkty przywożone konkurowały ze sobą oraz z produktem podobnym wytwarzanym w Unii. Produkty te są wymienne i były wprowadzane do obrotu na obszarze Unii za pośrednictwem porównywalnych kanałów sprzedaży oraz sprzedawane podobnym kategoriom klientów końcowych.

(242) Po wszczęciu dochodzenia kilka stron przedłożyło uwagi dotyczące łącznej oceny skutków przywozu z państw, których dotyczy postępowanie. Przedstawicielstwo Ukrainy przy Unii Europejskiej, rosyjskie Ministerstwo Przemysłu i Handlu oraz jeden rosyjski producent eksportujący, a także dwóch producentów eksportujących pochodzących z Brazylii zakwestionowało stosowność łącznej oceny przywozu z ich państw z przywozem z pozostałych państw objętych postępowaniem i stwierdziło, że przywozu z ich państw nie należy ze sobą łączyć. Przedstawicielstwo Ukrainy przy Unii Europejskiej argumentowało, że wielkość przywozu ukraińskiego utrzymywała się na stabilnym poziomie w latach 2011–2016 w przeciwieństwie do pozostałych państw i że istnieje znacząca różnica między strukturą geograficzną przywozu z Ukrainy z jednej strony a strukturą geograficzną przywozu z Brazylii, Iranu, Serbii i Rosji z drugiej strony. Rosyjskie Ministerstwo Przemysłu i Handlu wyraziło opinię, że należy przeprowadzić wyczerpującą ocenę warunków konkurencji. Rosyjski producent eksportujący argumentował, że jego przywóz w okresie badanym faktycznie się zmniejszył, że część jego przywozu stanowiły dostawy w obrębie grupy na wewnętrzne potrzeby, które jako takie nie trafiały na unijny wolny rynek, oraz że sprzedawane rodzaje produktu były różne. Ponadto jeden z brazylijskich producentów eksportujących argumentował, że nie podążał za podobnym trendem cenowym i że przywóz ten był rozłożony w ramach różnych kanałów sprzedaży w porównaniu z przywozem z pozostałych czterech państw, których dotyczy postępowanie. Inny brazylijski producent eksportujący argumentował, że brazylijski przywóz był nieznaczny i że przywóz z Brazylii nie podążał za tymi samymi tendencjami co przywóz z pozostałych czterech państw, których dotyczy postępowanie, pod względem wielkości, udziału w rynku i ceny.

(243) Komisja odrzuciła te argumenty. Przywóz do Unii z Rosji i Ukrainy wzrósł w wartościach bezwzględnych w okresie badanym. Ponadto nawet jeżeli w okresie badanym przywóz się zmniejszył, fakt ten nie stanowi kryterium umożliwiającego ustalenie, czy wielkość przywozu jest nieznaczna w rozumieniu art. 3 ust. 4 rozporządzenia podstawowego.

(244) Warunki konkurencji między towarami przywożonymi po cenach dumpingowych z Brazylii, Iranu, Rosji i Ukrainy a produktem podobnym oceniono jako zbliżone z powodów wskazanych poniżej.

a) Po pierwsze, wszyscy współpracujący producenci eksportujący z Brazylii, Iranu, Rosji i Ukrainy korzystali z podobnych kanałów sprzedaży – sprzedaż bezpośrednią albo za pośrednictwem powiązanego przedsiębiorstwa handlowego/importera znajdujących się wewnątrz Unii albo poza jej granicami. Podobne kanały sprzedaży były również wykorzystywane w Unii przez unijnych producentów stali. Produkty przywożone z pozostałych czterech państw, których dotyczy postępowanie, konkurowały zatem ze sobą oraz z produktem objętym postępowaniem wytwarzanym w Unii.

b) Po drugie, Komisja rozważała całość przywozu niezależnie od tego, czy obejmował on dostawy wewnątrz grupy. W razie braku tego rodzaju przywozu przedsiębiorstwa najprawdopodobniej zaopatrywałyby się w produkt podobny będący towarem przeznaczonym na sprzedaż z innych źródeł dostępnych na wolnym rynku unijnym, w tym w produkt podobny wytwarzany przez przemysł Unii.

c) Ponadto jak przedstawiono w tabeli w motywie (264), podobne spadkowe trendy cenowe zidentyfikowano w odniesieniu do Brazylii, Iranu, Rosji i Ukrainy.

d) Rodzaje produktu producentów eksportujących były również wytwarzane i sprzedawane przez producentów unijnych. Ich rodzaje produktu nie różniły się zatem od rodzajów produktu sprzedawanych przez producentów unijnych.

e) Jeżeli chodzi o wielkość przywozu z Rosji, jak wskazano w tabeli w motywie (262) wzrosła ona zarówno pod względem wielkości bezwzględnej, jak i udziału w rynku.

(245) Na podstawie powyższych ustaleń Komisja stwierdziła, że spełnione zostały warunki przeprowadzania łącznej oceny skutków przywozu z Brazylii, Iranu, Rosji i Ukrainy. W związku z tym przywóz ten został zbadany w sposób łączny do celów ustalenia szkody.

(246) Po ujawnieniu treści dokumentu informacyjnego Komisja otrzymała kilka oświadczeń dotyczących łącznej oceny państw, których dotyczy postępowanie, do których to oświadczeń odniesiono się w motywach poniżej.

(247) Skarżący argumentował, że przywóz z Serbii wyrządził szkodę producentom unijnym podobnie jak przywóz z pozostałych czterech państw. W tym względzie skarżący odniósł się do faktu, że przywóz z Serbii podwoił się pod względem wielkości bezwzględnej oraz udziału w rynku w okresie między 2013 r. a okresem objętym dochodzeniem, że jego ceny również spadły w tym okresie oraz że przywóz z Serbii spowodował znaczne podcięcie producentów unijnych w okresie objętym dochodzeniem. Ponadto skarżący stwierdził również, że udział w rynku przywozu z Serbii wynosi 1,04 %, co stanowi wartość nieznacznie przekraczającą próg wynoszący 1 % określony w art. 5 ust. 7 rozporządzenia podstawowego. Ponadto skarżący odniósł się do potencjalnego ryzyka obejścia środków, ponieważ zakończenie postępowania w odniesieniu do Serbii umożliwiłoby chińskiej spółce dominującej jedynego serbskiego producenta eksportującego sprzedaż do Unii za pośrednictwem jej serbskiej spółki zależnej.

(248) Komisja odrzuciła zarzut, że przywóz z Serbii wyrządził szkodę producentom unijnym podobnie jak przywóz z pozostałych państw z powodów wymienionych poniżej.

— Po pierwsze, stwierdzono, iż serbska wielkość przywozu nie przekracza poziomu *de minimis*. W związku z tym jest ona nieznaczna i nie można uznać, że wyrządza szkodę przemysłowi Unii. Fakt, że serbskie średnie ceny sprzedaży w okresie objętym dochodzeniem były znacznie wyższe niż średnie ceny sprzedaży czterech pozostałych państw, których dotyczy postępowanie, stanowi jeszcze jeden dowód na to, że tego rodzaju mała wielkość przywozu nie może wyrządzić szkody przemysłowi unijnemu.

— Po drugie, jeżeli chodzi o udział w rynku na poziomie powyżej 1 %, tj. 1,04 %, w każdym przypadku próg ustalony w art. 3 ust. 4 rozporządzenia podstawowego jest „nieznaczny". Wybór terminu „nieznaczny" oznacza, że Komisji przysługuje pewien zakres swobody uznania w ramach przeprowadzanej analizy wielkości przywozu w ramach oceny łącznej. W tej konkretnej sprawie, jak wyjaśniono w motywie (234), różnicę wynoszącą 0,04 % uznano – w ujęciu bezwzględnym i względnym – za nieistotną.

— Ponadto jeżeli chodzi o potencjalne ryzyko obejścia środków, Komisja zauważyła, że informacje dotyczące faktycznej wielkości produkcji oraz zdolności produkcyjnej jedynego serbskiego producenta eksportującego przekazano służbom Komisji. Komisja zwróci zatem szczególną uwagę na przedmiotowe potencjalne ryzyko obejścia środków, ściśle monitorując, czy istnieje jakakolwiek oznaka zmiany struktury handlu sugerująca potencjalne obejście środków mające źródło w Serbii. Ponadto, co już jest mniej istotne, serbski producent eksportujący stwierdził, że jego podstawowa strategia polega na odpowiadaniu na popyt krajowy i popyty regionalne państw bałkańskich.

(249) Co więcej, dwóch objętych próbą brazylijskich producentów eksportujących stwierdziło, że łączna ocena przywozu z Brazylii wraz z przywozem z Iranu, Rosji i Ukrainy była nieuzasadniona w powodów określonych w dwóch poniższych motywach.

(250) Jeden z nich twierdził, że ponad jedna trzecia przywozu z Brazylii nie konkurowała z produktami pochodzącymi z Iranu, Rosji i Ukrainy, udowadniając tym samym, że kanały sprzedaży produktów przywożonych z Brazylii różniły się od kanałów sprzedaży produktów przywożonych z Iranu, Rosji i Ukrainy. Ponadto wspomniany producent eksportujący twierdził, że podobnie jak w przypadku Serbii brazylijskie ceny były znacząco wyższe niż średnie ceny w przypadku Iranu, Rosji i Ukrainy oraz że brazylijscy producenci eksportujący również podążali za trendami cenowymi, a nie sami je dyktowali. Co więcej, twierdził on, że żaden z brazylijskich producentów nie doprowadził do podcięcia cen naliczanych przez przemysł Unii.

(251) Drugi brazylijski producent eksportujący argumentował, że tego rodzaju łączna ocena była niewłaściwa, biorąc pod uwagę nieznaczną wielkość przywozu z Brazylii (tak jak w przypadku Serbii) oraz różnicę warunków konkurencji. Pod tym względem brazylijski producent eksportujący argumentował w odniesieniu do nieznacznej wielkości, że brazylijski udział w rynku przekroczył próg wynoszący 1 % dopiero w 2015 r. i że w okresie objętym dochodzeniem wynosił on tylko 1,79 %. Ponadto jego wielkość przywozu była zbyt mała, aby mogła przyczynić się do wyrządzenia jakiejkolwiek szkody, a zatem podobnie była ona nieistotna. Jeżeli chodzi o różne warunki konkurencji, odniósł się on do faktu, że blisko 60 % produktów objętych postępowaniem przywożonych z Brazylii w okresie objętym dochodzeniem było sprzedawane lub transferowane na rzecz powiązanych przedsiębiorstw europejskich, przy czym produkty te bezpośrednio nie konkurują z produktami przeznaczonymi na wolny rynek, a zatem funkcjonują w innych warunkach konkurencji niż produkty przeznaczone na wolny rynek. Co więcej, zakwestionował twierdzenie Komisji zawarte w dokumencie informacyjnym, że przywóz z Brazylii i unijny produkt podobny mają charakter wymienny. Twierdził w tym kontekście, że brazylijscy producenci eksportujący wywożą głównie handlowe rodzaje płaskich wyrobów ze stali walcowanych na gorąco, które charakteryzują się innymi właściwościami fizycznymi, chemicznymi i technicznymi niż produkty sprzedawane przez przemysł Unii, do których należą głównie wysokiej jakości rodzaje płaskich wyrobów ze stali walcowanych na gorąco. Ponadto zakwestionował twierdzenie, że brazylijscy producenci eksportujący wykorzystują podobne kanały sprzedaży jak producenci eksportujący z pozostałych państw, których dotyczy postępowanie. Argumentował, że w przeciwieństwie do większości przywozu z Brazylii producenci ci prowadzą zazwyczaj sprzedaż bezpośrednią na rzecz niezależnych klientów na unijnym wolnym rynku. Ponadto przedstawił uwagi na temat cen podobne do uwag przedstawionych przez drugiego brazylijskiego producenta eksportującego.

(252) Komisja odrzuciła argumenty obydwu brazylijskich producentów eksportujących objętych próbą, jak zostało przedstawione poniżej.

(253) Po pierwsze, w celu określenia konsumpcji Komisja rozważyła całość brazylijskiego przywozu niezależnie od faktu, że obejmował on dostawy wewnątrz grupy. Postąpiła w ten sposób, ponieważ wobec braku tego rodzaju przywozu przedsiębiorstwa najprawdopodobniej zaopatrywałyby się w płaskie wyroby ze stali walcowane na gorąco w innych źródłach dostępnych na unijnym wolnym rynku, w tym w produkt podobny wytwarzany przez przemysł Unii.

(254) Po drugie, kanały sprzedaży z Brazylii – w odniesieniu do części jej sprzedaży – nie różnią się od kanałów sprzedaży Iranu, Rosji i Ukrainy. Wszyscy współpracujący producenci z Brazylii, Iranu, Rosji i Ukrainy korzystają z podobnych kanałów sprzedaży – poprzez sprzedaż bezpośrednią albo za pośrednictwem powiązanego przedsiębiorstwa handlowego/importera znajdujących się wewnątrz Unii albo poza jej granicami. Ponadto jeżeli chodzi o argument, że 60 % produktów objętych postępowaniem przywożonych z Brazylii w okresie objętym dochodzeniem było sprzedawane lub transferowane na rzecz powiązanych przedsiębiorstw europejskich, przy czym produkty te bezpośrednio nie konkurują z produktami przeznaczonymi na wolny rynek, a zatem podlegają innym warunkom konkurencji niż produkty przeznaczone na wolny rynek, poczyniono następujące spostrzeżenia. Część produktów objętych postępowaniem będących przedmiotem przywozu rosyjskich producentów eksportujących również podlegała sprzedaży na rzecz powiązanych przedsiębiorstw europejskich, przy czym część tego rodzaju produktów została poddana dalszemu przetworzeniu przez te powiązane przedsiębiorstwa europejskie. W związku z tym przedmiotowi producenci eksportujący działają w tych samych warunkach konkurencji.

(255) Po trzecie, jak przedstawiono w tabeli 4, Komisja przyznała, że ceny brazylijskie są wyższe niż średnie ceny w przypadku Iranu, Rosji i Ukrainy. W tabeli 4 pokazano jednak również, że ceny brazylijskie były stale niższe niż serbskie ceny importowe w okresie badanym, tj. w latach 2013, 2014, 2015 oraz w okresie objętym dochodzeniem.

(256) Po czwarte, jeżeli chodzi o argument, że brazylijscy producenci eksportujący również podążają za trendami cenowymi, a nie sami je dyktują, cena serbskiego producenta eksportującego została oceniona z uwzględnieniem nieznacznej wielkości przywozu. Nie można zatem dojść do tego samego wniosku w przypadku Brazylii.

(257) Po piąte, jeżeli chodzi o wielkość przywozu, jak wskazano w tabeli 3, wielkość brazylijskiego przywozu wynosiła 608 541 ton w okresie objętym dochodzeniem, natomiast wielkość serbskiego przywozu wynosiła 354 145 ton. Zatem brazylijska wielkość przywozu płaskich wyrobów ze stali walcowanych na gorąco była wyższa o ponad 70 % od serbskiej wielkości przywozu, przy czym jej udział w rynku wynosił 1,79 % w porównaniu z 1,04 % w przypadku Serbii. Powyższego przywozu nie uznano zatem za nieznaczny.

(258) Ponadto jeżeli chodzi o zarzut dotyczący różnego asortymentu produktów brazylijskich producentów eksportujących, ich produkty wyraźnie stanowiły bezpośrednią konkurencję dla produktów unijnych i produktów innych producentów eksportujących. W przeciwieństwie do twierdzenia producenta eksportującego dochodzenie wykazało, że wszystkie rodzaje produktu objętego postępowaniem, w tym rodzaje sprzedawane przez brazylijskich producentów eksportujących, były również wytwarzane i sprzedawane przez producentów unijnych. W tym względzie Komisja zauważyła, że ponad 99,9 % wszystkich rodzajów produktu sprzedawanych przez trzech brazylijskich producentów eksportujących było również sprzedawanych przez producentów unijnych objętych próbą w okresie objętym dochodzeniem. Ponadto łączną ocenę przeprowadza się w ujęciu krajowym, biorąc pod uwagę pełen zakres produktu objętego postępowaniem, a nie tylko jego niektóre rodzaje.

(259) Po dokonaniu ostatecznego ujawnienia brazylijski producent eksportujący CSN podtrzymywał, że kanały sprzedaży i ceny importowe Brazylii znacząco się różnią od kanałów i cen importowych Iranu, Rosji i Ukrainy. Jeżeli chodzi o kanały sprzedaży, wspomniał, że jego spółka zależna Lusosider nie jest ani przedsiębiorstwem handlowym, ani zwykłym importerem, lecz użytkownikiem płaskich wyrobów ze stali walcowanych na gorąco. Argumentował, że w szczególności sytuacja przedsiębiorstwa NLMK Europe różniła się od sytuacji przedsiębiorstwa Lusosider. Wspomniał również, że przedsiębiorstwo Lusosider nie miało łatwego dostępu do płaskich wyrobów ze stali walcowanych na gorąco sprzedawanych na rynku unijnym. Jeżeli chodzi o ceny importowe, wspomniał on, że trend cenowy dotyczący przywozu z Brazylii podąża za tym samym trendem wzrostowym co ceny przywozu z Serbii.

(260) Komisja odrzuciła te argumenty jako bezzasadne. Jeżeli chodzi o kanały sprzedaży, istniały inne rosyjskie spółki zależne zlokalizowane na Łotwie i w Polsce, których rosyjską spółką dominującą nie było przedsiębiorstwo NLMK i które częściowo wykorzystywały oraz przetwarzały w OD płaskie wyroby ze stali walcowane na gorąco zakupione od ich rosyjskiej spółki dominującej. Ponadto pomimo twierdzenia, że przedsiębiorstwo Lusosider nie miało łatwego dostępu do płaskich wyrobów ze stali walcowanych na gorąco sprzedawanych na rynku unijnym, Komisję poinformowano podczas przesłuchania, że przedsiębiorstwo Lusosider zaopatrywało się w innych źródłach w okresie objętym dochodzeniem, takich jak Turcja, Tajwan i Rosja. Co więcej, Komisja nie dysponuje żadnymi dowodami w dokumentacji sprawy, które potwierdzałyby, że producenci unijni nie chcieli zaopatrywać przedsiębiorstwa Lusosider, przy czym przedsiębiorstwo to również nie przedstawiło tego rodzaju dowodów. Ponadto jeżeli chodzi o ceny Komisja przypomniała, że ceny brazylijskie były konsekwentnie niższe niż serbskie ceny importowe w okresie badanym, tj. w latach 2013, 2014, 2015 oraz w okresie objętym dochodzeniem (zob. motyw (235)). Komisja oddaliła zatem wniosek brazylijskiego producenta eksportującego o nieocenianie przywozu z Brazylii w sposób łączny wraz z przywozem z trzech pozostałych państw.

(261) Komisja stwierdziła zatem, że spełniono wszystkie kryteria określone w art. 3 ust. 4 w odniesieniu do czterech pozostałych państw, a zatem przywóz z Brazylii, Iranu, Rosji i Ukrainy zbadano w sposób łączny do celów ustalenia szkody.

4.3.2. *Wielkość i udział w rynku przywozu z Brazylii, Iranu, Rosji i Ukrainy*

(262) Przywóz do Unii z Brazylii, Iranu, Rosji i Ukrainy kształtował się następująco:

*Tabela 5*

**Wielkość przywozu (w tonach) i udział w rynku**

| | 2013 | 2014 | 2015 | OD |
|---|---|---|---|---|
| BRAZYLIA | | | | |
| Wielkość przywozu z Brazylii | 41 895 | 108 973 | 580 525 | 608 541 |
| *Indeks (2013 = 100)* | *100* | *260* | *1 386* | *1 453* |
| Udział Brazylii w rynku | 0,13 % | 0,33 % | 1,65 % | 1,79 % |
| *Indeks (2013 = 100)* | *100* | *253* | *1 273* | *1 382* |
| IRAN | | | | |
| Wielkość przywozu z Iranu | 125 202 | 527 161 | 1 015 088 | 1 127 659 |
| *Indeks (2013 = 100)* | *100* | *421* | *811* | *901* |

| | 2013 | 2014 | 2015 | OD |
|---|---|---|---|---|
| Udział Iranu w rynku | 0,39 % | 1,59 % | 2,89 % | 3,32 % |
| *Indeks (2013 = 100)* | *100* | *410* | *745* | *857* |
| ROSJA | | | | |
| Wielkość przywozu z Rosji | 1 334 322 | 1 376 412 | 1 714 880 | 1 455 436 |
| *Indeks (2013 = 100)* | *100* | *103* | *129* | *109* |
| Udział Rosji w rynku | 4,13 % | 4,15 % | 4,88 % | 4,29 % |
| *Indeks (2013 = 100)* | *100* | *101* | *118* | *104* |
| UKRAINA | | | | |
| Wielkość przywozu z Ukrainy | 905 397 | 939 545 | 1 084 477 | 1 075 244 |
| *Indeks (2013 = 100)* | *100* | *104* | *120* | *119* |
| Udział Ukrainy w rynku | 2,80 % | 2,84 % | 3,08 % | 3,17 % |
| *Indeks (2013 = 100)* | *100* | *101* | *110* | *113* |
| PAŃSTWA, KTÓRYCH DOTYCZY POSTĘPOWANIE | | | | |
| *Wielkość przywozu z państw, których dotyczy postępowanie* | 2 406 816 | 2 952 091 | 4 394 970 | 4 266 880 |
| *Indeks (2013 = 100)* | *100* | *123* | *183* | *177* |
| Udział państw, których dotyczy postępowanie, w rynku | 7,45 % | 8,91 % | 12,50 % | 12,57 % |
| *Indeks (2013 = 100)* | *100* | *120* | *168* | *169* |

*Źródło:* dane Eurostatu. Udział w rynku został określony przez porównanie wielkości przywozu z unijną konsumpcją na wolnym rynku przedstawioną w tabeli 2.

(263) Z powyższej tabeli wynika, że w liczbach bezwzględnych przywóz z państw, których dotyczy postępowanie, znacznie wzrósł w okresie badanym. Jednocześnie w okresie badanym odnotowano wzrost całkowitego udziału w rynku ich przywozu do Unii o blisko 5 punktów procentowych (z 7,45 % w 2013 r. do 12,57 % lub wzrost o 69 %).

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

(264) Komisja określiła ceny przywozu towarów na podstawie danych Eurostatu. Średnia ważona cena przywozu do Unii z Brazylii, Iranu, Rosji i Ukrainy kształtowała się następująco:

*Tabela 6*

**Ceny importowe (w EUR/t)**

| | 2013 | 2014 | 2015 | OD |
|---|---|---|---|---|
| BRAZYLIA | | | | |
| Średnia cena przywozu towarów po cenach dumpingowych z Brazylii | 461 | 433 | 386 | 346 |
| *Indeks (2013 = 100)* | *100* | *94* | *84* | *75* |

| | 2013 | 2014 | 2015 | OD |
|---|---|---|---|---|
| IRAN | | | | |
| Średnia cena przywozu towarów po cenach dumpingowych z Iranu | 454 | 415 | 369 | 316 |
| *Indeks (2013 = 100)* | *100* | *91* | *81* | *70* |
| ROSJA | | | | |
| Średnia cena przywozu towarów po cenach dumpingowych z Rosji | 448 | 431 | 387 | 324 |
| *Indeks (2013 = 100)* | *100* | *96* | *86* | *72* |
| UKRAINA | | | | |
| Średnia cena przywozu towarów po cenach dumpingowych z Ukrainy | 429 | 415 | 370 | 319 |
| *Indeks (2013 = 100)* | *100* | *97* | *86* | *74* |
| PAŃSTWA, KTÓRYCH DOTYCZY POSTĘPOWANIE | | | | |
| *Średnia cena przywozu towarów po cenach dumpingowych z państw, których dotyczy postępowanie* | 442 | 423 | 378 | 323 |
| *Indeks (2013 = 100)* | *100* | *96* | *86* | *73* |

*Źródło:* dane Eurostatu.

(265) W okresie objętym dochodzeniem średnie ceny przywozu towarów z państw, których dotyczy postępowanie, spadły z 442 EUR/t w 2013 r. do 323 EUR/t. W okresie badanym odnotowano spadek średnich cen jednostkowych towarów przywożonych po cenach dumpingowych o 27 %.

(266) Komisja oceniła podcięcie cenowe w okresie objętym dochodzeniem przez porównanie:

a) średnich ważonych cen sprzedaży poszczególnych rodzajów produktu naliczanych przez sześciu producentów unijnych klientom niepowiązanym na wolnym rynku unijnym, skorygowanych do poziomu cen *ex-works*; oraz

b) odnośnych średnich ważonych cen CIF na granicy Unii w odniesieniu do przywozu poszczególnych rodzajów produktu przez współpracujących producentów z państwa, którego dotyczy postępowanie, na rzecz pierwszego niezależnego klienta na rynku unijnym, z odpowiednimi dostosowaniami uwzględniającymi koszty ponoszone po przywozie.

(267) Porównania cen dokonano z rozróżnieniem na rodzaje produktu w odniesieniu do transakcji na tym samym poziomie handlu, w razie konieczności odpowiednio skorygowanych, oraz po odliczeniu bonifikat i rabatów. Wynik porównania wyrażono jako odsetek obrotów producentów unijnych w okresie objętym dochodzeniem. Dostosowania dotyczyły głównie kosztów dostawy (wynoszących 3,4–8,9 % w przypadku poszczególnych producentów unijnych objętych próbą), kosztów kredytu (w wysokości 0,1–0,4 %) oraz bonifikat (w wysokości 0,1–2 %).

(268) Jak wskazano w motywie (16), tylko jeden niepowiązany importer przedłożył odpowiedź na pytania zawarte w kwestionariuszu. Na podstawie dowodów zgromadzonych podczas wizyty weryfikacyjnej przeprowadzonej w siedzibie tego niepowiązanego importera dodano koszt ponoszony po przywozie, którego wysokość ustalono na 7 EUR/t.

(269) Na podstawie powyższych ustaleń stwierdzono, że przywóz towarów po cenach dumpingowych od większości zainteresowanych producentów eksportujących objętych próbą powodował podcięcie cen przemysłu Unii o 8,45–17,74 %, jak przedstawiono w tabeli poniżej. Nie stwierdzono podcięcia cenowego w przypadku żadnego z brazylijskich przedsiębiorstw.

*Tabela 7*

**Marginesy podcięcia cenowego**

| Państwo | Przedsiębiorstwo | Marginesy podcięcia cen |
|---|---|---|
| Brazylia | ArcelorMittal Brasil S.A oraz Aperam Inox América do Sul S.A. | – 3,30 % |
| | Companhia Siderúrgica Nacional | – 6,95 % |
| | Usinas Siderúrgicas de Minas Gerais S.A. | – 0,12 % |
| Iran | Mobarakeh Steel Company | 8,45 % |
| Rosja | Novolipetsk Steel | 8,87 % |
| | Public Joint Stock Company Magnitogorsk Iron Steel Works (PJSC MMK) | 14,0 % |
| | PAO Severstal | 17,74 % |
| Ukraina | grupa Metinvest | 8,45 % |

(270) Po ujawnieniu treści dokumentu informacyjnego skarżący i irański producent eksportujący zauważyli, że informacje przedstawione w dokumencie informacyjnym oraz w jednym z załączników do tego dokumentu były niespójne. Chociaż w dokumencie stwierdzono, że nie doszukano się żadnego podcięcia cenowego w odniesieniu do irańskiego przedsiębiorstwa, w specjalnym załączniku wykazano margines podcięcia cenowego w wysokości 8,45 % w odniesieniu do irańskiego przedsiębiorstwa.

(271) W odpowiedzi na te uwagi Komisja potwierdza, że w części opisowej dokumentu informacyjnego błędnie odniesiono się do irańskiego przedsiębiorstwa i że margines podcięcia cenowego przedstawiony w załączniku jest prawidłowy.

(272) Po dokonaniu ostatecznego ujawnienia brazylijski producent eksportujący Usiminas stwierdził, że zgodnie z art. 3 ust. 2 i art. 3 ust. 3 rozporządzenia podstawowego Komisja jest zobowiązana do przeprowadzenia właściwej analizy wpływu przywozu towarów po cenach dumpingowych na ceny i rozważenia, czy miało miejsce znaczne podcięcie cenowe. Tego rodzaju analiza nie powinna się ograniczać do prostego porównania matematycznego, lecz powinna również obejmować dynamiczną ocenę zmian cen i tendencji pod względem relacji między cenami przywożonych towarów dumpingowych a cenami krajowych produktów podobnych w okresie ich trwania.

(273) Komisja odrzuciła to stwierdzenie. W pierwszej kolejności przedstawiła średnie ważone jednostkowe ceny sprzedaży producentów unijnych na wolnym rynku w Unii w tabeli zamieszczonej w motywie (295). Następnie, jak przedstawiono w motywie (297), Komisja stwierdziła, że producenci unijni musieli dostosować się do spirali obniżających się cen i znacznie obniżyli swoje ceny sprzedaży, w szczególności w 2015 r. i w okresie objętym dochodzeniem. Ponieważ produkt objęty postępowaniem jest towarem przeznaczonym na sprzedaż producenci unijni musieli dostosować się do spirali spadających cen. Podobne uwagi Komisji zawarto w motywie (387). Ponadto odnosi się ona również do przeprowadzonej analizy pozostałych czynników, które w połączeniu lub osobno nie mogły naruszyć związku przyczynowego między przywozem towarów po cenach dumpingowych. (zob. motyw (390)). Analiza Komisji nie ograniczała się zatem do prostego porównania matematycznego. Co więcej, ani brazylijski producent eksportujący nie przedstawił żadnego argumentu, ani Komisja nie dysponuje żadną wiedzą, dlaczego dzięki takiej dodatkowej analizie analiza podcięcia cenowego miałaby mieć większe znaczenie, biorąc pod uwagę, jakiego rodzaju towarem jest produkt objęty postępowaniem.

4.4. **Sytuacja gospodarcza przemysłu unijnego**

4.4.1. *Uwagi ogólne*

(274) Zgodnie z art. 3 ust. 5 rozporządzenia podstawowego ocena wpływu przywozu towarów po cenach dumpingowych na przemysł unijny obejmowała ocenę wszystkich wskaźników ekonomicznych oddziałujących na stan przemysłu unijnego w badanym okresie.

(275) Wskaźniki makroekonomiczne (produkcja, moce produkcyjne, wykorzystanie mocy produkcyjnych, wielkość sprzedaży, zapasy, wzrost, udział w rynku, zatrudnienie, wydajność i wielkość marginesów dumpingu) oceniono na poziomie całego przemysłu Unii. Ocenę oparto na informacjach przedstawionych przez skarżącego, które następnie porównano z danymi przedstawionymi przez producentów unijnych i dostępnymi statystykami publicznymi (Eurostatu).

(276) Analiza wskaźników mikroekonomicznych (cen sprzedaży, rentowności, przepływów pieniężnych, inwestycji, zwrotów z inwestycji, zdolności do pozyskania kapitału, płac i kosztów produkcji) została przeprowadzona na poziomie producentów unijnych objętych próbą. Oceny dokonano na podstawie pochodzących od nich informacji, które zostały należycie zweryfikowane.

(277) Aby przedstawić możliwie najbardziej kompletny obraz przemysłu unijnego, Komisja uzyskała dane dotyczące całej produkcji produktu objętego postępowaniem i określiła, czy produkcja była przeznaczona na użytek własny, czy na wolny rynek. W przypadku niektórych wskaźników szkody dotyczących przemysłu unijnego Komisja oddzielnie zbadała dane odnoszące się do wolnego rynku i dane odnoszące się do rynku sprzedaży wewnętrznej oraz przeprowadziła analizę porównawczą. Czynniki te obejmują: sprzedaż, udział w rynku, cenę jednostkową, koszt jednostkowy, rentowność oraz przepływ pieniężny. Inne wskaźniki ekonomiczne można było jednak wymiernie zbadać jedynie poprzez odniesienie się do całkowitej działalności, w tym sprzedaży wewnętrznej przemysłu unijnego. Czynniki te obejmują: produkcję, moce produkcyjne, wykorzystanie mocy produkcyjnych, inwestycje, zwrot z inwestycji, zatrudnienie, produktywność, zapasy i koszty pracy. W odniesieniu do tych czynników Komisja może dokonać jedynie wnikliwej oceny, odnosząc się do całościowej działalności przemysłu Unii. Taka analiza jest zgodna z orzecznictwem sądów unijnych i WTO ([1]).

4.4.2. *Wskaźniki makroekonomiczne*

4.4.2.1. Produkcja, moce produkcyjne i wykorzystanie mocy produkcyjnych

(278) Łączna produkcja unijna, moce produkcyjne i wykorzystanie mocy produkcyjnych kształtowały się w badanym okresie następująco:

*Tabela 8*

**Produkcja, moce produkcyjne i wykorzystanie mocy produkcyjnych**

| | 2013 | 2014 | 2015 | OD |
|---|---|---|---|---|
| Wielkość produkcji (w tonach) | 74 588 182 | 75 509 517 | 74 718 189 | 72 920 472 |
| *Indeks (2013 = 100)* | *100* | *101* | *100* | *98* |
| Moce produkcyjne (w tonach) | 100 667 836 | 100 040 917 | 98 093 841 | 98 162 252 |
| *Indeks (2013 = 100)* | *100* | *99* | *97* | *98* |
| Wykorzystanie mocy produkcyjnych | 74,1 % | 75,5 % | 76,2 % | 74,3 % |

*Źródło:* odpowiedzi udzielone przez Eurofer na pytania zawarte w kwestionariuszu

([1]) Wyrok Trybunału Sprawiedliwości w sprawie C-315/90 Gimelec przeciwko Komisji EU:C:1991:447, pkt 16-29; Sprawozdanie Organu Apelacyjnego WTO z 24.7.2001, WT/DS184/AB/R, pkt 181-215.

(279) W okresie badanym wielkość produkcji przemysłu unijnego nieznacznie spadła o około 1,7 mln ton (– 2 %).

(280) Zgłoszone wartości mocy produkcyjnych dotyczyły zdolności technicznej, co oznacza, że uwzględniono dostosowania, uznawane w przemyśle za normy, obejmujące czas przygotowawczy, prace konserwacyjne, wąskie gardła i inne normalne przerwy w produkcji. Moce produkcyjne uległy w okresie badanym zmniejszeniu z powodu pewnego ograniczenia mocy produkcyjnych w Belgii i we Włoszech.

(281) Wskaźnik wykorzystania mocy produkcyjnych utrzymywał się na stosunkowo stałym poziomie w okresie badanym i wynosił 74,1–76,2 %.

4.4.2.2. Wielkość sprzedaży i udział w rynku

(282) Wielkość sprzedaży przemysłu unijnego i udział tego przemysłu w wolnym rynku kształtowały się w badanym okresie następująco:

*Tabela 9*

**Wielkość sprzedaży i udział w rynku (wolny rynek)**

| | 2013 | 2014 | 2015 | OD |
|---|---|---|---|---|
| Wielkość sprzedaży (w tonach) | 27 468 243 | 27 910 748 | 27 327 906 | 26 027 000 |
| *Indeks (2013 = 100)* | *100* | *102* | *99* | *95* |
| Udział w rynku | 85,1 % | 84,2 % | 77,7 % | 76,7 % |
| *Indeks (2013 = 100)* | *100* | *99* | *91* | *90* |

*Źródło:* Odpowiedzi udzielone przez Eurofer na pytania zawarte w kwestionariuszu oraz dane Eurostatu

(283) Wielkość sprzedaży przemysłu unijnego na unijnym wolnym rynku spadła w okresie badanym z 27,5 mln ton do 26 mln ton, tj. o 5 %.

(284) W okresie badanym udział w rynku przemysłu Unii w odniesieniu do konsumpcji w Unii zmniejszył się o ponad 8 punktów procentowych, tj. z 85,1 % do 76,7 %. Spadek wielkości sprzedaży na unijnym wolnym rynku oraz utrata udziału w rynku przez przemysł Unii zbiegły się w czasie ze wzrostem konsumpcji na wolnym rynku unijnym, co jest wskaźnikiem pogarszającej się pozycji konkurencyjnej unijnych producentów stali.

(285) Jeżeli chodzi o rynek sprzedaży wewnętrznej w Unii, wielkość produkcji własnej i udział w rynku kształtowały się w okresie badanym następująco:

*Tabela 10*

**Wielkość produkcji na użytek własny na rynku unijnym i udział w rynku**

| | 2013 | 2014 | 2015 | OD |
|---|---|---|---|---|
| Wielkość produkcji na użytek własny na rynku unijnym (w tonach) | 42 418 062 | 42 887 175 | 42 271 071 | 42 454 866 |
| *Indeks (2013 = 100)* | *100* | *101* | *100* | *100* |
| Łączna produkcja przemysłu unijnego (w tonach) | 74 588 182 | 75 509 517 | 74 718 189 | 72 920 471 |
| Procentowy stosunek wielkości produkcji na użytek własny do łącznej produkcji | 56,9 % | 56,8 % | 56,6 % | 58,2 % |

*Źródło:* Odpowiedzi udzielone przez Eurofer na pytania zawarte w kwestionariuszu oraz dane Eurostatu

(286) Wielkość produkcji własnej przemysłu Unii (na którą składają się transfery na użytek własny i sprzedaż na użytek własny) na rynku unijnym w liczbach bezwzględnych utrzymywała się na stosunkowo stałym poziomie w okresie badanym.

(287) Udział użytku własnego (wyrażony jako odsetek łącznej produkcji) przemysłu Unii nieznacznie wzrósł w okresie badanym – z 56,9 % w 2013 r. do 58,2 % w okresie objętym dochodzeniem.

4.4.2.3. Zatrudnienie i wydajność

(288) Poziom zatrudnienia obliczono uwzględniając tylko pracowników bezpośrednio pracujących przy wytwarzaniu produktu podobnego w różnych hutach stali producentów unijnych. Dzięki tej metodzie uzyskano dokładne dane, które stosunkowo łatwo jest ustalić.

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

*Tabela 11*

**Zatrudnienie i wydajność**

| | 2013 | 2014 | 2015 | OD |
|---|---|---|---|---|
| Liczba zatrudnionych (zatrudnienie w pełnym wymiarze czasu pracy/pracownika) | 18 632 | 17 739 | 17 829 | 17 722 |
| *Indeks (2013 = 100)* | *100* | *95* | *96* | *95* |
| Wydajność (w tonach na pracownika) | 4 003 | 4 257 | 4 191 | 4 115 |
| *Indeks (2013 = 100)* | *100* | *106* | *105* | *103* |

*Źródło:* odpowiedzi udzielone przez Eurofer na pytania zawarte w kwestionariuszu

(290) Poziom zatrudnienia w przemyśle Unii w okresie badanym nieznacznie spadł. W toku dochodzenia Komisja ustaliła, że spadek ten był spowodowany potrzebą ograniczenia kosztów produkcji i zwiększenia wydajności w świetle rosnącej konkurencji na rynku ze strony przywozu towarów po cenach dumpingowych. Doprowadziło to do redukcji zatrudnienia o 5 % w okresie badanym, bez uwzględnienia zatrudnienia pośredniego. W rezultacie, pomimo nieznacznego spadku wielkości produkcji (-2 %) w okresie badanym, nastąpił wzrost wydajności siły roboczej przemysłu Unii, mierzonej jako roczna produkcja na osobę zatrudnioną (+ 3 %). Pokazuje to, że przemysł Unii usiłował przystosować się do zmieniających się warunków rynkowych, aby utrzymać konkurencyjność.

4.4.2.4. Zapasy

(291) Poziom zapasów producentów unijnych kształtował się w badanym okresie następująco:

*Tabela 12*

**Zapasy**

| | 2013 | 2014 | 2015 | OD |
|---|---|---|---|---|
| Stan zapasów na koniec okresu sprawozdawczego (w tonach) | 2 646 989 | 2 653 224 | 2 798 420 | 2 469 667 |
| *Indeks (2013 = 100)* | *100* | *100* | *106* | *93* |
| Stan zapasów na koniec okresu sprawozdawczego jako wartość procentowa produkcji | 3,55 % | 3,51 % | 3,75 % | 3,39 % |
| *Indeks (2013 = 100)* | *100* | *99* | *106* | *95* |

*Źródło:* odpowiedzi udzielone przez Eurofer na pytania zawarte w kwestionariuszu

(292) Większość rodzajów produktu podobnego jest wytwarzanych przez przemysł Unii na konkretne zamówienia od użytkowników. Zapasy nie były zatem uznawane za istotny wskaźnik szkody w przypadku tego przemysłu. Potwierdza to także analiza zmian stanu zapasów na koniec okresu sprawozdawczego jako wartości procentowej produkcji. Jak przedstawiono w powyższej tabeli, wskaźnik ten pozostawał stosunkowo stabilny i utrzymywał się na poziomie około 3,4–3,7 % wielkości produkcji.

4.4.2.5. Wielkość marginesu dumpingu

(293) Wszystkie marginesy dumpingu z Brazylii, Iranu, Rosji i Ukrainy znacznie przekraczały poziom *de minimis*. Wpływ wielkości rzeczywistych dużych marginesów dumpingu na przemysł Unii nie był nieznaczny, jeżeli weźmie się pod uwagę wielkość i ceny przywozu z Brazylii, Iranu, Rosji i Ukrainy.

4.4.2.6. Wzrost

(294) W okresie badanym konsumpcja w Unii (wolny rynek) wzrosła o około 5 %, natomiast wielkość sprzedaży przemysłu Unii na unijnym wolnym rynku spadła o około 5 %. Przemysł Unii odnotował zatem utratę udziału w rynku, w przeciwieństwie do udziału przywozu z Brazylii, Iranu, Rosji i Ukrainy w rynku – udział ten w okresie badanym znacznie wzrósł.

4.4.3. *Wskaźniki mikroekonomiczne*

4.4.3.1. Ceny i czynniki wpływające na ceny

(295) Średnie ważone jednostkowe ceny sprzedaży stosowane przez unijnych producentów na wolnym rynku w Unii kształtowały się w badanym okresie w następujący sposób:

*Tabela 13*

**Ceny sprzedaży na wolnym rynku w Unii**

| | 2013 | 2014 | 2015 | OD |
|---|---|---|---|---|
| Cena sprzedaży (EUR/t) | 498 | 471 | 427 | 383 |
| *Indeks (2013 = 100)* | *100* | *95* | *86* | *77* |
| Jednostkowy koszt produkcji (w EUR/t) | 511 | 469 | 431 | 413 |
| *Indeks (2013 = 100)* | *100* | *92* | *84* | *81* |

*Źródło:* odpowiedzi udzielone przez producentów unijnych objętych próbą na pytania zawarte w kwestionariuszu

(296) W powyższej tabeli przedstawiono zmiany jednostkowych cen sprzedaży na unijnym wolnym rynku w porównaniu z odpowiadającymi im kosztami produkcji. Ceny sprzedaży były średnio niższe od jednostkowego kosztu produkcji, z wyjątkiem roku 2014, w którym nastąpiło ożywienie na rynku unijnym, a udział w rynku przywozu z czterech pozostałych państw, których dotyczy postępowanie, był mniejszy niż w okresie objętym dochodzeniem.

(297) Koszty produkcji utrzymywały się na ogół na wyższym poziomie niż spadające ceny sprzedaży, z wyjątkiem 2014 r. Aby ograniczyć stratę udziału w rynku oraz ze względu na fakt, iż produkt objęty postępowaniem jest towarem przeznaczonym na sprzedaż, producenci unijni musieli dostosować się do spirali obniżających się cen i znacznie obniżyli swoje ceny sprzedaży, w szczególności w 2015 r. i w okresie objętym dochodzeniem. Ponieważ produkt objęty postępowaniem jest towarem przeznaczonym na sprzedaż producenci unijni musieli dostosować się do spirali malejących cen.

(298) Wśród producentów objętych próbą niektóre wyroby płaskie walcowane na gorąco z żeliwa, stali niestopowej i pozostałej stali stopowej przeznaczone do celów konsumpcji własnej były przekazywane lub sprzedawane po cenach transferowych do celów dalszego przetwarzania w ramach różnych polityk cenowych (głównie po kosztach własnych do celów transferów na wewnętrzne potrzeby oraz po cenach transferowych do celów sprzedaży na wewnętrzne potrzeby). W związku z tym nie można wyciągnąć żadnego znaczącego wniosku ze zmiany ceny produktów na użytek własny.

4.4.3.2. Koszty pracy

(299) Średnie koszty pracy producentów unijnych kształtowały się w badanym okresie następująco:

*Tabela 14*

**Średnie koszty pracy na pracownika**

| | 2013 | 2014 | 2015 | OD |
|---|---|---|---|---|
| Średnie koszty pracy na pracownika (w EUR) | 63 374 | 66 039 | 66 023 | 67 045 |
| *Indeks (2013 = 100)* | *100* | *104* | *104* | *106* |

*Źródło:* odpowiedzi udzielone przez producentów unijnych objętych próbą na pytania zawarte w kwestionariuszu

(300) W badanym okresie średnie wynagrodzenie na jednego pracownika zwiększyło się o 4 %.

4.4.3.3. Rentowność, przepływy pieniężne, inwestycje, zwrot z inwestycji i zdolność do pozyskania kapitału

(301) Rentowność, przepływy pieniężne, inwestycje i zwrot z inwestycji producentów unijnych kształtowały się w badanym okresie następująco:

*Tabela 15*

**Rentowność, przepływy pieniężne, inwestycje i zwrot z inwestycji**

| | 2013 | 2014 | 2015 | OD |
|---|---|---|---|---|
| Rentowność sprzedaży na wolnym rynku w Unii (% obrotu ze sprzedaży) | – 2,7 % | 0,4 % | – 0,8 % | – 7,8 % |
| Przepływy pieniężne (w tys. EUR) | 139 285 | 221 982 | 122 723 | – 79 661 |
| *Indeks (2013 = 100)* | *100* | *159* | *88* | *– 57* |
| Inwestycje (w tys. EUR) | 256 013 | 289 582 | 291 771 | 268 839 |
| *Indeks (2013 = 100)* | *100* | *113* | *114* | *105* |
| Zwrot z inwestycji | – 3,5 % | 0,5 % | – 1,0 % | – 8,5 % |

*Źródło:* odpowiedzi udzielone przez producentów unijnych objętych próbą na pytania zawarte w kwestionariuszu

(302) Komisja określiła rentowność producentów unijnych, wyrażając stratę netto przed opodatkowaniem ze sprzedaży produktu podobnego na wolnym rynku w Unii jako odsetek obrotów z tej sprzedaży.

(303) Rentowność wykazała tendencję spadkową w badanym okresie: straty zostały poniesione we wszystkich okresach, z wyjątkiem roku 2014. Straty w 2013 r. były częściowo powiązane ze skutkami kryzysu zadłużeniowego w strefie euro, natomiast w 2014 r. oraz pierwszej połowie 2015 r. sytuacja unijnych producentów stali trochę się poprawiła. Jak przedstawiono w tabeli w motywie (295), jednostkowa cena sprzedaży w okresie badanym spadła o 23 % w wyniku znacznej presji cenowej związanej z przywozem towarów po cenach dumpingowych od drugiej połowy 2015 r. Doprowadziło to do znaczącej straty wynoszącej 7,8 % w okresie objętym dochodzeniem, co stanowi najgorszy wynik w okresie badanym.

(304) Przepływy pieniężne netto to zdolność producentów unijnych do samofinansowania swojej działalności. Podobną tendencję spadkową jak w przypadku rentowności odnotowano w zakresie przepływów pieniężnych netto, które osiągnęły wartość ujemną niemożliwą do zapewnienia dalszego funkcjonowania.

(305) Mimo strat poniesionych w okresie badanym inwestycje (w tym zastąpienie niektórych środków produkcji) utrzymały się na poziomie powyżej 240 mln EUR we wszystkich latach w okresie badanym. Poziom inwestycji był jednak stosunkowo niski w całym okresie, ponieważ straty poniesione w okresie badanym miały wpływ na zdolność do pozyskania kapitału (oprócz niewielkiego zysku osiągniętego w 2014 r.).

(306) Zwrot z inwestycji to procentowy stosunek zysku (lub straty) do wartości księgowej netto inwestycji. Ze względu na poniesione straty wartość zwrotu z inwestycji w okresie badanym była ujemna, z wyjątkiem 2014 r.

4.4.3.4. Uwagi dotyczące wskaźników mikroekonomicznych

(307) Po ujawnieniu treści dokumentu informacyjnego rosyjscy producenci eksportujący, grupa MMK i grupa Severstal, a także rosyjskie Ministerstwo Rozwoju Gospodarczego stwierdzili, że Komisja nie uwzględniła należycie czynnika rynku sprzedaży wewnętrznej w swojej analizie wskaźników mikroekonomicznych. Rosyjscy producenci eksportujący zauważyli, że Komisja przeanalizowała tylko wskaźniki mikroekonomiczne dla wolnego rynku, który jest mniejszym segmentem rynku, tj. odpowiada tylko 41,8–43,1 % unijnej produkcji produktu objętego postępowaniem. Stwierdzili, że badanie wskaźników mikroekonomicznych wyłącznie w odniesieniu do wolnego rynku Unii prawdopodobnie wykazałoby bardziej negatywny obraz niż badanie odnoszące się do całego unijnego rynku produktu podobnego. W tym względzie odnieśli się do ustaleń zawartych w sprawozdaniu Organu Apelacyjnego WTO „Stany Zjednoczone – Środki antydumpingowe w odniesieniu do określonych wyrobów ze stali walcowanej na gorąco pochodzących z Japonii" ([1]), zgodnie z którym – ich zdaniem – wyważone i obiektywne badanie wskaźników mikroekonomicznych powinno obejmować zarówno wolny rynek, jak i rynek sprzedaży wewnętrznej.

(308) Komisja odrzuciła zarzut, że nie przeprowadziła wyważonego, obiektywnego badania wskaźników mikroekonomicznych obejmującego zarówno wolny rynek, jak i rynek sprzedaży wewnętrznej.

(309) Po pierwsze, wyjaśniła w motywie (277) swoją metodykę, określając, w jaki sposób i kiedy dokonała rozróżnienia między danymi odnoszącymi się do wolnego rynku oraz rynku sprzedaży wewnętrznej.

(310) Po drugie, stwierdzenie, że Komisja nie postępowała zgodnie ze wspomnianym sprawozdaniem Organu Apelacyjnego WTO, jest błędne. Komisja nie zignorowała rynku sprzedaży wewnętrznej w swojej analizie. Przedstawiła dane liczbowe dotyczące rynku sprzedaży wewnętrznej i uwzględniła je w stosownych przypadkach w swojej analizie (zob. w tym względzie motywy (224)–(225) oraz motywy (285)–(287)).

(311) Po trzecie, w tej konkretnej sprawie większość rynku sprzedaży wewnętrznej stanowiły transfery na wewnętrzne potrzeby (blisko 87 % w okresie objętym dochodzeniem), jak przedstawiono w tabeli poniżej:

*Tabela 16*

**Zestawienie transferów na wewnętrzne potrzeby i sprzedaży na wewnętrzne potrzeby**

| | 2013 | 2014 | 2015 | OD |
|---|---|---|---|---|
| Transfery na wewnętrzne potrzeby (w tonach) | 35 884 971 | 36 155 050 | 35 865 270 | 36 787 755 |
| Sprzedaż na wewnętrzne potrzeby (w tonach) | 6 533 091 | 6 732 125 | 6 405 801 | 5 667 111 |
| Wielkość produkcji na użytek własny na rynku unijnym (w tonach) | 42 418 062 | 42 887 175 | 42 271 071 | 42 454 866 |

(312) Tego rodzaju wewnętrzne transfery nie trafiają na wolny rynek, ponieważ produkt zostaje wykorzystany przez zintegrowanego producenta w celu dalszego przetworzenia, dalszej transformacji lub dalszego montażu w ramach zintegrowanego procesu. Wspomniane wewnętrzne transfery charakteryzują się brakiem wystawiania faktur handlowych oraz tym, że zintegrowany producent/użytkownik nie jest odrębnym podmiotem prawnym, w przeciwieństwie do sprzedaży na wewnętrzne potrzeby. W rezultacie nie istnieją ceny sprzedaży w przypadku tego rodzaju transferów na wewnętrzne potrzeby.

([1]) WT/DS184/AB/R, 24 lipca 2001 r., s. 69, pkt 204.

(313) Ponadto bardzo trudno jest ustalić rentowność lub zwrot z inwestycji w odniesieniu do tego rodzaju transferów wewnętrznych, ponieważ rodzaje produktu (w przypadku transferu na wewnętrzne potrzeby) są dalej przetwarzane wewnętrznie na różne produkty wysoko przetworzone ze stali, przy czym brak jest faktur sprzedaży (co stanowi kluczowy element umożliwiający określenie przychodu i jeden z kluczowych elementów umożliwiających ustalenie zysku).

(314) Jak przedstawiono w motywie (41), poszczególne rodzaje produktu płaskich wyrobów ze stali walcowanych na gorąco stanowią jednak podstawowy materiał do produkcji różnych produktów wysoko przetworzonych ze stali o wartości dodanej, począwszy od walcowanych na zimno ([1]) wyrobów płaskich ze stali i stali powleczonej. W tym względzie rozporządzenie w sprawie ceł tymczasowych dotyczące płaskich wyrobów ze stali walcowanych na zimno pochodzących z Chińskiej Republiki Ludowej i Federacji Rosyjskiej stanowi, że „sytuacja [przemysłu unijnego] na wolnym rynku znacznie się pogorszyła w okresie badanym, ponieważ od 2012 r. straty zaczęły się kumulować. *Faktycznie wielkości sprzedaży na wolnym rynku unijnym zmalały o 14 %, jednostkowe ceny sprzedaży – o 19 %, natomiast koszty produkcji spadły jedynie o 16 %*. Przemysł unijny stracił ponadto udział w rynku na rzecz przywozu z państw, których dotyczy postępowanie, i musiał ograniczyć inwestycje w świetle stale ujemnego zwrotu z inwestycji." ([2]). Powyższy wniosek zawarty w tym motywie został potwierdzony na ostatecznym etapie ([3]) i nadal jest aktualny. Okres objęty dochodzeniem w sprawie płaskich wyrobów ze stali walcowanych na zimno ([4]) poprzedzał okres objęty dochodzeniem w niniejszej sprawie. Nawet jeżeli okres objęty dochodzeniem był różny, powyższe wskaźniki pokazują jednak – podobnie jak w przypadku wolnego rynku – negatywny obraz sytuacji w odniesieniu do płaskich wyrobów ze stali walcowanych na zimno, tj. pierwszego rynku niższego szczebla, w przypadku którego stosuje się transfery na wewnętrzne potrzeby i sprzedaż płaskich wyrobów ze stali walcowanych na gorąco.

(315) W związku z tym na podstawie powyższych argumentów Komisja odrzuciła twierdzenia rosyjskich producentów eksportujących i rosyjskiego Ministerstwa Rozwoju Gospodarczego oraz potwierdza, że dołożyła należytej staranności i zapewniła właściwe zbadanie obydwu rynków.

4.4.4. *Wnioski dotyczące istotnej szkody*

(316) Pomimo podjęcia przez przemysłu Unii konkretnych działań mających na celu poprawę efektywności poprzez cięcia kosztów (takie jak skrócenie tygodniowego czasu pracy) oraz utrzymywanie ścisłej kontroli nad kosztami produkcji w okresie badanym sytuacja gospodarcza przemysłu Unii uległa znacznemu pogorszeniu: straty wzrosły z -2,7 % w 2013 r. do -7,8 % w okresie objętym dochodzeniem. W rezultacie straty uległy skumulowaniu w okresie badanym, z wyjątkiem roku 2014.

(317) Ponadto pomimo wzrostu konsumpcji w Unii na wolnym rynku wynoszącego 5 % wielkość sprzedaży przemysłu Unii spadła o 5 %, jednostkowe ceny sprzedaży spadły o ponad 20 %, a produkcja spadła o 2 %. Ponadto zatrudnienie spadło o 5 %. W związku z tym również pozostałe wskaźniki szkody wykazywały negatywne zmiany.

(318) Skutki kryzysu zadłużeniowego w strefie euro w 2013 r. negatywnie wpłynęły na rentowność w 2013 r., po czym nastąpiło umiarkowane ożywienie w 2014 r. Następnie, w szczególnych okolicznościach niniejszej sprawy, producenci unijni sprzedawali produkt objęty postępowaniem głównie od drugiej połowy 2015 r. poniżej kosztów, aby utrzymać swój udział w rynku. Wszyscy producenci eksportujący z czterech państw, których dotyczy postępowanie, prowadzili sprzedaż po cenach dumpingowych, przy czym ich ceny w większości przypadków podcinały ceny unijnych producentów stali, wywierając w ten sposób znaczną presję na ceny sprzedaży przemysłu Unii.

(319) Ze względu na straty poniesione w okresie badanym w wyniku opisanych powyżej czynników w przypadku pozostałych wskaźników, takich jak przepływy pieniężne, zwrot z inwestycji, odnotowano tę samą tendencję spadkową co w przypadku wskaźnika rentowności.

(320) Wraz z ujawnieniem treści dokumentu informacyjnego zainteresowane strony poinformowano, że Komisja stwierdziła, iż przemysł unijny poniósł istotną szkodę w rozumieniu art. 3 ust. 5 rozporządzenia podstawowego, oraz zapewniono im możliwość zgłoszenia uwag.

([1]) Proces walcowania na zimno określono jako przepuszczenie arkuszy lub taśm, które wcześniej zostały poddane walcowaniu na gorąco i trawieniu, między walcami do walcowania na zimno, tj. poniżej temperatury mięknienia metalu.

([2]) Rozporządzenie wykonawcze Komisji (UE) 2016/181 z dnia 10 lutego 2016 r. nakładające tymczasowe cło antydumpingowe na przywóz niektórych płaskich wyrobów ze stali walcowanych na zimno pochodzących z Chińskiej Republiki Ludowej i Federacji Rosyjskiej (Dz.U. L 37 z 12.2.2016, s. 25, motyw 153).

([3]) Rozporządzenie wykonawcze Komisji (UE) 2016/1328 z dnia 29 lipca 2016 r. nakładające ostateczne cło antydumpingowe i stanowiące o ostatecznym pobraniu cła tymczasowego nałożonego na przywóz niektórych płaskich wyrobów ze stali walcowanych na zimno pochodzących z Chińskiej Republiki Ludowej i Federacji Rosyjskiej (Dz.U. L 210 z 4.8.2016, s. 15 motyw 117).

([4]) Obejmował on okres od dnia 1 kwietnia 2014 r. do dnia 31 marca 2015 r., a zatem różni się on od okresu objętego dochodzeniem w niniejszej sprawie (zob. motyw (19)).

(321) Rosyjscy producenci eksportujący (grupa MMK i grupa Severstal), a także rosyjskie Ministerstwo Rozwoju Gospodarczego oznajmili, że stwierdzenie przez Komisję istotnej szkody w niniejszym postępowaniu nie było możliwe, ponieważ postępowanie dotyczące Chin ([1]) obejmowało dokładnie ten sam produkt objęty postępowaniem i *de facto* dokładnie te same okresy w odniesieniu do oceny tendencji w zakresie szkody i związku przyczynowego (do czerwca 2016 r., a nawet do września 2016 r.). Z tego względu stwierdzili, że silny związek między tymi dwoma postępowaniami doprowadził do konieczności dostosowania ustaleń dotyczących szkody i związku przyczynowego w obu postępowaniach.

(322) Brazylijski producent eksportujący Usiminas również wyraził wątpliwość, czy sytuacja przemysłu Unii, w której istniało zagrożenie szkodą, mogła ulec pogorszeniu w ciągu zaledwie sześciu miesięcy do tego stopnia, że poniesiono istotną szkodę, biorąc pod uwagę, że okres objęty dochodzeniem zarówno w przypadku postępowania dotyczącego Chin, jak i niniejszego postępowania obejmował drugą połowę 2015 r. Z tych samym powodów rosyjskie Ministerstwo Rozwoju Gospodarczego zwróciło się również do Komisji o ponowne rozważenie ustalenia istotnej szkody na rzecz przemysłu Unii w niniejszym postępowaniu.

(323) Ponadto przedsiębiorstwo Usiminas stwierdziło, że kilka wskaźników wykazywało w rzeczywistości stałą lub tylko nieznacznie spadkową tendencję, a zatem że szkoda, którą miał rzekomo ponieść przemysł Unii, nie kwalifikuje się jako istotna. W tym względzie wspomniany producent eksportujący odniósł się do nieznacznego spadku w zakresie unijnej produkcji, wielkości sprzedaży i zatrudnienia. Co więcej, producent eksportujący stwierdził, że spadek udziału w rynku – chociaż bardziej znaczący – był nadal niewielki, biorąc pod uwagę, że przemysł Unii zachował dominujący udział w rynku na poziomie 76,7 % w okresie objętym dochodzeniem.

(324) Komisja przyznała, że prowadzone dochodzenie dotyczy dokładnie tego samego produktu objętego postępowaniem i produktu podobnego co dochodzenia w sprawie Chin.

(325) Prowadzone dochodzenie i chińskie dochodzenia nie obejmują jednak tych samych okresów istotnych dla oceny tendencji w celu ustalenia szkody i związku przyczynowego. Przede wszystkim dochodzenie w sprawie dumpingu i szkody w ramach niniejszego dochodzenia obejmowało okres od dnia 1 lipca 2015 r. do dnia 30 czerwca 2016 r., natomiast analiza tendencji mających znaczenie dla oceny szkody obejmowała okres od dnia 1 stycznia 2013 r. do dnia 30 czerwca 2016 r. W przypadku dochodzeń w sprawie Chin dochodzenie dotyczące dumpingu, subsydiowania i szkody obejmowało okres od dnia 1 stycznia 2015 r. do dnia 31 grudnia 2015 r., natomiast analiza tendencji istotnych dla oceny szkody obejmowała okres od dnia 1 stycznia 2012 r. do końca 2015 r. Chociaż prawdą jest, że pokrywa się sześć miesięcy okresów objętych obydwoma dochodzeniami (okres od dnia 1 lipca 2015 r. do dnia 31 grudnia 2015 r.), ustalenie dumpingu i szkody opierało się na okresie objętym dochodzeniem oraz okresie badanym, które były inne w przypadku prowadzonego dochodzenia niż w przypadku dochodzeń dotyczących Chin i które były już zdefiniowane zgodnie z odpowiednimi przepisami rozporządzenia podstawowego i ogłoszone w zawiadomieniu o wszczęciu postępowania. Zostało to wyraźnie wyjaśnione w motywie 115 rozporządzenia wykonawczego Komisji (UE) 2017/649 ([2]) („rozporządzenie w sprawie ceł ostatecznych dotyczące Chin"), które stanowi: *Komisja stwierdziła, że w tym przypadku nie jest możliwe kumulowanie przywozu towarów po cenach dumpingowych poprzez połączenie tych dwóch dochodzeń. Zgodnie z art. 3 ust. 4 rozporządzenia podstawowego koncepcja przywozu „będącego przedmiotem dochodzenia antydumpingowego" dotyczy przywozu objętego tym samym dochodzeniem albo przywozu objętego dwoma różnymi dochodzeniami prowadzonymi jednocześnie, mającymi takie same lub w dużej mierze pokrywające się okresy objęte dochodzeniem. W obecnym przypadku oba dochodzenia prowadzone są w różnych okresach, pokrywając się tylko na przestrzeni sześciu miesięcy.*

(326) W niniejszej sprawie Komisja otrzymała dowody wystarczające do wszczęcia postępowania w oparciu o domniemanie faktycznej szkody, w szczególności z powodu bardzo niskich cen, w okresie objętym dochodzeniem. Sprawa Chin dotyczy natomiast zagrożenia szkodą w okresie objętym dochodzeniem, który częściowo poprzedza okres objęty dochodzeniem w niniejszej sprawie, nie tylko w oparciu o zmiany cen i wielkości przywozu z Chin, ale również w oparciu o spodziewane przyszłe zachowanie chińskich producentów eksportujących, w szczególności z uwagi na istniejące wolne moce produkcyjne.

(327) Zgodnie z orzecznictwem Komisja jest zobowiązana przeprowadzić analizę przypisania różnych czynników. W niniejszej sprawie przywóz ze wspomnianych czterech państw wyrządził faktyczną szkodę przemysłowi Unii w okresie objętym dochodzeniem tej sprawy.

([1]) Rozporządzenie wykonawcze Komisji (UE) 2017/649 z dnia 5 kwietnia 2017 r. nakładające ostateczne cło antydumpingowe na przywóz niektórych wyrobów płaskich walcowanych na gorąco, z żeliwa, stali niestopowej i pozostałej stali stopowej, pochodzących z Chińskiej Republiki Ludowej (Dz.U. L 92 z 6.4.2017, s. 68).

([2]) Rozporządzenie wykonawcze Komisji (UE) 2017/649 z dnia 5 kwietnia 2017 r. nakładające ostateczne cło antydumpingowe na przywóz niektórych wyrobów płaskich walcowanych na gorąco, z żeliwa, stali niestopowej i pozostałej stali stopowej, pochodzących z Chińskiej Republiki Ludowej (Dz.U. L 92 z 6.4.2017, s. 68).

(328) Niezależnie od tej faktycznej szkody przywóz z Chin stanowił dodatkowe zagrożenie szkodą dla przemysłu Unii. W związku z tym, biorąc pod uwagę różnice w tych dwóch okresach objętych dochodzeniem i w ustaleniach dokonanych w niniejszym dochodzeniu, zagrożenie szkodą ze strony Chin nie może naruszyć związku przyczynowego w rozpatrywanej sprawie.

(329) Komisja zauważyła również, że metoda zastosowana do obliczenia marginesu szkody, która opiera się na zaniżaniu cen obserwowanym w przypadku przedsiębiorstw z tych czterech państw, obejmuje, z natury rzeczy, przypisanie szkody ewentualnie wyrządzonej przez Chiny przywozowi z tych czterech państw.

(330) Jeżeli chodzi o wątpliwości wyrażone przez brazylijskiego producenta eksportującego, czy sytuacja przemysłu Unii, w której istniało zagrożenie szkodą, mogła ulec pogorszeniu w ciągu zaledwie sześciu miesięcy do tego stopnia, że poniesiono istotną szkodę, Komisja porównała okres objęty dochodzeniem w sprawach dotyczących Chin z okresem objętym dochodzeniem w niniejszej sprawie i stwierdziła, że faktycznie doszło do pogorszenia sytuacji przemysłu Unii w tym 6-miesięcznym okresie. W tym względzie Komisja odnosi się na przykład do dalszego spadku wielkości produkcji, wielkości sprzedaży, zatrudnienia i cen sprzedaży producentów unijnych oraz pogłębionej negatywnej sytuacji finansowej (spadku rentowności), jak wykazano w poniższej tabeli.

*Tabela 17*

**Porównanie niektórych głównych wskaźników makro- i mikroekonomicznych między sprawą dotyczącą Chin a sprawą dotyczącą 5 państw w zakresie ich odnośnych okresów objętych dochodzeniem**

| | Motywy | 2015 (okres objęty dochodzeniem w sprawie Chin) | OD |
|---|---|---|---|
| Wielkość produkcji | (278) | 74 718 189 | 72 920 472 |
| Wykorzystanie mocy produkcyjnych | (278) | 76,2 % | 74,3 % |
| Wielkość sprzedaży na wolnym rynku | (282) | 27 327 906 | 26 027 000 |
| Udział producentów unijnych w wolnym rynku | (282) | 77,7 % | 76,7 % |
| Zatrudnienie | (289) | 17 829 | 17 722 |
| Ceny sprzedaży | (295) | 427 | 383 |
| Straty poniesione przez producentów unijnych objętych próbą | (301) | – 0,8 % | – 7,8 % |

(331) Jeżeli chodzi o zarzut, że szereg wskaźników wykazało w rzeczywistości stałą lub tylko nieznacznie spadkową tendencję, co sugeruje, że szkoda, którą miał ponieść przemysł Unii, nie kwalifikuje się jako istotna, Komisja odniosła się do pogłębienia się tendencji spadkowej wykazywanej przez główne wskaźniki szkody, jak przedstawiono w motywach (316)–(319). Komisja stwierdziła, że tego rodzaju pogłębienie się tendencji spadkowej było wystarczające, aby zakwalifikować szkodę poniesioną przez przemysł Unii jako istotną.

(332) Po dokonaniu ostatecznego ujawnienia rosyjscy producenci eksportujący (grupa MMK i grupa Severstal) zakwestionowali stwierdzenie Komisji dotyczące istotnej szkody z następujących powodów:

— przemysł Unii osiągnął zysk wynoszący 8,6 % w okresie styczeń–marzec 2017 r. (zob. motyw (425));

— dnia 6 kwietnia 2017 r. w rozporządzeniu nakładającym cła antydumpingowe w ramach dochodzenia dotyczącego płaskich wyrobów ze stali walcowanych na gorąco pochodzących z Chin ([1]) ostatecznie ustalono, że przemysł Unii nie doznał istotnej szkody w odniesieniu do produktu objętego postępowaniem do dnia 31 grudnia 2015 r. Ponadto istotna szkoda nie wystąpiła do dnia 1 stycznia 2016 r., a rentowność przemysłu Unii w okresie od dnia 1 lipca do dnia 31 grudnia 2016 r. z powrotem wynosiła już 2 % (zob. również motyw (425));

— podobną uwagę przedstawił brazylijski producent eksportujący Usiminas ([2]), który argumentował, że „pragnie zwrócić uwagę, że zestawienie ([3]) nie wyjaśnia, czy sytuacja przemysłu Unii, w której istniało zagrożenie szkodą, mogła ulec pogorszeniu w ciągu ***zaledwie sześciu miesięcy*** do tego stopnia, że poniesiono istotną szkodę";

— umiarkowanego pogorszenia w zakresie wskaźników ekonomicznych od 2015 r. do OD (zob. tabela w motywie (330)) nie można ocenić jako istotne.

(333) Komisja odrzuciła te argumenty z następujących powodów:

— jak wspomniano w motywie (426), zgodnie z art. 6 ust. 1 rozporządzenia podstawowego wniosek dotyczący szkody wyciągnięto na podstawie zweryfikowanych danych z OD. Gromadzenie i weryfikację danych z okresu po OD przeprowadzono natomiast w ramach analizy interesu Unii. W tabeli w motywie (301) wykazano wysokie straty od 2013 r. (z wyjątkiem 2014 r.).

Nawet przy uwzględnieniu danych z okresu po OD przemysł unijny nadal ponosi szkody: zyski osiągnięte w okresie lipiec–grudzień 2016 r. oraz styczeń–marzec 2017 r. nie mogą zrekompensować kolejnych okresów wysokich strat. Ponadto rentowność jest tylko jednym z wielu czynników, na których oparta została analiza szkody;

— jeżeli chodzi o rozporządzenie nakładające cła antydumpingowe na płaskie wyroby ze stali walcowane na zimno z Chin, Komisja odniosła się do argumentów przedstawionych w motywie (325) oraz w szczególności do faktu, że niniejsze dochodzenie i dochodzenia dotyczące Chin nie obejmują tych samych okresów istotnych dla oceny tendencji w celu ustalenia szkody i związku przyczynowego;

— w odniesieniu do pogorszenia wskaźników ekonomicznych Komisja podtrzymywała, że wszystkie główne składniki uległy pogorszeniu, co charakteryzowało się dalszym spadkiem wielkości produkcji, wielkości sprzedaży, zatrudnienia i cen sprzedaży producentów unijnych oraz pogłębieniem się negatywnej sytuacji finansowej (spadkiem rentowności). Fakt ten sam w sobie można uznać za wskaźnik istotnej szkody.

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

## 5. **ZWIĄZEK PRZYCZYNOWY**

(335) Zgodnie z art. 3 ust. 6 rozporządzenia podstawowego Komisja zbadała, czy szkoda wyrządzona przemysłowi Unii była spowodowana przywozem towarów po cenach dumpingowych z Brazylii, Iranu, Rosji i Ukrainy. Zgodnie z art. 3 ust. 7 rozporządzenia podstawowego Komisja zbadała także, czy inne znane czynniki mogły w tym samym czasie również spowodować szkodę dla przemysłu unijnego. Komisja zapewniła, aby każda ewentualna szkoda spowodowana przez inne czynniki niż przywóz towarów po cenach dumpingowych z Brazylii, Iranu, Rosji i Ukrainy, nie została powiązana z tym przywozem.

(336) Czynniki uwzględnione przez Komisję obejmują: kryzys gospodarczy, niewystarczającą konkurencyjność producentów unijnych, przywóz z państw trzecich, wpływ sytuacji jednego z włoskich producentów stali na obraz szkody, wyniki sprzedaży eksportowej producentów unijnych, „nadwyżkę mocy produkcyjnych" europejskiego przemysłu stalowego oraz korelację między cenami płaskich wyrobów ze stali walcowanych na gorąco na rynku Unii z jednej strony a cenami surowca i płaskich wyrobów ze stali walcowanych na gorąco na świecie z drugiej strony.

([1]) Rozporządzenie wykonawcze Komisji (UE) 2017/649 z dnia 5 kwietnia 2017 r. nakładające ostateczne cło antydumpingowe na przywóz niektórych wyrobów płaskich walcowanych na gorąco, z żeliwa, stali niestopowej i pozostałej stali stopowej, pochodzących z Chińskiej Republiki Ludowej (Dz.U. L 92 z 6.4.2017, s. 68).

([2]) Oświadczenie przedstawione przez brazylijskiego producenta eksportującego – przedsiębiorstwo Usiminas, 7 sierpnia 2017 r., s. 2.

([3]) Brazylijscy producenci eksportujący odnoszą się do tabeli 15 niniejszego rozporządzenia. Tę samą tabelę zamieszczono w dokumencie zawierającym ujawnienie ogólnych ustaleń.

5.1. **Skutki przywozu towarów po cenach dumpingowych z Brazylii, Iranu, Rosji i Ukrainy**

(337) Ceny sprzedaży stosowane przez producentów eksportujących spadły średnio z 442 EUR/t w 2013 r. do 323 EUR/t w okresie objętym dochodzeniem (-27 %). Obniżając stale swoje jednostkowe ceny sprzedaży w okresie badanym, producenci eksportujący z Brazylii, Iranu, Rosji i Ukrainy zdołali zwiększyć swój udział w rynku z poziomu 7,45 % w 2013 r. do poziomu 12,57 % w okresie objętym dochodzeniem, jak przedstawiono w tabeli w motywie (262). W porównaniu z poprzednimi latami w 2015 r. oraz w okresie objętym dochodzeniem nastąpił również znaczny wzrost wielkości przywozu z państw, których dotyczy postępowanie.

(338) Komisja stwierdziła, że rosnąca wielkość i gwałtowny spadek cen przywozu z państw, których dotyczy postępowanie, w okresie badanym wyrządziły szkodę przemysłowi Unii. Wynika to z faktu, że w obliczu agresywnej strategii cenowej producenta eksportującego z państw, których dotyczy postępowanie, producentom unijnym nie pozostało nic innego jak obniżyć swoje ceny i sprzedawać ze stratą, aby utrzymać wielkość sprzedaży i udział w rynku na określonym poziomie. W konsekwencji miało to negatywny wpływ na rentowność przemysłu, która osiągnęła wartość na niemożliwym do zapewnienia dalszego funkcjonowania poziomie – 7,8 % w okresie objętym dochodzeniem.

(339) W związku ze zbieżnością w czasie między poziomem przywozu towarów po cenach dumpingowych, które stale ulegały obniżeniu, z jednej strony, a generującym straty spadkiem wielkości sprzedaży i cen przemysłu Unii z drugiej strony, Komisja stwierdziła, że przywóz towarów po cenach dumpingowych wyrządził znaczną szkodę przemysłowi Unii.

5.2. **Wpływ innych czynników**

5.2.1. *Kryzys gospodarczy*

(340) Komisja stwierdziła, że skutki kryzysu zadłużeniowego w strefie euro negatywnie wpłynęły na wyniki unijnego przemysłu stalowego w 2013 r. Jak wspomniano w motywie (303), Komisja stwierdziła jednak również, że sytuacja przemysłu Unii zaczęła się poprawiać w 2014 r. oraz w pierwszej połowie 2015 r.

(341) W szczególności rynek zaczął przezwyciężać skutki kryzysu, czemu towarzyszył stosunkowo stabilny, a nawet rosnący poziom popytu od 2014 r. W związku z tym od 2014 r. przemysł Unii mógł odnieść większe korzyści z ożywienia na rynku. Jednak poziom przywozu po niskich cenach stopniowo wzrastał, co przekładało się na coraz większy udział tego przywozu w rynku ze szkodą dla przemysłu Unii. Stała presja wywierana przez przywóz zaczęła być w pełni odczuwalna od drugiej połowy 2015 r., czyli na początku okresu objętego dochodzeniem.

(342) Biorąc pod uwagę poprawę sytuacji na rynku Unii, o której świadczy wzrost konsumpcji na unijnym wolnym rynku w okresie badanym (zob. tabela w motywie (226)), Komisja stwierdziła zatem, że kryzys zadłużeniowy w strefie euro miał negatywny wpływ na sytuację głównie w roku 2013 badanego okresu, czyli przed okresem objętym dochodzeniem. Nie przyczynił się on jednak do wystąpienia istotnej szkody stwierdzonej w okresie objętym dochodzeniem.

5.2.2. *Przywóz z państw trzecich*

5.2.2.1. Chiny

(343) Wielkość przywozu z Chin i ich udziały w rynku (w wielkości łącznego przywozu) w okresie badanym kształtowała się następująco:

*Tabela 18*

**Wielkość przywozu z Chin, ceny jednostkowe i udziały w rynku**

| | 2013 | 2014 | 2015 | OD |
|---|---|---|---|---|
| Chiny | | | | |
| Wielkość przywozu z Chin | 336 028 | 592 104 | 1 519 304 | 1 578 848 |
| *Indeks (2013 = 100)* | *100* | *176* | *452* | *470* |

| | 2013 | 2014 | 2015 | OD |
|---|---|---|---|---|
| Jednostkowe ceny przywozu z Chin | 505 | 463 | 404 | 339 |
| *Indeks (2013 = 100)* | *100* | *92* | *80* | *67* |
| Udział w rynku | 1,04 % | 1,79 % | 4,32 % | 4,65 % |
| Udział w łącznej wielkości przywozu do Unii | 6,97 % | 11,32 % | 19,41 % | 19,98 % |

*Źródło:* dane Eurostatu.

(344) Jak przedstawiono w tabeli powyżej, przywóz z Chin wzrósł o 370 % w okresie badanym, natomiast przywóz z państw trzecich innych niż Brazylia, Iran, Rosja i Ukraina (w tym z Chin) wzrósł jedynie o 51 %. Ponadto porównując przywóz w liczbach bezwzględnych, stwierdzono, że:

— Chiny wraz z Rosją i Ukrainą znalazły się wśród trzech największych eksporterów na rynek Unii w latach 2013–2015;

— Chiny były największym eksporterem do Unii w okresie objętym dochodzeniem.

(345) Ponadto w okresie objętym dochodzeniem chińskie ceny spadły z 505 EUR/t w 2013 r. do 339 EUR/t.

(346) Zgodnie z orzecznictwem Komisja jest zobowiązana przeprowadzić analizę przypisania różnych czynników. W niniejszym dochodzeniu przywóz z Brazylii, Iranu, Rosji i Ukrainy wyrządził faktyczną szkodę przemysłowi Unii w okresie objętym dochodzeniem tej sprawy. Niezależnie od niniejszego dochodzenia w kontekście dochodzenia dotyczącego tego samego produktu przywożonego z Chin Komisja stwierdziła, że istniał związek przyczynowy między chińskim przywozem towarów po cenach dumpingowych a zagrożeniem dotyczącym wyrządzenia istotnej szkody przemysłowi unijnemu (w szczególności w drugiej połowie 2015 r.) ([1]).

(347) Chociaż „chińskie" dochodzenie i niniejsze dochodzenie nie obejmują tych samych okresów istotnych dla oceny tendencji w celu ustalenia szkody i związku przyczynowego, po pierwsze, pokrywa się sześć miesięcy okresów objętych obydwoma dochodzeniami (okres od dnia 1 lipca 2015 r. do dnia 31 grudnia 2015 r.). Po drugie, jak wspomniano w motywie 59 „chińskiego" rozporządzenia w sprawie ceł ostatecznych ([2]), wielkość przywozu z Chin uległa dalszemu zwiększeniu (o 8,5 %) w pierwszej połowie 2016 r. (773 275 ton) w porównaniu z pierwszą połową 2015 r. (712 390 ton). Ponadto, jak przedstawiono w tabeli w motywie (343), wielkość przywozu z Chin w okresie objętym dochodzeniem nie była nieznaczna. Po trzecie, jak wspomniano w motywie 93 „chińskiej" sprawy dotyczącej ceł ostatecznych, „Chińscy producenci eksportujący prowadzili agresywną politykę cenową na rynku unijnym, w szczególności w drugiej połowie 2015 r. i pierwszej połowie 2016 r. Jeżeli nie zostaną podjęte żadne działania oraz biorąc pod uwagę ogromną istniejącą nadwyżkę mocy produkcyjnych w Chinach w odniesieniu do stali, w tym produktu objętego postępowaniem, chińscy producenci eksportujący mogą utrzymać agresywną strategię cenową, obniżając swoje ceny sprzedaży do minimalnych poziomów".

(348) Z tych wszystkich powodów, w szczególności w związku z wielkością przywozu z Chin, która nie była nieznaczna, i agresywną polityką cenową prowadzoną przez chińskich producentów eksportujących, istnieje możliwość, że przywóz z Chin również przyczynił się do wyrządzenia istotnej szkody stwierdzonej w niniejszym dochodzeniu.

(349) Z drugiej strony nie można zakładać, że przywóz z Chin był jedyną przyczyną pogorszenia się sytuacji przemysłu Unii. Jeżeli skutki przywozu z Chin zostałyby hipotetycznie wyeliminowane, przywóz ze wspomnianych czterech państw wciąż stanowiłby niezależną, samodzielną przyczynę. W szczególności poziom przywozu z czterech państw, których dotyczy postępowanie, w okresie objętym dochodzeniem (4,2 mln ton w okresie objętym dochodzeniem) jest dużo bardziej znaczący i niemalże trzykrotnie wyższy od poziomu przywozu z Chin w okresie objętym dochodzeniem (1,6 mln ton w okresie objętym dochodzeniem).

([1]) Rozporządzenie wykonawcze Komisji (UE) 2016/1778 z dnia 5 października 2016 r. nakładające tymczasowe cło antydumpingowe na przywóz niektórych wyrobów płaskich walcowanych na gorąco, z żeliwa, stali niestopowej i pozostałej stali stopowej, pochodzących z Chińskiej Republiki Ludowej (Dz.U. L 272 z 7.10.2016, s. 62), motyw 197.

([2]) Rozporządzenie wykonawcze Komisji (UE) 2017/649 z dnia 5 kwietnia 2017 r. nakładające ostateczne cło antydumpingowe na przywóz niektórych wyrobów płaskich walcowanych na gorąco, z żeliwa, stali niestopowej i pozostałej stali stopowej, pochodzących z Chińskiej Republiki Ludowej (Dz.U. L 92 z 6.4.2017, s. 76), motyw 59.

(350) Ponadto ustalenie cen przez Chiny wyłącznie w odniesieniu do płaskich wyrobów ze stali walcowanych na gorąco nie było czynnikiem decydującym, chociaż uznano, że chińscy producenci eksportujący dyktowali ceny na rynku Unii. To raczej przywóz ze wspomnianych czterech państw – biorąc pod uwagę jego znaczącą wielkość i znaczny udział w rynku – również przyczynił się do obniżenia cen na rynku Unii. Bez tego rodzaju dostosowania do agresywnej polityki cenowej wspomnianych czterech państw szkoda by nie wystąpiła.

(351) W związku z tym Komisja stwierdziła, że istnieje prawdopodobieństwo, iż przywóz z Chin przyczynił się do wystąpienia istotnej szkody poniesionej przez przemysł Unii. Nie naruszył on jednak związku przyczynowego między szkodą wyrządzoną przemysłowi Unii a przywozem towarów po cenach dumpingowych z czterech pozostałych państw z powodu jego znacznej wielkości i stosunkowo niskich cen.

(352) Ponadto żadne skutki chińskiego wywozu nie są przypisywane wspomnianym czterem państwom, ponieważ poziom usuwający szkodę uwzględnia jedynie skutki przywozu towarów po cenach dumpingowych z tych czterech państw (zob. motyw (554)).

5.2.2.2. Inne państwa

(353) Wielkość przywozu z państw trzecich i ich udziały w rynku (w wielkości łącznego przywozu) w badanym okresie kształtowała się następująco:

*Tabela 19*

**Wielkość przywozu z państw trzecich, ceny jednostkowe i udziały w rynku (z wyłączeniem Chin)**

| | 2013 | 2014 | 2015 | OD |
|---|---|---|---|---|
| Turcja | | | | |
| Wielkość przywozu z Turcji | 1 001 157 | 473 194 | 667 119 | 824 099 |
| *Indeks (2013 = 100)* | *100* | *47* | *67* | *82* |
| Jednostkowe ceny przywozu z Turcji | 462 | 452 | 397 | 344 |
| *Indeks (2013 = 100)* | *100* | *98* | *86* | *74* |
| Udział w rynku | 3,10 % | – 1,43 % | 1,90 % | 2,43 % |
| Udział w łącznej wielkości przywozu do Unii | 20,76 % | 9,00 % | 8,45 % | 10,4 % |
| Ogółem (wszystkie państwa poza Brazylią, Iranem, Rosją, Ukrainą i Chinami) | | | | |
| Wielkość przywozu ze wszystkich pozostałych państw | 2 081 103 | 1 684 531 | 1 914 137 | 2 057 998 |
| *Indeks (2013 = 100)* | *100* | *81* | *92* | *99* |
| Jednostkowe ceny przywozu ze wszystkich pozostałych państw | 478 | 461 | 423 | 365 |
| *Indeks (2013 = 100)* | *100* | *97* | *89* | *76* |
| Udział w rynku | 6,44 % | 5,08 % | 5,44 % | 6,07 % |
| Udział w łącznej wielkości przywozu do Unii | 43,16 % | 32,22 % | 24,24 % | 26,04 % |

*Źródło:* dane Eurostatu.

(354) Jeden brazylijski producent eksportujący stwierdził, że fakt, iż Turcja nie została objęta niniejszym dochodzeniem, jest dyskryminujący. Wspomniany producent eksportujący twierdził, że w okresie badanym wielkość przywozu z Turcji przewyższała wielkość przywozu z Brazylii i również że tureckie ceny importowe były niższe niż brazylijskie. Z tych powodów wspomniana zainteresowana strona stwierdziła, że przywóz z Turcji stanowił główną przyczynę szkody, którą mógł ponieść przemysł Unii, i że skarżący niesłusznie zlekceważył wpływ przywozu z Turcji.

(355) Jeżeli chodzi o podniesiony zarzut dyskryminacji, Komisja zauważyła, że skarżący przedstawił w skardze dowód *prima facie,* według którego tureccy producenci eksportujący nie stosowali dumpingu na rynku Unii wprowadzając produkt objęty postępowaniem. Z drugiej strony podobne obliczenia dotyczące Brazylii i pozostałych państw, których dotyczy postępowanie, sugerują, że przywóz z tych państw faktycznie podlegał dumpingowi, co potwierdzono w niniejszym dochodzeniu.

(356) Jeżeli chodzi o potencjalną szkodę spowodowaną przez przywóz z Turcji, Komisja stwierdziła, że wielkość przywozu z Turcji spadła w okresie badanym. Nawet jeżeli przywóz z Turcji przyczynił się do wyrządzenia szkody przemysłowi Unii, nie mógł on zatem stanowić przyczyny narastających negatywnych tendencji stwierdzonych w analizie szkody. Ponadto tureckie ceny importowe (344 EUR/t, zob. tabela w motywie (353)) są średnio wyższe niż średnie ceny importowe z państw, których dotyczy postępowanie, jak przedstawiono w tabeli w motywie (264), i nie były one dumpingowe zgodnie z dowodem prima facie przedstawionym w skardze (zob. motyw (355)). Z tego powodu Komisja stwierdziła, że przywóz z Turcji nie naruszył związku przyczynowego między przywozem towarów po cenach dumpingowych ze wspomnianych czterech państw a istotną szkodą, którą ten przywóz wyrządził przemysłowi Unii.

(357) Jeżeli chodzi o wielkość przywozu z innych państw trzecich, Komisja porównała ją z przywozem z czterech państw, których dotyczy postępowanie. Zwróciła uwagę, że przywóz z Brazylii, Iranu, Rosji i Ukrainy stanowił zdecydowaną większość całego przywozu (4 266 881 ton) do Unii w okresie objętym dochodzeniem i że jego wielkość wzrosła o 77 % w okresie badanym. Jego udział w rynku wynosił 12,58 % w okresie objętym dochodzeniem. Całkowita wielkość przywozu ze wszystkich pozostałych państw wynosiła natomiast jedynie 3 636 846 ton, a jego udział w rynku w tym samym okresie wynosił 10,72 %. Jak przedstawiono w tabeli w motywie (353), całkowita wielkość przywozu ze wszystkich pozostałych państw oprócz Chin wynosiła jedynie 2 057 998 ton, a ich udział w rynku wynosił 6,07 %.

(358) Ponadto średnie ceny importowe z pozostałych państw trzecich (365 EUR/t w przypadku wszystkich pozostałych państw trzecich, zob. tabela 14 powyżej) były w okresie objętym dochodzeniem wyższe niż średnie ceny importowe Brazylii, Iranu, Rosji i Ukrainy (323 EUR/t, zob. motyw (265)). Komisja stwierdziła zatem, że wielkość przywozu z innych państw trzecich nie naruszyła związku przyczynowego między przywozem towarów po cenach dumpingowych z Brazylii, Iranu, Rosji i Ukrainy a szkodą wyrządzoną przemysłowi Unii.

(359) Zgodnie z orzecznictwem Komisja jest zobowiązana przeprowadzić analizę przypisania różnych czynników. W niniejszym dochodzeniu przywóz z Brazylii, Iranu, Rosji i Ukrainy wyrządził faktyczną szkodę przemysłowi Unii w okresie objętym dochodzeniem. Niezależnie od niniejszego dochodzenia, biorąc pod uwagę obecne ustalenia dotyczące wielkości i cen, o których mowa w motywach (357) i (358), przywóz ze wszystkich pozostałych państw z wyjątkiem Chin nie naruszył związku przyczynowego w rozpatrywanej sprawie i miał jedynie marginalny wpływ, o ile w ogóle, na obraz szkody.

5.2.3. *Wyniki sprzedaży eksportowej przemysłu Unii*

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

*Tabela 20*

**Wielkość wywozu producentów unijnych objętych próbą**

| | 2013 | 2014 | 2015 | OD |
|---|---|---|---|---|
| Wielkość wywozu do niepowiązanych klientów | 2 379 035 | 2 777 446 | 2 409 721 | 2 075 670 |

| | 2013 | 2014 | 2015 | OD |
|---|---|---|---|---|
| Indeks (2013 = 100) | *100* | *117* | *101* | *87* |
| Średnia cena (EUR/t) | 463 | 459 | 391 | 357 |
| Indeks (2013 = 100) | *100* | *99* | *84* | *77* |

*Źródło:* odpowiedzi udzielone przez producentów unijnych objętych próbą na pytania zawarte w kwestionariuszu

(361) Wielkość sprzedaży eksportowej przez producentów unijnych objętych próbą spadła o 13 % w okresie badanym. Jeżeli chodzi o poziom cen, w okresie badanym odnotowano ich znaczny spadek (23 %).

(362) Sprzedaż eksportowa producentów unijnych objętych próbą stanowiła około 25 % ich całkowitej sprzedaży na wolnym rynku w okresie objętym dochodzeniem. Ponadto spadek cen eksportowych wykazywał pod względem procentowym tę samą tendencję, co ceny sprzedaży producentów unijnych na rynku Unii.

(363) Komisja stwierdziła, że wyniki sprzedaży eksportowej producentów unijnych przyczyniły się do wyrządzenia szkody przemysłowi Unii. Uznała jednak, że czynnik ten także nie naruszył związku przyczynowego między przywozem towarów po cenach dumpingowych a istotną szkodą wyrządzoną przemysłowi Unii z tych samych przyczyn, które określono w motywach (350) i (351), tj. z powodu znaczącej wielkości i stosunkowo niskich cen przywozu ze wspomnianych czterech państw oraz z powodu jego jedynie marginalnego wpływu.

5.2.4. *Szczególna sytuacja jednego producenta unijnego z Włoch*

(364) Jedna zainteresowana strona twierdziła, że uwzględnienie włoskiego producenta, przedsiębiorstwa Ilva, w danych dotyczących szkody, zakłóciło obraz szkody. Twierdziła, że faktyczna produkcja i sprzedaż włoskiego producenta znacząco spadły w okresie badanym z powodów związanych z przywozem z państw, których dotyczy postępowanie.

(365) Po pierwsze, jak stwierdzono w motywie (215), definicja i analiza przemysłu Unii odnoszą się do przemysłu całej Unii, włącznie ze wspomnianym włoskim producentem. Niewłaściwe byłoby zatem wykluczenie tego producenta z definicji przemysłu Unii. W tym kontekście fakt, że ten włoski producent zmniejszył swoją faktyczną produkcję (o mniej niż 700 000 ton) w okresie badanym, nie może całkowicie wyjaśnić spadku ogólnych poziomów produkcji przemysłu Unii (-1,7 mln ton). Niektórzy producenci unijni byli w stanie zwiększyć swoją faktyczną produkcję w okresie badanym, lecz niektórzy (tak jak przedsiębiorstwo Ilva) nie byli w stanie tego zrobić. To samo rozumowanie ma zastosowanie do danych dotyczących sprzedaży.

(366) Ponadto przedsiębiorstwo Ilva jest producentem unijnym nieobjętym próbą i jako takie nie miało wpływu na tendencje zaobserwowane w odniesieniu do wskaźników mikroekonomicznych. W tym względzie Komisja zauważyła, że wszyscy producenci unijni objęci próbą ponieśli straty w okresie objętym dochodzeniem. To potwierdziło ustalenie, że przemysł Unii jako całość poniósł szkodę.

(367) Ponadto wpływ szczególnej sytuacji jednego włoskiego producenta na ogólny obraz przemysłu Unii również był ograniczony. Chociaż wspomniany włoski producent ograniczył swoją produkcję i wielkość sprzedaży, inni producenci unijni mogli produkować i sprzedawać stosunkowo więcej, a zatem wypełnili lukę stworzoną przez tego włoskiego producenta. Wspomniani producenci unijni nie mieli jednak innej możliwości, jak tylko dostosować się do poziomu cen wyznaczonego przez przywóz towarów po cenach dumpingowych, aby uniknąć dalszej utraty posiadanego udziału w rynku.

(368) Ponadto fakt, że niektórzy producenci unijni radzą sobie stosunkowo lepiej na rynku Unii niż inni, może wynikać z różnych czynników, ale nie ma wpływu na wniosek, zgodnie z którym cały przemysł Unii poniósł szkodę spowodowaną przywozem towarów po cenach dumpingowych.

(369) Komisja doszła zatem do wniosku, że wpływ jednego włoskiego producenta był ograniczony i nie przyczynił się do szkody wyrządzonej przemysłowi Unii.

5.2.5. *Nadwyżka mocy produkcyjnych europejskiego przemysłu stalowego i ogólnoświatowa nadwyżka mocy produkcyjnych przemysłu stalowego*

(370) Niektóre zainteresowane strony stwierdziły, że przyczyną szkody poniesionej przez przemysł Unii nie był przywóz z państw, których dotyczy postępowanie, lecz nadwyżka mocy produkcyjnych producentów unijnych. Na poparcie swojego stwierdzenia wspomniane zainteresowane strony odniosły się do komisyjnego planu działania na rzecz przemysłu stalowego.

(371) Komisja odrzuciła powyższy argument. Chociaż istnieje ogólnoświatowy problem nadwyżki mocy produkcyjnych w sektorze produkcji stali ([1]), w tym na rynku Unii, Komisja stwierdziła, że trzy fabryki ([2]) przemysłu Unii znacząco zmniejszyły faktyczną wielkość produkcji w okresie badanym. W ujęciu światowym wielkość produkcji producentów unijnych zmniejszyła się o 2 %, jak przedstawiono w tabeli w motywie (278).

(372) Jak przedstawiono w tabeli w motywie (301), w okresie objętym dochodzeniem rentowność znacząco spadła i poniesiono rekordowe straty. Oznacza to więc, że nie istnieje bezpośrednia korelacja między stosunkowo stabilnymi danymi liczbowymi dotyczącymi produkcji i mocy produkcyjnych z jednej strony a postępującymi stratami z drugiej strony, biorąc pod uwagę gotowość przemysłu Unii do przystosowania się do zmieniających się warunków rynkowych w celu zachowania konkurencyjności.

(373) Komisja stwierdziła zatem, że nadwyżka mocy produkcyjnych europejskiego przemysłu stalowego nie naruszyła związku przyczynowego.

(374) Jeśli chodzi o dodatkowy argument, że szkoda poniesiona przez przemysł unijny została spowodowana przez światową nadwyżkę mocy produkcyjnych w zakresie płaskich wyrobów ze stali walcowanych na gorąco, w poniższej tabeli przedstawiono teoretyczne wolne moce produkcyjne dotyczące stali surowej i rzeczywiste poziomy produkcji w Brazylii, Iranie, Rosji i na Ukrainie.

*Tabela 21*

**Moce produkcyjne w sektorze stali surowej i faktyczne poziomy produkcji produktu podobnego w Brazylii, Iranie, na Ukrainie i w Rosji (w tysiącach ton)**

| Państwo | Szacunkowe moce produkcyjne w sektorze stali surowej w 2015 r. ([1]) | Produkcja stali surowej w 2015 r. ([2]) | Teoretyczna nadwyżka mocy produkcyjnych w 2015 r. ([1]) ([2]) | Faktyczna produkcja płaskich wyrobów ze stali walcowanych na gorąco w 2014 r. | Faktyczna produkcja płaskich wyrobów ze stali walcowanych na gorąco w 2015 |
|---|---|---|---|---|---|
| Brazylia | 49 220 | 33 256 | 15 964 | 14 229 | 13 388 |
| Iran | 28 850 | 16 146 | 12 704 | 8 276 | 7 872 |
| Rosja | 90 000 | 70 898 | 19 102 | 26 898 | 27 509 |
| Ukraina | 42 500 | 22 968 | 19 532 | 7 867 | 6 314 |

([1]) *Źródło danych dotyczących mocy produkcyjnych*: OECD (OECD, DSTI/SU/SC(2016)6/Final, 5 września 2016 r., Dyrekcja ds. Nauki, Technologii i Innowacji, „Updated steelmaking capacity figures and a proposed framework for enhancing capacity monitoring activity", załącznik, s. 7 i nast).

([2]) *Źródło danych dotyczących produkcji*: Światowe Stowarzyszenie Producentów Stali, Steel Statistical Yearbook 2015 (Światowe Stowarzyszenie Producentów Stali, Steel Statistical Yearbook 2016, tabela 1 na s. 1 i 2 oraz tabela 13 na s. 35, http://www.worldsteel.org/statistics/statistics-archive/yearbook-archive.html).

(375) Tego rodzaju nadwyżki mocy produkcyjnych wywołały dumping we wszystkich państwach, których dotyczy postępowanie.

([1]) Komunikat Komisji do Parlamentu Europejskiego, Rady Europejskiej, Rady, Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego, Komitetu Regionów oraz Europejskiego Banku Inwestycyjnego, Przemysł Stalowy: utrzymanie stabilnego zatrudnienia i zrównoważonego wzrostu gospodarczego w Europie, COM(2016) 155 final, Bruksela, 16.3.2016 r. W odniesieniu do ogólnoświatowej nadwyżki mocy produkcyjnych w zakresie stali dokument ten stanowi, co następuje:
— Strona 2: … „spowolnienie gospodarcze w Chinach i innych gospodarkach wschodzących miało negatywny wpływ na globalny popyt na stal od 2014 r.";
— Strona 6: Oprócz przyjęcia środków mających na celu łagodzenie skutków światowej nadwyżki zdolności produkcyjnych Komisja zajmuje się przyczynami tego problemu wspólnie z głównymi partnerami UE. Globalny problem wymaga globalnego rozwiązania".

([2]) Ilva, ThyssenKrupp i Tata Steel UK.

(376) Komisja stwierdziła zatem, że ogólnoświatowe nadwyżki mocy produkcyjnych nie naruszają związku przyczynowego w szczególnych okolicznościach niniejszej sprawy. W rzeczywistości w niniejszej sprawie nadwyżka mocy produkcyjnych stanowi jedną z przyczyn dumpingu stosowanego przez państwa, których dotyczy postępowanie.

5.2.6. *Niewystarczająca konkurencyjność producentów unijnych*

(377) Niektóre zainteresowane strony stwierdziły, że producenci unijni nie byli wystarczająco konkurencyjni ze względu na stosunkowo wyższe koszty energii (głównie energii elektrycznej). Inna zainteresowana strona twierdziła, że przemysł Unii charakteryzował się brakiem inwestycji i innowacji.

(378) W odniesieniu do kosztów energii, chociaż są one istotne, nie stanowią głównego składnika kosztów produkcji produktu objętego postępowaniem. Komisja stwierdziła na podstawie ostatniego specjalistycznego badania, że europejskie ceny energii elektrycznej spadły o 12 % w okresie 2010–2015 r. W rezultacie Unia stała się czwartym regionem pod względem najniższego poziomu cen energii elektrycznej na świecie ([1]). Nie można zatem twierdzić, że producenci unijni znajdują się pod tym względem w niekorzystnej sytuacji. Po trzecie, przytoczonych argumentów dotyczących kosztów energii elektrycznej nie można pogodzić z faktem, że w 2013 r. oraz w okresie 2007–2011 r., gdy również mogła występować wspomniana domniemana niekorzystna sytuacja pod względem kosztów, przemysł unijny nadal był w stanie uzyskać zysk w wysokości ok. 0,4 %.

(379) W odniesieniu do zarzutu braku inwestycji i innowacji Komisja stwierdziła w toku dochodzenia, że w okresie badanym nadal prowadzono inwestycje o wartości powyżej 240 mln EUR (zob. motyw (305)). Natomiast jeżeli chodzi o zarzut braku innowacyjności przemysłu Unii, wspomniana zainteresowana strona nie przedstawiła żadnego dowodu na poparcie swojego twierdzenia.

(380) Komisja odrzuciła zatem argument, że przemysł Unii nie był wystarczająco konkurencyjny, i stwierdziła, że czynniki te nie wyrządziły szkody przemysłowi Unii.

5.2.7. *Niskie ceny płaskich wyrobów ze stali walcowanych na gorąco na rynku Unii spowodowane niskimi światowymi cenami surowców lub niskimi cenami płaskich wyrobów ze stali walcowanych na gorąco*

(381) Jeden brazylijski producent eksportujący twierdził, że niskie ceny surowców do produkcji stali, w szczególności rudy żelaza, doprowadziły do spadku cen rynkowych płaskich wyrobów ze stali walcowanych na gorąco na rynku Unii. Ukraiński producent eksportujący twierdził, że domniemany wpływ na ceny na unijnym rynku krajowym nie był spowodowany przywozem z państw, których dotyczy postępowanie, lecz ogólną tendencją spadkową światowych cen płaskich wyrobów ze stali walcowanych na gorąco.

(382) Komisja przeanalizowała zarówno ceny płaskich wyrobów walcowanych na gorąco, jak i zmiany cen surowców potrzebnych do produkcji takich wyrobów w badanym okresie.

(383) W toku dochodzenia Komisja potwierdziła, że w okresie od 2012 r. do okresu objętego dochodzeniem ceny surowców spadły. Przykładowo cena rudy żelaza spadła z około 141 USD/Mt do 52 USD/Mt, czyli o ponad 60 %.

(384) Analizując koszty produkcji największego producenta unijnego objętego próbą, Komisja stwierdziła jednak, że wpływ spadających cen surowca jest znacznie mniejszy od zaobserwowanych zmian cen. Przykładowo najważniejsze surowce odpowiadały za około 70 % jego łącznego kosztu produkcji w 2013 r., lecz w okresie objętym dochodzeniem wciąż stanowiły około 60 % tego kosztu. Pokazało to, że nie istniała bezpośrednia korelacja między spadkiem cen surowca i spadkiem kosztu produkcji płaskich wyrobów ze stali walcowanych na gorąco.

(385) Ponadto koszt produkcji przemysłu Unii spadł łącznie o 19 % (zob. motyw (295)), co było spowodowane nie tylko niższym kosztem surowca, ale również wzrostem efektywności uzyskanym przez producentów unijnych, jak przedstawiono w motywie (290). Co więcej, średnie ceny importowe zmalały jeszcze bardziej w ujęciu procentowym w tym samym okresie, to znaczy o 27 % (zob. motyw (265)).

([1]) Fragment najnowszego badania bottom-up dotyczącego cen energii i kosztów, przeprowadzonego dla KE przez konsorcjum konsultantów, w tym Ecofys i Centrum Studiów nad Polityką Europejską, lipiec 2016 r.

(386) W uczciwych warunkach rynkowych przemysł Unii mógłby utrzymać swoje ceny sprzedaży na poziomie pozwalającym mu czerpać korzyści z faktu obniżenia kosztów i ponownie osiągnąć rentowność. Producenci unijni musieli jednak dostosować się do tendencji cenowych na rynku Unii i również obniżyć swoje ceny. W okresie objętym dochodzeniem producenci unijni byli zmuszeni do prowadzenia sprzedaży poniżej kosztów, aby uniknąć dalszego spadku ich udziału w rynku. Komisja odrzuciła zatem twierdzenie, że ogólnoświatowy spadek cen płaskich wyrobów ze stali walcowanych na gorąco oraz spadek cen surowca przyczynił się do szkody poniesionej przez przemysł Unii.

### 5.3. **Wnioski w sprawie związku przyczynowego**

(387) Ustalono, że zachodzi związek przyczynowy między przywozem towarów po cenach dumpingowych z Brazylii, Iranu, Rosji i Ukrainy z jednej strony a szkodą poniesioną przez przemysł Unii z drugiej strony. Istniała zbieżność w czasie między znaczącym zwiększeniem wielkości przywozu dumpingowego po cenach sprzedaży, które stale ulegały obniżeniu, z Brazylii, Iranu, Rosji i Ukrainy a pogorszeniem się wyników Unii, w szczególności począwszy od drugiej połowy 2015 r. Przemysł Unii nie miał innej możliwości, jak tylko dostosować się do poziomu cen wyznaczonego przez przywóz towarów po cenach dumpingowych, aby uniknąć dalszej utraty udziału w rynku. Spowodowało to pojawienie się strat. W związku z tym przemysł Unii nie mógł korzystać z rosnącej konsumpcji w Unii i był zmuszony do sprzedaży swoich produktów na rynku unijnym poniżej kosztów.

(388) Komisja stwierdziła, że inne czynniki, które mogły mieć wpływ na sytuację przemysłu Unii, obejmują: przywóz z państw trzecich, wyniki sprzedaży eksportowej producentów unijnych oraz nadwyżkę mocy produkcyjnych europejskiego przemysłu stalowego i ogólnoświatową nadwyżkę mocy produkcyjnych przemysłu stalowego.

(389) Podsumowując, Komisja uznała, że żaden z argumentów dotyczących pozostałych czynników przedstawionych przez zainteresowane strony po ujawnieniu treści dokumentu informacyjnego nie jest w stanie podważyć ustaleń, które doprowadziły do ustanowienia związku przyczynowego między przywozem towarów po cenach dumpingowych a istotną szkodą poniesioną przez przemysł Unii w OD.

(390) Ponadto Komisja stwierdziła, że czynniki te – ani łącznie ani osobno – nie mogły naruszyć związku przyczynowego między przywozem towarów po cenach dumpingowych a istotną szkodą stwierdzoną w odniesieniu do przemysłu Unii oraz że przywóz towarów po cenach dumpingowych z państw, których dotyczy postępowanie, pozostał główną przyczyną szkody z następujących powodów. Jak przedstawiono w motywie (357), przywóz z Brazylii, Iranu, Rosji i Ukrainy stanowił zdecydowaną większość całego przywozu (4 266 881 ton) do Unii w okresie objętym dochodzeniem, a jego wielkość wzrosła o 77 % w okresie badanym. Ponadto jak przedstawiono w motywie (362), sprzedaż eksportowa producentów unijnych objętych próbą stanowi jedynie niewielką część (25 %) łącznej sprzedaży na wolnym rynku, natomiast nadwyżki mocy produkcyjnych w czterech państwach, których dotyczy postępowanie, stanowią dokładnie jedną z przyczyn dumpingu na rynku Unii.

(391) Stwierdzono, że niektóre ze znanych czynników innych niż przywóz towarów po cenach dumpingowych – kryzys gospodarczy, sytuacja jednego konkretnego producenta włoskiego, niewystarczająca konkurencyjność producentów unijnych oraz niskie ceny płaskich wyrobów ze stali walcowanych na gorąco na rynku Unii spowodowane niskimi cenami surowca lub niskimi cenami płaskich wyrobów ze stali walcowanych na gorąco na świecie – nie wyrządziły szkody przemysłowi Unii w okresie objętym dochodzeniem.

(392) Strony zostały poinformowane o tych ustaleniach za pośrednictwem dokumentu informacyjnego. Zainteresowane strony przedstawiły uwagi, do których odniesiono się w kolejnych motywach. Uwagi te zostały uwzględnione przez Komisję podczas formułowania ostatecznego ustalenia.

(393) Rosyjscy producenci eksportujący, grupa MMK i grupa Severstal, stwierdzili, że domniemany związek przyczynowy między przywozem z państw, których dotyczy postępowanie, a wszelkim pogorszeniem sytuacji przemysłu Unii w okresie 1 lipca 2015 r.–30 czerwca 2016 r. zostanie w oczywisty sposób naruszony przez ustalenia zawarte w rozporządzeniu w sprawie ceł ostatecznych dotyczącym Chin. W tym względzie odnieśli się do znaczącego i szybkiego wzrostu chińskiej wielkości przywozu w okresie od 2015 r. do końca okresu objętego dochodzeniem w niniejszym postępowaniu oraz do dalszej tendencji spadkowej chińskich cen importowych (-33 %), jak przedstawiono w motywie 161 rozporządzenia wykonawczego Komisji (UE) 2016/1778 ([1]) („rozporządzenie w sprawie ceł tymczasowych dotyczące Chin"). Wspomniani rosyjscy producenci eksportujący odnieśli się w szczególności do motywów 178–182, 184 i 188 rozporządzenia w sprawie ceł tymczasowych dotyczącego Chin jako dowodu potwierdzającego, że to chiński przywóz odpowiadał za pogorszenie się sytuacji w okresie od lipca 2015 r. do czerwca 2016 r., a nie przywóz z państw, których dotyczy postępowanie. Ponadto

([1]) Rozporządzenie wykonawcze Komisji (UE) 2017/649 z dnia 5 kwietnia 2017 r. nakładające ostateczne cło antydumpingowe na przywóz niektórych wyrobów płaskich walcowanych na gorąco, z żeliwa, stali niestopowej i pozostałej stali stopowej, pochodzących z Chińskiej Republiki Ludowej (Dz.U. L 92 z 6.4.2017, s. 68).

podobnie do uwag przedstawionych przez rosyjskich producentów eksportujących rosyjskie Ministerstwo Rozwoju Gospodarczego stwierdziło, że to chiński przywóz stanowił czynnik decyzyjny, który negatywnie wpłynął na stan przemysłu Unii, a nie przywóz z państw, których dotyczy postępowanie. Po dokonaniu ostatecznego ujawnienia ten sam argument był podtrzymywany przez odnośnych producentów eksportujących i rosyjskie Ministerstwo Przemysłu i Handlu.

(394) Komisja odrzuciła te argumenty. Motywy, do których odnieśli się rosyjscy producenci eksportujący, dotyczą lat 2012–2015, a nie okresu objętego niniejszym postępowaniem. To samo odnosi się do tendencji spadkowej chińskich cen importowych. W tym względzie Komisja odnosi się do wyjaśnień zawartych w motywie (325) i stwierdza ponownie, że nie ma sprzeczności między niniejszą sprawą a sprawą dotyczącą Chin. W istocie Komisja stwierdziła, że przywóz z Chin mógł się przyczynić do istotnej szkody poniesionej przez przemysł Unii, jak wskazano w motywie (349), ale nie naruszył związku przyczynowego między przywozem towarów po cenach dumpingowych z państw, których dotyczy postępowanie, a istotną szkodą stwierdzoną w okresie objętym dochodzeniem.

(395) Rosyjskie Ministerstwo Rozwoju Gospodarczego stwierdziło również, że w przeciwieństwie do producentów unijnych udział kosztów surowców w przypadku producentów rosyjskich w łącznym koszcie produkcji wynosił ponad 60 % w 2015 r. Spadek cen surowca doprowadził zatem do większego spadku cen płaskich wyrobów ze stali walcowanych na gorąco w przypadku rosyjskich producentów eksportujących niż w przypadku producentów unijnych. Oczekuje się zatem, że Komisja powinna należycie ocenić ten element do celów niniejszego postępowania. Ponadto rosyjskie ministerstwo stwierdziło, że ceny eksportowe przemysłu Unii były znacznie niższe niż średni jednostkowy koszt produkcji i że brak rentowności w zakresie wyników wywozu przemysłu Unii również mógł stanowić czynnik, który wyrządził szkodę przemysłowi Unii. Rosyjskie ministerstwo zwróciło się zatem do Komisji o ponowne rozważenie ustalenia związku przyczynowego w niniejszym postępowaniu. Po dokonaniu ostatecznego ujawnienia ten sam argument dotyczący wyników wywozu przemysłu Unii był podtrzymywany przez rosyjskie Ministerstwo Przemysłu i Handlu.

(396) Jeżeli chodzi o przedstawione przez rosyjskie ministerstwo argumenty dotyczące cen surowca, Komisja odniosła się do motywów (381) i następnych, w których stwierdziła, że nie ma bezpośredniej korelacji między spadkiem cen surowca i spadkiem kosztu produkcji płaskich wyrobów ze stali walcowanych na gorąco w przypadku producentów unijnych. W rzeczywistości gdyby spadek cen surowca doprowadził do większego spadku cen płaskich wyrobów ze stali walcowanych na gorąco w przypadku rosyjskich producentów eksportujących niż w przypadku producentów unijnych, fakt ten znalazłby odzwierciedlenie zarówno w cenie krajowej, jak i w cenie eksportowej producenta rosyjskiego. Komisja stwierdziła jednak, że rosyjski producent eksportujący wprowadzał swoje produkty na rynek Unii po cenach dumpingowych.

(397) Jeżeli chodzi o brak rentowności w zakresie wyników wywozu przemysłu Unii, Komisja odniosła się do motywu (360) i dalszych. Nie tylko przyznała, że ceny sprzedaży wywożonych wielkości znacząco spadły, lecz również że wielkości wywozu producentów unijnych objętych próbą stanowiły nie więcej niż 25 % ich całkowitej sprzedaży na wolnym rynku w okresie objętym dochodzeniem (zob. motyw (362)). Komisja stwierdziła zatem, że wyniki sprzedaży eksportowej w marginalnym stopniu przyczyniły się do szkody wyrządzonej przemysłowi Unii, lecz czynnik ten nie naruszył związku przyczynowego między przywozem towarów po cenach dumpingowych a istotną szkodą poniesioną przez przemysł Unii.

(398) Ponadto brazylijski producent eksportujący CSN twierdził, że na dokładność oceny związku przyczynowego negatywnie wpłynęły następujące czynniki: (i) uwzględnienie przywozu przez grupę ArcelorMittal w ocenie szkody; oraz (ii) sprzeczność między dokonanymi w niniejszej sprawie ustaleniami dotyczącymi skutków przywozu z Chin a wnioskami Komisji wyciągniętymi w toku równoległego dochodzenia antydumpingowego w odniesieniu do przywozu z Chin płaskich wyrobów ze stali walcowanych na gorąco. Jeżeli chodzi o uwzględnienie przywozu przez grupę ArcelorMittal, przedsiębiorstwo CSN stwierdziło, że przywóz ten stanowił świadomą decyzję wewnątrz grupy podjętą w złej wierze. Brazylijski producent eksportujący Usiminas przedstawił podobne uwagi, twierdząc, że większość przywozu z Brazylii stanowiły sprzedaż/transfery na wewnętrzne potrzeby, w szczególności z ArcelorMittal Brazil do ArcelorMittal w Europie. Jeżeli chodzi o wpływ Chin, przedsiębiorstwo CSN nie zgodziło się z wnioskami przedstawionymi w motywie (349), że chiński przywóz nie naruszył związku przyczynowego między szkodą poniesioną przez przemysł Unii a przywozem z czterech państw, których dotyczy postępowanie. W tym względzie brazylijski eksporter odniósł się do wzrostu chińskiego przywozu – po coraz niższych cenach – który to wzrost był znacznie szybszy niż wzrost przywozu z czterech państw, których dotyczy postępowanie.

(399) Komisja odrzuciła te argumenty. Jeżeli chodzi o uwzględnienie przywozu prowadzonego przez grupę ArcelorMittal z jej przedsiębiorstwa powiązanego w Brazylii do przedsiębiorstw powiązanych w Unii, Komisja zauważyła, że po stwierdzeniu spełnienia kryteriów łącznej oceny skutków przywozu towarów po cenach

dumpingowych na podstawie art. 3 ust. 4 rozporządzenia podstawowego należy przeprowadzić analizę związku przyczynowego w odniesieniu do czterech państw, których dotyczy postępowanie, w ujęciu łącznym. Jak wyjaśniono w sekcji 4.3.1 warunki dotyczące łącznej oceny zostały spełnione w przypadku Brazylii, Rosji, Iranu i Ukrainy. W rozpatrywanej sprawie kwestia szkody powstałej z własnej winy jest związana z tym, czy przywóz z Brazylii na rzecz przemysłu Unii był w stanie naruszyć związek przyczynowy między szkodą a przywozem towarów po cenach dumpingowych w ujęciu łącznym. W tym względzie Komisja zauważyła, że przywóz dokonany przez grupę ArcelorMittal w OD stanowił jedynie 5,8 % łącznego przywozu z czterech państw, których dotyczy postępowanie. Na tej podstawie stwierdziła, że takie małe wielkości nie mogły naruszyć związku przyczynowego między dumpingiem a stwierdzoną szkodą. Wpływ na szkodę był marginalny.

(400) Jeśli chodzi o twierdzenie dotyczące przywozu z Chin, Komisja odniosła się do motywu (394). Nawet jeżeli prawdą jest, że wzrost przywozu z Chin był szybszy niż wzrost przywozu z czterech państw, których dotyczy postępowanie, poziom przywozu z państw, których dotyczy postępowanie, w okresie objętym dochodzeniem (4,2 mln ton w okresie objętym dochodzeniem) był niemalże trzykrotnie wyższy od poziomu przywozu z Chin w okresie objętym dochodzeniem (1,6 mln ton w okresie objętym dochodzeniem). W związku z tym jak już wspomniano wcześniej, Komisja stwierdziła, że przywóz z Chin mógł się przyczynić do istotnej szkody poniesionej przez przemysł Unii, jak wskazano w motywie (349), ale nie naruszył związku przyczynowego między przywozem towarów po cenach dumpingowych z państw, których dotyczy postępowanie, a istotną szkodą stwierdzoną w okresie objętym dochodzeniem.

(401) Brazylijski producent eksportujący Usiminas stwierdził, że Komisja nie ustaliła istnienia związku przyczynowego między szkodą a przywozem z Brazylii płaskich wyrobów ze stali walcowanych na gorąco. Przedsiębiorstwo Usiminas stwierdziło, że ze względu na jego nieznaczną wielkość i stosunkowo wyższe ceny nie powinno być żadnej wątpliwości, że brazylijski przywóz po prostu nie był w stanie wywołać wskazanych szkodliwych skutków w odniesieniu do przemysłu Unii. Przedsiębiorstwo Usiminas stwierdziło również, że nawet w przypadku łącznego rozpatrywania przywozu z Brazylii, Iranu, Rosji i Ukrainy wielkości jego przywozu nie można uznać za „znaczną" zgodnie z art. 3 ust. 3 rozporządzenia podstawowego. W szczególności łączny udział Brazylii, Iranu, Rosji i Ukrainy w rynku wyniósł najwyżej 12,58 % w okresie objętym dochodzeniem, a zatem jego poziom był zbyt niski, by mógł spowodować szkodę, biorąc pod uwagę, że w rozpatrywanym okresie przemysł Unii utrzymał udział w rynku na poziomie ponad 75 %. Ponadto przedsiębiorstwo Usiminas stwierdziło, że według danych przedstawionych w dokumencie informacyjnym spadek rentowności Unii i wzrost wielkości przywozu z Brazylii, Iranu, Rosji i Ukrainy w ujęciu łącznym nie zbiegły się w czasie. W tym względzie przedsiębiorstwo Usiminas stwierdziło na przykład, że najbardziej znaczący spadek rentowności wystąpił między 2015 r. a okresem objętym dochodzeniem, kiedy to łączny udział w rynku przywozu z państw, których dotyczy postępowanie, wzrósł zaledwie o 0,08 %. Ponadto zwróciło się do Komisji o wyjaśnienie, jak to możliwe, że sytuacja w zakresie przywozu z Brazylii, Iranu, Rosji i Ukrainy zmieniła się tak drastycznie w tak krótkim okresie, że przywóz, który nie stwarzał zagrożenia szkodą, stał się przyczyną faktycznej istotnej szkody wyrządzonej przemysłowi Unii.

(402) Po pierwsze, jak wyjaśniono w motywie (261), Komisja stwierdziła, że spełnione zostały przesłanki przeprowadzania łącznej oceny skutków przywozu z Brazylii, Iranu, Rosji i Ukrainy zgodnie z art. 3 ust. 4 rozporządzenia podstawowego. Wszystkie marginesy dumpingu ustalone w odniesieniu do przywozu z tych państw, wymienione w sekcji 3 pt. „Dumping", utrzymywały się powyżej progu *de minimis*, a zatem nie były nieznaczne.

(403) Po drugie, Komisja odrzuciła twierdzenie, że wielkości przywozu z państw, których dotyczy postępowanie, nie można uznać za „znaczącą" w rozumieniu art. 3 ust. 3 rozporządzenia podstawowego. Łączny udział w rynku Brazylii, Iranu, Rosji i Ukrainy wyniósł 7,45 % w 2013 r. i osiągnął poziom 12,58 % w okresie objętym dochodzeniem. Również pod względem wielkości bezwzględnej przywóz z tych państw znacząco wzrósł w okresie objętym postępowaniem z 2,4 mln ton w ciągu 2013 r. do 4,3 mln ton w okresie objętym dochodzeniem. Natomiast w tym samym okresie udział przemysłu Unii w rynku spadł z 85,1 % do 76,7 %, co wskazuje na pogorszenie się pozycji konkurencyjnej unijnych producentów stali.

(404) Po trzecie, prawdą jest, że łączny udział w rynku przywozu z Brazylii, Iranu, Rosji i Ukrainy wzrósł jedynie o 0,08 % w 2015 r. i okresie objętym dochodzeniem. W tym samym jednak okresie ceny przywozu z Brazylii, Iranu, Rosji i Ukrainy również znacząco spadły odpowiednio o 10, 14, 16 i 14 %, co stanowi kolejny element, który należy uwzględnić przy ustalaniu, czy przywóz towarów po cenach dumpingowych z państw, których dotyczy postępowanie, stanowił przyczynę istotnej szkody wyrządzonej przemysłowi Unii.

(405) Ponadto w odniesieniu do twierdzenia, że wielkość przywozu z państw, których dotyczy postępowanie, nie stwarzała zagrożenia szkodą, motyw 188 rozporządzenia w sprawie ceł tymczasowych dotyczącego Chin stanowi w tym kontekście, że „prawdopodobne jest […], że do ryzyka wystąpienia istotnej szkody przyczynił się przywóz z Brazylii, Iranu, Rosji, Serbii i Ukrainy" ([1]). Twierdzenie to zostało potwierdzone w motywie 116 rozporządzenia w sprawie ceł ostatecznych dotyczącego Chin ([2]).

(406) Ponadto w analizie związku przyczynowego wspomnianej w motywach (337)–(339) wyraźnie wyjaśniono i uzasadniono, dlaczego przywóz z Brazylii, Iranu, Rosji i Ukrainy stał się przyczyną istotnej szkody wyrządzonej przemysłowi Unii. Wobec zbieżności w czasie między poziomem przywozu towarów po cenach dumpingowych, które stale ulegały obniżeniu, a generującym straty spadkiem wielkości sprzedaży i cen przemysłu Unii Komisja stwierdziła, biorąc pod uwagę ten poziom przywozu, że przywóz towarów po cenach dumpingowych wyrządził znaczną szkodę przemysłowi Unii.

(407) Ponadto przedsiębiorstwo Usiminas stwierdziło, że wszelkie szkody poniesione przez przemysł Unii w okresie objętym dochodzeniem wynikały co najmniej częściowo z faktu, że w całym okresie badanym wciąż odczuwano skutki recesji gospodarczej. Stwierdziło również, że przywóz z Chin, a także z Turcji – oprócz wysokich kosztów energii elektrycznej w Unii – stanowił o wiele bardziej prawdopodobną przyczynę domniemanej szkody niż przywóz z Brazylii.

(408) Komisja odrzuciła te argumenty, jak wskazano poniżej. Jeżeli chodzi o argument, że recesja gospodarcza stanowiła co najmniej częściowo przyczynę szkody, Komisja stwierdziła w toku dochodzenia, że chociaż kryzys zadłużeniowy w strefie euro miał negatywne skutki w 2013 r., nie spowodował on istotnej szkody stwierdzonej w okresie objętym dochodzeniem (zob. motyw (342)).

(409) Jeżeli chodzi o argument, że inne czynniki (przywóz z Chin i z Turcji oraz wysokie koszty energii elektrycznej) stanowiły o wiele bardziej prawdopodobną przyczynę szkody, którą miał ponieść przemysł Unii, niż przywóz z Brazylii, można stwierdzić, co następuje.

a) Przywóz z Chin: jak przedstawiono w motywach (343)–(349), Komisja stwierdziła, że biorąc pod uwagę jego wielkość i ceny istnieje możliwość, iż chiński przywóz przyczynił się do wystąpienia istotnej szkody stwierdzonej w niniejszym dochodzeniu, lecz nie naruszył związku przyczynowego między szkodą wyrządzoną przemysłowi Unii a przywozem towarów po cenach dumpingowych z czterech pozostałych państw.

b) Przywóz z Turcji: jak przedstawiono w motywie (356), wielkość przywozu z Turcji spadła w okresie badanym. Nawet jeżeli przywóz z Turcji przyczynił się do wyrządzenia szkody przemysłowi Unii, nie może on więc stanowić przyczyny wzrostu negatywnych tendencji stwierdzonych w analizie szkody.

c) Wysokie koszty energii elektrycznej: Komisja odnosi się w tym kontekście do motywu(378). Nie można twierdzić, że producenci unijni znajdują się w niekorzystnej sytuacji, jeżeli chodzi o te koszty. Ze względu na spadek cen energii elektrycznej w latach 2010–2015 Unia stała się czwartym regionem pod względem najniższego poziomu cen energii elektrycznej na świecie.

(410) Komisja uznała, że żaden z argumentów przedstawionych przez zainteresowane strony po ujawnieniu treści dokumentu informacyjnego nie jest w stanie podważyć ustaleń, które doprowadziły do ustanowienia związku przyczynowego między przywozem towarów po cenach dumpingowych a istotną szkodą poniesioną przez przemysł Unii w okresie objętym dochodzeniem.

(411) Po dokonaniu ostatecznego ujawnienia brazylijskie przedsiębiorstwo CSN stwierdziło, że wpływ grupy ArcelorMittal na szkodę należy wyodrębnić i oddzielić od przywozu z Brazylii. W związku z tym dochodzenie dotyczące Brazylii należy zakończyć, ponieważ wobec braku przywozu dokonywanego przez grupę ArcelorMittal udział w rynku przywozu towarów po cenach dumpingowych spadłby poniżej progu *de minimis*, co określono jako szkodę powstałą z własnej winy.

(412) Komisja odrzuciła ten argument. Nawet jeżeli Komisja wyodrębniłaby przywóz dokonywany przez grupę ArcelorMittal, nie ulega wątpliwości, że pozostały brazylijski przywóz nie byłby nieznaczny. Ponadto jak przedstawiono w motywie (399), po stwierdzeniu spełnienia kryteriów łącznej oceny skutków przywozu towarów po cenach dumpingowych na podstawie art. 3 ust. 4 rozporządzenia podstawowego należy przeprowadzić analizę związku przyczynowego w odniesieniu do czterech państw, których dotyczy postępowanie, w ujęciu łącznym.

([1]) Rozporządzenie wykonawcze Komisji (UE) 2016/1778 z dnia 6 października 2016 r. nakładające tymczasowe cło antydumpingowe na przywóz niektórych wyrobów płaskich walcowanych na gorąco, z żeliwa, stali niestopowej i pozostałej stali stopowej, pochodzących z Chińskiej Republiki Ludowej (Dz.U. L 272 z 7.10.2016).

([2]) Rozporządzenie wykonawcze Komisji (UE) 2017/649 z dnia 5 kwietnia 2017 r. nakładające ostateczne cło antydumpingowe na przywóz niektórych wyrobów płaskich walcowanych na gorąco, z żeliwa, stali niestopowej i pozostałej stali stopowej, pochodzących z Chińskiej Republiki Ludowej (Dz.U. L 92 z 6.4.2017, s. 68).

(413) Uwzględniając powyższe, Komisja stwierdziła zatem, że istotną szkodę wyrządzoną przemysłowi Unii spowodował przywóz towarów po cenach dumpingowych z Brazylii, Iranu, Rosji i Ukrainy. Inne znane czynniki, które w tym samym czasie miały wpływ na sytuację przemysłu Unii – rozpatrywane indywidualnie lub łącznie – nie naruszyły związku przyczynowego.

## 6. **INTERES UNII**

### 6.1. **Uwagi wstępne**

(414) Zgodnie z art. 21 rozporządzenia podstawowego Komisja zbadała, czy można jasno stwierdzić, że wprowadzenie odpowiednich środków w tym przypadku wyraźnie nie leży w interesie Unii. Komisja w szczególności uwzględniła potrzebę wyeliminowania zakłócającego handel i szkodliwego dumpingu oraz przywrócenia efektywnej konkurencji. Interes Unii określono na podstawie oceny wszystkich różnorodnych interesów, których dotyczy sprawa, w tym interesu przemysłu unijnego, interesu importerów oraz interesu użytkowników.

(415) Strony zostały poinformowane o ustaleniach Komisji dotyczących interesu Unii za pośrednictwem dokumentu informacyjnego. Zainteresowane strony przedstawiły uwagi, do których odniesiono się w kolejnych motywach. Ponadto, jak wyjaśniono w motywach (28) i następnych, Komisja zgromadziła również dodatkowe informacje na temat zmian w okresie po OD. Po ujawnieniu treści dokumentu informacyjnego złożyła wizyty u kilku użytkowników, w szeregu stowarzyszeń i u producentów unijnych, jak przedstawiono w motywie (29). Uwagi stron i dodatkowo zgromadzone informacje na temat zmian w okresie po OD zostały uwzględnione przez Komisję podczas formułowania ostatecznego ustalenia na temat interesu Unii i omówione w kolejnych motywach.

(416) Po ujawnieniu treści dokumentu informacyjnego skarżący stwierdził, że ma poważne zastrzeżenia do dokonanej przez Komisję oceny danych z okresu po OD do celów ustalenia interesu Unii. Skarżący stwierdził, że okres po OD nie mógł stanowić podstawy podważenia oczywistych wniosków, które należy wyciągnąć z danych z OD. Ponadto stwierdził, że w przypadku podjęcia przez Komisję decyzji o dokonaniu oceny danych z okresu po OD, powinna ona również uwzględnić okres po marcu 2017 r., ponieważ „dane z drugiego kwartału 2017 r. stanowią najlepszy dowód potwierdzający, co by się stało, gdyby nie wprowadzono żadnych ceł” ([1]).

(417) Ponadto po ujawnieniu treści dokumentu informacyjnego Komisja otrzymała uwagi odnoszące się do potrzeby uwzględnienia istotnych zmian w okresie po OD od członków konsorcjum, od producentów eksportujących oraz od przedstawicielstwa Brazylii przy Unii Europejskiej. Większość otrzymanych uwag odnosiła się do zmian cen, w szczególności do faktu, że ceny produktu objętego postępowaniem i produktu podobnego znacząco wzrosły po zakończeniu okresu objętego dochodzeniem.

(418) Jeżeli chodzi o argumenty skarżącego, podstawowa zasada określona w art. 6 ust. 1 rozporządzenia podstawowego stanowi, że informacje dotyczące okresu następującego po okresie objętym dochodzeniem zwykle nie są brane pod uwagę. Komisja zauważyła jednak, że w kontekście ustalania istnienia interesu Unii, o którym mowa w art. 21 ust. 1 rozporządzenia podstawowego, dane dotyczące okresu wcześniejszego niż okres objęty dochodzeniem mogą być uwzględnione ([2]). Ocena danych z okresu po OD objęła okres po zakończeniu okresu objętego dochodzeniem w możliwie największym stopniu. Zainteresowanym stronom przesłano pytania dodatkowe odnoszące się do okresu po marcu 2017 r., przy czym ich odpowiedzi również zostały uwzględnione.

(419) Wspomniane zmiany w okresie po OD, w szczególności gwałtowny wzrost cen produktu objętego postępowaniem i produktu podobnego oraz niedobór na rynku niektórych rodzajów produktu, mają znaczenie w odniesieniu do oceny interesu Unii w zakresie wprowadzenia odpowiednich środków, w szczególności biorąc pod uwagę szczególne okoliczności niniejszej sprawy. Decyzja Komisja, aby w drodze wyjątku zbadać odnośne zmiany w okresie po OD – od lipca 2016 r. do marca 2017 r. (i po marcu 2017 r.) w kontekście przeprowadzanej przez nią oceny interesu Unii – była zatem uzasadniona i właściwa.

([1]) Oświadczenie przekazane przez Eurofer z dnia 2 maja 2017 r., s. 12. Stwierdzenie to odnosi się do faktu, że na etapie tymczasowym Komisja zdecydowała się kontynuować dochodzenie bez wprowadzania środków.

([2]) Wyrok z dnia 25 października 2011 r., *Transnational Company „Kazchrome” AO i ENRC Marketing AG przeciwko Radzie Unii Europejskiej*, sprawa T-192/08. EU:T:2011:619, pkt 221.

6.2. **Interes przemysłu Unii**

(420) Przemysł Unii jest zlokalizowany w kilkunastu państwach członkowskich (w Zjednoczonym Królestwie, we Francji, w Niemczech, Republice Czeskiej, Republice Słowackiej, we Włoszech, w Luksemburgu, Belgii, Polsce, Niderlandach, Austrii, Finlandii, Szwecji, Portugalii, na Węgrzech i w Hiszpanii) zatrudnia około 18 000 pracowników pracujących bezpośrednio przy wytwarzaniu produktu podobnego w różnych hutach stali producentów unijnych (zob. motyw (289)).

(421) W toku dochodzenia współpracowało siedemnastu producentów unijnych. Jeden włoski producent sprzeciwił się wszczęciu dochodzenia.

(422) Jak wykazano w motywie (387), cały przemysł Unii odczuł pogorszenie sytuacji, w szczególności od drugiej połowy 2015 r., i doświadczył negatywnych skutków przywozu towarów po cenach dumpingowych. W szczególności widoczny był znaczny niekorzystny wpływ na wskaźniki szkody związane z wynikami finansowymi producentów unijnych objętych próbą, takie jak rentowność.

(423) Ponadto oczekuje się, że wprowadzenie ostatecznych ceł antydumpingowych przywróci uczciwe warunki handlu na rynku Unii, co pozwoli przemysłowi Unii poprawić swoją sytuację. Pozwoliłoby to przemysłowi unijnemu na zwiększenie rentowności do poziomów uznawanych za niezbędne w tym kapitałochłonnym przemyśle. Przemysł Unii poniósł istotną szkodę spowodowaną przez przywóz towarów po cenach dumpingowych z Brazylii, Iranu, Rosji i Ukrainy.

(424) Po ujawnieniu treści dokumentu informacyjnego Komisja wysłała dodatkowe kwestionariusze dotyczące okresu po OD sześciu producentom unijnym objętym próbą. Otrzymano odpowiedzi na pytania zawarte w kwestionariuszu dotyczącym okresu po OD od wszystkich sześciu producentów unijnych, a skarżący został poinformowany, że służby Komisji złożą wizytę na miejscu, aby zweryfikować istotne dane.

(425) Dane z okresu po OD zgromadzone u sześciu producentów unijnych objętych próbą wykazały, że rentowność każdego z producentów unijnych była zróżnicowana. W ujęciu średnim w OD producenci unijni objęci próbą ponieśli straty w wysokości -7,8 %. W okresach po OD – od lipca do grudnia 2016 r. oraz od stycznia do marca 2017 r. – rentowność wynosiła odpowiednio 2 % i 8,6 %. Przedstawione wartości procentowe odpowiadają średniej ważonej rentowności przed opodatkowaniem wyliczonej dla wszystkich producentów unijnych objętych próbą na podstawie informacji zawartych w ich rachunkach zysków i strat, wyrażonej jako odsetek poziomu ich sprzedaży w Unii na rzecz niepowiązanych klientów.

(426) Komisja przypomina, że zgodnie z art. 6 ust. 1 rozporządzenia podstawowego wniosek dotyczący szkody wyciągnięto na podstawie zweryfikowanych danych z OD. Gromadzenie i weryfikację danych z okresu po OD przeprowadzono natomiast wyłącznie w ramach analizy interesu Unii. W tabeli w motywie (301) wykazano wysokie straty i ujemne przepływy pieniężne począwszy od 2013 r.

(427) Na podstawie dodatkowych otrzymanych informacji Komisja stwierdziła, że ogólna ocena zmian w zakresie zysków i kosztów w okresach po OD nie może złagodzić negatywnych tendencji stwierdzonych w odniesieniu do pozostałych wskaźników szkody ani zrekompensować czterech kolejnych okresów wysokich strat.

(428) Komisja stwierdziła zatem, że wprowadzenie ostatecznych ceł antydumpingowych leżałoby w interesie przemysłu Unii.

6.3. **Interes importerów**

(429) Jak stwierdzono w motywie (8), siedmiu importerów, którzy się zgłosili, to członkowie konsorcjum i przeciwnicy wprowadzenia środków w tym konkretnym dochodzeniu.

(430) Jeżeli chodzi o objętego próbą niepowiązanego importera, działalność związana z produktem objętym postępowaniem stanowiła 5–10 % ogólnego obrotu w okresie objętym dochodzeniem. Sprzeciwił się on ewentualnemu wprowadzeniu środków antydumpingowych, uznając, że skutkowałoby to dalszym spadkiem lub ustaniem przywozu produktu objętego postępowaniem.

(431) Jak przedstawiono w motywach (453) i (458), Komisja zauważyła, że w pierwszych miesiącach 2017 r. przywóz płaskich wyrobów ze stali walcowanych na gorąco z państw innych niż Brazylia, Iran, Rosja i Ukraina w pewnym zakresie zrównoważył wielkość przywozu z państw, których dotyczy postępowanie, jaką odnotowywano przed wszczęciem obecnego dochodzenia. Komisja stwierdziła zatem, że wprowadzenie środków nie wywarłoby znaczącego negatywnego wpływu na ceny w przypadku importerów, ale musieliby oni zmienić swoje źródła dostaw, co w ich przypadku pociągałoby za sobą dodatkowe koszty.

### 6.4. **Interes użytkowników**

#### 6.4.1. *Wprowadzenie*

(432) Płaskie wyroby ze stali walcowane na gorąco są produktem przemysłowym kupowanym przez użytkowników końcowych w różnych celach, m.in. w sektorze budowlanym (produkcja stalowych rur), przemyśle stoczniowym, w produkcji kontenerów gazowych, zbiorników ciśnieniowych czy rurociągów energetycznych.

(433) Użytkownicy konkurują ze zintegrowanymi pionowo przedsiębiorstwami powiązanymi przemysłu Unii na rynkach niższego szczebla produktu objętego postępowaniem. Produkt objęty postępowaniem/produkt podobny stanowi pozycję kosztów w przypadku różnych użytkowników i jest przez nich przetwarzany.

(434) Konsorcjum złożyło kilka oświadczeń na różnych etapach dochodzenia. Ponadto na ich wniosek przeprowadzono trzy przesłuchania.

(435) Posiadające siedzibę we Włoszech przedsiębiorstwo Marcegaglia Carbon Steel Spa (zwane dalej przedsiębiorstwem „Marcegaglia"), które przetwarza produkt objęty postępowaniem/produkt podobny i produkuje m.in. rury, przewody rurowe i inne produkty wysoko przetworzone ze stali oraz jest członkiem konsorcjum, przedstawiło odpowiedź na pytania zawarte w kwestionariuszu jako członek konsorcjum. W przypadku tego użytkownika, tak jak i w przypadku pozostałych użytkowników, produkt objęty postępowaniem/produkt podobny stanowi pozycję kosztów. Przedsiębiorstwo Marcegaglia samo zużywa 2,9–4,4 mln ton produktu objętego postępowaniem/produktu podobnego w ujęciu rocznym. Importuje ono 1,6 – 2,4 mln ton produktu zarówno z państw, których dotyczy postępowanie, jak i z innych państw trzecich. Przedsiębiorstwo to w pełni współpracowało w toku dochodzenia; przedstawiło odpowiedź na pytania zawarte w kwestionariuszu, następnie w jego siedzibie przeprowadzono wizytę na miejscu oraz przedłożyło ono wszystkie informacje, o które zwróciła się Komisja w toku dochodzenia.

(436) Ponadto użytkownicy niebędący członkami konsorcjum, w szczególności użytkownicy z państw bałtyckich i z Polski, przedstawili uwagi już po wszczęciu dochodzenia w tej sprawie, jak przedstawiono w motywie (17). Wyrazili sprzeciw wobec wszczęcia niniejszego dochodzenia. Co więcej, Łotewska Konfederacja Pracodawców i Łotewskie Stowarzyszenie Inżynierii Mechanicznej i Przemysłu Metalowego również przekazały uwagi, w których sprzeciwiły się wszczęciu postępowania. Chociaż podejmowano starania mające na celu dalszą współpracę z odnośnymi zainteresowanymi stronami w toku niniejszego dochodzenia, nawet po ujawnieniu treści dokumentu informacyjnego, nie otrzymano żadnych dodatkowych uwag.

(437) Po ujawnieniu treści dokumentu informacyjnego skarżący stwierdził, iż analizę interesu Unii zakłócił fakt, że skoncentrowano się w niej wyłącznie na niezintegrowanych użytkownikach, którzy polegają na wywozie i którzy korzystali (i nadal korzystają) z dostaw materiału do produkcji po cenach dumpingowych. Jednocześnie stwierdził, że Komisja nie uwzględniła interesów innych przedsiębiorstw będących użytkownikami – użytkowników związanych z producentami unijnymi i innych użytkowników, którzy z różnych powodów nie mogą polegać na przywozie. Stwierdził w związku z tym, że brak wprowadzenia środków spowodował niekorzystne skutki dla użytkowników związanych z producentami unijnymi, którzy muszą konkurować z użytkownikami polegającymi na przywozie towarów po cenach dumpingowych.

(438) Jak wspomniano w motywach (28) i (29), po ujawnieniu treści dokumentu informacyjnego Komisja kontynuowała poszukiwanie i weryfikowanie wszelkich informacji uznanych za konieczne do sformułowania ostatecznych ustaleń. W tym celu wysłała dodatkowe kwestionariusze dotyczące okresu po OD do 74 użytkowników (w tym członków konsorcjum, użytkowników związanych z producentami unijnymi i innych użytkowników, którzy z różnych powodów nie mogą polegać na przywozie) oraz do 12 stowarzyszeń użytkowników.

(439) Komisja otrzymała odpowiedzi na pytania zawarte w kwestionariuszu dotyczącym okresu po OD od 25 użytkowników/centrów usług:

— 11 członków konsorcjum ([1]), tj. członkowie reprezentujący 33 % wszystkich członków konsorcjum, odpowiedziało na pytania zawarte w kwestionariuszu dotyczącym okresu po OD Opowiedzieli się oni przeciwko wprowadzeniu środków.

— Trzech użytkowników związanych z producentami eksportującymi odpowiedziało na pytania zawarte w kwestionariuszu. Opowiedzieli się oni przeciwko wprowadzeniu środków.

— Dziewięciu użytkowników związanych z producentami unijnymi wypełniło kwestionariusz dotyczący okresu po OD. Opowiedzieli się oni za wprowadzeniem środków.

— Dwóch użytkowników niezwiązanych z producentami unijnymi wypełniło kwestionariusz dotyczący okresu po OD. Opowiedzieli się oni za wprowadzeniem środków.

Spośród 25 odpowiedzi na pytania zawarte w kwestionariuszu dotyczącym okresu po OD 14 zostało w pełni udzielonych przez użytkowników.

(440) Ponadto dwa spośród 12 stowarzyszeń użytkowników przekazało dodatkowe informacje.

(441) W tym względzie skarżący stwierdził, że Komisja powinna była dojść do wniosku, biorąc pod uwagę niski poziom współpracy, że nie miał miejsca żaden wpływ na użytkowników z następujących powodów: na wstępny kwestionariusz odpowiedziało bardzo niewielu użytkowników, poziom odpowiedzi udzielonych przez użytkowników na dużą liczbę kwestionariuszy dotyczących okresu po OD był niski, w tym niski był odsetek odpowiedzi udzielonych przez członków konsorcjum, a ponadto opinie większości użytkowników, którzy dostarczyli dane finansowe i którzy poparli wprowadzenie ceł, zostały w znacznym stopniu zignorowane.

(442) Komisja po pierwsze przypomniała, że przeprowadziła dochodzenie w przedmiocie interesu Unii w sposób całkowicie zgodny z art. 21 rozporządzenia podstawowego:

W chwili ujawnienia treści dokumentu informacyjnego (zob. motyw (22)), 4 kwietnia 2017 r.), Komisja przyznała, że poziom współpracy ze strony użytkowników w zakresie wstępnego kwestionariusza był niski. Zaprosiła strony do przedstawienia opinii w sprawie faktów i ustaleń zgromadzonych do tego czasu na etapie tymczasowym. Jednocześnie zauważyła również, że dowody w postaci dokumentu uzyskane z jednego źródła były niezgodne z dowodami uzyskanymi z innych źródeł, obejmującymi sprzeczne oświadczenia przemysłu Unii i konsorcjum w odniesieniu do marży rentowności i możliwości przeniesienia wzrostu cen. W tym względzie Komisja ustaliła, jakie dodatkowe procedury były konieczne w celu zgromadzenia odpowiednich dowodów. Było to zgodne z art. 21 ust. 1 (zdanie drugie) i z art. 21 ust. 2 rozporządzenia podstawowego, zgodnie z którym ustalenia na podstawie tego artykułu dokonuje się wyłącznie w przypadku, gdy wszystkim stronom umożliwiono wyrażenie poglądów. Ponadto art. 21 ust. 5 rozporządzenia podstawowego stanowi, że Komisja musi zbadać odpowiednio przekazane informacje po zakończeniu etapu tymczasowego.

(443) Komisji nie przekonał również argument skarżącego, że poziom odpowiedzi udzielonych przez użytkowników na pytania z kwestionariuszy dotyczących okresu po OD był zbyt niski, aby móc na ich podstawie wyciągnąć znaczące wnioski. Komisja otrzymała 14 pełnych odpowiedzi na pytania zawarte w kwestionariuszu dotyczącym okresu po OD udzielonych przez użytkowników (zob. tabela w motywie (498)). Odpowiedzi te obejmowały jednego znaczącego użytkownika (przedsiębiorstwo Marcegaglia), jak wyjaśniono w motywie (435), który sam zużył 8,5–13 % całkowitej unijnej produkcji płaskich wyrobów ze stali walcowanych na gorąco. Ponadto odpowiedź dotycząca okresu po OD, udzielona przez ESTA, jest reprezentatywna dla co najmniej ponad 100 producentów stalowych rur z całej Unii ([2]). Przedstawiona przezeń informacja dotycząca rentowności całego sektora rur potwierdziła dowody uzyskane od użytkowników, którzy w pełni współpracowali, wypełniając kwestionariusze dotyczące okresu po OD. Komisja uznała zatem, że 25 odpowiedzi (spośród których 14 stanowiło odpowiedzi na pytania zawarte w kwestionariuszu dotyczącym okresu po OD udzielone przez użytkowników) można uznać za reprezentatywne, aby wyciągnąć na ich podstawie wnioski dotyczące całego rynku producentów stalowych rur, zachowując pełną zgodność z art. 21 ust. 5 rozporządzenia podstawowego:

([1]) Chociaż do wszystkich członków konsorcjum zwrócono się o wypełnienie kwestionariuszy dotyczących okresu po OD, prawnik reprezentujący konsorcjum wspomniał, że niektórzy z nich nie dysponowali odpowiednią strukturą organizacyjną, by dostarczyć żądane informacje dotyczące okresu po OD, natomiast inni mieli dużo obowiązków podczas zamykania roku obrotowego, co zbiegło się z dniami ustawowo wolnymi od pracy i krótkim terminem wyznaczonym na wypełnienie kwestionariusza.

([2]) Komitet ESTA sam odpowiedział służbom Komisji dnia 10 maja 2017 r., że „reprezentuje ponad 100 producentów stalowych rur w 17 państwach UE i obejmuje ponad 90 % produkcji UE. Różnorodność tych producentów ... może obejmować międzynarodowe grupy lub MŚP posiadające tylko jeden zakład produkcyjny w jednym państwie, które mogą również być spółkami zależnymi głównych producentów stali lub przedsiębiorstwami rodzinnymi…”.

(444) Ponadto Komisja odrzuciła twierdzenie skarżącego, że zignorowała opinie użytkowników, którzy opowiedzieli się za wprowadzeniem środków. Ich punkt widzenia został wyraźnie zaznaczony w motywie (439) i w tabeli zawartej w motywie (498). Komisja zdawała sobie jednak również sprawę, że większość z nich należała do zintegrowanych pionowo unijnych producentów stali wytwarzających płaskie wyroby ze stali walcowane na gorąco. Zgłosili się oni dopiero po przeprowadzeniu uzgodnionego działania, którego przykładem było przedstawienie standardowych stwierdzeń na rzecz wprowadzenia środków bez podania jakichkolwiek szczególnych informacji na temat ich konkretnej sytuacji. Ponieważ co do zasady powtarzali oni ogólne opinie przemysłu Unii, Komisja oceniła, że nie wnieśli żadnego nowego elementu, który mógłby doprowadzić do zmiany oceny istotnych interesów rozpatrywanych w niniejszej sprawie.

(445) Kolejne podsekcje zawierają zatem ocenę wszystkich informacji uzyskanych w toku niniejszego dochodzenia i ustalenia Komisji, których dokonano po uwzględnieniu wszystkich uwag otrzymanych od zainteresowanych stron.

6.4.2. *Argumenty użytkowników*

(446) Konsorcjum argumentowało, że wprowadzenie środków wymierzonych przeciwko przywozowi z państw, których dotyczy postępowanie, oprócz środków wymierzonych przeciwko przywozowi z Chin, doprowadziłoby do sytuacji pozbawienia użytkowników dostępu do niezawodnych dostaw na rynku unijnym, zwłaszcza wysokiej jakości zwojów używanych do ponownego walcowania. W trakcie przesłuchań użytkownicy będący członkami konsorcjum stwierdzili również, że przemysł Unii nie zawsze dostarcza niektóre, bardziej wyspecjalizowane rodzaje produktu (takie jak rodzaje produktu wykorzystywane w sektorze motoryzacyjnym). Stwierdzili również, że producentom unijnym dużo czasu zajmuje dostarczanie produktów i że w przeciwieństwie do producentów unijnych przedsiębiorstwa handlowe w Unii również magazynują różne rodzaje produktu i planują niewielkie dostawy dla wygody użytkowników.

(447) Konsorcjum zwróciło uwagę, że 88 % całkowitej produkcji unijnej wytwarza tylko 16 przedsiębiorstw należących do ośmiu wielkich grup kapitałowych oraz że największa część produkcji wykorzystywana jest na rynku sprzedaży wewnętrznej. W związku ze swoim stosunkowo wysokim udziałem w rynku, producenci unijni mogli więc wywierać silną presję zarówno na rynek produktu objętego postępowaniem, jak i na rynek niższego szczebla. Poszczególni członkowie konsorcjum również potwierdzili te oświadczenia w trakcie przesłuchań.

(448) Konsorcjum stwierdziło również, że „wprowadzenie ceł antydumpingowych wobec państw, których dotyczy postępowanie, sprawiłoby, że niepowiązany unijny przemysł przetwórczy stałby się niezwykle podatny na konkurencję ze strony konkurentów mających swoje siedziby w państwach trzecich, którzy mogliby sprzedawać na rynkach UE płaskie wyroby ze stali walcowane na gorąco niepodlegające środkom antydumpingowym". Konsorcjum argumentowało również, że unijni producenci stali osiągali lepsze wyniki w drugiej połowie 2016 r. (okres po OD) z uwagi na istotny wzrost cen na rynku Unii.

(449) W dniu 18 lipca 2016 r. Łotewskie Stowarzyszenie Inżynierii Mechanicznej i Przemysłu Metalowego stwierdziło, że „[…] zastosowanie jakichkolwiek środków wobec przywozu tego wyrobu oraz konieczność znalezienia innych dostawców istotnie zwiększy koszty produkcji oraz wpłynie na osłabienie konkurencyjności łotewskich produktów o wartości dodanej na wszystkich rynkach w perspektywie krótko- do średnioterminowej". Konsorcjum rozumiane jako całość i jego poszczególni członkowie zgłosili podobne uwagi, stwierdzając, że zastosowanie jakichkolwiek środków doprowadziłoby do wzrostu kosztów dla użytkowników.

6.4.3. *Analiza argumentów przedstawionych przez użytkowników*

6.4.3.1. Niedobory dostaw

(450) Odnosząc się do przedstawionych argumentów wskazujących, że wprowadzenie środków doprowadziłoby do niedoboru dostaw produktu objętego postępowaniem, Komisja stwierdziła w pierwszej kolejności, że celem ceł antydumpingowych nie jest zamknięcie rynku Unii na jakikolwiek przywóz, ale przywrócenie uczciwej wymiany handlowej poprzez wyeliminowanie skutków dumpingu wyrządzającego szkodę. Dlatego też nie powinno się oczekiwać zakończenia przywozu z Brazylii, Iranu, Rosji i Ukrainy – przywóz ten będzie kontynuowany, ale po uczciwych cenach.

(451) Jednocześnie nie można wykluczyć, że zastosowanie środków wobec Brazylii, Iranu, Rosji i Ukrainy może w praktyce mieć działanie odstraszające w tych państwach.

(452) W tym względzie Komisja stwierdziła, że użytkownicy nie są uzależnieni wyłącznie od przywozu z Brazylii, Iranu, Rosji i Ukrainy, ponieważ kupowali również produkt objęty postępowaniem od producentów unijnych, a także od producentów z państw trzecich, takich jak Turcja, Korea Południowa i Indie.

(453) W rezultacie użytkownicy mogliby potencjalnie przestawić się na przywóz z innych państw trzecich. W tym kontekście Komisja odnotowała względny wzrost poziomu przywozu z innych państw trzecich w 2016 r., takich jak Turcja, Indie i Korea Południowa. W ujęciu bezwzględnym poziom wywozu z tych państw kształtował się na poziomie około 2,25 mln ton w 2016 r.

(454) Ponadto Komisja stwierdziła w toku dochodzenia, że przemysł Unii dysponuje wolnymi mocami produkcyjnymi, zgodnie z informacjami przedstawionymi w tabeli w motywie (278). Ponadto skarżący stwierdził, że istotną część (około 7 mln ton) istniejących wolnych mocy produkcyjnych można byłoby uruchomić w krótkim terminie, o ile warunki rynkowe zapewniałyby taką możliwość. Skarżący odniósł się konkretnie do możliwości ponownego otwarcia trzech zakładów produkcyjnych w Zjednoczonym Królestwie, Hiszpanii i Niemczech. Komisja niniejszym potwierdza, że wspomniane zakłady produkcyjne faktycznie istnieją i mogą zostać potencjalnie ponownie otwarte.

(455) Po ujawnieniu treści dokumentu informacyjnego Komisja otrzymała od szeregu zainteresowanych stron uwagi dotyczące swoich ustaleń w zakresie potencjalnego niedoboru dostaw.

(456) Dwóch rosyjskich producentów eksportujących (grupa MMK/grupa Severstal) stwierdziło, że środki miałyby efekt odstraszający/skutek ograniczający przywóz i jako takie zagrażałyby stabilności dostaw płaskich wyrobów ze stali walcowanych na gorąco nie tylko do ich spółek zależnych, ale również do niezależnych użytkowników z całej Unii.

(457) Skarżący stwierdził natomiast, że przywóz płaskich wyrobów ze stali walcowanych na gorąco z pięciu państw, których dotyczy postępowanie, który w 2016 r. kształtował się na poziomie około 421 000 ton miesięcznie, mógłby zostać z nadwyżką zrekompensowany przywozem z Turcji, Indii, Korei Południowej i Egiptu, który w pierwszych trzech miesiącach 2017 r. kształtował się na poziomie 450 000 ton. Z kolei konsorcjum stwierdziło, że użytkownicy nie mogą mieć gwarancji, że przywóz z tych państw stanowiłby niezawodne i stabilne alternatywne źródło dostaw, biorąc pod uwagę m.in. wysoki popyt na krajową stal w Turcji i Indiach. Ponadto konsorcjum stwierdziło, że po nałożeniu tymczasowych ceł antydumpingowych na Chiny w październiku 2016 r. przywóz płaskich wyrobów ze stali walcowanych na gorąco z Chin zmniejszył się o 98 % w porównaniu z okresem od października 2016 r. do stycznia 2017 r. i od października 2015 r. do stycznia 2016 r.

(458) Jak wspomniano w motywie (452), Komisja stwierdziła, że użytkownicy nie są uzależnieni wyłącznie od przywozu z Brazylii, Iranu, Rosji i Ukrainy, ponieważ w okresie objętym dochodzeniem kupowali również płaskie wyroby ze stali walcowane na gorąco od producentów unijnych, a także od producentów z innych państw trzecich. W związku z tym z dostępnych danych Eurostatu wynika, że przywóz płaskich wyrobów ze stali walcowanych na gorąco z państw innych niż Brazylia, Iran, Rosja i Ukraina był w pierwszych miesiącach 2017 r. wystarczający, aby zrównoważyć wielkość przywozu z państw, których dotyczy postępowanie, jaką odnotowywano przed wszczęciem przedmiotowego dochodzenia. Wśród najważniejszych innych źródeł przywozu z państw trzecich w pierwszych miesiącach 2017 r. należy wymienić państwa takie jak Egipt, Indie, Korea Południowa i Turcja. Niemniej jednak wielkości przywozu z państw innych niż Brazylia, Iran, Rosja i Ukraina nie są wystarczające do pełnego zrównoważenia niedoboru powstałego po zmniejszeniu przywozu z Brazylii, Iranu, Rosji, Ukrainy i Chin.

*Tabela 22*

**Porównanie wielkości przywozu**

| Państwa | Łączny przywóz w OD | Średni miesięczny poziom przywozu w OD | Łączny przywóz w pierwszych 3 miesiącach 2017 r. | Średni miesięczny poziom przywozu w pierwszych 3 miesiącach 2017 r. | Różnica między średnim miesięcznym poziomem przywozu |
|---|---|---|---|---|---|
| Cztery państwa: (Brazylia, Iran, Rosja i Ukraina) | 4 266 881 (zob. motyw 262) | 355 573 | 386 485 | 128 828 | – 226 745 |
| Chiny | 1 578 848 (zob. motyw 343) | 131 571 | 5 364 | 1 788 | – 129 783 |

| Państwa | Łączny przywóz w OD | Średni miesięczny poziom przywozu w OD | Łączny przywóz w pierwszych 3 miesiącach 2017 r. | Średni miesięczny poziom przywozu w pierwszych 3 miesiącach 2017 r. | Różnica między średnim miesięcznym poziomem przywozu |
|---|---|---|---|---|---|
| Inne państwa trzecie (Egipt, Indie, Korea Południowa, Turcja itd.) | 2 057 998 (zob. motyw (353)) | 171 499 | 1 463 824 | 487 941 | + 316 442 |
| Łączny przywóz | 7 903 727 | 658 643 | 1 855 673 | 618 557 | – 40 086 |

*Źródło:* Eurostat

(459) Z informacji przedstawionych w powyższej tabeli można wywnioskować – po porównaniu wielkości przywozu w OD z wielkością przywozu w pierwszym kwartale 2017 r. – że łączna średnia wielkość przywozu zmniejszyła się o około 40 000 ton miesięcznie (480 000 ton rocznie). W związku z tym w omawianych okresach wielkość przywozu z innych państw trzecich w znacznym stopniu pokrywała zapotrzebowanie na produkt objęty postępowaniem, ale nie była wystarczająca, aby w pełni zrekompensować spadek wielkości przywozu z czterech państw, których dotyczy postępowanie, i z Chin.

(460) W poniższej tabeli przedstawiono informacje dotyczące faktycznej produkcji w niektórych dużych innych państwach trzecich (Egipt, Indie, Korea Południowa i Turcja).

*Tabela 23*

**Faktyczna produkcja produktu podobnego w państwach trzecich (w tysiącach ton)**

| Państwo | Moce produkcyjne w zakresie stali surowej w 2014 r. [1] | Produkcja stali surowej w 2014 r. [2] | Produkcja stali surowej w 2015 r. [2] | Teoretyczna nadwyżka mocy produkcyjnych w 2014 r. | Faktyczna produkcja płaskich wyrobów ze stali walcowanych na gorąco w 2014 r. | Faktyczna produkcja płaskich wyrobów ze stali walcowanych na gorąco w 2015 r. |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Egipt | 11 200 | 6 485 | 5 506 | 4 715 | 849 | 689 |
| Indie | 108 000 | 87 292 | 89 026 | 20 708 | 40 956 | 48 100 [3] |
| Korea Południowa | 85 900 | 71 543 | 69 670 | 14 357 | 48 587 | 47 489 |
| Turcja | 49 400 | 34 035 | 31 517 | 17 883 | Nie dotyczy [4] | Nie dotyczy [4] |

[1] *Źródło danych dotyczących mocy produkcyjnych*: OECD (OECD, DSTI/SU/SC(2016)6/Final, 5 września 2016 r., Dyrekcja ds. Nauki, Technologii i Innowacji, „Updated steelmaking capacity figures and a proposed framework for enhancing capacity monitoring activity", załącznik, s. 7 i nast).

[2] *Źródło danych dotyczących produkcji*: Światowe Stowarzyszenie Producentów Stali, Steel Statistical Yearbook 2016 (Światowe Stowarzyszenie Producentów Stali, Steel Statistical Yearbook 2016, tabela 1 na s. 1 i 2 oraz tabela 13 na s. 35, http://www.worldsteel.org/statistics/statistics-archive/yearbook-archive.html)

[3] Dane szacunkowe

[4] Brak danych

(461) Z przedstawionych powyżej najnowszych danych z lat 2014/2015 dotyczących produktu podobnego wynika, że wymienione państwa trzecie posiadają moce produkcyjne pozwalające im wytwarzać produkt podobny i dysponują ponadto pewną nadwyżką mocy produkcyjnych, którą mogą przeznaczyć na produkcję stali surowej. Popyt na stal krajową w Indiach utrzymuje się jednak na wysokim poziomie [1], a w Turcji popyt na stal krajową prawdopodobnie wzrośnie w najbliższym czasie [2]. Wzrost popytu na stal w Korei Południowej [3] zbiegł się w czasie z gwałtownym wzrostem produkcji budowlanej w ostatnich kilku latach, jakkolwiek najnowsze wskaźniki zdają się świadczyć o tym, że tempo prac budowlanych w Korei Południowej może obecnie ulegać spowolnieniu. Ponadto w sektorze produkcji stali w Egipcie [4] można obecnie zaobserwować spowolnienie koniunktury gospodarczej, co wynika po części z niedoboru dostaw gazu ziemnego i podjętej przez władze egipskie decyzji o wycofaniu dotacji na gaz ziemny dla przemysłu stalowego.

[1] Stany Zjednoczone Ameryki, Administracja Handlu Międzynarodowego, Global Steel Trade Monitor, luty 2017 r., Steel Exports Report India, http://www.trade.gov/steel/countries/pdfs/2017/q1/exports-india.pdf.

[2] OECD, DSTI/SC(2017)1/Final, Komitet Stali OECD, 24 marca 2017 r., Steel Market Developments - Q2 2017, analiza na s. 6 i na s. 9, http://www.oecd.org/industry/ind/steel-market-developments-2017Q2.pdf.

[3] OECD, DSTI/SC(2017)1/Final, Komitet Stali OECD, 24 marca 2017 r., Steel Market Developments - Q2 2017, analiza na s. 7, http://www.oecd.org/industry/ind/steel-market-developments-2017Q2.pdf.

[4] OECD, DSTI/SC(2017)1/Final, Komitet Stali OECD, 24 marca 2017 r., Steel Market Developments - Q2 2017, analiza na s. 10, http://www.oecd.org/industry/ind/steel-market-developments-2017Q2.pdf Zob. również OECD, DSTI/SU/SC(2016)6/Final, 5 września 2016 r., Directorate for Science, Technology and Innovation for the decision to remove natural gas subsidy, s. 19.

(462) Komisja zwróciła również uwagę na fakt, że w opinii przedstawicieli przemysłu Unii wolne moce produkcyjne można byłoby uruchomić bezzwłocznie z chwilą przywrócenia uczciwej konkurencji na rynku. Zgodnie z niektórymi szacunkami sporządzonymi przez zainteresowanych producentów unijnych ponowne otwarcie trzech zakładów produkcyjnych w Zjednoczonym Królestwie, Hiszpanii i Niemczech zajęłoby od 2 tygodni do maksymalnie 6 miesięcy. Uzyskaną w ten sposób dodatkową produkcję można byłoby uzupełniać przywozem z innych państw trzecich.

(463) Dlatego też Komisja odrzuciła postulat, zgodnie z którym wprowadzenie środków doprowadziłoby do niedoborów dostaw produktu objętego postępowaniem/produktu podobnego na rynek Unii. Komisja stwierdziła jednak również, że wprowadzenie ceł antydumpingowych najprawdopodobniej doprowadzi do większego uzależnienia użytkowników od przemysłu Unii (zob. sekcja 6.4.3.2).

6.4.3.2. Pozycja negocjacyjna unijnych producentów stali

(464) Jak przedstawiono w tabeli zamieszczonej w motywie (282), udział przemysłu Unii w rynku wyrażony jako poziom konsumpcji w Unii kształtował się na poziomie 76,7 % w OD. Oznacza to, że łączny przywóz do Unii zaspokajał 23,3 % konsumpcji w Unii w OD. Ponadto 70 % całkowitego przywozu do Unii w OD pochodziło z państw, których dotyczy postępowanie (Brazylia, Iran, Rosja i Ukraina), a także z Chin, których przywóz podlega cłom antydumpingowym obowiązującym od dnia 7 października 2016 r. ([1]).

(465) Tym samym w przypadku nałożenia ceł antydumpingowych na przywóz z Brazylii, Iranu, Rosji i Ukrainy, ponad 70 % łącznego przywozu (uwzględniając przywóz z Chin, wobec którego wprowadzono już stosowne środki) w OD byłoby objęte środkami, pomimo rozpoczęcia przywozu do Unii przez państwa trzecie inne niż Brazylia, Iran, Rosja i Ukraina po okresie dochodzenia, jak przedstawiono w motywie (457). Niemniej jednak objęcie 70 % łącznego przywozu w OD środkami przyczyniłoby się do istotnego wzmocnienia pozycji unijnych producentów stali na unijnym rynku płaskich wyrobów ze stali walcowanych na gorąco.

(466) Komisja stwierdziła, że przemysł Unii składa się nie tylko z pojedynczych producentów, ale również z grup powiązanych producentów w różnych państwach Unii, które zaopatrują już użytkowników w duże ilości produktu podobnego (jak wspomniano w motywie (464) powyżej, łączny udział przemysłu Unii w unijnym wolnym rynku kształtuje się na poziomie 76,7 %). Największa grupa unijnych producentów stali odpowiada za ponad jedną trzecią całkowitej unijnej produkcji płaskich wyrobów ze stali walcowanych na gorąco, natomiast trzy największe grupy producentów łącznie odpowiadają za ponad dwie trzecie unijnej produkcji płaskich wyrobów ze stali walcowanych na gorąco. Komisja ustaliła również, że około 60 % łącznej produkcji producentów unijnych było przeznaczone na użytek własny.

(467) Po ujawnieniu treści dokumentu informacyjnego skarżący zakwestionował twierdzenia Komisji dotyczące wzmocnienia pozycji negocjacyjnej unijnych producentów stali, argumentując, że twierdzenia te były niezgodne z podstawowymi zasadami ekonomii. W opinii skarżącego wśród znacznej części unijnych grup producentów stali dochodziło w przeszłości i nadal dochodziłoby w przyszłości do dużej konkurencji, a ceny w dalszym ciągu utrzymywałyby się na konkurencyjnym poziomie. Ponadto na poparcie swoich argumentów w tym zakresie skarżący przedstawił model ekonomiczny, na podstawie którego stwierdził, że „liczba dostawców unijnych i dostawców z państw trzecich jest uznawana za wystarczającą, aby rozwiać obawy związane z faktem, że struktura rynku mogłaby doprowadzić do jakiegokolwiek istotnego nasilenia zjawiska ustalania cen, w szczególności biorąc pod uwagę stałą dostępność pozostałych dostaw po cenach niedumpingowych od dostawców usiłujących sprostać umiarkowanym marginesom szkody, co potwierdza wyniki uzyskane po zastosowaniu ilościowego modelu służącego oszacowaniu wpływu związanego z ilością i ceną przywozu ([2]).". Wspomniany model ekonomiczny zaprezentowano również podczas przesłuchania zorganizowanego w dniu 8 czerwca 2017 r.

(468) Jednak dwóch rosyjskich producentów eksportujących (grupa MMK/grupa Severstal) wskazało na oligopolistyczną strukturę rynku Unii, która w połączeniu ze środkami antydumpingowymi mogłaby sprzyjać ustanowieniu przez kilka pozostałych grup dostawców cen, których wysokość przekraczałaby poziom cen konkurencyjnych.

(469) Odnosząc się do argumentów przedstawionych przez skarżącego, Komisja stwierdziła, że:

— we wspomnianym powyżej modelu ekonomicznym nie dokonano odpowiedniego rozróżnienia między przywozem z państw trzecich a przywozem z Chin. Stanowi to wadę tego modelu, ponieważ zgromadzone dane statystyczne wskazują, że począwszy od czwartego kwartału 2016 r. doszło do wstrzymania przywozu z Chin na rynek Unii;

([1]) Rozporządzenie wykonawcze Komisji (UE) 2016/1778 z dnia 6 października 2016 r. nakładające tymczasowe cło antydumpingowe na przywóz niektórych wyrobów płaskich walcowanych na gorąco, z żeliwa, stali niestopowej i pozostałej stali stopowej, pochodzących z Chińskiej Republiki Ludowej (Dz.U. L 272 z 7.10.2016).

([2]) Oświadczenie złożone przez Eurofer, Analiza ekonomiczna wpływu środków antydumpingowych zawarta w piśmie AD 635 dotyczącym wybranego przywozu płaskich wyrobów ze stali walcowanych na gorąco na wysoko przetworzone produkty w UE, nieopatrzone datą, przesłane służbom Komisji w dniu 31 maja 2017 r., s. 1.

— w modelu ekonomicznym przedstawionym przez Eurofer nie uwzględniono żadnych informacji dotyczących mocy produkcyjnych dostępnych w innych państwach trzecich (poza państwami, których dotyczy przedmiotowe postępowanie, i Chinami) ([1]). Z technicznego punktu widzenia oznacza to brak możliwości potwierdzenia prawidłowości obliczeń, na podstawie których stwierdzono, że elastyczność podaży wynosi 10, w odniesieniu do dostatecznie dużego przedziału funkcji podaży;

— w modelu ekonomiczny przyjęto, że marginesy dumpingu i szkody kształtują się na poziomie od 11,4 % do 22,8 %, podczas gdy najwyższa wartość tych marginesów obliczona w ramach przedmiotowego dochodzenia jest wyższa i wynosi 33 % (zob. motyw (583));

— w toku dochodzenia stwierdzono, że w niektórych przypadkach producenci unijni nie zrealizowali dostaw na rzecz użytkowników w odpowiednim terminie. Dlatego też ustalenie krajowej elastyczności podaży na poziomie 10 w modelu ekonomicznym należy uznać za wzbudzające wątpliwości, ponieważ wartość ta została prawdopodobnie przeszacowana;

— nawet przy założeniu, że główny wniosek analizy ekonomicznej był prawidłowy i że stawki celne *ad valorem* wywarłyby wyłącznie ograniczony wpływ na poziom cen i nieco bardziej widoczny wpływ na wielkość przywozu, nie zmienia to faktu, że rentowność producentów unijnych w okresie od stycznia do marca po OD wzrosła z poziomu straty w wysokości 7,8 % do poziomu zysku w wysokości 8,6 % (styczeń–marzec 2017 r.), natomiast rentowność producentów stalowych rur wykonanych z płaskich wyrobów ze stali walcowanych na gorąco kształtowała się w tym samym okresie na poziomie zaledwie 0,4 %.

(470) Po dokonaniu ostatecznego ujawnienia skarżący stwierdził, że ustalenia Komisji dotyczące pozycji negocjacyjnej były niezgodne z podstawowymi zasadami ekonomii.

— Po pierwsze, nie powołano się w nich na indeks Herfindahla-Hirschmanna, który stanowi standardowe narzędzie pomiaru koncentracji na rynku i władzy rynkowej. Ponadto skarżący stwierdził, że fakt, iż na rynku prowadzi działalność ośmiu dużych graczy oraz występują na nim wolne moce produkcyjne, świadczy o tym, że rynek ten jest rynkiem konkurencyjnym.

— Po drugie, Komisja nie powinna była opierać się na argumentach Severstalu i MMK dotyczących oligopoli i cen w wysokości przekraczającej poziom cen konkurencyjnych skoro argumenty te były sprzeczne z danymi, a na ich poparcie nie przedstawiono żadnych dowodów. Te niepotwierdzone argumenty zostały przywołane wyłącznie w celu uwiarygodnienia przyjętych z góry założeń.

(471) Komisja odrzuciła te argumenty jako bezpodstawne.

— Po pierwsze, jeżeli chodzi o kwestie związane z koncentracją na rynku i pozycją negocjacyjną unijnego przemysłu stalowego, Komisja odnosiła się do dalszej potencjalnej konsolidacji na rynku Unii: ThyssenKrupp ogłosił zamiar zbycia swoich przedsiębiorstw branży stalowej w Europie – wśród rozwiązań omawianych na forum publicznym wspomina się o możliwości połączenia z Tata Steel lub innym konkurentem. Ponadto poprzedni konkurent, tj. spółka Ilva, która dysponowała ogromną zdolnością produkcyjną, został przejęty głównie przez ArcelorMittal, co dodatkowo wzmocniło pozycję negocjacyjną kupujących. W tym względzie, pomimo zmniejszenia poziomu produkcji przez spółkę Ilva w okresie badanym, jak wspomniano w motywie (365), Komisja została poinformowana, że nabywcy zobowiązali się do rozpoczęcia produkcji 6,5 mln ton stali w 2018 r. i 9,5 mln ton wyrobów płaskich. Komisja dysponowała więc podstawami faktycznymi, aby oczekiwać dalszego wzmacniania pozycji negocjacyjnej największego producenta unijnego na rynku Unii.

— Po drugie, Komisja zdecydowanie odrzuciła zarzut dotyczący tego, że odrzuciła ten model ekonomiczny. Komisja wyraźnie powołała się na ten model w motywie (467) i przedstawiła swoje uwagi na jego temat w motywie (469). Ponadto, odnosząc się do oświadczenia przekazanego przez grupę MMK/grupę Severstal, Komisja stwierdziła, że jest zobowiązana do brania pod uwagę wszystkich przedkładanych jej dowodów. Nie musi to jednak oznaczać, że zgadza się z wynikami ocen przedstawionymi w tych oświadczeniach.

(472) Skarżący twierdził również, że Komisja niesłusznie odrzuciła niezależny model ekonomiczny z uwagi na domniemane niedociągnięcia w przeprowadzonej w jego ramach analizie.

— Po pierwsze, krytyczne uwagi ze strony Komisji, że w modelu ekonomicznym nie dokonano rozróżnienia między przywozem z państw trzecich a przywozem z Chin oraz że nie uwzględniono w nim szczegółowych danych dotyczących mocy produkcyjnych w państwach trzecich były nieuzasadnione, ponieważ w drugiej, zmienionej wersji sprawozdania z dnia 15 czerwca skorygowano wszystkie te uchybienia.

— Po drugie, odrzucenie modelu ekonomicznego z uwagi na fakt, że marginesy dumpingu i szkody obliczone przez Komisję były nieznacznie wyższe niż marginesy zastosowane w modelu ekonomicznym należy uznać za skrajnie niesprawiedliwe, ponieważ skarżący nie dysponował tymi danymi w momencie zlecania sporządzenia modelu.

([1]) Komisja przedstawiła pewne dane liczbowe w niniejszym rozporządzeniu. Zob. motyw (460);

— Po trzecie, Komisja zignorowała fakt, że poprawa rentowności producentów unijnych wynika głównie ze wzrostu poziomu sprzedaży, a tym samym z lepszego wykorzystania mocy produkcyjnych, co skutkuje obniżeniem kosztów jednostkowych, a nie ze zwiększenia cen.

— Po czwarte, Komisja nie przedstawiła żadnych dowodów na potwierdzenie tezy o tym, że ustalenie wartości krajowej elastyczności podaży na poziomie 10 należy uznać za wzbudzające wątpliwości.

(473) Komisja przyjęła pierwsze dwa argumenty skarżącego.

— Po pierwsze, Komisja faktycznie otrzymała dwie wersje sprawozdania – jedną podczas przesłuchania z dnia 8 czerwca 2017 r., a drugą za pośrednictwem wiadomości e-mail przesłanej w dniu 15 czerwca 2017 r. Ponieważ w wiadomości e-mail z dnia 15 czerwca 2017 r. skarżący nie wskazał jednoznacznie, że przesłana wersja różni się od wcześniejszej wersji sprawozdania, w dokumencie zawierającym ujawnienie ogólnych ustaleń Komisja faktycznie odniosła się wyłącznie do pierwszej wersji sprawozdania. Komisja zorientowała się jednak, że dane, z powodu braku których poddała sprawozdanie krytyce, zostały uwzględnione w jego drugiej wersji, i w związku z tym wycofała się z krytyki sprawozdania z tego tytułu.

— Po drugie, Komisja potwierdziła, że skarżący nie dysponował danymi dotyczącymi wysokości marginesu dumpingu i szkody w chwili zlecania sporządzenia modelu ekonomicznego. W tym względzie Komisja przyjmuje, że fakt ten nie może przemawiać na niekorzyść tego badania. Nie zmienia to jednak faktu, że dane liczbowe przedstawione w motywie (469) są bardziej precyzyjne niż dane przedstawione w badaniu.

(474) Komisja odrzuciła natomiast pozostałe dwie uwagi merytoryczne przedstawione w odpowiedzi na krytykę badania.

— Poprawa rentowności przemysłu Unii po okresie objętym dochodzeniem może wynikać z podwyższenia ceny, obniżenia kosztów lub z łącznego oddziaływania obydwu tych czynników. Jak wspomniano w motywie (494), po okresie objętym dochodzeniem ceny wzrosły o ponad 30 %. Jednocześnie zaobserwowano również wzrost kosztów surowców, ale skala tego wzrostu była mniejsza i cechował się on większym poziomem zmienności. Ponadto Komisja porównała wartość wskaźnika wykorzystania mocy produkcyjnych przez przemysł Unii w OD (74 %) z wartością wskaźnika wykorzystania mocy produkcyjnych w pierwszym kwartale 2017 r. (76 %). Zaobserwowana różnica wynosząca 2 punkty procentowe najprawdopodobniej nie przełożyła się na istotne obniżenie kosztów jednostkowych będących głównym czynnikiem istotnym w kontekście poprawy rentowności. Na podstawie tych obliczeń można bezpiecznie przyjąć, że przypadki wzrostu cen w istotnym stopniu przyczyniły się do poprawy rentowności przemysłu Unii.

— Jeżeli chodzi o ustalenie wartości krajowej elastyczności podaży na poziomie 10, Komisja wyjaśniła, że zgromadziła dowody dotyczące niektórych użytkowników, którzy borykali się z trudnościami związanymi z dostawami płaskich wyrobów ze stali walcowanych na gorąco. Dowody te zostały należycie zweryfikowane w toku dochodzenia (bardziej szczegółowe informacje na ten temat przedstawiono w motywie (506), co potwierdziło zasadność zakwestionowania przez Komisję prawidłowości obliczenia poziomu krajowej elastyczności podaży.

— Ponadto Komisja sprawdziła poprawność założenia leżącego u podstaw modelu ekonomicznego skarżącego, zgodnie z którym stawki celne *ad valorem* nie powinny wywierać wpływu na ceny unijne, zestawiając to założenie z doświadczeniami związanymi z niedawno przyjętym rozporządzeniem, na mocy którego na przywóz płaskich wyrobów ze stali walcowanych na gorąco z Chin nałożono stawki celne *ad valorem* w wysokości od 18,1 % do 35,9 %. Komisja stwierdziła, że po wprowadzeniu środków w odniesieniu do płaskich wyrobów ze stali walcowanych na gorąco pochodzących z ChRL ceny unijne wzrosły w stosunkowo większym stopniu niż ceny na rynkach światowych. Ściśle rzecz biorąc, różnica między cenami importowymi CIF na granicy Unii a cenami *ex-works* (średnia arytmetyczna wyliczona dla regionów i poziomów jakości) wynosiła około 26 EUR po wprowadzeniu środków w październiku 2016 r., podczas gdy w równie długim okresie poprzedzającym wprowadzenie środków różnica ta kształtowała się na poziomie 9 euro. Tym samym rozporządzenie nakładające cła antydumpingowe na płaskie wyroby ze stali walcowane na gorąco z Chin faktycznie wywarło zauważalny wpływ na poziom cen na rynku Unii, przy czym wpływ ten nie został wyjaśniony w badaniu.

— W tym kontekście Komisja stwierdziła również, biorąc pod uwagę sytuację istniejącą od końca 2016 r., że wprowadzenie dodatkowej stawki celnej *ad valorem* na przywóz z czterech państw przełożyłoby się na dalszy wzrost cen na rynkach światowych i wywarłoby wpływ na poziom cen producentów unijnych, którego skala przekraczała obserwowany wpływ dumpingu i szkody.

— Na tej podstawie Komisja stwierdziła, że w przypadku nałożenia ceł antydumpingowych na przywóz z Brazylii, Iranu, Rosji i Ukrainy istnieje prawdopodobieństwo, że pozycja negocjacyjna unijnych producentów względem użytkowników poprawiłaby się.

6.4.3.3. Spadek konkurencyjności użytkowników względem ich konkurentów w państwach trzecich

(475) Komisja przeanalizowała twierdzenie, zgodnie z którym wprowadzenie ceł antydumpingowych doprowadziłoby do sytuacji, w której niepowiązany unijny przemysł przetwórczy (taki jak przemysł przewodów rurowych i rur) stałby się niezwykle podatny na konkurencję ze strony konkurentów mających swoje siedziby w państwach trzecich, którzy mogliby sprzedawać na rynku Unii płaskie wyroby ze stali walcowane na gorąco niepodlegające żadnym środkom.

(476) Komisja odnotowała, że nie przedstawiono żadnych dowodów potwierdzających ten zarzut. Ponadto w Unii na niektóre rodzaje przywożonych przewodów rurowych i rur pochodzących z Chin, Rosji i Białorusi nałożono już cła antydumpingowe ([1]).

(477) Z tego względu – i z uwagi na brak jakichkolwiek dalszych uwag – Komisja odrzuciła ten zarzut.

6.4.3.4. Wzrost kosztów dla użytkowników

6.4.3.4.1. Wprowadzenie

(478) Po wszczęciu dochodzenia skarżący stwierdził, że – poza przemysłem stalowych rur – wszelkie przypadki wzrostu kosztów dla użytkowników prawdopodobnie nie wywarłyby istotnego wpływu na zdecydowaną większość segmentów użytkowników, takich jak sektor budowlany, sektor motoryzacyjny itp. Jeżeli chodzi o przemysł stalowych rur, skarżący stwierdził, że producentami rur, na których wzrost kosztów prawdopodobnie wywarłby istotny wpływ, byliby producenci polegający na przywozie produktu objętego postępowaniem po cenach dumpingowych.

(479) Natomiast konsorcjum twierdziło, że wpływ na koszty użytkowników nie ograniczał się wyłącznie do przemysłu stalowych rur, jak utrzymywał skarżący. W tym względzie konsorcjum stwierdziło, że produkt objęty postępowaniem odpowiada za 85–95 % kosztów rur przeznaczonych na sprzedaż i za około 75–80 % kosztów związanych z innymi rodzajami rur spawanych, takich jak przewody energetyczne lub rury poddane precyzyjnej obróbce mechanicznej. Ponadto konsorcjum przedłożyło pismo ([2]), z treści którego wynikało, że wpływ na użytkowników innych niż producenci rur byłby dwukrotnie wyższy niż wpływ obliczony przez Eurofer z uwagi na domniemany wzrost cen produktu objętego postępowaniem w okresie po OD. Ponadto, jak wspomniano w motywie (449), Łotewskie Stowarzyszenie Inżynierii Mechanicznej i Przemysłu Metalowego oraz konsorcjum argumentowały również, że wprowadzenie ceł antydumpingowych doprowadziłoby do wzrostu kosztów produkcji dla ich członków.

(480) Jak wspomniano w motywie (514), większość najważniejszych obszarów konsumpcji/zastosowań produktu objętego postępowaniem jest związana z następującymi sektorami: przemysłem stalowych rur (32 %), przemysłem budowlanym (20 %), przemysłem motoryzacyjnym (15 %) i przemysłem inżynierii mechanicznej (15 %).

(481) Po ujawnieniu treści dokumentu informacyjnego Komitet Ochrony Przemysłu Stalowych Rur Bez Szwu Unii Europejskiej (zwany dalej „ESTA"), który reprezentuje ponad 100 producentów stalowych rur z 17 państw członkowskich odpowiadających za ponad 90 % produkcji unijnej, przekazał – w odpowiedzi na wniosek Komisji o udzielenie dodatkowych informacji – jedno pismo wyjaśniające pewne kluczowe kwestie. Jako stowarzyszenie reprezentujące różnych użytkowników ESTA nie zajęła stanowiska w kwestii konkretnego, prawdopodobnego wpływu ceł na producentów stalowych rur. Niemniej jednak ESTA potwierdziła, że płaskie wyroby ze stali walcowane na gorąco stanowią główny czynnik wywierający wpływ na ceny rur spawanych (w odróżnieniu od rur bez szwu, które wykonuje się z kęsów stalowych) ([3]).

(482) Komisja oceniła wszystkie zgromadzone informacje i na tej podstawie zbadała każdy sektor z osobna.

6.4.3.4.2. Wpływ wprowadzenia środków na koszty producentów stalowych rur

6.4.3.4.2.1. Wprowadzenie

(483) Z przekazanych przez skarżącego danych statystycznych ([4]) wynika, że przemysł stalowych rur jest najważniejszym sektorem wykorzystującym produkt objęty postępowaniem. Zgodnie z tymi danymi statystycznymi przemysł stalowych rur odpowiada za około 32 % łącznej konsumpcji płaskich wyrobów ze stali walcowanych na gorąco.

([1]) Komitet Ochrony Przemysłu Stalowych Rur Bez Szwu Unii Europejskiej (ESTA) stwierdził, że tego rodzaju przewody rurowe i rury są z całą pewnością spawanymi przewodami rurowymi i rurami (tzw. „przewodami gazowymi"), ale reprezentują nie więcej niż 10 % produkcji spawanych rur w całej Unii (wiadomość e-mail przesłana służbom Komisji przez ESTA, 1 czerwca 2017 r.).

([2]) Pismo przesłane przez konsorcjum, uwagi przedstawione w odpowiedzi na oświadczenie Eurofer z dnia 7 lutego 2017 r. przekazane w imieniu CIFHR, nieopatrzone datą – wiadomość e-mail otrzymana w dniu 2 marca 2017 r., s. 4.

([3]) ESTA, AD 635 – uwagi ESTA, 10 maja 2017 r.

([4]) Oświadczenie przekazane przez Eurofer, pismo zawierające analizę wpływu ceł tymczasowych na użytkowników, 7 lutego 2017 r., s. 2.

(484) Marcegaglia – jedno z przedsiębiorstw wchodzących w skład konsorcjum, która przekazała w pełni wypełniony kwestionariusz – zajmuje się przetwarzaniem płaskich wyrobów ze stali walcowanych na gorąco i produkuje m. in. rury, przewody rurowe i inne produkty wysoko przetworzone ze stali. W okresie objętym dochodzeniem sama ta spółka była odpowiedzialna za przywóz około 1,6–2,4 mln ton płaskich wyrobów ze stali walcowanych na gorąco (około 20–30 % łącznego przywozu płaskich wyrobów ze stali walcowanych na gorąco). Ponadto spółka zakupiła również 1,3 – 2,0 mln ton produktu podobnego od unijnych producentów stali w okresie objętym dochodzeniem Komisja oparła się na danych dotyczących tego dużego użytkownika, aby wyciągnąć ogólne wnioski dotyczące wpływu środków na użytkowników z sektora stalowych rur.

(485) W trakcie wizyty weryfikacyjnej na miejscu Komisja zwróciła się w tym celu do przedstawicieli przedsiębiorstwa Marcegaglia o przeprowadzenie symulacji pozwalających ocenić potencjalny wpływ wprowadzenia jakichkolwiek środków antydumpingowych na podstawie danych dotyczących rentowności (rachunek zysków i strat) w okresie objętym dochodzeniem. Symulacje te zostały przeprowadzone przez przedstawicieli przedsiębiorstwa przy założeniu uzyskania dokładnie takich samych ilości wyrobów od tych samych dostawców (producentów unijnych, producentów eksportujących z państw, których dotyczy postępowanie, i producentów eksportujących z innych państw trzecich) jak w okresie objętym dochodzeniem. We wspomnianych symulacjach nie wzięto pod uwagę wzrostu cen płaskich wyrobów ze stali walcowanych na gorąco w okresie po OD ani kwestii dotyczącej tego, czy część wzrostu kosztów może zostać przeniesiona na klientów tych użytkowników.

(486) Wyniki były następujące:

— Jedna symulacja wykazała, że wprowadzenie cła antydumpingowego w wysokości 18 % wobec przywozu z Chin oraz cła antydumpingowego w wysokości 10 % wobec przywozu z państw, których dotyczy postępowanie, doprowadziłoby do osiągnięcia progu rentowności przez tego włoskiego użytkownika.

— Na podstawie wyników innej symulacji stwierdzono, że wprowadzenie cła antydumpingowe w wysokości 18 % wobec przywozu z Chin i cła antydumpingowego w wysokości 20 % wobec przywozu z państw, których dotyczy postępowanie, doprowadziłoby do powstania straty.

(487) Po ujawnieniu treści dokumentu informacyjnego skarżący ([1]) stwierdził, że wspomniane symulacje były obarczone błędem, ponieważ przyjęto w nich założenie, że koszty ponoszone przez przedsiębiorstwo Marcegaglia będą wzrastały wraz ze wzrostem poziomu ceł, podczas gdy spółka ta dysponowała szeregiem alternatywnych źródeł dostaw. Ponadto skarżący zakwestionował ustalenie, że zaistniała szkoda rozłożyłaby się na użytkowników w nieproporcjonalny sposób. Na podstawie wyników analizy ekonomicznej poświęconej wpływowi środków antydumpingowych skarżący argumentował, że wprowadzenie środków doprowadziłoby wyłącznie do nieznacznego wzrostu ceny produktu objętego postępowaniem i wywarłoby raczej skutek ilościowy ([2]).

(488) W symulacjach przeprowadzonych na miejscu nie wzięto pod uwagę faktu, że począwszy od czwartego kwartału 2016 r. przywóz pochodzący z Chin został całkowicie wstrzymany, jak przedstawiono w motywie (469), ani faktu, że niektóre inne państwa rozpoczęły przywóz do Unii, jak wspominano w motywie (458) ([3]). W związku z tym Komisja zaktualizowała swoje symulacje w przedstawiony poniżej sposób.

— Zakładając, że wszystkie dostawy z Chin zostałyby zastąpione dostawami z innych państw trzecich, i przyjmując, że na przywóz z Brazylii, Iranu, Rosji i Ukrainy nałożono by cło antydumpingowe w wysokości 15 %, włoski użytkownik byłby w stanie osiągnąć niewielki zysk wynoszący od 0 do 1 %.

— Zakładając, że wszystkie dostawy z Chin zostałyby zastąpione dostawami z innych państw trzecich, i przyjmując, że na przywóz z Brazylii, Iranu, Rosji i Ukrainy nałożono by cło antydumpingowe w wysokości 10 %, włoski użytkownik byłby w stanie osiągnąć niewielki zysk wynoszący od 1 do 2 %.

— Zakładając, że wszystkie dostawy z Chin, Brazylii Iranu, Rosji i Ukrainy zostałyby zastąpione dostawami z innych państw trzecich (brak jakichkolwiek należnych opłat celnych), włoski użytkownik byłby w stanie osiągnąć zysk wynoszący od 2 do 4 %.

Symulacje te miały konserwatywny charakter, ponieważ nie wzięto w nich pod uwagę możliwości wzrostu ceny płaskich wyrobów ze stali walcowanych na gorąco w okresie po OD – okazało się, że cena tych wyrobów wzrosła o ponad 30 % w porównaniu z OD, jak przedstawiono w motywie 494.

(489) Jeżeli chodzi o twierdzenia Eurofer sformułowane w oparciu o wyniki analizy ekonomicznej, Komisja odrzuca je z przyczyn wymienionych w motywie (469).

([1]) Oświadczenie Eurofer, uwagi Eurofer dotyczące dokumentu informacyjnego Komisji z dnia 4 kwietnia 2017 r., s. 9. Skarżący wspomniał również, że wyniki tych symulacji nie zostały nigdy ujawnione w dokumencie nieopatrzonym klauzulą poufności.

([2]) Oświadczenie złożone przez Eurofer, Analiza ekonomiczna wpływu środków antydumpingowych zawarta w piśmie AD 635 dotyczącym wybranego przywozu płaskich wyrobów ze stali walcowanych na gorąco na wysoko przetworzone produkty w UE, nieopatrzone datą, przesłane służbom Komisji w dniu 31 maja 2017 r., s. 1.

([3]) Te okoliczności faktyczne nie były znane w momencie przeprowadzania symulacji.

(490) W motywie (501) Komisja stwierdziła, że rentowność użytkowników w sektorze stalowych rur utrzymywała się na niskim poziomie w okresie objętym dochodzeniem i po tym okresie (do dnia 31 marca 2017 r.). Dlatego też Komisja potwierdziła, że w omawianym przypadku istniało znaczne ryzyko, że wprowadzenie stawek celnych *ad valorem* w wysokości od 5,3 % do 33 % (w połączeniu z wyższymi cenami) spowodowałoby, że producenci stalowych rur zaczęliby ponosić straty, biorąc pod uwagę wzrost cen po okresie objętym dochodzeniem. Co więcej, MŚP należące do konsorcjum byłyby narażone na jeszcze poważniejsze konsekwencje z uwagi na swoją znacznie słabszą pozycję negocjacyjną względem producentów unijnych.

6.4.3.4.2.2. Wzrost cen w sektorze stalowych rur po okresie objętym dochodzeniem

(491) Jak przedstawiono w motywie (29), po ujawnieniu treści dokumentu informacyjnego 23 użytkowników przekazało dodatkowe odpowiedzi na pytania zawarte w kwestionariuszu (okres po OD). Aby zweryfikować te dane z okresu po OD, przeprowadzono dwie dodatkowe wizyty weryfikacyjne na miejscu.

(492) Ponadto po ujawnieniu treści dokumentu informacyjnego serbski producent eksportujący stwierdził, że ceny produktu objętego postępowaniem wzrosły od zakończenia okresu objętego dochodzeniem z 417,5 EUR/t do 575 EUR/t w marcu 2017 r. w Europie Północnej, co odpowiadało wzrostowi o 37,7 %, przy czym w tym samym okresie w Europie Południowej odnotowano wzrost cen tego produktu z 395 EUR/t do 545 EUR/t. W tym względzie konsorcjum stwierdziło, że rynek UE charakteryzuje się obecnie stałym wzrostem cen płaskich wyrobów ze stali walcowanych na gorąco.

(493) Ponadto skarżący stwierdził, że główną przyczyną obserwowanego w okresie objętym dochodzeniem wzrostu cen był wzrost cen surowców, a nie wpływ prowadzonego dochodzenia. Choć skarżący przyznał, że ceny mieściły się w przedziale od 530 do 550 EUR/t, stwierdził również, że decyzja Komisji o odstąpieniu od wprowadzeniu środków tymczasowych w omawianym przypadku doprowadziła do spadku cen w okresie od marca do kwietnia 2017 r.

(494) Komisja stwierdziła, że ceny zaczęły rosnąć w drugiej połowie 2016 r., a w pierwszym kwartale 2017 r. tendencja ta nasiliła się. Wspomniane wzrosty cen odnotowano w odniesieniu do wszystkich rodzajów produktu objętego postępowaniem i produktu podobnego. Zgromadzone dane z okresu po OD potwierdzają wzrost cen w okresie po OD.

— Po pierwsze, na podstawie danych przekazanych przez sześciu producentów unijnych objętych próbą, ceny produktu podobnego wzrosły średnio o 15,3 % w okresie od lipca do grudnia 2016 r. i o 35,7 % w okresie od stycznia do marca 2017 r. w porównaniu ze średnimi cenami w okresie objętym dochodzeniem.

— Po drugie, na podstawie danych przekazanych przez współpracujących użytkowników, ceny produktu objętego postępowaniem wzrosły o 18,2 % w okresie od lipca do grudnia 2016 r. i o 50,4 % w okresie od stycznia do marca 2017 r. w porównaniu ze średnimi cenami w okresie objętym dochodzeniem.

(495) Ponadto Komisja stwierdziła, że w kwietniu i maju 2017 r. poziom cen zaczął się nieznacznie obniżać. Ceny producentów unijnych w tych miesiącach utrzymały się jednak na poziomie około 500 EUR/t.

(496) W związku z powyższym Komisja odnotowała istotny wzrost cen w okresie po OD (do marca 2017 r.) w odniesieniu do wszystkich rodzajów produktu objętego postępowaniem i produktu podobnego. Po tym okresie poziom cen zaczął się nieznacznie obniżać, ale utrzymywał się w znacznej mierze powyżej poziomów cen odnotowywanych w OD.

6.4.3.4.2.3. Rentowność sektora stalowych rur

(497) Po ujawnieniu treści dokumentu informacyjnego Komisja otrzymała następujące informacje dotyczące rentowności sektora stalowych rur:

— w swojej odpowiedzi ESTA wskazała, że w przypadku rur spawanych poziom globalnej rentowności w 2016 r. wynosił około – 0,3 % ([1]); oraz

— Konsorcjum poinformowało, że w okresie objętym dochodzeniem marża zysku użytkowników i centrów usług należących do konsorcjum wynosiła średnio 5 %. W tym względzie konsorcjum stwierdziło, że zwiększenie ceny produktu objętego postępowaniem o zaledwie 10 % doprowadziłoby do sytuacji, w której typowe MŚP ponosiłoby niemożliwą do pokrycia stratę na poziomie 3,6 % ([2]).

([1]) ESTA, wiadomość e-mail przesłana służbom Komisji, 1 czerwca 2017 r.
([2]) Oświadczenie konsorcjum, uwagi dotyczące dokumentu informacyjnego Komisji przekazane w imieniu CIFHR, 8 maja 2017 r., s. 9 i 10.

(498) Zgromadzone dane z okresu po OD wskazują, że poziom rentowności poszczególnych użytkowników różnił się istotnie i wynosił:

*Tabela 24*

**Rentowność producentów stalowych rur** ([1])

| Kategoria producentów stalowych rur | Liczba producentów stalowych rur | Rentowność w OD | Rentowność w okresie od 1 lipca 2016 r. do 31 grudnia 2016 r. | Rentowność w okresie od 1 stycznia 2017 r. do 31 marca 2017 r. |
|---|---|---|---|---|
| Członkowie konsorcjum | 5 (*) | 3,68 % | – 0,87 % | 0,34 % |
| Producenci stalowych rur powiązani z producentami unijnymi (którzy opowiedzieli się za wprowadzeniem środków) | 8 (**) | – 3,69 % | – 5,83 % | 0,39 % |
| Producenci stalowych rur, którzy opowiedzieli się za wprowadzeniem środków (niepowiązani z producentami unijnymi) | 1 (***) | – 0,33 % | 2,80 % | 6,13 % |
| **Całkowita średnia ważona rentowności** | **14** | **2,01 %** | **– 3,95 %** | **0,37 %** |

*Źródło*: odpowiedzi na pytania zawarte w kwestionariuszu udzielone w okresie po OD przez różnych producentów stalowych rur

(*) Jak wspomniano w motywie (439), członkowie konsorcjum, z których pięciu było producentami stalowych rur, a pozostałych sześciu było centrami usług (tj. przedsiębiorstwami, których działalność ogranicza się do podejmowania określonych działań związanych z obróbką, takich jak cięcie, krojenie lub trawienie produktu), przekazali 11 odpowiedzi.

(**) Jak wspomniano w motywie (439), otrzymano dziewięć odpowiedzi, z czego osiem przekazali producenci stalowych rur, a jedną – centrum usług.

(***) Jak wspomniano w motywie (439), otrzymano dwie odpowiedzi, z czego tylko jedna pochodziła od producenta stalowych rur. Drugą odpowiedź przekazało centrum usług.

(499) Z powyższej tabeli wynika, że rentowność producentów stalowych rur zasadniczo poprawiła się w pierwszych trzech miesiącach 2017 r. w porównaniu z drugą połową 2016 r. i wynosiła łącznie 0,37 %. Producenci stalowych rur wyjaśnili, że zakupili proporcjonalnie więcej płaskich wyrobów ze stali walcowanych na gorąco (po stosunkowo niższych cenach) niż zwykle, ponieważ spodziewali się wzrostu cen tych wyrobów w 2016 r. Wyroby te zostały następnie wykorzystane po tym, gdy doszło już do wzrostu cen płaskich wyrobów ze stali walcowanych na gorąco. Producenci stalowych rur, w których zakładach przeprowadzono wizyty na miejscu, spodziewali się jednak, że osiągnięte przez nich wyniki prawdopodobnie pogorszą się w drugim kwartale 2017 r.

(500) Ponadto producenci stalowych rur związani z producentami unijnymi stwierdzili, że to, iż uzyskiwali niską lub wręcz ujemną marżę zysku, było spowodowane faktem, że musieli konkurować z innymi producentami stalowych rur, którzy w pewnym stopniu zaopatrywali się w płaskie wyroby ze stali walcowane na gorąco przywożone po cenach dumpingowych z państw, których dotyczy postępowanie.

(501) Ogólnie rzecz biorąc, Komisja stwierdziła, że rentowność użytkowników w sektorze stalowych rur utrzymywała się na niskim poziomie w okresie objętym dochodzeniem i po zakończeniu tego okresu.

6.4.3.4.2.4. Możliwość przeniesienia wszelkich przypadków wzrostu cen w sektorze stalowych rur

(502) Konsorcjum stwierdziło, że jedynym sposobem utrzymania rentowności byłoby przenoszenie wszelkich przypadków wzrostu cen. Konsorcjum poinformowało jednak, że jest to niemożliwe, ponieważ zwiększenie cen sprzedaży powyżej poziomów konkurencyjnych doprowadziłoby do sytuacji, w której niezależni użytkownicy

([1]) Przedstawione wartości procentowe odpowiadają średniej ważonej rentowności przed opodatkowaniem wyliczonej dla wszystkich producentów stalowych rur na podstawie informacji zawartych w ich rachunkach zysków i strat, wyrażonej jako odsetek poziomu ich sprzedaży na wolnym rynku unijnym.

utraciliby udział w rynku, a co za tym idzie – zyski, na rzecz użytkowników zrzeszonych. Jeżeli chodzi o przeniesienie przypadków wzrostu kosztów, ESTA stwierdziła, że „dopóki unijni producenci (stalowych rur) będą w stanie przenieść przypadki wzrostu kosztów na klientów, warunki rynkowe pozostaną sprawiedliwe" ([1]).

(503) Jeżeli chodzi o kwestię dotyczącą tego, czy producenci stalowych rur byliby w stanie przenieść przypadki wzrostu kosztów, Komisja zwróciła uwagę na rozbieżności w otrzymanych oświadczeniach.

— Z jednej strony niektórzy użytkownicy (głównie ci związani z producentami unijnymi) wskazali, że nie doświadczyli zasadniczo żadnych poważnych problemów w przenoszeniu zwiększonych kosztów na klientów w okresie po OD. Użytkownicy ci podkreślali jednak, że takie przeniesienie kosztów byłoby trudniejsze, gdyby określeni konkurenci mogli polegać na bardzo tanim przywozie płaskich wyrobów ze stali walcowanych na gorąco lub gdyby ich klienci sami doświadczali trudności.

— Z drugiej strony inni użytkownicy (głównie użytkownicy niezależni) zgłosili poważne obawy co do możliwości przeniesienia ceny płaskich wyrobów ze stali walcowanych na gorąco. W tym względzie użytkownicy ci zwrócili uwagę na następujące kwestie:

  — wysoce konkurencyjny rynek charakteryzujący się niskimi marżami i trudnościami związanymi z dostawami płaskich wyrobów ze stali walcowanych na gorąco, który uniemożliwia im przeniesienie wzrostu kosztów na klientów; oraz

  — wzrost przywozu półproduktów lub produktów końcowych (po niższych cenach) z państw takich jak Turcja, była jugosłowiańska republika Macedonii i Białoruś. Wspomniany wzrost przywozu przyczynił się również do ograniczenia możliwości przeniesienia przypadków zwiększenia kosztów.

(504) Po dokonaniu ostatecznego ujawnienia skarżący oznajmił, że twierdzenia pozostałych użytkowników (głównie użytkowników niezależnych), w szczególności twierdzenia dotyczące „trudności związanych z dostawami płaskich wyrobów ze stali walcowanych na gorąco" przedstawione w motywie (503), mają charakter spekulacyjny i są błędne.

(505) Komisja odrzuciła tę uwagę, uznając ją za bezpodstawną.

(506) Po pierwsze, użytkownicy stwierdzili w udzielonych przez siebie odpowiedziach na pytania zawarte w kwestionariuszu, że napotykali niekiedy trudności w uzyskaniu dostaw płaskich wyrobów ze stali walcowanych na gorąco; w tym kontekście użytkownicy posłużyli się m.in. następującymi sformułowaniami „duże opóźnienie terminów dostawy" lub „ograniczone moce produkcyjne producentów przejawiające się niedoborem materiałów na rynku". Po drugie, Komisja dysponowała dowodami w postaci dokumentów potwierdzającymi, że użytkownicy, w siedzibach których przeprowadzono wizyty na miejscu, faktycznie doświadczali trudności związanych z dostawami lub z ich terminowością. Po trzecie, Komisja odnotowała ponadto, że producenci rur, którzy dokonywali również wywozu poza granice Unii, dysponowaliby mniejszą możliwością przeniesienia wzrostu kosztów. Dlatego też Komisja odrzuciła zarzut dotyczący tego, że oświadczenia złożone przez wspomnianych powyżej użytkowników mają charakter spekulacyjny lub są błędne.

(507) Ponadto skarżący argumentował, że oświadczenia użytkowników były sprzeczne z wnioskami przedstawionymi w sekcji poświęconej „niedoborom dostaw", w której Komisja „odrzuciła twierdzenie, że wprowadzenie środków doprowadziłoby do niedoboru dostaw produktu objętego postępowaniem/produktu podobnego na rynku Unii (zob. motyw (463)).

(508) W tym względzie Komisja zwróciła uwagę na fakt, że przedstawione przez nią w sekcji 6.4.3.1 ustalenie dotyczące niedoboru dostaw obejmowało zestawy analiz prospektywnych. W pierwszej kolejności Komisja zbadała, czy wprowadzenie stawek celnych *ad valorem* mogłoby doprowadzić do całkowitego zablokowania *przywozu* płaskich wyrobów ze stali walcowanych na gorąco do Unii. W tym względzie Komisja potwierdziła dostępność wystarczających alternatywnych źródeł przywozu płaskich wyrobów ze stali walcowanych na gorąco z innych państw trzecich. Komisja dodała następnie, że można również oczekiwać wzrostu poziomu produkcji unijnej, co pozwoli – przynajmniej częściowo – zrekompensować potencjalny niedobór przywozu płaskich wyrobów ze stali walcowanych na gorąco z państw, których dotyczy postępowanie, w przyszłości. Komisja stwierdziła zatem, że wprowadzenie ceł prawdopodobnie nie doprowadziłoby do niedoboru dostaw w przyszłości.

(509) Przedmiotowa analiza prospektywna przeprowadzona w sekcji 6.4.3.1 wskazała na inne trudności niż wspomniane powyżej trudności napotykane przez niektórych użytkowników w związku z wystarczającym i terminowym zaopatrzeniem ich przez przemysł Unii w płaskie wyroby ze stali walcowane na gorąco. Tym samym Komisja odrzuciła argument, zgodnie z którym powołanie się na twierdzenie użytkowników dotyczące „trudności związanych z dostawami" w motywie (503) stało w sprzeczności z przedstawionymi w motywie (463) wynikami analizy Komisji dotyczącej prawdopodobnego braku „niedoborów dostaw" w świetle rozwoju rynku płaskich wyrobów ze stali walcowanych na gorąco w przyszłości.

(510) Z uwagi na rozbieżności odnotowywane między poszczególnymi kategoriami producentów stalowych rur Komisja potwierdziła, że użytkownicy są narażeni na ryzyko braku możliwości przeniesienia na swoich klientów całej kwoty wzrostu cen płaskich wyrobów ze stali walcowanych na gorąco.

([1]) ESTA nie odniosła się jednak do kwestii dotyczącej tego, czy producenci stalowych rur są w praktyce w stanie przenieść przypadki wzrostu kosztów na klientów.

6.4.3.4.2.5. Wniosek dotyczący sektora stalowych rur

(511) W związku z powyższym Komisja stwierdziła, że istnieje poważne ryzyko, iż wprowadzenie ceł w postaci stawek celnych *ad valorem* doprowadziłoby do powstania strat w sektorze stalowych rur – Komisja przyjęła to ustalenie z następujących powodów:

— płaskie wyroby ze stali walcowane na gorąco stanowią główny element kosztów związanych z procesem produkcji rur spawanych;

— ceny płaskich wyrobów ze stali walcowanych na gorąco znacznie wzrosły po okresie objętym dochodzeniem;

— marże zysku w sektorze stalowych rur są stosunkowo niewielkie; oraz

— nie ma pewności, czy niezależni producenci stalowych rur będą mogli przenieść jakiekolwiek przypadki wzrostu cen na swoich klientów.

(512) Po dokonaniu ostatecznego ujawnienia skarżący zakwestionował wnioski Komisji dotyczące tego, że wprowadzenie stawek celnych *ad valorem* doprowadziłoby do powstania strat w sektorze stalowych rur, z następujących czterech powodów:

— Po pierwsze, Komisja oparła się głównie na obarczonym błędem modelu opracowanym przez przedsiębiorstwo Marcegaglia, w którym nie wzięto pod uwagę podstawowych zasad ekonomii. W tym względzie skarżący stwierdził, że cła wpłynęłyby głównie na ilość wyrobów, a nie na ich ceny. Ponadto skarżący podkreślił, że w modelu opracowanym przez przedsiębiorstwo Marcegaglia zignorowano wszystkie dowody dotyczące elastyczności substytucji płaskich wyrobów ze stali walcowanych na gorąco. Skarżący wspomniał również, że – biorąc pod uwagę fakt, iż płaskie wyroby ze stali walcowane na gorąco są towarem przeznaczonym na sprzedaż – wyroby te charakteryzują się wysoką elastycznością substytucji względem alternatywnych dostawców, przy czym poziom tej elastyczności z całą pewnością nie jest równy nieskończoności ani zeru.

— Po drugie, ceny płaskich wyrobów ze stali walcowanych na gorąco wzrosły po okresie objętym dochodzeniem. W rezultacie wzrost ceny płaskich wyrobów ze stali walcowanych na gorąco wywiera wpływ na wszystkich producentów rur, co ma znaczenie, biorąc pod uwagę możliwość przeniesienia takich przypadków wzrostu kosztów. Jeżeli użytkownicy mają możliwość przeniesienia przypadków wzrostu kosztów, wzrost cen pozostaje bez znaczenia, biorąc pod uwagę jego wpływ na użytkowników.

— Po trzecie, Komisja wyszła z założenia, że rentowność producentów stalowych rur utrzymuje się na niskim poziomie. Jednak w opinii skarżącego Komisja nie podjęła nawet próby ustalenia i zweryfikowania sytuacji w dłuższym terminie ani opracowania scenariusza odniesienia dla typowej rentowności. Ponadto Komisja nie mogła wyciągnąć właściwych wniosków wyłącznie na podstawie rentowności użytkowników w jednym kwartale, tj. w pierwszym kwartale 2017 r.

— Po czwarte, wyciągnięty przez Komisję wniosek, zgodnie z którym istniało poważne ryzyko, że wprowadzenie ceł doprowadziłoby do sytuacji, w której producenci stalowych rur ponieśliby straty, nie wynika z dokonanych ustaleń. W szczególności wykazanie istnienia ryzyka braku możliwości przeniesienia wszystkich kosztów nie uzasadnia wyciągnięcia wniosku, zgodnie z którym wprowadzenie stawek celnych *ad valorem* doprowadziłoby do powstania strat w sektorze stalowych rur. Komisja błędnie przedstawiła również poglądy użytkowników zrzeszonych, którzy obawiają się zakłóceń konkurencji, ponieważ inni użytkownicy polegający na przywozie towarów po cenach dumpingowych uzyskaliby nieuczciwą przewagę konkurencyjną.

(513) Komisja odrzuciła większość tych argumentów z następujących powodów:

— Po pierwsze, jak wspomniano już w motywie (485), symulacje przeprowadzono początkowo w celu ocenienia możliwego wpływu wynikającego z wprowadzenia jakichkolwiek środków antydumpingowych, opierając się na zgromadzonych przez przedsiębiorstwo Marcegaglia danych dotyczących rentowności (rachunek (rachunki) zysków i strat) w okresie objętym dochodzeniem, które zweryfikowano na miejscu. Komisja zaktualizowała następnie swoje symulacje w sposób opisany w motywie (488). Ponadto Komisja zbadała zasadność jednego z założeń przyjętych w modelu ekonomicznym, zgodnie z którym w przypadku, gdyby niektórzy dostawcy zwiększyli swoje ceny lub w przypadku, gdyby dostarczane przez nich płaskie wyroby ze stali walcowane na gorąco zostały objęte środkami, kupujący (użytkownik) podjąłby próbę rozpoczęcia korzystania z usług innych dostawców, którzy nie podwyższyli swoich cen. W założeniu tym nie wzięto jednak pod uwagę zobowiązań umownych między kupującym (użytkownikiem) a dostawcą, które będą ograniczały skalę elastyczności substytucji płaskich wyrobów ze stali walcowanych na gorąco przynajmniej w początkowym okresie. Niezależnie od umów zawieranych na rynku kasowym, użytkownicy płaskich wyrobów ze stali walcowanych na gorąco zawierają również bardziej długoterminowe umowy ze swoimi dostawcami. Inną kwestią, którą należałoby wziąć pod uwagę na początkowym etapie, jest to, że nawiązanie nowej relacji biznesowej wymaga dokonania pewnej inwestycji. Komisja potwierdza jednak, że elastyczność zastąpienia wzrastałaby w miarę upływu czasu.

— Po drugie, skarżący potwierdził, że ceny płaskich wyrobów ze stali walcowanych na gorąco rosły w czwartym kwartale 2016 r. i w pierwszym kwartale 2017 r. oraz że wspomniane przypadki wzrostu cen wywarły wpływ na wszystkich producentów rur. Komisja potwierdziła, że w przypadku, gdy użytkownicy mają

możliwość przeniesienia wzrostu kosztów, wzrost cen nakładów pozostaje bez znaczenia, biorąc pod uwagę jego wpływ na użytkowników. Jak wspomniano jednak w motywach (502)–(510), Komisja wyraziła wątpliwości co do tego, czy wszyscy producenci rur będą mogli przenieść przypadki wzrostu kosztów.

— Po trzecie, w tabeli zamieszczonej w motywie (498) Komisja przedstawiła dane finansowe z okresu objętego dochodzeniem (12 miesięcy), z okresu od 1 lipca do 31 grudnia 2016 r. (6 miesięcy) i z okresu od 1 stycznia do 31 marca 2017 r. (3 miesiące). Biorąc pod uwagę fakt, że środki antydumpingowe wywierają bezpośredni i zakłócający wpływ od chwili ich wprowadzenia – w szczególności na małe i średnie przedsiębiorstwa, które prowadzą działalność w sektorze rur ze stali nierdzewnej ([1]), Komisja miała prawo oprzeć się na wskazanych powyżej danych obejmujących okres 21 miesięcy bez konieczności przeprowadzania długoterminowego badania rentowności sektora rur.

— Po czwarte, jeżeli chodzi o możliwość przeniesienia kosztów, Komisja oparła swoje ustalenia na uwagach otrzymanych w okresie po OD za pośrednictwem odpowiedzi na pytania zawarte w kwestionariuszu. Ponadto kwestie związane z możliwością przeniesienia dodatkowych kosztów przez użytkowników były tematem dalszych dyskusji i zostały udokumentowane w trakcie weryfikacji przeprowadzonych na miejscu. W rezultacie Komisja wyciągnęła wnioski w tym zakresie w oparciu o oświadczenia (wyniki kontroli dokumentów i rozmowy z przedstawicielami), które organ prowadzący dochodzenie uznaje za równie istotne jak inne dowody. Po drugie, Komisja nie zignorowała faktu, że większość producentów stalowych rur, którzy udzielili odpowiedzi na pytania zawarte w kwestionariuszu, wyraziła obawy dotyczące zakłócenia konkurencji. W tym względzie Komisja podkreśliła, że wprowadzenie stawek celnych *ad valorem* przywróciłoby równe warunki działania dla wszystkich użytkowników w odniesieniu do zakupów płaskich wyrobów ze stali walcowanych na gorąco dokonywanych poniżej poziomu MCI, ponieważ doprowadziłoby do wyeliminowania przywozu po cenach dumpingowych z czterech omawianych państw. Jeżeli chodzi o zakup płaskich wyrobów ze stali walcowanych na gorąco powyżej MCI, odpowiedzialność za podjęcie decyzji biznesowej w kwestii tego, czy korzystać z dostaw realizowanych przez zintegrowanego producenta unijnego, czy też oprzeć się na przywozie, będzie spoczywała na producencie rur.

6.4.3.4.3. Wpływ wprowadzenia środków na koszty w innych segmentach użytkowników

6.4.3.4.3.1. Wprowadzenie

(514) Z danych statystycznych dostarczonych przez skarżącego ([2]) wynikało również, że – poza sektorem stalowych rur – ważnymi konsumentami produktu objętego postępowaniem są również sektory takie jak sektor budowlany (20 %), motoryzacyjny (15 %) i inżynierii mechanicznej (15 %).

(515) W toku prowadzonego dochodzenia Komisja dążyła do nawiązania współpracy z użytkownikami z tych innych sektorów w Polsce i w państwach bałtyckich. Użytkownikom tym przesłano kwestionariusze, ale nie otrzymano żadnych odpowiedzi.

(516) Po wszczęciu dochodzenia z Komisją nie skontaktowało się żadne stowarzyszenie użytkowników poza Łotewskim Stowarzyszeniem Inżynierii Mechanicznej i Przemysłu Metalowego. Stowarzyszenie to nie uzasadniło jednak swojego twierdzenia, z którego wynikało, że wprowadzenie środków antydumpingowych doprowadziłoby do wzrostu kosztów w sektorze inżynierii mechanicznej, ani nie przedstawiło żadnych dalszych uwag. Dlatego też Komisja nie była w stanie przedstawić jednoznacznych danych dotyczących potencjalnego wpływu środków na sytuację w tym sektorze.

(517) Komisja zwróciła również uwagę na sprzeczne opinie skarżącego i konsorcjum w kwestii potencjalnego wpływu wprowadzenia środków na koszty w innych segmentach użytkowników, takich jak sektor motoryzacyjny i budowlany, w przypadku których wpływ środków wydaje się mniejszy niż w wpływ na sektor stalowych rur. Na przykład w sektorze motoryzacyjnym mogłoby dojść do wygenerowania dodatkowych kosztów produkcji na poziomie 430 mln EUR. Po rozbiciu tej kwoty na koszty jednostkowe jej znaczenie jest jednak znacznie mniejsze. Zgodnie z szacunkami sporządzonymi przez konsorcjum i skarżącego koszt średniej wielkości samochodu wzrósłby zaledwie o około 24–27 EUR. Wydaje się, że w sektorze artykułów gospodarstwa domowego można byłoby zaobserwować podobną sytuację.

6.4.3.4.3.2. Współpraca użytkowników i stowarzyszeń użytkowników po ujawnieniu treści dokumentu informacyjnego

(518) Po ujawnieniu treści dokumentu informacyjnego Komisja podjęła próbę oszacowania wpływu środków na segmenty inne niż sektor stalowych rur.

(519) W tym względzie Komisja ponownie próbowała nawiązać współpracę z szeregiem użytkowników w Polsce i państwach bałtyckich (głównie z sektora inżynierii mechanicznej), przesyłając im dodatkowe kwestionariusze dotyczące okresu po OD, ale nie otrzymała żadnych odpowiedzi.

([1]) Oświadczenie Komitetu Ochrony Przemysłu Stalowych Rur Bez Szwu Unii Europejskiej, 10 maja 2017 r.
([2]) Oświadczenie przekazane przez Eurofer, oświadczenie zawierające analizę wpływu ceł tymczasowych na użytkowników, 7 lutego 2017 r., s. 2.

(520) Ponadto Komisja aktywnie dążyła również do nawiązania współpracy z 11 stowarzyszeniami użytkowników reprezentującymi inne sektory (sektor budowlany, motoryzacyjny, inżynierii mechanicznej i artykułów gospodarstwa domowego). Wszystkie te stowarzyszenia otrzymały kwestionariusze dotyczące okresu po OD i zostały poproszone o przekazanie pytań swoim członkom w przypadku, gdyby nie były w stanie samodzielnie na nie odpowiedzieć.

(521) Otrzymano dwie częściowe odpowiedzi od stowarzyszeń użytkowników i jedną częściową odpowiedź od przedsiębiorstwa, które otrzymało kwestionariusz dotyczący okresu po OD za pośrednictwem swojego stowarzyszenia.

— Pierwszy respondent – Europejskie Stowarzyszenie Producentów AGD (CECED) – poinformował, że nie jest właściwy do przekazania żądanych danych, stwierdzając jednocześnie, że: „Potencjalne wprowadzenie przez UE środków antydumpingowych wobec wyrobów ze stali mogłoby wywrzeć bezpośredni lub pośredni negatywny wpływ na sektor produkcji artykułów gospodarstwa domowego […] Z tego względu nie popieramy stosowania środków ochronnych takich jak środki antydumpingowe, które mogłyby niekorzystnie odbić się na pozycji konkurencyjnej naszego sektora, o ile konieczność wprowadzenia takich środków nie jest należycie uzasadniona jednoznacznymi dowodami" ([1]).

— Drugi respondent, Agoria, będący belgijskim członkiem stowarzyszenia Orgalime ([2]), stwierdził, że koszty związane z płaskimi wyrobami ze stali walcowanymi na gorąco różnią się w zależności od rodzaju produktu końcowego: mogą one wahać się od 5 % (w przypadku przyczep, śmieciarek, szyn kolejowych, ciągników terminalowych) do 100 % (w przypadku wysięgników teleskopowych montowanych w dźwigach). W udzielonej odpowiedzi nie wskazano jednak wyraźnie, co taki wpływ oznaczałby w praktyce dla funkcjonowania przedsiębiorstwa.

— Trzeci respondent, Electrolux Home Products Corporation N.V. – który otrzymał wniosek Komisji o udzielenie dodatkowych informacji za pośrednictwem stowarzyszenia CECED – wspomniał, że jest producentem artykułów gospodarstwa domowego prowadzącym działalność na rynku światowym. Przedsiębiorstwo to stwierdziło, że „Stal stanowi główny składnik kosztów naszych produktów, które są sprzedawane na wysoce konkurencyjnym rynku światowym charakteryzującym się niską marżą. *Na potrzeby naszych zakładów produkcyjnych w Europie kupujemy stal od dostawców europejskich i wolelibyśmy utrzymać ten stan rzeczy*. Nakładane przez UE cła na przywóz stali skutkują jednak sztucznym zawyżaniem cen stali krajowej i zagranicznej, co stawia nasze przedsiębiorstwo w mniej korzystnej sytuacji konkurencyjnej w porównaniu z innymi producentami, którzy posiadają fabryki poza UE i eksportują swoje produkty końcowe do UE." ([3]).

(522) Odnosząc się do otrzymanych odpowiedzi, Komisja odnotowuje, że nie przedstawiono w nich żadnych konkretnych danych dotyczących rentowności i poziomu sprzedaży. Dlatego też Komisja nie była w stanie przedstawić jednoznacznych danych dotyczących potencjalnego wpływu środków na sytuację w sektorach innych niż sektor stalowych rur.

(523) Biorąc jednak pod uwagę niewielką liczbę odpowiedzi przekazanych przez użytkowników i stowarzyszenia użytkowników w sektorach innych niż sektor stalowych rur, oceniono, że wpływ związany z jakimkolwiek wzrostem cen jest mniej istotny w tych sektorach niż w sektorach stalowych rur, mimo że w trzech otrzymanych odpowiedziach (zob. motyw (521)) respondenci wskazywali raczej, że byliby przeciwni wprowadzeniu środków w tym przypadku.

(524) Po pierwszym ujawnieniu ustaleń skarżący argumentował, że Komisja doszła do błędnego wniosku, stwierdzając, iż „oceniono, że wpływ związany z jakimkolwiek wzrostem cen jest mniej istotny", z następujących powodów: analiza wpływu potencjalnych środków na sektory inne niż sektor stalowych rur charakteryzuje się brakiem jakichkolwiek danych lub zweryfikowanych dowodów świadczących o istotnym wpływie na inne segmenty użytkowników. Jedynymi przywołanymi dowodami świadczącymi o wpływie na użytkowników są trzy pisma otrzymane przez Komisję. Ponadto wniosek ten jest jawnie sprzeczny z twierdzeniami Komisji o „braku odpowiednich danych" oraz braku możliwości „przedstawienia jednoznacznych danych dotyczących potencjalnego wpływu środków na sytuację w sektorach innych niż sektor stalowych rur" (zob. motyw (522)). Ponadto skarżący stwierdził, że jedno stowarzyszenie (Agoria) opowiedziało się za wprowadzenie stawek celnych *ad valorem*.

(525) Komisja potwierdziła, że skarżący argumentował w swoim oświadczeniu z dnia 7 lutego 2017 r., iż „zebrane przykłady […] wskazują, że w przypadku wszystkich sektorów poza sektorem rur wpływ wprowadzenia ceł byłby prawdopodobnie wpływem *de minimis*", oraz że współpraca była prowadzona na niewielką skalę. Ponadto prawdą jest, że Agoria zdawała się popierać wprowadzenie stawek celnych *ad valorem*.

([1]) Pismo dyrektora generalnego CECED do służb Komisji z dnia 22 maja 2017 r.
([2]) Orgalime to Europejskie Stowarzyszenie Przemysłu Inżynieryjnego reprezentujące interesy podmiotów prowadzących działalność w sektorze mechanicznym, sektorze elektrycznym i elektronicznym oraz w sektorze obróbki metali i artykułów metalowych.
([3]) Nieopatrzone datą pismo przesłane przez dyrektora generalnego i wiceprezesa ds. zakupów Electrolux Home Products Corporation N.V. otrzymane w dniu 22 maja 2017 r. za pośrednictwem wiadomości e-mail.

(526) Niemniej jednak oświadczenia pozostałych stowarzyszeń użytkowników i jednego przedsiębiorstwa (zob. motyw (521)) wskazują, że nie podzielają one oceny skarżącego, z której wynika, że wprowadzenie ceł miałoby prawdopodobnie minimalny wpływ. Ponadto Komisja oceniła poziom wzrostu kosztów w przypadku średniej wielkości samochodu, który wynosiłby około 24–27 EUR na samochód (zob. motyw (517)), oraz prawdopodobny wpływ na artykuły gospodarstwa domowego, który Komisja uznała za mniej istotny i który przekładał się na wzrost ceny o 0,63–1,43 EUR na artykuł gospodarstwa domowego.

(527) W tym kontekście Komisja uzupełniła swój ogólny wniosek i stwierdziła, że wpływ na sektory inne niż sektor stalowych rur byłby mniej istotny.

6.4.3.4.3.3. Wniosek dotyczący sektorów innych niż sektor stalowych rur

(528) Komisja potwierdziła, że wpływ na innych użytkowników byłby mniej istotny niż wpływ na użytkowników z sektora stalowych rur.

6.4.3.5. Interesy użytkowników względem producentów eksportujących

(529) Całość przywozu do Unii pochodzącego od brazylijskiego producenta eksportującego CSN została zrealizowana na rzecz Lusosider, portugalskiej spółki zależnej tego producenta. Spółka Lusosider zajmuje się głównie przetwarzaniem przywożonych płaskich wyrobów ze stali walcowanych na gorąco w celu uzyskania bardziej przetworzonych produktów i sprzedawania ich głównie na obszarze Półwyspu Iberyjskiego.

(530) W trakcie przesłuchania producent CSN poinformował służby Komisji, że rozważa podjęcie ważnej decyzji inwestycyjnej i że decyzja ta może wywrzeć wpływ na spółkę Lusosider, która zatrudnia obecnie 250 osób. Rosyjski producent eksportujący NLMK stwierdził, że w miarę upływu czasu rozwijał swoją działalność związaną z dalszym przetwarzaniem produktów w Unii. W tym względzie producent ten argumentował, że „wprowadzenie środków antydumpingowych na płaskie wyroby ze stali walcowane na gorąco doprowadziłoby do ograniczenia możliwości wywożenia istotnej części nakładów z Rosji do unijnych zakładów przemysłowych, co z kolei poważnie zahamowałoby proces rozwoju działalności NLMK w obszarze wytwarzania bardziej przetworzonych produktów w UE" ([1]).

(531) Po ujawnieniu treści dokumentu informacyjnego producent NLMK dodał, że „[…] NLMK pragnie zwrócić uwagę Komisji Europejskiej na zagrożenia, jakie mogą wiązać się z wprowadzeniem środków antydumpingowych, gdyby okazało się to konieczne, w szczególności w sytuacjach związanych z działaniem siły wyższej, w wyniku ograniczenia dostępności materiałów dostarczanych przez naszą spółkę dominującą".

(532) Po ujawnieniu treści dokumentu informacyjnego trzech użytkowników związanych z producentami eksportującymi zostało poproszonych o wypełnienie kwestionariusza dotyczącego okresu po OD. Dwóch użytkowników przekazało kwestionariusze wypełnione w całości, natomiast trzeci udzielił częściowej odpowiedzi na pytania zawarte w kwestionariuszu. Na podstawie zgromadzonych danych Komisja stwierdziła, że rentowność tych dwóch użytkowników wzrosła z poziomu 1,81 % w OD do poziomu 14,10 % w pierwszych trzech miesiącach 2017 r. W przypadku jednego przedsiębiorstwa okazało się jednak, że rentowność w pierwszych trzech miesiącach 2017 r. obejmowała również zyski, które miały stosunkowo nadzwyczajny i nietrwały charakter i które wynikały ze wzrostu cen płaskich wyrobów ze stali walcowanych na gorąco w okresie po OD.

(533) Po dokonaniu ostatecznego ujawnienia skarżący argumentował, że powołanie się przez Komisję na oświadczenie NLMK (zob. motyw (531)) nie może przesłonić faktu, że przedsiębiorstwo to nie prowadziło przywozu płaskich wyrobów ze stali walcowanych na gorąco ze swojej rosyjskiej spółki dominującej w okresie badanym.

(534) Komisja przyznała, że NLMK nie prowadził przywozu płaskich wyrobów ze stali walcowanych na gorąco ze swojej rosyjskiej spółki dominującej w okresie badanym. NLMK wykazał jednak, że jego klienci wymagają potwierdzenia, że dostawy płaskich wyrobów ze stali walcowanych na gorąco pochodzące od NLMK podlegają gwarancjom obejmującym wszystkie sytuacje, w tym również przypadki działania siły wyższej. W takich przypadkach NLMK, który posiada siedzibę w Unii, musi dysponować możliwością skorzystania z dostaw realizowanych przez jego spółkę dominującą mającą swoją siedzibę w Rosji. W przeciwnym wypadku nie będzie w stanie utrzymać swoich największych klientów i zachować konkurencyjnej pozycji na rynku Unii.

(535) Komisja stwierdziła, że wprowadzenie środków nie leży ani w interesie portugalskiej spółki zależnej Lusosider powiązanej z brazylijskim producentem eksportującym CSN, ani w interesie belgijskiej spółki zależnej NLMK powiązanej z rosyjskim producentem eksportującym NLMK.

([1]) Oświadczenie Novolipetsk Steel z dnia 25 października 2016 r.

6.4.4. *Wniosek dotyczący interesu użytkowników*

(536) W związku z powyższym Komisja stwierdziła, że wprowadzenie środków było sprzeczne z interesem użytkowników. Choć wpływ środków na sektor stalowych rur byłby bardzo silnie widoczny, ich wpływ na inne sektory niższego szczebla byłby jednak najprawdopodobniej mniej poważny.

(537) Po pierwszym ujawnieniu ustaleń skarżący argumentował, że sformułowanie „najprawdopodobniej mniej poważny" wprowadza w błąd i jest nieprawidłowe w świetle zgromadzonych dowodów w sprawie:

— po pierwsze, wpływ na segment rur koncentruje się wyłącznie na niewielkiej części tego segmentu, tj. na producentach rur spawanych, którzy nie są powiązani z unijnymi producentami płaskich wyrobów ze stali walcowanych na gorąco i którzy zdecydowali się polegać na przywozie.

— Po drugie, wyniki krótkiej analizy sektorów innych niż sektor stalowych rur potwierdziły, że wprowadzenie środków nie wywrze poważnego wpływu na te sektory.

(538) Komisja odrzuciła zarzuty skarżącego z następujących powodów:

— po pierwsze, jak wspomniano już w motywie (435), samo przedsiębiorstwo Marcegaglia zużywa każdego roku od 2,9 do 4,4 mln ton produktu objętego postępowaniem/produktu podobnego. Oznacza to, że przedsiębiorstwo to samodzielnie odpowiada za od 8,5 % do niemal 13 % całkowitej konsumpcji na wolnym rynku unijnym, jak przedstawiono w tabeli zamieszczonej w motywie (226). Ponadto analiza sytuacji na rynku stalowych rur nie ograniczała się wyłącznie do analizy sytuacji przedsiębiorstwa Marcegaglia. Jak wspomniano w motywie (8), Konsorcjum zostało powołane doraźnie na potrzeby dochodzenia przez ponad 30 użytkowników i niepowiązanych importerów, którzy posiadali swoje siedziby głównie – choć niewyłącznie – we Włoszech. Konsorcjum składa się w większości z MŚP, choć przedsiębiorstwo Marcegaglia również było jego członkiem. W tym kontekście, jak przedstawiono w motywach (17) i (24), konsorcjum przedstawiało swoje uwagi i udzielało wyjaśnień w trakcie przesłuchań. Ponadto, jak przedstawiono w tabeli zamieszczonej w motywie (498), pięciu członków konsorcjum współpracowało z Komisją, przekazując dane z okresu po OD. W związku z tym Komisja odrzuciła zarzut skarżącego dotyczący tego, że wpływ na segment rur miał miejsce wyłącznie w niewielkiej części tego segmentu.

— Po drugie, jeżeli chodzi o zarzut dotyczący braku istotnego wpływu na sektory inne niż sektor stalowych rur, Komisja powołała się na swoje wcześniejsze twierdzenia przedstawione w motywie (524) powyżej. Taki wpływ istnieje, ale jest on mniej istotny.

(539) Niemniej jednak w celu zachowania spójności Komisja przyznaje, że przy formułowaniu wniosku powinna była posłużyć się sformułowaniem „mniej istotny", tj. tym samym sformułowaniem, którego użyła w części analitycznej motywu (528). Dlatego też Komisja zmieniła swój wcześniejszy wniosek przedstawiony w motywie (536), nadając mu następujące brzmienie: W związku z powyższym Komisja stwierdziła, że wprowadzenie środków było sprzeczne z interesem użytkowników. Choć wpływ środków na sektor stalowych rur byłby silnie widoczny, ich wpływ na inne sektory niższego szczebla będzie najprawdopodobniej mniej istotny.

6.5. **Wnioski dotyczące interesu Unii**

(540) Komisja wyważyła istotne interesy ważnych sektorów przemysłu Unii, które należy chronić przed nieuczciwymi praktykami, z jednej strony, oraz negatywny wpływ środków na użytkowników, z drugiej strony.

(541) Wprowadzenie środków pozwoliłoby przemysłowi Unii utrzymać zrównoważony poziom zysków. Tego rodzaju środki ułatwiłyby przemysłowi unijnemu odzyskanie dobrego stanu i rentowności, uwzględniając również skumulowane straty ponoszone od 2013 r., z wyjątkiem 2014 r., kiedy udało się wypracować niewielki zysk.

(542) Natomiast wprowadzenie ostatecznych środków antydumpingowych wobec Brazylii, Iranu, Rosji i Ukrainy mogłoby wywrzeć niekorzystny i nieproporcjonalny wpływ na użytkowników, którzy są w dużym stopniu uzależnieni od dostaw produktu objętego postępowaniem. Osłabiłoby to konkurencyjność na rynku niższego szczebla, w szczególności na rynku rur i przewodów rurowych.

(543) Jak wspomniano powyżej, aby odpowiednio zrównoważyć te sprzeczne interesy i wyciągnąć odpowiednie wnioski w tym zakresie, Komisja uznała, że należy zbadać zmiany, jakie zaszły od zakończenia okresu objętego dochodzeniem, tj. po lipcu 2016 r. Komisja wzięła również pod uwagę fakt, że w drugiej połowie 2016 r. odnotowano istotny wzrost cen płaskich wyrobów ze stali walcowanych na gorąco – w lutym 2017 r. ceny te przekroczyły próg 500 EUR/t.

(544) Po ujawnieniu treści dokumentu informacyjnego Komisja bardziej szczegółowo zbadała zarzuty dotyczące wzrostu cen płaskich wyrobów ze stali walcowanych na gorąco w okresie po OD. Ponadto Komisja zachęcała użytkowników do przekazywania dodatkowych danych na temat wielu sektorów użytkowników, aby mogła dokładniej ocenić potencjalny wpływ środków na sektory niższego szczebla inne niż sektor rur i przewodów rurowych. Komisja zwróciła się również do zainteresowanych stron o przedstawienie opinii w sprawie właściwej formy środków.

(545) Po zebraniu dodatkowych danych przekazanych przez różne zainteresowane strony Komisja stwierdziła, że ceny płaskich wyrobów ze stali walcowanych na gorąco znacznie wzrosły w okresie po OD, oraz że:

— wprowadzenie ostatecznych środków antydumpingowych umożliwiłoby producentom unijnym przywrócenie zrównoważonych poziomów zysku. Gdyby nie wprowadzono żadnych środków, nie można byłoby mieć pewności, że przemysł Unii byłby w stanie w dostatecznym stopniu odzyskać rentowność, biorąc pod uwagę również skumulowane straty ponoszone od 2013 r., z wyjątkiem 2014 r., kiedy udało się wypracować niewielki zysk.

— Jeżeli chodzi o interes użytkowników, wprowadzenie środków w formie stawek celnych *ad valorem* na przywóz z Brazylii, Iranu, Rosji i Ukrainy wywarłoby niekorzystny, nieproporcjonalny wpływ na użytkowników (w szczególności w sektorze stalowych rur), który przełożyłby się na poziom cen i wskaźnik zatrudnienia.

(546) Komisja przywołała przedstawione w motywie (425) ustalenia dotyczące rentowności producentów unijnych, zwracając również uwagę na istotny wzrost cen po okresie objętym dochodzeniem. Na tej podstawie Komisja uznała, że zmiana formy środków służąca zapewnieniu odpowiedniej równowagi między interesami producentów unijnych a interesami użytkowników była w tym konkretnym przypadku zgodna z interesem Unii. Dlatego też Komisja zdecydowała się wprowadzić stawki celne *ad valorem* ograniczone minimalną ceną importową („MCI"), przy ustalaniu której wzięto pod uwagę wzrost cen surowców po okresie objętym dochodzeniem, z następujących powodów:

— Z jednej strony określenie stawki celnej na poziomie stawki celnej *ad valorem* ograniczonej MCI umożliwiłoby producentom unijnym przezwyciężenie skutków dumpingu wyrządzającego szkodę. Ustalenie pułapu na poziomie skutecznej MCI stanowiłoby zabezpieczenie umożliwiające im osiągnięcie stabilnej rentowności.

— Z drugiej strony ustalenie pułapu na poziomie skutecznej MCI powinno również zapobiec wszelkim niekorzystnym skutkom wzrostu cen po okresie objętym dochodzeniem, który mógłby wywrzeć znaczny niekorzystny wpływ na przedsiębiorstwa użytkowników.

(547) Po dokonaniu ostatecznego ujawnienia skarżący stwierdził, że ustalenia Komisji są sprzeczne z wymogami art. 21 ust. 1 rozporządzenia podstawowego. Jeżeli wprowadzenie środków leżałoby w interesie przemysłu Unii, Komisja byłaby zobowiązana do ich wprowadzenia, chyba że przedstawione zostałyby dowody świadczące o tym, że wprowadzenie tych środków wywarłoby nieproporcjonalny wpływ na przedsiębiorstwa użytkowników. W opinii skarżącego brak jest takich dowodów. Ponadto skarżący stwierdził, że Komisja potraktowała w sposób priorytetowy interesy niewielkiej podgrupy użytkowników (tj. niektórych producentów stalowych rur) oraz że nie przeprowadziła całościowej analizy różnych interesów. Ogólnie rzecz ujmując, skarżący twierdził, że przepisy dotyczące interesu Unii przewidują wyłącznie możliwość wprowadzenia środków lub odstąpienia od ich wprowadzenia. Innymi słowy Komisja jest zobowiązana do przeprowadzenia prostego badania typu „tak lub nie".

(548) Komisja odrzuciła te uwagi, uznając je za błędne z prawnego punktu widzenia, i wyjaśniła, w jaki sposób zazwyczaj przeprowadza się badanie interesu Unii na podstawie art. 21 rozporządzenia podstawowego:

— Jeżeli wprowadzenie środków leży w interesie przemysłu Unii, Komisja jest zobowiązana do ich wprowadzenia, chyba że przedstawiono dowody świadczące o tym, że wprowadzenie tych środków wywarłoby nieproporcjonalny wpływ na przemysł użytkowników, na importerów, na konsumentów lub na inne strony bezpośrednio dotknięte środkami. W tym drugim przypadku żadne środki nie powinny zostać wprowadzone. W prowadzonym dochodzeniu nie wystąpił jednak żaden z opisanych powyżej scenariuszy.

— Z dostępnych dowodów wynikało natomiast, że użytkownicy z najważniejszego sektora, w którym wykorzystuje się produkt objęty postępowaniem (tj. z sektora stalowych rur odpowiadającego za około 32 % całkowitej konsumpcji płaskich wyrobów ze stali walcowanych na gorąco, zob. motyw (483)), mogliby doznać nieproporcjonalnej szkody w przypadku wprowadzenia stawek celnych *ad valorem*, biorąc również pod uwagę wzrost cen płaskich wyrobów ze stali walcowanych na gorąco po okresie objętym dochodzeniem.

— W ramach tego scenariusza Komisja może zmienić formę środka, aby zapewnić odpowiednie zrównoważenie sprzecznych interesów. W tym względzie szczególną uwagę zwrócono na konieczność ochrony przemysłu Unii przed nieuczciwymi praktykami, z jednej strony, oraz na ograniczenie prawdopodobnego niekorzystnego wpływu środków na użytkowników (przede wszystkim producentów stalowych rur), z drugiej strony, bez jednoczesnego ograniczania skuteczności środka.

(549) W tym względzie Komisja wzięła pod uwagę nie tylko hipotetyczne interesy zainteresowanych podmiotów, ale również – zgodnie ze swoją ugruntowaną praktyką – prawdopodobny, konkretny wpływ wprowadzenia środków na poszczególne przedsiębiorstwa. Argumentując przeciwko zastosowaniu MCI, Eurofer zwrócił się zarówno do Komisarza do spraw handlu, jak i do Przewodniczącego Komisji Europejskiej: „Nawet gdyby MCI utrzymywała się powyżej kosztów produkcji, stałaby się *pułapem ograniczającym rentowność naszego przemysłu* właśnie teraz w sytuacji wychodzenia z najpoważniejszego od dziesięcioleci kryzysu" ([1]).

(550) Zdaniem Komisji pogląd ten stanowi raczej potwierdzenie wyrażonej przez nią opinii, zgodnie z którą w interesie Unii leży wprowadzenie stawek celnych *ad valorem* wyłącznie poniżej poziomu MCI. Choć zastosowanie MCI ograniczyłoby konkretne ryzyko związane z narażeniem niektórych producentów rur, w tym wielu MŚP, na straty, według skarżącego ujemną stroną MCI jest głównie fakt, że stanowi ona przeszkodę w osiągnięciu wyższych marż zysku w okresie przywracania rentowności w sytuacji, w której przedsiębiorstwo generowałoby już zyski przekraczające poziom docelowy.

(551) Po dokonaniu ostatecznego ujawnienia konsorcjum zwróciło się o zakończenie dochodzenia w przedmiotowej sprawie z uwagi na kwestie związane z interesem Unii. W tym względzie konsorcjum argumentowało, że wprowadzenie środków antydumpingowych w dowolnej formie wywarłoby niezwykle szkodliwy wpływ na rentowność niezależnych użytkowników z następujących powodów:

— unijny rynek płaskich wyrobów ze stali walcowanych na gorąco cechuje się strukturą oligopolistyczną – niemal 90 % płaskich wyrobów ze stali walcowanych na gorąco jest wytwarzane i dostarczane (zarówno na rynku sprzedaży wewnętrznej, jak i na wolnym rynku) przez kilku producentów zintegrowanych pionowo.

— Z uwagi na ich zintegrowanie pionowe producenci unijni są jednocześnie producentami płaskich wyrobów ze stali walcowanych na gorąco i podmiotami przetwarzającymi te wyroby (ich użytkownikami). Oznacza to, że niezależni użytkownicy są zarówno klientami, jak i konkurentami kilku potężnych producentów unijnych.

(552) Komisja odrzuciła również ten wniosek. Jak wspomniano w motywie (548), Komisja zwróciła szczególną uwagę na konieczność ochrony przemysłu Unii przed nieuczciwymi praktykami, z jednej strony, oraz na ograniczenie prawdopodobnego niekorzystnego wpływu środków na użytkowników (przede wszystkim producentów stalowych rur), z drugiej strony. Biorąc pod uwagę zrównoważenie tych interesów, Komisja należycie uwzględniła uwagi konsorcjum.

(553) W związku z powyższym Komisja potwierdziła swoją decyzję o wprowadzeniu stawek celnych *ad valorem* ograniczonych MCI (zob. motyw (546)).

## 7. **OSTATECZNE ŚRODKI ANTYDUMPINGOWE**

### 7.1. **Poziom usuwający szkodę (margines szkody)**

#### 7.1.1. *Cena docelowa*

(554) W celu określenia poziomu środków Komisja najpierw ustaliła kwotę cła niezbędną do usunięcia szkody ponoszonej przez przemysł unijny. Zgodnie z orzecznictwem cena docelowa to cena, na uzyskanie której przemysł Unii mógłby rozsądnie liczyć w normalnych warunkach konkurencji w przypadku braku przywozu towarów po cenach dumpingowych z omawianych czterech państw. Cenę docelową oblicza się, ustalając koszty produkcji produktu podobnego i dodając do nich marżę zysku, na uzyskanie której przemysł Unii mógłby rozsądnie liczyć w normalnych warunkach konkurencji w przypadku braku przywozu towarów po cenach dumpingowych.

(555) Jeżeli chodzi o ustalenia dotyczące poziomu zysku docelowego, dane dotyczące okresu badanego wykazywały wyłącznie straty, poza rokiem 2014, kiedy to wypracowano niewielki zysk, dlatego też nie uznano ich za odpowiednie do wykorzystania przy ustalaniu rozsądnej marży zysku, którą można byłoby osiągnąć w przypadku braku przywozu towarów po cenach dumpingowych. Jak wspomniano w motywie (341), przemysł Unii mógł odnieść większe korzyści w związku z poprawą sytuacji na rynku począwszy od 2014 r. Jednak poziom przywozu po niskich cenach stopniowo wzrastał, co przekładało się na coraz większy udział tego przywozu w rynku ze szkodą dla przemysłu Unii. Stała presja wywierana przez przywóz zaczęła być w pełni odczuwalna od drugiej połowy 2015 r., czyli na początku okresu objętego dochodzeniem.

([1]) Pisma dyrektora generalnego Eurofer z dnia 27 czerwca 2017 r. do Komisarza do spraw handlu i Przewodniczącego Komisji Europejskiej.

(556) W swojej skardze skarżący zwrócił się do Komisji o ustalenie rozsądnej marży zysku niewyrządzającej szkody na poziomie 12,9 % obrotu. Taka marża odpowiadałaby średniemu zyskowi ze sprzedaży przed opodatkowaniem, który zastosowano w poprzedniej sprawie dotyczącej istotnej szkody z 2000 r. dotyczącej tego samego produktu objętego postępowaniem ([1]).

(557) Komisja uznała ustalenie marży zysku na takim poziomie za nieodpowiednie i w związku z tym stwierdziła, że marży tej nie można zastosować, ponieważ przywołana sprawa dotyczyła sytuacji z 2000 r., a danych sprzed ponad 15 lat nie można już uznawać za reprezentatywne, biorąc pod uwagę zmiany technologiczne i finansowe, jakie zaszły w przemyśle Unii od tamtej pory.

(558) Komisja zwróciła się również do sześciu producentów unijnych objętych próbą o przekazanie danych na temat rentowności dotyczących sprzedaży produktu podobnego na wolnym rynku unijnym w okresie od 2007 r. do okresu objętego dochodzeniem w odpowiedziach na pytania zawarte w pierwotnym kwestionariuszu. Komisja stwierdziła, że żaden rok w tym okresie (w ujęciu indywidualnym lub w przypadku potraktowania całego okresu jako koszyka) nie jest wystarczająco reprezentatywny, by mógł posłużyć za podstawę dla obliczenia zysku docelowego, z następujących powodów:

— Po pierwsze, Komisja odnotowała, że dane na temat rentowności dotyczące okresu objętego postępowaniem nie mogą zostać uznane za odpowiedni poziom odniesienia dla obliczenia zysku docelowego, ponieważ w omawianym okresie nie istniały normalne warunki konkurencji z uwagi na obecność przywozu towarów po cenach dumpingowych z Chin i z czterech omawianych państw począwszy od 2015 r. Ponadto, jak wspomniano w motywie 133 rozporządzenia nakładającego ostateczne cło na przywóz płaskich wyrobów ze stali walcowanych na gorąco z Chin ([2]), lat 2012, 2013 i 2014 nie można uznać za okres, w których panowały normalne warunki konkurencji, ze względu na następstwa kryzysu zadłużeniowego w strefie euro i spadek popytu na stal w 2012 r.

— Po drugie, poziom rentowności wahał się istotnie w poszczególnych latach w okresie przed 2012 r. Z tego względu żaden pojedynczy rok ani wszystkie lata traktowane jak koszyk nie mogą zostać same w sobie uznane za reprezentatywne. Na przykład w analizie cofnięto się aż do 2007 r., aby zapewnić uwzględnienie przynajmniej jednego roku sprzed wybuchu kryzysu finansowego i gospodarczego. Wyniki w latach 2007 i 2008 były jednak wyjątkowo korzystne, natomiast na wyniki odnotowywane w kolejnych latach wpływ wywarł kryzys finansowy z 2009 r., stąd też również tych lat nie można było uznać za reprezentatywne dla normalnych warunków rynkowych.

(559) Z tego względu Komisja skoncentrowała się na innym produkcie – blasze grubej – w tym samym sektorze przemysłowym. W tym kontekście Komisja powołała się na motyw 202 rozporządzenia wykonawczego Komisji (UE) 2017/336 ([3]), w którym potwierdziła swoje zawarte w rozporządzeniu 2016/1777 ([4]) ustalenie dotyczące zastosowania marży zysku w wysokości 7,9 %. W tym względzie można zaobserwować przynajmniej dwie cechy wspólne: po pierwsze, oba produkty są wytwarzane w tym samym sektorze przemysłowym, a po drugie, oba produkty są wyrobami walcowanymi na gorąco, nieplaterowanymi, niepowleczonymi ani niepokrytymi.

(560) Na tej podstawie Komisja obliczyła niewyrządzającą szkody cenę produktu podobnego dla przemysłu unijnego, dodając marżę zysku wynoszącą 7,9 % do kosztu produkcji ponoszonego przez producentów unijnych objętych próbą w okresie objętym dochodzeniem.

(561) Po dokonaniu ostatecznego ujawnienia skarżący stwierdził, że zysk docelowy na poziomie 7,9 % jest zdecydowanie za niski: jego zdaniem Komisja powinna oprzeć się na zyskach wypracowanych w 2008 r. (tj. ustalić wysokość zysku docelowego na poziomie 14,4 %), ponieważ Komisja zweryfikowała dane na temat rentowności z okresu 10 lat, uwzględniając dane za rok 2008, który był rokiem poprzedzającym wybuch kryzysu finansowego. Ponadto skarżący twierdził, że marżę zysku można byłoby ustalić w alternatywny sposób, opierając się na danych zgromadzonych w ramach poprzedniego dochodzenia dotyczącego wyrobów płaskich walcowanych na gorąco (w 2000 r., gdy marżę zysku ustalono na poziomie 12,9 %). Co więcej, skarżący utrzymywał, że Komisja nie przedstawiła żadnego uzasadnienia tłumaczącego rozbieżności między jej podejściem do przedmiotowej sprawy a podejściem zastosowanym przez nią w sprawie dotyczącej Chin, w której zastosowano zysk docelowy wynoszący 7 %. Skarżący twierdził także, że odrzucenie danych dotyczących zysków

([1]) Decyzja Komisji nr 284/2000/EWWiS z dnia 4 lutego 2000 r. nakładająca ostateczne cło ochronne na przywóz niektórych wyrobów walcowanych płaskich z żeliwa lub stali niestopowej o szerokości co najmniej 600 mm, nieplaterowanych, niepowleczonych ani niepokrytych, w zwojach, niepoddanych innej obróbce niż walcowanie na gorąco, pochodzących z Indii i z Tajwanu i akceptująca zobowiązania oferowane przez niektórych producentów eksportujących oraz kończąca postępowanie w sprawie przywozu pochodzącego z Republiki Południowej Afryki (Dz.U. L 31 z 2000 r., s. 44, motyw 338).

([2]) Rozporządzenie wykonawcze Komisji (UE) 2017/649 z dnia 5 kwietnia 2017 r. nakładające ostateczne cło antydumpingowe na przywóz niektórych wyrobów płaskich walcowanych na gorąco, z żeliwa, stali niestopowej i pozostałej stali stopowej, pochodzących z Chińskiej Republiki Ludowej (Dz.U. L 92 z 6.4.2017, s. 88, motyw 133).

([3]) Rozporządzenie wykonawcze Komisji (UE) 2017/336 z dnia 27 lutego 2017 r. nakładające ostateczne cło antydumpingowe i stanowiące o ostatecznym pobraniu cła tymczasowego nałożonego na przywóz niektórych blach grubych ze skali niestopowej lub z pozostałej stali stopowej pochodzących z Chińskiej Republiki Ludowej, Dz.U. L 50 z 28.2.2017, motyw, 202, s. 37.

([4]) Rozporządzenie wykonawcze Komisji (UE) 2016/1777 z dnia 6 października 2016 r. nakładające tymczasowe cło antydumpingowe dotyczące przywozu niektórych blach grubych ze stali niestopowej lub z pozostałej stali stopowej pochodzących z Chińskiej Republiki Ludowej, Dz.U. L 272 z 7.10.2016, s. 5.

związanych z płaskimi wyrobami ze stali walcowanymi na gorąco i zastąpienie ich danymi dotyczącymi innego produktu jest sprzeczne z wcześniej stosowaną praktyką. W tym kontekście skarżący powołał się na sprawę dotyczącą prętów zbrojeniowych, w której „Komisja zwraca uwagę, że dane dotyczące rentowności związane bezpośrednio z produktem objętym postępowaniem stanowią bardziej odpowiedni punkt odniesienia niż dane dotyczące rentowności innych wyrobów ze stali lub sektora stalowego ogółem…".

(562) Komisja odrzuciła te argumenty. Jak wyjaśniono w motywie (558), wyniki odnotowane w 2008 r. uznano za wyjątkowo korzystne, dlatego też rok ten nie był reprezentatywny dla normalnych warunków rynkowych. Ponadto dane dotyczące zysku docelowego wypracowanego w 2000 r. są w tym przypadku zbyt oddalone w czasie, aby można było uznać je za wiarygodne alternatywne źródło informacji. Nawet przyjmując bardzo mało prawdopodobne założenie, że od 2000 r. w Unii nie zaszły żadne zmiany technologiczne ani finansowe, zaobserwowano co najmniej kilka zmian wielkości rynku Unii od 2000 r., które były spowodowane wzrostem liczby państw członkowskich w latach 2000–2016. Ponadto zysk docelowy zastosowany w sprawie dotyczącej Chin opierał się na wynikach analizy prospektywnej przypadku „zagrożenia szkodą" i byłby jeszcze niższy.

(563) W odpowiedzi konsorcjum stwierdziło, że przyjęcie zysku docelowego na poziomie 7,9 % nie było realistyczne oraz że poziom ten jest zbyt wysoki z następujących powodów:

— Chociaż zarówno płaskie wyroby ze stali walcowane na gorąco, jak i blacha gruba są faktycznie wytwarzane w tym samym sektorze przemysłowym i choć obydwa te wyroby są walcowane na gorąco, należy podkreślić, że te dwie kategorie wyrobów cechują się odmiennymi właściwościami fizycznymi.

— Powołując się na dane dotyczące blachy grubej, Komisja pośrednio przyznała, że marże zysku osiągnięte w 2011 r. stanowią wiarygodny punkt odniesienia, który można wykorzystać przy obliczaniu poziomu usuwającego szkodę. W związku z powyższym pojawia się pytanie, dlaczego Komisja nie zastosowała marży zysku z 2011 r. ustalonej dla przemysłu Unii w ramach prowadzonego równolegle dochodzenia dotyczącego przywozu płaskich wyrobów ze stali walcowanych na gorąco z ChRL, która wynosiła 3,11 %. W tym kontekście wybranie marży zysku odpowiadającej marży dla takiego samego produktu jak produkt objęty obecnym dochodzeniem byłoby odpowiedniejsze.

(564) Producent eksportujący CSN wyraził podobną opinię i zwrócił się do Komisji o zastosowanie marży zysku wynoszącej 3,11 %, którą uzyskano w 2011 r., ponieważ odpowiadała ona zyskom generowanym w związku z dokładnie tym samym zakresem definicji produktu. W każdym razie CSN stwierdził, że w ramach obecnego dochodzenia rozsądną marżę zysku dla przemysłu Unii należałoby wyznaczyć na poziomie nie wyższym niż 5 %.

(565) Ponadto ukraiński producent eksportujący Metinvest stwierdził, że zysk docelowy na poziomie 7,9 % był zbyt wysoki, ponieważ płaskie wyroby ze stali walcowane na gorąco i blacha gruba posiadają odmienne właściwości fizyczne. Producent ten powołał się przede wszystkim na fakt, że marża zysku w segmencie blach grubych jest wyższa z uwagi na wyższe ceny sprzedaży w porównaniu z wyrobami płaskimi walcowanymi na gorąco, w przypadku których ceny są zasadniczo niższe, co przekłada się również na niższy poziom rentowności. Irański producent eksportujący Mobarakeh Steel Company wyraził podobną opinię, argumentując, że zysk docelowy na poziomie 7,9 % jest nierealistycznie wysoki w przypadku przemysłu stalowego, biorąc pod uwagę aktualne uwarunkowania gospodarcze. Ponadto brazylijski producent eksportujący Usiminas również stwierdził, że zysk docelowy na poziomie 7,9 % jest nierealistycznie wysoki i w nieuprawniony sposób zawyżony.

(566) Jak wspomniano w motywie (558), marża zysku uzyskana w odniesieniu do płaskich wyrobów ze stali walcowanych na gorąco w 2011 r. nie mogła zostać zastosowana, ponieważ we wspomnianym roku rynek płaskich wyrobów ze stali walcowanych na gorąco wciąż silnie odczuwał skutki kryzysu gospodarczego i finansowego z 2009 r., a zatem sytuacji panującej na tym rynku nie można było uznać za reprezentatywną. Dlatego też, z powodów wymienionych w motywie (559), Komisja zastosowała zysk docelowy ustalony dla innego produktu – tj. blachy grubej – w podobnym sektorze przemysłu. Z tego względu sposób postępowania w omawianym przypadku nie stanowił ani odejścia od standardowej praktyki Komisji, ani nie był sprzeczny z tą standardową praktyką.

(567) Jeżeli chodzi o argument, że wyższe ceny sprzedaży blachy grubej w porównaniu z płaskimi wyrobami ze stali walcowanymi na gorąco automatycznie przełożą się na wyższą rentowność, Komisja zwraca uwagę na fakt, że na poziom rentowności – poza samym poziomem cen sprzedaży – wpływa również wiele innych zmiennych (takich jak podaż i popyt, niedobory i ponoszone koszty). W odpowiedzi na twierdzenie, że Komisja pośrednio przyjęła, iż zyski z 2011 r. mogą zostać uznane za wiarygodny poziom odniesienia, Komisja przedstawiła następujące argumenty. Po pierwsze, choć zarówno blacha gruba, jak i płaskie wyroby ze stali walcowane na gorąco należą do tego samego sektora przemysłu, tj. do sektora stalowego, produkty te są przedmiotem obrotu na innych rynkach i w ich przypadku proces przywracania rentowności po kryzysie gospodarczym i finansowym przebiega w innym tempie. W toku dochodzenia Komisja nie znalazła dowodów potwierdzających, że proces przywracania rentowności w tych dwóch sektorach przebiegał równolegle – zainteresowane strony również nie przedstawiły

takich dowodów. Po drugie, w motywie 221 rozporządzenia 2016/1777 ([1]) dotyczącego blach grubych Komisja stwierdziła tylko, że rentowność przemysłu Unii wzrastała od 2009 r., ale nie wykluczyła możliwości, że kryzys gospodarczy i finansowy mógł nadal wywierać marginalny lub niewielki wpływ na sytuację w 2011 r. Biorąc pod uwagę tendencję wzrostową w odniesieniu do poziomu rentowności i malejący wpływ kryzysu gospodarczego i finansowego na rynek blach grubych, Komisja uznała zatem poziom rentowności osiągnięty w 2011 r. za wiarygodny. Jeżeli chodzi o prowadzone dochodzenie, dynamika procesu przywracania rentowności przemysłu Unii różniła się od dynamiki, jaką można było zaobserwować w ramach dochodzenia dotyczącego blach grubych. Choć w przypadku prowadzonego obecnie dochodzenia rentowność zaczęła się poprawiać w 2010 r. i wzrosła w porównaniu z poziomami odnotowywanymi w 2009 r., w 2011 r. doszło do jej ponownego zmniejszenia. Dlatego też nie można stwierdzić, że do 2011 r. przemysł Unii powrócił do rentowności sprzed wybuchu kryzysu finansowego ani że zaczął powracać do takiej rentowności, podobnie jak nie można uznać, że wyniki, jakie udało się osiągnąć w 2011 r., były tak samo wiarygodne jak wyniki odnotowane w ramach dochodzenia dotyczącego blach grubych.

(568) Ponadto Komisja podkreśliła, że zysk wypracowany przez przemysł Unii w okresie od stycznia do marca 2017 r. (zob. motyw (425)) przekraczał zysk docelowy na poziomie 7,9 %. W związku z tym Komisja stwierdziła, że ten poziom zysku docelowego nie jest nierealistycznie wysoki w aktualnych warunkach gospodarczych.

7.1.2. *Odniesienie się przez analogię do art. 2 ust. 9 rozporządzenia podstawowego w celu obliczenia marginesu szkody*

(569) W przypadku sprzedaży produktu objętego postępowaniem przez producenta eksportującego za pośrednictwem powiązanych importerów, cenę eksportową obliczono na podstawie ceny odsprzedaży pierwszemu niezależnemu klientowi należycie dostosowanej zgodnie z art. 2 ust. 9 rozporządzenia podstawowego. Wspomniane dostosowanie obejmowało koszty poniesione od czasu przywozu towarów do czasu ich odsprzedaży poprzez potrącenie kosztów sprzedaży, kosztów ogólnych i administracyjnych powiązanego importera oraz uzasadnionych zysków na poziomie 2 % ([2]), do których dodano następnie koszty poniesione po przywozie (kolumna 4).

(570) Po ujawnieniu treści dokumentu informacyjnego i po dokonaniu ostatecznego ujawnienia rosyjska grupa MMK zakwestionowała podejście przyjęte przez Komisję, która zastosowała przez analogię art. 2 ust. 9 rozporządzenia podstawowego. Grupa MMK stwierdziła, że takie zastosowanie jest sprzeczne z przepisami samego art. 2 ust. 9 rozporządzenia podstawowego oraz że należy uznać je za nieważne z uwagi na popełnienie oczywistego błędu w ocenie. Grupa stwierdziła również, że stosowanie takiej metody prowadzi do pobierania nadmiernie wysokich ceł. Ponadto irański producent eksportujący Mobarakeh Steel Company twierdził, że taka metodyka narusza przepisy art. 1 ust. 1 rozporządzenia podstawowego, jest niezgodna z orzecznictwem sądów unijnych oraz uniemożliwia uczciwe porównanie cen przywożonych rodzajów produktów z cenami stosowanymi przez przemysł krajowy. Po dokonaniu ostatecznego ujawnienia rosyjski producent eksportujący PAO Severstal, irański producent eksportujący Mobarakeh Steel Company i ukraiński producent eksportujący Metinvest przedstawili podobne uwagi.

(571) Po pierwsze, celem obliczania marginesu szkody jest ustalenie, czy zastosowanie niższej stawki celnej (niż stawka ustalona w oparciu o margines dumpingu) do ceny eksportowej przywożonych towarów dumpingowych byłoby wystarczające do usunięcia szkody spowodowanej przez ten przywóz towarów po cenach dumpingowych. Ocena ta powinna opierać się na poziomie ceny eksportowej na granicy Unii, który uważa się za poziom porównywalny z ceną *ex-works* przemysłu Unii. W przypadku sprzedaży eksportowej za pośrednictwem importerów powiązanych, analogicznie do podejścia przyjętego przy obliczaniu marginesu dumpingu, cenę eksportową skonstruowano na podstawie ceny odsprzedaży pierwszemu niezależnemu klientowi, należycie dostosowanej zgodnie z art. 2 ust. 9 rozporządzenia podstawowego. Ponieważ cena eksportowa jest niezbędnym elementem w obliczaniu marginesu szkody, a wspomniany artykuł jest jedynym artykułem rozporządzenia podstawowego, który zawiera wskazówki dotyczące konstruowania ceny eksportowej, stosowanie tego artykułu w drodze analogii jest uzasadnione.

(572) Po drugie, Komisja stwierdziła, że na ustanowienie odpowiednich cen przywozu do celów obliczenia podcięcia cenowego i zaniżania cen nie powinien mieć wpływu fakt, czy wywóz przeznaczony jest dla powiązanych czy niepowiązanych przedsiębiorstw w Unii. Metoda stosowana przez Komisję zagwarantowała, że w obu sytuacjach traktowanie jest identyczne. Innymi słowy, celem obliczania marginesu szkody nie jest zmierzenie, w jakim stopniu sprzedaż powiązanych importerów powoduje szkodę dla producentów unijnych, a ustalenie, czy prowadzony przez producentów eksportujących wywóz powoduje takie szkodliwe skutki poprzez podcięcie cenowe i zaniżanie cen producentów unijnych. W tym celu odpowiednią ceną, która powinna zostać uwzględniona, jest cena stosowana przy sprzedaży produktu objętego postępowaniem do Unii, a nie cena, po jakiej przywożone materiały są następnie odsprzedawane przez producentów importujących w Unii.

([1]) Rozporządzenie wykonawcze Komisji (UE) 2016/1777 z dnia 6 października 2016 r. nakładające tymczasowe cło antydumpingowe dotyczące przywozu niektórych blach grubych ze stali niestopowej lub z pozostałej stali stopowej pochodzących z Chińskiej Republiki Ludowej, Dz.U. L 272 z 7.10.2016, s. 28.

([2]) Zastosowana rozsądna marża zysku odpowiada marży zastosowanej w dochodzeniu dotyczącym bardzo podobnego wyrobu, tj. płaskich wyrobów ze stali walcowanych na zimno.

(573) Po trzecie, art. 2 ust. 9 stosowano jedynie do niewielkiej części łącznej sprzedaży w przypadku ukraińskiego producenta eksportującego Metinvest. Jak wspominano w specjalnym dokumencie ujawniającym informacje w przypadku grupy Metinvest art. 2 ust. 9 stosowano wyłącznie w stosunku do sprzedaży dokonywanej przez nią za pośrednictwem powiązanych przedsiębiorstw handlowych w obrębie Unii. Ponadto jeżeli chodzi o irańskiego producenta eksportującego Mobarakeh Steel Company, to w przeciwieństwie do tego, co opisano w specjalnym dokumencie ujawniającym informacje, nie stosowano art. 2 ust. 9.

(574) Komisja uznała zatem, że przyjęto właściwe podejście, i odrzuciła powyższe argumenty.

7.1.3. *Poziom kosztu ponoszonego po przywozie*

(575) Po ujawnieniu treści dokumentu informacyjnego dwaj producenci eksportujący zakwestionowali poziom kosztu ponoszonego po przywozie i stwierdzili, że kwota 7 EUR/t jest zaniżona. Po pierwsze, rosyjski producent eksportujący NLMK utrzymywał, że kwota kosztu ponoszonego po przywozie powinna wynosić co najmniej 40 EUR/t. Po drugie, ukraiński producent eksportujący Metinvest stwierdził, że powinna ona wynosić co najmniej 9,44 EUR/t, co rzekomo odpowiada średniej ważonej kosztów ponoszonych po przywozie przez cztery podmioty powiązane ukraińskiego producenta eksportującego z siedzibą w Unii. Po dokonaniu ostatecznego ujawnienia brazylijski producent eksportujący Usiminas również uznał, że koszt ponoszony po przywozie jest zaniżony i określany w oparciu o wybiórcze dane.

(576) Komisja odrzuciła te argumenty. Określiła ona koszt ponoszony po przywozie na podstawie analizy zweryfikowanych informacji u niepowiązanego importera, który się zgłosił. Ponadto brazylijski producent eksportujący Usiminas nie przedstawił żadnego uzasadnienia powodów, dla których koszt ponoszony po przywozie ocenił jako zaniżony.

7.1.4. *Pozostałe uwagi przedstawione po ostatecznym ujawnieniu*

(577) Po ostatecznym ujawnieniu dokumentu informacyjnego ukraiński producent eksportujący Metinvest domagał się dostosowania istotnej cechy fizycznej. Po ostatecznym ujawnieniu ustaleń podtrzymał swój argument. Utrzymywał przede wszystkim, że co do zasady blacha w kręgach produkowana w zakładach grupy Metinvest waży 8 i 12 ton, natomiast norma przemysłowa w obrębie Unii wynosi 24 tony. W przypadku grupy Metinvest fakt ten doprowadził do znacznych i oczywistych obniżek cen w trakcie ich negocjacji, na co przedstawiła ona dowody i w związku z którymi domaga się obecnie dostosowania.

(578) Komisja odrzuciła ten argument z następującego powodu: w odnośnych miejscach produkcji grupy Metinvest przeprowadzono wizyty na miejscu w dniach 17–25 listopada 2016 r. i 25–27 stycznia 2017 r. W czasie tych wizyt weryfikacyjnych nigdy nie podniesiono tego argumentu, ani nie przedstawiono dowodów na jego poparcie. Argument dotyczący różnic w cechach fizycznych pojawił się zatem zbyt późno, ponieważ przedstawiono go dopiero po ujawnieniu dokumentu informacyjnego (w dniu 2 maja 2017 r.). Ponadto nie można go powiązać z żadnym zweryfikowanym dowodem. Nie był zatem możliwy do zweryfikowania. Poszczególne cechy charakterystyczne różnych rodzajów produktu przedstawiono w tzw. PCNwykorzystywanych na początku dochodzenia do zgłaszania sprzedaży i kosztów. Gdyby grupa Metinvest miała problemy przy określaniu różnych rodzajów produktu (tzw. konstruowanie PCN), powinna była, logicznie rzecz biorąc, przedstawić ten argument na początku dochodzenia. Co więcej, należy zauważyć, że więcej niż 99 % wszystkich rodzajów produktu, które ukraiński producent eksportujący sprzedawał w Unii, było również wytwarzanych i sprzedawanych przez producentów unijnych. W związku z powyższym nie można przyjąć tego argumentu.

(579) Irański producent eksportujący Metinvest zwrócił się do Komisji o pominięcie określonych rodzajów produktu (PCN należących do grupy 13) przy obliczaniu marginesu szkody, ponieważ przedmiotowe rodzaje produktu stanowią pozostałościową grupę rodzajów produktu, obejmującą inne gatunki stali niż oznaczone liczbami 01–12. W rezultacie w skład wspomnianej grupy pozostałościowej wchodzi bardzo szeroka gama produktów.

(580) Komisja stwierdziła, że produkt objęty postępowaniem, niezależnie od jego przynależności do grupy 13, obejmuje niektóre wyroby walcowane płaskie z żeliwa, stali niestopowej i pozostałej stali stopowej, w zwojach lub nie (w tym wyroby cięte na wymiar i taśmy), niepoddane innej obróbce niż walcowanie na gorąco, nieplaterowane, niepowleczone ani niepokryte. Zgodnie z powyższym definicja produktu zawiera jasne określenie produktu. Ponadto uznano, że wszystkie rodzaje produktu objętego postępowaniem mają takie same dwa najważniejsze zastosowania, jak przedstawiono w motywie (41).

7.1.5. *Ostateczny margines szkody*

(581) Ze względu na brak jakichkolwiek innych uwag dotyczących poziomu usuwającego szkodę, ostateczne marginesy szkody są następujące:

| Państwo | Przedsiębiorstwo | Margines szkody |
|---|---|---|
| Brazylia | ArcelorMittal Brasil S.A. oraz Aperam Inox América do Sul S.A. | 20,2 % |
| | Companhia Siderúrgica Nacional | 15,7 % |
| | Usinas Siderúrgicas de Minas Gerais S.A. | 17,5 % |
| Iran | Mobarakeh Steel Company | 34,0 % |
| Rosja | Novolipetsk Steel | 26,1 % |
| | Public Joint Stock Company Magnitogorsk Iron Steel Works (PJSC MMK) | 44,0 % |
| | PAO Severstal | 42,4 % |
| Ukraina | grupa Metinvest | 35,5 % |

7.2. **Środki ostateczne**

(582) W świetle ostatecznych wniosków sformułowanych przez Komisję, dotyczących dumpingu, szkody, związku przyczynowego i interesu Unii należy wprowadzić środki antydumpingowe, aby zapobiec ponoszeniu przez przemysł Unii dalszej szkody w wyniku przywozu towarów po cenach dumpingowych.

(583) Środki antydumpingowe mogą mieć różne formy. Komisja ma dużą swobodę w wyborze formy środka, jednak nadrzędnym celem jest usunięcie skutków dumpingu wyrządzającego szkodę. Wysokość stawki celnej *ad valorem*, określoną zgodnie z zasadą niższego cła w zakresie 5,3 %–33 %, ustalono w następujący sposób:

| Państwo | Przedsiębiorstwo | Margines dumpingu | Margines szkody | Cło antydumpingowe *ad valorem* |
|---|---|---|---|---|
| Brazylia | ArcelorMittal Brasil S.A oraz Aperam Inox América do Sul S.A. | 16,3 % | 20,2 % | **16,3 %** |
| | Companhia Siderúrgica Nacional | 73,0 % | 15,7 % | **15,7 %** |
| | Usinas Siderúrgicas de Minas Gerais S.A. | 65,9 % | 17,5 % | **17,5 %** |
| Iran | Mobarakeh Steel Company | 17,9 % | 34,0 % | **17,9 %** |
| Rosja | Novolipetsk Steel | 15,0 % | 26,1 % | **15,0 %** |
| | Public Joint Stock Company Magnitogorsk Iron Steel Works (PJSC MMK) | 33,0 % | 44,0 % | **33,0 %** |
| | PAO Severstal | 5,3 % | 42,4 % | **5,3 %** |
| Ukraina | grupa Metinvest | 19,4 % | 35,2 % | **19,4 %** |

(584) Jak przedstawiono powyżej w motywie (546), należy dokonać zmiany formy środka. Na podstawie szczególnych okoliczności sprawy Komisja uznała, że stawka celna *ad valorem* ograniczona MCI, przy której ustalaniu bierze się pod uwagę wzrost cen surowców po okresie objętym dochodzeniem, stanowić będzie najodpowiedniejszy środek w tym przypadku.

— Z jednej strony określenie stawki celnej na poziomie stawki celnej *ad valorem* ograniczonej MCI umożliwiłoby producentom unijnym przezwyciężenie skutków dumpingu wyrządzającego szkodę. Ustalenie pułapu na poziomie skutecznej MCI stanowiłoby zabezpieczenie umożliwiające im osiągnięcie stabilnej rentowności.

— Z drugiej strony ustalenie pułapu na poziomie skutecznej MCI powinno również zapobiec wszelkim niekorzystnym skutkom wzrostu cen po okresie objętym dochodzeniem, który mógłby wywrzeć znaczny niekorzystny wpływ na działalność gospodarczą użytkowników. Ponadto środek ten zapobiegłby poważnym zakłóceniom w dostawach na rynek unijny.

(585) W przypadku gdy przywóz dokonywany jest po cenie CIF na granicy Unii równej lub wyższej od ustalonej MCI, cło nie byłoby należne. Jeżeli przywóz dokonywany jest po cenach niższych niż MCI, ostateczne cło powinno być równe różnicy między mającą zastosowanie MCI a ceną netto na granicy Unii przed ocleniem. W żadnym przypadku kwota należności celnych nie powinna być wyższa niż stawki celne *ad valorem* określone w motywie (583) i w art. 1 niniejszego rozporządzenia.

(586) Z tego względu, jeżeli przywóz dokonywany jest po cenie niższej od MCI, pobierane byłoby cło w wysokości różnicy między mającą zastosowanie MCI a ceną netto na granicy Unii przed ocleniem lub w wysokości stawki cła *ad valorem* określonej w ostatniej kolumnie tabeli w motywie (583), w zależności od tego, która z tych wartości jest mniejsza.

(587) Na potrzeby skutecznego stosowania MCI i na podstawie informacji zebranych w toku dochodzenia Komisja zdecydowała określić jedną MCI dla wszystkich rodzajów produktu objętego postępowaniem.

(588) W celu obliczenia takiej MCI wzięto pod uwagę:

— po pierwsze, oba ustalone marginesy dumpingu i kwoty należności celnych niezbędnych do usunięcia szkody poniesionej przez przemysłu Unii w okresie objętym dochodzeniem (pierwszy etap – MCI ustalona wyłącznie w oparciu o dane z okresu objętego dochodzeniem);

— po drugie, wzrost cen surowców po okresie objętym dochodzeniem (drugi etap – dostosowana MCI).

(589) W ramach pierwszego etapu MCI ustalona w oparciu o dane z okresu objętego dochodzeniem jest równa średniej ważonej:

— w przypadku, gdy kwoty cła ustalono w oparciu o poziom usuwający szkodę: kosztu produkcji ponoszonego przez producentów unijnych w okresie objętym dochodzeniem i zysku (7,9 %) uzyskanego przez dwóch brazylijskich producentów eksportujących (CSN i Usiminas) oraz

— w przypadku, gdy kwoty cła ustalono w oparciu o margines dumpingu: wartości normalnej, z uwzględnieniem transportu (aby uzyskać cenę CIF na granicy Unii) w przypadku wszystkich pozostałych producentów eksportujących.

Metodyka stosowana przez Komisję do obliczenia MCI na pierwszym etapie była identyczna jak stosowana w niedawnej sprawie dotyczącej wyrobów ze stali elektrotechnicznej o ziarnach zorientowanych ([1]). podobnie jak w każdym dochodzeniu antydumpingowym Komisja zgromadziła dane za OD, które zostały zweryfikowane w celu ustalenia wartości normalnej w odniesieniu do każdego rodzaju produktu oraz ceny docelowej niewyrządzającej szkody dla przemysłu Unii, również w odniesieniu do każdego rodzaju produktu. Ceny docelowe dla przemysłu Unii określono poprzez zsumowanie kosztów produkcji i wysokości rozsądnego zysku. Poziom MCI na pierwszym etapie bezpośrednio opiera się na zweryfikowanych danych dotyczących OD. Dodatkowo uwzględniono zasadę niższego cła. W przypadku określania stawek celnych *ad valorem* na podstawie marginesu dumpingu przy obliczaniu MCI zastosowano wartości normalne, do których dodano koszty transportu, aby uzyskać cenę CIF na granicy Unii. W przypadku określania stawek celnych *ad valorem* na podstawie poziomu usuwającego szkodę zastosowano cenę docelową niewyrządzającą szkody dla przemysłu Unii. MCI zostały następnie obliczone jako średnia ważona zastosowanych wartości normalnych oraz cen docelowych niewyrządzających szkody. Współczynnik ważenia został ustalony na podstawie stosunku wielkości przywozu do Unii dokonywanego przez przedsiębiorstwa, w odniesieniu do których stawka celna *ad valorem* oparta jest na marginesach dumpingu, do wielkości przywozu dokonywanego przez przedsiębiorstwa, w odniesieniu do których stawka celna *ad valorem* jest oparta na poziomie usuwającym szkodę. MCI stanowi średnią ważoną cen (wartości normalnej i cen docelowych) różnych rodzajów produktu.

(590) W ramach drugiego etapu tak obliczoną MCI następnie porównywano do:

— cen sprzedaży płaskich wyrobów ze stali walcowanych na gorąco po zakończeniu OD obowiązujących na rynku unijnym. Dane dotyczące tych cen uzyskano od użytkowników oraz od przedstawicieli przemysłu Unii w ramach dochodzenia po ujawnieniu treści dokumentu informacyjnego, jak przedstawiono w motywie (29). W toku dochodzenia ustalono, że całościowa MCI ustalana w oparciu o dane z okresu objętego dochodzeniem była niższa niż ceny sprzedaży po zakończeniu OD, w którym to przypadku cło nie byłoby należne. To ustalenie poczynione w toku dochodzenia znalazło potwierdzenie w oświadczeniach przedstawicieli przemysłu Unii i szeregu użytkowników.

([1]) Rozporządzenie wykonawcze Komisji (UE) 2015/1953 z dnia 29 października 2015 r. nakładające ostateczne cło antydumpingowe na przywóz niektórych wyrobów walcowanych płaskich ze stali krzemowej elektrotechnicznej o ziarnach zorientowanych, pochodzących z Chińskiej Republiki Ludowej, Japonii, Republiki Korei, Federacji Rosyjskiej i Stanów Zjednoczonych Ameryki (Dz.U. L 284 z 30.10.2015, s. 130 i nast.).

— cen surowców do produkcji płaskich wyrobów ze stali walcowanych na gorąco (niezbędnych do produkcji płaskich wyrobów ze stali walcowanych na gorąco) po okresie objętym dochodzeniem, obowiązujących na rynku unijnym. W tym kontekście skarżący twierdził, że MCI ustalona wyłącznie w oparciu o dane z okresu objętego dochodzeniem zostanie określona na zbyt niskim poziomie i będzie nieskuteczna oraz nieodpowiednia zważywszy, że po okresie objętym dochodzeniem ceny zaczęły rosnąć z najniższych poziomów jakie osiągnęły w historii, które zaobserwowano w OD. Ponadto skarżący dowodził, że na rynku na przestrzeni lat zaobserwowano znaczną zmienność kosztów surowców oraz że ceny surowców znacznie spadły w OD ([1]). Komisja dokonała przeglądu zmienności cen surowców do produkcji płaskich wyrobów ze stali walcowanych na gorąco przede wszystkim węgla koksowego i rudy żelaza. Ustaliła, że w szczególności po okresie objętym dochodzeniem znacząco wzrosły ceny węgla koksowego.

(591) W związku z tym Komisja obliczyła, że koszt produkcji płaskich wyrobów ze stali walcowanych na gorąco wzrósł o 116 EUR/t, porównując koszt produkcji w OD z kosztem produkcji w okresie od marca do maja 2017 r.

— Jeżeli ten łączny wzrost o 116 EUR/t kosztu produkcji przypisano by w całości łącznemu wzrostowi kosztu surowców, skutkowałoby to najprawdopodobniej przeszacowaniem udziału wzrostu kosztu surowców w łącznym wzroście kosztów produkcji: bardziej prawdopodobne jest, że wzrosły również pozostałe koszty produkcji (takie jak koszty energii czy pracy).

— Z drugiej strony, jeżeli ten łączny wzrost o 116 EUR/t kosztu produkcji przypisano by w równych proporcjach do wszystkich składników kosztu produkcji, oznaczałoby to, że wzrostowi kosztu surowców można by przypisać tylko 63 EUR/t: skutkowałoby to najprawdopodobniej niedoszacowaniem udziału wzrostu kosztu surowców we wzroście kosztu produkcji, ponieważ ogólnie założono, że wzrost kosztu surowców, w szczególności węgla koksowego, stanowił główną siłę napędową wzrostu kosztu produkcji po okresie objętym dochodzeniem.

Z powyższych powodów wiarygodna liczba odpowiadająca wzrostowi kosztu produkcji na skutek wzrostu cen surowców mieści się w przedziale od 63 EUR do 116 EUR, dając dodatkową kwotą w wysokości 89,50 EUR/t.

(592) W oparciu o tę metodykę MCI ustaloną w oparciu o dane z okresu objętego dochodzeniem dostosowano do wzrostu cen surowca po okresie objętym dochodzeniem i ostatecznie określono na następującym poziomie:

| Państwa, których dotyczy postępowanie | Asortyment produktów | MCI (w EUR/tonę masy netto produktu) |
|---|---|---|
| Brazylia, Iran, Rosja i Ukraina | Wszystkie rodzaje produktu | 472,27 EUR |

(593) Skarżący ([2]) przedstawił uwagi dotyczące powodów, dla których środków, takich jak MCI, nie można uznać za realne rozwiązanie w tym przypadku:

— Po pierwsze, stosowanie MCI nie doprowadzi do osiągnięcia pożądanego wpływu, ponieważ będą one ustalone w oparciu o wyjątkowo niskie ceny, które przeważały w OD.

— Po drugie, występują wahania cen najważniejszych surowców wykorzystywanych do produkcji płaskich wyrobów ze stali walcowanych na gorąco.

— Po trzecie, stan faktyczny w prowadzonym dochodzeniu znacznie różni się od innych niedawno prowadzonych dochodzeń (takich jak dochodzenie w sprawie stali elektrotechnicznej o ziarnach zorientowanych pochodzącej z Chin, Japonii, Korei, Rosji i USA ([3])), w przypadku których Komisja wprowadziła MCI.

— Po czwarte, MCI ustalone na podstawie cen obowiązujących w OD nie pomogą przemysłowi nawet w sytuacji ponownego spadku cen rynkowych płaskich wyrobów ze stali walcowanych na gorąco.

([1]) Oświadczenie z dnia 30 maja 2017 r. złożone przez Eurofer, AD 635 – Płaskie wyroby ze stali walcowane na gorąco („HFR") pochodzące z Brazylii, Iranu, Rosji, Serbii i Ukrainy („pięciu państw") – Oświadczenie Eurofer w sprawie środków odpowiedniego rodzaju, s. 5.

([2]) Oświadczenie złożone przez Eurofer, AD 635 – Płaskie wyroby ze stali walcowane na gorąco pochodzące z Brazylii, Iranu, Rosji, Serbii i Ukrainy („pięciu państw") – Oświadczenie Eurofer w sprawie środków odpowiedniego rodzaju.

([3]) Rozporządzenie wykonawcze Komisji (UE) 2015/1953 z dnia 29 października 2015 r. nakładające ostateczne cło antydumpingowe na przywóz niektórych wyrobów walcowanych płaskich ze stali krzemowej elektrotechnicznej o ziarnach zorientowanych, pochodzących z Chińskiej Republiki Ludowej, Japonii, Republiki Korei, Federacji Rosyjskiej i Stanów Zjednoczonych Ameryki (Dz.U. L 284 z 30.10.2015, s. 109).

— Po piąte, doświadczenie zdobyte w poprzednich sprawach, w przypadku których wprowadzono MCI, pokazuje, że MCI można łatwo obejść lub doprowadzić do ich absorpcji.

— Po szóste, MCI nie jest potrzebna w tym przypadku ze względu na znaczne wolne moce produkcyjne w Unii.

(594) Komisja odrzuciła te argumenty. Komisja zauważyła, że oświadczenie skarżącego zostało sporządzone na podstawie artykułu prasowego ([1]), w którym nie odzwierciedlono rzeczywistego środka wybranego jako odpowiedni przez Komisję. W rzeczywistości Komisja nie wprowadziła MCI ustalonych w oparciu o ceny płaskich wyrobów ze stali walcowanych na gorąco w okresie objętym dochodzeniem, jak to opisał skarżący, lecz stawkę celną *ad valorem*, która jest ograniczana przez MCI uwzględniającą wzrost cen surowców po okresie objętym dochodzeniem. W odpowiedzi na różne twierdzenia skarżącego przywołane w motywie (593) Komisja przedstawiła w szczególności poniższe obserwacje.

— Po pierwsze, określenie stawki celnej na poziomie stawki celnej *ad valorem* ograniczonej skuteczną MCI powinno umożliwić producentom unijnym przezwyciężenie skutków dumpingu wyrządzającego szkodę i stanowić dla nich zabezpieczenie.

— Po drugie, Komisja przyznała, że dochodzi do wahań cen najważniejszych surowców wykorzystywanych do produkcji płaskich wyrobów ze stali walcowanych na gorąco i w związku z tym przy obliczaniu MCI uwzględniła wzrost cen surowców odnotowany po okresie objętym dochodzeniem.

— Po trzecie, Komisja zauważyła, że stan faktyczny w prowadzonym dochodzeniu nie wyróżnia się zbytnio na tle innych niedawno prowadzonych dochodzeń (takich jak dochodzenie w sprawie wyrobów ze stali elektrotechnicznej o ziarnach zorientowanych z Chin, Japonii, Korei, Rosji i USA ([2])). Obie sprawy charakteryzowały się znacznymi wzrostami cen produktu objętego postępowaniem i produktu podobnego po okresie objętym dochodzeniem.

— Po czwarte, w odniesieniu do argumentu, że MCI ustalone na podstawie cen obowiązujących w OD nie pomogą przemysłowi w razie ponownego spadku cen rynkowych płaskich wyrobów ze stali walcowanych na gorąco, Komisja powtórzyła, że w przypadku spadku cen poniżej MCI, pobrana zostanie stawka celna *ad valorem* (do poziomu MCI).

— Po piąte, Komisja przyznała, że istnieje określone ryzyko absorpcji lub obejścia środków. W związku z tym, w celu ograniczenia ryzyka obejścia środków do minimum, należy wprowadzić obowiązek przedstawiania przez producentów eksportujących, którzy chcą korzystać z MCI, ważnej faktury handlowej organom celnym państwa członkowskiego. Faktura musi spełniać wymogi określone w poniższym załączniku I. Przywóz, któremu nie towarzyszy taka faktura, powinien zostać objęty cłem antydumpingowym *ad valorem* obowiązującym wobec zainteresowanego producenta eksportującego zgodnie z poniższym art. 1.

— Po szóste, Komisja przypomniała, że zgodnie z interesem Unii zmieniła formę środków, aby zapewnić odpowiednią równowagę między interesami producentów unijnych i użytkowników w tej konkretnej sprawie.

(595) Po dokonaniu ostatecznego ujawnienia zainteresowane strony przedstawiły następujące uwagi dotyczące metodyki stosowanej w celu ustalenia MCI i poziomu MCI.

(596) Skarżący stwierdził, że cło oparte na MCI nie jest właściwe z następujących powodów:

— po pierwsze, taka MCI stanowiłaby cenę referencyjną na rynku i powodowałaby zakłócenia mechanizmów rynkowych;

— po drugie, cena surowców nie stanowi ponad 50 procent ceny płaskich wyrobów ze stali walcowanej na gorąco i charakteryzuje się wysoką zmiennością. MCI nie stanowi właściwego rozwiązania na takim rynku;

— po trzecie, jednolita MCI zachęcałaby do wywozu produktów o większej wartości dodanej;

— po czwarte, stopniowo zmniejszające się cło zachęcałoby do przywozu na poziomach znacznie niższych niż MCI i w rezultacie stanowiłoby nagrodę dla producentów eksportujących, którzy sprzedają towary po najniższych cenach dumpingowych lub najbardziej zaniżonych cenach;

— po piąte, MCI nie może zapobiec dumpingowi wyrządzającemu szkodę;

— po szóste, MCI wywiera wpływ na równoległą sprawę dotyczącą chińskich płaskich wyrobów ze stali walcowanych na gorąco.

([1]) Doniesienie prasowe Mlex: Cena minimalna stali walcowanej na gorąco postrzegana jako kompromis w przypadku unijnego dylematu w zakresie badania dumpingu (*Price floor on hot-rolled steel seen as a middle ground for EU dumping-probe conundrum*) z dnia 24 maja 2017 r.

([2]) Rozporządzenie wykonawcze Komisji (UE) 2015/1953 z dnia 29 października 2015 r. nakładające ostateczne cło antydumpingowe na przywóz niektórych wyrobów walcowanych płaskich ze stali krzemowej elektrotechnicznej o ziarnach zorientowanych, pochodzących z Chińskiej Republiki Ludowej, Japonii, Republiki Korei, Federacji Rosyjskiej i Stanów Zjednoczonych Ameryki (Dz.U. L 284 z 30.10.2015, s. 109).

(597) Komisja odrzuciła te argumenty.

— Po pierwsze, przypomniała, jak już przedstawiono w motywie (594), że nie wprowadziła MCI w oparciu o ceny płaskich wyrobów ze stali walcowanych na gorąco w okresie objętym dochodzeniem, lecz stawkę celną *ad valorem*, która jest ograniczana przez MCI. Wspomniana MCI uwzględnia wzrost cen surowców po okresie objętym dochodzeniem. Ponadto nie ustala rynkowej ceny referencyjnej, która zakłóca konkurencję z następującego powodu: wprowadzenie stawki celnej *ad valorem* ograniczonej MCI nie miało na celu utrzymania cen na konkretnych poziomach, lecz jak przedstawiono w motywie (546) zmierzało do usunięcia skutków dumpingu wyrządzającego szkodę i ochrony użytkowników przed wszelkimi niekorzystnymi skutkami nadmiernego wzrostu cen po okresie objętym dochodzeniem. Ponadto MCI nie jest ceną minimalną, producenci eksportujący mogą więc, jeśli zechcą, nadal dokonywać sprzedaży po cenach niższych lub wyższych niż MCI. Producenci eksportujący i producenci unijni mogą zatem nadal konkurować ze sobą, stosując różne ceny niezależnie od ustalonej MCI.

— Po drugie, Komisja przyznała, że cena surowców nie stanowi ponad połowy kosztu płaskich wyrobów ze stali walcowanych na gorąco (zob. motyw (384)) i że występują wahania cen najważniejszych surowców wykorzystywanych do produkcji płaskich wyrobów ze stali walcowanych na gorąco. Z tego konkretnego powodu, jak przedstawiono w motywie (590), Komisja przy obliczaniu MCI uwzględniła wzrost cen surowców odnotowany po okresie objętym dochodzeniem.

— Po trzecie, stosowanie różnych MCI dla poszczególnych rodzajów produktu doprowadziłoby do powstania ponad 1 000 różnych poziomów, których wdrożenie byłoby niemożliwe.

— Po czwarte, każdy producent eksportujący musi zapłacić swoją własną, indywidualną stawkę cła *ad valorem*, gdyby cena była niższa niż MCI, co nie zachęca do dalszego stosowania dumpingu.

— Po piąte, MCI ustalono na poziomie cen, który wyraźnie przekroczył ceny wszystkich producentów eksportujących w OD i które wszystkie utrzymywały się poniżej 400 EUR/t.

— Po szóste, Komisja przyznała w motywie (324), że obecne dochodzenie dotyczy dokładnie tego samego produktu objętego postępowaniem i produktu podobnego co chińskie dochodzenia. Jak w sposób bardziej szczegółowy wskazano w motywie (325) obecne dochodzenie i chińskie dochodzenia nie obejmują jednak tych samych okresów istotnych dla oceny tendencji w celu ustalenia szkody i związku przyczynowego. W związku z tym, chociaż pokrywa się sześć miesięcy okresów objętych obydwoma dochodzeniami (okres od dnia 1 lipca 2015 r. do dnia 31 grudnia 2015 r.), ustalenie dumpingu i szkody opierało się na okresie objętym dochodzeniem oraz okresie badanym, które były inne w prowadzonym dochodzeniu i w chińskich dochodzeniach oraz które były już zdefiniowane zgodnie z odpowiednimi przepisami rozporządzenia podstawowego i ogłoszone w zawiadomieniu o wszczęciu postępowania. Ze względu na odmienny charakter dwóch dochodzeń Komisja nie stosowała więc podwójnych standardów.

(598) Ponadto skarżący stwierdził, że wspólna MCI byłaby sprzeczna z zasadą UE i WTO, zgodnie z którą cła antydumpingowe nakłada się, odnosząc się do konkretnego państwa, a w razie możliwości do konkretnego eksportera.

(599) W odniesieniu do zarzutu, że nie zastosowano indywidualnych stawek celnych dla każdego producenta eksportującego, Komisja odsyła do motywów (585) i (586), w których opisano metodykę, zgodnie z którą stosuje się indywidualne stawki celne, jeżeli należne jest cło *ad valorem*. W rezultacie, na mocy art. 6 ust. 10 porozumienia antydumpingowego WTO Komisja określiła indywidualny margines dla każdego znanego producenta eksportującego produkt objęty dochodzeniem.

(600) Rosyjski producent eksportujący PAO Severstal zwrócił się z wnioskiem w sprawie:

— ustalenia indywidualnej MCI dla swojego konkretnego przedsiębiorstwa i o stosowanie jej jako środka antydumpingowego, w oparciu o niedumpingową cenę eksportową wynikającą z niniejszego dochodzenia;

— ewentualnie, jeżeli Komisja miała utrzymać swoje podejście do MCI ustanowionej dla wszystkich producentów eksportujących, w sprawie wprowadzenia zróżnicowania cen w przypadku rodzajów produktu płaskich wyrobów ze stali walcowanych na gorąco zależnie od tego, czy są w zwojach, czy nie. Twierdził on, że rodzaje produktu płaskich wyrobów ze stali walcowanych na gorąco, niebędące w zwojach, są co najmniej o 15 EUR/t droższe ze względu na dodatkowe koszty przetwarzania wynikające z procesów nacinania i cięcia. W związku z powyższym zwrócił się do Komisji o ponowne obliczenie dwóch odrębnych MCI (jednej dla rodzajów produktu w zwojach i drugiej dla rodzajów produktu niebędących w zwojach).

(601) Komisja odrzuciła oba wnioski rosyjskiego producenta eksportującego:

— utrzymywała, że zastosowana przez nią metodyka jest słuszna. W tym względzie Komisja odniosła się do faktu, że ta metodyka, w tym stosowanie koszyków dla poszczególnych producentów eksportujących, była już na przykład stosowana w innych prowadzonych niedawno dochodzeniach, takich jak dochodzenie w sprawie stali elektrotechnicznej o ziarnach zorientowanych pochodzącej z Chin, Japonii, Korei, Rosji i USA ([1]). Ponadto gdyby musiała zostać obliczona MCI dla poszczególnych przedsiębiorstw, oznaczałoby to konieczność obliczenia co najmniej ośmiu różnych MCI. Pociągnęłoby to za sobą zwiększenie obciążenia administracyjnego, w szczególności w przypadku organów celnych;

— ponadto bez względu na to, czy produkt objęty postępowaniem jest w zwojach czy nie, każdy producent eksportujący musi zapłacić swoją własną, indywidualną stawkę cła *ad valorem*, jeżeli cena (np. cena płacona za produkt objęty postępowaniem bez względu na to czy w zwojach czy nie) byłaby niższa od MCI, chociaż Komisja przyznała, że wspomniane cło *ad valorem* zostanie potem ograniczone przez MCI. MCI jako taka oparta jest na kombinacji rodzajów produktu, niezależnie od tego, czy na przykład stanowią one kręgi pełne czy pocięte.

(602) Ukraiński producent eksportujący Metinvest z zadowoleniem przyjął decyzję Komisji o ograniczeniu cła antydumpingowego na poziomie MCI, ponieważ jest to środek w mniejszym stopniu zakłócający handel niż należności celne *ad valorem*. Stwierdził jednak, że MCI obliczona przez Komisję jest zbyt wysoka z następującego powodu: Komisja przeszacowała wzrost cen surowców, ponieważ w swoich obliczeniach wzięła pod uwagę okres od marca do maja 2017 r., który charakteryzował się silnymi wahaniami cen, w szczególności w przypadku węgla koksowego. Zgodnie z jego własną metodyką zastosowaną przez tego właśnie ukraińskiego producenta eksportującego, grupa Metinvest stwierdziła, że maksymalna wartość dostosowania w ramach etapu 2 do MCI odpowiadającej zmianie cen najważniejszych surowców między okresem objętym dochodzeniem a okresem następującym po okresie objętym dochodzeniem (1 lipca 2016 r.–31 marca 2017 r.) nie może przekroczyć 58 EUR/t, a nie 89,5 EUR/t. Zwróciło się zatem do Komisji o ponowne obliczenie MCI.

(603) Komisja odrzuciła wniosek grupy Metinvest z następujących powodów: po pierwsze, biorąc pod uwagę, że ceny surowców do produkcji płaskich wyrobów ze stali walcowanych na gorąco charakteryzują się zmiennością i mogą stać się jeszcze wyższe niż poziomy cen w okresie od marca do maja 2017 r., Komisja musiała obliczyć MCI w taki sposób, żeby jednocześnie wyeliminowała ona skutki dumpingu wyrządzającego szkodę i chroniła użytkowników przed wszelkimi niekorzystnymi skutkami nadmiernego wzrostu cen po okresie objętym dochodzeniem. Po drugie, metodyka, którą stosowała grupa Metinvest i która doprowadziła do zmian w cenach najważniejszych surowców (rudy żelaza i węgla koksowego) ma tę zaletę, że jest prosta, lecz z drugiej strony, nie uwzględnia innych surowców do produkcji płaskich wyrobów ze stali walcowanych na gorąco, takich jak złom. Ponadto jedni wykorzystują więcej złomu, a inni mniej (lub stosują inny surowiec), co byłoby trudne do dokładnego oszacowania. W tym kontekście Komisja podjęłaby się trudnego zadania, jakim jest ustalenie średniej proporcji wszystkich surowców potrzebnych do produkcji jednej tony płaskich wyrobów ze stali walcowanych na gorąco na poziomie ogólnoświatowym.

(604) Rosyjski producent eksportujący NLMK zauważył, że Komisja nie ujawniła w sposób prawidłowy informacji dotyczących ustalania MCI w odniesieniu do każdego producenta eksportującego, w szczególności jeżeli chodzi o informacje dotyczące stosowanego kosztu transportu. Ponadto zakres dostosowania „transportu" do wartości normalnej przedsiębiorstwa NLMK służący do ustalenia MCI w odniesieniu do konkretnego przedsiębiorstwa, która następnie została połączona z pozostałymi, nie był jasny i mógł uwzględniać inne koszty, które nie powinny być uwzględniane.

(605) Komisja wyjaśniła, że koszty transportu, które dodano do wartości normalnej, aby uzyskać cenę CIF na granicy w przypadku przedsiębiorstwa NLMK (i wszystkich pozostałych producentów eksportujących), były kosztami zgłoszonymi przez NLMK i zweryfikowanymi na miejscu w ramach dochodzenia. Okoliczność tę potwierdza również fakt, że obliczenia sporządzone przez NLMK w celu uzyskania ceny CIF na granicy na podstawie ich własnych kosztów transportu są podobne do obliczeń dokonanych przez Komisję. W związku z tym Komisja nie zawyżała sztucznie MCI ustalonej w przypadku NLMK lub pozostałych producentów eksportujących.

(606) Brazylijski producent eksportujący CSN i przedsiębiorstwo powiązane Lusosider z zadowoleniem przyjęły wniosek Komisji, aby wprowadzić MCI w celu utrzymania równowagi między interesami użytkowników a interesami przemysłu Unii. Utrzymywali jednak, że przywóz dokonywany przez grupę ArcelorMittal z jej brazylijskiej spółki zależnej należy pominąć w obliczeniach w ramach etapu 1. Ponadto twierdzili, że Komisja powinna zminimalizować sztuczny wpływ wyjątkowego wzrostu cen surowców przy obliczaniu MCI, przyjmując

([1]) Rozporządzenie wykonawcze Komisji (UE) 2015/1953 z dnia 29 października 2015 r. nakładające ostateczne cło antydumpingowe na przywóz niektórych wyrobów walcowanych płaskich ze stali krzemowej elektrotechnicznej o ziarnach zorientowanych, pochodzących z Chińskiej Republiki Ludowej, Japonii, Republiki Korei, Federacji Rosyjskiej i Stanów Zjednoczonych Ameryki (Dz.U. L 284 z 30.10.2015). Należy jednak zauważyć, że w tej konkretnej sprawie obliczono 3 MCI zamiast jednej.

pułap takich wyjątkowych wahań na podstawie historycznych danych dotyczących zmian ceny albo stosując ostatni okres jako poziom referencyjny do obliczanie wzrostu kosztu. Przedsiębiorstwo CSN stwierdziło, że maksymalna wartość dokonywanego w ramach etapu 2 dostosowania MCI odpowiadającego zmianie ograniczonych cen najważniejszych surowców między okresem objętym dochodzeniem a okresem od marca do maja 2017 r. nie może przekroczyć 68,82 EUR/t, a nie 89,5 EUR/t. W przypadku porównania średniego kosztu surowców między OD a okresem od czerwca do lipca 2017 r., zmiana nie powinna przekroczyć 71,62 EUR/t. Zwróciło się zatem do Komisji o ponowne obliczenie MCI.

(607) Zastrzeżenia brazylijskiego producenta eksportującego zostały odrzucone. Po pierwsze, przywóz z Brazylii na rynek unijny dokonywany przez ArcelorMittal odbywał się po cenach dumpingowych, podobnie jak w sytuacji pozostałych producentów eksportujących i nie należy go zatem traktować inaczej. Po drugie, Komisja przypomniała, że musiała obliczyć MCI w taki sposób, żeby jednocześnie usunąć skutki dumpingu wyrządzającego szkodę i chronić użytkowników przed wszelkimi niekorzystnymi skutkami nadmiernego wzrostu cen po okresie objętym dochodzeniem.

(608) Konsorcjum twierdziło, że metodykę, którą stosowała Komisja, należy skorygować, również w świetle osiągania przez ceny surowców wartości szczytowych w okresie od marca do maja 2017 r. i obliczyć MCI stosując odmienne podejście. Komisja była zdania, że stosowana metodyka jest słuszna. Nawet gdyby prawdą było, że ceny surowców osiągnęły wartości szczytowe w okresie od marca do maja 2017 r., to Komisja, jak wskazano w motywie (591), zwróciła również uwagę, że nie przypisała w całości obliczonego wzrostu kosztów produkcji wynoszącego 116 EUR/t do łącznego wzrostu kosztu surowców.

(609) Ponadto konsorcjum zwróciło się do Komisji o określenie MCI na poziomie między 420 a 430 EUR/t na podstawie jego własnej metodyki. Jego metodyka opiera się na strukturze cen występujących w dłuższym okresie (od 2013 r.), a jej podstawą są dane z rozmaitych źródeł i pewne założenia, takie jak, to że przedstawiciele przemysłu Unii sprzedają po wyższej cenie wynoszącej od 25 do 30 EUR/t. W tym względzie Komisja zauważała, że we wspomnianej metodyce nie bierze się pod uwagę ani kosztów/cen producentów eksportujących i producentów unijnych w okresie objętym dochodzeniem, ani marginesów dumpingu lub szkody określonych w toku dochodzenia. W związku z tym proponowana MCI nie jest ustalona zgodnie z wymogami określonymi w art. 9 ust. 4 rozporządzenia podstawowego.

(610) Jak przedstawiono w motywie (36), podczas przesłuchania w dniu 3 sierpnia irański producent eksportujący podniósł kwestię błędu pisarskiego, który popełniono podczas obliczania jego poziomu dumpingu. Producent eksportujący wyjaśnił, że niektóre wartości zostały błędnie zaokrąglone, prawdopodobnie ze względu na ich długość.

(611) Komisja przeanalizowała ten zarzut i stwierdziła, że rzeczywiście w obliczeniu dumpingu w odniesieniu do irańskiego producenta eksportującego popełniono błąd pisarski, który poprawiono. W związku z tym dumping i MCI musiały zostać ponownie obliczone, co dało następujący wynik: skorygowany margines dumpingu i stawka cła antydumpingowego dla przedsiębiorstwa Mobarakeh Steel Company wynosiły 17,9 %, a zatem skorygowana MCI, dostosowana do wzrostu cen surowca, wyniosła 468,49 EUR/t.

(612) Wszystkie strony zostały poinformowane o tej zmianie poprzez dodatkowe ostateczne ujawnienie w dniu 4 sierpnia 2017 r. i zostały zaproszone do składania uwag.

(613) W rozporządzeniu podstawowym przewidziano kilka opcji na okoliczność zmian sytuacji rynkowej. Jeżeli charakter zmiany jest trwały, art. 11 ust. 3 rozporządzenia podstawowego stanowi, że można wnioskować o objęcie przeglądem potrzeby dalszego stosowania środków. Komisja niezwłocznie oceni zasadność każdego należycie uzasadnionego wniosku, w celu utrzymania zrównoważonego poziomu ochrony przed dumpingiem wyrządzającym szkodę.

(614) Po dokonaniu ostatecznego ujawnienia skarżący utrzymywał, że forma środka skutecznie uniemożliwi przeprowadzenie takiego przeglądu. Ponadto, nawet jeżeli przeprowadzono by przegląd okresowy, to wyniki tego przeglądu pojawią się zbyt późno, aby pomóc przemysłowi Unii.

(615) Komisja zauważyła, że taki przegląd okresowy można przeprowadzić sprawnie i w normalnych warunkach trwa on do roku.

(616) Środki antydumpingowe w odniesieniu do poszczególnych przedsiębiorstw określone w niniejszym rozporządzeniu zostały ustanowione na podstawie ustaleń poczynionych w obecnym dochodzeniu. Odzwierciedlają one zatem sytuację ustaloną podczas dochodzenia w odniesieniu do tych przedsiębiorstw. Środki te mają zastosowanie wyłącznie do przywozu produktu objętego postępowaniem pochodzącego z państw, których

dotyczy postępowanie, oraz produkowanego przez wymienione podmioty prawne. Przywóz produktu objętego postępowaniem wyprodukowanego przez jakiekolwiek inne przedsiębiorstwo, które nie zostało wyraźnie wymienione w części normatywnej niniejszego rozporządzenia, w tym podmioty powiązane z przedsiębiorstwami wyraźnie wymienionymi, powinien podlegać środkom mającym zastosowanie do „wszystkich pozostałych przedsiębiorstw". Przedsiębiorstwa te nie powinny być objęte żadnym z indywidualnych środków antydumpingowych.

(617) Przedsiębiorstwo może zwrócić się o zastosowanie wobec niego takich indywidualnych środków antydumpingowych w przypadku zmiany nazwy jego jednostki zależnej lub utworzenia nowej jednostki zajmującej się produkcją bądź sprzedażą. Wniosek w tej sprawie należy kierować do Komisji ([1]). Wniosek powinien zawierać wszystkie istotne informacje, w tym dotyczące: zmiany działalności przedsiębiorstwa związanej z produkcją; sprzedaży krajowej i eksportowej związanej na przykład ze zmianą nazwy lub zmianą jednostek zajmujących się produkcją lub sprzedażą. Komisja będzie w razie potrzeby aktualizować wykaz przedsiębiorstw, wobec których zastosowano indywidualne środki antydumpingowe.

(618) W celu zminimalizowania ryzyka obchodzenia środków uznaje się, że w tym przypadku potrzebne są specjalne środki, aby zapewnić odpowiednie stosowanie środków antydumpingowych. Te specjalne środki obejmują: przedstawienie organom celnym państw członkowskich ważnej faktury handlowej oraz ważnego oświadczenia, które powinny być zgodne z wymogami określonymi w przepisach niniejszego rozporządzenia. Przywóz, któremu nie towarzyszy taka faktura i oświadczenie, powinien podlegać stawce celnej *ad valorem* mającej zastosowanie do wszystkich pozostałych przedsiębiorstw.

(619) Jeżeli nastąpi zmiana w strukturze handlu wskutek wprowadzenia środków w rozumieniu art. 13 ust. 1 rozporządzenia podstawowego, może zostać wszczęte dochodzenie w sprawie obejścia środków oraz, pod warunkiem spełnienia określonych wymagań, może zostać wprowadzone cło *ad valorem*.

(620) Ponadto w celu zapewnienia najlepszej ochrony przed możliwą absorpcją tych środków, w szczególności między przedsiębiorstwami powiązanymi, Komisja zamierza bezzwłocznie wszcząć przegląd na mocy art. 12 ust. 1 rozporządzenia podstawowego i może poddać przywożone towary obowiązkowi rejestracji zgodnie z art. 14 ust. 5 rozporządzenia podstawowego w przypadku otrzymania dowodów takich praktyk.

(621) Wszystkie strony zostały poinformowane o istotnych faktach i ustaleniach, na podstawie których zamierzano zalecić wprowadzenie ostatecznych środków antydumpingowych. Przyznano im również okres, w którym mogły przedstawić uwagi w następstwie ujawnienia tych informacji. Uwagi przedstawione przez pozostałe strony zostały należycie uwzględnione, nie zawierały jednak podstaw do zmiany sformułowanych wniosków.

## 8. **NAKŁADANIE CEŁ ANTYDUMPINGOWYCH Z MOCĄ WSTECZNĄ**

(622) Jak wspomniano w motywie (20) powyżej, Komisja nałożyła obowiązek rejestracji przywozu niektórych wyrobów płaskich walcowanych na gorąco, z żeliwa, stali niestopowej i pozostałej stali stopowej z Rosji i Brazylii od dnia 7 stycznia 2017 r. w następstwie wniosku złożonego przez skarżącego.

(623) Zgodnie z art. 10 ust. 4 rozporządzenia podstawowego cła mogą zostać nałożone z mocą wsteczną „na produkty, które zostały wprowadzone do konsumpcji nie wcześniej niż 90 dni przed datą zastosowania środków tymczasowych". Komisja zauważa, że w tym przypadku nie wprowadzono środków tymczasowych.

(624) Na tej podstawie Komisja uważa, że jeden z warunków prawnych na mocy art. 10 ust. 4 rozporządzenia podstawowego nie został spełniony, zatem nie należy nakładać ceł z mocą wsteczną w odniesieniu do zarejestrowanego przywozu.

## 9. **KOMITET ODWOŁAWCZY I FORMA ŚRODKA**

(625) Z powodów przedstawionych w sekcjach 6 i 7 Komisja ujawniła swój zamiar wprowadzenia środka w formie cła *ad valorem* ograniczonego MCI.

(626) Komitet ustanowiony na mocy art. 15 ust. 1 rozporządzenia podstawowego wydał negatywną opinię w sprawie projektu rozporządzenia wykonawczego Komisji, a większość kwalifikowana członków komitetu głosowała przeciw. Komisja nie mogła więc wprowadzić środka w formie planowanej pierwotnie.

(627) Zgodnie z art. 5 ust. 3 rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 182/2011 z dnia 16 lutego 2011 r. ustanawiającego przepisy i zasady ogólne dotyczące trybu kontroli przez państwa członkowskie wykonywania uprawnień wykonawczych przez Komisję ([2]) (zwanego dalej „rozporządzeniem dotyczącym procedury komitetowej") Komisja przedstawiła ten sam projekt rozporządzenia wykonawczego komitetowi odwoławczemu do dalszego rozpatrzenia.

([1]) European Commission, Directorate-General for Trade, Directorate H, 1049 Brussels, Belgia.
([2]) Dz.U. L 55 z 28.2.2011, s. 13.

(628) W komitecie odwoławczym omówiono różne możliwe poprawki. Przewodniczący komitetu odwoławczego wskazał, że zmiana formy środka z cła *ad valorem* ograniczonego MCI na cło wyrażone jako stała kwota za tonę zdobyła najszersze możliwe poparcie w ramach komitetu odwoławczego.

(629) Komisja następnie zmieniła formę środka oraz ujawniła zainteresowanym stronom zmianę formy środka.

(630) Zgodnie z orzecznictwem sądów Unii, Komisja może zdecydować o wprowadzeniu środków w różnych formach, m.in. w formie stałej kwoty za tonę dla danego przedsiębiorstwa. Przy podejmowaniu decyzji dotyczącej formy środków Komisja powinna wyważyć różne wchodzące w grę interesy, w tym interes użytkowników i konsumentów.

(631) Komisja przypomniała, że w tym zakresie przysługuje jej znaczna swoboda co do wyboru sposobu równoważenia konkurujących ze sobą interesów oraz że może to znaleźć odzwierciedlenie w wyborze formy środka. Powtórzyła, że nałożenie cła *ad valorem* może grozić nieproporcjonalnym obciążeniem użytkowników, w szczególności, gdy wzrośnie ryzyko zwiększenia ceny płaskich wyrobów ze stali walcowanych na gorąco.

(632) Komisja doszła do wniosku, że odpowiednie zapewnienie równowagi między interesami różni się od sposobu jej zapewnienia analizowanego pierwotnie. Uznała, że środek w formie stałej kwoty za tonę dla danego przedsiębiorstwa bardziej precyzyjnie odzwierciedla szkodę spowodowaną przez każdego producenta eksportującego, u którego wykryto stosowanie dumpingu. Ponadto taki środek gwarantuje również, że cło usunie szkodę w całości. Zapewnia on także większą stabilność i przewidywalność dla użytkowników i konsumentów, ponieważ jego poziom jest stały w czasie.

(633) Komisja uznała, że stała stawka cła za tonę dla danego przedsiębiorstwa w większym stopniu uwzględnia potrzeby użytkowników w ramach omawianej sprawy niż cło *ad valorem*, ponieważ gwarantuje, że nawet w przypadku, gdy ceny na rynku światowym znacznie wzrosną po okresie objętym dochodzeniem, nie będą one miały nieproporcjonalnego wpływu na użytkowników.

(634) W związku z tym Komisja uznała za właściwe wprowadzenie stałej kwoty cła za tonę. W przeciwieństwie do ceł *ad valorem* ograniczonych MCI środek tego rodzaju zapewnia natychmiastową ochronę przemysłu unijnego przed dumpingiem wyrządzającym szkodę przy zastosowaniu ustalonego poziomu cła oraz jednocześnie zapobiegają temu, by importerzy i użytkownicy mogli być zmuszeni do płacenia wyższych ceł w przyszłości. W związku z tym umożliwiają one takie zapewnienie równowagi między interesami, które jest niezbędne w obecnym dochodzeniu.

(635) Stała wysokość cła za tonę opiera się na poziomie równym marginesom dumpingu lub szkody ustalonym w trakcie dochodzenia w odniesieniu do każdego współpracującego producenta eksportującego produkt objęty postępowaniem, w zależności od tego, który z tych marginesów okazał się być niższy, zgodnie z art. 9 ust. 4 akapit drugi rozporządzenia podstawowego.

(636) Komisja ustaliła cło specyficzne, dzieląc niższą z kwot marginesów dumpingu lub szkody, obliczonych w podziale na producenta eksportującego objętego postepowaniem, przez łączny wywóz produktu objętego postępowaniem w tonach podczas OD. W poniższej tabeli określono obowiązujące stawki ostatecznego cła antydumpingowego, które opierają się na cłach *ad valorem*, jak wskazano w tabeli w motywie (583).

| Państwo | Przedsiębiorstwo | Stawka cła ostatecznego – EUR/tonę netto |
|---|---|---|
| Brazylia | ArcelorMittal Brasil S.A | 54,5 |
| | Aperam Inox América do Sul S.A. | 54,5 |
| | Companhia Siderúrgica Nacional | 53,4 |
| | Usinas Siderúrgicas de Minas Gerais S.A. (USIMINAS) | 63,0 |
| | Gerdau Açominas S.A. | 55,8 |

| Państwo | Przedsiębiorstwo | Stawka cła ostatecznego – EUR/tonę netto |
|---|---|---|
| Iran | Mobarakeh Steel Company | 58,0 |
| Rosja | Novolipetsk Steel | 53,3 |
| | Public Joint Stock Company Magnitogorsk Iron Steel Works (PJSC MMK) | 96,5 |
| | PAO Severstal | 17,6 |
| Ukraina | grupa Metinvest | 60,5 |

(637) W następstwie dodatkowego ujawnienia ostatecznych ustaleń z dnia 22 września 2017 r., irański producent eksportujący stwierdził, że popełniono błąd pisarski w przeprowadzonych przez Komisję obliczeniach jego łącznego wywozu produktu objętego postępowaniem w OD.

(638) Po rozpatrzeniu wniosku producenta eksportującego Komisja przyjęła ten argument. W rezultacie zmieniona stała kwota cła za tonę w odniesieniu do Mobarakeh Steel Company (i wszystkich innych przedsiębiorstw) w Iranie wynosi 57,5 EUR za tonę netto.

(639) Irański producent eksportujący, CSN – producent eksportujący z Brazylii, wspierany przez powiązane z nim przedsiębiorstwo portugalskie Lusosider, Usiminas – producent eksportujący z Brazylii oraz Metinvest – ukraiński producent eksportujący, złożyli zobowiązania cenowe. NLMK – rosyjski producent eksportujący – złożył już zobowiązanie cenowe Komisji w dniu 13 lutego 2017 r.

(640) 11 innych zainteresowanych stron (siedmiu producentów eksportujących, jeden użytkownik powiązany z jednym z tych producentów eksportujących, skarżący; konsorcjum oraz przedstawicielstwo Brazylii przy Unii Europejskiej) przedłożyli w dniu 26 września 2017 r. przedstawione poniżej uwagi.

(641) CSN – brazylijski producent eksportujący – stwierdził, że taka zmiana formy środków stanowi bardzo poważne zagrożenie dla istnienia jego powiązanego przedsiębiorstwa portugalskiego – Lusosider. Ponadto ten producent eksportujący twierdził, że zmiana formy środków nie zapewnia odpowiedniej równowagi między interesami przemysłu unijnego z jednej strony a interesami Lusosider oraz innych użytkowników z drugiej strony. CSN podkreślił również, że za zmianą formy środka kryje się niezaprzeczalna zmiana dotycząca istoty sprawy. Wynikające z tej zmiany skutki zaskoczą Lusosider i wielu innych użytkowników. Powiązane przedsiębiorstwo Lusosider stwierdziło ponadto, że taka istotna zmiana formy środka zmusiłaby je do przeniesienia produkcji stali galwanizowanej poza Unię. Co więcej Lusosider twierdziło, że musiałoby zrezygnować z projektu inwestycyjnego w wysokości 70 mln EUR, aby móc wyprodukować dodatkowe 300 000 ton rocznie w Portugalii. W związku z tym utrzymywało ono, że rynek budowlany na Półwyspie Iberyjskim zostanie w przyszłości pozbawiony odpowiedniej podaży surowców, popierając swoje stanowisko dalszymi danymi na temat zmian rynkowych na Półwyspie Iberyjskim.

(642) Usiminas – brazylijski producent eksportujący – twierdził, że jego prawo do obrony zostało naruszone ze względu na to, że termin wynoszący 1,5 dnia roboczego jest zbyt krótki, aby można było przedłożyć odpowiednie uwagi. Wezwał on również Komisję, aby utrzymała swój poprzedni wniosek dotyczący nałożenia cła *ad valorem* ograniczonego MCI. Ponadto twierdził, iż w związku ze zmianą środka znacząco wzrośnie poziom marginesu szkody. W związku z tym powtórzył, że koszt ponoszony po przywozie, który został zastosowany przez Komisję, był zbyt niski, a wykorzystany docelowy zysk był zbyt wysoki i bezzasadnie zawyżony. Potwierdził również swoją wcześniejszą uwagę, że przywóz z Brazylii, który rzekomo spowodował istotną szkodę, jest poniżej progu *de minimis*, jeśli wyłączyć przywóz od producenta eksportującego z Brazylii, który jest powiązany z producentem unijnym – ArcelorMittal. Następnie wskazał ponownie, że jego zdaniem Komisja nie wybrała odpowiedniego zysku docelowego. Ponadto utrzymywał, iż wniosek Komisji, zgodnie z którym przemysł unijny poniósł istotną szkodę w OD w ramach niniejszego dochodzenia, wydaje się być sprzeczny z ustaleniem w postępowaniu antydumpingowym w sprawie płaskich wyrobów ze stali walcowanych na gorąco pochodzących z Chin, że zagrożenie wystąpieniem istotnej szkody istniało jedynie w okresie od 1 stycznia 2015 r. do 31 grudnia 2015 r. Zarzucił również, że czysto matematyczna różnica między cenami importowymi z państw, których dotyczy postępowanie, i unijnymi cenami krajowymi, nie spełnia wymogu odpowiedniej analizy wpływu na ceny wymaganej na mocy rozporządzenia podstawowego.

(643) Gerdau – nieobjęty próbą współpracujący producent eksportujący z Brazylii – stwierdził, że środek w formie pierwotnie przewidzianej (cło *ad valorem* ograniczone MCI) uzyskał poparcie wielu państw członkowskich. Jest on przekonany, że pierwotny zamiar Komisji jest nadal najbardziej odpowiednim rozwiązaniem w tej sprawie.

(644) Metinvest – ukraiński producent eksportujący – stwierdził, że dodatkowe ujawnienie ostatecznych ustaleń nie było poparte należytymi dowodami i uzasadnieniem prawnym, a także naruszyło jego prawo do obrony. Ponadto stwierdził, iż Komisja nie uwzględniła szeregu kluczowych wniosków i argumentów prawnych, które znacznie zmniejszyłyby jego margines dumpingu. Utrzymywał on również, że proponowany poziom stałej kwoty ma charakter zaporowy, dyskryminacyjny i nieproporcjonalny w świetle obecnych wysokich cen rynkowych i gwałtownego wzrostu przywozu z innych państw. Okres obowiązywania środków powinien zostać ograniczony do dwóch lat. Wreszcie wskazał, że Komisja powinna poszukiwać konstruktywnych rozwiązań dotyczących przywozu z Ukrainy zgodnie z postanowieniami układu o stowarzyszeniu UE-Ukraina i w związku z tym pierwszeństwo powinny mieć zobowiązania cenowe, takie jak to, które zaproponował.

(645) NLMK – rosyjski producent eksportujący – uznał, że Komisja powinna była zastosować wartość CIF, która odpowiada wartości faktur sprzedaży Novex, będącej wewnętrzną spółką pełniącą funkcję działu eksportu NLMK, oraz że dostosowanie na podstawie art. 2 ust. 10 lit. i) rozporządzenia podstawowego, którego dokonała Komisja przy obliczaniu cła specyficznego, nie jest uzasadnione. Odniósł się również do swojej oferty zobowiązania cenowego, twierdząc, że nie otrzymał jeszcze odpowiedzi.

(646) Severstal – rosyjski producent eksportujący – twierdził, że zmiana formy środka w następstwie dokumentu zawierającego ujawnienie ogólnych ustaleń stanowi naruszenie ogólnych unijnych zasad ochrony uzasadnionych oczekiwań i dobrej administracji. Zasugerował, że nowa forma środków powinna być stosowana dopiero po upływie jednego miesiąca.

(647) MMK – rosyjski producent eksportujący – twierdził, że nie zgadza się, iż wybrany środek w zmienionej formie lepiej uwzględnia potrzeby użytkowników i skuteczniej zapewnia równowagę między interesami.

(648) Konsorcjum twierdziło, że taka zmiana formy środków stanowi scenariusz, który niepokoi niezależnych użytkowników. Ponadto twierdził, że zmiana formy środków nie zapewnia odpowiedniej równowagi między interesami przemysłu unijnego z jednej strony a interesami importerów oraz innych użytkowników z drugiej strony. Stwierdził dalej, że za zmianą formy środka kryje się niezaprzeczalna zmiana dotycząca istoty sprawy. Wpływ środków przyczyniłby się do znacznego wzrostu cen zakupu dla użytkowników, stawiając ich w niekorzystnej sytuacji konkurencyjnej wobec producentów unijnych. W związku z tym zwrócił się do Komisji o ponowne przeanalizowanie jej stanowiska i utrzymanie pierwotnego wniosku dotyczącego ograniczenia poziomu ceł *ad valorem* przez MCI.

(649) Konsorcjum i rosyjski producent eksportujący MMK zwrócili się do Komisji o przeanalizowanie wpływu niedawnego podpisania protokołu ustaleń między Tata Steel i ThyssenKrupp w odniesieniu do połączenia ich działalności w Europie, a także wpływu niedawnego nabycia spółki Ilva przez Arcelor Mittal na analizę interesu Unii.

(650) Skarżący podsumował, że nadal zdecydowanie nie zgadza się z oceną interesu Unii, która była podstawą decyzji Komisji o nienakładaniu cła *ad valorem*. W związku z tym powtórzył swoje twierdzenie, że Komisja nadal ignoruje badanie prawne określone w art. 21 ust. 1 rozporządzenia podstawowego. Zauważył również, że cło za tonę zostało ustalone w oparciu o historycznie niski poziom cen odnotowany w okresie objętym dochodzeniem, co oznacza, że takie cło nie będzie wystarczające do usunięcia takich samych marginesów dumpingu wyrządzającego szkodę w chwili obecnej. W szczególności twierdził, że przy obliczaniu stałego cła nie uwzględniono zmian cen po okresie objętym dochodzeniem. Ponadto wskazał, że nałożenie stałych ceł nie jest odpowiednie w obecnym dochodzeniu z uwagi na dużą liczbę rodzajów produktu, odnosząc się do stanowiska Komisji przyjętego w motywie 386 rozporządzenia wykonawczego Komisji (UE) 2016/387 dotyczącego żeliwa ciągliwego z Indii. Powtórzył także swoje wcześniejsze stwierdzenie, że Komisja musi wziąć pod uwagę ustalenia biura konsultingowego BKP, które przygotowało badanie ekonomiczne w dniu 12 czerwca 2017 r. i sprawozdanie uzupełniające w dniu 24 lipca 2017 r. Według Eurofer wymienione badania dostarczają jasnych dowodów, że wpływ ceł na użytkowników byłby minimalny. Zwrócił również uwagę, że Komisja powinna ponownie rozważyć swoją decyzję o wykluczeniu Serbii z postępowania wyjaśniającego, mając na uwadze jej rosnący udział w rynku po okresie objętym dochodzeniem i przyszłe plany inwestycyjne.

(651) Przedstawicielstwo Brazylii przy Unii Europejskiej stwierdziło, że zmiana formy środka wydaje się nadmiernie chronić producentów i być sprzeczna z niektórymi głównymi wnioskami przedstawionymi w dokumencie zawierającym ujawnienie ogólnych ustaleń z dnia 17 lipca 2017 r., zwłaszcza jeśli chodzi o znaczenie MCI w zakresie ograniczenia wpływu ceł na importerów i użytkowników, a tym samym zapewnienia równowagi między różnymi interesami. W związku z tym oczekuje, że Komisja zdecyduje się na powrót do pierwotnej decyzji w sprawie ostatecznych środków w ramach niniejszego dochodzenia.

(652) Komisja przeanalizowała szczegółowo wszystkie te uwagi. Komisja podzieliła powtarzające się tematy dotyczące przeprowadzania badania interesu Unii oraz prawa do obrony przedstawione przez różne zainteresowane strony na następujące motywy i następnie skomentowała poszczególne kwestie.

(653) Kilka zainteresowanych stron stwierdziło, że zmiana formy środka nie zapewni odpowiedniej równowagi między różnymi interesami. Podczas gdy producenci eksportujący i użytkownicy ostrzegali przed nieproporcjonalnym wpływem na użytkowników, skarżący podtrzymał swoje stanowisko, zgodnie z którym cło *ad valorem* byłoby niezbędne. Komisja przypomina przede wszystkim, że zgodnie z orzecznictwem przy zapewnianiu równowagi między interesami musi uwzględnić prawne, gospodarcze i polityczne aspekty sprawy. W omawianej sprawie Komisja i państwa członkowskie były podzielone co do politycznej analizy tego zapewniania równowagi między interesami. W takiej sytuacji art. 6 rozporządzenia dotyczącego procedury komitetowej uprawnia przewodniczącego komitetu odwoławczego do podjęcia starań, by znaleźć rozwiązanie, które daje jak najszersze poparcie w ramach komitetu odwoławczego. W niniejszej sprawie starania te doprowadziły do propozycji nałożenia stałej stawki cła.

(654) Komisja potwierdziła, że wprowadzenie stałych ceł rzeczywiście właściwie pogodzi sprzeczne interesy w niniejszej sprawie z następujących względów:

(655) po pierwsze, stałe cło usunie szkodę w całości i jako takie zapewni natychmiastową ochronę dla przemysłu unijnego. Stanowi to odpowiedź na ocenę polityczną, zgodnie z którą taka natychmiastowa i pełna ochrona jest uzasadniona, zgodnie z wynikami obrad komitetu odwoławczego. W związku z tym nałożenie wspominanych ceł podkreśla potrzebę eliminacji skutków szkodliwego dumpingu, który zakłóca handel, oraz przywrócenia efektywnej konkurencji na rynku unijnym, zgodnie z wymogiem zawartym w art. 21 ust. 1 zdanie drugie rozporządzenia podstawowego.

(656) Po drugie, w omawianej sprawie, stałe cło zapewnia większą stabilność i przewidywalność dla użytkowników i konsumentów, ponieważ pozostaje niezmienne w czasie. Nałożenie takich ceł zapobiega więc, aby użytkownicy i konsumenci byli zmuszeni do płacenia wyższych ceł, jeżeli nastąpi dalszy wzrost cen, co wydaje się prawdopodobne. Fakt, że obliczenie tych ceł zostało oparte na cenach obowiązujących w okresie objętym dochodzeniem łagodzi wpływ tych stałych ceł, ponieważ zostały one obliczone na podstawie kompletnych i zweryfikowanych danych w czasie, kiedy ceny były bardzo niskie.

W związku z tym Komisja nie zrewidowała swojego stanowiska i nie powróciła do swojego pierwotnego wniosku. Nie skróciła również czasu obowiązywania środków, o co wniósł ukraiński producent eksportujący, ponieważ nie było żadnego powodu, aby odejść od zwykłego 5-letniego okresu wskazanego w art. 11 ust. 2 rozporządzenia podstawowego. W szczególności rynkiem jest rynek dobrze znanego produktu w stabilnym otoczeniu regulacyjnym, a nie na przykład rynek produktów innowacyjnych podlegający surowym i zmiennym interwencjom rządowym, taki jak rynek paneli fotowoltaicznych.

(657) Ceny mogą dalej wzrosnąć, jeśli konsolidacja przemysłu unijnego będzie postępowała i przemysł ten osiągnie lepszą pozycję negocjacyjną. W tym kontekście Komisja przyjęła uwagi, że przejęcie spółki Ilva przez konsorcjum, którego głównym udziałowcem jest ArcelorMittal, oraz podpisanie protokołu ustaleń między Tata Steel i ThyssenKrupp mającego na celu ustanowienie wspólnego przedsięwzięcia mają związek z omawianą sprawą. Te procesy są jednak w toku, a poza tym nadal wymagają zatwierdzenia przez organy antymonopolowe. Ich możliwy wpływ na rynek jest zatem niepewny i nastąpi dopiero w przyszłości. W związku z tym Komisja stwierdza, że te procesy nie uzasadniają zmiany zakresu sprzecznych interesów do celów niniejszego rozporządzenia. Jeśli chodzi o argument skarżącego, że Komisja nie wzięła pod uwagę ustaleń biura konsultingowego BKP, Komisja potwierdziła ponownie swoje wnioski określone w motywach(473) i (474). Argument ten został zatem odrzucony.

(658) W odniesieniu do argumentu, że nałożenie stałych ceł nie jest odpowiednie w obecnym dochodzeniu z uwagi na dużą ilość rodzajów produktu, Komisja stwierdziła, co następuje. Potwierdziła, że stałe cła nie są optymalnym środkiem w kontekście niejednolitych produktów. W tym konkretnym dochodzeniu, jak określono

w motywie(548), nałożenie ceł *ad valorem* miałoby jednak nieproporcjonalny wpływ na użytkowników. Przy uwzględnieniu tego czynnika nałożenie stałych ceł jest zatem preferowaną opcją w niniejszej sprawie. W związku z tym argument ten został odrzucony.

(659) Jeśli chodzi o uwagę skarżącego, że cło za tonę zostało ustalone w oparciu o historycznie niski poziom cen odnotowany w okresie objętym dochodzeniem, Komisja przypomniała, że cła antydumpingowe zawsze opierają się na danych dotyczących okresu objętego dochodzeniem i są obliczane w odniesieniu do tych danych, niezależnie od tego, czy chodzi o cła *ad valorem* czy stałe cła. Z jednej strony ustalenie marginesów dumpingu w odniesieniu do historycznie niskiego poziomu cen w OD, a z drugiej strony obliczenie ceł w oparciu o wyższe ceny odnotowane po OD byłoby równoznaczne z wybieraniem najbardziej korzystnych danych, aby osiągnąć konkretny wynik, i nie byłoby uzasadnione, ponieważ konieczne byłoby wykorzystanie danych za dwa różne okresy. W każdym wypadku jedynie dane za okres objęty dochodzeniem były kompletne i poddane weryfikacji. Okoliczności przywołane przez skarżącego nie są nadzwyczajne i są wynikiem zwykłego oddziaływania sił rynkowych. Ponadto przy równoważeniu sprzecznych interesów Komisja wzięła również pod uwagę fakt, iż wykorzystanie danych OD łagodzi wpływ stałych ceł, ponieważ są one oparte na historycznie niskim poziomie cen. W związku z tym argument, aby do obliczenia stałego cła wykorzystać dane za okres po OD, został stanowczo odrzucony.

(660) Kilka zainteresowanych stron twierdziło, że Komisja naruszyła ich prawo do obrony, ponieważ nie ustaliła rozsądnego terminu na przedstawienie uwag dotyczących dodatkowego ujawnienia. W tym względzie Komisja odniosła się do art. 20 ust. 5 zdanie drugie rozporządzenia podstawowego, które stanowi, że Komisja może ustalić termin krótszy niż 10 dni w przypadku dodatkowego ostatecznego ujawnienia. W niniejszej sprawie Komisja musiała poczekać na wynik obrad komitetu odwoławczego, które odbyły się w dniu 22 września. Tego samego dnia Komisja przesłała wszystkim zainteresowanym stronom dodatkowe ostateczne ujawnienie, które nie było dłuższe niż jedna strona. Strony zostały poinformowane w piątek wieczorem i miały czas na odniesienie się do tej niewielkiej zmiany do wtorku do godz. 14:00. Strony miały zatem w sumie ponad 3,5 dnia, aby przygotować swoje uwagi dotyczące bardzo ograniczonego dodatkowego tekstu. W świetle pilności omawianej sprawy Komisja uszanowała zatem prawo do obrony zainteresowanych stron. W rozporządzeniu podstawowym termin dokonania ujawnienia jest liczony w dniach, a nie dniach roboczych, ponieważ można oczekiwać, że w takiej sytuacji jak obecna, kiedy wszystkie strony dobrze znają harmonogram postępowania, zainteresowane strony podejmą konieczne działania, aby móc pracować w weekend.

(661) Niektóre strony twierdziły, że zmiana formy środka na tak późnym etapie dochodzenia narusza ogólną zasadę uzasadnionych oczekiwań i dobrej administracji. Komisja nie może przyjąć argumentu, że dokument zawierający ujawnienie ustaleń wzbudza uzasadnione oczekiwania co do ostatecznego zamknięcia dochodzenia. Przeciwnie, ujawnienie ustaleń ma na celu poinformowanie zainteresowanych stron o wstępnych ustaleniach Komisji i przyznanie im możliwości skutecznego korzystania z ich praw do obrony. Z tego powodu w piśmie przewodnim do wszystkich zainteresowanych stron wyraźnie wskazano, że „to ujawnienie ustaleń nie stoi na przeszkodzie jakiejkolwiek dalszej decyzji, która może zostać podjęta przez Komisję, ale jeżeli decyzja taka będzie oparta na jakichkolwiek innych faktach i okolicznościach, zostaną one ujawnione Państwa przedsiębiorstwom tak szybko, jak to możliwe". To właśnie uczyniła Komisja, dokonując dodatkowego ostatecznego ujawnienia w dniu 22 września 2017 r. Zainteresowana strona nie może zatem polegać na ochronie uzasadnionych oczekiwań zanim Komisja nie zamknie bieżącej procedury przeglądu, jeżeli Komisja zdecyduje się na działanie w ramach uprawnień nadanych jej przez prawodawcę Unii ([1]). W konsekwencji argument ten musiał również zostać odrzucony.

(662) Argument spółki Metinvest, że proponowana forma środka jest dyskryminująca, nie został uzasadniony. Sam fakt, że przywóz z innych krajów wzrósł po okresie objętym dochodzeniem, nie oznacza, że proponowany środek jest dyskryminujący w rozumieniu art. 9 ust. 5 rozporządzenia podstawowego. Choć w przypadku czterech krajów objętych postępowaniem stwierdzono dumping wyrządzający szkodę, takich ustaleń nie poczyniono w odniesieniu do przywozu z innych krajów. Dlatego też powodem różnego traktowania jest konieczność przywrócenia uczciwej konkurencji na rynku unijnym w odniesieniu do przywozu z tych czterech krajów.

(663) Ponadto Komisja ponownie potwierdziła, że nałożenie stałych ceł uzyskało największe możliwe poparcie w komitecie odwoławczym. W związku z tym odrzuciła uwagę Gerdau, że wiele państw członkowskich poparło środek w formie pierwotnie przewidzianej. W rzeczywistości w komitecie odwoławczym jedynie ograniczona liczba państw członkowskich poparła ten wniosek.

(664) Ponadto kilka zainteresowanych stron ponownie przedłożyło uwagi, które nie były częścią dodatkowego ostatecznego ujawnienia: Usiminas odniósł się do wykorzystania kosztu ponoszonego po przywozie i zysku docelowego, progu *de minimis*, analizy wpływu na ceny, zysku docelowego oraz zarzutu, że ustalenia w niniejszym dochodzeniu są niespójne z ustaleniami w dochodzeniu dotyczącym Chin. Metivest zarzuciło Komisji, że nie uwzględniła szeregu kluczowych wniosków i argumentów prawnych, natomiast NMLK twierdziło,

([1]) Zob. wyrok z dnia 7 maja 1991 r. w sprawie C-69/89 Nakajima All Precision przeciwko Radzie, ECLI:EU:C:1991:186, pkt 120. Zob. również ostatnio, opinia rzecznika generalnego Camposa Sáncheza-Bordona z dnia 20 lipca 2017 r. w sprawie C-256/16 Deichmann, ECLI:EU:C:2017:580, pkt 49.

że Komisja nieprawidłowo dostosowała jego cenę eksportową. W odniesieniu do tych argumentów Komisja zauważyła, że zostały one już zbadane w następstwie ujawnienia ostatecznych ustaleń. Jeśli chodzi o argumenty spółki Usiminas, w odniesieniu do kosztu ponoszonego po przywozie zostały one rozpatrzone w motywie (576), w odniesieniu do zysków docelowych – w motywach od (563) do (565), w odniesieniu do progu *de minimis* – w motywach od (252) do (258), w odniesieniu do analizy wpływu na ceny – w motywie (273), a w odniesieniu do niespójności z dochodzeniem dotyczącym Chin – w motywach (330), (331) i (597). Jeśli chodzi o argumenty spółek Metinvest i NLMK, Komisja odniosła się odpowiednio do motywów (131) i (132), jak również (127) oraz zauważyła, że logiczne jest, iż dostosowanie na podstawie art. 2 ust. 10 lit. i) rozporządzenia podstawowego miało również wpływ na obliczenie stałego cła.

(665) Skarżący ponownie potwierdził swoją opinię, zgodnie z którą Komisja powinna była ujawnić marginesy szkody dla Serbii oraz jej poziom podcięcia cenowego. Wezwał również Komisję do ponownego rozważenia swojej decyzji o wykluczeniu Serbii z postępowania wyjaśniającego, mając na uwadze jej rosnący udział w rynku unijnym. Komisja potwierdziła, że urzędnik przeprowadzający spotkanie wyjaśniające zalecił ujawnienie szkody i marginesu podcięcia cenowego, aby lepiej zrozumieć, czy warunki określone w art. 3 ust. 4 rozporządzenia podstawowego zostały spełnione. W opinii Komisji ujawnienie marginesu szkody i marginesów podcięcia cenowego nie było jednak konieczne do analizy wielkości przywozu w ramach oceny łącznej (motyw (238)), jako że wszystkie konieczne dane zostały należycie ujawnione w dokumencie informacyjnym. Jej wniosek, że wielkość przywozu serbskiego była nieznaczna, opierał się na danych dostępnych w odniesieniu do okresu objętego dochodzeniem, zgodnie z art. 3 ust. 4 rozporządzenia podstawowego. Wykorzystanie danych za okres po OD nie było uzasadnione, ponieważ zmiany opisane przez skarżącego nie są nadzwyczajne, lecz są skutkiem zwykłych wahań rynkowych. Ponadto Komisja nie może opierać swojej analizy możliwości wystąpienia szkód dla przyszłych planów inwestycyjnych producentów eksportujących. Jeżeli te plany się urzeczywistnią i doprowadzą do trwałej zmiany okoliczności, skarżący może złożyć nową skargę antydumpingową.

(666) W dniu 26 i 27 września 2017 r. pięciu producentów eksportujących przedstawiło zobowiązania cenowe. Komisja zauważyła, że otrzymała te propozycje długo po terminie określonym w art. 8 interpretowanym w związku z art. 20 rozporządzenia podstawowego, który dotyczy ujawnienia ostatecznych ustaleń, nie zaś dodatkowego ostatecznego ujawnienia.

(667) Art. 8 rozporządzenia podstawowego przewiduje możliwość złożenia (i zaakceptowania) zobowiązań cenowych w szczególnych okolicznościach również po tym terminie.

(668) Komisja oceni, czy takie okoliczności wystąpiły, i czy można zaakceptować zobowiązanie cenowe. Jako że dodatkowe ostateczne ujawnienie miało miejsce na późnym etapie dochodzenia, Komisja nie mogła jednak przeprowadzić analizy koniecznej, aby określić, czy takie zobowiązania cenowe były do zaakceptowania przed przyjęciem niniejszego rozporządzenia. W związku z tym Komisja przeprowadzi analizę – wyjątkowo i w świetle złożoności omawianej kwestii, w szczególności prawa do obrony zainteresowanych stron – na późniejszym etapie w stosownym terminie. Jest to wyraźnie przewidziane w art. 8 rozporządzenia podstawowego, który umożliwia zaakceptowanie zobowiązań cenowych w szczególnych okolicznościach również po wprowadzeniu ostatecznego środka. W tym kontekście Komisja zbada również znaczenie układu o stowarzyszeniu UE–Ukraina.

(669) Jeśli chodzi o zarzut, że Komisja nie udzieliła odpowiedzi na propozycję zobowiązania cenowego przedstawioną Komisji w dniu 13 lutego 2017 r. przez NLMK, Komisja odniosła się do art. 8 ust. 1 rozporządzenia podstawowego, który stanowi, że zobowiązania mogą być przedstawione jedynie po tymczasowym stwierdzeniu dumpingu i szkody. W tym konkretnym przypadku w lutym 2017 r. nie dokonano takiego stwierdzenia. W związku z tym zobowiązanie cenowe zaproponowane przez NLMK zostanie zbadane na późniejszym etapie wraz z innymi propozycjami dotyczącymi zobowiązań.

(670) Ponadto argument spółki Lusosider, że rynek budowlany na Półwyspie Iberyjskim zostanie w przyszłości pozbawiony odpowiedniej podaży surowców, zostanie zbadany przy okazji analizowania propozycji zobowiązania cenowego złożonej przez CSN/Lusosider.

(671) Komitet odwoławczy nie wydał opinii,

PRZYJMUJE NINIEJSZE ROZPORZĄDZENIE:

*Artykuł 1*

1. Nakłada się ostateczne cło antydumpingowe na przywóz niektórych wyrobów walcowanych płaskich z żelaza, stali niestopowej lub pozostałej stali stopowej, w zwojach lub nie (w tym wyrobów ciętych na wymiar i taśmy), nieobrobionych więcej niż walcowane na gorąco, nieplaterowanych, niepowleczonych ani niepokrytych, pochodzących z Brazylii, Iranu, Rosji i Ukrainy.

2. Z definicji produktu objętego postępowaniem wyklucza się:

— wyroby ze stali nierdzewnej i ze stali krzemowej elektrotechnicznej o ziarnach zorientowanych,

— wyroby ze stali narzędziowej i szybkotnącej,

— wyroby, nie w zwojach, bez wypukłych wzorów o grubości przekraczającej 10 mm i szerokości co najmniej 600 mm,

— wyroby, nie w zwojach, bez wypukłych wzorów o grubości 4,75 mm do 10 mm i szerokości co najmniej 2 050 mm.

Produkty objęte postępowaniem to wyroby obecnie oznaczone kodami CN 7208 10 00, 7208 25 00, 7208 26 00, 7208 27 00, 7208 36 00, 7208 37 00, 7208 38 00, 7208 39 00, 7208 40 00, 7208 52 10, 7208 52 99, 7208 53 10, 7208 53 90, 7208 54 00, 7211 13 00, 7211 14 00, 7211 19 00, ex 7225 19 10 (kod TARIC 7225 19 10 90), 7225 30 90, ex 7225 40 60 (kod TARIC 7225 40 60 90), 7225 40 90, ex 7226 19 10 (kod TARIC 7226 19 10 90), 7226 91 91 i 7226 91 99.

3. Stawki ostatecznego cła antydumpingowego stosowane dla produktu opisanego w ust. 1 i wytwarzanego przez wymienione poniżej przedsiębiorstwa ustala się następująco:

| Państwo | Przedsiębiorstwo | Stawka cła ostatecznego – EUR/tonę netto | Dodatkowy kod TARIC |
|---|---|---|---|
| Brazylia | ArcelorMittal Brasil S.A | 54,5 | C210 |
| | Aperam Inox América do Sul S.A. | 54,5 | C211 |
| | Companhia Siderúrgica Nacional | 53,4 | C212 |
| | Usinas Siderúrgicas de Minas Gerais S.A. (USIMINAS) | 63,0 | C213 |
| | Gerdau Açominas S.A. | 55,8 | C214 |
| Iran | Mobarakeh Steel Company | 57,5 | C215 |
| Rosja | Novolipetsk Steel | 53,3 | C216 |
| | Public Joint Stock Company Magnitogorsk Iron Steel Works (PJSC MMK) | 96,5 | C217 |
| | PAO Severstal | 17,6 | C218 |
| Ukraina | grupa Metinvest | 60,5 | C219 |

4. Stawką ostatecznego cła antydumpingowego stosowaną dla produktu opisanego w ust. 1 i wytworzonego przez jakiekolwiek inne przedsiębiorstwo, które nie zostało wyraźnie wymienione w ust. 2, jest stała stawka określona w tabeli poniżej:

| Przedsiębiorstwo | Stawka cła ostatecznego – EUR/tonę netto | Dodatkowy kod TARIC |
|---|---|---|
| Wszystkie pozostałe przedsiębiorstwa brazylijskie | 63,0 | C999 |
| Wszystkie pozostałe przedsiębiorstwa irańskie | 57,5 | C999 |
| Wszystkie pozostałe przedsiębiorstwa rosyjskie | 96,5 | C999 |
| Wszystkie pozostałe przedsiębiorstwa ukraińskie | 60,5 | C999 |

5. W odniesieniu do tych wymienionych producentów indywidualnie wskazanych i w przypadkach, gdy towary zostały uszkodzone przed wprowadzeniem do swobodnego obrotu, w związku z czym cena faktycznie zapłacona lub należna jest ustalana w drodze proporcjonalnego podziału w celu określenia wartości celnej na podstawie art. 131 ust. 2 rozporządzenia wykonawczego Komisji (UE) 2015/2447 ([1]), stawkę cła ostatecznego obliczoną na podstawie powyższego ust. 2 pomniejsza się o odsetek, który odpowiada proporcjonalnemu podziałowi ceny faktycznie zapłaconej lub należnej. Należne cło jest w takich przypadkach równe różnicy między obniżoną stawką cła ostatecznego a obniżoną ceną netto na granicy Unii przed odprawą celną.

6. W odniesieniu do wszystkich pozostałych przedsiębiorstw i w przypadkach, gdy towary zostały uszkodzone przed wprowadzeniem do swobodnego obrotu, w związku z czym cena faktycznie zapłacona lub należna jest ustalana w drodze proporcjonalnego podziału w celu określenia wartości celnej na podstawie art. 131 ust. 2 rozporządzenia wykonawczego (UE) 2015/2447, wysokość cła antydumpingowego obliczoną na podstawie ust. 3 powyżej pomniejsza się o procent, który odpowiada proporcjonalnemu przeliczeniu ceny rzeczywiście zapłaconej lub należnej.

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

8. W przypadku gdy producent eksportujący z Brazylii przedstawi Komisji wystarczające dowody, że:

a) nie prowadził wywozu do Unii produktu, o którym mowa w art. 1 ust. 1, w okresie objętym dochodzeniem (od dnia 1 lipca 2015 r. do dnia 30 czerwca 2016 r.);

b) nie jest powiązany z żadnym eksporterem lub producentem w Brazylii, który podlega środkom wprowadzonym niniejszym rozporządzeniem; oraz

c) rzeczywiście dokonywał wywozu produktu objętego postępowaniem do Unii po upływie okresu objętego dochodzeniem lub stał się stroną nieodwołalnego zobowiązania umownego dotyczącego wywozu do Unii znacznej ilości wspomnianego produktu, możliwa jest zmiana tabeli zawartej w art. 1 ust. 2 poprzez dodanie nowego producenta eksportującego do przedsiębiorstw współpracujących nieobjętych próbą i w związku z tym podlegających średniej ważonej stawce celnej przedsiębiorstw objętych próbą, która to stawka wynosi 55,8 EUR/t.

*Artykuł 2*

Postępowanie antydumpingowe dotyczące przywozu do Unii produktu objętego postępowaniem pochodzącego z Serbii zostaje niniejszym zakończone zgodnie z art. 9 ust. 2 rozporządzenia podstawowego.

*Artykuł 3*

Rozporządzenie wykonawcze Komisji (UE) 2017/5 z dnia 5 stycznia 2017 r. poddające rejestracji przywóz niektórych wyrobów płaskich walcowanych na gorąco, z żeliwa, stali niestopowej i pozostałej stali stopowej pochodzących z Rosji i Brazylii zostaje ostatecznie uchylone bez poboru ceł z mocą wsteczną.

*Artykuł 4*

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

([1]) Rozporządzenie wykonawcze Komisji (UE) 2015/2447 z dnia 24 listopada 2015 r. ustanawiającego szczegółowe zasady wykonania niektórych przepisów rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 952/2013 ustanawiającego unijny kodeks celny (Dz.U. L 343 z 29.12.2015, s. 558)

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

Sporządzono w Brukseli dnia 5 października 2017 r.

*W imieniu Komisji*

Jean-Claude JUNCKER

*Przewodniczący*

# ROZPORZĄDZENIE WYKONAWCZE KOMISJI (UE) 2017/1796

## z dnia 5 października 2017 r.

## ustalające współczynnik przydziału, jaki należy zastosować do wniosków o wydanie pozwoleń na wywóz sera do Stanów Zjednoczonych Ameryki w 2018 r. w ramach kontyngentów, o których mowa w rozporządzeniu (WE) nr 1187/2009

KOMISJA EUROPEJSKA,

uwzględniając Traktat o funkcjonowaniu Unii Europejskiej,

uwzględniając rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 1308/2013 z dnia 17 grudnia 2013 r. ustanawiające wspólną organizację rynków produktów rolnych oraz uchylające rozporządzenia Rady (EWG) nr 922/72, (EWG) nr 234/79, (WE) nr 1037/2001 i (WE) nr 1234/2007 ([1]), w szczególności jego art. 188,

a także mając na uwadze, co następuje:

(1) Rozdział III sekcja 2 rozporządzenia Komisji (WE) nr 1187/2009 ([2]) ustanawia procedurę przyznawania pozwoleń na wywóz sera do Stanów Zjednoczonych Ameryki w ramach kontyngentów, o których mowa w art. 21 tego rozporządzenia.

(2) Ilości, o które wystąpiono we wnioskach o wydanie pozwolenia na wywóz, są – w przypadku niektórych grup produktów i kontyngentów – większe od ilości dostępnych na rok kontyngentowy 2018. Należy zatem określić, na jakie ilości mogą zostać wydane pozwolenia na wywóz, poprzez ustalenie współczynników przydziału, jakie należy zastosować do ilości, w odniesieniu do których złożono wnioski, zgodnie z art. 23 ust. 1 rozporządzenia (WE) nr 1187/2009.

(3) Ilości, o które wystąpiono we wnioskach o wydanie pozwolenia na wywóz, są – w przypadku niektórych grup produktów i kontyngentów – mniejsze od ilości dostępnych na rok kontyngentowy 2018. Należy zatem przyznać pozostałe ilości wnioskodawcom proporcjonalnie do ilości, o które się ubiegali, przy zastosowaniu współczynnika przydziału, zgodnie z art. 23 ust. 4 rozporządzenia (WE) nr 1187/2009.

(4) Biorąc pod uwagę termin ustalenia współczynników przydziału określony w art. 23 ust. 1 rozporządzenia (WE) nr 1187/2009, niniejsze rozporządzenie powinno wejść w życie następnego dnia po jego opublikowaniu w *Dzienniku Urzędowym Unii Europejskiej*,

PRZYJMUJE NINIEJSZE ROZPORZĄDZENIE:

*Artykuł 1*

Ilości, o jakie wystąpiono we wnioskach o wydanie pozwolenia na wywóz, złożonych na mocy rozporządzenia (WE) nr 1187/2009 w odniesieniu do grup produktów i kontyngentów określonych w kolumnie 3 załącznika do niniejszego rozporządzenia jako „16-Tokio oraz 16-, 17-, 18-, 20- i 21-Urugwaj", zostają pomnożone przez współczynniki przydziału określone w kolumnie 5 wspomnianego załącznika.

*Artykuł 2*

Wnioski o wydanie pozwolenia na wywóz, złożone na mocy rozporządzenia (WE) nr 1187/2009 w odniesieniu do grup produktów i kontyngentów określonych w kolumnie 3 załącznika do niniejszego rozporządzenia jako „22-, 25-Tokio i 22-, 25-Urugwaj", zostają przyjęte w odniesieniu do ilości, o które wystąpiono.

Pozwolenia na wywóz mogą być wydane dla dodatkowych ilości przyznawanych wnioskodawcom przy zastosowaniu współczynników przydziału określonych w kolumnie 6 wspomnianego załącznika, po wyrażeniu zgody przez podmiot w terminie jednego tygodnia od daty publikacji niniejszego rozporządzenia oraz z zastrzeżeniem wpłaty wymaganego zabezpieczenia.

([1]) Dz.U. L 347 z 20.12.2013, s. 671.

([2]) Rozporządzenie Komisji (WE) nr 1187/2009 z dnia 27 listopada 2009 r. ustanawiające specjalne szczegółowe zasady stosowania rozporządzenia Rady (WE) nr 1234/2007 w odniesieniu do pozwoleń na wywóz i refundacji wywozowych do mleka i przetworów mlecznych (Dz.U. L 318 z 4.12.2009, s. 1).

*Artykuł 3*

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

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

Sporządzono w Brukseli dnia 5 października 2017 r.

*W imieniu Komisji,*

*za Przewodniczącego,*

Jerzy PLEWA

*Dyrektor Generalny*

*Dyrekcja Generalna ds. Rolnictwa i Rozwoju Obszarów Wiejskich*

*ZAŁĄCZNIK*

| Identyfikacja grupy według dodatkowych uwag w rozdziale 4 Zharmonizowanego Systemu Opłat Celnych Stanów Zjednoczonych Ameryki | | Identyfikacja grupy i kontyngentu | Ilości dostępne w 2018 r. (w kg) | Współczynnik przydziału wskazany w art. 1 | Współczynnik przydziału wskazany w art. 2 |
|---|---|---|---|---|---|
| Nr uwagi | Grupa | | | | |
| (1) | (2) | (3) | (4) | (5) | (6) |
| 16 | Not specifically provided for (NSPF) | 16-Tokyo | 908 877 | 0,1296811 | |
| | | 16-Uruguay | 3 446 000 | 0,0880789 | |
| 17 | Blue Mould | 17-Uruguay | 350 000 | 0,0754310 | |
| 18 | Cheddar | 18-Uruguay | 1 050 000 | 0,1212471 | |
| 20 | Edam/Gouda | 20-Uruguay | 1 100 000 | 0,0955026 | |
| 21 | Italian type | 21-Uruguay | 2 025 000 | 0,0704102 | |
| 22 | Swiss or Emmentaler cheese other than with eye formation | 22-Tokyo | 393 006 | | 19,6493175 |
| | | 22-Uruguay | 380 000 | | 4,4705882 |
| 25 | Swiss or Emmentaler cheese with eye formation | 25-Tokyo | 4 003 172 | | 1,0007930 |
| | | 25-Uruguay | 2 420 000 | | 1,4447761 |

# DECYZJE

## DECYZJA KOMISJI (UE) 2017/1797

**z dnia 23 maja 2017 r.**

**w sprawie pomocy państwa SA.42393 (2016/C) (ex 2015/N) wdrożonej przez Niemcy na rzecz określonych konsumentów końcowych (obniżona dopłata kogeneracyjna) oraz SA.47887 (2017/N), którą Niemcy planują wdrożyć w celu rozszerzenia systemu wsparcia dla kogeneracji w odniesieniu do instalacji CHP używanych w sieciach zamkniętych**

*(notyfikowana jako dokument nr C(2017) 3400)*

**(Jedynie tekst w języku angielskim jest autentyczny)**

**(Tekst mający znaczenie dla EOG)**

KOMISJA EUROPEJSKA,

uwzględniając Traktat o funkcjonowaniu Unii Europejskiej, w szczególności jego art. 108 ust. 2 akapit pierwszy,

uwzględniając Porozumienie o Europejskim Obszarze Gospodarczym, w szczególności jego art. 62 ust. 1 lit. a),

po wezwaniu zainteresowanych stron do przedstawienia uwag ([1]) i uwzględniając otrzymane odpowiedzi,

uwzględniając również Traktat o funkcjonowaniu Unii Europejskiej, w szczególności jego art. 108 ust. 3,

a także mając na uwadze, co następuje:

### 1. PROCEDURA

(1) W dniu 28 sierpnia 2015 r. władze niemieckie zgłosiły Komisji projekt ustawy o reformie kogeneracji (*Kraft-Wärme-Kopplungsgesetz*, „zgłoszona ustawa KWKG z 2016 r."), którą następnie przyjęto w dniu 21 grudnia 2015 r. Ustawa KWKG z 2016 r. zastąpiła ustawę o kogeneracji z dnia 19 marca 2002 r. („ustawa KWKG z 2002 r.").

(2) Pismem z dnia 24 października 2016 r. („decyzja o wszczęciu postępowania") Komisja powiadomiła władze niemieckie o zatwierdzeniu wsparcia dla elektrociepłowni, instalacji magazynowych oraz lokalnych sieci ciepłowniczych i chłodniczych przyznanego na podstawie zgłoszonej ustawy KWKG z 2016 r., jak również o podjęciu decyzji o wszczęciu postępowania określonego w art. 108 ust. 2 Traktatu w odniesieniu do obniżonych dopłat kogeneracyjnych dla określonych konsumentów końcowych przyznanych na podstawie zgłoszonej ustawy KWKG z 2016 r.

(3) Decyzję o wszczęciu postępowania opublikowano w *Dzienniku Urzędowym Unii Europejskiej* ([2]). Komisja wezwała zainteresowane strony do przedstawienia uwag na temat środków pomocy.

(4) Komisja otrzymała uwagi od zainteresowanych stron. Przekazała je władzom niemieckim, które miały możliwość udzielenia na nie odpowiedzi; ich uwagi otrzymano w dniu 13 stycznia 2017 r. w piśmie z tego samego dnia.

(5) Władze niemieckie przedstawiły swoje uwagi dotyczące decyzji o wszczęciu postępowania w dniu 10 listopada 2016 r. W odpowiedzi na wezwania do udzielenia informacji z dni 6 lutego 2017 r., 29 marca 2017 r. i 28 kwietnia 2017 r. przekazały one dodatkowe informacje w dniach 10 lutego 2017 r., 31 marca 2017 r. i 2 maja 2017 r.

(6) Władze niemieckie poinformowały również Komisję, że przepisy regulujące dopłatę kogeneracyjną oraz obniżone opłaty kogeneracyjne dla określonych konsumentów końcowych będące przedmiotem formalnego postępowania wyjaśniającego zmieniono ustawą z dnia 22 grudnia 2016 r. zmieniającą przepisy dotyczące produkcji energii elektrycznej w procesie kogeneracji i własnej produkcji energii (*Gesetz zur Änderung der Bestimmungen zur Stromerzeugung aus Kraft-Wärme-Kopplung und zur Eigenerzeugung*, „ustawa z dnia 22 grudnia 2016 r.").

([1]) Dz.U. C 406 z 4.11.2016, s. 21.

([2]) Decyzja Komisji z dnia 24 października 2016 r. w sprawie pomocy państwa SA.42393 (2016/C) (ex 2015/N) – Niemcy – Reforma programu wsparcia dla kogeneracji w Niemczech – Zaproszenie do zgłaszania uwag zgodnie z art. 108 ust. 2 Traktatu o funkcjonowaniu Unii Europejskiej (Dz.U. C 406 z 4.11.2016, s. 21).

(7) W dniu 29 marca 2017 r. władze niemieckie zgłosiły Komisji planowaną zmianę wsparcia dla elektrociepłowni, które Komisja zatwierdziła w dniu 24 października 2016 r. Zgłoszenie tej zmiany zarejestrowano pod numerem sprawy SA.47887 (2017/N). W dniu 3 kwietnia 2017 r. władze niemieckie przekazały dodatkowe informacje. W niniejszej decyzji (sekcja 7) zawarto wstępną ocenę tej zmiany zgodnie z art. 108 ust. 3 TFUE i art. 4 rozporządzenia Rady (UE) 2015/1589 ([3]).

(8) W dniu 25 kwietnia 2017 r. władze niemieckie poinformowały Komisję, że w przypadku obu postępowań wyjątkowo zgadzają się na przyjęcie i zgłoszenie decyzji zarówno w sprawie SA.42393, jak i sprawie SA.47887 w języku angielskim.

## 2. SZCZEGÓŁOWY OPIS ŚRODKA POMOCY, W ZWIĄZKU Z KTÓRYM WSZCZĘTO FORMALNE POSTĘPOWANIE WYJAŚNIAJĄCE (OBNIŻONE DOPŁATY KOGENERACYJNE)

### 2.1. Przedstawienie ustawy KWKG z 2016 r.: cele i kontekst

(9) Ustawa KWKG z 2016 r. (zgłoszona i z późniejszymi zmianami) ma na celu zwiększenie efektywności energetycznej produkcji energii w Niemczech poprzez zwiększenie produkcji energii elektrycznej netto elektrociepłowni do poziomu 110 TWh/rok do 2020 r. i do 120 TWh/rok do 2025 r. – w porównaniu z obecną roczną produkcją wynoszącą 96 TWh/rok. Władze niemieckie przewidują, że wzrost ten przyczyniłby się do dodatkowego zmniejszenia emisji $CO_2$ w sektorze energii elektrycznej o 4 mln ton do 2020 r., ponieważ w Niemczech energia elektryczna produkowana w elektrociepłowniach wypiera oddzielną produkcję energii cieplnej i elektrycznej w elektrowniach węglowych. Ustawa ta stanowi jeden ze środków przyjętych w ramach *Energiewende* (transformacji energetyki).

(10) Na mocy ustawy KWKG z 2016 r. pomoc przyznaje się nowym, unowocześnionym i zmodernizowanym wysokosprawnym elektrociepłowniom ([4]). Ponadto, aby utrzymać obecny poziom produkcji w istniejących instalacjach w sektorze lokalnych systemów ciepłowniczych wynoszący 15 TWh/rok oraz potencjalnie przywrócić dawny poziom wynoszący 20–22 TWh/rok, do 2019 r. Niemcy przyznają wsparcie istniejącym elektrociepłowniom gazowym w sektorze lokalnych systemów ciepłowniczych. Ponadto w ramach ustawy KWKG z 2016 r. wspiera się nowe instalacje magazynowania ciepła i chłodu lub zmodernizowane instalacje magazynowe, ponieważ zwiększają one elastyczność elektrociepłowni, a co za tym idzie – mogą przyczynić się do dalszej redukcji emisji $CO_2$ w sektorze energii elektrycznej. Pomoc można przyznać również na budowę lub rozbudowę sieci ciepłowniczych i chłodniczych, biorąc pod uwagę fakt, że korzystanie z elektrociepłowni w połączeniu z lokalnym systemem ciepłowniczym zwiększa efektywność energetyczną systemu. Komisja zatwierdziła wszystkie te środki pomocy w swojej decyzji o wszczęciu postępowania ([5]).

(11) Zgłoszona ustawa KWKG z 2016 r. weszła w życie w dniu 1 stycznia 2016 r. Nie zawiesiła ona wejścia w życie przepisów dotyczących dopłat i obniżonych dopłat. Ustawą z dnia 22 grudnia 2016 r. zmieniono przepisy regulujące dopłatę kogeneracyjną, a przepisy dotyczące obniżonych dopłat kogeneracyjnych dla określonych konsumentów końcowych („ustawa KWKG z 2016 r. z późniejszymi zmianami") weszły w życie w dniu 1 stycznia 2017 r.

(12) Do realizacji celów w zakresie ochrony klimatu i środowiska naturalnego oraz efektywności energetycznej dążono już w ustawie KWKG z 2002 r. zastąpionej ustawą KWKG z 2016 r. W szczególności uwzględniono w niej już wypłatę premii operatorom elektrociepłowni w celu ograniczenia emisji $CO_2$ w Niemczech o 10 mln w 2005 r. i o co najmniej 20 mln w 2010 r. (w porównaniu z 1998 r.). Premię tę ustanowiono ustawą KWKG z 2002 r. i stanowiła ona dodatek do kwoty uzyskanej ze sprzedaży energii elektrycznej. Wsparcie w ramach ustawy KWKG z 2002 r. finansowano również dzięki dopłacie (zwaną dalej „dopłatą kogeneracyjną"), a w ustawie określono obniżki tej dopłaty dla określonych konsumentów końcowych. Ustawy KWKG z 2002 r. nie zgłoszono jednak Komisji zgodnie z art. 108 ust. 3 TFUE.

### 2.2. Dopłaty kogeneracyjne i obniżone dopłaty dla określonych konsumentów końcowych

#### 2.2.1. *Normalna dopłata kogeneracyjna i dopłaty obniżone dla określonych konsumentów końcowych przewidziane w ustawie KWKG z 2016 r.*

(13) Wsparcie dla elektrociepłowni, instalacji magazynowych i lokalnych sieci ciepłowniczych i chłodniczych finansuje się z dopłaty nałożonej na energię elektryczną dostarczaną konsumentom końcowym poprzez publiczną sieć elektroenergetyczną lub w zamkniętej sieci dystrybucyjnej („dopłata kogeneracyjna"). Dopłatę tę pobierają operatorzy sieci jako dodatek do opłat sieciowych. W ustawie KWKG z 2016 r. dopłatę tę określono jako *KWKG-Umlage* (zob. § 26 ust. 1 ustawy KWKG z 2016 r.). Operatorzy sieci muszą posiadać osobne rachunki dla pobranych dopłat kogeneracyjnych (§ 26 ust. 1 zgłoszonej ustawy KWKG z 2016 r. oraz § 26 ust. 3 ustawy KWKG z 2016 r. z późniejszymi zmianami).

([3]) Rozporządzenie Rady (UE) 2015/1589 z dnia 13 lipca 2015 r. ustanawiające szczegółowe zasady stosowania art. 108 Traktatu o funkcjonowaniu Unii Europejskiej (Dz.U. L 248 z 24.9.2015, s. 9).
([4]) Zgodnie z ustawą KWKG z 2016 r. z pomocy wyłączone są elektrociepłownie opalane węglem kamiennym i brunatnym.
([5]) Por. przypis 1.

(14) Operatorzy systemów przesyłowych obliczają co roku kwotę dopłaty kogeneracyjnej jako stawkę jednolitą za każdą kWh dostarczoną konsumentom końcowym przyłączonym do sieci publicznej lub zamkniętych sieci dystrybucyjnych.

(15) § 27b ustawy KWKG z 2016 r. z późniejszymi zmianami stanowi, że w przypadku magazynowanej energii elektrycznej dopłatę kogeneracyjną pobiera się w momencie uwolnienia energii z instalacji magazynowej, a nie jej wprowadzenia.

(16) Pewnym kategoriom konsumentów końcowych przyznano jednak obniżoną stawkę ustanowioną zgodnie z ustawą KWKG z 2016 r. W odniesieniu do konsumentów końcowych, których roczne zużycie energii wynosi ponad 1 GWh („konsumenci końcowi należący do kategorii B"), w zgłoszonej ustawie KWKG z 2016 r. ustanowiono maksymalną wysokość dopłaty kogeneracyjnej wynoszącą 0,04 eurocenta/kWh. Inną kategorią konsumentów końcowych, którym przyznano obniżoną stawkę dopłaty kogeneracyjnej, są konsumenci prowadzący działalność w przemyśle wytwórczym, którzy zużywają ponad 1 GWh energii oraz w przypadku których koszty energii elektrycznej odpowiadają ponad 4 % ich obrotów („konsumenci końcowi należący do kategorii C"). W przypadku konsumentów końcowych należących do kategorii C w zgłoszonej ustawie KWKG z 2016 r. ustanowiono maksymalną wysokość dopłaty kogeneracyjnej wynoszącą 0,03 eurocenta/kWh (§ 26 ust. 2 zgłoszonej ustawy KWKG z 2016 r.). Konsumentów końcowych płacących dopłatę kogeneracyjną w pełnej wysokości nazywa się „konsumentami końcowymi należącymi do kategorii A".

(17) Stawki dopłaty kogeneracyjnej (w eurocentach/kWh) ([6]) obowiązujące w 2016 r. zgodnie ze zgłoszoną ustawą KWKG z 2016 r. przedstawiono w Tabeli 1 poniżej:

*Tabela 1*

**Stawki dopłaty kogeneracyjnej w 2016 r.**

| Kategoria A | Kategoria B | Kategoria C |
|---|---|---|
| 0,445 | 0,04 | 0,03 |

(18) W oparciu o prognozy ([7]) sporządzone przez operatorów sieci przesyłowych w celu określenia wysokości dopłaty kogeneracyjnej na 2016 r. ([8]) władze niemieckie przekazały następujące dane liczbowe pokazujące stosunkową wielkość każdej kategorii i znaczenie obniżonych dopłat:

*Tabela 2*

**Względny udział każdej kategorii konsumentów końcowych w zużyciu oraz w finansowaniu kogeneracji**

| | Ogółem | Kat. A | Kat. B | Kat. C |
|---|---|---|---|---|
| Prognozowane zużycie w GWh | 485 149 | 259 748 | 143 883 | 81 518 |
| Udział w zużyciu ogółem | 100 % | 53,54 % | 29,66 % | 16,80 % |
| Dopłata kogeneracyjna w 2016 r. (eurocent/kWh) w zaokrągleniu | | 0,445 | 0,04 | 0,03 |
| Prognozowana dopłata kogeneracyjna (ogółem w mln EUR) | 1 239 | 1 157 | 58 | 24 |
| Część całkowitego przychodu | 100 % | 93 % | 5 % | 2 % |
| Referencyjna ([1]) dopłata kogeneracyjna w 2016 r. (eurocent/kWh) w zaokrągleniu | 0,255 | | | |

([6]) Zob. https://www.netztransparenz.de/de/file/KWKG-Aufschlaege_2016_V01.pdf
([7]) Niemcy poinformowały, że ostateczne dane liczbowe będą dostępne dopiero w drugiej połowie 2017 r.
([8]) Prognozy są dostępne na stronie: https://www.netztransparenz.de/de/file/KWKG_Prognose_2016_nach_KWKG_2016_Internet.pdf

| | Ogółem | Kat. A | Kat. B | Kat. C |
|---|---|---|---|---|
| Różnica w porównaniu z referencyjną dopłatą kogeneracyjną | | – 0,19 ([2]) | 0,215 ([3]) | 0,255 ([4]) |
| Korzyść (w mln EUR) – w zaokrągleniu | | – 494 | 310 | 184 |

([1]) Referencyjna dopłata kogeneracyjna to dopłata, która miałaby zastosowanie do wszystkich użytkowników, gdyby konsumentom końcowym należącym do kategorii B i C nie przyznano obniżonych dopłat.
([2]) Gdyby konsumentom końcowym należącym do kategorii B i C nie przyznano obniżonych dopłat, dopłata kogeneracyjna dla konsumentów końcowych należących do kategorii A byłaby niższa o 0,19 eurocenta/kWh.
([3]) Gdyby konsumentom końcowym należącym do kategorii B i C nie przyznano obniżonych dopłat, dopłata kogeneracyjna dla konsumentów końcowych należących do kategorii B byłaby wyższa o 0,215 eurocenta/kWh (w porównaniu z referencyjną dopłatą kogeneracyjną).
([4]) Gdyby konsumentom końcowym należącym do kategorii B i C nie przyznano obniżonych dopłat, dopłata kogeneracyjna dla konsumentów końcowych należących do kategorii C byłaby wyższa o 0,225 eurocenta/kWh (w porównaniu z referencyjną dopłatą kogeneracyjną).

(19) Obniżone dopłaty kogeneracyjne wprowadzono ustawą KWKG z 2002 r. W odniesieniu do konsumentów końcowych, których roczne zużycie energii wynosi ponad 100 000 kWh („konsumenci końcowi należący do kategorii B"), w ustawie KWKG z 2002 r. ustanowiono maksymalną wysokość dopłaty kogeneracyjnej wynoszącą 0,05 eurocenta/kWh. W odniesieniu do konsumentów końcowych prowadzących działalność w przemyśle wytwórczym, których zużycie energii wynosi ponad 100 000 kWh oraz których koszty energii elektrycznej stanowią ponad 4 % obrotów („konsumenci końcowi należący do kategorii C"), w ustawie KWKG z 2002 r. ustanowiono maksymalną wysokość dopłaty kogeneracyjnej wynoszącą 0,025 eurocenta/kWh.

2.2.2. *Dopłata kogeneracyjna i obniżone dopłaty ustanowione ustawą KWKG z 2016 r. z późniejszymi zmianami z dnia 22 grudnia 2016 r.*

(20) Władze niemieckie poinformowały, że od dnia 1 stycznia 2017 r. obniżone dopłaty będą przysługiwać jedynie użytkownikom elektrochłonnym kwalifikującym się do obniżonej dopłaty EEG (tj. opłaty od energii elektrycznej pobieranej przez Niemcy w celu finansowania wsparcia na rzecz odnawialnych źródeł energii na mocy ustawy EEG) na podstawie § 63 pkt 1 ustawy o odnawialnych źródłach energii (*Erneuerbare-Energien-Gesetz*, ustawa EEG z 2014 r. ([9])) w połączeniu z § 64 ustawy EEG (zobacz § 27a ustawy KWKG z 2016 r. z późniejszymi zmianami). Założenia tego wymogu są następujące:

a) przedsiębiorstwo musi prowadzić działalność w jednym z sektorów wymienionych w załączniku 4 do ustawy EEG;

b) w ostatnim roku obrotowym w przedmiotowym punkcie zużycia samo przedsiębiorstwo zużyło co najmniej 1 GWh energii elektrycznej będącej przedmiotem dopłaty EEG;

c) przedmiotowe przedsiębiorstwo w prowadzące działalność przedmiotowym punkcie zużycia można przypisać do jednego z sektorów wymienionych w załączniku 4 do ustawy EEG;

d) intensywność zużycia energii elektrycznej przedsiębiorstwa wynosi:

— 14 % w przypadku przedsiębiorstw wymienionych w wykazie 1 w załączniku 4 do ustawy EEG,

— 20 % w przypadku przedsiębiorstw wymienionych w wykazie 2 w załączniku 4 do ustawy EEG;

e) przedsiębiorstwo musi posiadać certyfikowany system zarządzania energią lub środowiskiem. Jeżeli przedsiębiorstwo zużywa mniej niż 5 GWh energii, może ono korzystać z alternatywnych systemów zwiększania efektywności energetycznej;

f) intensywność zużycia energii elektrycznej przedsiębiorstwa oblicza się jako stosunek kosztów energii elektrycznej do średniej arytmetycznej wartości dodanej brutto w ciągu ostatnich trzech zamkniętych lat obrotowych. Odnośne koszty energii elektrycznej odpowiadają zakładanemu zużyciu energii elektrycznej przez przedsiębiorstwo pomnożonemu przez zakładaną cenę energii elektrycznej. Zakładane zużycie energii elektrycznej odpowiada średniej arytmetycznej z trzech ostatnich zamkniętych lat obrotowych ([10]). Zakładana cena energii elektrycznej odpowiada średniej cenie detalicznej energii elektrycznej stosowanej w przypadku przedsiębiorstw o podobnym poziomie zużycia energii elektrycznej.

([9]) Ustawa EEG z 2014 r. jest dostępna pod adresem: http://www.gesetze-im-internet.de/eeg_2014/. Ustawę EEG z 2014 r. opublikowano w Dzienniku Urzędowym Niemiec w dniu 24 lipca 2014 r. (BGBl I 2014 nr 33, s. 1066).
([10]) Komisja zatwierdziła tę metodę określania intensywności zużycia energii elektrycznej przedsiębiorstwa w sprawach pomocy państwa SA.38632 i SA.44679 (zob. decyzja Komisji z dnia 23 lipca 2014 r. w sprawie pomocy państwa nr SA.38632 (2014/N) – Niemcy – Ustawa EEG z 2014 r. (Dz.U. C 325 z 2.10.2015, s. 4) i decyzja Komisji z dnia 20 grudnia 2016 r. w sprawie pomocy państwa nr SA.44679 (2016/N) – Niemcy – Zmiana metody obliczania intensywności zużycia energii elektrycznej w ramach ustawy EEG (Dz.U. C 68 z 3.3.2017, s. 10)).

(21) W przypadku przedsiębiorstw spełniających powyższe warunki stosuje się następujące pułapy dopłaty kogeneracyjnej:

a) przy zużyciu wynoszącym maksymalnie 1 GWh: brak pułapu – pełna dopłata kogeneracyjna;

b) dla pozostałego zużycia: 15 % pełnej dopłaty kogeneracyjnej.

(22) W odniesieniu do wszystkich punktów zużycia, którym przyznano obniżkę, łączną kwotę dopłaty ogranicza się jednak do następujących części procentowych średniej arytmetycznej wartości dodanej brutto przedsiębiorstwa z trzech ostatnich zamkniętych lat obrotowych:

a) 0,5 % wartości dodanej brutto dla przedsiębiorstw, których intensywność zużycia energii elektrycznej wynosi co najmniej 20 %;

b) 4 % wartości dodanej brutto dla przedsiębiorstw, których intensywność zużycia energii elektrycznej wynosi poniżej 20 %.

(23) W każdym razie obniżenie dopłaty kogeneracyjnej wynikające z zastosowania pułapów nie może przekładać się na dopłatę poniżej 0,03 eurocenta/kWh dla zużycia energii elektrycznej powyżej 1 GWh.

(24) W zmienionej ustawie KWKG z 2016 r. ustanowiono wysokość pełnej dopłaty kogeneracyjnej na 2017 r. wynoszącą 0,438 eurocenta/kWh (§ 37 ustawy KWKG z 2016 r. z późniejszymi zmianami).

2.2.3. *Plan dostosowania*

(25) Władze niemieckie wskazały następujące stawki dopłaty kogeneracyjnej w okresie 2011–2016:

| | Pełna stawka (w eurocentach/kWh) | Konsumenci końcowi kat. B | | Konsumenci końcowi kat. C | |
|---|---|---|---|---|---|
| | | (w eurocentach/kWh) | % pełnej stawki | (w eurocentach/kWh) | % pełnej stawki |
| 2011 | 0,03 | 0,03 | 100 | 0,025 | 83 |
| 2012 | 0,002 | 0,05 | 2 500 | 0,025 | 1 250 |
| 2013 | 0,126 | 0,06 | 48 | 0,025 | 20 |
| 2014 | 0,178 | 0,055 | 31 | 0,025 | 14 |
| 2015 | 0,254 | 0,051 | 20 | 0,025 | 10 |
| 2016 | 0,445 | 0,04 | 9 | 0,03 | 7 |

(26) Władze niemieckie wyjaśniły, że biorąc pod uwagę fakt, iż dopłaty ustanowiono w oparciu o szacowane zapotrzebowanie na finansowanie wsparcia i z użyciem mechanizmów korekcyjnych w przypadkach, gdy szacunki były zawyżone (lub zaniżone), dopłata nakładana na konsumentów końcowych należących do kategorii A bywała niekiedy bardzo niska ze względu na niski szacowany poziom wsparcia w danym roku albo w związku z korektą odnoszącą się do poprzednich lat, w których dopłata była zbyt wysoka. Tak stało się na przykład w 2012 r., gdy dopłata kogeneracyjna była niska ze względu na korektę wynikająca z faktu, że dopłata kogeneracyjna w 2009 r. okazała się zbyt wysoka w porównaniu z faktycznymi danymi liczbowymi. Dopłata dla konsumentów końcowych należących do kategorii C pozostała natomiast niezmieniona – stanowiła zatem w 2012 r. wyższy odsetek normalnej dopłaty.

(27) Władze niemieckie przestawiły plan dostosowania dla konsumentów końcowych należących do kategorii B i C. Plan ten ma na celu stopniowe doprowadzenie do tego, by w 2019 r. dopłaty kogeneracyjne uiszczane przez konsumentów końcowych należących do kategorii B i C wynosiły 100 % pełnej dopłaty kogeneracyjnej w przypadku użytkowników nieelektrochłonnych oraz 15 % w przypadku użytkowników elektrochłonnych.

(28) Plan dostosowania uruchomiono w 2011 r. Biorąc pod uwagę, że opłaty uiszczane przez konsumentów końcowych, którzy w latach 2011 i 2012 należeli do kategorii B lub C, stanowiły ponad 100 % normalnej dopłaty, plan dostosowania ma zastosowanie do użytkowników nieelektrochłonnych dopiero od 2013 r. Faktycznie w latach 2013–2016 konsumenci należący do kategorii B zapłacili łącznie więcej niż wynika to z wymogów planu dostosowania (21 % zamiast maksymalnie 12,5 %) – w praktyce dostosowanie będzie zatem konieczne dopiero od 2017 r. Dostosowanie w odniesieniu do konsumentów należących do kategorii C będzie miało miejsce w 2016 r., ponieważ w latach 2013–2015 zapłacili oni łącznie więcej niż wynika to z wymogów planu dostosowania (13 % zamiast maksymalnie 12,5 %).

(29) W latach 2011–2016 użytkownicy elektrochłonni uiścili łączną dopłatę w wysokości 15 % pełnej dopłaty kogeneracyjnej. W ich przypadku plan dostosowania będzie faktycznie stosowany od 2017 r.

(30) Plan dostosowania na lata 2017–2018 opiera się na zasadzie, zgodnie z którą dopłata odpowiada podwojonej dopłacie za poprzedni rok, tj. w 2017 r. dopłata będzie wynosić 0,060 eurocenta/kWh lub 0,080 eurocenta/kWh w zależności od tego, czy konsumenci końcowi należą do kategorii B lub C, a w 2018 r. – 0,120 eurocenta/kWh lub 0,160 eurocenta/kWh w zależności od tego, czy konsumenci końcowi należą do kategorii B lub C. W 2019 r. wszyscy użytkownicy będą płacić dopłatę w pełnej wysokości. W przypadku użytkowników elektrochłonnych pułap dopłaty kogeneracyjnej będzie wynosił jednak 15 % pełnej dopłaty kogeneracyjnej.

(31) Plany dostosowania są zgodne z następującym schematem:

*(%)*

| | Konsumenci końcowi kat. B (nieelektrochłonni) | Konsumenci końcowi kat. C (nieelektrochłonni) | Użytkownik elektrochłonny |
|---|---|---|---|
| 2011 | 7 | 7 | 7 |
| 2012 | 8,1 | 8,1 | 8,1 |
| 2013 | 9,2 | 9,2 | 9,2 |
| 2014 | 10,3 | 10,3 | 10,3 |
| 2015 | 11,4 | 11,4 | 11,4 |
| 2016 | 12,5 | 12,5 (0,056 eurocenta/kWh) | 12,5 |
| 2017 | 18,3 (0,08 eurocenta/kWh) | 13,7 (0,06 eurocenta/kWh) | 13,7 (0,06 eurocenta/kWh) w przypadku dawnych konsumentów końcowych należących do kategorii C i 15 % w przypadku dawnych konsumentów końcowych należących do kategorii B. |
| 2018 | 36,5 (0,16 eurocenta/kWh) | 27,4 (0,12 eurocenta/kWh) | 15 |
| 2019 | 100 | 100 | 15 |

(32) W przypadku gdy dopłata kogeneracyjna uiszczona w przeszłości była niższa od poziomu określonego w planie dostosowania, beneficjenci zostaną poproszeni o wyrównanie tej różnicy.

(33) Dzieje się tak w przypadku użytkowników nieelektrochłonnych należących do kategorii C. W związku z dopłatą z 2016 r. będą oni musieli uiścić dodatkowo 0,026 eurocenta/kWh, ponieważ płacili oni 0,03 eurocenta/kWh, podczas gdy zgodnie z planem dostosowania powinni byli płacić 0,056 eurocenta/kWh (zob. § 36 ustawy KWKG z 2016 r. z późniejszymi zmianami). Kwota ta zostanie uwzględniona w ostatecznym rachunku za 2016 r. Przedsiębiorstwo nie będzie jednak musiało płacić dodatkowych 0,026 eurocenta/kWh, jeżeli łączna wartość kwoty, o którą obniżono dopłaty z lat 2014–2016, nie przekroczy 160 000 EUR. Niemcy wskazały, że ustanowienie takiego progu zapewnia, by obniżone dopłaty nie spełniały wszystkich kryteriów pomocy państwa w rozumieniu rozporządzenia przyjętego zgodnie z art. 2 rozporządzenia Rady (WE) nr 994/98 ([11]) (*de minimis*).

(34) Plan dostosowania uchwalono w 2016 r. w ramach ustawy z dnia 22 grudnia 2016 r. (§ 36 ustawy KWKG z 2016 r. z późniejszymi zmianami).

### 2.3. **Dalsze szczegółowe informacje dotyczące ustanowienia i pobierania dopłaty kogeneracyjnej**

(35) W celu zapewnienia, by każdy operator sieci otrzymywał rekompensatę z tytułu dodatkowych kosztów ponoszonych w związku z jego obowiązkiem wypłaty rekompensat, w ustawie KWKG z 2016 r. przewidziano system, dzięki któremu obciążenie wynikające z obowiązków zakupu i wypłaty rekompensat jest równo rozłożone między operatorów sieci przesyłowych i konsumentów końcowych przyłączonych do ich sieci lub sieci

([11]) Rozporządzenie Rady (WE) nr 994/98 z dnia 7 maja 1998 r. dotyczące stosowania art. 107 i 108 Traktatu o funkcjonowaniu Unii Europejskiej do niektórych kategorii horyzontalnej pomocy państwa (Dz.U. L 142 z 14.5.1998, s. 1).

dystrybucyjnych podłączonych do ich sieci przesyłowych, a następnie również zwracane im w całości poprzez dopłatę kogeneracyjną proporcjonalną do zużycia w ich odpowiedniej sieci (§ 26–28 zgłoszonej ustawy KWKG z 2016 r. oraz § 29 ustawy KWKG z 2016 r. z późniejszymi zmianami). System ten można podsumować w sposób następujący:

a) operatorzy sieci pobierają dopłatę kogeneracyjną od konsumentów końcowych przyłączonych do sieci;

b) wszyscy operatorzy sieci dystrybucyjnych mogą wymagać pełnej rekompensaty z tytułu dodatkowych kosztów (wynikających z ich zobowiązania do wypłacania premii elektrociepłowniom przyłączonym do ich sieci, zob. motyw 65 decyzji o wszczęciu postępowania) od ich odpowiedniego operatora sieci przesyłowej; obciążenie przenosi się więc na operatorów sieci przesyłowych;

c) operatorzy sieci przesyłowych równoważą obciążenie finansowe między sobą w taki sposób, by każdy z nich był jednakowo obciążony w stosunku do zużycia konsumentów końcowych (pośrednio lub bezpośrednio) podłączonych do jego sieci; następnie

d) operatorzy sieci przesyłowych otrzymują rekompensatę od operatorów sieci dystrybucyjnych, tak by każdy operator sieci był jednakowo obciążony w stosunku do zużycia energii przez konsumentów końcowych podłączonych do jego odpowiednich sieci dystrybucyjnych oraz proporcjonalnie do dopłaty kogeneracyjnej, która ma zostać pobrana. Mówiąc konkretniej, oznacza to, że operatorzy sieci dystrybucyjnych przekazują środki pieniężne pobrane w ramach dopłaty kogeneracyjnej ich właściwym operatorom systemów przesyłowych (o ile przekazali im już również całość obciążenia finansowego w ramach opisanego wyżej kroku b) ([12]).

(36) System ten prowadzi się w ramach ustawy KWKG z 2016 r. z późniejszymi zmianami; ustawa KWKG z 2016 r. z późniejszymi zmianami zawiera jednak bardziej szczegółowy i jaśniejszy opis systemu. Wprowadza się jedną zmianę w zakresie sposobu pobierania dopłaty kogeneracyjnej od beneficjentów: w związku ze zmianami wprowadzonymi ustawą z dnia 22 grudnia 2016 r. obniżoną dopłatę kogeneracyjną uiszczaną przez użytkowników elektrochłonnych pobierają bezpośrednio operatorzy systemów przesyłowych (§ 27 ust. 2 ustawy KWKG z 2016 r. z późniejszymi zmianami).

(37) Jak opisano już w decyzji o wszczęciu postępowania (w motywie 79), w zgłoszonej ustawie KWKG z 2016 r. ustanawia się metodę, z której operatorzy sieci korzystają w celu obliczenia dopłaty kogeneracyjnej. Poziom dopłaty kogeneracyjnej zależy z jednej strony od planowanej kwoty pomocy oraz od przewidywanych dostaw energii elektrycznej do konsumentów końcowych podłączonych do sieci publicznej i do zamkniętych sieci dystrybucyjnych. Z drugiej strony uwzględnione zostaną korekty dokonane w związku z dopłatami w poprzednich latach i obniżone dopłaty dla pewnych kategorii konsumentów końcowych. W prawie ustanawia się również roczną wartość graniczną budżetu systemu, a co za tym idzie łącznej dopłaty kogeneracyjnej (§ 29 zgłoszonej ustawy KWKG z 2016 r.).

(38) Metodę tę utrzymuje się w ustawie KWKG z 2016 r. z późniejszymi zmianami (§ 26a ustawy KWKG z 2016 r. z późniejszymi zmianami). W odniesieniu do 2017 r. w ustawie KWKG z 2016 r. z późniejszymi zmianami przewidziano jednak odstępstwo od tej metody i poziom normalnej stawki dopłaty kogeneracyjnej ustalono bezpośrednio w ustawie (wynoszący 0,438 eurocenta/kWh, zob. § 37 ust. 1 ustawy KWKG z 2016 r. z późniejszymi zmianami).

### 2.4. **Okres trwania**

(39) Władze niemieckie zobowiązały się do ponownego zgłoszenia obniżonej dopłaty kogeneracyjnej najpóźniej 10 lat od terminu przyjęcia ostatecznej decyzji Komisji.

### 2.5. **Beneficjent (beneficjenci)**

(40) Przed wprowadzeniem zmian ustawą z dnia 22 grudnia 2016 r. istniały dwie kategorie beneficjentów obniżonych dopłat.

(41) Z jednej strony beneficjentami byli tzw. konsumenci końcowi należący do kategorii B, tj. konsumenci końcowi, których roczne zużycie energii wynosi ponad 1 GWh (zob. również motyw 15 powyżej). Władze niemieckie stwierdziły, że nie posiadają dokładnych informacji dotyczących sektorów, w których beneficjenci należący do kategorii B prowadzą działalność, ale wskazały, że przedsiębiorstwa przemysłu wytwórczego na ogół wykazywały zużycie energii powyżej 1 GWh, z wyjątkiem 17 sektorów, w których średnie zużycie wynosi poniżej 1 GWh/rok, których wykaz znajduje się w tabeli 23 w decyzji o wszczęciu postępowania.

([12]) Bardziej szczegółowe wyjaśnienia dotyczące tego kroku można znaleźć w § 28 ust. 3 ustawy KWKG z późniejszymi zmianami.

(42) Ponadto z informacji przekazanych na etapie wstępnego postępowania wyjaśniającego wynika, że poziom zużycia energii przez przedsiębiorstwa prowadzące działalność w sektorach usług wynosi na ogół poniżej 1 GWh, z wyjątkiem kilku sektorów takich jak opieka szpitalna i hotelarstwo (zob. tabele 6 i 7 decyzji o wszczęciu postępowania oraz jej motyw 127).

(43) Z drugiej strony przed wprowadzeniem zmian ustawą z dnia 22 grudnia 2016 r. drugą kategorię beneficjentów obniżonych dopłat stanowili tzw. konsumenci końcowi należący do kategorii C, tj. konsumenci końcowi, którzy prowadzą działalność w przemyśle wytwórczym i zużywają ponad 1 GWh energii oraz dla których koszty energii elektrycznej stanowią ponad 4 % obrotów.

(44) Władze niemieckie nie przekazały szczegółowych informacji na temat sektorów lub typów przedsiębiorstw, które wykazują zgodność z tymi warunkami, ale wskazały, że większość z nich można zakwalifikować jako użytkowników elektrochłonnych w rozumieniu *Besondere Ausgleichregelung* („specjalny system rekompensat") w ramach ustawy EEG.

(45) Po wprowadzeniu zmian ustawą z dnia 22 grudnia 2016 r. beneficjentami obniżonych dopłat będą użytkownicy elektrochłonni spełniający kryteria wymienione w motywie 20 powyżej. Oznacza to użytkowników elektrochłonnych w rozumieniu specjalnego systemu rekompensat. W związku z tym na etapie wstępnego postępowania wyjaśniającego władze niemieckie poinformowały, że przedsiębiorstwa, którym przyznano obniżkę dopłaty EEG oraz które objęto specjalnym systemem rekompensat, prowadziły działalność głównie w sektorach wymienionych w tabeli 3 poniżej.

*Tabela 3*

**Przegląd sektorów objętych specjalnym systemem rekompensat**

| Działalności gospodarcze [WZ 2008] | Liczba punktów dostawy | Energia elektryczna objęta dopłatą [GWh] |
|---|---|---|
| 0800 Górnictwo i wydobywanie z wyłączeniem surowców energetycznych | 171 | 516 |
| 1000 Produkcja artykułów spożywczych | 414 | 3 754 |
| 1100 Produkcja napojów | 38 | 364 |
| 1300 Produkcja wyrobów tekstylnych | 63 | 687 |
| 1600 Produkcja drewna i wyrobów z drewna oraz korka, z wyłączeniem mebli itd. | 142 | 3 038 |
| 1700 Produkcja masy włóknistej, papieru i wyrobów z papieru | 118 | 11 843 |
| 1800 Produkcja papieru i wyrobów z papieru itd. | 28 | 353 |
| 1900 Produkcja koksu i produktów rafinacji ropy naftowej | 15 | […] (*) |
| 2000 Produkcja chemikaliów i wyrobów chemicznych | 283 | 28 421 |
| 2200 Produkcja wyrobów z gumy i tworzyw sztucznych | 351 | 3 984 |
| 2300 Produkcja szkła i produktów szklanych, ceramiki itd. | 285 | 7 550 |
| 2400 Produkcja metali podłoża | 280 | 24 351 |
| 2500 Produkcja metalowych wyrobów gotowych, z wyłączeniem maszyn i urządzeń | 205 | 1 453 |
| 2600 Produkcja komputerów itd. | 21 | 337 |
| 2700 Produkcja urządzeń elektrycznych | 26 | 799 |
| 2800 Maszyny | 21 | 474 |
| 2900 Produkcja pojazdów silnikowych, przyczep i naczep | 30 | 320 |
| 3100 Produkcja mebli | 5 | […] (*) |
| 3800 Działalność związana ze zbieraniem, przetwarzaniem i unieszkodliwianiem odpadów itd. | 90 | 544 |
| 4900 Transport lądowy i transport rurociągowy | 130 | 12 443 |
| Pomoc dla innych sektorów | 61 | 1 624 |
| Ogółem | 2 777 | 105 935 |

(*) *Tajemnica handlowa.*
*Źródło:* BAFA, maj 2016 r.

(46) Władze niemieckie poinformowały również, że beneficjentami w ramach nowego systemu obniżonych dopłat będzie około 2 000 przedsiębiorstw wytwórczych, których szacowane łączne roczne zużycie energii elektrycznej wynosi około 100 TWh.

### 2.6. **Cel obniżonych dopłat kogeneracyjnych**

(47) Władze niemieckie wyjaśniły, że ich zdaniem obniżone dopłaty są potrzebne, aby utrzymać wsparcie dla kogeneracji, ponieważ udzielanie takiego wsparcia jest możliwe wyłącznie w przypadku, gdy dopłaty nie stanowią zagrożenia dla konkurencyjności przedmiotowych przedsiębiorstw. Władze niemieckie obawiają się, że stosowanie pełnej dopłaty doprowadziłoby w perspektywie średnioterminowej do znacznego spadku inwestycji i do osłabienia łańcuchów wartości w Niemczech oraz że bez obniżonych dopłat wsparcie dla kogeneracji i powiązany z nim cel w zakresie efektywności energetycznej i redukcji emisji $CO_2$ nie byłby już akceptowany.

(48) Władze niemieckie podkreśliły ponadto, że obciążenie dopłatą kogeneracyjną nakłada się na obciążenie już wynikające z dopłaty EEG, która również ma na celu zapewnienie wystarczających środków pieniężnych na finansowanie wsparcia dla energii ze źródeł odnawialnych oraz będąca polityką, która – podobnie jak wsparcie dla kogeneracji – ma na celu obniżenie emisyjności produkcji energii elektrycznej w Niemczech.

### 2.7. **Podstawy wszczęcia postępowania**

(49) W swojej decyzji o wszczęciu postępowania Komisja zauważyła podobieństwa między wsparciem dla kogeneracji a wsparciem dla odnawialnych źródeł energii oraz podobieństwa między dopłatami kogeneracyjnymi a dopłatami na energię ze źródeł odnawialnych. Komisja przyznała, że uzasadnione może być finansowanie wsparcia dla kogeneracji z dopłat związanych z energią elektryczną oraz że w celu zapewnienia stałego, ale również zrównoważonego, źródła finansowania wsparcia i – co za tym idzie – utrzymania ambitnych celów w zakresie zmiany klimatu realizowanych dzięki wsparciu dla kogeneracji konieczne może być obniżenie dopłat dla określonych konsumentów końcowych. Komisja ma jednak wątpliwości co do proporcjonalności i konieczności środków pomocy i – co za tym idzie – zakłócenia konkurencji.

(50) Komisja wskazała również, że będzie kierować się kryteriami kwalifikowalności i proporcjonalności określonymi w pkt 185–192 wytycznych w sprawie pomocy państwa na ochronę środowiska i cele związane z energią w latach 2014–2020 ([13]) („wytyczne dotyczące środowiska i energii") i zauważyła w związku z tym, że obniżone dopłaty przyznane przez Niemcy nie ograniczają się do tych samych kategorii użytkowników – w szczególności wydawało się, że obniżone dopłaty nie ograniczają się do przedsiębiorstw elektrochłonnych i działających w warunkach międzynarodowej konkurencji (a zatem do przedsiębiorstw, które nie mogą przenieść swoich kosztów na klientów).

(51) Komisja wszczęła zatem formalne postępowanie wyjaśniające.

## 3. **UWAGI PRZEKAZANE PRZEZ ZAINTERESOWANE STRONY ODNOŚNIE DO OBNIŻONEJ DOPŁATY KOGENERACYJNEJ**

### 3.1. **Uwagi stowarzyszenia BV Glas**

(52) Komisja otrzymała uwagi od BV Glas, stowarzyszenia branżowego niemieckiego przemysłu szklarskiego. Stowarzyszenie BV Glas wskazuje, że w przemyśle szklarskim w Niemczech bezpośrednio zatrudnionych jest 53 000 osób, a jego obroty wynoszą 9,2 mld EUR (2015 r.); wskazuje ono także, że sektor ten charakteryzuje się wysoką ekspozycją z tytułu transakcji oraz że większość przedsiębiorstw produkujących szkło kwalifikuje się jako konsumenci końcowi należący do kategorii C.

(53) Stowarzyszenie BV Glas twierdzi, że środek nie kwalifikuje się jako pomoc państwa, ponieważ nie obejmuje on przepływów finansowych z budżetu państwa. Nie przekazało ono żadnych szczegółowych informacji na poparcie tej opinii, a zaledwie zwróciło uwagę na podobieństwo między dopłatą kogeneracyjną a dopłatą EEG, co zdaniem BV Glas również nie kwalifikuje się jako zasób państwa, oraz odwołuje się do swoich uwag przekazanych do Komisji w ramach postępowania SA.33995 (2013/C) ([14]). Stowarzyszenie uważa również, nie podając dalszych wyjaśnień, że środek nie stanowi korzyści, nie jest selektywny i nie ma wpływu na handel i konkurencję.

([13]) Dz.U. C 200 z 28.6.2014, s. 1.

([14]) Sprawa dotycząca pomocy państwa SA.33995 (2013/C) (ex 2013/NN) w sprawie programu pomocy wdrożonego przez Niemcy w celu wsparcia energii elektrycznej ze źródeł odnawialnych oraz odbiorców energochłonnych (zob. decyzja Komisji (UE) 2015/1585 z dnia 25 listopada 2014 r. w sprawie programu pomocy SA.33995 (2013/C) (ex 2013/NN) [wdrożonego przez Niemcy w celu wsparcia energii elektrycznej ze źródeł odnawialnych oraz odbiorców energochłonnych] (Dz.U. L 250 z 25.9.2015, s. 122)).

(54) Stowarzyszenie BV Glas uznaje ponadto, że obniżone dopłaty przyznane konsumentom końcowym należącym do kategorii B i C są zgodne z rynkiem wewnętrznym, ponieważ są niezbędne do zapewniania *Energiewende* (transformacji sektora energetycznego) w Niemczech i do osiągnięcia powiązanych celów w zakresie ochrony klimatu. Bez obniżonych dopłat zagrożone zostałoby osiągnięcie celu związanego ze zmianą klimatu realizowanego dzięki środkom wsparcia finansowanym z dopłaty: z jednej strony bez obniżek dopłata kogeneracyjna dla przedmiotowych sektorów nie jest zrównoważona. Brak obniżonych dopłat skutkowałby utratą tak wielu miejsc pracy, że nieuchronnie doprowadziłby do porzucenia polityki wsparcia dla kogeneracji (oraz ambitnych celów w zakresie zmiany klimatu); ponadto przemysł przemieściłby się prawdopodobnie do państw o mniej ambitnych politykach klimatycznych. Proporcjonalność środka wynika z faktu, że przedmiotowi beneficjenci w dalszym ciągu uiszczają pewną część dopłaty kogeneracyjnej.

(55) W szczególności w przemyśle szklarskim zniesienie dopłat kogeneracyjnych przełożyłoby się na siedemnastokrotny wzrost dopłaty, którą płacono by w dodatku do podatku od energii, dopłaty EEG i zwiększonych opłat sieciowych wynikających ze zwiększonego udziału odnawialnych źródeł energii w strukturze produkcji energii. W związku z tym stowarzyszenie BV Glas podkreśla postępujący spadek inwestycji w przemyśle szklarskim w Niemczech, co wynika z wysokich dopłat energetycznych. Ponadto stowarzyszenie BV Glas zwraca uwagę na łańcuchy wartości powiązane z przemysłem szklarskim, które również zniknęłyby, gdyby doszło do delokalizacji przemysłu szklarskiego.

(56) Stowarzyszenie BV Glas uznaje również, że ograniczenie obniżek dopłat dla konsumentów końcowych należących do kategorii C prowadzących działalność w przemyśle wytwórczym nie jest dyskryminujące oraz jest zgodne z logiką systemu, ponieważ przemysł wytwórczy, w przeciwieństwie do dostawców usług, na ogół odwzorowuje ceny oraz działa w warunkach intensywnej konkurencji międzynarodowej i nie może przenosić kosztów na klientów. Stowarzyszenie BV Glas stwierdza ponadto, że sektor usług na ogół emituje mniej $CO_2$, a delokalizacja działalności z zakresu świadczenia usług nie pociągałaby za sobą ryzyka ucieczki emisji; ponadto działalności te przenosiłyby się do innych państw członkowskich, a nie poza Unię Europejską.

(57) Stowarzyszenie BV Glas wyjaśnia również, że przemysł szklarski osiągnął już wysoki poziom efektywności energetycznej oraz że zwiększenie stawki opłat nie stanowiłoby zachęty do dalszych redukcji. Stowarzyszenie BV Glas wyjaśnia ponadto, że użytkowników elektrochłonnych nieustannie zachęca się do zwiększenia efektywności energetycznej, biorąc pod uwagę wysoki udział cen energii w łącznych kosztach produkcji (często wynoszący 20–50 %). Podkreśla ono również, że w ostatnich latach niemiecki przemysł szklarski nieustannie poprawiał swój wskaźnik efektywności energetycznej oraz że bierze on udział w szeregu inicjatyw mających na celu zwiększenie efektywności energetycznej. Przemysł ten jest również stroną porozumienia (poprzez Federację Przemysłu Niemieckiego), w ramach którego przemysł zobowiązał się do zwiększania efektywności energetycznej w tempie 1,35 % rocznie.

(58) Ponadto stowarzyszenie BV Glas stwierdza, że uzasadnione oczekiwania uniemożliwiają odzyskanie pomocy w przedmiotowej sprawie, biorąc pod uwagę, że Komisja stwierdziła w swojej poprzedniej decyzji z 2002 r., iż poprzednia wersja ustawy KWKG nie stanowi pomocy państwa.

### 3.2. **Przedsiębiorstwo Trimet**

(59) Komisja otrzymała również krótkie pismo od koncernu Trimet, w którym wyraża on opinię, że obniżanie dopłat jest konieczne, ponieważ pełna dopłata odpowiadałaby kwocie w wysokości około […] (*) EUR, co pochłonęłoby znaczną część jego wyników finansowych. Koncern Trimet wskazał swoje poparcie dla ograniczenia obniżonych dopłat dla użytkowników elektrochłonnych kwalifikujących się do obniżonej dopłaty EEG w ramach specjalnego systemu rekompensat.

## 4. **UWAGI PRZEDŁOŻONE PRZEZ WŁADZE NIEMIECKIE PO PODJĘCIU DECYZJI O WSZCZĘCIU POSTĘPOWANIA ODNOŚNIE DO OBNIŻONEJ DOPŁATY KOGENERACYJNEJ**

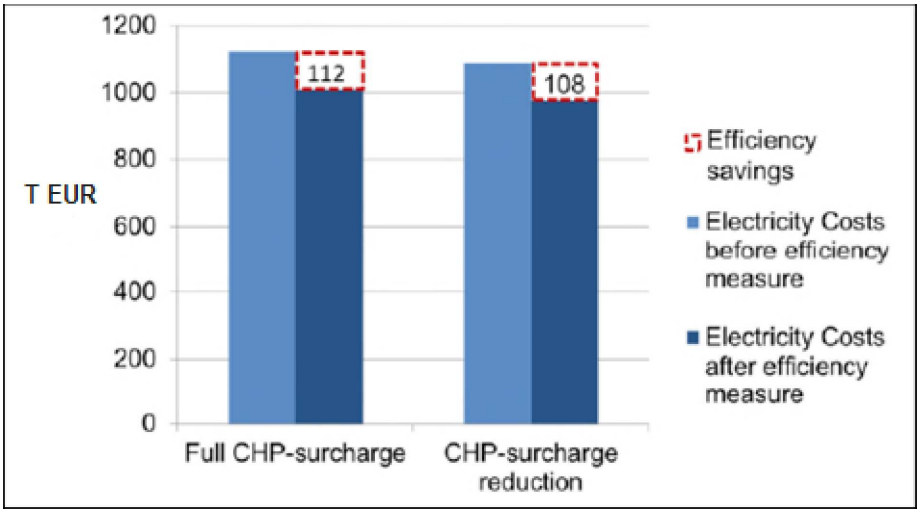
(60) Władze niemieckie uznają wszczęcie formalnego postępowania wyjaśniającego za nieuzasadnione, ponieważ na etapie wstępnego postępowania wyjaśniającego wykazano, że obniżone dopłaty są konieczne i proporcjonalne. W decyzji tej nie podaje się żadnych dodatkowych informacji na ten temat, a wskazuje jedynie, że system obniżonych dopłat został zmieniony oraz że w obecnie obniżone dopłaty przyznaje się wyłącznie użytkownikom elektrochłonnym działającym w warunkach międzynarodowej konkurencji.

(61) Władze niemieckie podkreślają, że nowy system obniżonych dopłat wprowadzony ustawą z dnia 22 grudnia 2016 r. oparto w całości na kryteriach kwalifikowalności i proporcjonalności stosowanych w celu przyznawania obniżek dopłaty EEG w ramach specjalnego systemu rekompensat zatwierdzonego przez Komisję w sprawie SA.38632 (2014/N) Niemcy – ustawa EEG z 2014 r. – Reforma ustawy o energii ze źródeł odnawialnych.

(*) *Tajemnica handlowa.*

(62) Władze niemieckie wyjaśniają ponadto, że dopłata kogeneracyjna ma na celu przyczynienie się do osiągnięcia wspólnego celu w zakresie efektywności energetycznej i ochrony środowiska naturalnego. Uznają one, że ogólne obniżki cen energii elektrycznej mogą teoretycznie zmniejszyć zachętę do oszczędzania energii elektrycznej, ale nie dzieje się tak w tym przypadku, ponieważ dla użytkowników elektrochłonnych sama cena energii elektrycznej stanowi wystarczającą zachętę do zwiększania efektywności energetycznej. Nawet obniżona, dopłata kogeneracyjna zwiększa koszty energii elektrycznej tych przedsiębiorstw oraz zachętę do zwiększenia ich efektywności energetycznej.

(63) Władze niemieckie podały przykład przedsiębiorstwa, którego łączne roczne zużycie energii wynos 10 GWh i które mogłoby potencjalnie oszczędzić 1 GWh. W przypadku pobierania pełnej dopłaty kogeneracyjnej potencjalne oszczędności wyniosłyby 112 000 EUR. W przypadku obniżenia dopłaty kogeneracyjnej oszczędności w dalszym ciągu wynosiłyby 109 000 EUR ([15]). Władze niemieckie podkreślają, że przykład ten pokazuje, iż oszczędzanie energii elektrycznej jest korzystne również przy obniżonej dopłacie kogeneracyjnej. Ponadto beneficjenci korzystają na ogół z certyfikowanego systemu zarządzania energią. Dzięki zwiększaniu świadomości zwiększyć można prawdopodobieństwo, że przedsiębiorstwa określą i wdrożą środki na rzecz efektywności energetycznej. Ponadto ze względu na podobieństwa między systemami obniżonych dopłat kogeneracyjnych i dopłat EEG, dopłata EEG w jeszcze większym stopniu zwiększyłaby zachętę do podnoszenia efektywności energetycznej.




(64) Władze niemieckie podkreślają, że nowy system obniżonych dopłat wprowadzony ustawą z dnia 22 grudnia 2016 r. ukierunkowany jest na użytkowników elektrochłonnych działających w warunkach międzynarodowej konkurencji, tj. użytkowników zagrożonych upadłością lub delokalizacją w przypadku, gdyby podlegali oni pełnej dopłacie kogeneracyjnej, ale w dalszym ciągu przyczyniającym się do finansowania wsparcia (z założenia płacą oni 15 % pełnej dopłaty, o ile dopłata osiąga pewien poziom wartości dodanej brutto).

(65) Władze niemieckie zauważają, że obniżone dopłaty mają ograniczony wpływ, jako że dopłata kogeneracyjna jest stosunkowo niewielka. W każdym razie skutki negatywne przewyższałby skutki pozytywne.

(66) Ponadto w oparciu o dane udostępniane przedsiębiorstwom kwalifikującym się do uiszczania obniżonej dopłaty EEG władze niemieckie założyły, że w przypadku braku obniżonych dopłat pełna dopłata kogeneracyjna wynosiłaby 0,255 eurocentów/kWh (podana w poniższej tabeli „referencyjna" dopłata kogeneracyjna) oraz że taka stawka dopłaty kogeneracyjnej w dalszym ciągu odpowiadałaby 1–9 % wartości dodanej brutto dla wybranej grupy około 100 przedsiębiorstw kwalifikujących się do obniżonych dopłat EEG oraz których zużycie energii przekracza 1 GWh. W ramach formalnego postępowania wyjaśniającego władze niemieckie przekazały zaktualizowane dane liczbowe pokazujące, że w przypadku pierwszych 20 przedsiębiorstw kwalifikujących się do specjalnego systemu rekompensat (pod względem zużycia) referencyjna dopłata kogeneracyjna odpowiadałaby 0,8–6 % (w oparciu o dane za 2015 r.) wartości dodanej brutto przedsiębiorstw, a pełna dopłata kogeneracyjna (wynosząca 0,445 eurocenta/kWh) odpowiadałaby 1–11 % wartości dodanej brutto.

([15]) Założenie: cena energii elektrycznej po zmniejszeniu dopłaty EEG wynosiłaby 11,2 eurocenta/kWh.

(67) W celu zilustrowania możliwego wpływu pełnej dopłaty, przedstawiły one również następującą symulację:

*Tabela 4*

**Symulacja wpływu pełnej dopłaty**

| | Referencyjna dopłata kogeneracyjna | Dopłata w ramach nowej ustawy w sprawie kogeneracji z 2016 r. | Konsument końcowy | Zużycie (GWh) | Obciążenie bez obniżki dopłaty (GWh) | Obciążenie wynikające z ustawy o kogeneracji KWKG z 2016 r. (EUR) | Zwiększenie obciążenia z podziałem na czynniki |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Kat. B | 0,255 | 0,04 | Branża 1 | 10 | 0,0255 | 8 050 | 3,17 |
| | | | Branża 2 | 100 | 0,255 | 44 050 | 5,79 |
| Kat. C | 0,255 | 0,03 | Branża 3 | 1 000 | 2,55 | 304 150 | 8,38 |

(68) Niemcy podkreśliły ponadto, że obciążenie dopłatą kogeneracyjną nakłada się na obciążenie już wynikające z dopłaty EEG.

## 5. SZCZEGÓŁOWY OPIS ZGŁOSZONEGO PROGRAMU POMOCY BĘDĄCEGO PRZEDMIOTEM BADANIA WSTĘPNEGO (SA.47887)

(69) Począwszy od zimy 2017/2018 dostęp do wsparcia na rzecz nowych elektrociepłowni o mocy zainstalowanej wynoszącej 1–50 MWel zgłoszonego przez władze niemieckie jako SA.42393 (2015/N) i zatwierdzonego w decyzji o wszczęciu postępowania uzyskają operatorzy wyłonieni w ramach przetargu (zob. motyw 91 decyzji o wszczęciu postępowania). Warunkiem uczestnictwa w tych przetargach było wprowadzanie do sieci publicznej całości energii elektrycznej wyprodukowanej w elektrociepłowni; dana elektrociepłownia nie kwalifikowałaby się do uczestnictwa w przetargu, jeżeli energię elektryczną wyprodukowaną w elektrociepłowni zużywałby bezpośrednio właściciel elektrociepłowni lub gdyby energię wprowadzano do zamkniętej sieci dystrybucyjnej bez uprzedniego wprowadzenia jej do sieci publicznej. Władze niemieckie zauważyły, że bez takiego wykluczenia uczestnikom przetargu nie zostałyby zapewnione równe szanse. Wyjaśniły one, że biorąc pod uwagę, iż gdyby zużyta na potrzeby własne energia elektryczna wyprodukowana w elektrociepłowni kwalifikowała się do obniżonej dopłaty EEG, elektrociepłownie wykorzystywane do produkcji na potrzeby własne miałyby systemową przewagę nad elektrociepłowniami wprowadzającymi energię elektryczną do sieci (zob. motyw 94 decyzji o wszczęciu postępowania).

(70) W dniu 29 marca 2017 r. władze niemieckie poinformowały Komisję o tym, że rozważają skorzystanie z uprawnienia ustanowionego w § 33 ust. 2 lit. b) ppkt bb) ustawy KWKG z 2016 r. z późniejszymi zmianami w celu umożliwienia uczestnictwa w przetargach elektrociepłowniom wprowadzającym wyprodukowaną przez nie energię elektryczną do zamkniętych sieci dystrybucyjnych zamiast do sieci publicznej. Elektrociepłownie wykorzystywane do produkcji energii na potrzeby własne w dalszym ciągu nie będą jednak kwalifikowały się do uczestnictwa w przetargach i zgłoszona zmiana nie ma do nich zastosowania.

(71) Odnośnie do elektrociepłowni wykorzystywanych w zamkniętych sieciach dystrybucyjnych władze niemieckie wyjaśniły, że ich początkowe wykluczenie opierało się na następujących założeniach: w przypadku gdy produkcja i zużycie energii mają miejsce w tej samej sieci zamkniętej, opłaty sieciowe mogą być niższe niż w przypadku układów, w których całą zużywaną energię produkuje się w elektrociepłowniach poza zamkniętą siecią dystrybucyjną. W pewnych okolicznościach może to umożliwić operatorowi elektrociepłowni działającej w zamkniętej sieci dystrybucyjnej uzyskanie wyższej ceny energii elektrycznej w porównaniu z operatorem wprowadzającym energię elektryczną do sieci publicznej. W przetargu, w ramach którego operatorzy ubiegają się o stałą premię wypłacaną w dodatku do ceny rynkowej, operatorzy elektrociepłowni, które mają działać w zamkniętych sieciach dystrybucyjnych, mogli skorzystać z przewagi konkurencyjnej i jeżeli przewaga ta była systematyczna i znaczna, mogła ona umożliwić tym operatorom składanie ofert strategicznych powyżej ich kosztów, co skutkowałoby nadmierną rekompensatą. Władze niemieckie dodały, że do wyżej opisanego skutku może dojść również poza zamkniętymi sieciami dystrybucyjnymi, ale operator elektrociepłowni może osiągnąć korzyść wyłącznie w przypadku, gdy do tej samej sieci przyłączonych jest jedynie niewielu konsumentów końcowych. Zatem w przypadku sieci publicznej skutek ten nie prowadzi zazwyczaj do zakłócenia konkurencji.

(72) Po bardziej szczegółowym zbadaniu tej kwestii władze niemieckie zauważyły jednak, że istnieją różne postaci zamkniętych sieci dystrybucyjnych oraz że na ogół nie da się ograniczyć opłat sieciowych lub udaje się to tylko w niewielkim stopniu, zaś ryzyko składania ofert strategicznych opisane wyżej w motywie 71 jest znacznie niższe niż założono. Wniosek ten wyciągnięto na postawie szeregu uwag, które w międzyczasie poczyniły władze niemieckie.

(73) Po pierwsze, aby doszło do składania ofert strategicznych, elektrociepłownia musiałaby uzyskać znacznie wyższą cenę za sprzedaż wyprodukowanej energii elektrycznej, co oznacza, że redukcja opłat sieciowych musiałaby być znaczna. Aby wywrzeć wymierny wpływ, znaczna część wyprodukowanej energii musiałaby zostać sprzedana na zużycie lokalne. W przeciwnym wypadku nie byłoby możliwości osiągnięcia wyższych cen.

(74) Po drugie beneficjentami niższych opłat sieciowych są wszyscy konsumenci końcowi w zamkniętej sieci dystrybucyjnej, niezależnie od tego, czy zawarli oni z operatorem elektrociepłowni umowę na dostawę energii, czy też nie. Operator elektrociepłowni musiałby zatem zawrzeć umowy ze wszystkimi, lub przynajmniej z większością konsumentów końcowych. W przypadku gdy do zamkniętej sieci dystrybucyjnej przyłączonych jest wielu konsumentów końcowych, możliwe jest wystąpienie efektu „gapowicza". Konsumenci końcowi nie zawsze będą skłonni zapłacić operatorowi elektrociepłowni wyższych cen, jako że opłaty sieciowe byłyby tak czy inaczej niższe. Elektrociepłownie stanowią aktywa długoterminowe, zatem operator musiałby ponadto zapewnić zawarcie umów długoterminowych z większością konsumentów końcowych przyłączonych do zamkniętej sieci dystrybucyjnej, co z kolei ogranicza możliwość uzyskania (dużo) wyższych cen od konsumentów końcowych.

(75) Po trzecie konsumentami końcowymi w zamkniętych sieciach dystrybucyjnych są często użytkownicy przemysłowi uprawnieni do niższych opłat sieciowych z tytułu różnych zwolnień wymienionych w § 19 rozporządzenia w sprawie opłat sieciowych za energię elektryczną (*Stromnetzentgeltverordnung*). Biorąc pod uwagę, że podstawą do przyznania tych obniżek jest stabilny lub szczególny profil zużycia przedmiotowych konsumentów końcowych, nie zaś fakt, że podłączeni są oni do zamkniętej sieci dystrybucyjnej, margines możliwości wprowadzenia znacznie obniżonych opłat sieciowych, które można by następnie wykorzystać do wynegocjowania wyższych cen, jest bardzo niewielki lub nie istnieje.

(76) W związku z tym władze niemieckie zauważyły, że zakładana przewaga konkurencyjna nie jest szczególnie znaczna oraz że nie będzie ona systematyczna, dlatego też ryzyko składania ofert strategicznych również byłoby znacznie niższe niż początkowo się tego obawiano (lub nie byłoby go wcale). Władze niemieckie rozważają w związku z tym dopuszczenie do udziału w przetargach elektrociepłowni produkujących energię elektryczną wprowadzaną do zamkniętej sieci dystrybucyjnej bez wprowadzania dalszych zmian w strukturze przetargów. Jeżeli jednak dalsze dochodzenia prowadzone w ramach bieżącej procedury ustawodawczej wykażą, że nadal dochodzi do zakłócenia konkurencji oraz że w strukturze przetargów niezbędne jest wprowadzenie szczególnych środków, władze niemieckie zobowiązały się do zgłoszenia Komisji takich sytuacji i jakichkolwiek podjętych w związku z nimi środków zaradczych. W każdym razie władze niemieckie zobowiązały się do uwzględnienia w ocenie systemu wsparcia dla kogeneracji także udziału elektrociepłowni produkujących energię elektryczną wprowadzaną do zamkniętych sieci dystrybucyjnych.

(77) Władze niemieckie potwierdziły, że przedmiotowymi elektrociepłowniami są elektrociepłownie, które opisano w motywach 23 i 63 decyzji o wszczęciu postępowania oraz w odniesieniu do których władze niemieckie przekazały niżej zamieszczone obliczenia uśrednionych kosztów wytworzenia energii.

*Tabela 5*

**Uśrednione koszty wytworzenia energii dla projektów wdrożonych przez wykonawców poza specjalnym systemem rekompensat i o mocy powyżej 100 kWel, w okresie 15 lat (2016–2030) do maksymalnie 10 MW oraz w okresie 20 lat (2016–2035) powyżej 10 MW, przy stopie dyskontowej wynoszącej 30 % rocznie – w eurocentach/kWh (wartości z 2013 r.)**

| Sektor, w którym prowadzi działalność klient wykonawcy | produkcja części samochodowych | producent samochodów | producent samochodów | producent samochodów | producent samochodów | producent samochodów |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Rodzaj instalacji | BHKW 5 | BHKW 5 | DT 1 | GT 1 | BHKW 6 | GUD 1 |
| Podstawowa zdolność | 2 000 kW | 2 000 kW | 5 000 kW | 10 000 kW | 10 000 kW | 20 000 kW |
| Godziny pełnego obciążenia | 4 500 godzin/rok | 8 000 godzin/rok | 5 500 godzin/rok | 5 500 godzin/rok | 5 500 godzin/rok | 5 000 godzin/rok |
| Odsetek zużycia własnego | 50 % | 100 % | 100 % | 100 % | 100 % | 80 % |
| Uśrednione koszty wytworzenia energii | 10,42 | 7,22 | 12,13 | 8,42 | 8,49 | 11,56 |
| Średnia cena rynkowa | 6,77 | 6,25 | 6,25 | 6,25 | 6,25 | 5,87 |
| Różnica między uśrednionymi kosztami wytworzenia energii a ceną rynkową | 3,65 | 0,97 | 5,88 | 2,17 | 2,24 | 5,7 |

(78) Aby zostać uznane za kwalifikowalne, muszą one – podobnie jak pozostałe elektrociepłownie, które mogą uczestniczyć w przetargach – być elektrociepłowniami wysokosprawnymi.

(79) Pomoc dla elektrociepłowni wyłonionych w przetargu zostanie przyznana w postaci premii doliczanej do ceny rynkowej za 30 000 godzin pracy przy pełnym obciążeniu. Nie dojdzie do wypłaty jakiejkolwiek premii w przypadku, w którym wartość określonego w umowie wymiaru godzin pracy będzie zerowa lub ujemna wg kursu wymiany dla Niemiec (na poprzedzający dzień) (§ 7 ust. 8 zgłoszonej ustawy KWKG z 2016 r., § 7 ust. 7 ustawy KWKG z 2016 r. z późniejszymi zmianami). Energii elektrycznej wytworzonej w tym okresie nie bierze się pod uwagę przy obliczaniu liczby godzin pracy przy pełnym obciążeniu, za które może zostać przyznane wsparcie. Ponadto operator elektrociepłowni jest odpowiedzialny za balansowanie.

## 6. **OCENA OBNIŻONYCH DOPŁAT KOGENERACYJNYCH**

### 6.1. **Istnienie pomocy państwa w rozumieniu art. 107 ust. 1 Traktatu**

(80) Zgodnie z art. 107 ust. 1 Traktatu „z zastrzeżeniem innych postanowień przewidzianych w Traktatach, wszelka pomoc przyznawana przez Państwo Członkowskie lub przy użyciu zasobów państwowych w jakiejkolwiek formie, która zakłóca lub grozi zakłóceniem konkurencji poprzez sprzyjanie niektórym przedsiębiorstwom lub produkcji niektórych towarów, jest niezgodna z rynkiem wewnętrznym w zakresie, w jakim wpływa na wymianę handlową między Państwami Członkowskimi".

(81) Aby stwierdzić, czy środek stanowi pomoc państwa w rozumieniu art. 107 ust. 1 Traktatu, Komisja musi ocenić, czy środek:

a) przynosi korzyści niektórym przedsiębiorstwom lub sektorom (selektywna korzyść);

b) można przypisać państwu i wiąże się wykorzystaniem zasobów państwowych;

c) zakłóca konkurencję lub grozi jej zakłóceniem;

d) może wpłynąć na wymianę handlową między państwami członkowskimi.

#### 6.1.1. *Selektywna korzyść*

(82) Jak przypomniał Trybunał w wyroku z dnia 21 grudnia 2016 r. w sprawach połączonych Komisja przeciwko World Duty Free Group i Komisja przeciwko Banco Santander i Santusa ([16]), aby ustalić selektywność środka podatkowego lub opłaty, konieczne jest sprawdzenie, czy środek ten wprowadza wśród podmiotów gospodarczych znajdujących się, w świetle celu przyświecającego wchodzącemu w grę ogólnemu systemowi podatkowemu, w porównywalnej sytuacji faktycznej i prawnej, zróżnicowanie, które nie jest uzasadnione charakterem i strukturą tego systemu.

(83) W swojej decyzji o wszczęciu postępowania Komisja uznała, że co do zasady dopłatę kogeneracyjną uiszcza się za każdą kWh dostarczoną konsumentom końcowym za pośrednictwem sieci publicznej lub zamkniętej sieci dystrybucyjnej obsługiwanej przez właściwych operatorów sieci. Przedmiotowa dopłata jest dopłatą jednolitą naliczaną za kWh. Jak wspomniano w zamieszczonych powyżej sekcjach 2.2.1 i 2.3, system służący do określenia wysokości dopłaty zasadniczo nie zmienił się w związku z ustawą KWKG z 2016 r. z późniejszymi zmianami, a jego podstawę nadal stanowi zasada jednolitej dopłaty kogeneracyjnej. W 2016 r. normalna stawka dopłaty kogeneracyjnej wynosiła 0,445 eurocenta/kWh, a w 2017 r. wynosi ona 0,438 eurocenta/kWh.

(84) Poprzez ograniczenie dopłaty kogeneracyjnej odpowiednio do 0,04 eurocenta/kWh i 0,03 eurocenta/kWh zgłoszona ustawa KWKG z 2016 r. przyczyniła się zatem do zmniejszenia dopłaty kogeneracyjnej uiszczanej przez przedsiębiorstwa kwalifikujące się jako konsumenci końcowi należący do kategorii B lub C, a zatem pozwoliła uwolnić je od obciążenia, jakie normalnie musiałyby ponieść. Ponadto poprzez ograniczenie dopłaty kogeneracyjnej odpowiednio do 0,056 eurocenta/kWh w 2016 r., 0,06 eurocenta/kWh i 0,08 eurocenta/kWh w 2017 r. oraz do 0,12 eurocenta/kWh i 0,16 eurocenta/kWh w 2018 r. ustawa KWKG z 2016 r. z późniejszymi zmianami pozwoliła zmniejszyć obciążenie finansowe przedsiębiorstw kwalifikujących się jako konsumenci końcowi należący do kategorii B lub C, a zatem uwolniła je od obciążenia, jakie normalnie musiałyby ponieść. Ponadto poprzez ograniczenie dopłaty kogeneracyjnej do 15 % wartości pełnej dopłaty(i do 0,5 % lub 4 % wartości dodanej brutto) w przypadku użytkowników elektrochłonnych spełniających warunki określone w motywie 20 powyżej ustawa KWKG z 2016 r. z późniejszymi zmianami przyczyniła się do zmniejszenia obciążenia finansowego przedsiębiorstw kwalifikujących się jako konsumenci końcowi należący do kategorii B lub C, a zatem uwolniła je od obciążenia, jakie normalnie musiałyby ponieść. Przedmiotowa obniżka dopłaty stanowi korzyść ([17]).

([16]) Wyrok z dnia 21 grudnia 2016 r. w sprawach połączonych C-20/15 P i C-21/15 P, Komisja przeciwko World Duty Free Group, ECLI:EU:C:2016:981, pkt 60.

([17]) Wyrok z dnia 11 grudnia 2014 r., Austria przeciwko Komisji, T-251/11, ECLI:EU:T:2014:1060, pkt 112; wyrok z dnia 10 maja 2016 r., Niemcy przeciwko Komisji, T-47/15, ECLI:EU:T:2016:281, pkt 55.

(85) Korzyść jest również selektywna. W rzeczywistości, jeżeli chodzi o kategorię C, obniżenie dopłaty dotyczy wyłącznie przemysłu wytwórczego. W tej gałęzi przemysłu obniżone dopłaty przyznaje się wyłącznie przedsiębiorstwom, których roczne zużycie energii wynosi więcej niż 1 GWh oraz których koszty energii elektrycznej stanowią więcej niż 4 % ich obrotu (co wyklucza kolejne przedsiębiorstwa prowadzące działalność w przemyśle wytwórczym, ponieważ zazwyczaj nie osiągają one tych wartości, zob. motyw 127 decyzji o wszczęciu postępowania). Te same uwagi dotyczą obniżonych dopłat przyznawanych użytkownikom elektrochłonnym, którzy spełniają warunki określone w motywie 20 powyżej. Obniżone dopłaty są selektywne, zważywszy że są przyznawane przedsiębiorstwom prowadzącym działalność wyłącznie w konkretnych sektorach, a wewnątrz danego sektora obniżone dopłaty przyznaje się wyłącznie przedsiębiorstwom, których zużycie energii osiąga wartość 1 GWh w określonym punkcie zużycia, i gdy osiągają one określoną wartość progową intensywności zużycia energii elektrycznej.

(86) Jeżeli chodzi o kategorię B, krąg beneficjentów został ograniczony do przedsiębiorstw, których roczny poziom zużycia energii osiąga poziom 1 GWh. Ponadto Komisja zauważa, że chociaż wydaje się, iż dostęp do kategorii B mają przedsiębiorstwa prowadzące działalność we wszystkich sektorach, ustanowienie wartości progowej wynoszącej 1 GWh prowadzi do wykluczenia szeregu sektorów gospodarki i należących do nich przedsiębiorstw, które co do zasady nigdy nie osiągają takiej wartości progowej zużycia.

(87) W świetle celu przyświecającego tej dopłacie (przyczynienie się do wsparcia dla kogeneracji) konsumenci końcowi należący do kategorii B lub C i użytkownicy elektrochłonni znajdują się jednak w porównywalnej sytuacji prawnej i faktycznej. Przede wszystkim wspomniani konsumenci końcowi zużywają energię elektryczną wprowadzoną do sieci publicznej lub sieci zamkniętej tak samo jak konsumenci końcowi należący do kategorii A. Podobnie jak konsumenci końcowi kategorii A czerpią oni korzyść z niższego poziomu emisji $CO_2$ ze względu na wsparcie dla kogeneracji o wysokiej efektywności energetycznej finansowane z dopłat kogeneracyjnych.

(88) Władze niemieckie nie złożyły żadnych uwag dotyczących selektywności środka.

(89) Wydaje się, że zdaniem stowarzyszenia BV Glas ograniczenie przyznawania obniżonych dopłat do przemysłu wytwórczego jest zgodne z logiką systemu, ponieważ przedsiębiorstwa prowadzące działalność w przemyśle wytwórczym są zwykle cenobiorcami i nie mogą przerzucić dodatkowych kosztów na klientów, natomiast przedsiębiorstwa z sektora usług z reguły przerzuciłyby dopłaty na klientów.

(90) Komisja zauważa przede wszystkim, że po stwierdzeniu przez Komisję, iż określony środek prowadzi do powstania różnic pomiędzy przedsiębiorstwami, które z punktu widzenia celu środka będącego przedmiotem postępowania są w podobnej sytuacji faktycznej i prawnej, to do państwa członkowskiego, które wprowadziło takie zróżnicowanie przedsiębiorstw pod względem dopłat, należy wykazanie, że zróżnicowanie jest rzeczywiście uzasadnione charakterem i ogólną strukturą przedmiotowego systemu ([18]). Władze niemieckie nie twierdzą, że obniżenie dopłat będzie właściwe dla charakteru i ogólnej struktury systemu dopłat kogeneracyjnych. W szczególności nie twierdzą one, że podstawą dopłat kogeneracyjnych byłaby zasada, zgodnie z którą dopłatę kogeneracyjną nakłada się na przedsiębiorstwa tylko w przypadku, gdy mogą one przerzucić dodatkowe koszty na swoich klientów. Ponadto nieuzasadnione założenie, że system naliczania dopłat kogeneracyjnych opiera się na zasadzie, zgodnie z którą dopłatę kogeneracyjną nakłada się na przedsiębiorstwa wyłącznie w przypadku, gdy mogą one przerzucić dodatkowe koszty na swoich klientów, nie ma poparcia w warunkach kwalifikujących.

(91) Po pierwsze kwalifikowanie się do obniżonych dopłat na podstawie zgłoszonej ustawy KWKG z 2016 r. nie jest uzależnione od tego, czy przedsiębiorstwa wykażą, że nie mogą przerzucić dodatkowych kosztów na swoich klientów. Po drugie nie przedstawiono żadnego dowodu na to, że wszystkie sektory i przedsiębiorstwa korzystające z obniżonych dopłat dla kategorii B i C nie mogą *de facto* przerzucić dodatkowych kosztów ani że wszystkie przedsiębiorstwa wyłączone z korzystania z obniżenia dopłat mogą przerzucić dodatkowe koszty. Po trzecie argument stowarzyszenia BV Glas, że ograniczenie kręgu podmiotów, które korzystają z obniżenia dopłat, do przedsiębiorstw prowadzących działalność w przemyśle wytwórczym jest niezgodne z przyznawaniem obniżonych dopłat konsumentom końcowym należącym do kategorii B: mogą oni prowadzić działalność w sektorze usług i nie muszą być elektrochłonni. W odniesieniu do ustawy KWKG z 2016 r. z późniejszymi zmianami władze niemieckie nie stwierdziły, że podstawą obciążenia dopłatą kogeneracyjną jest zdolność konsumentów końcowych do przerzucania kosztów. Ponadto niezdolność do przerzucania kosztów nie stanowi oficjalnego warunku kwalifikującego do przyznania obniżonych dopłat.

(92) Komisja stwierdza zatem, że obniżek dopłat nie można postrzegać jako zgodnych z logiką systemu dopłat kogeneracyjnych, a także podtrzymuje wniosek, że badane obniżone dopłaty stanowią selektywną korzyść dla beneficjentów obniżonych dopłat.

(93) Ponadto władze niemieckie do ustawy KWKG z 2016 r. z późniejszymi zmianami wprowadziły również § 27b, zgodnie z którym w przypadku magazynowanej energii elektrycznej dopłatę kogeneracyjną pobiera się w momencie uwolnienia energii z instalacji magazynowej, a nie w chwili, gdy zostaje tam wprowadzona. Komisja

([18]) Wyrok z dnia 8 września 2011 r., Komisja przeciwko Niderlandom, C-279/08 P, ECLI:EU:C:2011:551, pkt 32.

twierdzi, że przedmiotowy przepis jest właściwy dla charakteru i ogólnej struktury dopłaty kogeneracyjnej (a zatem nie stanowi selektywnej korzyści): ma na celu zapobieżenie podwójnemu opodatkowaniu, przy czym jest to zasada stosowana zwykle w systemach podatkowych lub systemach opłat. Przepis ten jest zgodny z zasadą, że dopłata jest należna w chwili poboru energii elektrycznej z sieci oraz jest zużycia. Niemcy wyjaśniły, że magazynowana w instalacji magazynowej energia elektryczna nie została jednak jeszcze zużyta. W związku z tym Komisja uznaje, że zwolnienie przewidziane w § 27b ustawy KWKG z 2016 r. z późniejszymi zmianami nie ma charakteru selektywnego.

6.1.2. *Zasoby państwowe i możliwość przypisania środków państwu*

(94) W swojej decyzji o wszczęciu postępowania Komisja uznała, że obniżone dopłaty można przypisać państwu, ponieważ wszystkie obniżone dopłaty zostały przyznane na mocy prawa (ustawy KWKG z 2016 r.), a zatem można było przypisać je państwu. Ponadto Komisja zaobserwowała, że BAFA (tj. Federalny Urząd Gospodarki i Kontroli Eksportu, federalny organ wyższego szczebla podlegający Federalnemu Ministerstwu Gospodarki i Energii) jest odpowiedzialny za sprawdzanie, czy tylko kwalifikujący się operatorzy otrzymują wsparcie.

(95) Ponadto w swojej decyzji o wszczęciu postępowania Komisja stwierdziła, że obniżki dopłat finansowano z zasobów państwowych.

(96) W tym względzie Komisja przede wszystkim zauważyła, że w celu sfinansowania wsparcia dla kogeneracji Niemcy wprowadziły specjalną dopłatę – dopłatę kogeneracyjną (zob. § 26 zgłoszonej ustawy KWKG z 2016 r. i § 26 ustawy KWKG z 2016 r. z późniejszymi zmianami, w którym ustanawia się dopłatę kogeneracyjną i przyznaje się operatorom sieci prawo do nakładania dopłat kogeneracyjnych na konsumentów końcowych) – i określiły jej cel (tj. finansowanie przedsięwzięć państwowej polityki energetycznej: wsparcie dla kogeneracji i dotacje na inwestycje w instalacje magazynowe i w lokalne sieci ciepłownicze i chłodnicze) oraz metodykę służącą do ustalania jej wysokości, którą dla niektórych kategorii konsumentów końcowych określa bezpośrednio państwo (dla konsumentów końcowych należących do kategorii B i kategorii C oraz użytkowników elektrochłonnych). Ponadto niedobory i nadwyżki pobranych dopłat kogeneracyjnych (w stosunku do potrzebnego wsparcia) koryguje się w następnym roku, zapewniając tym samym, by operatorzy sieci uzyskali pełną rekompensatę poniesionych dodatkowych kosztów wynikających ze spoczywającego na nich obowiązku wypłaty wsparcia, lecz również sugerując, że nie mogą oni wykorzystać przychodu z nadpłat na żaden cel inny niż finansowanie wsparcia dla energii elektrycznej wyprodukowanej w elektrociepłowni, magazynowania ciepła i chłodu oraz lokalnych systemów ciepłowniczych i chłodniczych. Na tej podstawie Komisja uznała, że podobnie jak w przypadku, w którym w dniu 19 grudnia 2013 r. zapadł wyrok w sprawie Association Vent de Colère! ([19]), państwo – w ramach przepisów ustawy KWKG z 2016 r. – stworzyło system, w którym koszty ponoszone przez operatorów sieci w związku ze wsparciem na rzecz energii elektrycznej wyprodukowanej w elektrociepłowni, instalacji magazynowych i lokalnych sieci ciepłowniczych i chłodniczych w pełni rekompensuje się przy pomocy dopłaty kogeneracyjnej nałożonej na konsumentów końcowych energii elektrycznej. Okoliczność ta odróżnia przedmiotowy przypadek od przypadku, w którym w dniu 13 marca 2001 r. zapadł wyrok w sprawie PreussenElektra ([20]), ponieważ w tym drugim przypadku dostawcy energii elektrycznej musieli pokryć dodatkowe koszty z własnych środków. Ponadto ani wsparcie dla kogeneracji przyznawane wytwórcom energii elektrycznej wyprodukowanej w elektrociepłowni, ani dotacje na inwestycje przyznawane operatorom lokalnych sieci ciepłowniczych i chłodniczych i instalacji magazynowych nie stanowią kosztów ani opłat naliczanych za towary lub usługi. Operatorzy sieci faktycznie wypłacają wsparcie dla kogeneracji operatorom elektrociepłowni, chociaż energii elektrycznej nie sprzedaje się operatorom sieci, a osobom trzecim; w niektórych przypadkach zużywa ją nawet sam operator elektrociepłowni. Ponadto jeżeli chodzi o lokalne sieci ciepłownicze i chłodnicze oraz instalacje magazynowe, to pozostają one własnością operatora zwracającego się o dotację, a wraz z wypłatą dotacji nie przyznaje się operatorom sieci energii elektrycznej żadnego uprawnienia w odniesieniu do przedmiotowych lokalnych sieci ciepłowniczych i chłodniczych oraz instalacji magazynowych (informacje na temat wsparcia dla lokalnych sieci ciepłowniczych i chłodniczych oraz instalacji magazynowych można znaleźć w motywach 33–45 decyzji o wszczęciu postępowania).

(97) Ponadto w decyzji o wszczęciu postępowania Komisja zauważyła, że operatorzy sieci przesyłowych odgrywają szczególną rolę w systemie. Powierzono im obliczanie dopłaty kogeneracyjnej na podstawie metodyki określonej w ustawie KWKG z 2016 r. oraz zarządzanie przepływami finansowymi dopłaty kogeneracyjnej. Obciążenie finansowe wynikające ze wspierania kogeneracji, lokalnej sieci ciepłowniczej i systemów ciepłowniczych jest w całości przenoszone na te podmioty; ponadto muszą oni zapewnić równomierne rozłożenie obciążenia finansowego między operatorów sieci przesyłowych (proporcjonalnie do liczby konsumentów końcowych należących do kategorii A, B i C przyłączonych do ich sieci), przy czym przekazywana jest im dopłata kogeneracyjna od operatorów sieci dystrybucyjnych w celu rekompensaty za obciążenie finansowe wynikające ze wsparcia. Ponadto muszą oni ostrzec BAFA, w przypadku gdy budżet miałby zostać przekroczony. W tym

([19]) Wyrok z dnia 19 grudnia 2013 r., Vent De Colère i in., C-262/12, ECLI:EU:C:2013:851.
([20]) Wyrok z dnia 13 marca 2001 r., PreussenElektra, C-379/98, ECLI:EU:C:2001:160.

względzie można dostrzec podobieństwa pomiędzy ich sytuacją a sytuacją Samenwerkende Elektriciteits-Produktiebedrijven NV, w przypadku w którym dnia 17 lipca 2008 r. zapadł wyrok w sprawie Essent Network Noord ([21]), oraz sytuacją operatorów systemu przesyłowego w przypadku, w którym w dniu 10 maja 2016 r. zapadł wyrok w sprawie Niemcy przeciwko Komisji (ustawa EEG z 2012 r.) ([22]).

(98) Co więcej, w swojej decyzji o wszczęciu postępowania Komisja uznała również, że następujące czynniki świadczą o tym, że państwo kontroluje dopłatę kogeneracyjną: dopłatę kogeneracyjną należy umieścić na osobnym koncie, tak aby organ regulacyjny mógł sprawdzić, czy nie doszło do przypadków subsydiowania skrośnego pomiędzy różnymi działalnościami prowadzonymi przez operatorów sieci. Ponadto ustawa wymaga, aby fakturowanie pomiędzy operatorami sieci przesyłowych podlegało kontroli ze strony audytora lub biegłego rewidenta. Ponadto w ustawie wprowadzono również ograniczenia dotyczące łącznej wysokości budżetu przeznaczonego na ten środek oraz łącznej kwoty dopłaty. W przypadku wystąpienia ryzyka przekroczenia budżetu operatorzy sieci przesyłowych muszą ostrzec BAFA, który następnie obliczy nowe, lecz obniżone stawki wsparcia w celu dopilnowania, aby budżet nie został przekroczony. Stanowi to kolejne potwierdzenie tego, że dopłata kogeneracyjna stanowi zasoby będące pod kontrolą państwa.

(99) Władze niemieckie nie przedstawiły żadnych uwag dotyczących tej kwestii. Stowarzyszenie BV Glas przedstawiło uwagę, że środek nie stanowi pomocy państwa, ponieważ nie obciąża budżetu państwa. W tym względzie Komisja zauważa jednak, że zgodnie z utrwalonym orzecznictwem zasoby nie muszą przejść przez budżet państwa, aby zostać uznane za zasoby państwowe. Wystarczy, że podlegają kontroli publicznej ([23]). W rzeczywistości korzyści przyznane bezpośrednio lub pośrednio z zasobów państwowych należy uznać za pomoc w rozumieniu art. 107 ust. 1 Traktatu. Rozróżnienie pomocy udzielanej przez państwo i pomocy udzielonej z zasobów państwowych służy temu, aby definicja pomocy odnosiła się nie tylko do pomocy udzielonej bezpośrednio przez państwo, lecz także do pomocy udzielanej przez podmioty publiczne lub prywatne wyznaczone lub powołane do tego celu przez to państwo ([24]).

(100) Na podstawie tych przesłanek Komisja podtrzymuje wniosek, że dopłata kogeneracyjna kwalifikuje się jako zasoby państwowe i w konsekwencji obniżoną dopłatę kogeneracyjną również finansuje się z zasobów państwowych. Przedmiotowe obniżki dopłat finansuje się z zasobów państwowych jako wsparcie dla kogeneracji. Wszelkie obniżki dopłaty kogeneracyjnej uregulowano przepisami prawa i poddano je kontroli państwa przeprowadzanej w takim samym zakresie jak kontrola pełnej dopłaty kogeneracyjnej (zob. powyżej). W związku z powyższym należy uznać, że również obniżenie dopłaty kogeneracyjnej finansuje się z zasobów państwowych ([25]).

6.1.3. *Wpływ na wymianę handlową i konkurencję*

(101) Jeżeli chodzi o obniżone dopłaty kogeneracyjne, to mogą one zakłócić konkurencję pomiędzy przedsiębiorstwami prowadzącymi działalność w tym samym sektorze, ponieważ nie wszystkie przedsiębiorstwa kwalifikują się do ich uzyskania (zależy to od poziomu zużycia energii elektrycznej lub od wielkości kosztów energii elektrycznej w stosunku do obrotu lub też zależy od wielkości kosztów energii elektrycznej w stosunku do wartości dodanej brutto), a także mogą wpłynąć na wymianę handlową pomiędzy państwami członkowskimi oraz na konkurencję z przedsiębiorstwami w innych państwach członkowskich. W rzeczywistości przedsiębiorstwa korzystające z obniżonych dopłat zwykle prowadzą działalność w określonych sektorach przemysłu wytwórczego, w których koszty energii elektrycznej odpowiadają znacznemu udziałowi w kosztach produkcji (przemysł metalurgiczny, sektor papierniczy i sektor chemiczny, przemysł szklarski, rafinerie, przemysł drzewny, sektor żywności i pasz, zob. motyw 127 decyzji o wszczęciu postępowania, jak również tabela 3 powyżej). Przedsiębiorstwa prowadzące działalność w sektorach takich jak sektor chemiczny, sektor papierniczy, sektor produkcji samochodów i sektor części motoryzacyjnych konkurują z przedsiębiorstwami zlokalizowanymi w innych państwach członkowskich.

(102) Stowarzyszenie BV Glas argumentowało, że nie ma wpływu na konkurencję, lecz nie wyjaśniło dlaczego. Wydaje się, że stowarzyszenie BV Glas implikuje, iż wpływ na konkurencję nie miałby miejsca, ponieważ środek ma na celu zmniejszenie niekorzystnej sytuacji konkurencyjnej w porównaniu z sytuacją przedsiębiorstw w innych państwach członkowskich. Zważywszy na to, że dopłaty kogeneracyjne występują również w innych państwach

([21]) Wyrok z dnia 17 lipca 2008 r., Essent Netwerk Noord i in., C-206/06, ECLI:EU:C:2008:413.
([22]) Wyrok z dnia 10 maja 2016 r., Niemcy przeciwko Komisji, T-47/15, ECLI:EU:T:2016:281.
([23]) Wyrok z dnia 16 maja 2002 r., Francja przeciwko Komisji, C-482/99, ECLI:EU:C:2002:294, pkt 37 i wyrok z dnia 10 maja 2016 r., Niemcy przeciwko Komisji, T-47/15, ECLI:EU:T:2016:281, pkt 83.
([24]) W tym celu zob. wyrok z dnia 22 marca 1977 r., Steinike & Weinlig, C-78/76, ECLI:EU:C:1977:52, pkt 21; wyrok z dnia 17 marca 1993 r. w sprawach połączonych C-72/91 i C-73/91, Sloman Neptun przeciwko Bodo Ziesemer, ECLI:EU:C:1993:97, pkt 19 i wyrok z dnia 10 maja 2016 r., Niemcy przeciwko Komisji, T-47/15, ECLI:EU:T:2016:281, pkt 81.
([25]) Zob. również wyrok z dnia 10 maja 2016 r., Niemcy przeciwko Komisji, T-47/15, ECLI:EU:T:2016:281, pkt 112 i wyrok z dnia 11 grudnia 2014 r., Austria przeciwko Komisji, T-251/11, ECLI:EU:T:2014:1060, pkt 76.

członkowskich (na przykład we Francji ([26])), argument ten nie znajduje poparcia w faktach. Ponadto w myśl utrwalonego orzecznictwa fakt, że środek ma na celu harmonizację warunków konkurencji między państwami członkowskimi za pomocą środków jednostronnych nie stoi na przeszkodzie dla zakwalifikowania tego środka jako pomocy państwa ([27]).

6.1.4. *Wniosek dotyczący istnienia pomocy państwa*

(103) Komisja stwierdza zatem, że przewidziane w ustawie KWKG z 2016 r. obniżone dopłaty kogeneracyjne przyznawane konsumentom końcowym należącym do kategorii B i C oraz użytkownikom elektrochłonnym stanowią pomoc państwa w rozumieniu art. 107 Traktatu.

### 6.2. **Istniejąca pomoc/nowa pomoc i zgodność pomocy z prawem**

(104) Stowarzyszenie BV Glas podkreśliło, że ustawa KWKG z 2016 r. jest bardzo podobna do ustawy KWKG z 2002 r., a zatem stanowi istniejącą pomoc.

(105) Komisja zauważa jednak, że mimo licznych podobieństw między ustawą KWKG z 2002 r. i ustawą KWKG z 2016 r. nie można uznać, że program pomocy, którego podstawą są obniżone dopłaty kogeneracyjne, w postaci wprowadzonej ustawą KWKG z 2016 r. kwalifikowałby się jako istniejący program pomocy.

(106) Prawdą jest, że Komisja uznała, iż ustawa z dnia 12 maja 2000 r. o ochronie wytwarzania energii elektrycznej w procesie kogeneracji (ustawa KWKG z 2000 r.) – będąca jednym z prekursorów ustawy KWKG z 2016 r. – nie stanowi pomocy państwa ([28]). W swojej decyzji o wszczęciu postępowania (motyw 288) Komisja stwierdziła jednak, że ustawa KWKG z 2000 r. przestała obowiązywać już w 2002 r. i zastąpiono ją ustawą KWKG z 2002 r., którą z kolei zastąpiono ustawą KWKG z 2016 r.

(107) Środka pomocy nie można zatem postrzegać jako istniejącej pomocy, w szczególności dlatego, że istnieje szereg zasadniczych różnic między ustawą KWKG z 2000 r. a ustawą KWKG z 2016 r., a właściwie już między ustawą KWKG z 2000 r. a ustawą KWKG z 2002 r.

(108) Pierwszą różnicę stanowi fakt, że obniżone dopłaty kogeneracyjne będące przedmiotem formalnego postępowania wyjaśniającego nie istniały w ustawie KWKG z 2000 r. i Komisja nie zbadała ich w swojej decyzji z dnia 22 maja 2002 r. w sprawie pomocy państwa NN 68/2000 – Niemcy – Ustawa o ochronie wytwarzania energii elektrycznej w procesie kogeneracji z dnia 12 maja 2000 r. ([29]).

(109) Ponadto w ustawie KWKG z 2000 r. przewidziano przepisy wprowadzające po prostu obowiązek zakupu, w których jednocześnie podano cenę do zapłaty za przedmiotowy towar. Obciążenie było rozdzielone pomiędzy operatorów sieci. W ustawie nie wprowadzono jednak żadnych dopłat kogeneracyjnych w celu finansowania wsparcia i – jak wspomniano w poprzednim motywie – nie istniały obniżone dopłaty kogeneracyjne dla niektórych kategorii konsumentów końcowych.

(110) Ustawa KWKG z 2016 r. różni się od ustawy KWKG z 2000 r. pod następującymi względami: po pierwsze obowiązek zakupu zastąpiono obowiązkiem wypłaty premii za energię elektryczną, której w większości przypadków nie nabywa operator sieci. Po drugie w ustawie KWKG z 2016 r. przewidziano również wsparcie dla energii elektrycznej wytwarzanej na potrzeby własne, tj. pomoc dla wytwórców energii elektrycznej, której nawet nie wprowadza się do sieci obsługiwanych przez operatorów sieci. Po trzecie w ustawie KWKG z 2016 r. przewidziano również wsparcie dla magazynowania ciepła i lokalnych sieci ciepłowniczych, tj. infrastruktury niezwiązanej z siecią elektroenergetyczną. Po czwarte na mocy ustawy zagwarantowano operatorom sieci pełną rekompensatę poniesionych dodatkowych kosztów, wypłacaną przy pomocy wprowadzonych ustawą dopłat kogeneracyjnych, a operatorzy sieci przesyłowych centralizują przepływy finansowe powiązane z płatnościami premii i dopłatą kogeneracyjną. Dopłata kogeneracyjna jest dopłatą jednolitą, naliczaną za kWh we wszystkich sieciach. Po piąte w ustawie wprowadzono maksymalny budżet, który również ogranicza możliwość podniesienia dopłaty kogeneracyjnej. Oraz po szóste w ustawie KWKG z 2016 r. wprowadzono pułap dopłaty kogeneracyjnej dla konsumentów końcowych należących do kategorii B i C. Ponadto wsparcie dla elektrociepłowni, lokalnych sieci ciepłowniczych itd. jest dostępne jedynie po uzyskaniu zezwolenia od BAFA. Takie potwierdzenie kwalifikowalności do uzyskania wsparcia nie istniało w ustawie KWKG z 2000 r.

---

([26]) Decyzja Komisji z dnia 27 marca 2014 r. w sprawie pomocy państwa SA.36511 (2014/C) (ex 2013/NN) – Francja – Instrument pomocy na rzecz energii ze źródeł odnawialnych i pułapy CSPE – Zaproszenie do zgłaszania uwag zgodnie z art. 108 ust. 2 Traktatu o funkcjonowaniu Unii Europejskiej (Dz.U. C 348 z 3.10.2014, s. 78).

([27]) Wyrok z dnia 1 lutego 2017 r., Portovesme przeciwko Komisji, C-606/14 P, ECLI:EU:C:2017:75, pkt 91.

([28]) Decyzja Komisji z dnia 22 maja 2002 r. w sprawie pomocy państwa NN 68/2000 – Niemcy – Ustawa o ochronie wytwarzania energii elektrycznej w procesie kogeneracji z dnia 12 maja 2000 r. (Dz.U. C 164 z 10.7.2002, s. 5).

([29]) Tamże.

(111) Już w ustawie KWKG z 2002 r. pojawiły się liczne istotne zmiany w stosunku do ustawy KWKG z 2000 r.: obowiązek wypłaty premii doliczanej do ceny rynkowej (zamiast zwykłego obowiązku zakupu energii elektrycznej po danej cenie), przewidziana w ustawie gwarancja kompensacji operatorom sieci poniesionych dodatkowych kosztów wynikających z obowiązku wypłaty premii, stworzenie jednolitej dopłaty kogeneracyjnej, centralna rola operatorów sieci przesyłowej w centralizowaniu przepływów finansowych powiązanych z wypłatami wsparcia i dopłatą kogeneracyjną, wprowadzenie górnych pułapów dopłaty kogeneracyjnej dla konsumentów końcowych należących do dwóch kategorii (kategorii B i kategorii C). W 2002 r. wprowadzono również obowiązek uzyskania zezwolenia od BAFA w celu uzyskania dostępu do wsparcia. W 2009 r. zmieniono ustawę KWKG z 2002 r., aby zapewnić wsparcie również w przypadku zużycia energii na własny użytek i dla lokalnych sieci ciepłowniczych. W 2012 r. zmieniono ustawę KWKG z 2002 r., aby uwzględnić w niej również wsparcie na rzecz instalacji magazynowych służących do przechowywania energii cieplnej i chłodniczej, jak również na rzecz lokalnych sieci chłodniczych. Ograniczenia budżetu wprowadzono ustawą KWKG z 2016 r.

(112) Na podstawie powyższych przesłanek Komisja uznaje zatem, że ustawa KWKG z 2016 r. posiada szereg cech wspólnych z ustawą KWKG z 2002 r., lecz nie można jej zaklasyfikować jako istniejącego środka pomocy, zważywszy na to, że decyzja w sprawie NN 68/2000 ([30]) nie dotyczyła ustawy KWKG z 2002 r., a ustawy KWKG z 2000 r., i zważywszy na to, że w ustawie KWKG z 2016 r. pojawiły się liczne istotne zmiany w stosunku do ustawy KWKG z 2000 r.

(113) Podobieństwa pomiędzy ustawą KWKG z 2002 r. a ustawą KWKG z 2016 r. (obowiązek wypłaty premii doliczanej do ceny rynkowej, przewidziana w ustawie gwarancja kompensacji operatorom sieci poniesionych dodatkowych kosztów wynikających z obowiązku wypłaty premii, wprowadzenie jednolitej dopłaty kogeneracyjnej i wprowadzenie obniżonej dopłaty kogeneracyjnej dla określonych konsumentów końcowych, centralna rola operatorów sieci przesyłowych w centralizowaniu przepływów finansowych powiązanych z wypłatami wsparcia i dopłatą kogeneracyjną, konieczność uzyskania zezwolenia od BAFA w celu uzyskania dostępu do wsparcia) oraz różnice w stosunku do ustawy KWKG z 2000 r. istotnie prowadzą do wniosku, że już obniżone dopłaty kogeneracyjne przyznawane na podstawie ustawy KWKG z 2002 r. kwalifikowały się jako pomoc państwa. Komisja przyznaje, że zgodnie z art. 1 lit. a) ppkt (iv) w związku z art. 17 rozporządzenia (UE) 2015/1589 jako istniejąca pomoc kwalifikują się jedynie obniżone dopłaty kogeneracyjne przyznane 10 lat przed dniem 24 października 2016 r.

(114) Ponadto Niemcy przedłożyły plan dostosowania, którego wdrażanie rozpoczęto w 2011 r., tym samym jednoznacznie uznając, że od 2011 r. obniżone dopłaty kogeneracyjne nie pociągały za sobą pomocy państwa nowej w stosunku do ustawy KWKG z 2002 r.

### 6.3. **Zgodność z rynkiem wewnętrznym**

(115) W decyzji o wszczęciu postępowania Komisja stwierdziła, że pomoc państwa na rzecz wysokosprawnych elektrociepłowni, na rzecz instalacji magazynowych i na rzecz efektywnych energetycznie lokalnych sieci ciepłowniczych i chłodniczych przyznawana na podstawie ustawy KWKG z 2016 r. jest zgodna z rynkiem wewnętrznym.

(116) W swojej decyzji o wszczęciu postępowania Komisja wyraziła jednak wątpliwości co do tego, czy obniżone dopłaty kogeneracyjne dla konsumentów końcowych należących do kategorii B i C można uznać za zgodne z rynkiem wewnętrznym na podstawie art. 107 ust. 3 lit. c) TFUE.

(117) Poniższa ocena zgodności obejmuje jedynie obniżone dopłaty przyznane konsumentom końcowym należącym do kategorii B i C począwszy od 2007 r. i użytkownikom elektrochłonnym opisanym w motywie 20 powyżej. W decyzji tej nie uwzględniono obniżek przyznawanych przedsiębiorstwom kolejowym na wypłaty dopłaty kogeneracyjnej. Obniżki te zatwierdzono decyzją SA.43666 ([31]).

(118) Ograniczenie dopłaty pułapem zwalnia konsumentów końcowych należących do kategorii B i C oraz użytkowników elektrochłonnych z części dopłaty kogeneracyjnej, którą w zwykłych warunkach musieliby ponieść w ramach bieżącej działalności jako część kosztów energii elektrycznej; prowadzi ono zatem do obniżenia kosztów operacyjnych ponoszonych przez zainteresowane przedsiębiorstwa.

(119) W art. 107 ust. 1 Traktatu przewidziano ogólną zasadę zakazu udzielania pomocy państwa w Unii. W art. 107 ust. 2 i 3 Traktatu wprowadzono wyjątki od tej zasady.

(120) Jak stwierdziła Komisja w swojej decyzji o wszczęciu postępowania, obniżone dopłaty nie są objęte zakresem wytycznych dotyczących środowiska i energii. Przede wszystkim dopłata kogeneracyjna nie kwalifikuje się jako podatek na ochronę środowiska w rozumieniu sekcji 3.7.1 wytycznych dotyczących środowiska i energii. W rzeczywistości dopłatę kogeneracyjną pobiera się w konkretnym celu, mianowicie na potrzeby finansowania wsparcia dla elektrociepłowni. Inaczej niż w przypadku podatków na ochronę środowiska dopłata kogeneracyjna nie wywiera wpływu na zachowanie (zob. pkt 167 i 181 wytycznych dotyczących środowiska i energii). Nie ma

([30]) Tamże.
([31]) Decyzja Komisji z dnia 22 sierpnia 2016 r. w sprawie pomocy państwa SA.43666 (2015/N) – Niemcy – Obniżone dopłaty kogeneracyjne dla kolei (Dz.U. C 406 z 4.11.2016, s. 1).

ona na celu zmiany zachowań samych płatników dopłaty kogeneracyjnej. W związku z powyższym można wykluczyć przeprowadzanie oceny tych obniżonych dopłat na podstawie przepisów sekcji 3.7.1. Dopłata kogeneracyjna posiada wiele cech wspólnych z dopłatami na energię ze źródeł odnawialnych, które są przeznaczane na finansowanie energii elektrycznej ze źródeł odnawialnych, ponieważ w pośredni sposób przyczynia się do osiągnięcia celu środowiskowego, jakim jest zmniejszenie emisji $CO_2$ przy produkcji energii elektrycznej poprzez finansowanie wsparcia dla kogeneracji. Przepisy sekcji 3.7.2 wytycznych dotyczących środowiska i energii mają jednak zastosowanie tylko do dopłat przeznaczonych na finansowanie wsparcia dla energii ze źródeł odnawialnych, nie dotyczą zatem finansowania środków na rzecz efektywności energetycznej takich jak kogeneracja o wysokiej efektywności energetycznej. Żadne inne wytyczne Komisji nie mogą mieć zastosowania do zgłoszonego środka.

(121) Komisja może jednak uznać środek pomocy za zgodny z rynkiem wewnętrznym bezpośrednio na podstawie art. 107 ust. 3 lit. c) Traktatu, jeśli jest on konieczny i proporcjonalny, a pozytywne skutki dla wspólnego interesu przewyższają negatywny wpływ na konkurencję i wymianę handlową. Powyższe warunki można uznać za spełnione, jeżeli na następujące pytania można odpowiedzieć w sposób twierdzący:

a) Czy środek pomocy ukierunkowany jest na jasno określony cel będący przedmiotem wspólnego zainteresowania ([32])?

b) Czy jest on ukierunkowany na sytuację, w której pomoc może przynieść istotną poprawę, a której rynek nie może osiągnąć samodzielnie (na przykład dlatego, że jest ukierunkowany na niedoskonałość rynku)?

c) Czy środek pomocy został odpowiednio opracowany w sposób zapewniający osiągnięcie celu będącego przedmiotem wspólnego zainteresowania (konieczność pomocy) ([33])? W szczególności:

— Czy środek pomocy stanowi stosowny i konieczny instrument, tj. czy istnieją inne, lepsze instrumenty służące temu celowi?

— Czy występuje efekt zachęty, tj. czy pomoc powoduje zmianę zachowań przedsiębiorstw?

— Czy środek pomocy jest proporcjonalny, tj. czy tę samą zmianę zachowań można uzyskać przy niższym poziomie pomocy?

d) Czy zakłócenia konkurencji i wpływ na wymianę handlową zostały ograniczone na tyle, aby ogólny bilans był dodatni?

6.3.1. *Cel będący przedmiotem wspólnego zainteresowania*

(122) W swojej decyzji o wszczęciu postępowania Komisja zauważyła, że dopłatę kogeneracyjną przeznacza się na finansowanie wsparcia na rzecz wysokosprawnej kogeneracji i tym samym dopłata ta pośrednio przyczynia się do osiągnięcia celów leżących u podstaw tych środków wsparcia, tj. zmniejszenia wpływu środowiskowego produkcji energii elektrycznej poprzez zwiększenie efektywności energetycznej produkcji energii i zmniejszenie emisji $CO_2$ w sektorze energii elektrycznej, co Komisja uznała za odpowiadające koncepcji celu będącego przedmiotem wspólnego zainteresowania.

(123) Ponadto Komisja zauważyła, że obniżone dopłaty kogeneracyjne przeznaczone na finansowanie wsparcia dla produkcji ciepła i energii elektrycznej w układzie kogeneracji mogą również pośrednio przyczynić się do osiągnięcia celu środków wsparcia finansowanych z dopłat (tj. zwiększenia efektywności energetycznej produkcji energii i zmniejszenia emisji $CO_2$ powiązanych ze zużyciem energii elektrycznej), ponieważ mogą doprowadzić do zapewnienia odpowiedniej bazy finansowania środków wsparcia w podobny sposób do tego, w jaki ulgi w finansowaniu wsparcia na rzecz energii elektrycznej ze źródeł odnawialnych prowadzą do zapewnienia odpowiedniej bazy finansowania wsparcia na rzecz energii elektrycznej ze źródeł odnawialnych (zob. sekcja 3.7.2 wytycznych dotyczących środowiska i energii, w szczególności pkt 182 wytycznych dotyczących środowiska i energii). W związku z powyższym jeżeli obniżone dopłaty są niezbędne do zapewnienia finansowania tych środków wsparcia, to przyczyniają się również pośrednio do osiągnięcia celów leżących u podstaw tych środków wsparcia zbadanych w sekcjach 3.3.1–3.3.5 decyzji o wszczęciu postępowania.

(124) Ponadto Komisja zauważyła, że w przeciwieństwie do energii ze źródeł odnawialnych Unia nie ustanowiła dla każdego z państw członkowskich obowiązkowych celów w zakresie produkcji energii elektrycznej w wysokosprawnych elektrociepłowniach. Potrzeby w zakresie finansowania przeznaczanego na wsparcie elektrociepłowni są zatem zasadniczo niższe niż potrzeby w zakresie finansowania przeznaczanego na wsparcie energii ze źródeł odnawialnych, co sprawia, że finansowanie środków wsparcia z opłat za zużycie energii elektrycznej nie jest już tak konieczne. W dyrektywie Parlamentu Europejskiego i Rady 2012/27/UE ([34]) ustanowiono jednak główny cel

([32]) Wyrok z dnia 14 stycznia 2009 r., Kronoply przeciwko Komisji, T-162/06, ECLI:EU:T:2009:2, w szczególności pkt 65, 66, 74 i 75.
([33]) Wyrok z dnia 7 czerwca 2001 r., Agrana Zucker und Stärke przeciwko Komisji, T-187/99, ECLI:EU:T:2001:149, pkt 74; wyrok z dnia 14 maja 2002 r., Graphischer Maschinenbau przeciwko Komisji, T-126/99, ECLI:EU:T:2002:116, pkt 41–43; wyrok z dnia 15 kwietnia 2008 r., Nuova Agricast, C-390/06, ECLI:EU:C:2008:224, pkt 68–69.
([34]) Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady 2012/27/UE z dnia 25 października 2012 r. w sprawie efektywności energetycznej, zmiany dyrektyw 2009/125/WE i 2010/30/UE oraz uchylenia dyrektyw 2004/8/WE i 2006/32/WE (Dz.U. L 315 z 14.11.2012, s. 1).

zakładający zwiększenie efektywności energetycznej o 20 % oraz przewidziano orientacyjne krajowe cele w zakresie efektywności, do osiągnięcia których mogą w znacznym stopniu przyczynić się wysokosprawne elektrociepłownie, efektywne energetycznie lokalne sieci ciepłownicze oraz systemy magazynowania. Ponadto państwa członkowskie są zobowiązane do przeprowadzenia oceny swojego potencjału w zakresie realizacji środków na rzecz efektywności energetycznej, w tym elektrociepłowni, systemów ciepłowniczych i instalacji magazynowych, a także do wykorzystania stwierdzonego potencjału. W konsekwencji potrzeby w zakresie finansowania przeznaczanego na środki wsparcia dla efektywności energetycznej potencjalnie również mogłyby stać się znaczące, tym samym zwiększając potrzebę, by państwa członkowskie były zdolne do finansowania środków z opłat za zużycie energii. Ponadto wyznaczenie celu zakładającego poprawę efektywności energetycznej o 27 % do 2030 r., który zatwierdziła Rada Europejska w dniu 23 października 2014 r. ([35]), sprawi, że Unia i państwa członkowskie wciąż będą dążyć do dalszego zmniejszenia emisji $CO_2$ i do dalszych oszczędności energii.

(125) Aby nie dopuścić do tego, by konsumenci końcowi energii elektrycznej, na których szczególny wpływ wywierają koszty finansowania wsparcia wysokosprawnej kogeneracji (i związanego z nim wsparcia efektywnych energetycznie lokalnych sieci ciepłowniczych i instalacji magazynowania ciepła przyłączonych do elektrociepłowni), mogli znaleźć się w znacznie gorszym położeniu pod względem konkurencji, Niemcy mogą zostać zmuszone do przyznawania częściowo obniżonych dopłat, w szczególności odkąd dopłatę kogeneracyjną dodaje się do dopłaty EEG w celu finansowania zestawu środków wsparcia w sektorze energii elektrycznej mających na celu zmniejszenie emisji $CO_2$ i przeciwdziałanie zmianie klimatu. Istotnie upadłość lub delokalizacja zbyt dużej liczby przedsiębiorstw, na które dopłaty EEG i dopłaty kogeneracyjne wywierają szczególny wpływ, może doprowadzić do naruszenia podstawy finansowania: zamiast płacić obniżoną dopłatę przedmiotowe przedsiębiorstwa nie wnosiłyby żadnego wkładu w finansowanie, co wiązałoby się z jeszcze większym wysiłkiem finansowym ze strony innych konsumentów końcowych w celu sfinansowania wsparcia dla kogeneracji, ponownie ograniczając dopuszczalność dopłaty, a więc wsparcia kogeneracji jako takiej.

(126) W swojej decyzji o wszczęciu postępowania Komisja zauważyła, że chociaż celem wprowadzenia dopłat kogeneracyjnych nie było tworzenie zachęt do ograniczania zużycia energii, a jedynie finansowanie środków na rzecz efektywności energetycznej, nie należy dopuścić do tego, aby wysokość obniżonych dopłat skłoniła przedsiębiorstwa do prowadzenia działalności w sposób mniej efektywny energetycznie, ponieważ pozostawałoby to w sprzeczności z celem wspieranych środków na rzecz efektywności energetycznej.

(127) W odniesieniu do ryzyka zmniejszenia zachęty do prowadzenia działalności w sposób efektywny energetycznie władze niemieckie twierdziły, że obniżone dopłaty nie prowadzą do wyeliminowania zachęt dla użytkowników elektrochłonnych do prowadzenia działalności w sposób efektywny energetycznie, zważywszy na to, że dopłata kogeneracyjna stanowi jedynie niewielką część kosztów energii elektrycznej. Już sama cena energii elektrycznej, ze względu na wysoki udział kosztów energii w całkowitych kosztach produkcji, stanowi zachętę do zwiększenia efektywności energetycznej (zob. motyw 62 i nast. powyżej). Ponadto stowarzyszenie BV Glas stwierdziło, że użytkowników elektrochłonnych stale zachęca się do zwiększania efektywności energetycznej, zważywszy na wysoki udział środków przeznaczonych na energię w całkowitych kosztach produkcji (często wynoszącą 20–50 %).

(128) Komisja zgadza się, że w przypadku przedsiębiorstw elektrochłonnych charakteryzujących się ekspozycją z tytułu transakcji międzynarodowych sama tylko cena energii elektrycznej może stanowić zachętę do zwiększenia efektywności energetycznej, zważywszy, że środki przeznaczane przez przedsiębiorstwa energochłonne na energię elektryczną stanowią znaczną część kosztów produkcji. Przedmiotowa zachęta odegra bardziej istotną rolę w przypadku przedsiębiorstw, które prowadzą międzynarodową wymianę handlową na określonym poziomie, ponieważ presja konkurencyjna skłoni przedsiębiorstwa do prowadzenia działalności w sposób efektywny. Biorąc pod uwagę, że również te przedsiębiorstwa będą zmuszone płacić co najmniej 15 % dopłaty kogeneracyjnej, ten minimalny wkład faktycznie przyczyni się do zwiększenia zachęt dla przedsiębiorstw elektrochłonnych działających w warunkach międzynarodowej konkurencji do inwestowania w środki na rzecz efektywności energetycznej. Nie przedstawiono jednak żadnych dowodów, aby wykazać, że obniżone dopłaty nie wyeliminują zachęt dla przedsiębiorstw, które nie są elektrochłonne. Począwszy od dnia 1 stycznia 2017 r. władze niemieckie ograniczyły jednak przyznawanie obniżonych dopłat użytkownikom elektrochłonnym działającym w warunkach międzynarodowej konkurencji na określonym poziomie, a znaczną część beneficjentów z 2016 r. można by uznać za użytkowników energochłonnych. Ponadto uzależniły one przyznawanie obniżonych dopłat od uczestnictwa w systemie zarządzania energią lub środowiskiem. Co więcej, władze niemieckie utrzymały wkład własny w wysokości 15 % dopłaty kogeneracyjnej; kwestia ta zostanie dogłębnej przeanalizowana poniżej. Komisja uznaje zatem, że obniżone dopłaty w zmienionej postaci nie doprowadzą do usunięcia zachęt do zwiększania efektywności energetycznej dla użytkowników elektrochłonnych. W odniesieniu do okresu 2011–2018 oraz użytkowników nieelektrochłonnych władze niemieckie przedłożyły plan dostosowania, który doprowadzi do zwiększenia zachęt dla użytkowników nieelektrochłonnych do podniesienia efektywności energetycznej.

(129) Na postawie tych przesłanek Komisja uznaje, że obniżone dopłaty kogeneracyjne przyczyniają się do osiągnięcia wspólnego celu.

([35]) Konkluzje Rady Europejskiej z posiedzenia w dniach 23–24 października 2014 r.

6.3.2. *Potrzeba interwencji państwa, adekwatność pomocy i efekt zachęty*

(130) Na podstawie sekcji 3.3.1.2, 3.3.2.2, 3.3.4.2 i 3.3.5.2 swojej decyzji o wszczęciu postępowania Komisja uznała, że sam rynek nie zapewni promowania wysokosprawnych elektrociepłowni, efektywnych energetycznie lokalnych sieci ciepłowniczych i chłodniczych oraz urządzeń do magazynowania ciepła i chłodu oraz że do zachęcenia do inwestycji w te instalacje i urządzenia lub do korzystania z nich konieczne są środki pomocy (i ich finansowanie).

(131) Wszystkie środki pomocy przeanalizowane w ramach sekcji 3.3.1–3.3.5 decyzji o wszczęciu postępowania są ukierunkowane na zwiększanie efektywności energetycznej produkcji energii i na redukowanie śladu węglowego produkcji energii elektrycznej, a zatem jej zużycia. Ich celem jest przeciwdziałanie zmianie klimatycznej.

(132) Chociaż dopłata kogeneracyjna nie jest jedynym możliwym środkiem finansowania, środki pomocy na rzecz produkcji wysokosprawnej energii elektrycznej pochodzącej z kogeneracji, efektywnych energetycznie lokalnych sieci ciepłowniczych oraz instalacji magazynowania ciepła należy finansować na podstawie dopłaty za energię elektryczną zużytą przez konsumentów końcowych przyłączonych do sieci oraz odłączonych od tej sieci z uwagi na ścisłe powiązanie pomiędzy środkami objętymi wparciem a energią elektryczną uwalnianą z sieci. Ponadto taka dopłata jest stosunkowo stabilnym źródłem finansowania i nie narusza dyscypliny budżetowej. Dlatego też taki system finansowania często stosuje się do finansowania wsparcia na rzecz produkcji energii elektrycznej ze źródeł odnawialnych. Jak już wspomniano w motywie 125 powyżej, potrzeby w zakresie finansowania przeznaczanego na środki wsparcia dla efektywności energetycznej mogłyby stać się znaczące, tym samym zwiększając potrzebę, by państwa członkowskie były zdolne do finansowania środków z dopłat związanych z energią elektryczną.

(133) Komisja stwierdza zatem, że obniżoną dopłatę kogeneracyjną można uznać za konieczną do osiągnięcia celów związanych z efektywnością energetyczną i ochroną środowiska realizowanych za pośrednictwem środków przeanalizowanych w ramach sekcji 3.3.1–3.3.5 decyzji o wszczęciu postępowania, jeżeli w przypadku niezastosowania obniżonych dopłat kogeneracyjnych zagrożone byłoby finansowanie tych środków i osiągnięcie celów realizowanych w ramach tych środków.

(134) Sytuacja taka mogłaby mieć miejsce w przypadku, gdyby płatność pełnej dopłaty kogeneracyjnej skutkowała delokalizacją lub upadłością zbyt wielu przedsiębiorstw lub sektorów. To z kolei w znaczny sposób zmniejszyłoby dopuszczalność dopłaty kogeneracyjnej, jak również doprowadziłoby do spadku liczby płatników dopłaty i powstania ryzyka zagrożenia dla środków pomocy jako takich.

(135) W swojej decyzji o wszczęciu postępowania (motyw 274) Komisja wskazała, że kryteria opracowane na podstawie pkt 185, 186 i 187 wytycznych dotyczących środowiska i energii mogłyby służyć jako wytyczne do identyfikacji sektorów zagrożonych delokalizacją lub upadłością w przypadku pobierania zbyt wysokich dopłat energetycznych ukierunkowanych na finansowanie wsparcia dla kogeneracji. Wydaje się to słuszne w szczególności ze względu na to, że z jednej strony środki finansowane z dopłat kogeneracyjnych służą do osiągnięcia tego samego celu środowiskowego co środki finansowane z dopłat na energię ze źródeł odnawialnych wchodzących w zakres sekcji 3.7.2 wytycznych dotyczących środowiska i energii (przeciwdziałanie zmianie klimatu poprzez ograniczenie emisji $CO_2$ powstających przy produkcji energii elektrycznej) oraz z drugiej strony ze względu na to, że w Niemczech dopłata kogeneracyjna sumuje się z dopłatami dla energii ze źródeł odnawialnych (dopłata EEG w Niemczech) oraz jest zorganizowana w podobny sposób. Biorąc pod uwagę, że dopłatę kogeneracyjną nakłada się w wysokości proporcjonalnej do ilości energii elektrycznej pobranej z sieci, będzie ona miała wpływ przede wszystkim na przedsiębiorstwa, w których koszty energii elektrycznej odpowiadają istotnej części wartości dodanej brutto oraz które nie mogą z łatwością przerzucić kosztów na konsumentów końcowych, nie tracąc jednocześnie istotnych udziałów w rynku, biorąc pod uwagę intensywność międzynarodowej wymiany handlowej w sektorze, w którym prowadzą działalność. Są to przedsiębiorstwa, w celu identyfikacji których opracowano kryteria na podstawie pkt 185, 186 i 187 wytycznych dotyczących środowiska i energii.

(136) W trakcie wstępnego postępowania wyjaśniającego władze niemieckie wyjaśniły, że wprowadzenie obniżonych dopłat kogeneracyjnych było konieczne do zapewnienia konkurencyjności określonych przedsiębiorstw (użytkowników energii) oraz że ostatecznie ich wprowadzenie byłoby niezbędne do zabezpieczenia finansowania środków wsparcia. Władze niemieckie nie przedstawiły jednak informacji, które byłyby wystarczające do wykazania, że wprowadzenie obniżonych dopłat kogeneracyjnych było konieczne w odniesieniu do wszystkich rodzajów przedsiębiorstw lub sektorów należących do kategorii C i B konsumentów końcowych w celu zabezpieczenia finansowania środków pomocy ustanowionych w zgłoszonej ustawie KWKG z 2016 r. Przedstawiły one jedynie informacje dotyczące użytkowników elektrochłonnych działających w warunkach międzynarodowej konkurencji i kwalifikujących się do uiszczania obniżonych dopłat dla energii ze źródeł odnawialnych, przyznając jednak, że nie wszyscy konsumenci końcowi należący do kategorii B i C byli takimi przedsiębiorstwami.

(137) W swojej decyzji o wszczęciu postępowania Komisja zauważyła, że zaakceptowała, iż uiszczanie pełnej dopłaty EEG najprawdopodobniej wywrze znaczny wpływ na niektóre sektory charakteryzujące się wysoką intensywnością zużycia energii elektrycznej i dużą ekspozycją z tytułu transakcji międzynarodowych oraz że to zagrożenie

dla ich konkurencyjności i rentowności jest wystarczająco duże, aby zagrozić wsparciu na rzecz energii ze źródeł odnawialnych ([36]). Zakładając, że beneficjentami byłyby przedsiębiorstwa kwalifikujące się do objęcia wsparciem w ramach EEG, w przypadku znacznej liczby tych przedsiębiorstw pełna dopłata kogeneracyjna wyniosłaby od 1 % do 9 % ich wartości dodanej brutto. Stanowiłoby to faktycznie poważne obciążenie, w szczególności dlatego, że zostałoby ono dodane do obciążenia istniejącego już na skutek dopłaty EEG – dopłaty, z której finansowane są środki służące osiągnięciu tego samego celu środowiskowego co środki finansowane z dopłaty kogeneracyjnej.

(138) W toku formalnego postępowania wyjaśniającego władze niemieckie nie przedstawiły żadnych dodatkowych informacji umożliwiających Komisji sprawdzenie, jaka część beneficjentów faktycznie byłaby przedsiębiorstwami kwalifikującymi się do uiszczania obniżonych dopłat EEG lub do uiszczania obniżonych dopłat na podstawie sekcji 3.7.2 wytycznych dotyczących środowiska i energii; nie przedstawiły one również informacji, które wykazałyby konieczność stosowania obniżonych dopłat również w przypadku przedsiębiorstw, które ani nie są elektrochłonne, ani nie działają w warunkach międzynarodowej konkurencji. Ponadto, choć zdaniem stowarzyszenia BV Glas wszystkie obniżki dopłat są konieczne, nie przedstawiło ono informacji, które wskazywałby na to, że konieczne byłoby również obniżenie dopłat w przypadku użytkowników nieelektrochłonnych. W rzeczywistości informacje przedstawione przez stowarzyszenie BV Glas dotyczą tylko użytkowników elektrochłonnych. Od dnia 1 stycznia 2017 r. obniżone dopłaty będą uiszczać jednak wyłącznie użytkownicy elektrochłonni, którzy kwalifikują się do uiszczania obniżonej dopłaty na energię ze źródeł odnawialnych (tj. użytkownicy elektrochłonni zagrożeni koniecznością przeniesienia produkcji lub upadłością). Użytkownicy nieelektrochłonni należący do kategorii B i C nie będą już kwalifikowali się do uiszczania obniżonych dopłat. Władze niemieckie przedstawiły plan dostosowania dotyczący użytkowników nieelektrochłonnych, w ramach którego do 2019 r. obniżki dopłat zostaną całkowicie wycofane; na podstawie planu dostosowania przedstawionego Komisji dostosowano również wysokość obniżonych dopłat przyznawanych użytkownikom nieelektrochłonnym począwszy od 2011 r. (zob. również sekcja 6.4 poniżej dotycząca planu dostosowania).

(139) Na podstawie tych przesłanek, w szczególności zmian i przedstawionego przez władze niemieckie planu dostosowania zapewniającego ograniczenie stosowania obniżonych dopłat do użytkowników elektrochłonnych charakteryzujących się ekspozycją z tytułu transakcji międzynarodowych, Komisja stwierdza, że obniżone dopłaty są stosowne i konieczne do zapewnienia stabilności finansowania wsparcia dla kogeneracji i mają efekt zachęty.

6.3.3. *Proporcjonalność*

(140) W swojej decyzji o wszczęciu postępowania Komisja zauważyła, że obniżone dopłaty nie mogą odpowiadać pełnemu zwolnieniu lub być na tyle znaczące, aby zagrozić osiągnięciu celu realizowanego w ramach środka wsparcia, ponieważ skutkują zbyt dużym obciążeniem dla pozostałych konsumentów końcowych (motyw 269 decyzji o wszczęciu postępowania). Ponadto zbyt duże obniżenia dopłat prowadzą do pogłębienia się zakłócenia konkurencji, do którego doszło na skutek ich stosowania. Dlatego też na podstawie wytycznych dotyczących środowiska i energii, w zakresie, w jakim dotyczy to ulg w finansowaniu wsparcia na rzecz energii ze źródeł odnawialnych, przedsiębiorstwa kwalifikujące się do uiszczania obniżonych dopłat powinny zapłacić wkład odpowiadający co do zasady 15 % zwykłej opłaty (zob. pkt 188 wytycznych dotyczących środowiska i energii), przy czym dodatkowe obniżki są możliwe, jeżeli opłata przewyższa określoną część wartości dodanej brutto przedsiębiorstwa (pkt 189 wytycznych dotyczących środowiska i energii).

(141) W swojej decyzji o wszczęciu postępowania (motyw 282) Komisja wskazała, że będzie stosować pkt 188 i 189 wytycznych dotyczących środowiska i energii jako wytyczne służące do oceny proporcjonalności obniżonych dopłat. Wydaje się to słuszne w szczególności ze względu na to, że z jednej strony środki finansowane z dopłaty kogeneracyjnej służą do osiągnięcia tego samego celu środowiskowego co środki finansowane z dopłat na energię ze źródeł odnawialnych wchodzących w zakres sekcji 3.7.2 wytycznych dotyczących środowiska i energii (przeciwdziałanie zmianie klimatu poprzez zmniejszanie emisji $CO_2$ powstających przy produkcji energii elektrycznej) oraz z drugiej strony ze względu na to, że obniżone dopłaty są ukierunkowane na zapewnienie stabilności finansowania tych środków wsparcia poprzez ograniczenie obciążenia dla przedsiębiorstw lub podmiotów, na które dopłaty energetyczne wywierają szczególny wpływ, lecz wciąż wymagając od nich uiszczenia wystarczającego wkładu własnego.

(142) W swojej decyzji o wszczęciu postępowania (motyw 283) Komisja zauważyła, że władze niemieckie nie wykazały w toku wstępnego postępowania wyjaśniającego, że pułapy wynoszące 0,04 i 0,03 eurocenta/kWh ograniczono do niezbędnego minimum. Władze niemieckie nie dowiodły, że mniejsze obniżki dopłat byłyby nie do zaakceptowania. Kładły one nacisk na efekt połączenia z dopłatą EEG, lecz nie przedstawiły rzeczowych informacji na temat beneficjentów obniżonych dopłat, w których porównano by stosunek obniżonej dopłaty kogeneracyjnej do wartości dodanej brutto ze stosunkiem nieco wyższych dopłat kogeneracyjnych (wynoszących na przykład 15 %) a wartością dodaną brutto lub ze stosunkiem obniżonej dopłaty kogeneracyjnej w połączeniu z obniżoną dopłatą EEG do wartości dodanej brutto.

([36]) Zob. decyzja Komisji z dnia 23 lipca 2014 r. w sprawie pomocy państwa SA.38632 (2014/N) – Niemcy – Ustawa EEG z 2014 r. (Dz.U. C 325 z 2.10.2015, s. 4).

(143) Władze niemieckie nie przedstawiły żadnych dodatkowych informacji w toku formalnego postępowania wyjaśniającego. Stowarzyszenie BV Glas twierdziło, że obniżone dopłaty ograniczono do niezbędnego minimum, nie tłumacząc jednak dlaczego obniżone dopłaty miałyby zostać ograniczone do minimum.

(144) Niemcy zmieniły jednak ustawę KWKG z 2016 r., a w konsekwencji od dnia 1 stycznia 2017 r. stosowanie obniżonych dopłat ograniczono do użytkowników elektrochłonnych, którzy kwalifikują się do uiszczania obniżonych dopłat na energię ze źródeł odnawialnych, a dopłata wynosić będzie co najmniej 15 % dopłaty (zob. motyw 21 powyżej). Użytkownicy nieelektrochłonni nie będą się już kwalifikować się do uiszczania obniżonych dopłat. Ponadto władze niemieckie przedstawiły plan dostosowania dotyczący konsumentów końcowych należących uprzednio do kategorii B i C, zgodnie z którym do 2019 r. całkowicie wycofane zostaną obniżki dla konsumentów końcowych należących do kategorii B i C niekwalifikujących się jako użytkownicy elektrochłonni oraz w ramach którego obniżki przyznawane w przeszłości użytkownikom nieelektrochłonnym były dostosowywane począwszy od 2011 r. Ponadto władze niemieckie opracowały plan dostosowania dla konsumentów końcowych należących uprzednio do kategorii B i C, którzy począwszy od 2011 r. kwalifikują się jako użytkownicy elektrochłonni.

(145) Na podstawie powyższych przesłanek, w szczególności obowiązujących od dnia 1 stycznia 2017 r. zmian dotyczących poziomu obniżania dopłat i planu dostosowania opracowanego przez władze niemieckie, Komisja stwierdza, że obniżone dopłaty kogeneracyjne są proporcjonalne do realizowanego celu.

6.3.4. *Zakłócenie konkurencji*

(146) W swojej decyzji o wszczęciu postępowania Komisja zauważyła, że na etapie wstępnego postępowania wyjaśniającego nie otrzymała dostatecznie dużo informacji, aby mogła przeprowadzić ogólny bilans potencjalnych zakłóceń konkurencji i wymiany handlowej między państwami członkowskimi. Ponadto ze względu na to, że nie wykazano jeszcze konieczności, adekwatności, efektu zachęty i proporcjonalności środka pomocy, Komisja miała wątpliwości co do tego, że środek pomocy zapewnia ograniczenie zakłóceń konkurencji wynikających ze zwolnienia niektórych przedsiębiorstw z części ich kosztów operacyjnych, a ogólny skutek środka będzie pozytywny.

(147) W swoich uwagach do decyzji o wszczęciu postępowania (motyw 287) władze niemieckie podkreśliły, że zakłócenia są ograniczone ze względu na pozytywny wpływ środków finansowanych z dopłaty kogeneracyjnej oraz ze względu na to, że w związku ze zmianami przyjętymi w dniu 22 grudnia 2016 r. obniżone dopłaty zostaną ograniczone do niezbędnego minimum w celu zapewnienia stabilności dopłaty kogeneracyjnej.

(148) Jeżeli chodzi o pozytywne skutki, w swojej decyzji o wszczęciu postępowania Komisja zauważyła, że środki finansowane z dopłaty kogeneracyjnej mają na celu istotne zmniejszenie emisji $CO_2$ oraz są istotne również z punktu widzenia lepszej integracji energii elektrycznej pochodzącej z kogeneracji na rynku energii elektrycznej. Wspomniane pozytywne skutki podsumowano w motywach 9 i 10 powyżej.

(149) Ponadto Komisja zauważyła, że w dyrektywie 2012/27/UE określono główny cel zakładający zwiększenie efektywności energetycznej o 20 % i zobowiązano państwa członkowskie do przeprowadzenia oceny swojego potencjału w zakresie realizacji środków na rzecz efektywności energetycznej, w tym elektrociepłowni, lokalnych systemów ciepłowniczych i instalacji magazynowych, a także do wykorzystania stwierdzonego potencjału. Ponadto wyznaczenie celu zakładającego poprawę efektywności energetycznej o 27 % do 2030 r., który zatwierdziła Rada Europejska w dniu 23 października 2014 r. ([37]), sprawi, że Unia i państwa członkowskie wciąż będą dążyć do dalszego zmniejszenia emisji $CO_2$ i do dalszych oszczędności energii. W związku z tym istnieją potrzeby w zakresie finansowania przeznaczanego na środki wsparcia na rzecz efektywności energetycznej, a ponadto potencjalnie mogą one stać się jeszcze większe w przyszłości, zważywszy na to, że nie osiągnięto jeszcze celu zakładającego poprawę o 20 %, a wynik ten następnie należy jeszcze poprawić, aby osiągnąć cel wyznaczony na 2030 r. Zapewnienie dostępności i stabilności środków finansowych dla elektrociepłowni, lokalnych systemów ciepłowniczych i instalacji magazynowych stanowi zatem istotny czynnik przyczyniający się do stworzenia warunków do zwiększenia efektywności energetycznej produkcji i dalszego zmniejszania emisji $CO_2$. W swojej decyzji o wszczęciu postępowania Komisja uznała również, że wciąż występują niedoskonałości rynku w tym obszarze oraz że środki wsparcia wciąż są potrzebne do zwiększenia efektywności energetycznej.

(150) Ponadto Komisja zauważa, że w związku ze zmianami wprowadzonymi w dniu 22 grudnia 2016 r. Niemcy ograniczają kwalifikowalność do uiszczania obniżonych dopłat do przedsiębiorstw, które kwalifikują się do uiszczania obniżonych dopłat na podstawie specjalnego systemu rekompensat, tj. przedsiębiorstw i sektorów, które są najbardziej narażone na delokalizację i upadłość w przypadku uiszczania pełnej dopłaty, a zatem tych, które stanowią największe zagrożenie dla stabilności dopłaty. Ponadto od beneficjentów nadal wymaga się wniesienia wkładu w finansowanie środków na rzecz efektywności energetycznej, a obniżki nie przyczyniają się do osłabienia zachęt dla beneficjentów do pozostania efektywnymi energetycznie.

([37]) Konkluzje Rady Europejskiej z posiedzenia w dniach 23–24 października 2014 r.

(151) Ponadto Komisja zauważa, że obniżone dopłaty przyznaje się wszystkim przedsiębiorstwom prowadzącym działalność w tym samym sektorze, gdy znajdują się one w tej samej sytuacji pod względem intensywności zużycia energii elektrycznej.

(152) Na tej podstawie Komisja stwierdza, że ogólny bilans środka pomocy jest pozytywny, a w tym jego pozytywne skutki równoważą możliwe zakłócenie konkurencji.

### 6.4. **Plan dostosowania**

(153) Obniżone dopłaty kogeneracyjne wprowadzono w 2002 r. ustawą KWKG z 2002 r. W tym względzie władze niemieckie wspomniały, że w 2002 r. Komisja uznała, iż obowiązująca wówczas ustawa KWKG z 2000 r. nie obejmuje pomocy państwa i nie poinformowała Niemiec, że ustawa KWKG z 2002 r. będzie podlegać obowiązkowi zgłoszenia ([38]). Ich zdaniem fakt, że Komisja nie sprzeciwiła się ustawie KWKG z 2002 r. i oświadczyła, że ustawa KWKG z 2000 r. nie stanowi pomocy, prowadzi do powstania uzasadnionych przesłanek do tego, by twierdzić, że obniżone dopłaty kogeneracyjne nie stanowiły pomocy przynajmniej do 2014 r., kiedy to Komisja przyjęła wytyczne dotyczące środowiska i energii z 2014 r. i dała wyraźnie do zrozumienia, że systemy wsparcia dla energii ze źródeł odnawialnych lub kogeneracji finansowane z dopłat stawić będą pomoc. Ponadto zdaniem stowarzyszenia BV Glas decyzja Komisji z dnia 22 maja 2002 r. w sprawie pomocy państwa NN 68/2000 – Niemcy – Ustawa o ochronie wytwarzania energii elektrycznej w procesie kogeneracji z dnia 12 maja 2000 r. („decyzja Komisji z 2002 r.") doprowadziła do powstania uzasadnionych oczekiwań, że w ustawie KWKG z 2002 r. – a następnie w ustawie KWKG z 2016 r. – nie zostanie uwzględniona żadna pomoc.

(154) Niemcy przedłożyły jednak Komisji plan dostosowania, którego wdrażanie rozpoczęto w 2011 r. i w ramach którego ulgi przysługujące konsumentom końcowym należącym do kategorii B i C stopniowo dostosowywano do kryteriów kwalifikowalności i proporcjonalności wprowadzonych ustawą z dnia 22 grudnia 2016 r. i włączonych do ustawy KWKG z 2016 r. z późniejszymi zmianami (tj. stosowanie obniżek ograniczono do użytkowników elektrochłonnych spełniających warunki określone w motywie 20 powyżej, a wysokość obniżek ograniczono do 85 % dopłaty kogeneracyjnej lub do 4 % lub 0,5 % wartości dodanej brutto w zależności od intensywności zużycia energii elektrycznej przez dane przedsiębiorstwo).

(155) W planie dostosowano kwoty dopłaty kogeneracyjnej uiszczanej przez wszystkich konsumentów końcowych należących uprzednio do kategorii B i C, którzy kwalifikują się jako użytkownicy elektrochłonni, do poziomów określonych do 2018 r. Chociaż Komisja ocenia plan dostosowania wyłącznie na podstawie art. 107 ust. 3 lit. c) TFUE, z porównania z kryteriami oceny określonymi w wytycznych dotyczących środowiska i energii w odniesieniu do dostosowania obniżek dopłaty OZE, które stosowano przed 1 lipca 2014 r., wynika, że stopniowe dostosowanie dopłaty kogeneracyjnej przewidziane w przedłożonym planie umożliwiłoby uznanie wcześniejszych kwot dopłat kogeneracyjnych za zgodne z rynkiem wewnętrznym.

(156) W rzeczywistości w planie przewidziano stopniowe podwyższanie dopłaty kogeneracyjnej uiszczanej przez konsumentów końcowych należących do kategorii B i C począwszy od 2011 r., aby w 2019 r. musieli płacić pełną dopłatę kogeneracyjną (100 %). Obrany kierunek jest bardziej restrykcyjny niż przepis przejściowy dotyczący ograniczenia finansowania OZE przewidziany w wytycznych dotyczących środowiska i energii. W odniesieniu do użytkowników elektrochłonnych w planie przewidziano dostosowanie obniżki do 15 % już w 2018 r., a zatem wcześniej niż wymaga tego Komisja w odniesieniu do dostosowań ulg w finansowaniu OZE (zob. pkt 193 wytycznych dotyczących środowiska i energii). W związku z powyższym Komisja uważa, że wdrożenie przedłożonego planu dostosowania sprawiłoby, że wcześniej obniżone dopłaty kogeneracyjne byłby zgodne z rynkiem wewnętrznym.

(157) Biorąc pod uwagę, że dopłaty kogeneracyjne uiszczane przez konsumentów końcowych należących do kategorii B i C w latach 2011 i 2012 wynosiły ponad 100 % pełnej dopłaty kogeneracyjnej uiszczanej przez konsumentów końcowych należących do kategorii A, plan dostosowania stosuje się do użytkowników nieelektrochłonnych dopiero od 2013 r. Faktycznie w latach 2013–2016 konsumenci należący do kategorii B zapłacili łącznie więcej niż wynika to z wymogów planu dostosowania (21 % zamiast maksymalnie 12,5 %) – w praktyce dostosowanie będzie zatem konieczne dopiero od 2017 r. Dostosowanie w odniesieniu do konsumentów należących do kategorii C będzie miało miejsce w 2016 r., ponieważ w latach 2013–2015 zapłacili oni łącznie więcej niż wynika to z wymogów planu dostosowania (13 % zamiast maksymalnie 12,5 %).

(158) W latach 2011–2016 użytkownicy elektrochłonni uiścili łączną dopłatę w wysokości 15 % pełnej dopłaty kogeneracyjnej. W ich przypadku plan dostosowania będzie faktycznie stosowany od 2017 r.

([38]) Decyzja Komisji z dnia 22 maja 2002 r. w sprawie pomocy państwa NN 68/2000 – Niemcy – Ustawa o ochronie wytwarzania energii elektrycznej w procesie kogeneracji z dnia 12 maja 2000 r. (Dz.U. C 164 z 10.7.2002, s. 5).

(159) Zatem w świetle faktycznych kwot dopłaty kogeneracyjnej uiszczanej przez beneficjentów w poprzednich latach wdrożenie planu dostosowania nie będzie wymagało podwyższenia dopłat za ostatnie lata, z wyjątkiem dopłaty za 2016 r. uiszczanej przez konsumentów końcowych należących do kategorii C, którzy nie kwalifikują się jako użytkownicy elektrochłonni. Przedmiotowe podwyższenie dopłaty kogeneracyjnej przyjęto już jednak w ustawie z dnia 22 grudnia 2016 r., a podwyższoną dopłatę kogeneracyjną od konsumentów końcowych należących do kategorii C uwzględniono już w końcowym rozliczeniu za 2016 r. Zgodnie z § 36 ustawy KWKG z 2016 r. z późniejszymi zmianami faktycznie należna jest dodatkowa dopłata w wysokości 0,026 eurocenta/kWh, chyba że obniżki dopłaty za okres 2014–2016 nie przekroczyły 160 000 EUR (tj. nie przekroczyły 20 % progu minimalnego).

(160) Ponadto Komisja uznała za uzasadnione określenie 2011 r. jako daty początkowej stosowania planu dostosowania. W czerwcu 2010 r. Rada Europejska uzgodniła osiągnięcie do 2020 r. celu zakładającego poprawę efektywności energetycznej o 20 %. W latach 2010–2011 UE przyjęła szereg planów działania i komunikatów ([39]), w których podkreślano znaczenie efektywności energetycznej oraz konieczność zwiększenia wysiłków na rzecz podniesienia efektywności energetycznej, w tym w obszarze produkcji energii i poprzez stosowanie programów. Łącznie z dyrektywą 2012/27/UE skłoniło to państwa członkowskie do intensywniejszego stosowania środków wsparcia, co doprowadziło do zwiększenia dopłat, w tym do zwiększenia dopłaty kogeneracyjnej.

(161) W odniesieniu do uzasadnionych oczekiwań, które wynikałyby z decyzji Komisji z 2002 r., Komisja zauważa, że w swojej decyzji z 2002 r. nie odnosiła się do obniżonych dopłat kogeneracyjnych i nie jest jasne, w jaki sposób mogłaby doprowadzić do powstania uzasadnionych oczekiwań dotyczących braku pomocy. W każdym razie, zakładając, że do pojawienia się uzasadnionych oczekiwań mogło dojść na podstawie decyzji Komisji z 2002 r. i na podstawie stanu orzecznictwa (PreussenElektra ([40])), te uzasadnione oczekiwania znikłyby najpóźniej do 2011 r., ponieważ szereg zmian w orzecznictwie i w praktyce orzeczniczej sprawiłby, że rozważny i przezorny przedsiębiorca uświadomiłby sobie, że nie można dłużej zakładać, iż obniżone dopłaty kogeneracyjne nie będą stanowić pomocy.

(162) Trybunał Sprawiedliwości wielokrotnie orzekał, że prawo do powoływania się na ochronę uzasadnionych oczekiwań przysługuje każdemu podmiotowi, w którym instytucja wspólnotowa wzbudziła uzasadnione nadzieje, dostarczając mu konkretnych zapewnień. Jeżeli rozważny i przezorny przedsiębiorca był jednak w stanie przewidzieć wydanie przepisów wspólnotowych mogących wpłynąć na jego interesy, nie może on powoływać się na tę zasadę w przypadku wydania takich przepisów ([41]).

(163) Tymczasem w swoim wyroku w sprawie Essent z dnia 17 lipca 2008 r. ([42]) Trybunał faktycznie precyzyjnie określił granice odwoływania się do wyroku PreussenElektra ([43]) i stwierdził, że jako zasoby państwowe kwalifikują się również dopłaty nakładane przez państwo, którymi zarządza podmiot wyznaczony przez państwo, nawet jeżeli środki pieniężne nie przepływają przez fundusz lub rachunek bezpośrednio zarządzany przez państwo; ponadto w dniu 22 lipca 2009 r. Komisja wszczęła formalne postępowanie wyjaśniające dotyczące pułapu wprowadzonego prawem austriackim, zgodnie z którym przedsiębiorstwa prowadzące

([39]) Zob. konkluzje z posiedzenia Rady Europejskiej z dnia 17 czerwca 2010 r. W konkluzjach Rady Europejskiej z dnia 17 czerwca 2010 r. potwierdzono, że wspomniany cel w zakresie efektywności energetycznej jest jednym z głównych celów nowej unijnej strategii na rzecz zatrudnienia i inteligentnego, trwałego wzrostu gospodarczego sprzyjającego włączeniu społecznemu. W ramach tego procesu oraz mając na względzie wdrożenie wspomnianego celu na poziomie krajowym, państwa członkowskie są zobowiązane do ustanowienia krajowych celów w ścisłej współpracy z Komisją oraz do przedstawienia w swoich krajowych programach reform sposobu, w jaki zamierzają je zrealizować. Zob. również Komunikat Komisji do Parlamentu Europejskiego, Rady, Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego i Komitetu Regionów: Energia 2020 – Strategia na rzecz konkurencyjnej, zrównoważonej i bezpiecznej energii (COM(2010) 639 final z dnia 10 listopada 2010 r.). Efektywność energetyczną umieszczono u podstaw unijnej strategii energetycznej na 2020 r. i podkreślono konieczność wprowadzenia nowej strategii na rzecz efektywności energetycznej, która umożliwi wszystkim państwom członkowskim oddzielenie wykorzystywania energii od wzrostu gospodarczego. Komunikat Komisji do Parlamentu Europejskiego, Rady, Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego i Komitetu Regionów: zob. również konkluzje Rady Europejskiej z dnia 4 lutego 2011 r., w których przyznano, że Unia nie była na właściwej drodze do osiągnięcia swojego celu w zakresie efektywności energetycznej oraz że należy podjąć zdecydowane działania na rzecz wykorzystania znacznych możliwości uzyskania większej oszczędności energii w budownictwie, transporcie, produktach i procesach. Zob. również Komunikat Komisji z dnia 8 marca 2011 r. do Parlamentu Europejskiego, Rady, Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego i Komitetu Regionów: Plan na rzecz efektywności energetycznej z 2011 r. Potwierdzono w nim, że Unia nie jest na właściwej drodze do osiągnięcia swojego celu w zakresie efektywności energetycznej. Aby zaradzić temu problemowi, w planie na rzecz efektywności energetycznej z 2011 r. określono szereg strategii politycznych na rzecz efektywności energetycznej oraz środków obejmujących cały łańcuch dostaw energii, w tym produkowanie energii cieplnej i energii elektrycznej, oraz podkreślono, że w miarę możliwości należy odzyskiwać ciepło odpadowe oraz w większym stopniu korzystać z wysokosprawnej kogeneracji.

([40]) Wyrok z dnia 13 marca 2001 r., PreussenElektra, C-379/98, ECLI:EU:C:2001:160.

([41]) Wyrok z dnia 22 czerwca 2006 r. w sprawach połączonych C-182/03 i C-217/03, Forum 187 przeciwko Komisji, ECLI:EU:C:2005:266, pkt 147.

([42]) Wyrok z dnia 17 lipca 2008 r., Essent Netwerk Noord i in., C-206/06, ECLI:EU:C:2008:413.

([43]) Wyrok z dnia 13 marca 2001 r., PreussenElektra, C-379/98, ECLI:EU:C:2001:160.

działalność w sektorach energochłonnych były zwalniane z obowiązku nabywania zielonej energii w przypadku, gdy wydatki poczynione na zieloną energię przekraczają 0,5 % wartości produkcji danego przedsiębiorstwa ([44]). W dniu 8 marca 2011 r. Komisja podtrzymała swoje stanowisko zawarte w ostatecznej decyzji, zgodnie z którym austriacki pułap stosowany w przypadku odbiorców energochłonnych na podstawie ustawy o ekologicznej energii elektrycznej stanowił pomoc państwa ([45]).

(164) Ponadto Komisja zauważa, że w praktyce plan dostosowania prowadzi do dostosowania dotyczącego konsumentów końcowych należących do kategorii C, którzy w 2016 r. nie kwalifikują się jako użytkownicy elektrochłonni. W 2016 r. każdy rozważny i przezorny przedsiębiorca uświadomiłby sobie, że przed uznaniem, iż obniżki nie stanowią pomocy, roztropnie jest zaczekać na stanowisko Komisji, zwłaszcza skoro było wiadomo, że zgłoszono Komisji ustawę KWKG z 2016 r. do zatwierdzenia.

(165) Ponadto Komisja zauważa, że w ramach planu dostosowania unika się zbyt głębokich i zbyt nagłych zakłóceń finansowych w odniesieniu do poszczególnych przedsiębiorstw, i w tym sensie plan dostosowania przyczynia się również do stabilności finansowania wsparcia dla kogeneracji, jak opisano w motywie 124 i nast. powyżej.

(166) W odniesieniu do obniżek dopłat kogeneracyjnych stosowanych przed dniem rozpoczęcia stosowania planu dostosowania Komisja uważa, że ze względu na stan rozwoju wysokosprawnej kogeneracji (okres przed wyznaczeniem unijnego celu zakładającego poprawę efektywności energetycznej o 20 %) kwoty obniżonych dopłat przyznanych na podstawie ustawy KWKG z 2002 r. po listopadzie 2006 r. można uznać za niespełniające wszystkich kryteriów określonych w art. 107 ust. 1 TFUE, a zatem za objęte zakresem rozporządzenia zgodnie z art. 2 obowiązującego wówczas rozporządzenia (WE) nr 994/98 (pomoc *de minimis*) lub że obniżone dopłaty przyznawane od grudnia 2008 r. do grudnia 2010 r. są objęte zakresem tymczasowych wspólnotowych ram prawnych w zakresie pomocy państwa ułatwiających dostęp do finansowania w dobie kryzysu finansowego i gospodarczego ([46]).

### 6.5. **Wniosek**

(167) Komisja uważa, że Niemcy wdrożyły obniżone dopłaty kogeneracyjne dla określonych konsumentów końcowych niezgodnie z prawem, naruszając art. 108 ust. 3 Traktatu. Komisja stwierdza jednak, że przedmiotowe obniżone dopłaty w postaci zmienionej ustawą z dnia 22 grudnia 2016 r. i uzupełnionej planem dostosowania są zgodne z rynkiem wewnętrznym w rozumieniu art. 107 ust. 3 lit. c) Traktatu.

## 7. **BADANIE WSTĘPNE PLANOWANEGO ROZSZERZENIA WSPARCIA DLA KOGENERACJI NA PODSTAWIE USTAWY KWKG Z 2016 R. Z PÓŹNIEJSZYMI ZMIANAMI WPROWADZONYMI USTAWĄ Z DNIA 22 GRUDNIA 2017 R.**

(168) Jak wspominano w motywie 7, władze niemieckie zgłosiły zmianę systemu wsparcia dla kogeneracji, którą Komisja zatwierdziła w dniu 24 października 2016 r. Przedmiotowa zmiana polega na modyfikacji warunków, które elektrociepłownie będą musiały spełniać, aby zakwalifikować się do udziału w przetargach, które będą organizowane począwszy od zimy 2017/2018 w celu dokonania wyboru projektów z zakresu kogeneracji mających uzyskać wsparcie. W wyniku wprowadzenia tej zmiany elektrociepłownie wprowadzające energię elektryczną do zamkniętych sieci dystrybucyjnych również będą kwalifikować się do uczestnictwa we wspomnianych przetargach („zmiana"). Elektrociepłownie wykorzystywane do produkcji energii na potrzeby własne w dalszym ciągu nie będą jednak kwalifikować się do uzyskania wsparcia, a zgłoszona zmiana nie ma do nich zastosowania. W poniższej sekcji zawarto badanie wstępne tej zmiany zgodnie z art. 4 rozporządzenia (UE) 2015/1589.

### 7.1. **Istnienie pomocy**

(169) W wyniku wprowadzenia zmiany opisanej w sekcji 5 powyżej kolejna kategoria operatorów elektrociepłowni będzie kwalifikować się do uczestnictwa w przetargach, dzięki czemu będą mogli uzyskać stałą premię doliczaną do ceny rynkowej energii elektrycznej. Zmiana doprowadzi zatem do zwiększenia kręgu beneficjentów korzystających z zatwierdzonego programu pomocy. Nie ma to wpływu na ocenę istnienia pomocy dokonaną przez Komisję w motywach 123, 128–137, 139 i 144a decyzji o wszczęciu postępowania. W związku z powyższym zmiana również stanowi program pomocy.

(170) Przede wszystkim zmiana umożliwia elektrociepłowniom, których ona dotyczy, uzyskanie dostępu do przetargów organizowanych dla elektrociepłowni wprowadzających energię elektryczną do sieci publicznych. Elektrociepłownie wyłonione w przetargu otrzymają premię doliczaną do ceny rynkowej. Daje im to przewagę nad innymi producentami energii elektrycznej, którzy w zamian za produkowaną energię elektryczną otrzymują jedynie cenę rynkową. Biorąc pod uwagę, że w przetargach mogą uczestniczyć tylko operatorzy elektrociepłowni oraz tylko

([44]) Decyzja Komisji z dnia 22 lipca 2009 r. w sprawie pomocy państwa SA.26036 (C 24/2009) – Austria – Pomoc dla dużych odbiorców energii elektrycznej (Dz.U. C 217 z 11.9.2009, s. 12).

([45]) Decyzja Komisji 2011/528/UE z dnia 8 marca 2011 r. w sprawie pomocy państwa C 24/09 (ex N 446/08) – Pomoc państwa dla zakładów energochłonnych na mocy austriackiej ustawy o ekologicznej energii elektrycznej (Dz.U. L 235 z 10.9.2011, s. 42).

([46]) Dz.U. C 83 z 7.4.2009, s. 1.

operatorzy elektrociepłowni określonego rodzaju, korzyść jest selektywna. Wsparcie finansuje się z dopłat kogeneracyjnych opisanych w sekcji 2.2 i 2.3 powyżej, a zatem finansuje się je z zasobów państwowych z przyczyn określonych w sekcji 6.1.2 powyżej. Ponadto korzyść może wpływać na wymianę handlową między państwami członkowskimi oraz na konkurencję. Operatorzy elektrociepłowni wprowadzających energię elektryczną do zamkniętych sieci dystrybucyjnych w rzeczywistości konkurują z dostawcami energii elektrycznej wprowadzającymi energię elektryczną do sieci publicznych. Skoro energia elektryczna wprowadzana do sieci publicznych jest przedmiotem wymiany handlowej między państwami członkowskimi oraz konkurencji między państwami członkowskimi, również zmiana rozszerzająca możliwości elektrociepłowni wprowadzających energię elektryczną do zamkniętych sieci dystrybucyjnych może wpłynąć na wymianę handlową i konkurencję między państwami członkowskimi.

### 7.2. **Zgodność z prawem**

(171) Biorąc pod uwagę, że nie przyjęto jeszcze zmiany zakładającej wprowadzenie nowej kategorii elektrociepłowni kwalifikujących się do uczestniczenia w przetargach, Niemcy spełniły zobowiązania wynikające z art. 108 ust. 3 Traktatu.

### 7.3. **Zgodność**

7.3.1. *Przyczynienie się do osiągnięcia celu leżącego we wspólnym interesie.*

(172) Cel udzielania wsparcia pozostaje taki sam jak opisano w motywie 148 decyzji o wszczęciu postępowania: jest ono ukierunkowane na zwiększenie poziomu ochrony środowiska poprzez promowanie energii elektrycznej wytwarzanej w procesie kogeneracji o dużej efektywności energetycznej. W tym względzie Komisja zauważa, że elektrociepłownie, które zostaną uznane za kwalifikujące się do uczestnictwa w przetargach, nadal będą musiały spełniać wymóg dotyczący wysokosprawności zgodnie z pkt 139 wytycznych dotyczących środowiska i energii.

(173) Komisja stwierdza zatem, że zmiana przyczynia się do osiągnięcia celu leżącego we wspólnym interesie w ten sam sposób co pierwotny program (więcej informacji na ten temat można znaleźć w sekcji 3.3.1.1 decyzji o wszczęciu postępowania).

7.3.2. *Konieczność interwencji państwa i efekt zachęty*

(174) Elektrociepłownie wprowadzające energię elektryczną do sieci prywatnej są elektrociepłowniami, które w decyzji o wszczęciu postępowania określono terminem „Kontraktor" (zob. motyw 23 decyzji o wszczęciu postępowania) i w odniesieniu do których władze niemieckie przedstawiły obliczenia uśrednionych kosztów wytworzenia energii oraz porównanie z prognozami cen rynkowych (zob. tabela 5 powyżej).

(175) Państwa członkowskie muszą wykazać, że pomoc państwa jest konieczna do wyeliminowania niedoskonałości rynku, która w przeciwnym wypadku pozostanie nieskorygowana (por. pkt 37 wytycznych dotyczących środowiska i energii). W przypadku kogeneracji Komisja zakłada, że środki na rzecz efektywności energetycznej podejmuje się w związku z negatywnymi efektami zewnętrznymi, tworząc indywidualne zachęty do osiągania celów w zakresie ochrony środowiska dotyczących efektywności energetycznej i ograniczenia emisji gazów cieplarnianych (por. pkt 35 i 142 wytycznych dotyczących środowiska i energii).

(176) Zgodnie z pkt 49 wytycznych dotyczących środowiska i energii państwo członkowskie musi wykazać, że pomoc stwarza efekt zachęcający beneficjentów do zmiany zachowania na zgodne z celem leżącym we wspólnym interesie.

(177) Z obliczeń przedstawionych przez władze niemieckie (zob. tabela 5) wynika, że koszty produkcji energii elektrycznej z wysokosprawnej kogeneracji (uśrednione koszty wytworzenia energii) są wyższe niż cena rynkowa energii elektrycznej oraz że bez wsparcia taka działalność prawdopodobnie nie byłaby ekonomicznie opłacalna.

(178) Elektrociepłownie, których dotyczy zmiana, uzyskają wsparcie tylko w sytuacji, gdy zostaną wybrane w procedurze przetargowej zgodnej z zasadami konkurencji, w związku z czym nie ma potrzeby spełnienia wymogu dotyczącego formularza zawartego w pkt 51 wytycznych dotyczących środowiska i energii (zob. pkt 52 wytycznych dotyczących środowiska i energii).

(179) Komisja stwierdza zatem, że władze niemieckie wykazały, iż pomoc dla elektrociepłowni wprowadzających energię elektryczną do sieci prywatnych jest faktycznie konieczna oraz że program pomocy będzie miał efekt zachęty.

7.3.3. *Adekwatność pomocy, proporcjonalność i unikanie nadmiernych zakłóceń konkurencji*

(180) Zgodnie z pkt 145 wytycznych dotyczących środowiska i energii pomoc państwa można uznać za adekwatny instrument finansowania środków na rzecz efektywności energetycznej niezależnie od postaci, w jakiej jest przyznawana. Premie doliczane do ceny rynkowej są adekwatnymi instrumentami pomocy służącymi do zrekompensowania elektrociepłowniom wyższych kosztów produkcji energii elektrycznej w procesie wysokosprawnej kogeneracji, ponieważ są ukierunkowane na dodatkowy element kosztów, którego nie uwzględnia cena rynkowa.

(181) Zgłoszona zmiana prowadziłaby do dodania nowej kategorii operatorów elektrociepłowni, którzy mogliby uczestniczyć w przetargach, aby uzyskać premię doliczaną do ceny rynkowej. Odpowiada ona pomocy operacyjnej na produkcję energii elektrycznej w elektrociepłowniach o wysokiej efektywności energetycznej, w związku z czym przy ocenie proporcjonalności stosuje się pkt 151 wytycznych dotyczących środowiska i energii.

(182) Jeżeli chodzi o ocenę proporcjonalności, w pkt 151 wytycznych dotyczących środowiska i energii znajduje się odniesienie do warunków mających zastosowanie do pomocy operacyjnej na energię elektryczną ze źródeł odnawialnych określonych w sekcji 3.3.2.1 wytycznych dotyczących środowiska i energii.

(183) Elektrociepłownie, których dotyczy zmiana, należą do kategorii określonej w pkt 151 lit. a) wytycznych dotyczących środowiska i energii: wyprodukowana energia elektryczna zostanie sprzedana odbiorcom (aczkolwiek mniejszej liczbie klientów niż energia elektryczna sprzedawana do sieci publicznej).

(184) Jeżeli chodzi o ocenę proporcjonalności, w pkt 151 wytycznych dotyczących środowiska i energii znajduje się odniesienie do warunków mających zastosowanie do pomocy operacyjnej na energię elektryczną ze źródeł odnawialnych określonych w sekcji 3.3.2.1 wytycznych dotyczących środowiska i energii.

(185) Zgodnie z pkt 124 wytycznych dotyczących środowiska i energii pomoc należy udzielić jako premię w uzupełnieniu do ceny rynkowej, w jakiej wytwórcy sprzedają swoją energię elektryczną bezpośrednio na rynku. Co więcej, na beneficjentach musi ciążyć standardowa odpowiedzialność za bilansowanie, chyba że nie istnieją płynne rynki bilansujące dnia bieżącego, a ponadto program musi zapewniać brak motywacji wytwórców do wytwarzania energii elektrycznej, jeżeli ceny rynkowe są ujemne.

(186) Program pomocy jest zgodny z pkt 124 lit. a) wytycznych dotyczących środowiska i energii, zważywszy na to, że wybrane przedsiębiorstwa otrzymają pomoc w postaci premii doliczanej do ceny rynkowej, a operator elektrociepłowni musi sprzedawać energię elektryczną na rynku (zob. motyw 79 powyżej). Ponadto operator ponosi zwykłą odpowiedzialność za bilansowanie (zob. motyw 79 powyżej). Ponadto program nie stwarza żadnych zachęt do produkcji, gdy ceny są ujemne. Pomoc faktycznie wypłaca się w postaci stałej premii oraz w odniesieniu do ograniczonej liczby godzin pracy przy pełnym obciążeniu. Stanowi to dodatkową zachętę do sprzedawania energii elektrycznej, gdy popyt jest wyższy, ponieważ doprowadzi do maksymalizacji dochodów, osłabiając z kolei zachęty do produkowania, gdy ceny są ujemne. Ponadto Niemcy zawieszają udzielanie wsparcia, gdy ceny są ujemne (zob. motyw 79 powyżej).

(187) W pkt 126 wytycznych dotyczących środowiska i energii znajduje się wymóg, zgodnie z którym od dnia 1 stycznia 2017 r. przyznawanie pomocy ma odbywać się w drodze procedury przetargowej zgodnej z zasadami konkurencji.

(188) Zmiana jest zgodna z tym wymogiem, ponieważ polega na dodaniu kategorii operatorów elektrociepłowni kwalifikujących się do uczestnictwa w przetargach, które będą organizowane począwszy od zimy 2017/2018. W odniesieniu do kwestii przetargów strategicznych Komisja zauważa, że władze niemieckie przeprowadziły badanie procesów gospodarczych zachodzących w elektrociepłowniach wprowadzających energię elektryczną do sieci prywatnych, które wykazało, że przewaga konkurencyjna była dużo mniejsza niż początkowo zakładano (jeżeli w ogóle istniała), a więc ryzyko przetargów strategicznych było wystarczająco niskie, aby umożliwić uwzględnienie tego rodzaju elektrociepłowni w tym samym przetargu. Ponadto władze niemieckie wskazały, że uwzględnią ten element przy ocenianiu przetargów, a także, że w przypadku wykrycia oznak przetargów strategicznych odniosą się do nich w ramach struktury przetargu i zgłoszą Komisji zmiany dotyczące warunków kwalifikujących i struktury przetargów.

7.3.4. *Przejrzystość*

(189) Zmiana nie ma wpływu na podjęte przez władze niemieckie zobowiązanie do wdrożenia wszystkich warunków określonych w sekcji 3.2.7 wytycznych dotyczących środowiska i energii. Środki są zgodne z przepisem dotyczącym przejrzystości.

7.3.5. *Wniosek*

(190) Na podstawie przyczyn określonych w sekcjach 7.3.1–7.3.4 Komisja uznaje, że wsparcie dla nowych wysokosprawnych elektrociepłowni wykorzystywanych w zamkniętych sieciach dystrybucyjnych jest zgodne z wytycznymi dotyczącymi środowiska i energii, w szczególności z sekcją 3.4, a zatem jest zgodne z rynkiem wewnętrznym na podstawie art. 107 ust. 3 lit. c) TFUE,

PRZYJMUJE NINIEJSZĄ DECYZJĘ:

*Artykuł 1*

W następstwie wprowadzenia zmian w dniu 22 grudnia 2016 r. obniżone dopłaty kogeneracyjne wdrożone przez Niemcy na podstawie ustawy KWKG z 2016 r. z naruszeniem art. 108 ust. 3 TFUE są zgodne z rynkiem wewnętrznym na podstawie art. 107 ust. 3 lit. c) TFUE.

*Artykuł 2*

Pomoc indywidualna przyznana w ramach programów pomocy, o których mowa w art. 1, nie stanowi pomocy państwa w rozumieniu art. 107 ust. 1 Traktatu, jeżeli w momencie jej przyznania spełniała warunki określone w rozporządzeniu przyjętym zgodnie z art. 2 rozporządzenia (WE) nr 994/98, które miało zastosowanie w momencie przyznania pomocy.

*Artykuł 3*

Komisja akceptuje zgłoszony przez Niemcy plan dostosowania na okres 2011–2019. Niemcy informują Komisję o wdrażaniu planu dostosowania.

*Artykuł 4*

Komisja nie sprzeciwia się rozszerzeniu programu pomocy zatwierdzonego decyzją C(2016) 6714 na nowe wysokosprawne elektrociepłownie wykorzystywane w zamkniętych sieciach dystrybucyjnych, który Niemcy planują wdrożyć na podstawie § 33a ust. 2 lit. b) ppkt bb) ustawy KWKG z 2016 r. zmienionej ustawą z dnia 22 grudnia 2016 r., ponieważ rozszerzenie programu pomocy jest zgodne z rynkiem wewnętrznym na podstawie art. 107 ust. 3 lit. c) Traktatu.

*Artykuł 5*

Niniejsza decyzja skierowana jest do Republiki Federalnej Niemiec.

Sporządzono w Brukseli dnia 23 maja 2017 r.

*W imieniu Komisji*
Margrethe VESTAGER
*Członek Komisji*

ISSN 1977-0766 (wydanie elektroniczne)
ISSN 1725-5139 (wydanie papierowe)

**Urząd Publikacji Unii Europejskiej**
2985 Luksemburg
LUKSEMBURG

PL