

ROZPORZĄDZENIE WYKONAWCZE KOMISJI (UE) 2017/141**z dnia 26 stycznia 2017 r.****nakładające ostateczne cła antidumpingowe na przywóz niektórych spawanych doczołowo łączników rur i przewodów rurowych ze stali nierdzewnej, nawet obrobionych, pochodzących z Chińskiej Republiki Ludowej i Tajwanu**

KOMISJA EUROPEJSKA,

uwzględniając Traktat o funkcjonowaniu Unii Europejskiej,

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

a także mając na uwadze, co następuje:

1. PROCEDURA**1.1. Wszczęcie postępowania**

- (1) W dniu 29 października 2015 r., zgodnie z art. 5 rozporządzenia Rady (WE) nr 1225/2009⁽²⁾, Komisja ogłosiła w zawiadomieniu („zawiadomienie o wszczęciu postępowania”) opublikowanym w *Dzienniku Urzędowym Unii Europejskiej*⁽³⁾ wszczęcie postępowania antidumpingowego w odniesieniu do przywozu do Unii Europejskiej niektórych spawanych doczołowo łączników rur i przewodów rurowych, ze stali nierdzewnej, nawet obrobionych, pochodzących z Chińskiej Republiki Ludowej („ChRL”) i Tajwanu („kraje, których dotyczy postępowanie”).
- (2) Postępowanie zostało wszczęte w wyniku skargi złożonej w dniu 14 września 2015 r. przez Komitet Obrony Przemysłu Łączników Spawanych Doczołowo ze Stali Nierdzewnej Unii Europejskiej (ang. Defence Committee of the Stainless Steel Butt-welding Fittings Industry of the European Union) („skarżący”) w imieniu producentów reprezentujących pomiędzy 37 a 48 % całkowitej unijnej produkcji. Jeden producent zgłosił sprzeciw.
- (3) Stąd w momencie wszczęcia sprawy spełnione były warunki określone w art. 5 ust. 4 rozporządzenia podstawowego, tzn.: „postępowania nie wszczyna się na podstawie ust. 1, jeżeli nie zostanie ustalone, na podstawie poparcia lub sprzeciwu wyrażonego przez producentów produktu podobnego w Unii, że wniosek został złożony przez przemysł unijny lub w jego imieniu. Wniosek uznaje się za złożony przez przemysł unijny lub w jego imieniu, jeżeli popierają go producenci unijni, których całkowita produkcja stanowi ponad 50 % łącznej produkcji produktu podobnego tej części przemysłu Unii, która wyraża poparcie lub sprzeciw w stosunku do wniosku. Jednakże nie wszczyna się postępowania, jeżeli udział producentów unijnych w sposób wyraźny popierających wniosek stanowi mniej niż 25 % całkowitej produkcji produktu podobnego wytwarzanej przez przemysł Unii”. Po wszczęciu dochodzenia nie jest konieczne, aby warunki niezbędne do jego wszczęcia były spełnione przez cały okres dochodzenia. Trybunał potwierdził ten fakt w odniesieniu do sytuacji, w której przedsiębiorstwo wycofuje swoje poparcie dla skargi⁽⁴⁾; przez analogię to samo dotyczy sytuacji, w której zmienia się zakres produktu.
- (4) Na etapie wszczęcia postępowania jedna z zainteresowanych stron stwierdziła, że Komisja błędnie obliczyła udział skarżącego w łącznej produkcji przedmiotowego przemysłu unijnego. Stwierdziła ona, że obecny skarżący nie może reprezentować 43–49 % produkcji unijnej, gdyż w poprzedniej sprawie, obejmującej podobny zakres produktów, osiem przedsiębiorstw reprezentowało 48 % produkcji unijnej. Komisja zwróciła uwagę, że chociaż zakres produktów objętych obydwojma postępowaniami jest rzeczywiście podobny, dokładny zakres produktu i okres objęty obecnym dochodzeniem różnią się od zakresu produktu i okresu objętego poprzednim dochodzeniem. W związku z tym przeprowadzone oceny i wyniki tych ocen były różne (tj. do udziału w przedmiotowym dochodzeniu zgłosili się inni producenci unijni niż w ramach dochodzenia wszczętego

⁽¹⁾ Dz.U. L 176 z 30.6.2016, s. 21.⁽²⁾ 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 (Dz.U. L 343 z 22.12.2009, s. 51).⁽³⁾ Dz.U. C 357 z 29.10.2015, s. 5.⁽⁴⁾ Wyrok Trybunału (wielka izba) z dnia 8 września 2015 r. w sprawie C-511/13 P Philips Lighting Poland SA i Philips Lighting BV przeciwko Radzie Unii Europejskiej, Hangzhou Duralamp Electronics Co., Ltd., GE Hungary Ipari és Kereskedelmi Zrt. (GE Hungary Zrt.), Osram GmbH, Komisji Europejskiej.

w 2012 r., a producenci ci zostali określani na podstawie produktu podobnego w ramach dochodzenia z 2012 r.). Zgodnie z notatką do akt w sprawie legitymacji procesowej z dnia 28 października 2015 r. całkowita produkcja produktu podobnego w Unii w okresie od dnia 1 kwietnia 2014 r. do dnia 31 marca 2015 r. została ustalona na poziomie 8 600 ton. W poprzednim dochodzeniu, wszczętym w 2012 r., w notatce do akt w sprawie legitymacji procesowej z dnia 9 listopada 2012 r. ustalono, że całkowita produkcja produktu podobnego w Unii wynosi 21 600 ton.

- (5) Ta sama zainteresowana strona stwierdziła, że liczba przedsiębiorstw popierających skargę jest niska, mianowicie popiera ją trzech spośród 16 producentów, i wezwała Komisję do zbadania, dlaczego pozostali producenci unijni zachowali milczenie. W odpowiedzi na powyższe uwagi Komisja zauważyła, że w momencie wszczęcia postępowania nie ma znaczenia liczba producentów popierających skargę, a jedynie ich udział w wielkości produkcji przemysłu unijnego, jak określono w art. 5 ust. 4 rozporządzenia podstawowego.
- (6) Ponadto zainteresowana strona zakwestionowała uwzględnienie jednego producenta unijnego w zakresie definicji przedmiotowego przemysłu unijnego, ponieważ ten producent unijny produkował łączniki o znacznie wyższej wartości dodanej niż pozostali producenci unijni. W trakcie dochodzenia potwierdzono jednak, że rzeczony producent unijny produkował i sprzedawał również produkt podobny i że w związku z tym uwzględnienie go w próbie było uzasadnione. Próba objęła tylko tę część produkcji tego producenta, która wchodzi w zakres dochodzenia. W związku z tym powyższy argument został odrzucony.

1.2. Strony zainteresowane postępowaniem

- (7) Komisja oficjalnie zawiadomiła skarżącego, wszystkich zainteresowanych producentów unijnych, importerów, przedsiębiorstwa handlowe oraz użytkowników i ich stowarzyszenia, a także producentów eksportujących oraz organy zainteresowanych krajów o wszczęciu postępowania.
- (8) Komisja skontaktowała się również z producentami w Brazylii, Indiach, Korei Południowej, Malezji, Stanach Zjednoczonych („USA”), Szwajcarii i Tajlandii, które to państwa zostały wymienione w zawiadomieniu o wszczęciu postępowania jako ewentualne kraje analogiczne do celów ustalenia wartości normalnej dla ChRL.
- (9) Zainteresowane strony miały możliwość przedstawienia uwag na piśmie oraz zgłoszenia wniosków o wysłuchanie przed upływem terminu określonego w zawiadomieniu o wszczęciu postępowania. Wszystkie strony, które wystąpiły z wnioskiem o wysłuchanie oraz wskazały konkretne powody, dla których powinny zostać wysłuchane, uzyskały taką możliwość.

1.3. Kontrola wyrywkowa

- (10) W zawiadomieniu o wszczęciu postępowania Komisja oznajmiła, że może dokonać kontroli wyrywkowej zainteresowanych stron zgodnie z art. 17 rozporządzenia podstawowego.
 - a) Kontrola wyrywkowa producentów unijnych
- (11) W zawiadomieniu o wszczęciu postępowania Komisja oznajmiła, że ze względu na dużą liczbę producentów unijnych uczestniczących w dochodzeniu ograniczy badanie do rozsądnej liczby producentów unijnych. Na etapie wszczęcia postępowania zgłosili się producenci wymienieni w motywie 2, tj. jeden producent unijny oraz grupa dwóch spółek zależnych z siedzibą w Unii, które wytwarzają produkt podobny.
- (12) Po opublikowaniu zawiadomienia o wszczęciu postępowania wniosek o włączenie do próby złożył kolejny producent unijny. W związku z tym w próbie uwzględniono wszystkich czterech współpracujących producentów unijnych. Produkcja producentów unijnych objętych próbą stanowiła około 47 % łącznej szacowanej produkcji unijnej, w związku z czym próbę uznano za reprezentatywną dla przedmiotowego przemysłu unijnego.
- (13) Później jednak jeden z producentów unijnych objętych próbą, Springer GmbH, poinformował Komisję o swojej decyzji, by nie współpracować w tej sprawie. Producent został zatem wyłączony z dalszego postępowania. Mimo to Komisja uznała, że trzej pozostali producenci unijni objęci próbą, których produkcja stanowi ok. 43 % łącznej szacowanej produkcji unijnej, nadal są reprezentatywni dla przemysłu unijnego. Wspomniany wyżej producent poinformował również Komisję, że jest nie tylko producentem unijnym, ale również stosuje procedurę uszlachetniania biernego we współpracy z producentem z ChRL.

- (14) Komisja dokonała oceny wpływu wyłączenia złączy kołnierзовych i złączy o niskim współczynniku chropowatości (zob. sekcja 2.2 poniżej) na reprezentatywność próby. W wyniku oceny uznano, że produkcja złączy kołnierзовych i złączy o niskim współczynniku chropowatości nie jest istotna ani z punktu widzenia producentów unijnych objętych próbą, ani z punktu widzenia łącznej produkcji unijnej i w związku z tym nie ma wpływu na reprezentatywność dobranej próby.
- (15) Jedna z zainteresowanych stron stwierdziła, że z danych Eurostatu dotyczących handlu wewnątrzunijnego wynika, iż w latach 2010–2015 producenci unijni, poza tymi popierającymi skargę, zwiększali swoją sprzedaż i sprzedawali swoje produkty po wyższych cenach i w większych ilościach.
- (16) Korzystając z danych makroekonomicznych, Komisja przeanalizowała potencjalne szkody dla przemysłu unijnego spowodowane przez przywóz z krajów, których dotyczy postępowanie, uwzględniając wszystkich producentów unijnych (zob. motywy 193–207). Komisja zauważyła również, że wspomniana strona oparła swoją analizę na kodach CN obejmujących nie tylko produkt objęty postępowaniem, ale także produkty nieobjęte zakresem niniejszego dochodzenia. Ponadto co do zasady wielkość produkcji zgłaszana w ramach statystyk dotyczących handlu wewnątrzunijnego dotyczy nie tylko produkcji unijnej, lecz również odsprzedaży przywożonych produktów. W związku z tym nie można było wyciągnąć żadnych wniosków dotyczących cen ani wielkości sprzedaży producentów unijnych. W każdym razie dane mikroekonomiczne wynikające z próby uznaje się za reprezentatywne dla przedmiotowego przemysłu unijnego. Fakt, że dane te nie obejmują producentów niewnoszących skargi, wynika z tego, że nie zgłosili się oni do udziału w próbie.

b) Kontrola wyrywkowa importerów

- (17) Aby umożliwić Komisji podjęcie decyzji o tym, czy przeprowadzenie kontroli wyrywkowej jest konieczne, a w razie stwierdzenia takiej konieczności – aby umożliwić jej dobór próby, wszystkich importerów niepowiązanych wezwano do zgłoszenia się do Komisji i dostarczenia informacji wskazanych w zawiadomieniu o wszczęciu postępowania.
- (18) Trzech importerów niepowiązanych dostarczyło informacje i wyraziło zgodę na włączenie do próby. Łącznie stanowili oni 10 % szacowanej wielkości przywozu z ChRL i Tajwanu w okresie objętym dochodzeniem. Zważywszy, że Komisja mogła zbadać wszystkich importerów, którzy się zgłosili, kontrola wyrywkowa nie była konieczna.

c) Kontrola wyrywkowa producentów eksportujących z Tajwanu

- (19) Aby umożliwić Komisji podjęcie decyzji o tym, czy przeprowadzenie kontroli wyrywkowej jest konieczne, a w razie stwierdzenia takiej konieczności – aby umożliwić jej dobór próby, w zawiadomieniu o wszczęciu postępowania wezwano wszystkich producentów eksportujących z Tajwanu do zgłoszenia się do Komisji i dostarczenia informacji wskazanych w zawiadomieniu o wszczęciu postępowania. Informacje na temat wszczęcia postępowania i zawiadomienie o wszczęciu postępowania (zawierające formularz kontroli wyrywkowej) zostały przesłane do 10 przedsiębiorstw tajwańskich określonych w skardze jako producenci eksportujący do Unii produktu objętego postępowaniem. Ponadto Biuro Gospodarcze i Kulturalne Tajpej przy Unii Europejskiej zostało wezwane do podania ewentualnych dodatkowych producentów eksportujących lub skontaktowania się z nimi.
- (20) Czterech producentów eksportujących z Tajwanu przedstawiło informacje wymagane w zawiadomieniu o wszczęciu postępowania i wyraziło zgodę na włączenie do próby. Biorąc pod uwagę liczbę współpracujących producentów eksportujących z Tajwanu uznano, że kontrola wyrywkowa nie jest konieczna.
- (21) Podczas dochodzenia dwa z czterech przedsiębiorstw wycofały się ze współpracy. Komisja poinformowała te przedsiębiorstwa, że zgodnie z art. 18 ust. 1 rozporządzenia podstawowego, ustalenia tymczasowe lub ostateczne, pozytywne bądź negatywne, mogą zostać dokonane w oparciu o fakty dostępne.

d) Kontrola wyrywkowa producentów eksportujących z ChRL, wnioski o traktowanie na zasadach rynkowych i wnioski o indywidualne badanie

- (22) Aby umożliwić Komisji podjęcie decyzji o tym, czy przeprowadzenie kontroli wyrywkowej jest konieczne, a w razie stwierdzenia takiej konieczności – aby umożliwić jej dobór próby, wezwano wszystkich producentów eksportujących z ChRL do zgłoszenia się do Komisji i dostarczenia informacji wskazanych w zawiadomieniu o wszczęciu postępowania. Ponadto Misja Chińskiej Republiki Ludowej w Unii Europejskiej została wezwana do podania ewentualnych dodatkowych producentów eksportujących lub skontaktowania się z nimi.

- (23) Dziewięciu producentów eksportujących z ChRL przedstawiło wymagane informacje i złożyło wnioski o włączenie do próby. Zgodnie z art. 17 ust. 1 rozporządzenia podstawowego Komisja dokonała doboru próby składającej się z czterech przedsiębiorstw lub grup przedsiębiorstw, reprezentujących około 79 % wywozu współpracujących producentów eksportujących do Unii oraz 35 % szacowanej całkowitej ilości wywiezionej z ChRL do Unii w okresie objętym dochodzeniem. Kryterium stosowanym przy wyborze czterech przedsiębiorstw objętych próbą były wielkości wywozu do Unii produktu objętego postępowaniem w okresie objętym dochodzeniem. Zgodnie z art. 17 ust. 2 rozporządzenia podstawowego w kwestii doboru próby zasięgnięto opinii wszystkich znanych producentów eksportujących zainteresowanych sprawą oraz organów kraju, którego dotyczy postępowanie, i nie otrzymano żadnych uwag.
- (24) Podczas dochodzenia jedno z czterech przedsiębiorstw objętych próbą wycofało się ze współpracy. Komisja poinformowała to przedsiębiorstwo, że zgodnie z art. 18 ust. 1 rozporządzenia podstawowego ustalenia tymczasowe lub ostateczne, pozytywne bądź negatywne, mogą zostać dokonane w oparciu o fakty dostępne.
- (25) Żaden ze współpracujących producentów eksportujących w ChRL nie złożył wniosku o traktowanie na zasadach rynkowych („MET”). Pięciu producentów eksportujących z ChRL, którzy nie zostali włączeni do próby, złożyło jednak wnioski o indywidualne badanie na podstawie art. 17 ust. 3 rozporządzenia podstawowego. Jak wspomniano w motywie 99, wnioski te nie zostały rozpatrzone pozytywnie.

1.4. Odpowiedzi na pytania zawarte w kwestionariuszu

- (26) Kwestionariusze zostały przesłane do czterech przedsiębiorstw na Tajwanie i do czterech przedsiębiorstw objętych próbą w ChRL, do czterech producentów unijnych objętych próbą oraz do trzech importerów objętych próbą.
- (27) Odpowiedzi na pytania zawarte w kwestionariuszu otrzymano jedynie od dwóch przedsiębiorstw na Tajwanie i trzech w ChRL, od trzech producentów unijnych i trzech importerów.
- (28) Po ujawnieniu tymczasowych ustaleń odpowiedzi otrzymano również od jednego z producentów z potencjalnych państw analogicznych, mającego siedzibę w Szwajcarii.

1.5. Wizyty weryfikacyjne

- (29) Komisja zgromadziła i zweryfikowała wszelkie informacje uważane za niezbędne w celu stwierdzenia istnienia dumpingu, wynikającej z niego szkody oraz interesu Unii. Wizyty weryfikacyjne na podstawie art. 16 rozporządzenia podstawowego odbyły się na terenie następujących przedsiębiorstw/stowarzyszeń:

— Producenci unijni:

- OSTP Sweden AB, Szwecja,
- OSTP Finland OY, Finlandia,
- Erne Fittings, Austria,

— Importer niezwiązany:

- Arcus Nederland BV, Niderlandy,

— Producenci eksportujący z Tajwanu:

- Ta Chen Stainless Pipes Co. Ltd., Taichung,
- King Lai Hygienic Materials Co. Ltd. Tainan,

— Producenci eksportujący w ChRL:

- Suzhou Yuli Pipeline Industry Co. Ltd. i jej spółki powiązane, Suzhou, Jiangsu i Szanghaj,
- Zhejiang India Pipeline Industry Co. Ltd., Wenzhou,
- Zhejiang Good Fittings Co. Ltd., Wenzhou.

- (30) Przeprowadzono również wizytę weryfikacyjną na terenie przedsiębiorstwa szwajcarskiego Rohrbogen AG (Bazylea), które uznano za producenta z potencjalnego państwa analogicznego. Wizyta ta miała miejsce po ujawnieniu tymczasowych ustaleń.

1.6. Ujawnienie tymczasowych ustaleń

- (31) Na etapie tymczasowym dochodzenia Komisja postanowiła nie wprowadzać tymczasowych środków antydumpingowych. Głównym powodem tej decyzji były trwające poszukiwania odpowiedniego państwa analogicznego, na podstawie którego miała zostać ustalona wartość normalna dla chińskich producentów eksportujących. Przy braku ustalonego marginesu dumpingu dla ChRL nie było również możliwe ustalenie poziomu skumulowanego przywozu po cenach dumpingowych z obu krajów, których dotyczy postępowanie. Były wprawdzie dostępne dane dotyczące przemysłu unijnego na potrzeby analizy wskaźników szkody, jednak zgodnie z art. 3 rozporządzenia podstawowego wielkość i ceny przywozu towarów po cenach dumpingowych to nieodzowne elementy ustalenia szkody. W związku z tym na etapie tymczasowym dochodzenia nie dokonano ustalenia szkody, a w konsekwencji także związku przyczynowego między szkodą a przywozem towarów po cenach dumpingowych.
- (32) Zainteresowane strony otrzymały tymczasowe ustalenia w dniu 13 lipca 2016 r. Po ujawnieniu tymczasowych ustaleń otrzymano uwagi od jednego producenta eksportującego z Tajwanu, jednego producenta eksportującego z ChRL, Chińskiej Izby Handlowej Importerów i Eksporterów Metali, Mineralów i Substancji Chemicznych („CCCMC”) oraz skarżącego. Wszystkie te uwagi zostały rozpatrzone w poniższych motywach.

1.7. Ujawnienie ostatecznych ustaleń

- (33) Zainteresowane strony otrzymały ostateczne ustalenia w dniu 27 października 2016 r. Komisja zwróciła się do zainteresowanych stron z prośbą o przedłożenie uwag na piśmie lub o złożenie wniosku o wysłuchanie przez Komisję lub przez rzecznika praw stron w postępowaniach w sprawie handlu w terminie do 16 listopada 2016 r.
- (34) Trzech producentów eksportujących z ChRL, CCCMC, dwóch unijnych importerów oraz skarżący przedstawili swoje uwagi w następstwie ujawnienia ostatecznych ustaleń, a producent unijny, który również realizował procedurę uszlachetniania biernego, złożył wniosek o przesłuchanie w obecności rzecznika praw stron, natomiast CCCMC złożyło wniosek o przesłuchanie z udziałem służb Komisji.
- (35) Podczas przesłuchania z udziałem rzecznika praw stron producent unijny zgłosił wniosek, by produkty, które zostały ponownie przywiezione po uszlachetnianiu biernym, były zwolnione z cła, ponieważ nie powodują szkody dla przemysłu unijnego, gdyż w bardzo niewielkim stopniu pokrywają się z produkcją skarżących oraz w związku z tym, że nałożenie ceł nie byłoby w interesie Unii, biorąc pod uwagę fakt, że producent ten ma status MŚP, że otrzymał środki z funduszy strukturalnych UE na założenie swojej fabryki oraz że nałożenie ceł miałyby destrukcyjny wpływ na jego działalność. Komisja wezwała zainteresowane strony do przedstawienia wszelkich opinii w tym względzie.
- (36) Ponadto jeden producent eksportujący z ChRL wnioskował o korektę błędnie zapisanej nazwy jego przedsiębiorstwa, a jeden importer unijny zaproponował bardziej precyzyjną definicję „złączy o niskim współczynniku chropowatości”, która została zaakceptowana przez Komisję.
- (37) W odniesieniu do ostatecznych ustaleń dwóch producentów eksportujących z ChRL oraz CCCMC stwierdzili, że termin wyznaczony przez Komisję na przedłożenie uwag przez zainteresowane strony był zbyt krótki i nie pozwolił im na pełne i kompleksowe odniesienie się do wszystkich danych i argumentów przedstawionych po raz pierwszy w ostatecznych ustaleniach. Uznali oni ten fakt za poważne naruszenie prawa do obrony przysługującego zainteresowanym stronom w przedmiotowym postępowaniu.
- (38) Komisja zwróciła uwagę, że postępowanie antydumpingowe wszczęte na podstawie art. 5 rozporządzenia podstawowego jest przeprowadzane w ściśle określonych terminach. Zainteresowane strony otrzymały treść decyzji Komisji o tym, by nie wprowadzać środków tymczasowych oraz wniosku Komisji o wprowadzenie środków ostatecznych i miały wystarczająco dużo czasu na udzielenie odpowiedzi. Zgodnie z art. 20 ust. 5 rozporządzenia podstawowego Komisja musi wyznaczyć co najmniej dziesięciodniowy termin na przedstawienie uwag po ujawnieniu ostatecznych ustaleń. Wyznaczając termin 22 dni, Komisja spełniła ten wymóg. Żadna z zainteresowanych stron nie wniosła o przedłużenie tego terminu. Podkreśla się również, że na etapie tymczasowym postępowania nie mogły zostać ujawnione żadne dodatkowe informacje, nie tylko w odniesieniu do ustaleń dotyczących przywozu towarów po cenach dumpingowych z ChRL, lecz również w odniesieniu do

szkody. Ze względu na brak ustalonego marginesu dumpingu dla ChRL nie było możliwe ustalenie poziomu przywozu po cenach dumpingowych z krajów, których dotyczy postępowanie. Są wprawdzie dostępne dane dotyczące przemysłu unijnego na potrzeby analizy wskaźników szkody, jednak zgodnie z art. 3 rozporządzenia podstawowego wielkość i ceny przywozu towarów po cenach dumpingowych to nieodzowne elementy ustalenia szkody. Na etapie tymczasowym dochodzenia nie dokonano zatem ustalenia szkody. W związku z tym powyższy argument został odrzucony.

- (39) W odpowiedzi na uwagi i wnioski niektórych zainteresowanych stron po ujawnieniu ostatecznych ustaleń Komisja ujawniła dodatkowe dane i informacje. Dodatkowe ujawnienie miało miejsce w dniu 25 listopada 2016 r. W następstwie ujawnienia otrzymano kolejne uwagi od dwóch producentów eksportujących z ChRL, CCCMC, skarżącego oraz trzech importerów unijnych.
- (40) Podczas przesłuchania z udziałem rzecznika praw stron skarżący zwrócił się z wnioskiem, by nie zostało przyznane wyłączenie dla procedury uszlachetniania biernego, o które, jak wyjaśniono w motywie 35 powyżej, wnioskował jeden z producentów unijnych, gdyż przedmiotowy producent unijny prowadzi również przywóz produktu objętego postępowaniem wyprodukowanego w Chinach. Ponadto, wbrew temu, co utrzymuje wspomniany producent, jego produkty konkurują z produktem wytwarzanym przez przemysł unijny. W toku tego samego przesłuchania skarżący wyjaśnił również, że większość przedsiębiorstw handlowych w Unii przechowuje produkty, które są certyfikowane podwójnie, zarówno według norm EN/DIN, jak i ASME/ANSI. Ponadto, w przeciwieństwie do tego, co twierdzi jedno z przedsiębiorstw handlowych, produkty podlegające różnym normom są zamiennie.
- (41) Dwóch producentów eksportujących z ChRL i CCCMC powtórzyło swoje zarzuty, przede wszystkim w odniesieniu do braku ujawnienia ustaleń dotyczących szkody na etapie tymczasowym postępowania, co w ich opinii nie może być uzasadnione brakiem danych.
- (42) W odpowiedzi na powyższe Komisja stwierdza, że wnioski dotyczące wskaźników szkody mogą być ujawnione dopiero wówczas, gdy zostanie ustalona wielkość przywozu towarów po cenach dumpingowych. W tym konkretnym przypadku na etapie tymczasowym dochodzenia w odniesieniu do ChRL nie stwierdzono istnienia dumpingu. Fakt, że zgromadzono surowe dane dotyczące wskaźników szkody nie oznacza, że możliwe było sformułowanie wniosków dotyczących wskaźników szkody. Komisja dokonała stosownego przekazania ustaleń w rozumieniu art. 20 rozporządzenia podstawowego. Komisja uważa, że nie naruszono przysługującego zainteresowanym stronom prawa do obrony.

1.8. Okres objęty dochodzeniem i okres badany

- (43) Dochodzenie w sprawie dumpingu objęło okres od dnia 1 października 2014 r. do dnia 30 września 2015 r. (zwany dalej „okresem objętym dochodzeniem” lub „OD”).
- (44) Badanie tendencji umożliwiających właściwe oszacowanie szkody objęło okres od dnia 1 stycznia 2012 r. do końca okresu objętego dochodzeniem („okres badany”).
- (45) W następstwie ujawnienia ostatecznych ustaleń kilka zainteresowanych stron stwierdziło, że Komisja powinna była zbadać okres od 2010 r. do OD, a nie tylko od 2012 r. do OD. Standardowa praktyka Komisji przy analizowaniu tendencji dotyczących szkody polega na analizie czteroletniego okresu. Strony nie przedstawiły żadnych dowodów na poparcie stwierdzenia, że zbadany okres był niewystarczający.
- (46) Po dodatkowym ujawnieniu ustaleń dwóch producentów eksportujących z ChRL i CCCMC powtórzyło zarzut dotyczący okresu, który posłużył do analizy tendencji dotyczących szkody. Jak stwierdzono powyżej, stosowanie czteroletniego okresu na potrzeby oceny szkody jest standardową praktyką Komisji i opiera się na jej szerokich uprawnieniach dyskrecjonalnych w postępowaniach w sprawie ochrony handlu. Ponadto zainteresowane strony nie przedstawiły żadnych przekonujących dowodów, na podstawie których Komisja byłaby zmuszona do odstąpienia od zwyczajowej praktyki. Co więcej, sprawa⁽¹⁾, do której odnoszą się zainteresowane strony, zakończyła się wycofaniem skargi. W związku z tym nie dokonano w tej sprawie ustalenia szkody. Ponadto produkt objęty niniejszym postępowaniem różni się od produktu objętego wspomnianym wyżej zakończonym postępowaniem. W związku z tym powyższy argument został odrzucony.

⁽¹⁾ Decyzja Komisji 2013/440/UE z dnia 20 sierpnia 2013 r. w sprawie zakończenia postępowania antydumpingowego dotyczącego przywozu spawanych doczołowo łączników rur i przewodów rurowych, ze stali nierdzewnej, nawet obrobionych, pochodzących z Chińskiej Republiki Ludowej i Tajwanu (Dz.U. L 223 z 21.8.2013, s. 13).

2. PRODUKT OBJĘTY POSTĘPOWANIEM I PRODUKT PODOBNY

2.1. Produkt objęty postępowaniem

- (47) Niniejsze postępowanie dotyczy spawanych doczołowo łączników rur i przewodów rurowych, z gatunków stali nierdzewnej austenitycznej, odpowiadających następującym typom według normy AISI: 304, 304L, 316, 316L, 316Ti, 321 oraz 321H i ich odpowiednikom w innych normach, o maksymalnej średnicy zewnętrznej nieprzekraczającej 406,4 mm i o ściankach o grubości 16 mm lub mniejszej, o współczynniku chropowatości nie mniejszym niż 0,8 mikrometra, nie kołnierzowych, nawet obrobionych, pochodzących z ChRL i Tajwanu. Produkt ten wchodzi w zakres kodów CN ex 7307 23 10 i ex 7307 23 90.
- (48) Produkt objęty postępowaniem jest wytwarzany przede wszystkim poprzez cięcie i kształtowanie rur i przewodów rurowych. Produkt objęty postępowaniem jest stosowany do łączenia rur i przewodów ze stali nierdzewnej i występuje w różnych kształtach, takich jak kolanka, reduktory, trójniki i pokrywy.
- (49) Produkt objęty postępowaniem jest stosowany w szeregu sektorów produkcji towarów konsumpcyjnych i w wielu produktach końcowych. Przykłady wykorzystania produktu obejmują:
- przemysł petrochemiczny,
 - napoje i przetwórstwo żywności oraz przemysł farmaceutyczny,
 - budownictwo okrętowe,
 - wytwarzanie energii, elektrownie,
 - przemysł budowlany i instalacje przemysłowe.
- (50) W następstwie ujawnienia ostatecznych ustaleń jeden z importerów unijnych stwierdził, że pokrywy nie powinny być objęte zakresem produktu, ponieważ nie są produkowane przez cięcie i kształtowanie rur.
- (51) W odpowiedzi na ten argument zauważono, że produkt objęty postępowaniem jest „zasadniczo”, ale nie „wyłącznie” wytwarzany przez cięcie i kształtowanie rur i przewodów rurowych. Ponadto zwrócono uwagę, że z perspektywy rynkowej pokrywy są rodzajem łączników i są przedstawiane jako takie w katalogach firm. W związku z tym powyższy argument został odrzucony.
- (52) W następstwie ujawnienia ostatecznych ustaleń kilka stron twierdziło, że produkty przywożone i produkty unijne nie są wymienne z technicznego punktu widzenia, gdyż są wytwarzane według odmiennych standardów technicznych, tj. EN/DIN i ASME/ANSI, lub że produkty wyprodukowane zgodnie z normami EN/DIN powinny zostać wykluczone z zakresu produktu.
- (53) Po pierwsze należy wyjaśnić, że zarówno przemysł unijny, jak i producenci eksportujący objęci postępowaniem, wytwarzają produkty według obu rodzajów norm technicznych. Ma to zastosowanie również do przedsiębiorstw objętych próbą. Ponadto do produkcji według różnych norm używa się tych samych maszyn, taki sam jest również proces produkcyjny.
- (54) Po drugie, jak wynika z dochodzenia oraz przesłuchania producenta unijnego, który stosuje również procedurę uszlachetniania biernego, cechy fizyczne, techniczne i chemiczne produktów zatwierdzonych jako zgodne z normami EN/DIN i ASME/ANSI są porównywalne. Normy mogą wprawdzie wymagać drobnych różnic w grubości i odporności, jednak różnice te są inne dla każdego rodzaju produktu, a w przypadku wielu rodzajów produktu wymogi norm pokrywają się w znacznym stopniu lub całkowicie.
- (55) Po trzecie oba rodzaje produktów stanowią dla siebie konkurencję. Mimo że w przypadku niektórych projektów specyfikacje rzeczywiście wymagają stosowania normy EN/DIN lub ASME/ANSI, w chwili, gdy inżynierowie podejmują decyzję o wyborze normy, obie specyfikacje konkurują ze sobą. Potwierdza to fakt, że wzorce stosowania norm EN/DIN i ASME/ANSI w poszczególnych państwach członkowskich różnią się, co można zaobserwować na podstawie wzorców historycznych, ale nie istnieją przeszkody dla stosowania którejkolwiek z tych norm w całej Unii.
- (56) Ponadto występuje bezpośrednia konkurencja nawet po wyborze normy, w sytuacjach gdy normy całkowicie się pokrywają, tak jak ma to miejsce w przypadku niektórych rodzajów produktu.
- (57) Komisja zwraca również uwagę, że pomimo próśb skierowanych do współpracującego importera, do Komisji nie wpłynęły żadne dowody wskazujące, że produkt podobny i produkt objęty postępowaniem nie stanowią konkurencji.

- (58) W związku z tym powyższy argument został odrzucony.
- (59) Po dodatkowym ujawnieniu kilka zainteresowanych stron, łącznie z importerem niepowiązanym, potwierdziło powyższe ustalenia. Wspomniane zainteresowane strony powtórzyły, że normy ASME/ANSI i EN/DIN są w dużej mierze zamienne. Ponadto jedna z zainteresowanych stron stwierdziła, że unijni dostawcy rur i przewodów rurowych dostarczają produkty podwójnie certyfikowane, a każdy wytwórca produktu objętego postępowaniem może również uzyskać podwójną certyfikację. Wspomniana zainteresowana strona dodała, że w istocie większość zapasów produktu objętego postępowaniem i produktu podobnego w przedsiębiorstwach handlowych ma podwójną certyfikację.
- (60) Wobec braku dalszych uwag dotyczących norm twierdzenie, że produkt objęty postępowaniem i produkt podobny powinny być analizowane odrębnie w oparciu o normy EN/DIN i ASME/ANSI, zostało odrzucone.

2.2. Produkty wykluczone z definicji produktu objętego postępowaniem

2.2.1. Złącza o niskim współczynniku chropowatości

- (61) Trzech niepowiązanych importerów, CCCMC oraz dwóch producentów eksportujących z ChRL twierdziło, że definicja produktu nie wprowadza wystarczającego rozróżnienia na złącza przemysłowe i „złącza sanitarne”, choć mają one inne cechy fizyczne. Ponadto stwierdzili oni, że przemysł unijny nie produkuje „złącznych sanitarnych” i że w związku z tym w niniejszym postępowaniu antydumpingowym należy uwzględnić jedynie „złącza przemysłowe”.
- (62) Podczas wspólnego przesłuchania trzech niepowiązanych importerów przedłożyły dowody na poparcie tego twierdzenia i wykazały szereg istotnych różnic między złączami „przemysłowymi” i „sanitarnymi” na podstawie cech fizycznych, sposobu pakowania, zastosowania końcowego i poziomu cen.
- (63) Zmiany definicji wymagały różnice pod względem cech fizycznych, a odpowiednie rozróżnienie zostało oparte na współczynniku chropowatości powierzchni. Zamiast stosowania terminu „złącza sanitarne” należy mówić o „złączach o niskim współczynniku chropowatości” tj. złączach o średnim współczynniku chropowatości (Ra) wykończenia powierzchni poniżej 0,8 mikrometra. Złącza te są stosowane w przemyśle produktów żywnościowych i napojów, przemyśle półprzewodnikowym oraz w branży farmaceutycznej i w służbie zdrowia.
- (64) Istnieją znaczne różnice w gładkości powierzchni i wykończeniu powierzchni. Złącza o niskim współczynniku chropowatości mają zazwyczaj czworokątne zakończenia (w odróżnieniu od zakończeń ściętych) i co do zasady mają mniejszą grubość ścianek i średnicę zewnętrzną. Nie jest widoczne istnienie odrębnych norm ani fakt, że surowcem na złącza o niskim współczynniku chropowatości są zawsze zwoje walcowane na zimno lub rury ciągnięte na zimno (w przeciwieństwie do walcowanych na gorąco, stosowanych w przypadku złączy o wysokiej chropowatości). Wreszcie złącza o niskim współczynniku chropowatości pakowane są osobno w plastikowe torebki, podczas gdy złącza o wysokim współczynniku chropowatości pakuje się luzem w kartonach.
- (65) Produkty nie są zamienne: przemysł wykorzystujący złącza o niskim współczynniku chropowatości nie może stosować złączy o wysokim współczynniku chropowatości ze względu na wymogi w zakresie higieny; z drugiej strony złącza o niskim współczynniku chropowatości nie nadają się do zastosowań wykorzystujących złącza o wysokim współczynniku chropowatości z powodu niższych wymogów w zakresie odporności na ciśnienie i temperaturę oraz wyższego poziomu cen. W wyniku dochodzenia ustalono, że poziom cen złączy o niskim współczynniku chropowatości jest średnio dwa do trzech razy wyższy w przeliczeniu na kg. Wynika to głównie z nakładu pracy związanej z polerowaniem i dodatkową kontrolą jakości.
- (66) Ponieważ w momencie przesłuchania kwestionariusze były już rozesłane, nie była już możliwa zasadnicza zmiana numeru kodu produktu („PCN”). Jednakże poprzez samo dodanie cechy fizycznej „chropowatości” jako kolumny w tabeli zawierającej wykaz poszczególnych transakcji oraz jako dodatkowe kryterium w zestawieniu kosztów produkcji w odpowiedziach na kwestionariusz, można było wprowadzić rozróżnienie pomiędzy tymi dwoma rodzajami łączników. Zarówno przemysł unijny, jak i unijni importerzy, ostatecznie stwierdzili, że złącza

o średnim współczynniku chropowatości powierzchni (Ra) poniżej 0,8 mikrometra nie należy uznawać za produkt objęty postępowaniem. Służby Komisji już na etapie tymczasowym postępowania uznały więc, że ten rodzaj łączników należy wyłączyć z zakresu postępowania.

- (67) W następstwie ujawnienia tymczasowych ustaleń jeden z producentów z ChRL objętych próbą twierdził, że złącza o niskim współczynniku chropowatości nie powinny być wykluczone z zakresu produktu. Przedsiębiorstwo to zakwestionowało również oświadczenia złożone przez zainteresowane strony w sprawie różnic we właściwościach fizycznych, opakowaniu, poziomach kosztów i cen oraz braku zamierności między złączami o niskim współczynniku chropowatości a złączami o wysokim współczynniku chropowatości. Kwestia różnic we właściwościach fizycznych, opakowaniu i poziomie cen między złączami o niskim współczynniku chropowatości a złączami o wysokim współczynniku chropowatości została jednak zweryfikowana na miejscu na Tajwanie. W związku z tym powyższy argument został odrzucony.

2.2.2. Złącza kołnierzone

- (68) Jeden chińsko-tajwański producent eksportujący twierdził, że zgodnie z definicją zawartą w zawiadomieniu o wszczęciu postępowania złącza kołnierzone, czyli złącza o zakończeniach w kształcie kołnierza, nie są produktem objętym postępowaniem.
- (69) Należy wspomnieć, że kształt zakończenia jest czynnikiem decydującym o technice, którą można zastosować do połączenia złączy z rurami. W przypadku łączników spawanych doczołowo stosuje się inne techniki niż w przypadku złączy kołnierzowych. Łączniki spawane doczołowo wytwarza się przy użyciu techniki spawania, podczas gdy do produkcji złączy kołnierzowych stosuje się technologię zaciskania i przykręcania śrubami. Ponadto w definicji produktu zawartej w notach wyjaśniających do kodów CN określono, że zakończenia łączników spawanych doczołowo powinny być czworokątne lub ścięte, aby ułatwić przyspawanie ich do rur.
- (70) Ustalono również, że produkcja złączy kołnierzowych wymaga ponoszenia dodatkowych kosztów ze względu na większy wkład surowców i materiałów pośrednich i bardziej złożony proces produkcyjny. Z punktu widzenia procesu produkcji łączniki spawane doczołowo można uznać za półprodukty do produkcji złączy kołnierzowych.
- (71) Przemysł unijny zgodził się z poglądem, że złącza kołnierzone są innym produktem i że należy je wyłączyć z zakresu produktu.
- (72) Służby Komisji już na etapie tymczasowym postępowania uznały, że złącza kołnierzone należy wyłączyć z zakresu postępowania. Nie otrzymano żadnych uwag od zainteresowanych stron, które kwestionowałyby to ustalenie, dlatego niniejsza decyzja zostaje utrzymana.

2.3. Produkt podobny

- (73) W ramach dochodzenia wykazano, że następujące produkty mają te same podstawowe właściwości fizyczne, a także te same podstawowe zastosowania:
- a) produkt objęty postępowaniem;
 - b) produkt wytwarzany i sprzedawany na rynku krajowym Tajwanu (który posłużył również za kraj analogiczny do ChRL – zob. motyw 105);
 - c) produkt wytwarzany i sprzedawany w Unii przez przemysł unijny.
- (74) Komisja uznaje zatem, że wymienione produkty są produktami podobnymi w rozumieniu art. 1 ust. 4 rozporządzenia podstawowego.

3. DUMPING

3.1. Tajwan

3.1.1. Wprowadzenie

- (75) Jak wskazano w motywie 27, tylko dwa tajwańskie przedsiębiorstwa współpracowały przy dochodzeniu, udzielając pełnych odpowiedzi na pytania zawarte w kwestionariuszach antydumpingowych. Sprzedaż tych przedsiębiorstw stanowiła 36 % przywozu produktu objętego postępowaniem z Tajwanu do Unii w OD.
- (76) Jak wskazano w motywach 61–71, jedno ze współpracujących przedsiębiorstw wytwarzało głównie łączniki, które nie są objęte zakresem zmienionej definicji produktu objętego postępowaniem (złącza o średnim współczynniku chropowatości (Ra) wykończenia powierzchni poniżej 0,8 mikrometra lub złącza kołnierzowe). Producent ten nie prowadził krajowej sprzedaży produktu podobnego w okresie objętym dochodzeniem.
- (77) Natomiast drugie współpracujące przedsiębiorstwo prowadzi szeroko zakrojoną działalność w zakresie produkcji większości standardowych typów łączników, które są objęte zakresem dochodzenia. Wytwarza ono produkty wyłącznie na bazie rur spawanych, wyłącznie z gatunków stali 304 i 316 i wyłącznie w formie kolanek i trójników (a wśród trójników tylko takie, które mają tę samą średnicę rury głównej i rur odgałęzionych i które nie są spawane tylko wytwarzane z jednego kawałka rury, których środek „wyciągnięto” w celu uzyskania kształtu litery T). Producent ten nie prowadził krajowej sprzedaży produktu podobnego w okresie objętym dochodzeniem.

3.1.2. Wartość normalna

- (78) W przypadku obu producentów eksportujących z Tajwanu ze względu na brak sprzedaży produktu podobnego na rynku krajowym wartość normalną skonstruowano zgodnie z art. 2 ust. 3 i 6 rozporządzenia podstawowego, przez dodanie do średniego kosztu wytworzenia danego produktu poniesionych kosztów sprzedaży, kosztów ogólnych i administracyjnych oraz rozsądnego zysku.
- (79) W przypadku pierwszego współpracującego przedsiębiorstwa średnią kwotę kosztów sprzedaży, kosztów ogólnych i administracyjnych oraz zysku ustalono zgodnie z art. 2 ust. 6 lit. b) rozporządzenia podstawowego, tj. w oparciu o faktyczne wielkości stosowane do produkcji i sprzedaży, w zwykłym obrocie handlowym, tej samej ogólnej kategorii produktów danego producenta na rynku wewnętrznym kraju pochodzenia, mianowicie na podstawie sprzedaży krajowej złączy o średnim współczynniku chropowatości (Ra) wykończenia powierzchni poniżej 0,8 mikrometra.
- (80) W przypadku drugiego współpracującego przedsiębiorstwa, ze względu na brak krajowej sprzedaży produktu podobnego i produktów z tej samej ogólnej kategorii produktów, zastosowano art. 2 ust. 6 lit. c) rozporządzenia podstawowego. W tym celu Komisja wykorzystała do konstruowania wartości normalnej te same kwoty kosztów sprzedaży, kosztów ogólnych i administracyjnych oraz zysku, które zastosowała w przypadku pierwszego przedsiębiorstwa, gdyż były to jedyne dostępne i zweryfikowane dane i odnosiły się do sprzedaży tej samej ogólnej kategorii produktów na rynku tajwańskim.
- (81) W następstwie ujawnienia tymczasowych ustaleń drugi tajwański producent eksportujący podniósł pewne zarzuty przeciwko wykorzystaniu danych pierwszego tajwańskiego producenta do konstruowania wartości normalnej. Po pierwsze przedsiębiorstwo twierdziło (na podstawie otwartej wersji odpowiedzi na pytania zawarte w kwestionariuszu i odpowiedzi na pismo w sprawie uzupełnienia braków dotyczące pierwszego producenta), że pierwszego producenta w ogóle nie można uznać za producenta eksportującego produkt objęty postępowaniem, gdyż rzekomo produkuje i wywozi do Unii jedynie te rodzaje produktu, które zostały wyłączone z zakresu produktu, tj. złącza o niskim współczynniku chropowatości i złącza kołnierzowe. Po drugie przedsiębiorstwo twierdziło, że zastosowanie kwot kosztów sprzedaży, kosztów ogólnych i administracyjnych jednej spółki do konstruowania wartości normalnej dla innej spółki jest sprzeczne z ustaleniami Organu Apelacyjnego WTO⁽¹⁾, zgodnie z którymi na potrzeby konstruowania wartości normalnych nie mogą być wykorzystywane koszty sprzedaży, koszty ogólne i administracyjne tylko jednego przedsiębiorstwa.
- (82) W odpowiedzi na powyższe argumenty Komisja stwierdziła w czasie wizyty weryfikacyjnej na terenie przedmiotowego przedsiębiorstwa, że część jego produkcji i sprzedaży do Unii w OD (mianowicie łączniki próżniowe z dodatkową obróbką powierzchni, w wyniku której chropowatość powierzchni przekracza 0,8 mikrometra) wchodzi w zakres definicji produktu objętego przedmiotowym postępowaniem. W związku z tym przedsiębiorstwo to uznano za producenta eksportującego produkt objęty postępowaniem i obliczono margines dumpingu dla tego przedsiębiorstwa. Należy podkreślić, że w OD przedmiotowe przedsiębiorstwo nie prowadziło sprzedaży tego rodzaju produktu na rynku krajowym na Tajwanie, co jak wyjaśniono w motywach 79 i 80, ma wpływ na metodykę konstruowania wartości normalnej dla obu tajwańskich producentów eksportujących. Po drugie należy przypomnieć, że orzeczenie Organu Apelacyjnego WTO przytoczone przez zainteresowaną stronę odnosi się do sytuacji opisanej w art. 2 ust. 6 lit. a) rozporządzenia podstawowego, a mianowicie do

(1) EU-India Bed Linen (sprawa AB-2000-13), pkt 76: „...zastosowanie wyrażenia »średnia ważona«, w połączeniu z użyciem słów »nakłady« i »eksporterzy lub producenci« w liczbie mnogiej w treści art. 2.2.2 pkt ii) [Porozumienie antydumpingowe WTO] wyraźnie wskazuje na konieczność wykorzystania danych od więcej niż jednego eksportera lub producenta. Stwierdzamy, że metoda obliczania kosztów sprzedaży, kosztów ogólnych i administracyjnych oraz zysków określona w tym przepisie może być stosowana wyłącznie wtedy, gdy dostępne są dane dotyczące więcej niż jednego eksportera lub producenta”.

zastosowania średniej ważonej kosztów sprzedaży, kosztów ogólnych i administracyjnych innych producentów w odniesieniu do produkcji i sprzedaży produktu podobnego na rynku wewnętrznym w kraju pochodzenia. W tym przypadku jednak wartość normalną skonstruowano w oparciu o art. 2 ust. 6 lit. c) rozporządzenia podstawowego, czyli koszty sprzedaży, koszty ogólne i administracyjne ustalono na podstawie „innej uzasadnionej metody, pod warunkiem że ustalona przy jej stosowaniu kwota zysku nie przekroczy zysku zwykle uzyskiwanego przez innych eksporterów lub producentów przy sprzedaży tej samej kategorii produktów na rynku wewnętrznym w kraju pochodzenia”. Biorąc pod uwagę powyższe, Komisja podtrzymuje swoją decyzję co do źródła danych wykorzystanych do skonstruowania wartości normalnej. Należy zauważyć, że przy ustalaniu kosztów sprzedaży, kosztów ogólnych i administracyjnych na potrzeby skonstruowania wartości normalnej Komisja uwzględniła również alternatywne źródła danych, mianowicie dane dostarczone przez współpracującego producenta analogicznego ze Szwajcarii. Odnośna wartość nie dotyczyła OD, ale potwierdza się, że w latach budżetowych 2014 i 2015 wynosiła między 8 a 12 %, co jest porównywalne ze skorygowaną wartością kosztów sprzedaży, kosztów ogólnych i administracyjnych ostatecznie wykorzystaną w obliczeniach, jak wskazano w motywie 86.

- (83) W złożonym oświadczeniu tajwański producent eksportujący twierdził również, że w nieodpowiedni sposób przekazano kluczowe dane wykorzystane do określenia wartości normalnej. Ze względu na przestrzeganie tajemnicy przedsiębiorstwa w ramach tego konkretnego ujawnienia faktycznie nie było możliwe ujawnienie danych liczbowych dotyczących kosztów sprzedaży, kosztów ogólnych i administracyjnych, zysku ani dostosowań kosztów wykorzystanych w obliczeniach. Znając swoje własne koszty wytwarzania, przedsiębiorstwo mogło bez problemu oszacować całkowity średni poziom dostosowania. Zwróciło się jednak o ujawnienie szczegółowych danych liczbowych w odniesieniu do niektórych elementów wycień, a mianowicie poziomu kosztów sprzedaży, kosztów ogólnych i administracyjnych oraz zysku, poziomów dostosowań kosztów i cen do wartości normalnej oraz dostosowania VAT do wartości normalnej.
- (84) W odpowiedzi na wspomniany wyżej wniosek należy podkreślić, że dokładne dane liczbowe dotyczące kosztów sprzedaży, kosztów ogólnych i administracyjnych, zysku i dostosowań kosztów wykorzystanych do konstrukcji wartości normalnej nie mogą zostać ujawnione, ponieważ dane te pochodzą z jednego przedsiębiorstwa, które jest tajwańskim konkurentem przedsiębiorstwa wnioskującego o te informacje, a przedsiębiorstwo, z którego pochodzą dane, wniosło o zachowanie poufności, ponieważ dane te zawierają tajemnicę handlową. Wniosek ten jest oczywiście uzasadniony. Najważniejsze dane liczbowe, czyli wartości kosztów sprzedaży, kosztów ogólnych i administracyjnych oraz zysku zastosowane do ostatecznego obliczenia wartości normalnej, przedstawiono jednak w postaci przedziałów w motywie 86 poniżej. Należy również zauważyć, że poziom dostosowań kosztów był bardzo niski i nie miał znaczącego wpływu na poziom wartości normalnej i margines dumpingu. Nie uwzględniono dostosowań cen, gdyż ceny krajowe nie zostały wykorzystane do obliczenia wartości normalnej. W przypadku Tajwanu nie dokonano również dostosowania VAT do wartości normalnej.
- (85) Ponadto przedmiotowe przedsiębiorstwo twierdziło, że poziom kosztów sprzedaży, kosztów ogólnych i administracyjnych oraz zysku jego konkurenta nie jest dla niego reprezentatywny. Dodało, że drugi tajwański producent prowadzi produkcję na małą skalę i sprzedaje produkty wysoko specjalistyczne, podczas gdy ono samo prowadzi produkcję masową i sprzedaje produktów standardowych.
- (86) Rzeczywiście podczas wizyt weryfikacyjnych potwierdzono, że produkty wytworzone i sprzedawane przez te dwa przedsiębiorstwa są odmienne, a więc ich struktury kosztów sprzedaży, kosztów ogólnych i administracyjnych również są różne. W związku z tym Komisja postanowiła obniżyć poziom kosztów sprzedaży, kosztów ogólnych i administracyjnych stosowanych do skonstruowania wartości normalnej dla tego drugiego współpracującego producenta eksportującego o odsetek kosztów pracy związanych z kontrolą jakości oraz kosztów badań i rozwoju. Spowodowało to obniżenie dostosowania z tytułu kosztów sprzedaży, kosztów ogólnych i administracyjnych do poziomu 7–13 %, wyrażonego jako procent obrotu, co następnie doprowadziło do obniżenia poziomu indywidualnego marginesu dumpingu. Jednocześnie Komisja uznała, że wysokość marży zysku wykorzystana do skonstruowania wartości normalnej (1–5 % obrotu) była uzasadniona. Ostateczne ogólne dostosowanie kosztów wytworzenia przy obliczaniu wartości normalnej dla przedmiotowego producenta eksportującego wyniosło 15,36 %.

3.1.3. Cena eksportowa

- (87) Dwaj producenci eksportujący współpracujący w postępowaniu dokonywali sprzedaży eksportowej do Unii bezpośrednio na rzecz niezależnych klientów mających siedzibę w Unii.
- (88) Ceny eksportowe ustalono na podstawie cen faktycznie zapłaconych bądź należnych za produkt objęty postępowaniem w przypadku jego sprzedaży na wywóz z kraju wywozu zgodnie z art. 2 ust. 8 rozporządzenia podstawowego.

3.1.4. Porównanie i marginesy dumpingu

- (89) Wartość normalną i cenę eksportową współpracujących producentów eksportujących porównano na podstawie ceny *ex-works*.
- (90) Aby zapewnić obiektywne porównanie między wartością normalną a ceną eksportową, zgodnie z art. 2 ust. 10 rozporządzenia podstawowego wzięto pod uwagę, w formie dostosowań, różnice wpływające na ceny i porównywalność cen.
- (91) Na tej podstawie przeprowadzono dostosowania dotyczące kosztów transportu, przewozu drogą morską i ubezpieczenia, przeładunku i załadunku, kosztów dodatkowych, kosztów pakowania, kosztów kredytu, bonifikat i prowizji w przypadkach, co do których wykazano, że mają wpływ na porównywalność cen. Łączne dostosowania mieściły się w przedziale 1–10 % i opierały się na rzeczywistych kwotach zadeklarowanych przez tajwańskich producentów eksportujących i zweryfikowanych na miejscu. Są to dane przekazane przez przedsiębiorstwa tajwańskie w odniesieniu do odpowiednich pozycji kosztów i przekazane im do celów weryfikacji w ramach poszczególnych ujawnień.
- (92) Należy zauważyć, że Komisja odrzuciła przedłożony przez jedną z zainteresowanych stron wniosek o dostosowanie w obliczeniach z tytułu przeliczania walut. Strona ta zwróciła się do Komisji o wykorzystanie kursu wymiany z dnia płatności zamiast kursu wymiany walut na dzień wystawienia faktury. Rozporządzenie podstawowe stanowi, że do ustalenia kursu wymiany wykorzystuje się zazwyczaj datę wystawienia faktury, ale w wyjątkowych sytuacjach można użyć daty wcześniejszej (na przykład daty zawarcia umowy). Rozporządzenie podstawowe nie przewiduje jednak żadnej podstawy prawnej do wykorzystania daty późniejszej niż data wystawienia faktury. Uzasadnione jest to tym, że cena jest ustalana w dniu wystawienia faktury i od tej pory przedsiębiorstwo nie ma już żadnego wpływu na decyzję o stosowaniu dumpingu. W każdym razie nawet jeżeli zastosowanie daty późniejszej byłoby możliwe, a w tym wypadku nie jest, jak wyjaśniono już w ustaleniach tymczasowych, skarżący nie wykazał istnienia dodatkowej przesłanki, a mianowicie trwałej tendencji kursów wymiany.
- (93) Zgodnie z art. 2 ust. 11 i 12 rozporządzenia podstawowego średnia ważona wartość normalna dla każdego rodzaju produktu podobnego w każdym przedsiębiorstwie została porównana ze średnią ważoną ceną eksportową odpowiadającą mu rodzajowi produktu objętego postępowaniem.
- (94) Na tej podstawie średnie ważne marginesy dumpingu, wyrażone jako wartość procentowa ceny CIF na granicy Unii przed ocleniem, są następujące:

Przedsiębiorstwo	Ustalony margines dumpingu (w %)
King Lai Hygienic Materials Co., Ltd.	0,0
Ta Chen Stainless Pipes Co., Ltd.	5,1

- (95) W przypadku producentów niewspółpracujących Komisja musiała oprzeć się na dostępnych faktach, zgodnie z art. 18 ust. 6 rozporządzenia podstawowego. Brak współpracy ze strony zainteresowanych producentów eksportujących pozwala im uniknąć podawania szczegółowych danych ich dotyczących, na podstawie których można by ocenić ich rzeczywiste zachowania eksportowe, i zmusza Komisję do wykorzystania najlepszych dostępnych faktów na ich temat. W swoich praktykach decyzyjnych Komisja rozróżnia w tym celu pomiędzy dochodzeniami, w których poziom współpracy jest wysoki (tj. powyżej 80 % zadeklarowanego wywozu do Unii), oraz sytuacjami, w których współpraca jest na niskim poziomie (80 % i mniej). W omawianym przypadku poziom współpracy był znacznie poniżej 80 %. W tej sytuacji Komisja uważa, że najwyższy poziom dumpingu współpracujących producentów nie stanowi dobrego przybliżenia poziomu dumpingu producentów niewspółpracujących, z następującego powodu: należy podejrzewać, że jednym z powodów, dla których tak wielu producentów odmówiło współpracy jest to, że byli oni świadomi tego, że ich poziom dumpingu jest znacznie wyższy niż ten ustalony u współpracujących producentów. Fakt, że w niniejszej sprawie wystąpiły przypadki wycofania się ze współpracy w dochodzeniu, potwierdza tę interpretację. W związku z tym Komisja uważa, że poziom dumpingu niewspółpracujących producentów znajduje najlepsze odzwierciedlenie w poziomie najwyższego marginesu dumpingu ustalonego dla reprezentatywnych rodzajów produktu pod względem wielkości, mianowicie stanowiących ponad 10 % wywozu do Unii, współpracującego producenta eksportującego, który sprzedawał towar po cenach dumpingowych.
- (96) Po dostosowaniu kosztów sprzedaży, kosztów ogólnych i administracyjnych stosowanych do obliczenia marginesu dumpingu dla współpracującego tajwańskiego producenta eksportującego, jak opisano w motywie 86, ogólnokrajowy margines dumpingu, wyrażony jako wartość procentowa ceny CIF na granicy Unii przed ocleniem, wynosi 12,1 %.
- (97) W następstwie ujawnienia ostatecznych ustaleń skarżący twierdził, że cło rezydualne dla Tajwanu powinno opierać się na danych skarżącego i wynosić 34,8 %. Skarżący stwierdził, że większość tajwańskich producentów produktu objętego postępowaniem celowo nie współpracowała w ramach postępowania, aby nie pozwolić

Komisji na wykorzystanie ich sprzedaży krajowej do celów obliczenia wartości normalnej. W związku z tym według skarżącego należy wykorzystać wartość normalną wyliczoną w skardze w oparciu o ceny krajowe na Tajwanie jako najlepszy dostępny fakt.

- (98) W odpowiedzi na powyższe należy zauważyć, że przy obliczaniu cła rezydualnego dla Tajwanu Komisja wykorzystuje najlepsze dostępne fakty w oparciu o dane zgromadzone i zweryfikowane podczas postępowania. W związku z powyższym argument ten został odrzucony.

3.2. Chińska Republika Ludowa

3.2.1. Państwo analogiczne

- (99) Zgodnie z art. 2 ust. 7 lit. a) rozporządzenia podstawowego wartość normalną dla producentów eksportujących, którym nie przyznano MET, należy ustalić na podstawie cen lub wartości skonstruowanej dla państwa trzeciego o gospodarce rynkowej („państwo analogiczne”). Żaden ze współpracujących producentów eksportujących nie wystąpił z wnioskiem o MET.
- (100) Skarżący zaproponował Stany Zjednoczone jako potencjalne państwo analogiczne. Ponadto według dostępnych informacji produkcja produktu podobnego odbywa się w szeregu krajów na całym świecie, mianowicie w Brazylii, Indiach, Japonii, Korei Południowej, Malezji, Szwajcarii i Tajlandii. Wszystkie te państwa zostały uznane za potencjalne państwa analogiczne.
- (101) Skontaktowano się ze wszystkimi (52) znanymi producentami produktu podobnego w wyżej wymienionych państwach, jednak żaden z nich nie podjął współpracy. Jedynie przedsiębiorstwo z Malezji zgodziło się na współpracę, lecz dostarczyło niewystarczających informacji. Przedsiębiorstwo to nie było w stanie podać danych dotyczących PCN w odniesieniu do kosztów i cen na rynku krajowym. W związku z tym dostarczone przez nie niepełne dane nie mogły zostać wykorzystane do ustalenia wartości normalnej. Ponadto należy zauważyć, że malezyjskie przedsiębiorstwo nie zgodziło się na weryfikację dostarczonych danych na miejscu.
- (102) Na późniejszym etapie jeden szwajcarski producent zgłosił się jako producent z potencjalnego państwa analogicznego i zgodził się na współpracę. Przedsiębiorstwo to przedłożyło odpowiedzi na pytania zadane w kwestionariuszu, które następnie zweryfikowano na miejscu. Jednak z uwagi na raczej ograniczony zakres rodzajów produktów wytwarzanych przez to przedsiębiorstwo w stosunku do bogatego asortymentu rodzajów produktu wywożonych przez objętych próbą producentów eksportujących z ChRL do Unii Komisja zdecydowała, że dane dostarczone przez szwajcarskie przedsiębiorstwo nie byłyby odpowiednie na potrzeby określenia wartości normalnej dla producentów eksportujących z ChRL. W tym kontekście należy zauważyć, że jedynie 4,6 % rodzajów produktu wywożonych do Unii przez producentów z ChRL, stanowiących 4,2 % całkowitej wielkości wywozu z ChRL, było bezpośrednio porównywalne z rodzajami produktu wytwarzanymi przez producenta szwajcarskiego. W przypadku Tajwanu, który ostatecznie wykorzystano jako kraj analogiczny, poziom bezpośredniej porównywalności rodzajów produktu wywożonego do Unii przez producentów z ChRL wynosił 7,7 % pod względem liczby rodzajów produktu i 11,1 % pod względem wielkości wywozu.
- (103) W tej sytuacji Komisja zdecydowała się na wykorzystanie jako kraju analogicznego drugiego kraju objętego postępowaniem, a mianowicie Tajwanu, pomimo argumentów przedstawionych początkowo przez skarżących, którzy twierdzili, że tajwańskie przedsiębiorstwa wytwarzają głównie takie rodzaje łączników, do produkcji których surowcem są rury spawane (w odróżnieniu od producentów z ChRL, którzy wykorzystują głównie rury bez szwu). Ten sam argument przedstawili również producenci eksportujący z ChRL. Z drugiej strony w oświadczeniu wydanym w następstwie ujawnienia tymczasowych ustaleń CCCMC uznało, że tajwańskie dane dotyczące kosztów produkcji byłyby bardziej odpowiednie jako podstawa konstruowania wartości normalnej niż dane od producentów unijnych, co zostało również uznane za alternatywne rozwiązanie przez Komisję w ramach tymczasowych ustaleń.
- (104) Tajwan uznano za odpowiedni kraj analogiczny, ponieważ w przeciwieństwie do zarzutów przedstawionych przez skarżących i niezależnie od różnego wykorzystania surowców przekazane dane umożliwiały zastosowanie prawidłowej metodyki przypisania kosztów w odniesieniu do różnych właściwości kodu produktu. Ponadto poziom konkurencji na rynku tajwańskim jest wysoki, ponieważ istnieje co najmniej 10 znanych producentów krajowych produktu objętego postępowaniem, co znajduje także odzwierciedlenie w wyraźnej obecności przywozu z różnych źródeł, w sytuacji gdy poziom cel jest umiarkowany (7,5–10 %).
- (105) W związku z powyższym Komisja zdecydowała o wyborze Tajwanu jako kraju analogicznego dla ChRL.
- (106) W następstwie ujawnienia ostatecznych ustaleń dwóch producentów eksportujących z ChRL oraz CCCMC stwierdziło, że Tajwan nie jest odpowiednim krajem analogicznym, gdyż wykorzystane dane dotyczące kosztów produkcji pochodzą tylko od jednego tajwańskiego przedsiębiorstwa, które nie wykazywało krajowej sprzedaży. Wspomniane zainteresowane strony stwierdziły również, że poziom porównywalności produktów jest zbyt niski. Argument dotyczący niskiego poziomu dopasowania porównywalnych produktów został również podniesiony przez jednego z importerów unijnych. Przedsiębiorstwo to wskazało również, że Chin nie można porównywać z Tajwanem, ponieważ oba podmioty mają różne poziomy wskaźnika rozwoju społecznego (HDI), jak również PKB na mieszkańca.

- (107) W odniesieniu do tych zarzutów należy po pierwsze przypomnieć, że jak wynika z orzeczenia WTO ⁽¹⁾, wartość normalną należy przypisać wszystkim rodzajom produktów wywożonych przez producentów eksportujących z ChRL. Komisja uważa, że dane zgromadzone na poziomie jednego producenta eksportującego z kraju analogicznego są wystarczające, aby oprzeć na nich wyliczenia dotyczące pozostałych rodzajów produktu, gdyż dane dotyczące rodzajów, co do których dokonano ustaleń, umożliwiają dalsze skonstruowanie brakujących rodzajów produktu. Uwzględnienie tylko jednego producenta eksportującego nie stanowi w żadnym razie wyjątku ani nowej praktyki. Ponadto rozporządzenie podstawowe przewiduje, że przy braku sprzedaży krajowej wartość normalna może być skonstruowana na podstawie kosztów produkcji. Po drugie należy przypomnieć, że poziomy HDI i PKB nie są czynnikami, które brane są pod uwagę przy ustalaniu, czy wybrano właściwy kraj analogiczny. W celu określenia odpowiedniego kraju analogicznego Komisja postępuje zgodnie z procedurą opisaną w motywie 104. W związku z tym powyższe argumenty zostały odrzucone.
- (108) Ponadto dwóch producentów eksportujących z ChRL oraz CCCMC podniosło kwestię rzekomej poważnej wady proceduralnej związanej z faktem, że Komisja obliczyła marginesy dumpingu producentów z ChRL na podstawie przepisów rozporządzenia podstawowego dotyczących gospodarek nierynkowych. Strony stwierdziły, że umocowanie prawne do zastosowania metodologii przewidzianej dla gospodarki nierynkowej do ustalenia wartości normalnej w przypadku producentów eksportujących z ChRL wygasa w dniu 11 grudnia 2016 r. W związku z tym, zdaniem zainteresowanych stron, w przypadku wszelkich ostatecznych środków antydumpingowych przyjętych po tej dacie, jak to będzie miało miejsce w niniejszym postępowaniu, na mocy przepisów WTO Komisja jest zobowiązana do zastosowania standardowej metodologii obliczania dumpingu.
- (109) W tym względzie Komisja odnotowuje, że nie może decydować o tym, czy stosować obowiązujące przepisy określone w rozporządzeniu podstawowym. Argument ten został zatem odrzucony.

3.2.2. Wartość normalna

- (110) Jak wyjaśniono powyżej w motywie 103, wartość normalną dla producentów eksportujących z ChRL określono na podstawie konstruowanej wartości normalnej dla kraju analogicznego, w tym przypadku Tajwanu, zgodnie z art. 2 ust. 7 lit. a) rozporządzenia podstawowego.
- (111) Ponadto ze względu na brak sprzedaży produktu podobnego na rynku krajowym na Tajwanie wartość normalną skonstruowano zgodnie z art. 2 ust. 3 i 6 rozporządzenia podstawowego, przez dodanie do średniego kosztu wytworzenia danego rodzaju produktu poniesionych kosztów sprzedaży, kosztów ogólnych i administracyjnych oraz osiągniętego zysku na rynku tajwańskim w okresie objętym dochodzeniem.
- (112) Jako podstawę do określenia kosztów produkcji Komisja wykorzystwała dane od jednego ze współpracujących producentów z Tajwanu (Ta Chen). Należy zauważyć, że drugi tajwański współpracujący producent (King Lai) miał bardzo ograniczoną wielkość produkcji produktu objętego postępowaniem w okresie objętym dochodzeniem i że produkcja ta była związana z wysoce specjalistycznymi rodzajami produktów. W ramach tej niewielkiej części produkcji, którą nadal uznaje się za produkt objęty postępowaniem, King Lai wytwarza produkty, które można uznać za złącza o niskim współczynniku chropowatości, lecz z dodatkową obróbką powierzchni, która zwiększa ich chropowatość powierzchni do wartości powyżej 0,8 mikrometra, a zatem zgodnie z definicją zawartą w motywie 47 jest to produkt objęty postępowaniem. Złącza te mają bardzo wysokie koszty produkcji, w związku z czym uwzględnienie ich zakłóciłoby obliczenia. Ponadto te rodzaje produktu nie są wywożone do UE przez producentów z ChRL objętych próbą (choć mogą one zostać objęte ich numerami kontrolnymi, gdyż chropowatość nie jest jednym z parametrów stosowanych do konstruowania PCN). W związku z tym dane dotyczące kosztów produkcji tego przedsiębiorstwa zostały uznane przez Komisję za nieodpowiednie do skonstruowania wartości normalnej dla producentów z ChRL.
- (113) W odniesieniu do konstruowania wartości normalnej jeden z importerów unijnych twierdził, że kosztów produkcji w przedsiębiorstwie tajwańskim King Lai nie można wykorzystać jako podstawy do obliczenia wartości normalnej dla przedsiębiorstw z ChRL, gdyż King Lai wytwarza inny produkt, którego nie można uznać za złącza przemysłowe, oraz że wiąże się to również z inną metodą produkcji i inną skalą zysków.
- (114) W odpowiedzi na ten argument należy ponownie podkreślić, że Komisja nie wykorzystwała żadnych danych dotyczących kosztów produkcji King Lai na potrzeby porównania z innymi przedsiębiorstwami. Do skonstruowania wartości normalnej innych przedsiębiorstw Komisja wykorzystwała jedynie dane dotyczące kosztów sprzedaży, kosztów ogólnych i administracyjnych oraz zysku King Lai w tej samej ogólnej kategorii produktów sprzedawanych na rynku krajowym, zgodnie z art. 2 ust. 6 lit. c) rozporządzenia podstawowego. Należy również przypomnieć, że wykorzystane w tych obliczeniach koszty sprzedaży, koszty ogólne i administracyjne zostały dostosowane w celu uwzględnienia różnic między produktami wytwarzanymi przez King Lai

⁽¹⁾ Artykuł 21.5 sprawozdania Organu Apelacyjnego „EU – Definitive Anti-Dumping Measures on Certain Iron or Steel Fasteners from China”, WT/DS397/AB/RW.

i inne przedsiębiorstwa. W odniesieniu do wykorzystanych danych dotyczących zysku należy podkreślić, że nie znajduje się on w innym przedziale (1–5 %) niż w przypadku pozostałych przedsiębiorstw.

- (115) Ten sam importer unijny twierdził również, że drugi producent tajwański, Ta Chen, którego koszty produkcji wykorzystano jako podstawę do obliczenia wartości normalnej dla producentów eksportujących z ChRL, jest dużym i zintegrowanym przedsiębiorstwem i jako taki jest w stanie „optymalizować koszty”. Tym samym przedsiębiorstwo, o którym mowa, nie może być porównywane z małymi chińskimi fabrykami.
- (116) W tym względzie Komisja przypomniała, że koszty produkcji chińskich producentów nie były przedmiotem analizy w tym postępowaniu, ponieważ żaden z producentów z ChRL nie wnosił o MET. Należy jednak podkreślić, że rzekomo „optymalizowane koszty” producenta tajwańskiego mogą skutkować jedynie niższą konstruowaną wartością normalną, a w związku z tym niższymi marginesami dumpingu dla producentów eksportujących z ChRL.
- (117) Biorąc pod uwagę fakt, że na Tajwanie udało się znaleźć jedynie ograniczoną liczbę rodzajów produktów wywożonych do Unii przez objętych próbą producentów eksportujących z ChRL, Komisja skonstruowała wartość normalną pozostałych rodzajów produktu w oparciu o koszty produkcji najbardziej podobnych rodzajów produktów produkowanych na Tajwanie w celu osiągnięcia pełnego i uczciwego porównania w oparciu o koszty produkcji skorygowane o:
- różnice w stosowanych surowcach – na podstawie zweryfikowanych danych przemysłu unijnego dotyczących kosztów, przy czym łączniki wyprodukowane z rur bez szwu są od 2,12 do 2,97 raza droższe niż te wyprodukowane z rur spawanych;
 - różnice w gatunkach stali – na podstawie zweryfikowanych danych przemysłu unijnego, przy czym dostosowania w zależności od gatunku stali dokonuje się w odniesieniu do kosztów najtańszych gatunków stali wykorzystywanych jako surowiec do produkcji łączników wytwarzanych na bazie rur spawanych; dostosowanie to waha się od 1,49 do 3,60 raza w zależności od wykorzystywanych gatunków stali;
 - różnice w kształcie – na podstawie zaobserwowanych różnic cen w transakcjach sprzedaży eksporterów z ChRL, przy czym kolanko jest uznawane za najbardziej podstawowy kształt, a pozostałe kształty (trójniki, reduktory, pokrywy i formy wyspecjalizowane) są od 1,08 do 1,74 raza droższe.
- (118) W następstwie ujawnienia tymczasowych ustaleń CCCMC zaproponowała alternatywną podstawę dostosowań w stosunku do punktów a) i b) i przedstawiła w tym kontekście dane z chińskich rynków. Jednakże po pierwsze, dane te są niezwyfikowane, a po drugie, pochodzą z kraju o gospodarce nierynkowej. W związku z tym wykorzystanie ich stanowiłoby zaprzeczenie stosowania metodyki państwa analogicznego do celów obliczania wartości normalnej. W związku z tym powyższa propozycja CCCMC została odrzucona.
- (119) W następstwie ujawnienia ostatecznych ustaleń CCCMC oraz dwóch producentów eksportujących z ChRL stwierdzili, że dostosowanie danych dotyczących kosztów z Tajwanu na podstawie danych dotyczących kosztów przemysłu unijnego było nieuzasadnione. Zainteresowane strony powołały się na powszechną praktykę unijną, zgodnie z którą nie postępowano tak w dotychczasowych sprawach.
- (120) Jak wspomniano powyżej, wcześniejsza praktyka została zmieniona w świetle orzeczenia WTO, o którym mowa w motywie 107. W celu skonstruowania wartości normalnej brakujących rodzajów produktu Komisja oparła się na danych dotyczących kosztów z Tajwanu i dostosowała ustalone i zweryfikowane koszty przez zastosowanie proporcjonalnych dostosowań, które ustalono na poziomie kosztów produkcji przemysłu unijnego. CCCMC nie wykazała, dlaczego było to nieuzasadnione i nie zaproponowała alternatywnego rozwiązania.
- (121) W następstwie ujawnienia dodatkowych ustaleń CCCMC i dwóch producentów eksportujących z ChRL powtórzyli swój sprzeciw wobec wykorzystania danych dotyczących przemysłu unijnego przy dostosowaniu kosztów produkcji wykorzystanych do skonstruowania wartości normalnej dla brakujących rodzajów produktu. Zainteresowane strony podkreśliły, że Komisja nie przedstawiła dowodów na to, aby różnice w kosztach

surowców na rynku unijnym były na tym samym poziomie, co na rynku tajwańskim. Ponadto strony powtórzyły swoje twierdzenie, że Komisja mogłaby wykorzystać do powyższego dostosowania różnice w cenach sprzedaży eksportowej łączników bez szwu i spawanych z ChRL, gdyż ceny sprzedaży „w pewnym stopniu odzwierciedlają tendencje dotyczące różnic w kosztach produkcji”.

- (122) W odpowiedzi na powyższe twierdzenia należy najpierw podkreślić, że Komisja nie mogła porównać poziomu dostosowań ze względu na rodzaje rur wykorzystywanych jako surowce lub gatunki stali z danymi pochodzącymi z rynku tajwańskiego, gdyż producent tajwański, którego koszty produkcji wykorzystano jako podstawę do skonstruowania wartości normalnej, po prostu nie korzystał z niektórych rodzajów surowców. Była to podstawowa przyczyna, dla której Komisja w ogóle rozważała poszukiwanie brakujących danych dotyczących kosztów poza rynkiem kraju analogicznego. Po drugie, w odniesieniu do zastosowania cen chińskich należy powtórzyć, że żaden producent eksportujący z ChRL nie złożył wniosku o MET w ramach niniejszego postępowania. W związku z tym chińskie koszty produkcji nie były dostępne i nie zostały przeanalizowane. W rezultacie Komisja nie może wyciągnąć żadnych wniosków co do tego, „w jakim stopniu” różnice w cenach sprzedaży odzwierciedlają różnice w kosztach produkcji różnych rodzajów łączników⁽¹⁾. Ponadto, gdyby nawet takie wnioski można było wyciągnąć, odnosiłyby się one do kosztów produkcji w kraju o gospodarce nierynkowej. W związku z tym powyższe argumenty zostały odrzucone.
- (123) Wspomniane zainteresowane strony w dalszym ciągu kwestionują dostosowanie, argumentując, że łączniki wyprodukowane z rur bez szwu są od 2,12 do 2,97 raza droższe niż te wyprodukowane z rur spawanych. Powołują się na niepoparty dowodami argument CCCMC wysunięty po ujawnieniu ustaleń tymczasowych dotyczący poziomów cen, według którego różnica pomiędzy rurami spawanymi a rurami bez szwu jest mniejsza niż 30 % ceny rur spawanych.
- (124) W tym względzie należy zauważyć, że dostosowanie dokonane przez Komisję opiera się na zaobserwowanej różnicy kosztów między łącznikami produkowanymi przy użyciu rur bez szwu a tymi wytwarzanymi z rur spawanych, nie zaś na różnicy cen między rurami spawanymi i bez szwu jako takimi. Należy również zauważyć, że żaden z producentów eksportujących z ChRL nie wystąpił z wnioskiem o MET. W związku z tym producenci eksportujący z ChRL nie przedłożyli żadnych danych dotyczących kosztów produkcji, nawet wtedy, gdy podważali ustalenia dotyczące kosztów i różnic dokonane przez Komisję. Ponadto standardowe cenniki jeszcze bardziej odbiegają od ustalonych kosztów i cen, gdyż nie stanowią dowodu na to, jakie ceny w efekcie zastosowano, nie wspominając o poziomie kosztów.
- (125) Na poparcie swoich twierdzeń zainteresowane strony przedstawiły analizę różnic w oparciu o poziomy cen producentów Zhejiang Good i Zhejiang India, wyciągając na tej podstawie wniosek, że właściwe dostosowanie cen powinno wynosić odpowiednio od 0,43 do 1,70 i od 0,64 do 1,80.
- (126) Oprócz faktu, że zakresy te odnoszą się do cen, a nie kosztów, fakt, że łączniki z rur spawanych są czasem sprzedawane po wyższych cenach niż łączniki z rur bez szwu, nie dowodzi, że koszty powinny być wyższe. Podane poziomy cen ilustrują raczej całkowity brak związku ekonomicznego między kosztami a cenami podawanymi klientom, albo też oznaczają, że rolę odgrywają tu inne czynniki, takie jak wielkość zamówienia. Komisja nie może ujawnić odnośnych danych liczbowych ze względu na ich poufność, jednak może ujawnić kolejne dane faktyczne, zgodnie z którymi dostosowanie wartości łączników z rur spawanych (W) do wartości łączników z rur bez szwu (S) zastosowane w celu umożliwienia porównania zgodnie z opisem PCN przedstawia się następująco:

W1 do S1 2,97

W2 do S2 2,21

W3 do S3 2,14

W4 do S4 2,12.

Inne przeliczenia nie były konieczne do celów skonstruowania rodzajów produktu wywożonych przez producentów eksportujących z ChRL.

⁽¹⁾ Należy również zauważyć, że ceny w chińskim sektorze stali są same w sobie zniekształcone ze względu na działalność przedsiębiorstw będących własnością skarbu państwa oraz różne programy dotacji. Zob. m.in. „Przemysł stalowy: utrzymanie stabilnego zatrudnienia i zrównoważonego wzrostu gospodarczego w Europie”, COM(2016) 155 final; „Subsidies to Chinese Industry: State Capitalism, Business Strategy and Trade Policy”, Usha C. V. Haley i George T. Haley, Oxford University Press, USA, 25 kwietnia 2013 r.

- (127) Następnie Komisja dokonała dostosowań polegających na przeliczeniu kosztu najtańszego gatunku stali W1 na inne gatunki stali lub inne gatunki oparte na rurach bez szwu, ponownie wykorzystując dane dotyczące kosztów produkcji przemysłu unijnego. Ponownie ze względu na konieczność zachowania poufności Komisja nie może ujawnić danych liczbowych leżących u podstaw wyliczeń, ale może podać dalsze dane faktyczne:

W1 do S2 3,14

W1 do S3 3,60

W1 do S4 3,16

W1 do W3 1,69

W1 do W4 1,49.

Inne przeliczenia nie były konieczne do celów skonstruowania rodzajów produktu wywożonych przez producentów eksportujących z ChRL.

- (128) Komisja pragnie również podkreślić, że w swoich uwagach dotyczących wspomnianych wyżej czynników branych pod uwagę w dostosowaniach zainteresowane strony nie odnoszą się do poziomów cen obu producentów eksportujących z ChRL, jak miało to miejsce w przypadku pozostałych dostosowań, najprawdopodobniej dlatego, że te dane liczbowe nie podważają metodyki zastosowanej przez Komisję.
- (129) Jeśli chodzi o różnice w kształcie, dostosowania zostały dokonane na podstawie danych dotyczących cen sprzedaży czterech producentów eksportujących objętych próbą, które mają bardziej kompleksowy charakter niż w przypadku dwóch producentów reprezentowanych przez zainteresowane strony z ChRL.

Biorąc za podstawę poziom cen kolanek, są to następujące wartości:

Trójniki 1,08

Reduktory 1,22

Pokrywy 1,29

Inne kształty 1,74.

- (130) W kolejnym kroku konstruowania wartości normalnej Komisja dostosowała koszty produkcji obliczone zgodnie z motywami 112–117, dodając koszty sprzedaży, koszty ogólne i administracyjne oraz zysk. Z uwagi na brak sprzedaży krajowej produktu podobnego w przypadku obu współpracujących producentów tajwańskich i brak sprzedaży tej samej ogólnej kategorii produktów w przypadku jednego z nich (Ta Chen) konieczne było zastosowanie art. 2 ust. 6 lit. c) rozporządzenia podstawowego. W tym celu Komisja wykorzystwała do konstruowania wartości normalnej kwoty kosztów sprzedaży, kosztów ogólnych i administracyjnych oraz zysku uzyskane od drugiego współpracującego przedsiębiorstwa tajwańskiego (King Lai), czyli jedyne dostępne i zweryfikowane dane odnoszące się do sprzedaży tej samej ogólnej kategorii produktów na rynku tajwańskim.
- (131) Należy zauważyć, że koszty sprzedaży, koszty ogólne i administracyjne wykorzystane do obliczenia wartości normalnej dla producentów eksportujących z ChRL zostały dostosowane (obniżone), ponieważ potwierdzono, że jak wyjaśniono w motywie 86, trzej producenci z ChRL objęci próbą również produkują i sprzedają przede wszystkim produkty standardowe. Ostateczna wysokość korekty wartości normalnej o wartość kosztów sprzedaży, kosztów ogólnych i administracyjnych oraz zysków jest zatem również taka sama jak podana w tym motywie.
- (132) W odniesieniu do dostosowań dotyczących kosztów sprzedaży, kosztów ogólnych i administracyjnych dwóch producentów eksportujących z ChRL oraz CCCMC zgadzają się w swoich uwagach po ujawnieniu ostatecznych ustaleń, że przy ustalaniu tych kosztów wykorzystywanych do konstruowania wartości normalnej należy zastosować pomniejszenia. Wynika to z faktu, że tajwański eksporter, którego dane wykorzystano do tego celu, nie wytwarza produktu standardowego. Jednocześnie strony te podają w wątpliwość, czy Komisja dokonała prawidłowej oceny poziomu tej obniżki.
- (133) W tym kontekście należy zauważyć, że dostosowań dokonano na podstawie porównania ogólnej struktury kosztów sprzedaży, kosztów ogólnych i administracyjnych przedsiębiorstwa tajwańskiego King Lai i drugiego przedsiębiorstwa tajwańskiego Ta Chen. Podejście to przyjęto, ponieważ King Lai jako jedyne przedsiębiorstwo wykazywało sprzedaż na rynku krajowym na Tajwanie (Ta Chen nie miało sprzedaży krajowej produktu objętego postępowaniem ani żadnych innych produktów w tej samej ogólnej kategorii produktów). Dostosowania są uzasadnione ze względu na to, że pierwsze przedsiębiorstwo jest producentem bardzo złożonych specjalistycznych produktów, podczas gdy drugie przedsiębiorstwo wytwarza produkty standardowe (tak więc pewna część ich kosztów sprzedaży, kosztów ogólnych i administracyjnych wyraźnie się różni). Na podstawie tego porównania Komisja odjęła od kosztów sprzedaży, kosztów ogólnych i administracyjnych King Lai koszty badań i rozwoju oraz część kosztów pracy związanych z działem kontroli jakości. W pozostałych kategoriach kosztów sprzedaży, kosztów ogólnych i administracyjnych nie znaleziono żadnych innych istotnych różnic między tymi dwoma przedsiębiorstwami. Należy podkreślić, że w ramach tego dostosowania Komisja odjęła całe dwie kategorie kosztów sprzedaży, kosztów ogólnych i administracyjnych, o których mowa powyżej. Tak więc Komisja przyjęła ostrożne podejście przy dokonywaniu tego dostosowania, wybierając wyższą wartość dostosowania.

- (134) Zainteresowane strony twierdzą również, że Komisja nie dokonała porównania struktury kosztów sprzedaży, kosztów ogólnych i administracyjnych tajwańskiego przedsiębiorstwa, o którym mowa, z odpowiednimi kosztami producentów eksportujących z ChRL.
- (135) W tym względzie należy przypomnieć, że skoro Tajwan jest krajem analogicznym, należy wykorzystać tajwańskie koszty sprzedaży, koszty ogólne i administracyjne dotyczące sprzedaży krajowej. Ich dostosowanie na podstawie porównania z kosztami producentów z ChRL oznaczałoby zastosowanie jako punktu odniesienia kosztów z kraju o gospodarce nierynkowej. Niemniej jednak należy podkreślić, że w wyniku dostosowania dokonanego przez Komisję wartość kosztów sprzedaży, kosztów ogólnych i administracyjnych wykorzystana do obliczenia wartości normalnej została zmniejszona do poziomu, który nie jest nieuzasadniony w porównaniu z kosztami sprzedaży, kosztami ogólnymi i administracyjnymi przedsiębiorstw z ChRL objętych próbą. W rzeczywistości dwa z trzech przedsiębiorstw z ChRL objętych próbą zgłosiły wyższe poziomy kosztów sprzedaży, kosztów ogólnych i administracyjnych niż te wykorzystane do skonstruowania wartości normalnej.

3.2.3. Cena eksportowa

- (136) Współpracujący producenci eksportujący dokonywali sprzedaży eksportowej do Unii bezpośrednio niezależnym klientom bądź za pośrednictwem niepowiązanych przedsiębiorstw handlowych zlokalizowanych poza terenem Unii.
- (137) Ceny eksportowe ustalono na podstawie cen faktycznie zapłaconych bądź należnych za produkt objęty postępowaniem w przypadku jego sprzedaży na wywóz z kraju wywozu zgodnie z art. 2 ust. 8 rozporządzenia podstawowego.

3.2.4. Porównanie i marginesy dumpingu

- (138) Wartość normalną i cenę eksportową współpracujących producentów eksportujących porównano na podstawie ceny *ex-works*.
- (139) Aby zapewnić obiektywne porównanie między wartością normalną a ceną eksportową, zgodnie z art. 2 ust. 10 rozporządzenia podstawowego wzięto pod uwagę, w formie dostosowań, różnice wpływające na ceny i porównywalność cen.
- (140) Na tej podstawie przeprowadzono dostosowanie dotyczące kosztów transportu, przewozu drogą morską i ubezpieczenia, przeładunku i załadunku, kosztów dodatkowych, kosztów pakowania, kosztów kredytu, bonifikat i prowizji w przypadkach, w których wykazano, że elementy te mają wpływ na porównywalność cen. Łączne dostosowania mieściły się w przedziale 5–16 % i opierały się na rzeczywistych kwotach zadeklarowanych przez producentów eksportujących z ChRL i zweryfikowanych na miejscu. Są to dane przekazane przez przedsiębiorstwa z ChRL w odniesieniu do odpowiednich pozycji kosztów i ujawnione im do celów weryfikacji w ramach poszczególnych ujawnień.
- (141) Chiny stosują politykę zwrotu VAT w odniesieniu do wywozu jedynie częściowo i w tym przypadku VAT w wysokości 8 % nie podlega zwrotowi. W celu zapewnienia, aby wartość normalna była objęta tym samym poziomem opodatkowania co cena eksportowa, skorygowano tę wartość w górę o tę część VAT naliczanego za wywóz wielkośrednicowych rur i przewodów rurowych bez szwu, która nie została zwrócona producentom eksportującym z ChRL ⁽¹⁾.
- (142) Powyższe dostosowanie było przedmiotem uwag dwóch producentów eksportujących z ChRL i CCCMC po ujawnieniu ostatecznych ustaleń. Zainteresowane strony uzgodniły zasadę, że należy skorygować je o niepodlegający zwrotowi VAT przy wywozie. Niemniej jednak, ponieważ wartość normalna jest znacznie wyższa od ceny eksportowej, zainteresowane strony twierdzą, że do ceny eksportowej należy zastosować korektę w wysokości 8 %, powołując się na brak traktowania na zasadach rynkowych i wyższe marginesy dumpingu.
- (143) W tej kwestii należy zauważyć, że Komisja dostosowała wartość normalną, zgodnie z wyrokiem Sądu w sprawie T-423/09. Argument ten został zatem odrzucony.
- (144) Zgodnie z art. 2 ust. 11 i 12 rozporządzenia podstawowego średnia ważona wartość normalna dla każdego rodzaju produktu podobnego w każdym przedsiębiorstwie została porównana ze średnią ważoną ceną eksportową odpowiadającego mu rodzaju produktu objętego postępowaniem.

⁽¹⁾ Metoda ta została zaakceptowana przez Sąd w wyroku z dnia 16 grudnia 2011 r. w sprawie T-423/09, Dashiqiao przeciwko Radzie, ECLI:EU:T:2011:764, pkt 34–50.

- (145) Na tej podstawie średnie ważone marginesy dumpingu, wyrażone jako wartość procentowa ceny CIF na granicy Unii przed ocleniem, są następujące:

Przedsiębiorstwo	Ustalony margines dumpingu (w %)
Zhejiang Good Fittings Co., Ltd.	55,3
Zhejiang India Pipeline Industry Co., Ltd.	48,9
Suzhou Yuli Pipeline Industry Co., Ltd. (*)	30,7
Jiangsu Judd Pipeline Industry Co., Ltd. (*)	30,7
Średnia ważona	41,9

(*) Część Yuli-Judd Group

- (146) Średni ważony margines dumpingu stosuje się do współpracujących producentów eksportujących z ChRL nieobjętych próbą.
- (147) W odniesieniu do powyższego jeden importer unijny twierdził w swoich uwagach przedstawionych w następstwie ujawnienia ostatecznych ustaleń, że różnica między marginesami dumpingu obliczonymi dla tajwańskiego przedsiębiorstwa King Lai (0 %) i powiązanego z nim przedsiębiorstwa w Chinach (41,9 %) jest nieuzasadniona, ponieważ oba te przedsiębiorstwa wytwarzają ten sam rodzaj łączników, który jest wyłączony z zakresu produktu.
- (148) W odpowiedzi na powyższe należy przede wszystkim podkreślić, że w przeciwieństwie do interpretacji, jaką zdaje się przedstawiać wspomniany importer unijny, marginesu dumpingu o wartości 0 % dla tajwańskiego przedsiębiorstwa King Lai nie ustalono dlatego, że produkuje ono łączniki wyłączone z zakresu produktu. Produkty wyłączone z zakresu produktu nie zostały wzięte pod uwagę przy obliczaniu marginesu dumpingu dla King Lai. Przedsiębiorstwo to produkuje jednak również i wywozi do Unii niewielkie ilości produktów objętych zakresem niniejszego dochodzenia. Dla tego przedsiębiorstwa musiał zatem zostać obliczony margines dumpingu, który okazał się negatywny. Z drugiej strony przedsiębiorstwo King Lai w ChRL nie było objęte próbą i wobec tego nie wylczono dla niego indywidualnego marginesu dumpingu. W efekcie temu przedsiębiorstwu przypisano średni ważony margines dumpingu wszystkich przedsiębiorstw z ChRL objętych próbą. Niemniej jednak w odniesieniu do produktów, które nie są objęte zakresem produktu w ramach niniejszego dochodzenia, nie ma zastosowania cło antydumpingowe. Tak więc, jeśli prawdą jest, że King Lai w ChRL prowadzi wywóz do UE produktu, który nie jest objęty zakresem produktu w ramach niniejszego dochodzenia, to produkt ten nie będzie podlegał cłom antydumpingowym przy przywozie.
- (149) Ze względu na niski poziom współpracy ze strony producentów eksportujących z ChRL oraz zgodnie z rozumowaniem przedstawionym w motywie 95 ogólnokrajowy margines dumpingu dla ChRL został ustalony na poziomie najwyższego marginesu dumpingu stwierdzonego dla rodzaju produktu reprezentatywnego pod względem wielkości sprzedaży w przypadku współpracującego producenta eksportującego, u którego stwierdzono sprzedaż towarów po cenach dumpingowych.
- (150) Na tej podstawie ogólnokrajowy margines dumpingu, wyrażony jako wartość procentowa ceny CIF na granicy Unii przed ocleniem, wynosi 64,9 %.

3.2.5. Wnioski o indywidualne badanie

- (151) Pięciu producentów eksportujących z ChRL nieobjętych próbą złożyło wniosek o badanie indywidualne w ramach niniejszego dochodzenia. Biorąc pod uwagę wysoką liczbę wniosków, Komisja stwierdziła, że ich pozytywne rozpatrzenie byłoby nadmiernie uciążliwe dla terminowego zakończenia postępowania. W tej kwestii należy zauważyć, że przyjęcie wniosków wspomnianych przedsiębiorstw doprowadziłoby do ponad dwukrotnego zwiększenia liczby przedsiębiorstw, które wymagałyby indywidualnego obliczenia marginesu dumpingu, ponieważ pierwotna próba składała się z czterech producentów eksportujących. Należy również zauważyć, że niektóre z przedsiębiorstw, które złożyły wnioski o indywidualne badanie, należą do badanych grup. Według wstępnych odpowiedzi zainteresowanych przedsiębiorstw (formularze dotyczące kontroli wyrwykowej) indywidualne badanie wymagałoby analizy i weryfikacji odpowiedzi na pytania zawarte w kwestionariuszu udzielonych przez co najmniej 7 przedsiębiorstw.

4. SZKODA

4.1. Definicja przemysłu unijnego i produkcji unijnej

- (152) Z dostępnych informacji zawartych w skardze, a także z dochodzenia wynika, że w okresie objętym dochodzeniem produkt podobny był wytwarzany przez co najmniej 16 producentów unijnych. Producenci unijni, których produkcja stanowi łączną produkcję Unii, tworzą przemysł unijny w myśl art. 4 ust. 1 rozporządzenia podstawowego i będą dalej określani jako „przemysł unijny”.
- (153) Zgodnie z ustaleniami szacunkowa całkowita produkcja unijna w okresie objętym dochodzeniem wyniosła około 8 270 ton. Komisja ustaliła tę wartość w oparciu o zweryfikowane odpowiedzi na pytania zawarte w kwestionariuszu udzielone przez objętych próbą producentów unijnych oraz szacunkowe dane podane przez skarżącego. Jak wspomniano w motywach 11–13, do zbadania ewentualnej szkody poniesionej przez przemysł unijny zastosowano kontrolę wyrwykową. Pięciu producentów unijnych objętych próbą reprezentuje ok. 43 % całkowitej szacowanej produkcji produktu podobnego w Unii.
- (154) Jedna ze stron zwróciła się o wyjaśnienie, dlaczego między ustaleniami tymczasowymi a ostatecznymi wielkość całkowitej produkcji unijnej spadła o 80 ton. W ustaleniach tymczasowych łączną produkcję unijną oszacowano na około 8 350 ton. W powyższym motywie podano, że łączną produkcję unijną ustalono na około 8 270 ton. Powodem tej różnicy jest to, że na etapie tymczasowym służby Komisji błędnie oszacowały wielkość produkcji jednego z producentów unijnych nieobjętych próbą. Ten producent unijny zaprzestał produkcji w okresie objętym dochodzeniem. W związku z tym jego produkcja została ponownie obliczona, z uwzględnieniem jego zamknięcia. Komisja potwierdziła, że całkowita produkcja unijna w okresie objętym dochodzeniem została oszacowana na około 8 270 ton.
- (155) Ponieważ na przedsiębiorstwa objęte próbą składa się tylko jeden producent i grupa przedsiębiorstw, wszystkie dane dotyczące wskaźników mikroekonomicznych przedstawiono w formie zindeksowanej w celu zapewnienia poufności, zgodnie z art. 19 rozporządzenia podstawowego.

4.2. Konsumpcja w Unii

- (156) Komisja ustaliła wielkość konsumpcji unijnej na podstawie całkowitej szacunkowej wielkości sprzedaży przemysłu unijnego na rynku unijnym oraz całkowitej wielkości przywozu produktu objętego postępowaniem do Unii.
- (157) Wielkość sprzedaży produktu podobnego oszacowano na podstawie rzeczywistych zweryfikowanych danych dostarczonych przez producentów objętych próbą w odpowiedziach na pytania zawarte w kwestionariuszu, a w odniesieniu do niewspółpracujących producentów, na podstawie danych przedstawionych przez skarżącego.
- (158) Jak wyjaśniono powyżej w motywie 47, produkt objęty postępowaniem jest sklasyfikowany w ramach dwóch kodów CN: ex 7307 23 10 i ex 7307 23 90. Te dwa kody CN obejmują jednak nie tylko produkt objęty postępowaniem, ale także produkty nieobjęte zakresem niniejszego dochodzenia. W związku z tym od łącznej wielkości przywozu zarejestrowanej w ramach wyżej wymienionych kodów CN należało odjąć wielkość przywozu nieobjętego zakresem niniejszego dochodzenia.
- (159) Skarżący oszacował wielkość przywozu produktu objętego postępowaniem ze wszystkich krajów na podstawie swojej wiedzy o rynku. W odniesieniu do krajów, których dotyczy postępowanie, skarżący uznał, że produkty objęte dochodzeniem stanowią zdecydowaną większość przywozu zgłoszonego w ramach dwóch wyżej wymienionych kodów CN dla ChRL i Tajwanu, odpowiednio 90 % i 100 %.
- (160) W celu weryfikacji tych szacunkowych wartości Komisja skorzystała z informacji otrzymanych w trakcie poprzedniego dochodzenia, dotyczącego łączników ze stali nierdzewnej, które wszczęto w dniu 10 listopada 2012 r. Dochodzenie to obejmowało wszystkie produkty sklasyfikowane w ramach tych dwóch kodów CN, w tym również produkt objęty postępowaniem w niniejszym dochodzeniu. Z przeprowadzonej analizy wynika, że co najmniej 22,3 % produktów objętych tymi kodami CN i wywożonych przez producentów eksportujących z ChRL nie wchodziłoby w zakres niniejszego dochodzenia. W przypadku Tajwanu potwierdza się wartość procentowa podana przez skarżącego, tj. 100 %.

- (161) W przypadku ChRL Komisja postanowiła dostosować wielkość przywozu na podstawie najbardziej ostrożnej wartości, tj. 22,3 %.
- (162) Ponadto konsumpcja została skorygowana o wielkość wywozu złączy kołnierзовych/o niskim współczynnikiem chropowatości (zob. sekcje 2.2.1 i 2.2.2), które wyłączono z zakresu produktu objętego dochodzeniem. Na podstawie odpowiedzi na pytania zawarte w kwestionariuszu kontroli wrywkowej wielkość przywozu została oszacowana na około 150 ton dla ChRL i 20 ton dla Tajwanu. W związku z powyższym odpowiednie ilości zostały odjęte od szacunkowej wielkości przywozu z ChRL i Tajwanu. Z dochodzenia wynika, że w przypadku przemysłu unijnego wielkość produkcji i sprzedaży wyłączonych rodzajów produktu jest nieznaczną.
- (163) Na tej podstawie ustalono, że konsumpcja unijna wygląda następująco:

Tabela 1

Konsumpcja w Unii (w tonach)

	2012	2013	2014	OD
Całkowita konsumpcja w Unii	13 766	14 350	14 671	14 145
Wskaźnik (2012 = 100)	100	104	107	103

Źródło: Dane Eurostatu, odpowiedzi na pytania zadane w celu doboru próby, zweryfikowane odpowiedzi na pytania zawarte w kwestionariuszu oraz informacje przedstawione przez skarżącego.

- (164) Między 2012 r. a okresem objętym dochodzeniem konsumpcja w Unii wzrosła o 3 %.

4.3. Przywóz z krajów, których dotyczy postępowanie**4.3.1. Łączna ocena skutków przywozu z krajów, których dotyczy postępowanie**

- (165) Komisja zbadała, czy przywóz produktu objętego postępowaniem pochodzącego z krajów, których dotyczy postępowanie, należy oceniać w sposób łączny zgodnie z art. 3 ust. 4 rozporządzenia podstawowego.
- (166) Marginesy dumpingu ustalone w odniesieniu do przywozu z ChRL i Tajwanu podsumowano w motywach 145 i 94 powyżej.
- (167) Z wyjątkiem spółki King Lai wszystkie te marginesy znacznie przekraczały próg *de minimis* określony w art. 9 ust. 3 rozporządzenia podstawowego. Jak wspomniano w motywie 94, wielkość przywozu po cenach niedumpingowych była nieznaczną. W każdym razie produkty pochodzące z przywozu po cenach niedumpingowych nie zostały wliczone do łącznej wielkości przywozu produktu objętego postępowaniem z Tajwanu.
- (168) Wielkość przywozu z żadnego z krajów, których dotyczy postępowanie, nie była pomijalna w rozumieniu art. 5 ust. 7 rozporządzenia podstawowego. Jak wspomniano w motywie 181, w okresie objętym dochodzeniem udział ChRL i Tajwanu w rynku UE wynosił odpowiednio 22,9 % i 7,8 %.
- (169) Warunki konkurencji między towarami przywożonymi po cenach dumpingowych z krajów, których dotyczy postępowanie, a produktem podobnym również były zbliżone. Faktycznie produkty przywożone konkurowały ze sobą oraz z produktem objętym postępowaniem wytwarzanym w Unii. Produkty te są wymienne i były wprowadzane do obrotu na obszarze Unii za pośrednictwem porównywalnych kanałów sprzedaży oraz sprzedawane podobnym kategoriom klientów końcowych.
- (170) Dlatego też wszystkie kryteria określone w art. 3 ust. 4 rozporządzenia podstawowego zostały spełnione, a przywóz z krajów, których dotyczy postępowanie, został dla celów ustalenia szkody zbadany w sposób łączny.

- (171) W następstwie ujawnienia ostatecznych ustaleń kilka stron stwierdziło, że Komisja niedostatecznie zbadała warunki konkurencji zarówno pomiędzy chińskimi i tajwańskimi łącznikami przy przywozie do Unii, jak i pomiędzy przywozonymi łącznikami a produkcją unijną.
- (172) Zainteresowane strony twierdziły na podstawie swojej wiedzy o rynku, że istnieją istotne różnice między łącznikami produkowanymi i wywozonymi z Chin i Tajwanu do Unii. Strony te uznały, że nie istnieje konkurencja między produktami wywozonymi pod względem fizycznych właściwości tych produktów, stopnia, w jakim produkty te mogą mieć takie samo lub podobne zastosowanie końcowe i zakresu, w jakim konsumenci postrzegają je i traktują jako alternatywne sposoby spełniania określonych funkcji w celu zaspokojenia konkretnych potrzeb.
- (173) Twierdziły one, że znaczne dostosowania dokonane przez Komisję w celu osiągnięcia pewnego przybliżenia porównywalności cen między chińskimi i tajwańskimi produktami dowodzą istnienia dużych różnic pod względem cech dotyczących surowców (rury bez szwu oraz rury spawane), gatunków stali i procesów produkcyjnych. Ma to wpływ na cenę, co wyklucza wymiennosc tych produktów na rynku. Ponadto trend cenowy wskazuje na rozbieżność cen między tymi dwoma krajami pochodzenia.
- (174) Po pierwsze Komisja jest zdania, że kwestia konkurencji między różnymi rodzajami produktu nie ma decydującego znaczenia dla oceny szkody. Dopóki wszystkie rodzaje produktu stanowią jeden produkt, z przyczyn określonych powyżej w motywach 43–50 nie ma potrzeby dokonywania podziału oceny szkody na podstawie tego, że rzekomo różne rodzaje produktu stanowią oddzielne rynki produktów z punktu widzenia prawa konkurencji.
- (175) Po drugie Komisja zwraca uwagę, że nawet jeśli kwestia rzeczywistej konkurencji między rodzajami produktu miałyby znaczenie, twierdzenie o braku konkurencji nie jest poparte dowodami zawartymi w aktach sprawy. W rzeczywistości Komisja ustaliła, że produkt objęty postępowaniem wywożony przez producenta eksportującego z ChRL i produkt wywożony przez producentów eksportujących z Tajwanu faktycznie stanowią dla siebie konkurencję na rynku unijnym. Produkty te są w dużym stopniu wymienne. Wniosek ten został poparty średnią ceną produktu objętego postępowaniem. Produkty wyraźnie się pokrywają w zakresie, w jakim produkt objęty postępowaniem wytwarzany z rur bez szwu ma ceny na podobnym poziomie do produktu objętego postępowaniem wytwarzanego z rur spawanych⁽¹⁾. W odniesieniu do konkurencji z przemysłem unijnym dochodzenie potwierdziło, że objęci próbą producenci unijni wytwarzali lub mogli wytwarzać produkty z obu surowców oraz wszystkie rodzaje produktu. W związku z tym powyższe argumenty odrzucono i potwierdzono ocenę łączną skutków przywozu.
- (176) W następstwie ujawnienia dodatkowych ustaleń zainteresowane strony powtórzyły swoje twierdzenie, że przywóz z krajów, których dotyczy postępowanie, nie powinien być oceniany w sposób łączny. W tym względzie Komisja zwraca uwagę, że nawet przy analizie konkurencji pomiędzy przywozem z obu krajów, których dotyczy postępowanie, na podstawie PCN wnioski są takie same, tzn. że istnieje wyraźna konkurencja cenowa. W związku z tym powyższy argument został odrzucony.
- (177) Strony te twierdziły ponadto, że produkcja jednego z producentów unijnych obejmuje przede wszystkim łączniki wykonane ze specjalnych gatunków stali nierdzewnej, natomiast 70 % produkcji chińskiej to głównie gatunki stali austenitycznej 304 lub 316, co oznacza, że produkty te nie są dla siebie konkurencyjne.
- (178) W odniesieniu do tych argumentów Komisja zwróciła uwagę, że stosunek konkurencji między produktem objętym postępowaniem a produktem podobnym potwierdzono w toku dochodzenia, jak wspomniano w motywie 174 powyżej w ramach analizy łącznej. Ponadto, jeśli chodzi o gatunek stali, jeden z producentów unijnych objętych próbą faktycznie wytwarzał produkt podobny ze standardowych gatunków stali nierdzewnej, reprezentujący około 90 % jego produkcji. Wynika z tego, że chińskie produkty bezpośrednio konkurują z produktami tego producenta unijnego. W związku z tym powyższy argument został odrzucony.
- (179) Wobec braku innych uwag dotyczących art. 3 ust. 4 rozporządzenia podstawowego potwierdzono ocenę łączną przywozu z krajów, których dotyczy postępowanie.

⁽¹⁾ Z porównania podobnych rodzajów produktu sprzedawanych przez producentów eksportujących z ChRL oraz producenta eksportującego z Tajwanu, tj. 45 rodzajów produktów, wynika, że średnie ceny chińskich łączników bez szwu są około 15 % wyższe od średnich cen tajwańskich łączników spawanych. Ze względu na znacznie wyższą jakość stali bez szwu wpływ tej jakości na decyzję o zakupie produkty te konkurują ze sobą, nawet przy zastosowaniu testu opartego na prawie konkurencji.

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

- (180) Komisja określiła wielkość przywozu na podstawie bazy danych Eurostatu, wiedzy skarżącego o rynku oraz innych dostępnych jej informacji (zob. motywy 156–164). Jak widać w tabeli 1, udział przywozu w rynku został określony przez porównanie wielkości przywozu z unijną konsumpcją.

Tabela 2

Wielkość przywozu (w tonach) i udział w rynku

	2012	2013	2014	OD
Wielkość przywozu po cenach dumpingowych z krajów, których dotyczy postępowanie	3 395	3 877	4 508	4 340
Wskaźnik (2012 = 100)	100	114	133	128
Udział w rynku krajów, których dotyczy postępowanie (z wyłączeniem przywozu niedumpingowego) (%)	24,7	27,0	30,7	30,7
Wskaźnik (2012 = 100)	100	110	124	124
Wielkość przywozu z ChRL	2 686	2 759	3 248	3 238
Wskaźnik (2012 = 100)	100	103	121	121
Udział ChRL w rynku (%)	19,5	19,2	22,1	22,9
Wskaźnik (2012 = 100)	100	99	113	117
Wielkość przywozu po cenach dumpingowych z Tajwanu	709	1 118	1 260	1 102
Wskaźnik (2012 = 100)	100	158	178	155
Udział Tajwanu w rynku (z wyłączeniem przywozu po cenach niedumpingowych) (%)	5,2	7,8	8,6	7,8
Wskaźnik (2012 = 100)	100	151	167	151

Źródło: Dane Eurostatu, zweryfikowane odpowiedzi na pytania zawarte w kwestionariuszu oraz informacje przedstawione przez skarżącego.

- (181) Przywóz do Unii z krajów, których dotyczy postępowanie, kształtował się następująco:
- (182) Z powyższej tabeli wynika, że w okresie badanym przywóz z krajów, których dotyczy postępowanie, mierzony w wartościach bezwzględnych, znacznie wzrósł (o 28 %). W tym samym okresie odnotowano wzrost udziału w rynku unijnym przywozu tych towarów do Unii po cenach dumpingowych o 6 punktów procentowych.

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

- (183) W odniesieniu do zmian w cenach importowych, przy braku alternatywnych źródeł, w celu ustalenia średniej ceny importowej Komisja musiała oprzeć się na danych Eurostatu. Średnia cena importowa do Unii z krajów, których dotyczy postępowanie, kształtowała się w następujący sposób:

Tabela 3

Ceny importowe (w EUR/t)

	2012	2013	2014	OD
ChRL	8 285	8 078	6 916	6 936
Wskaźnik (2012 = 100)	100	98	83	84
Tajwan	7 543	5 189	4 653	5 840
Wskaźnik (2012 = 100)	100	69	62	77

Źródło: Dane Eurostatu.

- (184) Średnie ceny przywozu towarów z Chin po cenach dumpingowych spadły w okresie objętym dochodzeniem z 8 285 EUR/t w 2012 r. do 6 936 EUR/t. W okresie badanym (2012–OD) odnotowano spadek średniej ceny jednostkowej przywozu towarów z Chin po cenach dumpingowych o około 16 %. W tym samym okresie średnie ceny przywozu towarów z Tajwanu po cenach dumpingowych spadły w okresie objętym dochodzeniem z 7 543 EUR/t w 2012 r. do 5 840 EUR/t. W badanym okresie odnotowano spadek średniej ceny jednostkowej przywozu towarów z Tajwanu po cenach dumpingowych o około 23 %.
- (185) W następstwie ujawnienia ostatecznych ustaleń jedna z zainteresowanych stron stwierdziła, że Komisja powinna była ocenić wpływ spadku cen niklu na cenę produktu objętego postępowaniem w okresie objętym dochodzeniem, gdyż zmiany cen niklu są istotnym czynnikiem wpływającym na cenę stali nierdzewnej. O ile prawdą jest, że nikiel jest jednym z głównych czynników kosztotwórczych w produkcji przewodów rurowych (czyli surowca do wytwarzania produktu objętego postępowaniem), nie ma on bezpośredniego związku z produktem objętym postępowaniem. Ponadto Komisja ustaliła, że cena produktu objętego postępowaniem nie jest skorelowana z ceną niklu⁽¹⁾. W związku z tym powyższy argument został odrzucony.
- (186) Komisja oceniła podcięcie cenowe w okresie objętym dochodzeniem przez porównanie:
- średnich ważonych cen sprzedaży poszczególnych rodzajów produktu stosowanych przez trzech producentów unijnych wobec niepowiązanych klientów na rynku unijnym, dostosowanych do poziomu cen *ex-works*; oraz
 - poziomu odnośnych średnich ważonych cen CIF na granicy Unii w odniesieniu do przywozu poszczególnych rodzajów produktu dokonywanego przez współpracujących producentów z krajów, których dotyczy postępowanie, dla pierwszego niezależnego klienta na rynku unijnym, z odpowiednimi dostosowaniami uwzględniającymi koszty ponoszone po przywozie w wysokości 2 % oraz cła przywozowe w wysokości 3,7 %.
- (187) Porównania cen dokonano z rozróżnieniem na rodzaje produktu w odniesieniu do transakcji na tym samym poziomie handlu, w razie konieczności odpowiednio skorygowanych w oparciu o rzeczywiste koszty oraz po odliczeniu bonifikat i rabatów zadeklarowanych przez producentów unijnych objętych próbą. Wynik porównania wyrażono jako odsetek obrotów producentów unijnych w okresie objętym dochodzeniem.
- (188) Na podstawie powyższych ustaleń stwierdzono, że przywóz towarów po cenach dumpingowych z ChRL i Tajwanu spowodował podcięcie cen przemysłu unijnego odpowiednio o 59,4 % i 76,1 %.

⁽¹⁾ Zob. strona internetowa londyńskiej giełdy metali (London Metal Exchange), <https://www.lme.com/en-gb/metals/non-ferrous/nickel/>.

4.4. Sytuacja gospodarcza przemysłu unijnego

4.4.1. Uwagi ogólne

- (189) Zgodnie z art. 3 ust. 5 rozporządzenia podstawowego ocena wpływu przywozu towarów po cenach dumpingowych na przemysł unijny obejmuje ocenę wszystkich wskaźników ekonomicznych oddziałujących na stan przemysłu unijnego w badanym okresie.
- (190) W celu ustalenia szkody Komisja wprowadziła rozróżnienie na makroekonomiczne i mikroekonomiczne wskaźniki szkody. Komisja oceniła wskaźniki makroekonomiczne na podstawie danych i informacji zawartych w skardze oraz, w stosownych przypadkach, danych statystycznych Eurostatu, tak aby dane obejmowały wszystkich producentów unijnych. Komisja oceniła wskaźniki mikroekonomiczne na podstawie danych przedstawionych w odpowiednio zweryfikowanych odpowiedziach na pytania zawarte w kwestionariuszu, udzielonych przez objętych próbą producentów unijnych.
- (191) 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.
- (192) Do wskaźników mikroekonomicznych zalicza się: średnie ceny jednostkowe, koszt jednostkowy, koszty pracy, zapasy, rentowność, przepływy środków pieniężnych, 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

- (193) Całkowita produkcja unijna, zdolność produkcyjna i wykorzystanie mocy produkcyjnych kształtowały się w okresie badanym następująco:

Tabela 4

Produkcja, moce produkcyjne i wykorzystanie mocy produkcyjnych

	2012	2013	2014	OD
Wielkość produkcji	8 967	8 780	8 304	8 272
Wskaźnik (2012 = 100)	100	98	93	92
Moce produkcyjne	22 779	21 194	21 163	19 721
Wskaźnik (2012 = 100)	100	93	93	87
Wykorzystanie mocy produkcyjnych (%)	39	41	39	42
Wskaźnik (2012 = 100)	100	105	100	106

Źródło: Zweryfikowane odpowiedzi na pytania zawarte w kwestionariuszu oraz informacje przedstawione przez skarżącego.

- (194) Wielkość produkcji w latach 2012–2013 utrzymywała się przeważnie na niezmiennym poziomie. Pomiędzy 2013 r. a okresem objętym dochodzeniem wielkość produkcji przemysłu unijnego spadła o 6 %. W okresie badanym nastąpił ogólny spadek wielkości produkcji, wynoszący 8 %.
- (195) Jednocześnie moce produkcyjne spadły aż o 13 %. Można to wyjaśnić głównie przerwaniem działalności przez producenta unijnego oraz spadkiem produkcji innego producenta unijnego, w wyniku którego nastąpił spadek mocy produkcyjnych o około 3 600 ton.
- (196) Zgłoszone wartości mocy produkcyjnych dotyczyły zdolności technicznej, co oznacza, że uwzględniono dostosowania uznawane w przemyśle za normę, obejmujące czas przygotowawczy, prace konserwacyjne, wąskie gardła i inne normalne przerwy w produkcji. Jest to jednak teoretyczna wielkość mocy produkcyjnych przemysłu unijnego.
- (197) W przypadku tego konkretnego przemysłu trudno jest ocenić stopień wykorzystania mocy produkcyjnych, ponieważ może on być różny w zależności od rodzaju sprzętu i wielkości produkcji. Jeden z producentów unijnych objętych próbą uważał, że osiągnięty dotychczas maksymalny poziom wykorzystania mocy produkcyjnych wynosi 60 %. W związku z tym powyższa teoretyczna wielkość mocy produkcyjnych jest wyraźnie zawyżona w stosunku do rzeczywistej zdolności produkcyjnej.
- (198) Wynika z tego, że wykorzystanie mocy produkcyjnych pozostawało w okresie badanym na niskim poziomie i wynosi około 42 %. Z powodu restrukturyzacji jednego z producentów unijnych objętych próbą oraz zamknięcia jednego z producentów unijnych w okresie badanym wykorzystanie mocy produkcyjnych wzrosło o 3 punkty procentowe. Niski poziom wykorzystania mocy produkcyjnych pogarsza absorpcję kosztów stałych, co z kolei jest jedną z przyczyn niskiej rentowności przemysłu unijnego w okresie badanym.

4.4.2.2. Wielkość sprzedaży i udział w rynku

- (199) Wielkość sprzedaży przemysłu unijnego klientom niepowiązanym w Unii i jego udział w rynku kształtowały się następująco:

Tabela 5

Wielkość sprzedaży i udział w rynku

	2012	2013	2014	OD
Wielkość sprzedaży na rynku unijnym (w tonach)	7 856	7 717	7 401	7 302
Wskaźnik (2012 = 100)	100	95	91	89
Udział w rynku (%)	57,1	53,8	50,4	51,6
Wskaźnik (2012 = 100)	100	94	88	90

Źródło: Dane Eurostatu, skarga i zweryfikowane odpowiedzi na pytania zawarte w kwestionariuszu oraz informacje przedstawione przez skarżącego.

- (200) W okresie badanym wielkość sprzedaży przemysłu unijnego spadła łącznie o 11 %, natomiast konsumpcja w Unii wzrosła o 3 %. Wielkość sprzedaży produktów z ChRL i Tajwanu po cenach dumpingowych wzrosła o 945 ton (odpowiednio 21 % i 55 %), podczas gdy konsumpcja unijna wzrosła o 379 ton. W kontekście rosnącej konsumpcji na rynku unijnym spadek sprzedaży przemysłu unijnego i jego udziału w rynku zbiegł się ze wzrostem przywozu z krajów, których dotyczy postępowanie. Co więcej, ze względu na stałą presję cenową wywieraną przez przywóz po cenach dumpingowych, przemysł unijny był zmuszony do obniżenia swojej produkcji w celu uniknięcia sprzedaży ze stratą.

4.4.2.3. Zatrudnienie i wydajność

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

Tabela 6

Zatrudnienie i wydajność

	2012	2013	2014	OD
Liczba zatrudnionych	581	526	532	484
Wskaźnik (2012 = 100)	100	91	92	83
Wydajność (w tonach na pracownika)	15,4	16,7	15,6	17,0
Wskaźnik (2012 = 100)	100	108	101	110

Źródło: Skarga i zweryfikowane odpowiedzi na pytania zawarte w kwestionariuszu oraz informacje przedstawione przez skarżącego.

(202) Komisja zauważyła również, że w ślad za spadkiem produkcji i sprzedaży znacznie spadł poziom zatrudnienia w przemyśle unijnym. Zwalnianie pracowników miało na celu zmniejszenie siły roboczej i doprowadziło do jej zmniejszenia o 17 %. W rezultacie wzrost wydajności siły roboczej przemysłu unijnego o 10 %, mierzony jako roczna produkcja na osobę zatrudnioną, był znacznie wyższy niż wspomniany wzrost wykorzystania mocy produkcyjnych o 3 punkty procentowe (zob. motyw 193). Pokazuje to, że aby pozostać konkurencyjnym, przemysł unijny próbował się przystosować do zmieniających się warunków rynkowych (rosnący przywóz towarów po cenach dumpingowych).

4.4.2.4. Zapasy

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

Tabela 7

Zapasy

	2012	2013	2014	OD
Zapasy na koniec okresu sprawozdawczego (w tonach)	2 191	1 850	2 002	1 697
Wskaźnik (2012 = 100)	100	84	91	77
Stan zapasów na koniec okresu sprawozdawczego jako odsetek produkcji (%)	24,4	21,1	24,1	20,6
Wskaźnik (2012 = 100)	100	86	99	84

Źródło: Zweryfikowane odpowiedzi na pytania zawarte w kwestionariuszu oraz informacje przedstawione przez skarżącego.

(204) W okresie badanym stan zapasów na koniec okresu sprawozdawczego zmniejszył się o 23 %. Większość rodzajów produktu podobnego jest wytwarzanych przez przemysł unijny na konkretne zamówienia od użytkowników. Tym niemniej przemysł ma również obowiązek utrzymywania zapasów różnorodnych produktów, aby móc konkurować z krótkimi terminami dostaw innych producentów. Potwierdza to także analiza zmian stanu zapasów na koniec okresu sprawozdawczego jako odsetka produkcji. Wskaźnik ten pozostał stosunkowo stabilny i utrzymywał się na poziomie około 20–24 % wielkości produkcji.

- (205) W efekcie stwierdzono, że obniżenie poziomu zapasów było głównie spowodowane bardziej rygorystycznymi wymogami w zakresie kapitału obrotowego, narzuconymi przez podmioty zarządzające przemysłem unijnym.

4.4.2.5. Wielkość marginesu dumpingu

- (206) Z wyjątkiem jednego drobnego eksportera tajwańskiego wszystkie marginesy dumpingu znacznie przekraczały poziom *de minimis*. Wpływ wielkości rzeczywistych dużych marginesów dumpingu na przemysł unijny nie był nieznaczny, jeżeli weźmie się pod uwagę wielkość i ceny przywozu z krajów, których dotyczy postępowanie.

4.4.2.6. Wzrost

- (207) W okresie badanym konsumpcja w Unii wzrosła o 3 %, natomiast wielkość sprzedaży przemysłu unijnego spadła o 11 %. Pomimo wzrostu konsumpcji przemysł unijny odnotował utratę udziału w rynku. Jednocześnie w okresie badanym wzrósł udział w rynku przywozu z krajów, których dotyczy postępowanie.

4.4.3. Wskaźniki mikroekonomiczne

4.4.3.1. Ceny i czynniki oddziałujące na ceny

- (208) Średnie ważone jednostkowe ceny sprzedaży niepowiązanym klientom stosowane przez unijnych producentów w Unii kształtowały się w okresie badanym w następujący sposób:

Tabela 8

Ceny sprzedaży w Unii

	2012	2013	2014	OD
Cena sprzedaży Wskaźnik (2012 = 100)	100	95	96	95
Jednostkowe koszty produkcji Wskaźnik (2012 = 100)	100	101	103	98

Źródło: Zweryfikowane odpowiedzi na pytania zawarte w kwestionariuszu.

- (209) W powyższej tabeli przedstawiono zmiany jednostkowych cen sprzedaży w Unii w porównaniu z odpowiadającymi im kosztami produkcji. Średnia jednostkowa cena sprzedaży kształtowała się zasadniczo podobnie do kosztu produkcji. Od 2014 r. do okresu dochodzenia nastąpił spadek kosztów produkcji o 2 %, spowodowany obniżeniem cen głównego surowca, ale jednostkowa cena sprzedaży spadła o 5 %.

- (210) W następstwie ujawnienia ostatecznych ustaleń jedna z zainteresowanych stron stwierdziła, że Komisja nie wzięła pod uwagę ogólnej sytuacji na rynku. W szczególności odnotowano spadek cen ropy, obniżający koszty produktu. Jednakże strona ta nie przedstawiła żadnych dowodów na poparcie tego twierdzenia. W szczególności nie było jasne, jaki dokładnie związek miałby spadek światowych cen ropy z kosztem produkcji tego konkretnego produktu podobnego. Ponadto dokonana przez Komisję analiza szkody objęła okres od 2012 r. do OD, w którym uwzględniono wszystkie surowce, w tym energię. W związku z tym powyższy argument został odrzucony.

4.4.3.2. Koszty pracy

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

Tabela 9

Średnie koszty pracy na pracownika

	2012	2013	2014	OD
Średnie koszty pracy na pracownika Wskaźnik (2012 = 100)	100	111	110	110

Źródło: Zweryfikowane odpowiedzi na pytania zawarte w kwestionariuszu.

- (212) W okresie badanym średnie wynagrodzenie na jednego pracownika zwiększyło się o 10 %, co stanowiło nieco większy wzrost niż ogólny wzrost cen w Unii spowodowany inflacją. Wzrost ten należy jednak rozpatrywać w kontekście poważnych cięć zatrudnienia, o których mowa w motywach 201 i 202.

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

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

Tabela 10

Rentowność, przepływy pieniężne, inwestycje i zwrot z inwestycji

	2012	2013	2014	OD
Rentowność sprzedaży klientom niepowiązanym w Unii (% obrotu ze sprzedaży) Wskaźnik (2012 = 100)	100	33	23	66
Wskaźnik przepływów pieniężnych (2012 = 100)	100	61	33	57
Inwestycje Wskaźnik (2012 = 100)	100	178	128	122
Zwrot z inwestycji Wskaźnik (2012 = 100)	100	28	19	48

Źródło: Zweryfikowane odpowiedzi na pytania zawarte w kwestionariuszu.

- (214) Komisja określiła rentowność producentów unijnych, wyrażając stratę netto przed opodatkowaniem ze sprzedaży produktu podobnego niepowiązanym klientom w Unii jako odsetek obrotów z tej sprzedaży.
- (215) Rentowność wykazała tendencję spadkową z [8–10 %] w 2012 r. do [2–4 %] w 2013 i 2014 r., a w OD wzrosła do [4–6 %]: W okresie badanym wielkość sprzedaży przedsiębiorstw objętych próbą i ich udział w rynku spadły, w wyniku czego przedsiębiorstwa te postanowiły skoncentrować się na segmentach rynku o wysokich cenach, w których mniej było towarów przywożonych po cenach dumpingowych. Strategia ta pozwoliła im na podniesienie rentowności w OD.
- (216) W efekcie, podczas gdy w latach 2013 i 2014 przedsiębiorstwa objęte próbą nie były w stanie przenieść wzrostu kosztów produkcji na klientów, w OD na rentowność przedsiębiorstw objętych próbą mogło wpływać zmniejszenie kosztów produkcji na skutek zwiększonego wykorzystania mocy produkcyjnych i mniejszej presji konkurencyjnej w segmentach rynku o wysokich cenach.

- (217) Przepływy pieniężne netto to zdolność producentów unijnych do samofinansowania swojej działalności. Przepływy środków pieniężnych netto wykazywały tendencję spadkową (- 43 %), głównie z uwagi na redukcję zapasów.
- (218) Między 2012 a 2014 r. zwrot z inwestycji zmniejszył się, a w OD ponownie wzrósł, wraz ze wzrostem rentowności. Między 2012 r. a OD poziom inwestycji przemysłu unijnego wzrósł o 22 %. Wzrost ten należy jednak rozpatrywać w wartościach bezwzględnych. Poziom inwestycji w przypadku próby przemysłu unijnego wynosił w 2012 r. mniej niż milion euro, a w OD osiągnął milion głównie ze względu na wydatki związane ze zwykłą obsługą techniczną i wyposażeniem bezpieczeństwa.
- (219) Niektóre strony twierdziły, że spadek rentowności w latach 2012–2013 należy interpretować w świetle znacznego wzrostu inwestycji w przemyśle unijnym. Strony te utrzymywały, że w latach 2012–2013 inwestycje wzrosły o 78 %. Po drugim ujawnieniu ustaleń strony ponowiły swoje stwierdzenie i zaznaczyły, że wzrost o 78 % należy uznać za „ogromny” wydatek inwestycyjny.
- (220) W tej kwestii Komisja odnotowała, że producenci unijni rzeczywiście inwestują nie w poprawę metody produkcji, a w obowiązkowe wyposażenie bezpieczeństwa i obsługę techniczną, tak jak stwierdzono powyżej. Mimo że inwestycje faktycznie wzrosły, zwrot z inwestycji jednocześnie znacząco spadł. Należy ponadto porównać inwestycje z całkowitą sprzedażą produktu podobnego, przy czym przedmiotowa inwestycja stanowiła jedynie około 2–4 % całkowitej sprzedaży produktu podobnego. Wreszcie inwestycje są tylko jednym ze wskaźników szkody i nie powinny być analizowane w odosobnieniu.

5. WNIOSKI DOTYCZĄCE SZKODY

- (221) Stwierdza się, że w okresie badanym większość wskaźników szkody wykazała negatywny trend. W szczególności wskaźniki szkody odnoszące się do produkcji i udziału w rynku producentów unijnych wskazują na poważne trudności przemysłu unijnego, jak również istnienie trwałego podcięcia cenowego. Jedyny pozytywny wskaźnik, mianowicie niewielką poprawę rentowności w okresie objętym dochodzeniem, udało się osiągnąć kosztem wielkości sprzedaży i udziału w rynku, poprzez przesunięcie do segmentu o wysokich cenach. Nie będzie to jednak trwałe rozwiązanie, jeśli towary przywożone po cenach dumpingowych trafią również do segmentów rynku o wysokich cenach. W związku z powyższym ocena wszystkich wskaźników makro- i mikroekonomicznych wskazuje na ogólną tendencję spadkową. W związku z powyższym można uznać, że przemysłowi unijnemu została wyrządzona istotna szkoda w rozumieniu art. 3 ust. 5 rozporządzenia podstawowego.

6. ZWIĄZEK PRZYCZYNOWY

- (222) Zgodnie z art. 3 ust. 6 rozporządzenia podstawowego Komisja zbadała, czy przywóz towarów po cenach dumpingowych z krajów, których dotyczy postępowanie, spowodował istotną szkodę dla przemysłu unijnego. Zgodnie z art. 3 ust. 7 rozporządzenia podstawowego Komisja zbadała także, czy inne znane czynniki mogły w tym samym czasie również spowodować szkodę dla przemysłu unijnego. Komisja dopilnowała, aby żadne ewentualne szkody spowodowane przez czynniki inne niż przywóz towarów po cenach dumpingowych z krajów, których dotyczy postępowanie, nie zostały powiązane z tym przywozem.
- (223) Czynniki te obejmują: przywóz z państw trzecich, wyniki w zakresie sprzedaży eksportowej producentów unijnych, niski poziom wykorzystania mocy produkcyjnych przemysłu unijnego oraz przywóz towarów po cenach niedumpingowych z Tajwanu.

6.1. Wpływ przywozu towarów po cenach dumpingowych

- (224) Ceny sprzedaży stosowane przez producentów eksportujących spadły średnio z 8 129 EUR/t w 2012 r. do 6 658 EUR/t w okresie objętym dochodzeniem (-18,1 %). Stale obniżając swoje jednostkowe ceny sprzedaży w okresie badanym, producenci z krajów, których dotyczy postępowanie, zdołali znacznie zwiększyć swój udział w rynku z poziomu 24,7 % w 2012 r. do poziomu 30,7 % w okresie objętym dochodzeniem.
- (225) Od 2012 r. stały wzrost przywozu z krajów, których dotyczy postępowanie, po cenach podcinających ceny przemysłu unijnego, miał wyraźnie negatywny wpływ na wyniki finansowe przemysłu unijnego. Podczas gdy przemysł unijny zmniejszał koszty poprzez obniżanie poziomu zatrudnienia i zamykanie zakładów, wielkość przywozu po cenach dumpingowych zwiększała się przy stale obniżanych cenach, które zmusiły przemysł unijny do zmniejszenia wielkości sprzedaży. W konsekwencji przemysł unijny stracił część udziału w rynku i nie był w stanie skorzystać ze wzrostu konsumpcji.

- (226) Mając na uwadze jasno ustaloną zbieżność w czasie między stale rosnącym poziomem przywozu po stale obniżanych cenach dumpingowych z jednej strony, a spadkiem wielkości sprzedaży przemysłu unijnego z drugiej strony, stwierdza się, że przywóz towarów po cenach dumpingowych był odpowiedzialny za szkodę wyrządzoną przemysłowi unijnemu.
- (227) W następstwie ujawnienia ostatecznych ustaleń jedna z zainteresowanych stron stwierdziła, że spadek cen sprzedaży producentów eksportujących wynika ze spadku cen niklu. Jak wyjaśniono jednak w motywie 185 powyżej, nie istnieje bezpośredni związek między ceną niklu a cenami przywozu. W związku z tym powyższy argument został odrzucony.
- (228) Niektóre strony twierdziły, że szkody poniesionej przez przemysł unijny nie można przypisywać przywozowi towarów po cenach dumpingowych z krajów, których dotyczy postępowanie, jako że w okresie badanym ceny spadły tylko u jednego z producentów unijnych objętych próbą, a pozostali producenci unijni objęci próbą zdołali utrzymać swoje ceny sprzedaży. Argument ten został odrzucony z następujących względów. Statystyki wewnętrzne nie są w tym przypadku wiarygodne, gdyż obejmują nie tylko produkt objęty postępowaniem, lecz także inne rodzaje łączników. Ponadto przemysł unijny nie zmniejszył się znacznie w okresie badanym (-5 %), jednak odbiło się to na jego wielkości sprzedaży, która zmalała o 11 %, jak również na udziale w rynku, który w tym samym okresie zmniejszył się o 5,5 %.
- (229) Po drugim ujawnieniu ustaleń zainteresowane strony stwierdziły, że przeciwnie do tego, co twierdzi Komisja w motywie 228 powyżej, dane Eurostatu odzwierciedlają politykę cenową producentów unijnych, a zatem poprawne byłoby stwierdzenie, że ceny producentów unijnych w badanym okresie były stabilne. W tym względzie Komisja pragnie wskazać na następujące kwestie. Jak wyjaśniono powyżej, definicja odpowiedniego kodu CN jest szersza od definicji produktu objętego postępowaniem i produktu podobnego (zob. motyw 158 powyżej). Ponadto zainteresowane strony mylnie zakładają, że producenci unijni wytwarzają wyłącznie produkt podobny objęty dwoma rozpatrywanymi kodami CN. Przemysł unijny wytwarza również produkty będące poza zakresem definicji produktu objętego niniejszym rozporządzeniem, a jednocześnie objęte dwoma rozpatrywanymi kodami CN. W związku z tym powyższy argument został odrzucony.
- (230) Wobec braku innych uwag Komisja potwierdziła, że przywóz produktu objętego postępowaniem po cenach dumpingowych wyrządził istotną szkodę przemysłowi unijnemu.

6.2. Wpływ innych czynników

6.2.1. Przywóz z państw trzecich

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

Tabela 11

Wielkość przywozu z pozostałych państw (w tonach) i udział w rynku

	2012	2013	2014	OD
Wielkość przywozu z państw trzecich	2 515	2 755	2 762	2 503
Wskaźnik (2012 = 100)	100	110	110	100
Udział w rynku (%)	18,3	19,2	18,8	17,7
Wielkość przywozu ze Szwajcarii	1 217	1 340	1 476	1 503
Wskaźnik (2012 = 100)	100	110	121	123
Udział w rynku (%)	8,8	9,3	10,1	10,6

	2012	2013	2014	OD
Wielkość przywozu z Brazylii	339	350	229	278
Wskaźnik (2012 = 100)	100	103	68	82
Udział w rynku (%)	2,5	2,4	1,6	2,0
Wielkość przywozu z Indii	120	146	204	201
Wskaźnik (2012 = 100)	100	121	169	167
Udział w rynku (%)	0,9	1,0	1,4	1,4
Wielkość przywozu z Malezji	195	322	297	314
Wskaźnik (2012 = 100)	100	165	152	161
Udział w rynku (%)	1,4	2,2	2,0	2,2
Wielkość przywozu z innych państw trzecich	642	595	554	205
Wskaźnik (2012 = 100)	100	93	86	32
Udział w rynku (%)	4,7	4,2	3,8	1,5

Źródło: Dane Eurostatu, skarga i zweryfikowane odpowiedzi na pytania zawarte w kwestionariuszu oraz informacje przedstawione przez skarżącego.

- (232) Największym po ChRL eksporterem produktu objętego postępowaniem do Unii jest Szwajcaria, mająca 10 % udziału w rynku, podczas gdy udział ChRL/Tajwanu wynosi 30,7 %. Ceny tego przywozu były zbliżone do cen przemysłu unijnego, tj. 10 300 EUR/t.
- (233) Wielkość przywozu ze wszystkich innych krajów i jego udział w rynku pozostały w okresie badanym na stałym poziomie, tzn. wynosiły odpowiednio ok. 2 500 ton i 37 %. Na podstawie powyższego można stwierdzić, że wpływ tego przywozu nie spowodował zerwania związku przyczynowego między przywozem chińskim/tajwańskim po cenach dumpingowych a istotną szkodą poniesioną przez przemysł unijny.
- (234) Niektóre zainteresowane strony utrzymywały, że Komisja powinna była zbadać wpływ przywozu pochodzącego z Indii na ceny. Po drugim ujawnieniu ustaleń argument ten powtórzono, a ponadto strony stwierdziły, że średnie ceny indyjskie wykazywały w okresie badanym gwałtowną tendencję spadkową. Komisja zwróciła uwagę, że udział przywozu indyjskiego w rynku wynosi 1,4 %. Średnia cena produktu podobnego pochodzącego z Indii wynosiła w okresie objętym dochodzeniem około 9 500 EUR/t. O ile prawdą jest, że średnia cena produktu pochodzącego z Indii spadła z ok. 13 700 EUR/t w 2012 r. do ok. 9 500 EUR/t w OD, wciąż była o 27 % wyższa niż średnia cena przywozu produktu objętego postępowaniem pochodzącego z Chin i o 61 % wyższa niż ceny tajwańskie. W związku z tym przywóz ten nie spowodował zerwania związku przyczynowego.
- (235) Niektóre zainteresowane strony utrzymywały, że Komisja powinna była zbadać przywóz produktu podobnego z Rosji. Tymczasem skarżący twierdził, że przywóz ten nie powinien być brany pod uwagę w ramach analizy związku przyczynowego, jako że produkty zgłoszone w ramach odnośnych kodów CN nie są produktami podobnymi.

- (236) Komisja ustaliła, że odnotowana przez Eurostat cena przywozu z Rosji towarów objętych odnośnymi kodami CN wynosiła w okresie objętym dochodzeniem około 1 000 EUR/t. W związku z tym przywóz z Rosji jest związany z innym produktem, ponad 7 razy tańszym niż przywóz z Chin. Przywóz ten został zatem uznany za niemający znaczenia dla analizy związku przyczynowego.
- (237) Po drugim ujawnieniu ustaleń kilka zainteresowanych stron stwierdziło, że wpływ przywozu pochodzącego z Rosji i Indii powinien być oceniany w sposób łączny. Jak wspomniano w motywie 236 powyżej, przywóz pochodzący z Rosji nie został uwzględniony w ramach analizy związku przyczynowego, ponieważ Komisja uznała, że produkty pochodzące z Rosji nie wchodzą w zakres definicji produktu objętego postępowaniem, a zatem nie są ujęte w niniejszym dochodzeniu. Dlatego też przywóz ten nie może być oceniany łącznie z przywozem pochodzącym z Indii. W związku z tym powyższy argument został odrzucony.

6.2.2. Wyniki przemysłu unijnego w zakresie sprzedaży eksportowej

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

Tabela 12

Wyniki wywozu

	2012	2013	2014	OD
Wielkość wywozu do niepowiązanych klientów	645	553	530	596
Wskaźnik (2012 = 100)	100	86	82	92
Średnia cena (EUR/t)	13 567	12 386	11 890	11 619
Wskaźnik (2012 = 100)	100	91	88	86

Źródło: Zweryfikowane odpowiedzi na pytania zawarte w kwestionariuszu.

- (239) Według danych przekazanych przez producentów unijnych objętych próbą ceny eksportowe zmniejszyły się w okresie badanym o 14 %, a wielkość wywozu do niepowiązanych klientów w państwach trzecich spadła o mniej niż 1 % całkowitej sprzedaży przemysłu unijnego. Szkoda wyrządzona w OD nie była jednak istotna, stanowiła mniej niż 0,8 % łącznych obrotów przemysłu unijnego.
- (240) W związku z tym można uznać, że działalność eksportowa przemysłu unijnego nie narusza związku przyczynowego.

6.2.3. Niskie wykorzystanie mocy produkcyjnych przez przemysł unijny

- (241) Mając na uwadze niskie wykorzystanie mocy produkcyjnych przedsiębiorstw objętych próbą w okresie badanym, Komisja zbadała również, czy nadwyżka mocy produkcyjnych mogła przyczynić się do szkody lub nawet przerwać związek przyczynowy. Na obecnym etapie Komisja uważa, że tak nie jest. Po pierwsze, jak wyjaśniono w motywie 197 powyżej, przedsiębiorstwa muszą mieć istotną teoretyczną zdolność produkcyjną, aby móc zaspokoić wszystkie potrzeby klientów, jednak w rzeczywistości trudno jest wykorzystać ten potencjał w całości. Po drugie przemysł unijny był rentowny przy niższym stopniu wykorzystania mocy produkcyjnych w 2012 r., co wskazuje, że szkoda nie jest spowodowana nadwyżką mocy produkcyjnych. Stwierdza się zatem, że wpływ takiego niskiego wykorzystania mocy produkcyjnych nie ma znaczenia i tym samym nie mogło ono zerwać związku przyczynowego.

6.2.4. Przywóz towarów z Tajwanu po cenach niedumpingowych

- (242) Wielkość przywozu towarów po cenach niedumpingowych była nieznaczną – w okresie objętym dochodzeniem wynosiła 300 kg przy całkowitej konsumpcji w UE wynoszącej 14 145 ton. Stwierdza się zatem, że wpływ takiego importu na przemysł unijny nie ma znaczenia i tym samym nie mógł on zerwać związku przyczynowego.

6.3. Wnioski w sprawie związku przyczynowego

- (243) Ustalono, że istnieje związek przyczynowy pomiędzy szkodą poniesioną przez producentów unijnych a przywozem towarów po cenach dumpingowych z krajów, których dotyczy postępowanie.
- (244) Znaczna presja cenowa i ilościowa wywierana na przemysł unijny przez zwiększający się przywóz towarów po cenach dumpingowych z krajów, których dotyczy postępowanie, w okresie badanym nie pozwoliła przemysłowi unijnemu na czerpanie korzyści z powolnego ożywienia rynku UE. Analiza wskaźników szkody wskazuje, że wzrost przywozu tanich towarów po cenach dumpingowych z ChRL i Tajwanu, podcinających ceny unijne, miał niekorzystny wpływ na sytuację gospodarczą przemysłu unijnego jako całości. Chińscy/tajwańscy eksporterzy zdołali zdobyć znaczny udział w rynku (30,7 % w OD w stosunku do 24,7 % w 2012 r.) kosztem przemysłu unijnego. Między 2012 r. a OD przemysł unijny stracił 5,5 punktu procentowego udziału w rynku i 11 % wielkości sprzedaży, podczas gdy konsumpcja na rynku unijnym wzrosła.
- (245) Komisja odróżniła i oddzieliła wpływ wszystkich znanych czynników na sytuację przemysłu unijnego od szkodliwych skutków przywozu towarów po cenach dumpingowych. Ustalono, że pozostałe czynniki, tj. przywóz z państw trzecich, wyniki w zakresie sprzedaży eksportowej producentów unijnych, niski poziom wykorzystania mocy produkcyjnych przemysłu unijnego oraz przywóz towarów po cenach niedumpingowych z Tajwanu, nie powodowały przerwania związku przyczynowego. Nawet przy uwzględnieniu ich łącznego wpływu wniosek Komisji był taki sam – przy braku przywozu towarów po cenach dumpingowych przemysł unijny nie poniósłby tak znacznej szkody. W szczególności udział w rynku nie spadłby do takiego poziomu i osiągnięto by pewną rentowność.
- (246) Uwzględniając powyższe, Komisja stwierdziła na tym etapie, że istotna szkoda dla przemysłu unijnego została spowodowana przez przywóz towarów po cenach dumpingowych z krajów, których dotyczy postępowanie, a inne czynniki, rozważane osobno lub łącznie, nie przerwały związku przyczynowego.

7. INTERES UNII

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

7.1. Interes przemysłu unijnego

- (248) Przemysł unijny prowadzi działalność w 10 państwach członkowskich (Austria, Republika Czeska, Dania, Finlandia, Francja, Niemcy, Włochy, Polska, Hiszpania i Szwecja) i zatrudnia bezpośrednio około 500 pracowników w kontekście stali nierdzewnej oraz spawanych doczołowo łączników rur i przewodów rurowych.
- (249) Żaden ze znanych producentów nie sprzeciwił się wszczęciu dochodzenia. Jak wykazano powyżej, na podstawie analizy wskaźników szkody stwierdzono, że pogorszenie sytuacji dotknęło cały przemysł unijny, który doświadczył ponadto negatywnych skutków przywozu towarów po cenach dumpingowych.
- (250) Oczekuje się, że nałożenie ostatecznych ceł antydumpingowych przywróci uczciwe warunki handlu na rynku unijnym, a przemysł unijny będzie w stanie poprawić swoją sytuację. Pozwoliłoby to przemysłowi unijnemu na zwiększenie rentowności do poziomów uznawanych za niezbędne w tym kapitałochłonnym przemyśle. Przemysł unijny poniósł istotną szkodę spowodowaną przywozem towarów po cenach dumpingowych z krajów, których dotyczy postępowanie. Przypomina się, że większość wskaźników szkody wykazała negatywną tendencję w okresie badanym.
- (251) W szczególności znacznie pogorszyły się wskaźniki szkody związane z produkcją, zdolnością produkcyjną i udziałem w rynku producentów unijnych. Wprowadzenie środka jest zatem istotne dla przywrócenia rynku do poziomu cen niedumpingowych i niepowodujących szkody oraz dla umożliwienia wszystkim producentom prowadzenia działalności na rynku unijnym w warunkach uczciwego handlu. Jeżeli natomiast nie zostaną wprowadzone żadne środki, bardzo prawdopodobne jest dalsze pogarszanie się sytuacji gospodarczej i finansowej przemysłu unijnego.

- (252) W następstwie argumentów przedstawionych w motywie 35 Komisja zweryfikowała wniosek (w tym przeprowadziła wizytę weryfikacyjną na miejscu w siedzibach przedstawicieli przemysłu unijnego). W wyniku tej weryfikacji Komisja uznała, że w przeciwieństwie do treści wspomnianych zarzutów: (i) produkty przywożone w ramach procedury uszlachetniania biernego stanowią bezpośrednią konkurencję dla produktów innych producentów unijnych; (ii) cło nałożone na chińskiego producenta, z którym przedsiębiorstwo unijne współpracuje w ramach procedury uszlachetniania biernego, wynoszące 41,9 %, powinno mieć ograniczony wpływ finansowy (10–15 %) na przychody osiągane przez producentów unijnych w ramach procedury uszlachetniania biernego; (iii) wprowadzenie środków antidumpingowych nie powinno zagrażać żywotności działalności związanej z procedurą uszlachetniania biernego stosowaną przez producenta unijnego, w związku z czym liczba pracowników nie powinna się zmniejszyć, a cel funduszy UE nie powinien być zagrożony. W związku z tym powyższy argument został odrzucony. Komisja przypomina również w tym kontekście, że zgodnie z unijnym kodeksem celnym co do zasady środki ochrony handlu stosuje się w odniesieniu do procedur uszlachetniania biernego, w ramach których operacje przeprowadzane poza terytorium Unii nadają produktowi status niepreferencyjnego pochodzenia, a tak właśnie zdaje się być w niniejszej sprawie. Cło nie miałyby natomiast zastosowania, gdyby miejscem niepreferencyjnego pochodzenia towarów pozostała Unia i tylko w tym zakresie.
- (253) W związku z powyższym stwierdza się, że wprowadzenie ceł antidumpingowych leżałoby w interesie przemysłu unijnego. Wprowadzenie środków antidumpingowych umożliwiłoby przemysłowi unijnemu przewyżczenie zidentyfikowanych skutków dumpingu wyrządzającego szkodę.

7.2. Interes importerów niepowiązanych

- (254) Jak wskazano w motywie 18, tylko jeden importer przedłożył szczegółowe informacje dotyczące wpływu ceł antidumpingowych. Importer ten stwierdził, że początkowym skutkiem będzie wzrost cen, co będzie miało negatywny wpływ na jego wyniki pod względem terminowości dostaw oraz konkurencyjności. Importer ten stwierdził ponadto, że zacząłby kłaść większy nacisk na inne kraje produkujące łączniki, takie jak np. Malezja, Wietnam i Korea Południowa. Proces wyboru nowych partnerów wymagałby jednak czasu i pieniędzy. Dodatkowo spowodowałby brak ciągłości w poziomach zapasów i jakości produktów, co z kolei miałyby negatywny wpływ na jakość usług świadczonych klientom.
- (255) Stwierdzono jednak, że importerzy są w stanie przestawić się na inne źródła zaopatrzenia, co może złagodzić negatywny wpływ wprowadzonych środków.
- (256) Po ujawnieniu ostatecznych ustaleń jedna z zainteresowanych stron zakwestionowała powyższe ustalenie. Strona twierdziła, że producenci unijni nie będą w stanie obsługiwać rynku unijnego. Ponadto istniejący producenci łączników, np. producenci w Malezji i Tajlandii, nie byłiby w stanie zapewnić takiej ilości i jakości, która zaspokoiłaby potrzeby importerów unijnych.
- (257) Komisja odrzuciła ten argument. Producenci unijni obecnie wykorzystują średnio 42 % swojej mocy produkcyjnych. W związku z tym prawdopodobne jest, że będą w stanie zwiększyć produkcję i dostarczać na rynek unijny więcej niż obecnie. Ponadto łączniki są również produkowane w kilku innych państwach trzecich, takich jak Indie, Malezja, Tajlandia, Korea Południowa i Japonia. Komisja uważa zatem, że nie istnieje ryzyko wystąpienia niedoborów produktu na rynku unijnym.
- (258) Na tej podstawie stwierdza się, że wprowadzenie środków antidumpingowych nie będzie miało istotnego negatywnego wpływu na importerów.

7.3. Interes użytkowników

- (259) Użytkowników produktu objętego postępowaniem i produktu podobnego można znaleźć w różnych dziedzinach przemysłu. Decydującym czynnikiem dla użytkowników jest dostępność produktu w potrzebnych ilościach i oczekiwanej jakości.
- (260) Ponieważ tylko jeden użytkownik współpracował w dochodzeniu, Komisja nie mogła określić ilościowo wpływu środka na szeroko rozumianych użytkowników. Z odpowiedzi użytkownika współpracującego wynika jednak, że wpływ środków antidumpingowych na koszty przedsiębiorstwa będzie nieznaczny (mniej niż 1 % obrotów). W każdym razie przemysł unijny jest w stanie zaspokoić popyt w UE i istnieją również inne państwa trzecie, które mogą zaopatrywać UE, jeżeli przywrócone zostaną uczciwe warunki rynkowe.

- (261) Na tej podstawie stwierdza się, że wprowadzenie środków antidumpingowych nie będzie miało istotnego wpływu na użytkowników.

7.4. Wnioski dotyczące interesu unii

- (262) W związku z powyższym Komisja uznaje, że nie ma istotnych powodów przemawiających przeciwko wprowadzeniu środków dotyczących przywozu produktu objętego postępowaniem z krajów, których dotyczy postępowanie.
- (263) Dostępność alternatywnych źródeł podaży ogranicza wszelkie negatywne skutki dla użytkowników i importerów niepowiązanych.
- (264) Ponadto, rozważając ogólny wpływ środków antidumpingowych na rynek Unii, pozytywne skutki, w szczególności odnoszące się do przemysłu unijnego, wydają się przewyższać możliwe negatywne skutki dla pozostałych grup interesu.

8. OSTATECZNE ŚRODKI ANTYDUMPINGOWE

- (265) Biorąc pod uwagę wnioski Komisji dotyczące dumpingu, wynikającej z niego szkody, związku przyczynowego i interesu Unii, należy wprowadzić środki ostateczne, aby umożliwić przemysłowi unijnemu poprawę sytuacji po szkodzie wyrządzonej przez przywóz produktu po cenach dumpingowych.

8.1. Poziom usuwający szkodę (margines szkody)

- (266) W celu określenia poziomu środków Komisja najpierw ustaliła kwotę należności celnych niezbędną do usunięcia szkody ponoszonej przez przemysł unijny.
- (267) Szkada zostałaby usunięta, gdyby przemysł unijny był w stanie pokryć koszty produkcji oraz osiągnąć zysk przed opodatkowaniem ze sprzedaży produktu podobnego na rynku unijnym, jaki tego rodzaju przemysł może zazwyczaj osiągnąć w tym sektorze w normalnych warunkach konkurencji, tj. przy braku przywozu produktów po cenach dumpingowych.
- (268) Aby ustalić docelowy poziom zysku, Komisja uwzględniła zysk osiągnięty ze sprzedaży przedsiębiorstwom niepowiązanym, który został wykorzystany do celów ustalenia poziomu usuwającego szkodę.
- (269) Docelowa marża zysku została tymczasowo ustalona na poziomie [7 –12 %], zgodnie z zyskami ze sprzedaży niepowiązanej osiągniętymi przez producentów unijnych objętych próbą w 2012 r. Towary przywożone z Chin i Tajwanu były już wprawdzie obecne na rynku unijnym, jednak w 2012 r. ceny tych towarów nie spadły jeszcze znacząco. W związku z tym Komisja uważa rentowność osiągniętą w 2012 r. za uzyskaną w normalnych warunkach rynkowych.
- (270) Komisja obliczyła niewyrządzającą szkody cenę produktu podobnego dla przemysłu unijnego, dodając wyżej wymienioną marżę zysku wynoszącą [7 –12 %] do kosztu produkcji ponoszonego przez producentów unijnych objętych próbą w okresie objętym dochodzeniem. Koszty produkcji zgłoszone przez jednego z trzech producentów unijnych zostały ponownie obliczone na podstawie kosztów standardowych (koszt surowca plus koszty przetworzenia plus koszty sprzedaży, koszty ogólne i administracyjne), ponieważ faktyczne koszty nie były reprezentatywne ze względu na bardzo niewielką ilość produktów o niektórych PCN sprzedawanych w okresie objętym dochodzeniem.
- (271) Komisja ustaliła poziom usuwający szkodę poprzez porównanie średniej ważonej ceny importowej współpracujących producentów eksportujących w krajach, których dotyczy postępowanie, odpowiednio dostosowanej z uwzględnieniem kosztów przywozu i należności celnych, ustalonej na potrzeby obliczeń podjęcia cenowego, ze średnią ważoną niewyrządzającą szkody cenę produktu podobnego sprzedawanego przez objętych próbą producentów unijnych na rynku unijnym w okresie objętym dochodzeniem. Wszelkie różnice wynikające z tego porównania zostały wyrażone w formie odsetka średnich ważonych wartości importowych CIF.
- (272) W efekcie marginesy sprzedaży po zaniżonych cenach wynoszą od 75,4 % do 127,1 %, jeśli porównać chińskie ceny CIF z cenami EXW przemysłu unijnego, oraz od 104,4 % do 110,0 %, jeśli porównać tajwańskie ceny CIF z cenami EXW przemysłu unijnego.

- (273) Po ujawnieniu ostatecznych ustaleń kilka stron zwróciło się o bardziej szczegółowe obliczenie szkody. Komisja była zdania, że wszystkie zainteresowane strony otrzymały już szczegółowe obliczenie szkody. Komisja postąpiła zgodnie ze swoją standardową praktyką, ujawniając wszelkie istotne ustalenia z należyтым uwzględnieniem poufności danych źródłowych.
- (274) Kilka stron twierdziło, że niewłaściwe jest ustalanie ceny niewyrządzającej szkody w oparciu o koszty produkcji trzech objętych próbą producentów unijnych, ponieważ brak jest dowodów na to, że ich koszty produkcji są reprezentatywne na poziomie całego przemysłu unijnego. Strony te nie wyjaśniły, dlaczego w tym konkretnym przypadku Komisja miałaby odstąpić od swojej zwykłej praktyki wykorzystywania kosztów produkcji ponoszonych przez producentów unijnych objętych próbą. Ponadto, wbrew temu twierdzeniu, dochodzenie wykazało, że koszty produkcji trzech producentów unijnych objętych próbą są rzeczywiście reprezentatywne dla przemysłu unijnego. W trakcie dochodzenia Komisja nie wykryła żadnych kwestii ani problemów, które wskazywałyby, że koszt produkcji ponoszony przez producentów unijnych objętych próbą nie jest reprezentatywny dla produktu podobnego.
- (275) Wspomniane wyżej zainteresowane strony twierdziły również, że błędnie obliczono marginesy sprzedaży po zaniżonych cenach, ponieważ statystyki pokazują, że średnia cena jednego z trzech objętych próbą producentów unijnych jest znacznie wyższa niż pozostałych. Komisja zdaje sobie co prawda sprawę z faktu, że ceny jednego z producentów unijnych są wyższe niż pozostałych, jednak zwróciła uwagę, że analiza cen na poziomie kodów CN jest myląca, gdyż nie uwzględnia asortymentu produktu ani faktu, że niektóre produkty zostały wykluczone z zakresu produktu. Ponadto, jak wspomniano powyżej, sprzedaż po zaniżonych cenach obliczono na podstawie kosztów produkcji w podziale według rodzaju produktu. Dlatego wykorzystano jedynie koszt produkcji zbliżonych typów produktu.
- (276) Ponadto nawet gdyby Komisja miała usunąć dane dotyczące kosztów tego konkretnego producenta unijnego i wykorzystać jedynie dane dotyczące kosztów pozostałych producentów unijnych objętych próbą, wyniki mieściłyby się w tym samym rzędzie wielkości. Zgodnie z tą metodyką wyliczeń marginesy sprzedaży po zaniżonych cenach wynoszą od 60 % do 95 %, jeśli porównać chińskie ceny CIF z docelowymi cenami EXW przemysłu unijnego. Uznanie tego argumentu nie ma jednak wpływu na wprowadzenie środków ostatecznych. Ponadto wymagałoby to porównywania rodzajów produktu w oparciu o zupełnie różne surowce. W związku z tym powyższy argument został odrzucony.
- (277) Niektóre strony twierdziły, że zastosowanie kosztów standardowych zamiast kosztów rzeczywistych doprowadziło do zniekształcenia ceny docelowej, ponieważ nie uwzględniono kilku cech produktu. W tym względzie Komisja zauważyła, że nie uwzględniła kosztów produkcji zgłoszonych przez jednego z producentów unijnych objętych próbą, ponieważ – wbrew temu, co twierdzą zainteresowane strony – wykorzystanie rzeczywistych kosztów produkcji doprowadziłoby do zniekształcenia wyniku. Wykorzystując standardowe metody obliczania kosztów Komisja była w stanie wyeliminować zniekształcenia powodowane przez niereprezentatywnie małe ilości produktu. W związku z tym Komisja potwierdziła adekwatność zastosowanej metodyki.
- (278) Niektóre strony stwierdziły, że metodyka zastosowana do obliczenia sprzedaży po zaniżonych cenach powinna być stosowana jednakowo, tzn. w odniesieniu do produktu objętego postępowaniem i produktu podobnego należy stosować ten sam podział na grupy rodzajów produktu. Komisja przyznała, że w pierwotnie zastosowanej metodyce wystąpiły niedociągnięcia, i odpowiednio skorygowała obliczenie sprzedaży po zaniżonych cenach. Komisja zwróciła uwagę, że zmiana ta dotyczy jedynie rodzajów produktu, do których produkcji wykorzystuje się jako surowiec rury lub przewody rurowe bez szwu i odnosi się tylko do tych producentów eksportujących, którzy korzystają z powyższych surowców. W związku z tym marginesy sprzedaży po zaniżonych cenach przy porównaniu chińskich cen CIF z docelowymi cenami EXW przemysłu unijnego mieszczą się w zakresie od 75,7 % do 112,2 %.
- (279) W następstwie drugiego ujawnienia ustaleń kilka zainteresowanych stron stwierdziło, że niewłaściwe jest porównywanie cen producentów eksportujących z ceną docelową ustaloną na podstawie gatunku materiału do produkcji łączników wytwarzanych z przewodów rurowych bez szwu. Ponadto strony powtórzyły swój argument, że ceny docelowe powinny zostać ustalone dla każdego rodzaju produktu, a nie dla każdego gatunku materiału.
- (280) Komisja wyjaśnia, że próbowała przeprowadzić obliczenia zgodnie z wnioskiem zainteresowanych stron, tj. przez porównanie PCN z PCN. Ustaliła jednak, że w przypadku niektórych PCN wyniki są niewiarygodne ze względu na znacząco różne ilości towarów przywożonych do Unii i wytwarzanych przez producentów unijnych. Komisja ustaliła zatem, że bardziej odpowiednia jest metodyka opisana w motywach 270 i 271, w związku z czym powyższy argument został odrzucony.
- (281) Wobec braku innych uwag Komisja potwierdziła, że marginesy sprzedaży po zaniżonych cenach dotyczące Tajwanu są takie, jak stwierdzono w motywie 272 powyżej.

8.2. Ostateczne środki

- (282) W związku z powyższym stawki ostatecznego cła antydumpingowego, wyrażone w cenach CIF na granicy Unii przed ocleniem, powinny być następujące:

Przedsiębiorstwo	Margines szkody (w %)	Margines dumpingu (w %)	Stawka ostatecznego cła antydumpingowego (w %)
------------------	-----------------------	-------------------------	--

Tajwan:

King Lai Hygienic Materials Co., Ltd.	—	0,0	0,0
Ta Chen Stainless Pipes Co., Ltd.	104,4	5,1	5,1
Cło rezydualne	110,0	12,1	12,1

Chińska Republika Ludowa

Zhejiang Good Fittings Co., Ltd.	112,2	55,3	55,3
Zhejiang India Pipeline Industry Co., Ltd.	105,9	48,9	48,9
Suzhou Yuli Pipeline Industry Co., Ltd. (*)	75,7	30,7	30,7
Jiangsu Judd Pipeline Industry Co., Ltd. (*)	75,7	30,7	30,7
Średnia ważona (**)	93,1	41,9	41,9
Cło rezydualne (***)	127,1	64,9	64,9

(*) Część Yuli-Judd Group

(**) Stosuje się do nieobjętych próbą przedsiębiorstw współpracujących: Alfa Laval Flow Equipment (Kunshan) Co., Ltd., Kunshan Kinglai Hygienic Materials Co., Ltd., Wifang Huoda Pipe Fittings Manufacture Co., Ltd., Yada Piping Solutions Co., Ltd., Jiangsu Huayang Metal Pipes Co., Ltd.

(***) Stosuje się do przedsiębiorstw niewspółpracujących i Shanghai Max Fittings Co., Ltd. (przedsiębiorstwo pierwotnie objęte próbą, które wycofało się ze współpracy).

- (283) Indywidualne stawki cła antydumpingowego dla poszczególnych przedsiębiorstw określone w niniejszym rozporządzeniu zostały określone na podstawie ustaleń przedmiotowego dochodzenia. Odzwierciedlają one zatem sytuację dotyczącą tych przedsiębiorstw ustaloną podczas dochodzenia. Wspomniane stawki celne mają zastosowanie wyłącznie do przywozu produktu objętego postępowaniem pochodzącego z krajów, których dotyczy postępowanie, oraz produkowanego przez wymienione podmioty prawne. Przywożone produkty objęte postępowaniem, wytworzone przez jakiegokolwiek inne przedsiębiorstwo, które nie zostało konkretnie wymienione w części normatywnej niniejszego rozporządzenia, w tym przez podmioty powiązane z przedsiębiorstwami konkretnie wymienionymi, podlegają stawce celnej stosowanej wobec „wszystkich pozostałych przedsiębiorstw”. Nie powinny one być objęte żadną z indywidualnych stawek cła antydumpingowego.
- (284) Przedsiębiorstwo może zwrócić się o zastosowanie tych indywidualnych stawek cła antydumpingowego w przypadku zmiany nazwy jego jednostki zależnej lub utworzenia nowej jednostki zajmującej się produkcją bądź sprzedażą. Wniosek w tej sprawie należy kierować do Komisji. Wniosek powinien zawierać wszystkie istotne informacje, w tym dotyczące: zmiany działalności przedsiębiorstwa związanej z produkcją; sprzedaży krajowej i eksportowej związanej na przykład ze zmianą nazwy lub zmianą jednostek zajmujących się produkcją lub sprzedażą. Komisja będzie w razie potrzeby aktualizować wykaz przedsiębiorstw, na które nałożono indywidualne cła antydumpingowe.
- (285) W celu zminimalizowania ryzyka obchodzenia cła związanego z dużą różnicą w stawkach celnych potrzebne są szczególne środki gwarantujące stosowanie indywidualnych ceł antydumpingowych. Przedsiębiorstwa, na które nałożono indywidualne cła antydumpingowe, 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 antydumpingowym obowiązującym wobec „wszystkich pozostałych przedsiębiorstw”.

(286) W celu zapewnienia należytego egzekwowania ceł antydumpingowych cło antydumpingowe 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.

9. PRZEPISY KOŃCOWE

(287) W interesie dobrej administracji Komisja zwróciła się do zainteresowanych stron z prośbą o przedłożenie pisemnych uwag lub o złożenie wniosku o wysłuchanie przez Komisję lub przez rzecznika praw stron w postępowaniach w sprawie handlu w określonym terminie.

(288) Środki przewidziane w niniejszym rozporządzeniu są zgodne z opinią komitetu ustanowionego na mocy art. 15 ust. 1 rozporządzenia (UE) 2016/1036,

PRZYJMUJE NINIEJSZE ROZPORZĄDZENIE:

Artykuł 1

1. Nakłada się ostateczne cło antydumpingowe na przywóz spawanych doczołowo łączników rur i przewodów rurowych, z gatunków stali nierdzewnej austenitycznej, odpowiadających następującym typom według normy AISI: 304, 304L, 316, 316L, 316Ti, 321 oraz 321H i ich odpowiednikom w innych normach, o maksymalnej średnicy zewnętrznej nieprzekraczającej 406,4 mm i o ściankach o grubości 16 mm lub mniejszej, o średnim współczynniku chropowatości (Ra) wykończenia powierzchni nie mniejszym niż 0,8 mikrometra, nie kołnierzowych, nawet obrobionych, pochodzących z ChRL i Tajwanu. Produkt jest objęty kodami CN ex 7307 23 10 i ex 7307 23 90 (kody TARIC 7307 23 10 15, 7307 23 10 25, 7307 23 90 15, 7307 23 90 25).

2. Stawki ostatecznego cła antydumpingowego stosowane dla produktu opisanego w ust. 1 i wytwarzanego przez wymienione poniżej przedsiębiorstwa ustala się następująco:

Przedsiębiorstwo	Stawka ostatecznego cła antydumpingowego (w %)	Dodatkowy kod TARIC
Tajwan		
King Lai Hygienic Materials Co., Ltd.	0,0	C175
Ta Chen Stainless Pipes Co., Ltd.	5,1	C176
Wszystkie pozostałe przedsiębiorstwa	12,1	C999
Chińska Republika Ludowa		
Zhejiang Good Fittings Co., Ltd.	55,3	C177
Zhejiang India Pipeline Industry Co., Ltd.	48,9	C178
Suzhou Yuli Pipeline Industry Co., Ltd.	30,7	C179
Jiangsu Judd Pipeline Industry Co., Ltd.	30,7	C180
Wszystkie pozostałe przedsiębiorstwa współpracujące:		
Alfa Laval Flow Equipment (Kunshan) Co., Ltd.	41,9	C182
Kunshan Kinglai Hygienic Materials Co., Ltd.	41,9	C184

Przedsiębiorstwo	Stawka ostatecznego cła anty-dumpingowego (w %)	Dodatkowy kod TARIC
Wifang Huoda Pipe Fittings Manufacture Co., Ltd.	41,9	C186
Yada Piping Solutions Co., Ltd.	41,9	C187
Jiangsu Huayang Metal Pipes Co., Ltd.	41,9	C188
Wszystkie pozostałe przedsiębiorstwa	64,9	C999

3. W przypadku gdy jakikolwiek producent eksportujący w Chińskiej Republice Ludowej dostarczy Komisji wystarczające dowody potwierdzające, że:

- a) nie prowadził wywozu do Unii produktu, o którym mowa w art. 1 ust. 1, w okresie objętym dochodzeniem (od dnia 1 października 2014 r. do dnia 30 września 2015 r.);
- b) nie jest powiązany z żadnym eksporterem lub producentem w Chińskiej Republice Ludowej, który podlega środkom wprowadzonym na mocy niniejszego rozporządzenia; oraz
- c) rzeczywiście dokonywał wywozu produktu objętego postępowaniem do Unii po upływie okresu objętego dochodzeniem lub stał się stroną nieodwołalnego zobowiązania umownego dotyczącego wywozu do Unii znacznej ilości wspomnianego produktu, możliwa jest zmiana tabeli zawartej w art. 1 ust. 2 poprzez dodanie nowego producenta eksportującego do przedsiębiorstw współpracujących nieobjętych próbą i w związku z tym podlegających średniej ważonej stawce celnej przedsiębiorstw objętych próbą.

4. O ile nie określono inaczej, zastosowanie mają obowiązujące przepisy dotyczące należności celnych.

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 26 stycznia 2017 r.

W imieniu Komisji
Jean-Claude JUNCKER
Przewodniczący