

ROZPORZĄDZENIE WYKONAWCZE KOMISJI (UE) 2016/306**z dnia 3 marca 2016 r.**

zmieniające rozporządzenie wykonawcze (UE) nr 1283/2014 nakładające ostateczne cło antydumpingowe na przywóz niektórych łączników rur i przewodów rurowych z żeliwa lub stali pochodzących z Republiki Korei i Malezji, w następstwie przeglądu wygaśnięcia na podstawie art. 11 ust. 3 rozporządzenia Rady (WE) nr 1225/2009

KOMISJA EUROPEJSKA,

uwzględniając Traktat o funkcjonowaniu Unii Europejskiej,

uwzględniając rozporządzenie Rady (WE) nr 1225/2009 z dnia 30 listopada 2009 r. w sprawie ochrony przed przywozem produktów po cenach dumpingowych z krajów niebędących członkami Wspólnoty Europejskiej⁽¹⁾ („rozporządzenie podstawowe”), w szczególności jego art. 11 ust. 3,

a także mając na uwadze, co następuje:

1. PROCEDURA**1.1. Wcześniejsze dochodzenia oraz obowiązujące środki antydumpingowe**

- (1) Obowiązujące środki antydumpingowe w odniesieniu do przywozu niektórych łączników rur i przewodów rurowych pochodzących, między innymi, z Republiki Korei zostały ustanowione rozporządzeniem Rady (WE) nr 1514/2002⁽²⁾ („dochodzenie pierwotne” i „środki pierwotne”).
- (2) W październiku 2008 r. okres obowiązywania tych środków został przedłużony rozporządzeniem Rady (WE) nr 1001/2008⁽³⁾ w następstwie przeglądu wygaśnięcia przeprowadzonego zgodnie z art. 11 ust. 2 rozporządzenia podstawowego.
- (3) W grudniu 2014 r. okres obowiązywania tych środków został ponownie przedłużony rozporządzeniem wykonawczym (UE) nr 1283/2014⁽⁴⁾ w następstwie drugiego przeglądu wygaśnięcia przeprowadzonego zgodnie z art. 11 ust. 2 rozporządzenia podstawowego („obowiązujące środki”).
- (4) Cło antydumpingowe mające obecnie zastosowanie do wywozu realizowanego przez wszystkie przedsiębiorstwa w Republice Korei wynosi 44 % i został obliczony w oparciu o margines szkody ustalony w dochodzeniu pierwotnym.

1.2. Wniosek o dokonanie częściowego przeglądu okresowego

- (5) W styczniu 2015 r. Komisja otrzymała wniosek o przeprowadzenie częściowego przeglądu okresowego zgodnie z art. 11 ust. 3 rozporządzenia podstawowego. Zakres wniosku ograniczony jest do badania dumpingu w odniesieniu do TK Corporation (koreańskiego producenta eksportującego), a wniosek został złożony przez tego producenta. We wniosku producent eksportujący argumentował, że okoliczności, na podstawie których wprowadzono środki, uległy zmianie i że są to zmiany o charakterze trwałym. Producent eksportujący przedstawił dowody *prima facie* świadczące o tym, iż utrzymywanie środka na dotychczasowym poziomie nie jest już konieczne do wyrównania szkody spowodowanej przez dumping.

1.3. Wszczęcie częściowego przeglądu okresowego

- (6) Ustaliwszy, po poinformowaniu państw członkowskich, że istnieją wystarczające dowody do wszczęcia częściowego przeglądu okresowego ograniczonego do zbadania dumpingu w odniesieniu do producenta eksportującego, Komisja ogłosiła w drodze zawiadomienia opublikowanego w dniu 18 lutego 2015 r. w *Dzienniku Urzędowym Unii Europejskiej*⁽⁵⁾ („zawiadomienie o wszczęciu”) wszczęcie częściowego przeglądu okresowego, zgodnie z art. 11 ust. 3 rozporządzenia podstawowego, w zakresie ograniczonym do zbadania dumpingu w odniesieniu do producenta eksportującego.

⁽¹⁾ Dz.U. L 343 z 22.12.2009, s. 51.⁽²⁾ Dz.U. L 228 z 24.8.2002, s. 1.⁽³⁾ Dz.U. L 275 z 16.10.2008, s. 18, ostatnio zmienione rozporządzeniem (UE) nr 363/2010 (Dz.U. L 107 z 29.4.2010, s. 1).⁽⁴⁾ Dz.U. L 347 z 3.12.2014, s. 17.⁽⁵⁾ Dz.U. C 58 z 18.2.2015, s. 9.

- (7) Komisja oficjalnie powiadomiła producenta eksportującego, władze państwa wywozu oraz przemysł unijny o wszczęciu częściowego przeglądu okresowego. Zainteresowanym stronom umożliwiono wyrażenie opinii na piśmie i ustnie.

1.4. Dochodzenie

- (8) W celu uzyskania informacji niezbędnych dla dochodzenia Komisja przesłała producentowi eksportującemu kwestionariusz i otrzymała odpowiedź w ustalonym terminie.
- (9) Komisja zgromadziła i zweryfikowała wszelkie informacje, które uznała za niezbędne do stwierdzenia dumpingu. Na terenie przedsiębiorstwa eksportującego przeprowadzono wizytę weryfikacyjną.

1.5. Okres objęty dochodzeniem przeglądownym

- (10) Dochodzenie w sprawie poziomu dumpingu obejmowało okres od dnia 1 stycznia 2014 r. do dnia 31 grudnia 2014 r. („okres objęty dochodzeniem przeglądownym”).
- (11) Oprócz danych dotyczących tego okresu producent eksportujący dostarczył również dane dotyczące kosztów i sprzedaży za 2013 r.; zaproponował on również przedłużenie okresu dochodzenia przeglądownego poprzez dodanie roku 2013 w celu zwiększenia reprezentatywności wielkości jego sprzedaży do Unii. Komisja ustaliła jednak, że dodanie sprzedaży unijnej w 2013 r. nie zwiększyłoby reprezentatywności pod względem wielkości sprzedaży (w porównaniu do całkowitej sprzedaży lub wielkości produkcji) ani rodzajów sprzedawanych produktów (zob. motyw 29 poniżej). W związku z tym Komisja nie miała wystarczających podstaw, by odstąpić od zwykłego 12-miesięcznego okresu jako okresu objętego dochodzeniem przeglądownym do celów reprezentatywnych ustaleń dotyczących dumpingu.
- (12) Po ujawnieniu ostatecznych ustaleń producent eksportujący powtórzył swój wniosek, zgodnie z którym rok 2013 powinien być dodany do okresu objętego dochodzeniem przeglądownym, tak by zwiększyć reprezentatywność tego okresu. Argumentował on, że porównanie z takimi czynnikami jak łączna wielkość produkcji nie było istotne oraz że dodanie roku 2013 do okresu objętego dochodzeniem przeglądownym uczyniłoby ten okres bardziej reprezentatywnym pod względem dodatkowych rodzajów produktu, wielkości sprzedaży i obrotów.
- (13) Rozporządzenie podstawowe nie wskazuje wyraźnie, w jak sposób należy zmierzyć reprezentatywność okresu objętego dochodzeniem przeglądownym. W niniejszym przypadku ilości produktu rzekomo sprzedawane przez producenta eksportującego na rynku unijnym w 2013 r. stanowiły mniej niż połowę ilości rzekomo sprzedawanych na rynku unijnym w okresie objętym dochodzeniem przeglądownym, a jego całkowita wielkość produkcji i sprzedaży była na podobnym poziomie w obu latach. Należy zatem stwierdzić, że w niniejszym przypadku dodanie roku 2013 obniżyłoby reprezentatywność sprzedaży unijnej producenta eksportującego w wartościach względnych, natomiast w wartościach bezwzględnych mogłoby poprawić reprezentatywność jedynie w ograniczonym zakresie.
- (14) Komisja potwierdza zatem, że nie ma odpowiedniego uzasadnienia dla przedłużenia okresu dochodzenia przeglądownego poza jednoroczny okres zwykle stosowany przez Komisję.

2. PRODUKT OBJĘTY POSTĘPOWANIEM I PRODUKT PODOBNY

2.1. Produkt objęty postępowaniem

- (15) Produktem objętym przeglądem są łączniki rur i przewodów rurowych (inne niż łączniki odlewane, kołnierze i łączniki gwintowane), z żeliwa lub stali (z wyłączeniem stali nierdzewnej), o największej średnicy zewnętrznej nieprzekraczającej 609,6 mm, w rodzaju stosowanych do spawania doczołowego lub do innych celów, pochodzące z Republiki Korei, obecnie objęte kodami CN ex 7307 93 11, ex 7307 93 19 oraz ex 7307 99 80 („produkt objęty postępowaniem”).

2.2. Produkt podobny

- (16) W dochodzeniu przeglądownym potwierdzono, że produkt objęty postępowaniem produkowany przez producenta eksportującego, sprzedawany na rynku krajowym i wywożony do Unii oraz na inne rynki eksportowe ma te same podstawowe właściwości fizyczne, techniczne i chemiczne oraz to samo podstawowe przeznaczenie co produkty sprzedawane w Unii przez przemysł unijny.

- (17) Komisja zdecydowała, że wymienione produkty są zatem produktami podobnymi w rozumieniu art. 1 ust. 4 rozporządzenia podstawowego.

3. DUMPING

a) *Wartość normalna*

- (18) Komisja najpierw przeanalizowała, czy łączna wartość sprzedaży krajowej w przypadku producenta eksportującego jest reprezentatywna w rozumieniu art. 2 ust. 2 rozporządzenia podstawowego. Sprzedaż krajową uznaje się za reprezentatywną, jeśli łączna wielkość sprzedaży krajowej produktu podobnego niezależnym klientom na rynku krajowym na jednego producenta eksportującego stanowi co najmniej 5 % łącznej wielkości sprzedaży eksportowej produktu objętego postępowaniem do Unii w okresie objętym dochodzeniem. Na tej podstawie łączna sprzedaż produktu podobnego na rynku krajowym dokonana przez przedmiotowego producenta eksportującego była reprezentatywna.
- (19) Następnie Komisja określiła te rodzaje produktu sprzedawane na rynku krajowym, które były identyczne lub porównywalne z rodzajami produktów sprzedawanymi na wywóz do Unii.
- (20) W dalszej kolejności Komisja przeanalizowała, czy krajowa sprzedaż dokonywana przez 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 niezależnym klientom w okresie objętym dochodzeniem stanowi co najmniej 5 % całkowitej sprzedaży eksportowej identycznego lub porównywalnego rodzaju produktu do Unii. Komisja ustaliła, że w przypadku większości rodzajów produktu dane były reprezentatywne.
- (21) 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.
- (22) 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.
- (23) W tym przypadku wartość normalna jest średnią ważoną cen całej sprzedaży krajowej tego rodzaju produktu w okresie objętym dochodzeniem.
- (24) Za wartość normalną przyjmuje się rzeczywistą cenę krajową danego rodzaju produktu wyłącznie dla krajowej sprzedaży z zyskiem w okresie objętym dochodzeniem, 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.
- (25) Analiza sprzedaży krajowej wykazała, że duża część sprzedaży krajowej przynosiła zysk, a średnia ważona cena sprzedaży była wyższa od kosztów produkcji. W związku z tym wartość normalna została obliczona jako średnia cena ważona tylko tej sprzedaży, która przyniosła zysk.
- (26) W przypadkach, w których sprzedaż danego rodzaju produktu podobnego w zwykłym obrocie handlowym nie miała miejsca lub była niedostateczna, bądź jeżeli 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.

- (27) Wartość normalną konstruowano poprzez dodanie do średniego kosztu produkcji produktu podobnego wytwarzanego przez producenta eksportującego w okresie objętym dochodzeniem przeglądowym następujących elementów:
- średniej ważonej kosztów sprzedaży, kosztów ogólnych i administracyjnych ponoszonych przez producenta eksportującego przy krajowej sprzedaży produktu podobnego w zwykłym obrocie handlowym w okresie objętym dochodzeniem przeglądowym; oraz
 - średniej ważonej zysku osiąganego przez producenta eksportującego z tytułu krajowej sprzedaży produktu podobnego w zwykłym obrocie handlowym w okresie objętym dochodzeniem przeglądowym.
- (28) W przypadku rodzajów produktu, które nie były sprzedawane w reprezentatywnych ilościach na rynku krajowym, dodano średnie koszty sprzedaży, koszty ogólne i administracyjne oraz zysk z transakcji dokonywanych w zwykłym obrocie handlowym tymi rodzajami produktu na rynku krajowym. W przypadku rodzajów produktu, które nie były sprzedawane na rynku krajowym, dodano średnie ważne koszty sprzedaży, koszty ogólne i administracyjne oraz zysk z wszystkich transakcji dokonywanych w zwykłym obrocie handlowym na rynku krajowym.
- Cena eksportowa*
- (29) W okresie objętym dochodzeniem przeglądowym producent eksportujący sprzedawał do Unii jedynie nieznaczne ilości produktu objętego postępowaniem; stanowiły one między 0,1 % a 0,3 % jego wielkości produkcji (przedział podano ze względu na poufność danych). Ponadto w odniesieniu do szeregu transakcji producent eksportujący nie wykazał w sposób przekonujący, że cła antydumpingowe zostały faktycznie uiszczone, co wzbudza wątpliwości, czy odnośne towary zostały faktycznie dopuszczone do swobodnego obrotu na terytorium celnym Unii. Co więcej, sprzedaż ta została w całości dokonana na rzecz klientów w ramach trzech konkretnych projektów, które miały odrębną specyfikację dla przewodów rurowych. Ponadto została ona zrealizowana „w pakiecie”, który obejmował również inne przewody i produkty niebędące produktem objętym postępowaniem. W związku z tym ryzyko wzajemnej kompensacji uznano za znaczące. Z powyższych powodów niemożliwe było przeprowadzenie miarodajnej analizy dumpingu w oparciu o sprzedaż unijną produktu objętego postępowaniem dokonywaną przez producenta eksportującego w okresie objętym dochodzeniem przeglądowym.
- (30) W przypadku braku wystarczającej wielkości wywozu do Unii, przy określaniu ceny eksportowej uwzględniono wywóz do innych państw trzecich. Ustalono, że producent eksportujący dokonuje wywozu na cztery główne rynki eksportowe, które w okresie objętym dochodzeniem przeglądowym odpowiadały ponad 50 % sprzedaży eksportowej producenta eksportującego do państw trzecich. Pozostała część stanowi sprzedaż na 39 innych rynków eksportowych, z których każdemu odpowiadało od 0,1 % do 5 % sprzedaży eksportowej producenta eksportującego. Ceny eksportowe wywozu do tych państw różnią się w bardzo dużym stopniu i odzwierciedlają odmienny charakter poszczególnych rynków. Znaczna część tych różnorodnych czynników (takich jak warunki konkurencji na każdym rynku) nie jest znana. W związku z tym zdecydowano się przeanalizować, czy jako wskaźnika zastępczego dla rynku unijnego nie można by wykorzystać jednego z głównych miejsc przeznaczenia wywozu producenta eksportującego.
- (31) Największym rynkiem eksportowym producenta eksportującego są Zjednoczone Emiraty Arabskie („ZEA”); w okresie objętym dochodzeniem przeglądowym sprzedaż do tego państwa stanowiła 15–18 % sprzedaży eksportowej producenta eksportującego pod względem masy oraz 15–18 % pod względem wartości. W ZEA nie istnieją jednak producenci krajowi produktu objętego postępowaniem. Dlatego państwo to uznaje się je za dość odmienne pod względem struktury gospodarczej w stosunku do rynku unijnego.
- (32) Podobnie jak w przypadku przeglądu wygaśnięcia, który doprowadził do przyjęcia rozporządzenia (UE) nr 1283/2014, uznano, że należy przeanalizować sprzedaż producenta eksportującego do Stanów Zjednoczonych („USA”), które stanowiły drugi co do wielkości rynek eksportowy producenta eksportującego w okresie objętym dochodzeniem przeglądowym. Dochodzenie potwierdziło, że rynek USA jest podobnej wielkości co rynek unijny i charakteryzuje się dużą liczbą producentów krajowych, ale również znacznym odsetkiem przywożonych towarów. Potwierdzono także, że w okresie objętym dochodzeniem przeglądowym na rynku USA obowiązywały niskie stawki ceł przywozowych oraz nie obowiązywały cła antydumpingowe wobec przywozu z Korei, co sprawiło, że był to bardzo konkurencyjny rynek. Rynek USA stanowi ważny kierunek wywozu z Korei w ogóle, a w przypadku producenta eksportującego objętego postępowaniem w szczególności (7–12 % wielkości jego produkcji oraz 11–14 % jego sprzedaży eksportowej w okresie objętym dochodzeniem przeglądowym).
- (33) Dlatego też w oparciu o charakterystykę i specyfikę rynku USA uznano, że w tym konkretnym dochodzeniu państwo to stanowiłoby odpowiednią podstawę do ustalenia ceny eksportowej w przypadku braku dostatecznej wielkości wywozu do Unii. Zweryfikowaną cenę eksportową producenta eksportującego do USA wykorzystano więc do ustalenia ceny eksportowej, skorygowanej do poziomu ceny *ex-works* poprzez uwzględnienie, w stosownych przypadkach, między innymi kosztów transportu, ceł i podatków.
- (34) Po ujawnieniu ostatecznych ustaleń producent eksportujący zakwestionował fakt, że jego transakcje sprzedaży do Unii nie mogły zostać wykorzystane do ustalenia reprezentatywnej ceny eksportowej, powołując się zarówno na argumenty prawne, jak i faktyczne.

- (35) Producent ten twierdził po pierwsze, że cena eksportowa może być uznana przez Komisję za niewiarygodną jedynie w przypadku, gdyby ustalono, zgodnie z art. 2 ust. 9 rozporządzenia podstawowego, że miało miejsce powiązanie lub porozumienie kompensacyjne między nim a importerem lub stroną trzecią. We wszystkich innych przypadkach Komisja powinna oprzeć obliczenie dumpingu na (unijnych) cenach eksportowych; w przeciwnym razie stanowiłoby to naruszenie w rozumieniu art. 2.3 Porozumienia antydumpingowego WTO.
- (36) W tej kwestii Komisja nie zgadza się z wąską wykładnią art. 2 ust. 9 rozporządzenia podstawowego, która nie znajduje potwierdzenia w orzecznictwie. Nie istnieje żaden element przepisu art. 2 ust. 9 rozporządzenia podstawowego, który nakazywałby organowi prowadzącemu dochodzenie oparcie ustaleń na niereprezentatywnej wielkości sprzedaży eksportowej, której poziom cen nie mógłby w żadnym wypadku być uznany za odpowiedni, biorąc pod uwagę okoliczności wyjaśnione w motywie 29 oraz szczegółowo omówione w niniejszej sekcji. W związku z powyższym argumenty producenta eksportującego powinny zostać oddalone.
- (37) Po drugie, wymieniony producent eksportujący twierdził, że zgodnie ze stanem faktycznym jego sprzedaż unijna nie była nieznaczna, zważywszy na liczbę transakcji, rodzajów produktu i państwa członkowskie, których dotyczyła jego rzekoma sprzedaż do Unii w latach 2013 i 2014. Jednakże w okresie dochodzenia przeglądownego producent eksportujący wystawił tylko 14 faktur sprzedaży do Unii. Jak wspomniano w motywie 29 powyżej, ta rzekoma sprzedaż obejmowała ograniczone ilości produktu, czego producent eksportujący nie kwestionował.
- (38) Po trzecie, producent eksportujący twierdził, że nie jest istotny fakt, iż jego sprzedaż eksportowa do Unii była przeznaczona dla konkretnych projektów o odrębnych specyfikacjach oraz że dostarczył dowody na to, iż nie miała miejsca wzajemna kompensacja. W tym względzie należy zaznaczyć, iż w ujawnieniu ustaleń stwierdzono, że charakter sprzedaży na rynku unijnym wskazywał, iż istnieje ryzyko wzajemnej kompensacji z innymi produktami; przyznano jednak, że w okresie objętym dochodzeniem przeglądownym nie znaleziono dowodów potwierdzających lub negujących stosowanie wzajemnej kompensacji. Biorąc pod uwagę fakt, że w ujawnieniu ustaleń wzajemną kompensację przedstawiono jedynie jako potencjalne zagrożenie, była ona tylko jednym z elementów, które Komisja uwzględniła przy określaniu reprezentatywności sprzedaży unijnej (zob. motyw 29).
- (39) Po czwarte, producent eksportujący twierdził, że zgodnie ze stanem faktycznym Komisja otrzymała dowody na to, że wszystkie towary zostały dopuszczone do swobodnego obrotu na rynku unijnym i że cła antydumpingowe zostały uiszczone lub są należne.
- (40) Po ujawnieniu ustaleń producent eksportujący odpowiedział na wezwanie Komisji do wyjaśnienia swojego stanowiska w tej sprawie poprzez odesłanie do dokumentów źródłowych dostępnych Komisji. Dostarczone dokumenty potwierdziły, że w przypadku transakcji obejmujących około połowy wielkości sprzedaży do Unii występowały niewyjaśnione nieprawidłowości dotyczące uiszczania ceł. W szczególności w przypadku transakcji, dla których nie przedstawiono żadnych dowodów w odniesieniu do zapłaty cła antydumpingowego (wynoszącego 44 %), ceny sprzedaży do Unii są w wysokim stopniu niewiarygodne, ponieważ zostały one najprawdopodobniej ustalone w oparciu o błędne założenie, że cła antydumpingowe nie są należne.
- (41) Po piąte, przedsiębiorstwo TK Corporation twierdziło, że ze względu na fakt, iż przegląd okresowy został wszczęty przy wykorzystaniu dowodów *prima facie* dotyczących sprzedaży eksportowej do Unii, które wskazywały na niższy margines dumpingu, obliczenie marginesu dumpingu na podstawie sprzedaży unijnej musiało być możliwe (w ramach ostatecznej oceny dumpingu). Argument ten odrzucono. Po pierwsze, dowody wymagane do wszczęcia przeglądu okresowego z natury różnią się od tych, na których organ dochodzeniowy opiera swoje ustalenia końcowe. Po drugie, dochodzenie wykazało, że sprzedaż ta nie może zostać w sposób ważny wykorzystana ze względu na wszystkie powody omówione w niniejszej części. Należy również zauważyć, że sama możliwość obliczenia marginesu dumpingu nie sprawia, że margines dumpingu jest zgodny ze stosownymi przepisami rozporządzenia podstawowego.
- (42) Mając na uwadze fakt, że sprzedaż unijna dokonywana była w tak niewielkich ilościach bezwzględnych i względnych, a ponadto, że istnieją uzasadnione powody, by wątpić w wiarygodność znacznej części tej sprzedaży ze względów innych niż jej wielkość, zarzut, zgodnie z którym Komisja niesłusznie pominęła sprzedaż eksportową do Unii przy ustalaniu ceny eksportowej, zostaje odrzucony.
- (43) Wreszcie analiza i ustalenia zawarte w motywach 32 i 33 powyżej, które nie zostały zakwestionowane przez producenta eksportującego, wyraźnie wykazują, że przywiązywano należyłą uwagę do skonstruowania ceny eksportowej, a USA można uznać za odpowiednie państwo do celów ustalenia cen eksportowych w przypadku braku wiarygodnych cen unijnych.

c) Porównanie

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

- (45) 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. Dokonano korekt z tytułu kosztów przewozów lądowych i morskich, ubezpieczenia, przeładunku, załadunku oraz kosztów dodatkowych.

d) *Margines dumpingu*

- (46) 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.
- (47) Na tej podstawie średni ważony margines dumpingu, wyrażony jako wartość procentowa ceny CIF na granicy Unii przed ocenieniem, wyniósł 32,4 %.

4. TRWAŁY CHARAKTER ZMIENIONYCH OKOLICZNOŚCI

- (48) Zgodnie z art. 11 ust. 3 rozporządzenia podstawowego Komisja zbadała również, czy zmianę okoliczności można w sposób uzasadniony uznać za trwałą.
- (49) W tym względzie dochodzenie wykazało, że przedsiębiorstwo TK Corporation rzeczywiście przeprowadziło zmiany strukturalne, które doprowadziły do redukcji kosztów i poprawy wydajności. W szczególności w 2010 r. przedsiębiorstwo uruchomiło drugą fabrykę, a w 2012 r. trzecią. W wyniku znacznego wzrostu mocy produkcyjnych linie produkcyjne i magazynowe mogły zostać zreorganizowane w sposób bardziej efektywny, co umożliwiło znaczną redukcję kosztów. Ta redukcja kosztów miała bezpośredni wpływ na margines dumpingu. Jest mało prawdopodobne, by opisana powyżej okoliczność uległa zmianie w najbliższej przyszłości w sposób, który wpłynąłby na przedstawione ustalenia.
- (50) W związku z powyższym opisana zmiana okoliczności może zostać uznana za trwałą, a stosowanie środka na obecnym poziomie nie jest już uzasadnione.
- (51) Komitet Obrony Europejskiego Przemysłu Stalowych Łączników Rur Spawanych Doczołowo (ang. Defence Committee of the EU Steel Butt-Welding Fittings Industry) stwierdził, że pomimo zmian strukturalnych, dzięki którym TK Corporation zostało uznane za przedsiębiorstwo redukujące koszty i poprawiające wydajność, jego rentowność (ogólna rentowność przedsiębiorstwa) w latach 2012–2014 nie uległa poprawie. W związku z tym Komitet Obrony Europejskiego Przemysłu Stalowych Łączników Rur Spawanych Doczołowo wyraził wątpliwości odnośnie do trwałego charakteru zmiany okoliczności i ich wpływu na margines dumpingu.
- (52) Komisja przeanalizowała ten argument. Należy zauważyć po pierwsze, że kwestia trwałego charakteru zmiany okoliczności jest oceniana w odniesieniu do pierwotnego dochodzenia z 2002 r. Po drugie, rentowność przedsiębiorstwa i jej tendencja zależą od wielu czynników, z których wydajność jest tylko jednym. Po trzecie, jak wspomniano w motywie 49, redukcja dotyczy jedynie kosztów, które mogą zostać powiązane ze zmianami strukturalnymi wspomnianymi w tym samym motywie. Przykładowo, tendencji dotyczących średnich kosztów surowca, kosztów pracy i kosztów energii nie można bezpośrednio powiązać ze wzrostem wydajności spowodowanym uruchomieniem dwóch nowych fabryk. Ponadto Komitet Obrony Europejskiego Przemysłu Stalowych Łączników Rur Spawanych Doczołowo poparł swoją argumentację, odnosząc się do danych dotyczących ogólnej rentowności przedsiębiorstwa TK Corporation, a nie do danych dotyczących produktu objętego postępowaniem. W związku z powyższym Komisja odrzuciła ten argument.

5. ŚRODKI ANTYDUMPINGOWE

- (53) Zainteresowane strony zostały poinformowane o podstawowych faktach i względach, w oparciu o które zamierzano wnioskować o zmianę stawki cła mającej zastosowanie do producenta eksportującego; miały także możliwość przedstawienia swoich uwag.
- (54) W następstwie dochodzenia przeglądowego proponowany zmieniony margines dumpingu i stawka cła antydumpingowego, która miałaby zastosowanie do przywozu produktu objętego dochodzeniem, produkowanego przez przedsiębiorstwo TK Corporation, wynosi 32,4 %.
- (55) Środki przewidziane w niniejszym rozporządzeniu są zgodne z opinią Komitetu ustanowionego na mocy art. 15 ust. 1 rozporządzenia (WE) nr 1225/2009,

PRZYJMUJE NINIEJSZE ROZPORZĄDZENIE:

Artykuł 1

Tabela w art. 1 ust. 2 rozporządzenia (UE) nr 1283/2014 zostaje zmieniona poprzez wprowadzenie następującej treści:

Państwo	Przedsiębiorstwo	Stawka należności celnej (%)	Kod dodatkowy TARIC
Republika Korei	TK Corporation, 1499-1, Songjeong-Dong, Gangseo-Gu, Pusan	32,4	C066
	Wszystkie pozostałe przedsiębiorstwa	44,0	C999

Artykuł 2

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 3 marca 2016 r.

W imieniu Komisji
Jean-Claude JUNCKER
Przewodniczący
