

ROZPORZĄDZENIE WKONAWCZE KOMISJI (UE) 2015/1559**z dnia 18 września 2015 r.****nakładające tymczasowe cło antydumpingowe na przywóz rur i przewodów rurowych z żeliwa ciągliwego (zwanego także żeliwem sferoidalnym) pochodzących z Indii**

KOMISJA EUROPEJSKA,

uwzględniając Traktat o funkcjonowaniu Unii Europejskiej,

uwzględniając rozporządzenie Rady (WE) nr 1225/2009 z dnia 30 listopada 2009 r. w sprawie ochrony przed przywozem produktów po cenach dumpingowych z krajów niebędących członkami Wspólnoty Europejskiej (rozporządzenie podstawowe) ⁽¹⁾, w szczególności jego art. 7 ust. 4,

po konsultacji z państwami członkowskimi,

a także mając na uwadze, co następuje:

1. PROCEDURA**1.1. Wszczęcie postępowania**

- (1) Dnia 20 grudnia 2014 r. na podstawie art. 5 rozporządzenia podstawowego Komisja Europejska („Komisja”) wszczęła dochodzenie antydumpingowe dotyczące rur i przewodów rurowych z żeliwa ciągliwego (zwanego także żeliwem sferoidalnym) pochodzących z Indii („państwo, którego dotyczy postępowanie”). Komisja opublikowała zawiadomienie o wszczęciu postępowania w *Dzienniku Urzędowym Unii Europejskiej* ⁽²⁾ („zawiadomienie o wszczęciu postępowania”).
- (2) Komisja wszczęła dochodzenie w następstwie skargi złożonej w dniu 10 listopada 2014 r. przez grupę Saint-Gobain PAM („skarżący”) w imieniu producentów reprezentujących ponad 25 % łącznej produkcji unijnej rur i przewodów rurowych z żeliwa ciągliwego. Skarga zawierała dowody wskazujące na dumping i wynikającą z niego istotną szkodę, które uznano za wystarczające uzasadnienie wszczęcia dochodzenia.
- (3) Dnia 11 marca 2015 r. Komisja wszczęła dochodzenie antysubsydjne dotyczące przywozu rur i przewodów rurowych z żeliwa ciągliwego pochodzących z Indii i rozpoczęła odrębne dochodzenie. Komisja opublikowała zawiadomienie o wszczęciu postępowania w *Dzienniku Urzędowym Unii Europejskiej* ⁽³⁾. Dochodzenie to jest nadal w toku.

1.2. Zainteresowane strony

- (4) W zawiadomieniu o wszczęciu postępowania Komisja wezwała zainteresowane strony do skontaktowania się z nią w celu wzięcia udziału w dochodzeniu. W szczególności Komisja wyraźnie poinformowała skarżących, innych znanych producentów unijnych, znanych producentów eksportujących, władze indyjskie, znanych importerów, dostawców i użytkowników, przedsiębiorstwa handlowe, a także stowarzyszenia, o których wiadomo, że są zainteresowane, o wszczęciu dochodzenia i zaprosiła te podmioty do wzięcia w nim udziału.
- (5) Zainteresowanym stronom dano możliwość przedstawienia uwag na temat wszczęcia dochodzenia oraz zgłoszenia wniosku o przesłuchanie przed Komisją lub rzecznikiem praw stron w postępowaniach handlowych. Żadna ze stron nie wniosła o przesłuchanie w celu przedstawienia uwag na temat wszczęcia postępowania.

1.2.1. Kontrola wrywkowa

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

⁽¹⁾ Dz.U. L 343 z 22.12.2009, s. 51.

⁽²⁾ Zawiadomienie o wszczęciu postępowania antydumpingowego dotyczącego przywozu rur i przewodów rurowych z żeliwa ciągliwego (zwanego także żeliwem sferoidalnym) pochodzących z Indii, Dz.U. C 461 z 20.12.2014, s. 35.

⁽³⁾ Zawiadomienie o wszczęciu postępowania antysubsydjnego dotyczącego przywozu rur i przewodów rurowych z żeliwa ciągliwego (zwanego także żeliwem sferoidalnym) pochodzących z Indii, Dz.U. C 83 z 11.3.2015, s. 4.

Kontrola wrywkowa producentów i importerów unijnych

- (7) Kontrola wrywkowa producentów unijnych nie była konieczna. Istnieją tylko trzy przedsiębiorstwa lub grupa przedsiębiorstw wytwarzających produkt objęty postępowaniem w Unii, z których dwa, reprezentujące 96 % łącznej produkcji unijnej, współpracowały w toku dochodzenia.
- (8) W odniesieniu do importerów aby zdecydować, czy dobór próby jest konieczny, a jeżeli tak, aby dokonać doboru próby, Komisja wezwała importerów niepowiązanych do podania informacji określonych w zawiadomieniu o wszczęciu postępowania. Żaden z importerów niepowiązanych nie zgłosił się w terminie wskazanym w zawiadomieniu o wszczęciu postępowania.

Kontrola wrywkowa producentów eksportujących w Indiach

- (9) W celu podjęcia decyzji o konieczności przeprowadzenia kontroli wrywkowej i dokonania doboru próby Komisja zwróciła się do wszystkich producentów eksportujących w Indiach, aby udzielili informacji określonych w zawiadomieniu o wszczęciu postępowania. Ponadto Komisja zwróciła się do Misji Republiki Indii w Unii Europejskiej o wskazanie innych producentów eksportujących, którzy ewentualnie byłiby zainteresowani udziałem w dochodzeniu, lub skontaktowanie się z nimi.
- (10) Dwóch producentów eksportujących z państwa, którego dotyczy postępowanie, przedstawiło wymagane informacje i wyraziło zgodę na włączenie ich do próby. Reprezentowali oni 100 % wywozu z Indii podczas okresu objętego dochodzeniem. Komisja zdecydowała zatem, że kontrola wrywkowa nie jest konieczna.

1.2.2. Odpowiedzi na pytania zawarte w kwestionariuszu

- (11) Komisja rozesłała kwestionariusze do obu współpracujących indyjskich producentów eksportujących, do trzech producentów unijnych, a także do użytkowników, którzy zgłosili się w terminie określonym w zawiadomieniu o wszczęciu postępowania.
- (12) Odpowiedzi na pytania zawarte w kwestionariuszu otrzymano od dwóch indyjskich producentów eksportujących, od dwóch unijnych producentów i kilkudziesięciu użytkowników.

1.2.3. Wizyty weryfikacyjne

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

Producenci unijni

- SAINT-GOBAIN PAM, Pont-à-Mousson, Francja; SAINT-GOBAIN PAM ESPANA SA, Madrid, Hiszpania; SAINT-GOBAIN PAM Deutschland GmbH, Saarbrücken, Niemcy
- Duktus Rohrsysteme Wetzlar GmbH, Wetzlar, Niemcy

Powiązane przedsiębiorstwa handlowe

- SAINT-GOBAIN PAM PORTUGAL SA, Lisbon, Portugalia
- SAINT-GOBAIN PAM ITALIA S.p.A., Milan, Włochy
- SAINT-GOBAIN PAM UK, Stanton-by-Dale, Zjednoczone Królestwo
- SGPS BELGIUM SA, Landen, Belgia

Producenci eksportujący w Indiach

- Electrosteel Castings Ltd, Kolkata, Indie, oraz jego przedsiębiorstwo powiązane Lanco Industries Limited (znane obecnie jako Srikalahasthi Pipes Limited), Andhra Pradesh, Indie
- Jindal Saw Limited, New Delhi, Indie

Powiązani importerzy/przedsiębiorstwa handlowe:

- Electrosteel Europe SA, Francja, które ma następujące oddziały:
 - Electrosteel Europe SA Sucursal En Espana, Hiszpania
 - Electrosteel Europe SA Succursale Italia, Włochy
 - Electrosteel Europe SA Niederlassung Deutschland, Niemcy
- Electrosteel Castings (UK) Ltd, Zjednoczone Królestwo
- Electrosteel Trading SA (Hiszpania)
- Jindal Saw Italia SPA, Włochy
- Jindal Saw Pipeline Solutions Limited, Zjednoczone Królestwo

1.3. Okres objęty dochodzeniem i okres badany

- (14) Dochodzenie dotyczące dumpingu i szkody objęło okres od dnia 1 października 2013 r. do dnia 30 września 2014 r. („okres objęty dochodzeniem” lub „OD”). Analiza tendencji mających znaczenie dla oceny szkody objęła okres od dnia 1 stycznia 2011 r. do końca okresu objętego dochodzeniem („okres badany”).

2. PRODUKT OBJĘTY POSTĘPOWANIEM I PRODUKT PODOBNY

2.1. Produkt objęty postępowaniem

- (15) Produktem objętym postępowaniem są rury i przewody rurowe z żeliwa ciągliwego (zwanego także żeliwem sferoidalnym) pochodzące z Indii, obecnie objęte kodami CN ex 7303 00 10 oraz ex 7303 00 90. Powyższe kody CN podane są jedynie w celach informacyjnych.
- (16) Rury i przewody rurowe z żeliwa ciągliwego są stosowane do dostarczania wody pitnej, odprowadzania ścieków oraz nawadniania gruntów rolnych. Transport wody rurami i przewodami rurowymi z żeliwa ciągliwego może odbywać się przy wykorzystaniu ciśnienia lub prawa ciężenia. Rury i przewody rurowe mają szerokość od 60 mm do 2 000 mm i długość 5,5, 6,7 lub 8 metrów. Są one zazwyczaj pokryte od wewnątrz cementem lub innymi materiałami, a na zewnątrz powleczone cynkiem oraz pomalowane i owinięte taśmą. Głównymi użytkownikami końcowymi są przedsiębiorstwa użyteczności publicznej.

2.2. Produkt podobny

- (17) W ramach dochodzenia wykazano, że produkt wytwarzany i sprzedawany w Indiach, a także produkt wytwarzany i sprzedawany w Unii mają te same podstawowe właściwości fizyczne, chemiczne i techniczne.
- (18) Komisja uznała zatem na tym etapie postępowania, że są to produkty podobne w rozumieniu art. 1 ust. 4 rozporządzenia podstawowego.

3. DUMPING

3.1. Wartość normalna

- (19) Komisja najpierw przeanalizowała, czy łączna wartość sprzedaży krajowej w przypadku każdego współpracującego producenta eksportującego jest reprezentatywna w rozumieniu art. 2 ust. 2 rozporządzenia podstawowego. Sprzedaż krajową uznaje się za reprezentatywną, jeżeli łączna wielkość sprzedaży krajowej produktu podobnego niezależnym klientom na rynku krajowym na jednego producenta eksportującego stanowi co najmniej 5 % jego łącznej wielkości sprzedaży eksportowej produktu objętego postępowaniem do Unii w okresie objętym dochodzeniem. Na tej podstawie łączna sprzedaż produktu podobnego na rynku krajowym dokonana przez każdego producenta eksportującego była reprezentatywna.
- (20) Następnie Komisja określiła te rodzaje produktu sprzedawane na rynku krajowym, które były identyczne lub porównywalne z rodzajami produktów sprzedawanymi na wywóz do Unii, w odniesieniu do producentów eksportujących, z reprezentatywną sprzedażą krajową.

- (21) W dalszej kolejności Komisja przeanalizowała, czy krajowa sprzedaż dokonywana przez każdego współpracującego producenta eksportującego na rynku krajowym w przypadku każdego rodzaju produktu, który jest identyczny lub porównywalny z rodzajem produktu sprzedawanym na wywóz do Unii, 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 klientom niezależnym w okresie objętym dochodzeniem stanowi co najmniej 5 % całkowitej sprzedaży eksportowej identycznego lub porównywalnego rodzaju produktu do Unii. Na tej podstawie Komisja ustaliła, że sprzedaż krajowa niektórych rodzajów produktu nie była reprezentatywna, ponieważ stanowiła mniej niż 5 % łącznej wielkości sprzedaży eksportowej identycznego lub porównywalnego rodzaju produktu do Unii.
- (22) Następnie Komisja określiła w odniesieniu do każdego rodzaju produktu udział sprzedaży z zyskiem niezależnym klientom na rynku krajowym w okresie objętym dochodzeniem, by móc zdecydować, czy do obliczenia wartości normalnej zgodnie z art. 2 ust. 4 rozporządzenia podstawowego należy zastosować rzeczywistą sprzedaż krajową.
- (23) Wartość normalna opiera się na rzeczywistej cenie krajowej każdego rodzaju produktu niezależnie od tego, czy sprzedaż ta jest dokonywana z zyskiem, jeżeli:
- 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
 - średnia ważona cena sprzedaży tego rodzaju produktu jest równa jednostkowym kosztom produkcji lub od nich wyższa.
- (24) W tym przypadku wartość normalna jest średnią ważoną cen całej sprzedaży krajowej tego rodzaju produktu w OD.
- (25) Za wartość normalną przyjmuje się rzeczywistą cenę krajową danego rodzaju produktu wyłącznie dla krajowej sprzedaży z zyskiem w OD, jeżeli:
- wielkość sprzedaży z zyskiem tego rodzaju produktu odpowiada nie więcej niż 80 % całkowitej wielkości sprzedaży tego rodzaju; lub
 - średnia ważona cena tego rodzaju produktu jest niższa od jednostkowych kosztów produkcji.
- (26) Sprzedaż krajowa wykorzystana do ustalenia wartości normalnej dla dwóch współpracujących producentów eksportujących została dokonana bezpośrednio na rzecz klientów niezależnych. Analiza sprzedaży krajowej wykazała, że pewna część sprzedaży krajowej przynosiła zysk, a średnia ważona cena sprzedaży była wyższa od kosztów produkcji. W przypadku rodzajów produktu, które były identyczne lub porównywalne z rodzajami produktu sprzedawanymi na wywóz do Unii, wartość normalną obliczono jako średnią ważoną cen całej sprzedaży krajowej lub, w stosownych przypadkach, jako średnią ważoną wyłącznie sprzedaży z zyskiem.
- (27) W przypadku rodzajów produktu, w odniesieniu do których sprzedaż identycznego lub porównywalnego rodzaju produktu w zwykłym obrocie handlowym nie miała miejsca lub była niedostateczna, bądź jeżeli danego rodzaju produktu nie sprzedawano w reprezentatywnych ilościach na rynku krajowym, Komisja skonstruowała wartość normalną zgodnie z art. 2 ust. 3 i 6 rozporządzenia podstawowego.
- (28) Wartość normalną skonstruowano poprzez dodanie do średniego kosztu produkcji produktu podobnego wytwarzanego przez każdego współpracującego producenta eksportującego w okresie objętym dochodzeniem następujących elementów:
- średniej ważonej kosztów sprzedaży, kosztów ogólnych i administracyjnych („SG&A”) ponoszonych przez każdego współpracującego producenta eksportującego przy krajowej sprzedaży produktu podobnego w zwykłym obrocie handlowym w OD; oraz
 - średniej ważonej zysku osiąganego przez każdego współpracującego producenta eksportującego z tytułu krajowej sprzedaży produktu podobnego w zwykłym obrocie handlowym w OD.
- (29) Skarżący stwierdził, że indyjski podatek eksportowy od rudy żelaza, który wynosił 30 % w OD, spowodował spadek krajowych cen rudy żelaza i obniżył koszty głównego surowca ponoszone przez producentów eksportujących do 40 % ceny rynku światowego. Miało to rzekomo wpływ na unijne ceny eksportowe CIF rur i przewodów rurowych z żeliwa ciągliwego wynoszący od 40 do 100 EUR/tonę lub od 8 % do 17 % ceny eksportowej. W takich okolicznościach skarżący wniósł o odpowiednią korektę wartości normalnej.

- (30) Producenci eksportujący stwierdzili, że ceny po których kupowali rudę żelaza w Indiach, są podobne do cen, po których ruda żelaza jest wywożona z Indii. Ponadto jeden z producentów eksportujących stwierdził, ale dopiero po przeprowadzeniu wizyty weryfikacyjnej w Indiach, że zaczął kupować rudę żelaza z państw trzecich po OD.
- (31) Zebrane do tej pory dowody nie pozwalały Komisji na tymczasowe ustalenie, czy indyjskie ceny krajowe rudy żelaza są tłumione w porównaniu z cenami na innych rynkach.
- (32) Wnioski przemysłu unijnego i producentów eksportujących nie mogły zostać zweryfikowane na obecnym etapie dochodzenia i będą dalej badane na ostatecznym etapie dochodzenia oraz w toku równoległego dochodzenia antysubsydyjnego.

3.2. Cena eksportowa

- (33) Producenci eksportujący prowadzili wywóz do Unii głównie za pośrednictwem przedsiębiorstw powiązanych działających jako importerzy. Wywóz dokonywany bezpośrednio do klientów niezależnych stanowił tylko około 1 % ich łącznego wywozu do Unii.
- (34) W przypadku gdy producenci eksportujący wywozili produkt objęty postępowaniem bezpośrednio do klientów niezależnych w Unii, 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.
- (35) W przypadku gdy producenci eksportujący wywozili produkt objęty postępowaniem do Unii za pośrednictwem przedsiębiorstw powiązanych działających jako importerzy, cena eksportowa została ustalona na podstawie ceny, za którą produkt przywieziony został po raz pierwszy odsprzedany klientom niezależnym w Unii, zgodnie z art. 2 ust. 9 rozporządzenia podstawowego. W takim przypadku dokonano korekty ceny w odniesieniu do wszystkich kosztów poniesionych między przywozem a odsprzedażą, w tym kosztów SG&A, oraz w odniesieniu do osiągniętych zysków. Wobec braku współpracy ze strony importerów niepowiązanych, zastosowano średni zysk wynoszący 3,7 % na podstawie danych zawartych w skardze.
- (36) Jeden z producentów eksportujących stwierdził, że zamiast stosować art. 2 ust. 9 rozporządzenia podstawowego, cena eksportowa powinna opierać się na cenach transferowych naliczanych między producentem eksportującym a jego przedsiębiorstwami powiązаныmi w UE. Twierdził on, że wymienione ceny są wiarygodne, ponieważ organy celne i podatkowe niektórych państw członkowskich przyjęły (do celów VAT i podatku dochodowego), że transakcje między przedsiębiorstwami handlowymi i spółką dominującą przeprowadzane są na zasadach obowiązujących pomiędzy niezależnymi kontrahentami.
- (37) Komisja tymczasowo odrzuciła ten argument z następujących powodów: po pierwsze, cel weryfikacji dokonywanej przez organy celne różni się znacznie od celu weryfikacji prowadzonej przez Komisję w kontekście dochodzenia antydumpingowego. W tym przypadku organy celne nie miały powodów, by kwestionować zgłoszone ceny eksportowe, ponieważ stawka należności celnych wynosiła zero. Ponadto Komisja nie otrzymała wystarczających dowodów wskazujących, że organy podatkowe wyraźnie przyjęły ceny eksportowe stosowane między producentem eksportującym i jego przedsiębiorstwami powiązаныmi w UE.
- (38) Po drugie, argument, zgodnie z którym organy zajmujące się VAT przyjęły, że ceny eksportowe stosowane są na zasadach obowiązujących pomiędzy niezależnymi kontrahentami, również nie może zostać zaakceptowany, ponieważ przedsiębiorstwo i tak uzyskuje zwrot VAT pobranego w momencie odsprzedaży przywiezionych towarów.
- (39) Producent eksportujący powołał się ponadto na dwa rozporządzenia Rady, w których przyjęto ceny transferowe⁽¹⁾. W dwóch sprawach, których dotyczą te rozporządzenia, Komisja mogła jednak porównać sprzedaż za pośrednictwem importerów powiązanych ze sprzedażą za pośrednictwem importerów niepowiązanych, co w obecnym przypadku nie jest możliwe, ponieważ sprzedaż za pośrednictwem importerów niepowiązanych nie była reprezentatywna (ok. 1 % całej sprzedaży do UE).

⁽¹⁾ Rozporządzenie Rady (WE) nr 930/2003 z dnia 26 maja 2003 r. kończące postępowania antydumpingowe i antysubsydyjne dotyczące przywozu hodowlanego łososia atlantyckiego pochodzącego z Norwegii oraz postępowanie antydumpingowe dotyczące przywozu hodowlanego łososia atlantyckiego pochodzącego z Chile i Wysp Owczych (Dz.U. L 133 z 29.5.2003, s. 1); oraz rozporządzenie Rady (WE) nr 954/2006 z dnia 27 czerwca 2006 r. nakładające ostateczne cło antydumpingowe na przywóz niektórych rur i przewodów bez szwu z żelaza lub stali pochodzących z Chorwacji, Rumunii, Rosji i Ukrainy, uchylające rozporządzenia Rady (WE) nr 2320/97 i (WE) nr 348/2000, kończące przeglądy okresowe i przeglądy wygaśnięcia ceł antydumpingowych na przywóz niektórych rur i przewodów bez szwu z żelaza lub stali niestopowej, pochodzących, między innymi, z Rosji i Rumunii oraz kończące przeglądy okresowe ceł antydumpingowych na przywóz niektórych rur i przewodów bez szwu z żelaza lub stali niestopowej pochodzących, między innymi, z Rosji i Rumunii oraz z Chorwacji i Ukrainy (Dz.U. L 175 z 29.6.2006, s. 4).

- (40) W odniesieniu do innego producenta eksportującego, część towarów w ramach łącznej sprzedaży eksportowej (około 10–17 %) nie była odsprzedawana w stanie, w jakim została przywieziona, ponieważ była przetwarzana przez przedsiębiorstwo powiązane we Włoszech. To powiązane przedsiębiorstwo dokonywało przywozu częściowo przetworzonych (niepowleczonej) rur, które były następnie przetwarzane poprzez dodanie zewnętrznej (cynkowej) i wewnętrznej (cementowej) powłoki. Zarówno przywożone niepowleczone rury jak i rury gotowe są produktami objętymi postępowaniem. Nałożenie wewnętrznej i zewnętrznej powłoki na rury wiąże się ze znacznymi inwestycjami w sprzęt, wyposażenie i surowce oraz wymaga pracowników ze specjalnymi kwalifikacjami.
- (41) W sytuacji, w której produkty nie są odsprzedawane w stanie, w jakim zostały przywiezione, Komisja może skonstruować ceny eksportowe „na innej uzasadnionej podstawie”, zgodnie z art. 2 ust. 9 rozporządzenia podstawowego. W omawianym przypadku Komisja tymczasowo podjęła decyzję o skorygowaniu ceny, po której produkt przetworzony został po raz pierwszy odsprzedany klientom niezależnym w Unii, o wszystkie koszty poniesione między przywozem i odsprzedażą (z wyjątkiem kosztów przetworzenia), koszty SG&A oraz zysk. W odniesieniu do kosztów przetworzenia poniesionych w UE, Komisja przeprowadzi dalsze badanie, by określić czy korekta jest odpowiednia, a jeżeli tak, to ile powinna wynosić. Z uwagi na brak jakichkolwiek rozsądnych wartości odniesienia, jako zysk importera niepowiązanego przyjęto średni zysk wynoszący 3,7 % na podstawie danych zawartych w skardze. Powody skonstruowania ceny eksportowej na tej podstawie są następujące:
- przywożone niepowleczone rury nie są sprzedawane na rynku unijnym, ponieważ nie mogą być wykorzystane do celów dostarczania wody lub odprowadzania ścieków bez dalszego przetworzenia. Z tego samego powodu niepowleczone rury nie są sprzedawane na rynku krajowym w Indii;
 - mając na uwadze wysokość kosztów przetworzenia, które są duże z uwagi na sprzęt, surowce i nakłady pracy potrzebne do przetworzenia przywożonych niepowleczonej rur w produkt nadający się do wykorzystania, odjęcie tych kosztów, które są znacznie wyższe od kosztów wykończenia produktu zgodnie z wymogami nabywcy, doprowadziłoby do uzyskania niewiarygodnego i sztucznego wyniku.
- (42) W odniesieniu do innych produktów, które były przywożone, obaj producenci eksportujący współpracowali z importerem powiązanym w Zjednoczonym Królestwie, który przetwarzał przywiezione produkty poprzez dodawanie kołnierzy i przycinanie rur do mniejszych rozmiarów.
- (43) Komisja tymczasowo skonstruowała cenę eksportową tych innych produktów zgodnie z art. 2 ust. 9 rozporządzenia podstawowego, korygując cenę, po której produkt przywieziony został po raz pierwszy odsprzedany klientom niezależnym w Unii, o wszystkie koszty poniesione między przywozem a odsprzedażą, w tym koszty przetworzenia w Unii, koszty SG&A oraz osiągnięty zysk, tak aby uzyskać z powrotem cenę nieprzetworzonego (niepociętego lub bez kołnierzy) produktu. Z uwagi na brak jakichkolwiek rozsądnych wartości odniesienia, jako zysk importera niepowiązanego przyjęto średni zysk wynoszący 3,7 % na podstawie danych zawartych w skardze.
- (44) Jeden z producentów eksportujących stwierdził, że w przypadku rodzajów produktu, które nie były odsprzedawane w stanie, w jakim zostały przywiezione, ponieważ były przetwarzane przez przedsiębiorstwo powiązane, Komisja powinna skonstruować cenę eksportową nie na podstawie cen naliczanych pierwszemu klientowi niezależnemu, ale raczej na podstawie sprzedaży bezpośredniej producenta eksportowego do UE, z ewentualnym uwzględnieniem cen eksportowych naliczanych przez przedsiębiorstwo klientom niezależnym w państwach trzecich.
- (45) Komisja tymczasowo stwierdziła, że sugerowane podejście należy odrzucić. Po pierwsze, sprzedaż bezpośrednia producenta eksportującego do UE była bardzo mała w OD, zarówno pod względem ilości jak i wartości, a zatem nie była reprezentatywna. Po drugie, sprzedaż do państw trzecich nie stanowi właściwej podstawy, ponieważ nie odzwierciedla wystarczająco pozycji gospodarczej i polityki producenta eksportującego na rynku unijnym, tym bardziej, że producent eksportujący sprzedawał do Unii duże ilości za pośrednictwem powiązanych przedsiębiorstw handlowych w tym samym okresie.
- (46) Producent eksportujący stwierdził również, że korekty powinny być ograniczone do kosztów „poniesionych między przywozem i odsprzedażą”, a zatem powinny odnosić się do procesu odsprzedaży. W związku z powyższym koszty te mogą przykładowo nie obejmować kosztów SG&A, które są zazwyczaj ponoszone przez producenta, przetwórcę lub eksportera. Koszty SG&A ponoszone przez przedsiębiorstwa powiązane w UE nie byłyby uzasadnionymi kosztami dla zwykłego importera. Producent eksportujący i jego przedsiębiorstwo powiązane w UE są rzekomo jednym podmiotem gospodarczym, co ma wpływ na rodzaj korekt, które można wprowadzić do skonstruowanej ceny eksportowej.
- (47) Przedsiębiorstwo stwierdziło ponadto, że koszty SG&A oraz zysk zastosowane przy konstruowaniu ceny eksportowej powinny zostać ponownie obliczone, aby odnosiły się wyłącznie do działalności importera.

- (48) W kwestii argumentu wskazującego, że korekty powinny być ograniczone do kosztów „poniesionych między przywozem i odsprzedazą” Komisja odnosi się do utrwalonego orzecznictwa Trybunału Sprawiedliwości, zgodnie z którym art. 2 ust. 9 rozporządzenia podstawowego nie wyklucza dokonywania korekt dotyczących kosztów poniesionych przed przywozem, o ile koszty te są zwykle ponoszone przez importera. Ponadto ze wspomnianego orzecznictwa wynika, że istnienie jednego podmiotu gospodarczego nie ma wpływu na korekty określone w art. 2 ust. 9 rozporządzenia podstawowego i możliwość ich stosowania. Orzecznictwo to wskazuje również, że fakt, iż przedsiębiorstwa powiązane wypełniają tylko niektóre funkcje, nie stanowi przeszkody w zastosowaniu art. 2 ust. 9 rozporządzenia podstawowego, ale jest odzwierciedlony w niższej kwocie kosztów SG&A odejmowanych od ceny, po której produkt objęty postępowaniem jest po raz pierwszy odsprzedawany nabywcom niezależnym. W każdym razie ciężar dowodu spoczywa na zainteresowanej stronie, która zamierza podważyć zakres korekt dokonanych na podstawie art. 2 ust. 9 rozporządzenia podstawowego. W związku z tym, jeżeli dana strona uważa korekty za nadmierne, musi dostarczyć konkretne dowody i obliczenia uzasadniające jej argumenty, a zwłaszcza wskazać alternatywny poziom korekt. Zważywszy, że zdaniem Komisji poziom kosztów SG&A tymczasowo wykorzystany do skonstruowania ceny eksportowej odzwierciedla funkcje pełnione przez przedsiębiorstwa powiązane, Komisja wstępnie odrzuca wymienione argumenty.

3.3. Porównanie

- (49) Komisja porównała wartość normalną i cenę eksportową współpracujących producentów eksportujących na podstawie ceny *ex-works*.
- (50) Skarżący wniósł, by Komisja zastosowała wyjątkową metodykę dotyczącą ukierunkowanego dumpingu określoną w art. 2 ust. 11 zdanie drugie podstawowego rozporządzenia antydumpingowego, ponieważ „*istnieje struktura cen eksportowych znacząco odbiegających od siebie w zależności od nabywców i regionów, co doprowadzi do znacznie wyższych marginesów dumpingu, jako że celem eksporterów indyjskich są [...] rynki Zjednoczonego Królestwa, Hiszpanii, Włoch i Francji oraz niektórzy znaczący klienci.*”.
- (51) Komisja tymczasowo odrzuciła zarzut ukierunkowanego dumpingu, ponieważ skarżący nie przedłożył wystarczających dowodów na poparcie swoich argumentów. Jedynym przedłożonym dowodem były dane Eurostatu wskazujące, że większość wywozu producentów eksportujących do UE była wprowadzana tylko przez cztery państwa członkowskie. Wywóz ten mógł być jednak następnie kierowany do innych państw członkowskich. Ponadto, i co ważniejsze, nie przedłożono żadnych danych uzasadniających różnice w cenach między państwami członkowskimi.
- (52) Komisja nie mogła ustalić struktury cen eksportowych znacząco odbiegających od siebie w zależności od nabywców i regionów. W toku dochodzenia wykazano, że ceny producentów unijnych dokonujących sprzedaży w niektórych państwach członkowskich były niższe od średnich cen w Unii, ale nie można było powiązać tego z jakimikolwiek praktykami dumpingowymi, zwłaszcza dlatego, że miało to miejsce jeszcze przed rozpoczęciem wywozu do UE przez indyjskiego producenta eksportującego.
- (53) W przypadkach uzasadnionych potrzebą zapewnienia uczciwego porównania Komisja skorygowała wartość normalną lub cenę eksportową o różnice mające wpływ na ceny i ich porównywalność, zgodnie z art. 2 ust. 10 rozporządzenia podstawowego. Korekty wprowadzono w odniesieniu do kosztów frachtu, ubezpieczenia, kosztów przeładunku, kosztów opakowania, kosztów kredytu, opłat bankowych, prowizji, opłat importowych i kosztów ponoszonych po sprzedaży. Nie wprowadzono jednak żadnych korekt dotyczących zwrotu ceł, ponieważ producenci eksportujący nie udowodnili, że niezapłacony lub zwrócony podatek od sprzedaży eksportowej jest zawarty w cenie krajowej.
- (54) Indyjscy producenci eksportujący wnieśli na bardzo zaawansowanym etapie dochodzenia, że istnieją znaczne różnice w ramach numerów kontrolnych produktu (PCN), które uzasadniałyby korekty dotyczące uczciwego porównania ceny lub wyłączenia niektórych konkretnych produktów sprzedawanych przez skarżącego. Informacje wykazujące różnice w fizycznych cechach charakterystycznych i ewentualnej wartości korekt nie były jednak wystarczająco uzasadnione, aby uwzględnić je na tym etapie dochodzenia. Wniosek ten zostaje zatem tymczasowo odrzucony.

3.4. Marginesy dumpingu

- (55) W przypadku współpracujących 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.
- (56) Poziom współpracy w omawianej sprawie jest wysoki, ponieważ przywóz współpracujących producentów eksportujących reprezentuje 100 % łącznego wywozu do Unii w OD. Na tej podstawie Komisja postanowiła przyjąć rezydualny margines dumpingu na poziomie przedsiębiorstwa współpracującego, które miało najwyższy margines dumpingu.

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

Nazwa przedsiębiorstwa	Tymczasowy margines dumpingu
Jindal Saw Ltd	31,2 %
Electrosteel Casting Ltd	15,3 %
Wszystkie pozostałe przedsiębiorstwa	31,2 %

4. SZKODA

4.1. Definicja przemysłu unijnego i produkcji unijnej

- (58) Produkt podobny był wytwarzany w okresie objętym dochodzeniem przez trzech producentów w Unii. Producenci ci reprezentują przemysł unijny w rozumieniu art. 4 ust. 1 rozporządzenia podstawowego.
- (59) Jako, że istnieje tylko trzech producentów unijnych, a grupa SG PAM przedłożyła dane dotyczące swoich spółek zależnych i szacunki dotyczące jedynego niewspółpracującego producenta unijnego, wszelkie dane liczbowe zostały przedstawione w formie zindeksowanej lub jako przedziały, aby zapewnić poufność informacji dotyczących innego producenta unijnego, który współpracował w toku dochodzenia.
- (60) Łączna produkcja unijna podczas okresu objętego dochodzeniem została ustalona na [550 000–650 000] ton. Komisja określiła tę wartość na podstawie dostępnych informacji dotyczących przemysłu unijnego, takich jak informacje przedstawione w skardze odnoszące się do producenta niewspółpracującego oraz dane zebrane podczas dochodzenia od współpracujących producentów unijnych. Jak wskazano w motywie 7 w Unii jest tylko trzech producentów, a dwaj, którzy współpracowali, reprezentują około 96 % łącznej produkcji unijnej.

4.2. Konsumpcja w Unii

- (61) Komisja ustaliła poziom konsumpcji w Unii na podstawie wielkości łącznej sprzedaży przemysłu unijnego w Unii powiększonej o wielkość przywozu z państw trzecich do Unii. Komisja określiła łączną sprzedaż przemysłu unijnego w Unii na podstawie danych zebranych od współpracujących producentów unijnych oraz informacji dostarczonych w skardze i odnoszących się do producenta niewspółpracującego. Wielkość przywozu opiera się na danych zaczerpniętych z Eurostatu.
- (62) Konsumpcja w Unii kształtowała się w następujący sposób:

Konsumpcja w Unii

	2011	2012	2013	OD
Indeks	100	84	83	97

Źródło: odpowiedzi na pytania zawarte w kwestionariuszu, informacje zawarte w skardze i Eurostat.

- (63) W okresie badanym całkowita konsumpcja w Unii zmniejszyła się o 3,3 %. Konsumpcja w Unii podążała za charakterystycznym trendem obrazowanym przez parabolę – między 2011 r. i 2012 r. znacząco spadła (o ponad 16 %), a następnie znacząco wzrosła w okresie objętym dochodzeniem. Końcowi użytkownicy rur z żeliwa ciągliwego to przedsiębiorstwa usług wodno-kanalizacyjnych i zajmujące się nawadnianiem. Są one najczęściej podmiotami publicznymi finansowanymi przez rząd. W 2011 r. i 2012 r. kryzys gospodarczy przekształcił się w prawdziwy kryzys zadłużenia publicznego. Zmusiło to rządy państw UE do drastycznych cięć inwestycji i wydatków, co wyjaśnia znaczący spadek popytu na rury z żeliwa ciągliwego, zwłaszcza w Hiszpanii, Portugalii i we Włoszech.

4.3. Przywóz z Indii

4.3.1. Wielkość i udział w rynku przywozu z Indii

- (64) Komisja określiła wielkość przywozu na podstawie danych Eurostatu. Dane Eurostatu były zgodne z danymi przedłożonymi przez producentów eksportujących z Indii. Udział w rynku przywozu ustalono na tej samej podstawie.
- (65) Przywóz do Unii z państwa, którego dotyczy postępowanie, kształtował się następująco:

Wielkość przywozu (w tonach metrycznych) i udział w rynku

	2011	2012	2013	OD
Wielkość przywozu z Indii	75 000–85 000	60 000–70 000	75 000–85 000	95 000–105 000
Wielkość przywozu – Indeks	100	83	101	123
Udziału w rynku – Indeks	100	99	122	127

Źródło: Eurostat, odpowiedzi na pytania zawarte w kwestionariuszu.

- (66) Wielkość przywozu z Indii znacząco wzrosła – o ponad 22 % – w okresie badanym, pomimo spadku popytu. W tym samym okresie indyjscy producenci eksportujący zdobyli 3,5 punktu procentowego udziałów w rynku.

4.3.2. Ceny produktów przywożonych z Indii oraz podcięcie cenowe

- (67) Komisja określiła ceny importowe na podstawie danych Eurostatu. Podcięcie cen przez produkty przywożone ustalono na podstawie danych przedstawionych przez indyjskich producentów eksportujących i przemysł unijny.
- (68) Średnia cena przywozu do Unii z Indii kształtowała się następująco:

Ceny importowe (EUR/t)

	2011	2012	2013	OD
Indie	650–750	700–800	600–700	600–700
Indeks	100	106	99	98

Źródło: Eurostat, odpowiedzi na pytania zawarte w kwestionariuszu.

- (69) W całym okresie badanym odnotowano nieznaczny spadek cen indyjskich. Ceny indyjskie najpierw wzrosły w 2012 r. (o 5,7 %), a następnie spadły w 2013 r. (o 6,2 %).
- (70) Komisja określiła podcięcie cenowe w okresie objętym dochodzeniem przez porównanie:
- średnich ważonych cen sprzedaży poszczególnych rodzajów produktu naliczanych przez producentów unijnych klientom niepowiązanym na rynku unijnym, skorygowanych do poziomu cen *ex-works*; oraz
 - odnośnych średnich ważonych cen przywozu poszczególnych rodzajów produktu, dokonywanego przez współpracujących producentów z Indii na rzecz pierwszego klienta niezależnego na rynku unijnym, ustalonych na podstawie kosztu, ubezpieczenia i frachtu (CIF) z odpowiednimi korektami uwzględniającymi koszty ponoszone po przywozie.

- c) 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 objętych próbą w okresie objętym dochodzeniem. Pokazywał on średni ważony margines podcięcia na poziomie 34 % i 42,4 % w odniesieniu do dwóch współpracujących producentów eksportujących.

4.4. Sytuacja gospodarcza przemysłu unijnego

4.4.1. Uwagi ogólne

- (71) Zgodnie z art. 3 ust. 5 rozporządzenia podstawowego badanie wpływu przywozu towarów po cenach dumpingowych na przemysł unijny zawierało ocenę wszystkich wskaźników gospodarczych oddziałujących na przemysł unijny w okresie badanym.
- (72) W celu określenia szkody Komisja wprowadziła rozróżnienie między makroekonomicznymi i mikroekonomicznymi wskaźnikami szkody. Komisja oceniła wskaźniki makroekonomiczne na podstawie danych przedstawionych w odpowiedziach na pytania zawarte w kwestionariuszu udzielonych przez współpracujących producentów unijnych oraz na podstawie szacunków zawartych w skardze i odnoszących się do producenta niewspółpracującego. Komisja oceniła wskaźniki mikroekonomiczne na podstawie danych przedstawionych w odpowiedziach na pytania zawarte w kwestionariuszu, udzielonych przez współpracujących producentów unijnych. Oba zestawy danych uznano za reprezentatywne dla sytuacji gospodarczej przemysłu unijnego.
- (73) Do wskaźników makroekonomicznych zalicza się: produkcję, moce produkcyjne, wykorzystanie mocy produkcyjnych, wielkość sprzedaży, udział w rynku, wzrost, zatrudnienie, wydajność, wielkość marginesu dumpingu i poprawę sytuacji po wcześniejszym dumpingu.
- (74) Do wskaźników mikroekonomicznych zalicza się: średnie ceny jednostkowe, koszt jednostkowy, koszt pracy, zapasy, rentowność, przepływ pieniężny, inwestycje, zwrot z inwestycji i zdolność do pozyskiwania kapitału.

4.4.2. Wskaźniki makroekonomiczne

4.4.2.1. Produkcja, moce produkcyjne i wykorzystanie mocy produkcyjnych

- (75) Całkowita produkcja unijna, moce produkcyjne i wykorzystanie mocy produkcyjnych kształtowały się w okresie badanym następująco:

Produkcja, moce produkcyjne i wykorzystanie mocy produkcyjnych

	2011	2012	2013	OD
Wielkość produkcji – Indeks	100	79	91	101
Moce produkcyjne – Indeks	100	100	100	100
Wykorzystanie mocy produkcyjnych (%)	52–57	42–47	45–50	53–58

Źródło: odpowiedzi na pytania zawarte w kwestionariuszu oraz informacje zawarte w skardze.

- (76) Ogólna produkcja przemysłu unijnego była nieznacznie wyższa w okresie objętym dochodzeniem niż w 2011 r., pomimo znacznie niższej sprzedaży UE w okresie objętym dochodzeniem. Wzrost produkcji wynikał ze wzrostu sprzedaży eksportowej.
- (77) Moce utrzymywały się na stabilnym poziomie w całym okresie badanym. Wykorzystanie mocy produkcyjnych nieznacznie wzrosło wraz ze wzrostem produkcji w okresie badanym. Mimo to wykorzystanie mocy pozostało na niskim poziomie wynoszącym 53–58 %. Produkcja rur z żeliwa ciągliwego jest branżą charakteryzującą się stosunkowo wysokimi kosztami stałymi. Niskie wykorzystanie mocy produkcyjnych pogarsza absorpcję kosztów stałych, co z kolei jest jedną z przyczyn niskiej rentowności przemysłu unijnego.

4.4.2.2. Wielkość sprzedaży i udział w rynku

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

Wielkość sprzedaży i udział przemysłu unijnego w rynku

	2011	2012	2013	OD
Wielkość sprzedaży – Indeks	100	83	81	94
Udziału w rynku – Indeks	100	100	97	97

Źródło: odpowiedzi na pytania zawarte w kwestionariuszu, informacje zawarte w skardze i Eurostat.

- (79) Sprzedaż przemysłu unijnego spadła o 6,4 % w okresie badanym do 450 000–500 000 w okresie objętym dochodzeniem. Spadek sprzedaży przemysłu unijnego był znacznie większy, niż wskazywałby na to spadek konsumpcji.

4.4.2.3. Wzrost

- (80) Łączna konsumpcja produktu objętego postępowaniem w Unii zmniejszyła się o prawie 3,3 % w okresie badanym. Konsumpcja spadła znacząco w 2012 r. o ponad 16 %, utrzymywała się na niskim poziomie w 2013 r. i zaczęła rosnąć w okresie objętym dochodzeniem. Na początku okresu badanego sprzedaż przemysłu unijnego, przywóz z państw trzecich oraz przywóz indyjski zmniejszyły się wraz ze spadkiem konsumpcji. Jednakże w 2013 r., kiedy konsumpcja wciąż była na niskim poziomie, a rentowność przemysłu unijnego była ujemna, indyjscy producenci zdołali znacząco zwiększyć swoją sprzedaż i udziały w rynku. Taki pomyślny rozwój dotyczący indyjskiej sprzedaży w sytuacji zmniejszającego się popytu na rynku był możliwy dzięki agresywnej polityce podcinania cen i dumpingu. Agresywną politykę sprzedaży i ustalania cen kontynuowano w okresie objętym dochodzeniem. W rezultacie wielkość sprzedaży przemysłu unijnego zmniejszyła się w większym stopniu niż konsumpcja w Unii, a przemysł ten stracił 2,5 punktu procentowego udziałów w rynku w okresie badanym, podczas gdy w tym samym okresie producenci indyjscy powiększyli swój udział w rynku o 3,5 punktu procentowego.

4.4.2.4. Zatrudnienie i wydajność

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

Zatrudnienie i wydajność

	2011	2012	2013	OD
Liczba pracowników – Indeks	100	93	93	99
Wydajność – Indeks	100	82	96	102

Źródło: odpowiedzi na pytania zawarte w kwestionariuszu.

- (82) Zatrudnienie i wydajność były na podobnym poziomie w okresie objętym dochodzeniem jak w 2011 r. Fakt, że zatrudnienie się nie zmniejszyło, wynika jednak głównie ze znacznego wzrostu sprzedaży poza Unią, jak wyjaśniono w motywie 77.

4.4.2.5. Wielkość marginesu dumpingu i poprawa sytuacji po wcześniejszym dumpingu

- (83) Wszystkie marginesy dumpingu znacznie przekraczały poziom
- de minimis*
- . Wpływ wielkości rzeczywistego marginesu dumpingu na przemysł unijny był znaczny, jeśli weźmie się pod uwagę wielkość i ceny przywozu z państwa, którego dotyczy postępowanie.

- (84) Jest to pierwsze dochodzenie antydumpingowe dotyczące produktu objętego postępowaniem. W związku z powyższym nie ma dostępnych danych umożliwiających ocenę ewentualnego dumpingu w przeszłości.

4.4.3. Wskaźniki mikroekonomiczne

4.4.3.1. Ceny i czynniki oddziałujące na ceny

- (85) Średnia jednostkowych cen sprzedaży naliczanych przez współpracujących producentów unijnych klientom niepowiązanym w Unii kształtowała się w okresie badanym następująco:

Ceny sprzedaży w Unii

	2011	2012	2013	OD
Średnia jednostkowa cena sprzedaży na rynku unijnym (EUR/t)	950–1 000	1 000–1 050	1 000–1 050	950–1 000
<i>Indeks</i>	100	105	104	101
Jednostkowy koszt produkcji (EUR/t)	900–950	1 000–1 050	900–950	850–900
<i>Indeks</i>	100	110	104	96

Źródło: odpowiedzi na pytania zawarte w kwestionariuszu.

- (86) Średnia jednostkowa cena sprzedaży kształtowała się w ujęciu ogólnym podobnie do kosztu produkcji. W 2012 r. wzrosła, gdy nastąpił wzrost kosztu produkcji, a od 2013 r. do okresu objętego dochodzeniem stale zmniejszała się wraz ze spadkiem kosztów produkcji. Koszt produkcji zmniejszył się głównie z powodu spadku ceny surowców – żelaza i złomu.

4.4.3.2. Koszty pracy

- (87) Średnie koszty pracy współpracujących producentów unijnych kształtowały się w okresie badanym następująco:

Średni koszt pracy na pracownika

	2011	2012	2013	OD
<i>Indeks</i>	100	100	103	104

Źródło: odpowiedzi na pytania zawarte w kwestionariuszu.

- (88) W okresie badanym średni koszt pracy na jednego pracownika zwiększył się o 4 %. Wzrost ten był niższy od ogólnego wzrostu wynagrodzeń i płac w Unii, zgodnie z danymi Eurostatu.

4.4.3.3. Zapasy

- (89) Stan zapasów współpracujących producentów unijnych kształtował się w okresie badanym następująco:

Zapasy

	2011	2012	2013	OD
Stan zapasów na koniec okresu sprawozdawczego – <i>Indeks</i>	100	74	73	82

Źródło: odpowiedzi na pytania zawarte w kwestionariuszu.

- (90) W okresie badanym stan zapasów na koniec okresu sprawozdawczego obniżył się. Spadek stanu zapasów wynika głównie z bardziej rygorystycznych wymogów w zakresie kapitału obrotowego narzuconych przez podmioty zarządzające przemysłem unijnym.

4.4.3.4. Rentowność, przepływ pieniężny, inwestycje, zwrot z inwestycji i zdolność do pozyskania kapitału

- (91) Rentowność, przepływ pieniężny, inwestycje oraz zwrot z inwestycji współpracujących producentów unijnych kształtowały się w okresie badanym następująco:

Rentowność, przepływ pieniężny, inwestycje i zwrot z inwestycji

	2011	2012	2013	OD
Rentowność sprzedaży klientom niepowiązanym w Unii (% obrotu ze sprzedaży)	od 2,5 % do 3,0 %	od – 5,5 % do – 6,0 %	od – 1,0 % do – 1,5 %	od 1,5 % do 2,0 %
Przepływ pieniężny – Indeks	100	92	67	101
Inwestycje – Indeks	100	60	67	120
Zwrot z inwestycji (%)	49	– 155	– 29	20

Źródło: odpowiedzi na pytania zawarte w kwestionariuszu.

- (92) Komisja określiła rentowność współpracujących producentów unijnych, wyrażając zysk netto przed opodatkowaniem ze sprzedaży produktu podobnego klientom niepowiązanym w Unii jako odsetek obrotów z tej sprzedaży. Rentowność przemysłu unijnego zmniejszyła się z 2,5–3,0 % w 2011 r. do 1,5–2,0 % w okresie objętym dochodzeniem i była ujemna w 2012 r. i 2013 r. Większość sprzedaży produktu objętego postępowaniem w UE była dokonywana za pośrednictwem spółek zależnych należących do współpracujących producentów UE, a ich koszty i poziom rentowności zostały uwzględnione.
- (93) Przepływ pieniężny netto to zdolność współpracujących producentów unijnych do samofinansowania swojej działalności. W 2011 r. przepływ pieniężny był na podobnym poziomie jak w okresie objętym dochodzeniem.
- (94) Poziom inwestycji był wyższy w okresie objętym dochodzeniem niż w 2011 r. Jednak w latach 2012 i 2013 poziom inwestycji był znacznie niższy, a wzrost podczas okresu objętego dochodzeniem nie zrównoważył spadku odnotowanego w poprzednich latach. Zwrot z inwestycji to procentowy stosunek zysku do wartości księgowej netto inwestycji. Zwrot z inwestycji był znacznie niższy w okresie objętym dochodzeniem niż miało to miejsce w 2011 r.

4.4.4. Wnioski dotyczące szkody

- (95) Przemysł unijny stracił 2,5 punktu procentowego udziałów w rynku w sytuacji słabnącego popytu na rynku, a jego sprzedaż na rynku unijnym zmniejszyła się o prawie 6,4 %. Wykorzystanie mocy produkcyjnych utrzymywało się na niskim poziomie 53–58 % w całym okresie badanym i negatywnie wpływało na zdolność przemysłu unijnego do absorpcji kosztów stałych. Mimo że rentowność przemysłu unijnego osiągnęła najniższy poziom w 2012 r., w okresie objętym dochodzeniem nadal utrzymywała się na niskim poziomie 1,5–2,0 %, znacznie poniżej zysku docelowego. W tym samym okresie przywóz z Indii wzrósł o 22,6 %, a jego udział w rynku powiększył się o 3,5 punktu procentowego.
- (96) Pozostałe wskaźniki były na względnie stabilnym poziomie. Ich pogorszeniu zapobiegł w dużej mierze znaczny wzrost sprzedaży przemysłu unijnego poza UE. Jedynym wskaźnikiem, który wykazał wyraźnie pozytywną tendencję rozwoju w okresie badanym były inwestycje, które wzrosły o 20 %. Jednak w latach 2012 i 2013 poziom inwestycji był znacznie niższy, a wzrost podczas okresu objętego dochodzeniem nie zrównoważył nawet spadku odnotowanego w poprzednich latach.
- (97) Bardzo niska rentowność połączona z nieustannym spadkiem sprzedaży i udziałów w rynku w Unii stawia przemysł unijny w trudnej sytuacji gospodarczej.

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

5. ZWIĄZEK PRZYCZYNOWY

- (99) Zgodnie z art. 3 ust. 6 rozporządzenia podstawowego Komisja zbadała, czy przywóz towarów po cenach dumpingowych z państwa, którego dotyczy postępowanie, spowodował istotną szkodę dla przemysłu unijnego. Zgodnie z art. 3 ust. 7 rozporządzenia podstawowego Komisja zbadała także, czy inne znane czynniki mogły w tym samym czasie również spowodować szkodę dla przemysłu unijnego. Komisja dopilnowała, aby wszelkie szkody spowodowane przez inne czynniki niż przywóz po cenach dumpingowych z państwa, którego dotyczy postępowanie, nie były łączone z tym przywozem. Czynniki te obejmują: kryzys gospodarczy i zmniejszenie popytu, przywóz z państw trzecich, wyniki w zakresie sprzedaży eksportowej producentów unijnych oraz konkurencję ze strony produktów substytucyjnych takich jak rury z tworzyw sztucznych.

5.1. Wpływ przywozu towarów po cenach dumpingowych

- (100) Wielkość sprzedaży indyjskich producentów eksportujących w Unii była prawie dwukrotnie wyższa 75 000–85 000 od łącznego pozostałego przywozu (45,8 kt) już na początku okresu badanego. Sprzedaż indyjska spadła wraz z konsumpcją w 2012 r., ale utrzymała udział w rynku wynoszący około 10–15 %. Jednakże w 2013 r., kiedy konsumpcja wciąż była na niskim poziomie, a rentowność przemysłu unijnego była ujemna, indyjscy producenci zdołali znacząco zwiększyć swoją sprzedaż i udziały w rynku. Taki pomyślny rozwój dotyczący indyjskiej sprzedaży w sytuacji zmniejszającego się popytu na rynku był możliwy dzięki agresywnej polityce cen dumpingowych – indyjskie ceny importowe obniżyły się w 2013 r. w porównaniu z poprzednim rokiem o 6,2 %. Agresywną politykę ustalania cen kontynuowano w okresie objętym dochodzeniem. Wielkość sprzedaży indyjskich producentów eksportujących przekroczyła 100 000, a ich udział w rynku osiągnął 15–20 % w okresie objętym dochodzeniem. Taka szybka ekspansja była możliwa dzięki znacznemu podcinaniu cen producentów unijnych. Poziom podjęcia ustalono na 34 % i 42,4 %. Podczas gdy indyjska sprzedaż i udziały w rynku znacząco się zwiększały, wielkość sprzedaży przemysłu unijnego zmniejszyła się w większym stopniu niż konsumpcja w Unii. Wielkość sprzedaży przemysłu unijnego spadła o 6,4 %, a jego udziały w rynku zmniejszyły się o 2,5 punktu procentowego.
- (101) Mając na uwadze wyraźnie ustaloną zbieżność w czasie między istotnym podcięciem cen producentów unijnych przez przywóz indyjski po cenach dumpingowych oraz spadkiem wielkości sprzedaży przemysłu unijnego i jego udziałów w rynku, który doprowadził do bardzo niskiej rentowności, stwierdza się, że przywóz po cenach dumpingowych był odpowiedzialny za szkodę wyrządzoną przemysłowi unijnemu.

5.2. Wpływ pozostałych czynników

5.2.1. Kryzys gospodarczy i zmniejszenie popytu

- (102) W okresie badanym konsumpcja produktu objętego postępowaniem w Unii zmniejszyła się o 3,3 %, a przywóz z Indii wzrósł jednocześnie o 22,6 %. Największy spadek konsumpcji (15 % w latach 2011 i 2012) był spowodowany kryzysem gospodarczym i zmniejszającymi się wydatkami publicznymi. Wydaje się, że spadek konsumpcji przyczynił się do wyrządzenia szkody na początku okresu badanego oraz prawdopodobnie w 2013 r. Jednak w 2013 r. i zwłaszcza w okresie objętym dochodzeniem przywóz z Indii po cenach dumpingowych jest głównym czynnikiem szkody wywołującym spadek sprzedaży przemysłu unijnego w Unii oraz uniemożliwiającym powrót do stanu stabilnej rentowności.

5.2.2. Przywóz z państw trzecich

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

Przywóz z państw trzecich (w tonach metrycznych)

	2011	2012	2013	OD
Chiny	31 136	28 019	12 266	13 903
Indeks	100	90	39	45

	2011	2012	2013	OD
Państwa trzecie z wyjątkiem Chin	14 693	12 183	20 153	22 524
<i>Indeks</i>	100	83	137	153
Wszystkie państwa trzecie	45 828	40 202	32 419	36 427
<i>Indeks</i>	100	88	71	79

Źródło: Eurostat.

- (104) Przywóz z Indii stanowił większość łącznego przywozu do Unii (ponad 70 %) w okresie objętym dochodzeniem. Podczas gdy przywóz z Indii wzrósł o ponad 22 % w okresie badanym, pozostały przywóz spadł o ponad 20 % w tym samym okresie. Przywóz z Indii powiększył udział w rynku o 2,5 punktu procentowego, a pozostały przywóz stracił ponad 1 punkt procentowy udziału w rynku. Mając na uwadze niską wielkość przywozu z państw trzecich oraz fakt, że jego wielkość i udział w rynku zmniejszyły się, nie można uznać, że wyrządził on szkodę przemysłowi unijnemu.
- (105) Producenci eksportujący stwierdzili, że jeden z producentów unijnych dokonywał przywozu produktu objętego postępowaniem ze swoich chińskich zakładów produkcyjnych, wyrządzając sam sobie szkodę. Nie znaleziono żadnych dowodów na poparcie tego twierdzenia. Zweryfikowane dowody wskazały, że przywóz do Unii z powiązanych chińskich zakładów producenta unijnego był bardzo niski. Ponadto przywóz z Chin zmniejszył się znacząco w okresie badanym i stracił ponad 2 punkty procentowe udziału w rynku, co wyraźnie wskazuje, że nie mógł spowodować szkody.

5.2.3. Wyniki eksportowe przemysłu unijnego

- (106) Wielkość wywozu współpracujących producentów unijnych w okresie badanym kształtowała się następująco:

Wyniki eksportowe współpracujących producentów unijnych

	2011	2012	2013	OD
Wielkość wywozu – <i>Indeks</i>	100	78	116	130
Średnia cena eksportowa – <i>Indeks</i>	100	108	104	99

Źródło: odpowiedzi na pytania zawarte w kwestionariuszu.

- (107) Sprzedaż przemysłu unijnego poza Unią wzrosła znacząco o 30 % w okresie badanym, podczas gdy średnia cena sprzedaży pozostała na względnie stabilnym poziomie. Dlatego sprzedaż poza Unią stanowi w rzeczywistości czynnik łagodzący szkodę. W przypadku braku sprzedaży poza Unią, przemysł unijny znalazłby się w jeszcze gorszej sytuacji.

5.2.4. Konkurencja ze strony produktów substytucyjnych

- (108) Zainteresowane strony wskazały, że szkoda została spowodowana ostrą konkurencją ze strony produktów substytucyjnych, zwłaszcza rur z tworzyw sztucznych (polietylenu (PE), polichlorku winylu (PVC) oraz polipropylenu (PP)). Rury z tworzyw sztucznych o mniejszych średnicach są zazwyczaj dużo tańsze w ujęciu jednostkowym. Jednak mając na uwadze koszty utrzymania i życia produktu, produkt objęty postępowaniem oferuje korzyści pod względem kosztów w długim okresie. Rury z tworzyw sztucznych wywierają pewną presję konkurencyjną na produkt objęty postępowaniem, zwłaszcza w przypadku rodzajów o mniejszych średnicach. Rury z żeliwa ciągliwego nie straciły udziałów w rynku na korzyść rur z tworzyw sztucznych w okresie badanym, w niektórych sytuacjach we wspomnianym okresie rury z żeliwa ciągliwego nawet odzyskały udział w rynku zajmowane przez rury z tworzyw sztucznych. W związku z powyższym konkurencja ze strony produktów substytucyjnych z tworzyw sztucznych nie była powodem istotnej szkody poniesionej w okresie badanym.

5.3. Wnioski w sprawie związku przyczynowego

- (109) Tymczasowo ustalono, że zachodzi związek przyczynowy między szkodą poniesioną przez producentów unijnych a przywozem towarów po cenach dumpingowych z państwa, którego dotyczy postępowanie. Istnieje wyraźna zbieżność w czasie między podcięciem cen przemysłu unijnego przez przywóz po cenach dumpingowych oraz spadkiem sprzedaży przemysłu unijnego w UE i jego udziałów w rynku unijnym. W okresie objętym dochodzeniem przywóz po cenach dumpingowych z Indii podcinał ceny przemysłu unijnego o 34 % i 42,4 %. Doprowadziło to do bardzo niskiej rentowności przemysłu UE.
- (110) Komisja odróżniła i oddzieliła wpływ wszystkich znanych czynników na sytuację przemysłu unijnego od szkodliwych skutków przywozu towarów po cenach dumpingowych. Kryzys gospodarczy i spadek konsumpcji przyczynili się do wyrządzenia szkody na początku okresu badanego oraz prawdopodobnie w 2013 r. Jednak gdyby nie znaczące podcięcie cen przemysłu unijnego przez przywóz po cenach dumpingowych, wpływ na sytuację przemysłu unijnego z pewnością nie byłby tak poważny. W szczególności nie odnotowano by tak dużego spadku sprzedaży, a wykorzystanie mocy produkcyjnych i rentowność byłyby wyższe. Dlatego też tymczasowo stwierdza się, że spadek konsumpcji nie naruszył związku przyczynowego między przywozem po cenach dumpingowych a istotną szkodą.
- (111) Tymczasowo uznano, że inne zidentyfikowane czynniki, takie jak przywóz z innych państw trzecich, wyniki przemysłu unijnego w zakresie sprzedaży eksportowej oraz konkurencja ze strony produktów substytucyjnych, nie powodują zerwania wyżej ustalonego związku przyczynowego, nawet przy uwzględnieniu ich ewentualnego łącznego skutku.
- (112) Zważywszy na powyższe wnioski, Komisja stwierdziła na tym etapie, że istotna szkoda dla przemysłu unijnego została spowodowana przez przywóz towarów po cenach dumpingowych z Indii, a pozostałe czynniki, rozważane osobno lub łącznie, nie zerwały związku przyczynowego. Szkoda przejawia się głównie spadkiem sprzedaży unijnej, utratą udziałów w rynku przez przemysł UE, niskim wykorzystaniem mocy produkcyjnych oraz niską rentownością.

6. INTERES UNII

- (113) Zgodnie z art. 21 rozporządzenia podstawowego Komisja zbadała czy wprowadzenie środków antidumpingowych byłoby sprzeczne z interesem Unii. Komisja w szczególności uwzględniła potrzebę wyeliminowania zakłócającego handel szkodliwego dumpingu oraz przywrócenia efektywnej konkurencji. Interes Unii określono na podstawie oceny wszystkich różnorodnych interesów, których dotyczy sprawa, w tym interesu przemysłu unijnego, dystrybutorów oraz użytkowników końcowych, takich jak przedsiębiorstwa usług wodno-kanalizacyjnych oraz zajmujące się nawadnianiem.

6.1. Interes przemysłu unijnego

- (114) Zakłady produkcyjne przemysłu unijnego są zlokalizowane we Francji, Niemczech, Hiszpanii i Austrii. Przemysł unijny zatrudnia ponad 2 400 pracowników zajmujących się produkcją i sprzedażą produktu objętego postępowaniem. Dwóch z trzech producentów współpracowało w dochodzeniu. Niewspółpracujący producent nie sprzeciwił się wszczęciu dochodzenia. Jak wskazano powyżej dwa współpracujące przedsiębiorstwa poniosły istotną szkodę i przywóz po cenach dumpingowych miał na nie negatywny wpływ.
- (115) Oczekuje się, że nałożenie tymczasowych ceł antidumpingowych przywróci uczciwe warunki handlu na rynku unijnym, dzięki czemu przemysł unijny będzie w stanie zwiększyć swoją sprzedaż i niski wskaźnik wykorzystania mocy produkcyjnych. Pozwoliłoby to przemysłowi unijnemu na podniesienie rentowności do poziomów uznawanych za niezbędne w tym kapitałochłonnym przemyśle oraz na uniknięcie spadku zatrudnienia. Jeżeli nie zostaną wprowadzone żadne środki, bardzo prawdopodobne jest dalsze pogarszanie się sytuacji gospodarczej przemysłu unijnego.
- (116) W związku z powyższym wstępnie stwierdza się, że wprowadzenie ceł antidumpingowych leżałoby w interesie przemysłu unijnego.

6.2. Interes niepowiązanych importerów, dystrybutorów, użytkowników i innych zainteresowanych stron

- (117) Żaden z niepowiązanych importerów nie zgłosił się w terminie wskazanym w zawiadomieniu o wszczęciu postępowania. Wielu dystrybutorów zgłosiło się i wyraziło swoje opinie. Jednak tylko kilku z nich przedłożyło bardziej uzasadnione dane umożliwiające pogłębioną analizę. Tylko kilku użytkowników końcowych uczestniczyło w dochodzeniu.

- (118) Wiele zainteresowanych stron (głównie dystrybutorzy produktów przemysłu unijnego i związki pracowników przemysłu metalurgicznego) opowiedziało się za dochodzeniem, żądając przywrócenia uczciwej konkurencji, wskazując na pogarszającą się sytuację przemysłu unijnego oraz twierdząc, że nienałożenie ceł spowoduje zanik unijnych mocy produkcyjnych i utratę miejsc pracy w UE.
- (119) Dystrybutorzy produktu objętego postępowaniem, którzy dokonywali przywozu z Indii, oraz kilku użytkowników końcowych – przedsiębiorstwa usług wodno-kanalizacyjnych oraz zajmujące się nawadnianiem – sprzeciwili się wprowadzeniu środków. Wyrazili oni obawy, że jeżeli przywóz z Indii zmniejszy się w wyniku wprowadzenia środków grupa SG PAM stanie się quasi-monopolistą na rynku unijnym, a sytuacja ta doprowadzi do wzrostu cen. Grupa SG PAM ma bardzo mocną pozycję na rynku unijnym. Istnieje jednak wiele czynników, które zdają się ograniczać jej pozycję rynkową. Po pierwsze dwóch innych unijnych producentów dysponujących wolnymi mocami produkcyjnymi, może zagwarantować efektywną konkurencję w przypadku gdyby ceny stosowane przez SG PAM stały się zbyt wygórowane.
- (120) Po drugie wielu producentów zlokalizowanych w państwach trzecich (Chiny, Turcja, Rosja i Szwajcaria) prowadzi już sprzedaż na rynku UE. Sprzedaż ta w okresie badanym była niewielka i obniżała się. Głównym powodem tego spadku sprzedaży innych importerów zdaje się być agresywna konkurencja ze strony producentów indyjskich. Indyjskie ceny dumpingowe były o wiele niższe od cen wszystkich innych głównych państw przywozu (z wyjątkiem Rosji). Jeżeli przemysł unijny podniesie jednostronnie ceny, przywóz z innych państw może wzrosnąć w średnim terminie, mając na uwadze, że wymienieni importerzy są już obecni w Unii.

Średnia cena importowa w EUR

	2011	2012	2013	OD
Indie	665	703	659	651
Chiny	955	1 014	1 059	1 054
Szwajcaria	1 711	1 678	1 554	1 526
Rosja	697	696	652	627
Turcja	1 246	1 544	1 272	1 010

Źródło: Eurostat.

6.3. Wnioski dotyczące interesu Unii

- (121) Na podstawie powyższego Komisja doszła do wniosku, że na obecnym etapie dochodzenia nie ma przekonujących powodów, aby stwierdzić, iż wprowadzenie środków w odniesieniu do przywozu rur z żeliwa ciągliwego z Indii nie leży w interesie Unii. Komisja będzie kontynuować badanie ewentualnego wpływu na konkurencję na rynku unijnym. Badanie to będzie miało miejsce na ostatecznym etapie postępowania na podstawie dodatkowych informacji, które zostaną przedłożone.

7. TYMCZASOWE ŚRODKI ANTYDUMPINGOWE

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

7.1. Poziom usuwający szkodę (margines szkody)

- (123) W celu określenia poziomu środków Komisja najpierw dokonała analizy kwoty cła niezbędnej do usunięcia szkody wyrządzonej przemysłowi unijnemu.

- (124) Szkoda została usunięta, gdyby przemysł unijny był w stanie pokryć koszty produkcji oraz osiągnąć zysk przed opodatkowaniem ze sprzedaży produktu podobnego na rynku unijnym, jaki tego rodzaju przemysł może zazwyczaj osiągnąć w tym sektorze w normalnych warunkach konkurencji, tj. przy braku przywozu towarów po cenach dumpingowych.
- (125) Skarżący twierdzi, że przemysł spodziewa się rentowności przekraczającej 12 % w sytuacji braku przywozu po cenach dumpingowych, ponieważ był to poziom rentowności osiągany w latach poprzedzających okres badany. Należy zauważyć, że w latach poprzedzających okres badany sprzedaż przemysłu unijnego była nadzwyczaj wysoka z powodu ożywienia gospodarczego w latach 2007–2008 oraz zachęt fiskalnych ze strony rządów państw UE mających pobudzić wydatki w celu przeciwdziałania skutkom kryzysu gospodarczego w 2009 r. Dlatego wskazane lata nie mogą być uważane za reprezentatywne dla rentowności przemysłu unijnego. Skarżący stwierdził także, iż dwucyfrowa rentowność jest uzasadniona wysokim poziomem wydatków na B&R. Dochodzenie wykazało niewiele dowodów na intensywne działanie w zakresie B&R – w przypadku producenta unijnego, który odnotował najwyższy poziom wydatków na B&R, wydatki te wynosiły mniej niż 2 % obrotu w 2011 r. i jeszcze mniej w okresie objętym dochodzeniem.
- (126) W poprzednich dochodzeniach dotyczących podobnych produktów – niektórych przewodów rurowych i rur, bez szwu, ze stali nierdzewnej ⁽¹⁾ oraz niektórych spawanych rur i przewodów rurowych z żeliwa lub stali niestopowej ⁽²⁾ – stwierdzono, że zysk wynoszący 5 % może być uważany za odpowiedni poziom, którego przemysł unijny mógłby się spodziewać w przypadku braku szkodliwego dumpingu. Rury i przewody rurowe z żeliwa ciągliwego są podobne pod wieloma aspektami do rur stalowych bez szwu oraz spawanych rur z żeliwa lub stali niestopowej. Żelazo będące głównym surowcem stanowi większą część ich kosztów produkcji i produkty te mogą być również stosowane do dystrybucji wody. Dlatego tymczasowo uznano, że 5 % marża zysku jest rozsądna dla przemysłu rur z żeliwa ciągliwego.
- (127) Komisja ustaliła następnie poziom usuwający szkodę poprzez porównanie średniej ważonej ceny importowej współpracujących producentów eksportujących, ustalonej na potrzeby obliczeń podcięcia cenowego, ze średnią ważoną niewyrządzającą szkody ceny produktu podobnego sprzedawanego przez współpracujących producentów unijnych na rynku unijnym w okresie objętym dochodzeniem. Wszelkie różnice wynikające z tego porównania zostały wyrażone w formie odsetka średniej ważonej wartości importowej CIF.

7.2. Środki tymczasowe

- (128) W odniesieniu do przywozu rur i przewodów rurowych z żeliwa ciągliwego (zwanego także żeliwem sferoidalnym) pochodzących z Indii należy wprowadzić tymczasowe środki antidumpingowe zgodnie z zasadą niższego cła określoną w art. 7 ust. 2 rozporządzenia podstawowego. Komisja porównała margines szkody z marginesem dumpingu. Kwota ceł powinna być ustalona na poziomie marginesu dumpingu albo marginesu szkody, zależnie od tego, który z nich jest niższy.
- (129) W związku z powyższym stawki tymczasowego cła antidumpingowego, wyrażone w cenach CIF na granicy Unii, przed ocleniem, powinny być następujące:

Państwo	Przedsiębiorstwo	Margines dumpingu	Margines szkody	Tymczasowe cło antidumpingowe
Indie	Jindal Saw Ltd	31,2 %	68 %	31,2 %
	Electrosteel Casting Ltd	15,3 %	59 %	15,3 %

- (130) Indywidualne stawki cła antidumpingowego dla poszczególnych przedsiębiorstw określone w niniejszym rozporządzeniu zostały określone na podstawie ustaleń niniejszego dochodzenia. Odzwierciedlają one zatem sytuację ustaloną podczas dochodzenia, dotyczącą tych przedsiębiorstw. Te stawki celne mają zastosowanie wyłącznie dla przywozu produktu objętego postępowaniem pochodzącego z państwa, którego dotyczy postępowanie, tj. z Indii, oraz produkowanego przez wymienione osoby prawne. Przywożone produkty objęte postępowaniem, wytworzone przez jakiegokolwiek inne przedsiębiorstwo, które nie zostało konkretnie wymienione w części normatywnej niniejszego rozporządzenia, w tym przez podmioty powiązane z przedsiębiorstwami konkretnie wymienionymi, podlegają stawce celnej stosowanej wobec „wszystkich pozostałych przedsiębiorstw”. Nie powinny one być objęte żadną z indywidualnych stawek cła antidumpingowego.

⁽¹⁾ Dz.U. L 336 z 20.12.2011, s. 6.

⁽²⁾ Dz.U. L 343 z 19.12.2008, s. 1.

- (131) Przedsiębiorstwo może zwrócić się o zastosowanie indywidualnej stawki cła antidumpingowego w przypadku zmiany jego nazwy. Wniosek w tej sprawie należy kierować do Komisji ⁽¹⁾. Wniosek musi zawierać wszystkie istotne informacje, które pozwolą wykazać, że zmiana nie wpływa na prawo przedsiębiorstwa do korzystania ze stawki celnej, która ma wobec niego zastosowanie. Jeśli zmiana nazwy przedsiębiorstwa nie wpływa na prawo do korzystania ze stawki celnej mającej wobec niego zastosowanie, w *Dzienniku Urzędowym Unii Europejskiej* opublikowane zostanie ogłoszenie w sprawie zmiany nazwy.
- (132) W celu zminimalizowania ryzyka obchodzenia cła związanego z dużą różnicą w stawkach celnych potrzebne są szczególne środki gwarantujące stosowanie indywidualnych ceł antidumpingowych. Przedsiębiorstwa, na które nałożono indywidualne cła antidumpingowe, muszą przedstawić ważną fakturę handlową organom celnym państwa członkowskiego. Faktura musi spełniać wymogi przedstawione w poniższym art. 1 ust. 3. Przywóz, któremu nie towarzyszy taka faktura, powinien zostać objęty cłem antidumpingowym obowiązującym wobec „wszystkich pozostałych przedsiębiorstw”.
- (133) W celu zapewnienia należytego egzekwowania ceł antidumpingowych cło antidumpingowe dotyczące wszystkich pozostałych przedsiębiorstw należy stosować nie tylko w odniesieniu do niewspółpracujących producentów eksportujących w ramach bieżącego dochodzenia, ale także do producentów, którzy nie prowadzili wywozu do Unii w trakcie okresu objętego dochodzeniem.

8. PRZEPISY KOŃCOWE

- (134) W interesie dobrej administracji Komisja zwróci się do zainteresowanych stron z prośbą o przedłożenie pisemnych uwag lub o złożenie wniosku o przesłuchanie przez Komisję lub przez rzecznika praw stron w postępowaniach w sprawie handlu w określonym terminie.
- (135) Ustalenia dotyczące nałożenia ceł tymczasowych obowiązują tymczasowo i mogą ulec zmianie na ostatecznym etapie dochodzenia.

PRZYJMUJE NINIEJSZE ROZPORZĄDZENIE:

Artykuł 1

1. Niniejszym nakłada się tymczasowe cło antidumpingowe na przywóz rur i przewodów rurowych z żeliwa ciągliwego (zwanego także żeliwem sferoidalnym) pochodzących z Indii, obecnie objętych kodami CN ex 7303 00 10 i ex 7303 00 90 (kody TARIC 7303 00 10 10, 7303 00 90 10).

2. Stawki tymczasowego cła antidumpingowego mające zastosowanie do ceny netto na granicy Unii, przed ocleniem, są następujące dla produktu opisanego w ust. 1 i wytwarzanego przez poniższe przedsiębiorstwa:

Przedsiębiorstwo	Tymczasowe cło antidumpingowe	Dodatkowy kod TARIC
Jindal Saw Ltd	31,2 %	C054
Electrosteel Casting Ltd	15,3 %	C055
Wszystkie pozostałe przedsiębiorstwa	31,2 %	C999

3. Stosowanie indywidualnej stawki celnej ustalonej dla przedsiębiorstw wymienionych w ust. 2 uwarunkowane jest przedstawieniem organom celnym państw członkowskich ważnej faktury handlowej, która zawiera oświadczenie następującej treści, opatrzone datą i podpisem pracownika podmiotu wystawiającego fakturę, ze wskazaniem imienia i nazwiska oraz stanowiska: „Ja, niżej podpisany, poświadczam, że [ilość] rur i przewodów rurowych z żeliwa ciągliwego (zwanego także żeliwem sferoidalnym) sprzedana na wywóz do Unii Europejskiej objęta niniejszą fakturą została wytworzona przez [nazwa i adres przedsiębiorstwa] [kod dodatkowy TARIC] w Indiach. Oświadczam, że informacje zawarte w niniejszej fakturze są pełne i zgodne z prawdą”. W przypadku nieprzedstawienia takiej faktury, obowiązuje stawka celna mająca zastosowanie do wszystkich pozostałych przedsiębiorstw.

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

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

Artykuł 2

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

Artykuł 3

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

Artykuł 1 obowiązuje przez okres sześciu miesięcy.

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

Sporządzono w Brukseli dnia 18 września 2015 r.

W imieniu Komisji
Jean-Claude JUNCKER
Przewodniczący