

ROZPORZĄDZENIE WYKONAWCZE KOMISJI (UE) 2022/1395**z dnia 11 sierpnia 2022 r.****nakładające ostateczne cło antydumpingowe na przywóz niektórych stali odpornych na korozję pochodzących z Rosji i Turcji**

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) 24 czerwca 2021 r. na podstawie art. 5 rozporządzenia podstawowego Komisja Europejska („Komisja”) wszczęła dochodzenie antydumpingowe dotyczące przywozu niektórych stali odpornych na korozję pochodzących z Rosji i Turcji („państwa, których dotyczy postępowanie”). Komisja opublikowała zawiadomienie o wszczęciu postępowania w *Dzienniku Urzędowym Unii Europejskiej* ⁽²⁾ („zawiadomienie o wszczęciu postępowania”).
- (2) Komisja wszczęła dochodzenie w następstwie skargi złożonej 12 maja 2021 r. przez Europejskie Stowarzyszenie Hutnictwa Stali („Eurofer” lub „skarżący”). Skargę złożono w imieniu unijnych producentów niektórych stali odpornych na korozję zgodnie z art. 5 ust. 4 rozporządzenia podstawowego. W skardze przedstawiono dowody na wystąpienie dumpingu i wynikającej z niego istotnej szkody, które były wystarczające, by uzasadnić wszczęcie dochodzenia.

1.2. Zainteresowane strony

- (3) W zawiadomieniu o wszczęciu postępowania Komisja wezwała zainteresowane strony do skontaktowania się z nią w celu wzięcia udziału w dochodzeniu. Ponadto Komisja wyraźnie poinformowała skarżącego, innych znanych producentów unijnych, znanych producentów eksportujących oraz władze Rosji i Turcji, znanych importerów i użytkowników, a także stowarzyszenia, o których wiadomo, że są zainteresowane, o wszczęciu dochodzenia oraz zaprosiła te podmioty do udziału.
- (4) Zainteresowane strony miały możliwość przedstawienia uwag na temat wszczęcia dochodzenia oraz złożenia wniosku o posiedzenie wyjaśniające przed Komisją lub rzecznikiem praw stron w postępowaniach w sprawie handlu. 17 września 2021 r. Komisja zorganizowała posiedzenie wyjaśniające z udziałem tureckiego producenta eksportującego.

1.3. Kontrola wyrywkowa

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

⁽¹⁾ Dz.U. L 176 z 30.6.2016, s. 21.

⁽²⁾ Dz.U. C 245 z 24.6.2021, s. 21.

1.3.1. Kontrola wyrywkowa producentów unijnych

- (6) W zawiadomieniu o wszczęciu Komisja ogłosiła, że wstępnie wybrała próbę producentów unijnych. Komisja dokonała doboru próby na podstawie wielkości produkcji i sprzedaży w Unii zgłoszonych przez producentów unijnych w kontekście analizy stałej oceny poprzedzającej wszczęcie dochodzenia, mając również na uwadze ich położenie geograficzne. Ta wstępna próba składała się z trzech producentów unijnych z siedzibą w trzech różnych państwach członkowskich. Próba stanowiła ponad 23 % produkcji i sprzedaży produktu podobnego w Unii. Komisja zwróciła się do zainteresowanych stron o przedstawienie uwag na temat wstępnego doboru próby ⁽³⁾. Żadna ze stron nie przedstawiła żadnych uwag w wyznaczonym terminie.
- (7) Podczas wizyty weryfikacyjnej na terenie jednego z objętych próbą producentów unijnych stwierdzono, że przedsiębiorstwo to błędnie włączyło do swojej odpowiedzi na pytania zawarte w stałym kwestionariuszu oraz do odpowiedzi na pytania zawarte w kwestionariuszu dotyczącym cel antydumpingowych znaczną część danych w odniesieniu do produktów nieobjętych zakresem dochodzenia. Aby zagwarantować, że taka sytuacja nie wpłynie na reprezentatywność próby, Komisja podjęła decyzję o zachowaniu w próbie rzeczzonego przedsiębiorstwa oraz o włączeniu do niej dodatkowego przedsiębiorstwa. Ustanowiona w ten sposób ostateczna próba składała się z czterech producentów unijnych znajdujących się w trzech różnych państwach członkowskich, którzy reprezentowali ok. 25 % szacowanej łącznej wielkości produkcji i sprzedaży produktu podobnego w Unii. Komisja zwróciła się do zainteresowanych stron o przedstawienie uwag na temat wstępnego doboru próby ⁽⁴⁾. Żadna ze stron nie przedstawiła żadnych uwag w wyznaczonym terminie.

1.3.2. Kontrola wyrywkowa importerów

- (8) Aby podjąć decyzję co do konieczności przeprowadzenia kontroli wyrywkowej i, jeżeli konieczność taka zostanie stwierdzona, aby dokonać doboru próby, Komisja zwróciła się do importerów niepowiązanych o udzielenie informacji określonych w zawiadomieniu o wszczęciu postępowania.
- (9) Żadne z przedsiębiorstw, które w wyznaczonym terminie złożyły załącznik do zawiadomienia o wszczęciu postępowania, nie zgłosiło przywozu produktu objętego postępowaniem. Komisja podjęła decyzję o zaniechaniu kontroli wyrywkowej. Nie otrzymano żadnych uwag dotyczących tej decyzji.

1.3.3. Kontrola wyrywkowa producentów eksportujących w Rosji

- (10) Aby podjąć decyzję co do konieczności przeprowadzenia kontroli wyrywkowej i, jeżeli konieczność taka zostanie stwierdzona, aby dokonać doboru próby, Komisja zwróciła się do wszystkich producentów eksportujących w Rosji o udzielenie informacji określonych w zawiadomieniu o wszczęciu postępowania. Poza tym Komisja zwróciła się do Stałego Przedstawicielstwa Federacji Rosyjskiej przy Unii Europejskiej o wskazanie innych producentów eksportujących, którzy mogliby być zainteresowani udziałem w dochodzeniu, lub skontaktowanie się z nimi, jeżeli tacy producenci istnieją.
- (11) Trzech producentów eksportujących/grupy producentów eksportujących w Rosji, reprezentujących około 98 % całkowitej wielkości wywozu produktu objętego postępowaniem z Rosji do Unii, przedstawiło wymagane informacje i wyraziło zgodę na włączenie ich do próby. Zgodnie z art. 17 ust. 1 rozporządzenia podstawowego Komisja dobrała próbę złożoną z dwóch przedsiębiorstw, opierając się na największej reprezentatywnej wielkości wywozu do Unii, którą to wielkość można było właściwie zbadać w dostępnym czasie. Zgodnie z art. 17 ust. 2 rozporządzenia podstawowego w kwestii doboru próby zasięgnięto opinii wszystkich znanych producentów eksportujących, których dotyczy postępowanie, oraz władz Rosji.
- (12) Komisja otrzymała uwagi dotyczące próby od PJSC Novolipetsk Steel. Przedsiębiorstwo to wskazało, że istnieją uzasadnione powody prawne, aby przeprowadzić dochodzenie w odniesieniu do trzech, a nie dwóch producentów eksportujących, zwłaszcza w przypadku, gdyby jedno z pierwotnie objętych próbą przedsiębiorstw wycofało się ze współpracy. Takie wycofanie się utrudniłoby określenie marginesu dumpingu dla nieobjętych próbą współpracujących producentów eksportujących.
- (13) Ponadto przedsiębiorstwo to podkreśliło, że Komisja objęła próbą producenta eksportującego PJSC Magnitogorsk Iron and Steel Works w Rosji i jego spółkę zależną MMK Metalurji Sanayi Ticaret ve Liman İşletmeciliği A.Ş. w Turcji. Przedsiębiorstwo stwierdziło, że obaj powiązani producenci eksportujący współdzielą część swoich kanałów sprzedaży. Zmniejszyłoby to nakład pracy Komisji, umożliwiając tym samym przeprowadzenie dochodzenia w sprawie NLMK.

⁽³⁾ Uwaga do pliku t21.005164 z 6 lipca 2021 r.

⁽⁴⁾ Notatka do pliku t21.007177 z 21 października 2021 r.

- (14) Po przeanalizowaniu uwag NLMK Komisja uznała za uzasadnione w szczególności argumenty przedstawione w motywie 12 i zdecydowała się zrezygnować z kontroli wyrywkowej w odniesieniu do producentów eksportujących w Rosji. Komisja poinformowała o tej decyzji zainteresowane przedsiębiorstwo, jak również władze rosyjskie.

1.3.4. Kontrola wyrywkowa producentów eksportujących w Turcji

- (15) Aby podjąć decyzję co do konieczności przeprowadzenia kontroli wyrywkowej i, jeżeli konieczność taka zostanie stwierdzona, aby dokonać doboru próby, Komisja zwróciła się do wszystkich producentów eksportujących w Turcji o udzielenie informacji określonych w zawiadomieniu o wszczęciu postępowania. Ponadto Komisja zwróciła się do przedstawicielstwa Turcji przy Unii Europejskiej o wskazanie innych producentów eksportujących, którzy ewentualnie byliby zainteresowani udziałem w dochodzeniu, lub skontaktowanie się z nimi.
- (16) Ośmiu producentów eksportujących/grupy producentów eksportujących w Turcji, reprezentujących około 100 % całkowitej wielkości wywozu produktu objętego postępowaniem z Turcji do Unii, przedstawiło wymagane informacje i wyraziło zgodę na włączenie ich do próby. Zgodnie z art. 17 ust. 1 rozporządzenia podstawowego Komisja dokonała doboru próby trzech przedsiębiorstw na podstawie największej reprezentatywnej wielkości wywozu do Unii, jaką to wielkość można było rozsądnie zbadać w dostępnym czasie. Zgodnie z art. 17 ust. 2 rozporządzenia podstawowego w kwestii doboru próby zasięgnięto opinii wszystkich znanych producentów eksportujących, których dotyczy postępowanie, oraz organów państwa, którego dotyczy postępowanie. Nie otrzymano żadnych uwag dotyczących wniosku w sprawie kontroli wyrywkowej. Ustanowiona w ten sposób ostateczna próba reprezentowała 62,6 % całkowitej wielkości wywozu z Turcji do Unii produktu objętego postępowaniem.

1.4. Indywidualne badanie

- (17) Jeden producent eksportujący w Turcji zgłosił wniosek o indywidualne badanie na podstawie art. 17 ust. 3 rozporządzenia podstawowego. Komisja zdecydowała, że rozpatrzenie tego wniosku byłoby nadmiernie uciążliwe i uniemożliwiłoby zakończenie dochodzenia w odpowiednim czasie. Wynika to ze złożonej struktury organizacyjnej omawianego przedsiębiorstwa. W związku z tym wniosek o indywidualne badanie został odrzucony.

1.5. Odpowiedzi na pytania zawarte w kwestionariuszu

- (18) Komisja przesłała skarżącemu kwestionariusz i zwróciła się do czterech objętych próbą producentów unijnych⁽⁵⁾, trzech producentów eksportujących w Rosji i trzech objętych próbą producentów eksportujących w Turcji o wypełnienie odpowiednich kwestionariuszy udostępnionych online⁽⁶⁾ w dniu wszczęcia postępowania.
- (19) Odpowiedzi na pytania zawarte w kwestionariuszu otrzymano od czterech objętych próbą producentów unijnych objętych próbą, skarżącego, trzech producentów eksportujących z Rosji, trzech objętych próbą producentów eksportujących z Turcji oraz producenta eksportującego z Turcji, który zgłosił wniosek o indywidualne badanie.

1.6. Wizyty weryfikacyjne

- (20) 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:

Producenci unijni:

- Acciaieria Arvedi S.p.A, Cremona, Włochy
- ArcelorMittal Poland, Dąbrowa Górnicza, Polska
- Marcegaglia Carbon Steel S.p.A, Gazoldo degli Ippoliti, Włochy
- U.S. Steel Košice, s.r.o., Koszyce, Słowacja

⁽⁵⁾ Trzech początkowo objętych próbą producentów unijnych poinstruowano, aby wypełnili kwestionariusz po potwierdzeniu tymczasowej próby 6 lipca 2021 r., natomiast producenta unijnego, który został dodany do próby (zob. motyw 7), poinstruowano, aby uczynił to 21 października 2021 r.

⁽⁶⁾ Kwestionariusze przeznaczone dla unijnych producentów, producentów eksportujących, importerów i użytkowników są dostępne pod adresem: https://trade.ec.europa.eu/tdi/case_details.cfm?id=2531.

Przedsiębiorstwa handlowe oraz importerzy powiązani z rosyjskimi producentami eksportującymi:

- MMK Steel Trade AG, Lugano, Szwajcaria
- NLMK Trading SA, Lugano, Szwajcaria
- Severstal Export GmbH („SSE”), Manno, Szwajcaria
- SIA Severstal Distribution (Severstal Distribution Europe, „SDE”), Ryga, Łotwa

(21) Komisja przeprowadziła zdalne kontrole krzyżowe następujących stron:

Stowarzyszenie producentów unijnych:

- Eurofer, Bruksela, Belgia

Producenci eksportujący w Rosji:

- PJSC Magnitogorsk Iron and Steel Works („MMK”), Magnitogorsk, Rosja
- Novolipetsk Steel („NLMK”), Lipieck, Rosja
- PAO Severstal („PAOS”), Czerepowiec, Rosja

Krajowe przedsiębiorstwa handlowe powiązane z rosyjskimi producentami eksportującymi:

- LLC Torgovy dom MMK („TD MMK”), Magnitogorsk, Rosja
- Novolipetsk Steel Service Center LLC („NSSC”), Lipieck, Rosja
- Torgovy dom NLMK LLC („NLMK Shop”), Moskwa, Rosja
- JSC Severstal Distribution (Severstal Distribution Russia, „SDR”), Czerepowiec, Rosja

Producenci eksportujący w Turcji:

- MMK Metalurji Sanayi Ticaret ve Liman İşletmeciliği A.Ş. („MMK Turkey”), Dordyol, Turcja
- TatMetal Çelik Sanayi ve Ticaret A.Ş. („Tatmetal”), Stambuł, Turcja
- Tezcan Galvanizli Yapi Elemanlari Sanayi ve Ticaret A.Ş. („Tezcan”), Kartepe-Kocaeli, Turcja

1.7. Okres objęty dochodzeniem i okres badany

- (22) Dochodzenie dotyczące dumpingu i powstałej szkody obejmowało okres od 1 stycznia 2020 r. do 31 grudnia 2020 r. („okres objęty dochodzeniem” lub „OD”). Badanie tendencji mających znaczenie dla oceny szkody obejmowało okres od 1 stycznia 2017 r. do końca okresu objętego dochodzeniem („okres badany”).
- (23) Tureckie stowarzyszenie CIB oraz kilku producentów eksportujących uznało wyznaczony okres objęty dochodzeniem oraz okres badany za nieobiektywne. Uznali oni te okresy za niewłaściwe, ponieważ rok 2017 był stosunkowo dobry dla branży stalowej, natomiast w roku 2020 doświadczyła ona negatywnych skutków pandemii COVID-19. Producenci stwierdzili, że porównywanie tych dwóch punktów końcowych nie będzie reprezentatywne dla wyników oraz sytuacji przemysłu Unii. Niektórzy z nich zwrócili się o analizę kwartalną, która umożliwiłaby im lepsze porównanie danych.
- (24) Komisja odrzuciła te twierdzenia, jako że zarówno okres badany, jak i okres objęty dochodzeniem były odpowiednie, biorąc pod uwagę datę złożenia skargi oraz mające zastosowanie przepisy. W każdym razie Komisja nie opiera swojej analizy na porównaniu roku bazowego z okresem objętym dochodzeniem, ale dokonuje jej na podstawie tendencji w trakcie całego okresu objętego badaniem, a także uwzględnia czynniki, które mogły oddziaływać na rynek stali odpornych na korozję w Unii, i wzięła te czynniki pod uwagę w ramach dochodzenia, jak wykazano między innymi w sekcji 5 poniżej.

- (25) Po ujawnieniu ostatecznych ustaleń stowarzyszenie CIB i kilku producentów eksportujących nie zgodzili się ze stanowiskiem Komisji. Twierdzili, że Komisja powinna była wziąć pod uwagę rozwój sytuacji po okresie objętym dochodzeniem, ponieważ w ciągu pierwszych 8 miesięcy 2021 r. ceny produktów cynkowanych ogniowo, które obejmują stale odporne na korozję, a także średni margines dotyczący produktów cynkowanych ogniowo w stosunku do zwojów walcowanych na gorąco, wzrosłyby w Unii znacząco. Zarazem w 2021 r. poziom produkcji przemysłu Unii zostałyby przywrócone do poziomów z 2019 r. Odnosząc się do wyroku Sądu w sprawie (7) Rusal Armenal ZAO/Rada, stwierdzili oni zatem, że opisywany rozwój sytuacji stanowi nowe fakty, w wyniku których planowane wprowadzenie ceł antidumpingowych byłoby oczywiście niewłaściwe, a Komisja musi uwzględnić te fakty, w tym w drodze przedłużenia okresu dochodzenia poprzez uwzględnienie 2021 r. i pierwszego kwartału 2022 r.
- (26) Komisja przeanalizowała ten argument. Ustaliła, że wzrost cen sprzedaży w 2021 r. jako taki nie wskazuje na poprawę, znaczącą ani nieznaczną, rentowności przemysłu Unii. Komisja poczyniła uwagę, że wzrost cen może mieć pozytywny wpływ na sytuację przemysłu w porównaniu z poprzednim rokiem tylko wtedy, gdy jest znacznie wyższy niż wzrost kosztów w tym samym okresie. Nie przedstawiono żadnych dowodów na potwierdzenie takiej okoliczności. Jeżeli chodzi o produkcję, Komisja przyznała, że w 2021 r. niektórzy producenci napotkali trudności w zaspokojeniu znacznego popytu rynkowego na stale odporne na korozję w pewnych momentach, w szczególności na początku tego roku. Podkreśliła jednak, że było to zjawisko tymczasowe i że nie dysponowała żadnymi informacjami wskazującymi na to, że dotyczyłoby ono całego przemysłu. Komisja stwierdziła zatem, że żaden z argumentów przywołanych przez zainteresowane strony nie wykazał, że rozwój sytuacji po okresie objętym dochodzeniem sprawiłby, że planowane wprowadzenie ceł antidumpingowych byłoby w oczywisty sposób niewłaściwe. W związku z tym Komisja odrzuciła ten argument.

1.8. Niewprowadzanie środków tymczasowych

- (27) Na podstawie art. 7 ust. 1 rozporządzenia podstawowego termin wprowadzenia środków tymczasowych ustalono na 23 lutego 2022 r. 26 stycznia 2022 r., zgodnie z art. 19a ust. 2 rozporządzenia podstawowego, Komisja poinformowała zainteresowane strony o swoim zamiarze niewprowadzania środków tymczasowych oraz umożliwiła zainteresowanym stronom przedstawienie dodatkowych informacji lub złożenie wniosku o posiedzenie wyjaśniające. Żadna ze stron nie przedstawiła żadnych uwag ani nie zwróciła się z wnioskiem o posiedzenie wyjaśniające.
- (28) Po ujawnieniu ostatecznych ustaleń rząd Rosji stwierdził, że fakt, iż nie wprowadzono żadnych środków tymczasowych, oznacza, że przemysł Unii był stabilny i nie wymagał interwencji ze strony Komisji, aby zapobiec szkodzie. Komisja odrzuciła ten argument. Zgodnie z art. 7 ust. 1 rozporządzenia podstawowego wprowadzenie środków tymczasowych jest możliwe. Komisja nie jest zobowiązana do wprowadzenia środków tymczasowych, jeżeli przemysł Unii ponosi szkodę. W związku z tym nie można wyciągnąć żadnych wniosków w odniesieniu do stanu przemysłu Unii, jeżeli Komisja podejmie decyzję o niewprowadzaniu środków tymczasowych, lecz zamiast tego o kontynuowaniu dochodzenia, jak to uczyniła w tym przypadku.
- (29) Ponieważ nie nałożono żadnych tymczasowych środków antidumpingowych, nie dokonano również żadnej restrykcji przywozu.

1.9. Dalsze postępowanie

- (30) Komisja kontynuowała poszukiwanie i weryfikowanie wszelkich informacji, które uznała za konieczne do sformułowania ostatecznych ustaleń.
- (31) Po przeanalizowaniu zgromadzonych i zweryfikowanych danych Komisja poinformowała MMK i PAOS o zamiarze zastosowania dostępnych faktów do niektórych elementów ich odpowiedzi na pytania zawarte w kwestionariuszu zgodnie z art. 18 rozporządzenia podstawowego. Komisja dała przedsiębiorstwom możliwość przedstawienia uwag. Powody zastosowania dostępnych faktów oraz uwagi przedstawione przez przedsiębiorstwa omówiono w sekcji 3.1.2 niniejszego rozporządzenia.
- (32) Po poczynieniu ostatecznych ustaleń Komisja przeanalizowała uwagi przedstawione przez zainteresowane strony.

(7) Wyrok Sądu z dnia 25 stycznia 2017 r. w sprawie T-512/09 RENV, Rusal Armenal ZAO/Rada, ECLI:EU:T:2017:26, pkt 130.

- (33) Komisja poinformowała wszystkie zainteresowane strony o istotnych faktach i ustaleniach, na podstawie których zamierzała nałożyć ostateczne cło antydumpingowe na przywóz stali odpornych na korozję pochodzących z Rosji i Turcji („ostateczne ujawnienie”). Wszystkim stronom wyznaczono okres, w którym mogły zgłaszać uwagi na temat ujawnienia ostatecznych ustaleń.
- (34) Po ujawnieniu ostatecznych ustaleń otrzymano uwagi od skarżącego, rządu Rosji, wszystkich trzech współpracujących rosyjskich producentów eksportujących, rządu Turcji, wszystkich trzech tureckich współpracujących producentów eksportujących oraz Stowarzyszenia Tureckich Eksporterów Stali. MMK, NLMK, rząd Turcji, Tezcan i Stowarzyszenie Tureckich Eksporterów Stali złożyli wnioski o przeprowadzenie posiedzeń wyjaśniających; posiedzenia te odbyły się. Uwagi przekazane przez strony lub przedstawione podczas posiedzeń wyjaśniających zostały uwzględnione w odpowiednich sekcjach niniejszego rozporządzenia.
- (35) Ponadto po ujawnieniu indywidualnych dodatkowych ostatecznych ustaleń Tezcan i MMK zwróciły się o interwencję rzecznika praw stron.
- (36) Po ujawnieniu ostatecznych ustaleń stowarzyszenie CIB twierdziło, że środki antydumpingowe należy zawiesić na podstawie art. 14 ust. 4 rozporządzenia podstawowego ze względu na zmianę warunków rynkowych po zakończeniu okresu objętego dochodzeniem. W szczególności stowarzyszenie CIB odniosło się do gwałtownego wzrostu cen stali odpornych na korozję od zakończenia okresu objętego dochodzeniem, do znacznej poprawy rentowności niektórych producentów unijnych od tego czasu oraz do sankcji przeciwko Rosji, które zagwarantowałyby, że szkoda prawdopodobnie nie wystąpi ponownie w wyniku zawieszenia.
- (37) Art. 14 ust. 4 stanowi, że środki mogą zostać zawieszane jedynie w przypadku, gdy skutek zawieszenia nie powinna ponownie nastąpić szkoda dla przemysłu Unii. Komisja nie dysponuje informacjami w aktach sprawy, które potwierdzałyby, że sytuacja przemysłu Unii poprawiła się po zakończeniu okresu objętego dochodzeniem tak, aby skutek zawieszenia szkoda nie wystąpiła ponownie. Sam fakt, że ceny stali odpornych na korozję mogły wzrosnąć po okresie objętym dochodzeniem, nie może stanowić podstawy do stwierdzenia, że przemysł Unii nie ponosi już szkody, nawet gdyby zgodzić się z twierdzeniem stowarzyszenia CIB, że rentowność „niektórych producentów unijnych” wzrosła. Samo wszczęcie dochodzenia mogło mieć bowiem takie skutki, które uległyby szybkiemu wygaszeniu, gdyby ostateczne środki zostały zawieszane. Komisja może zawiesić środki dopiero po przeprowadzeniu dokładnej analizy sytuacji przemysłu Unii po okresie objętym dochodzeniem oraz domniemanych zmian warunków rynkowych, co wymaga zebrania szczegółowych informacji. Oceny tej dokonuje się zwykle poza dochodzeniem, w szczególności gdy takie twierdzenia wnoszone są na późnym etapie i bez niezbędnych dowodów potwierdzających, jak miało to miejsce w tym przypadku.
- (38) Po ujawnieniu ostatecznych ustaleń rząd Rosji argumentował, że zastosowanie art. 18 rozporządzenia podstawowego w odniesieniu do dwóch rosyjskich producentów eksportujących nie było uzasadnione, ponieważ przedsiębiorstwa te wykazały się współpracą, udzieliły obszernych odpowiedzi na kwestionariusz i wniosków o dodatkowe informacje, w tym przekazały obliczenia pośrednie i dokonały wymaganych korekt. Ponadto rząd Rosji stwierdził, że pisma w sprawie stosowania art. 18 wysłano ponad miesiąc po zakończeniu weryfikacji i zdalnych kontroli krzyżowych.
- (39) Komisja odnotowała, że powody zastosowania art. 18 rozporządzenia podstawowego zostały należycie podane i wyjaśnione odnośnym przedsiębiorstwom po przeprowadzeniu odpowiedniej analizy wszystkich informacji uzyskanych z kwestionariusza i odpowiedzi na wezwania o udzielenie dodatkowych informacji oraz podczas weryfikacji i zdalnych kontroli krzyżowych. W odniesieniu do przedsiębiorstwa PAOS kwestię tę omówiono szczegółowo w motywach 93 i 109. W odniesieniu do MMK powody wyjaśniono ogólnie w motywach 75–90, a szczegółowo – ze względu na konieczność zachowania poufności – w ujawnieniach dotyczących konkretnego przedsiębiorstwa. W związku z tym Komisja odrzuciła argumenty rządu Rosji dotyczące zastosowania art. 18 rozporządzenia podstawowego.

2. PRODUKT OBJĘTY POSTĘPOWANIEM I PRODUKT PODOBNY

2.1. Produkt objęty postępowaniem

- (40) Produkt objęty postępowaniem to wyroby walcowane płaskie z żeliwa, stali stopowej lub stali niestopowej; powlezione lub pokryte ogniowo cynkiem lub aluminium lub magnezem, nawet ze stopu zawierającego krzem; pasywowane chemicznie; nawet z dodatkową obróbką powierzchni, taką jak olejowanie lub uszczelnianie; zawierające: nie więcej niż 0,5 % masy węgla, nie więcej niż 1,1 % masy aluminium, nie więcej niż 0,12 % masy niobu, nie więcej niż 0,17 % masy tytanu i nie więcej niż 0,15 % masy wanadu; w zwojach, arkuszach ciętych na wymiar i taśmach pochodzących z Rosji i Turcji, obecnie objęte kodami CN: ex 7210 41 00, ex 7210 49 00, ex 7210 61 00, ex 7210 69 00, ex 7210 90 80, ex 7212 30 00, ex 7212 50 61, ex 7212 50 69, ex 7212 50 90, ex 7225 92 00, ex 7225 99 00, ex 7226 99 30, ex 7226 99 70 (kody TARIC: 7210 41 00 20, 7210 41 00 30, 7210 49 00 20, 7210 49 00 30, 7210 61 00 20, 7210 61 00 30, 7210 69 00 20, 7210 69 00 30, 7210 90 80 92, 7212 30 00 20,

7212 30 00 30, 7212 50 61 20, 7212 50 61 30, 7212 50 69 20, 7212 50 69 30, 7212 50 90 14, 7212 50 90 92, 7225 92 00 20, 7225 92 00 30, 7225 99 00 22, 7225 99 00 23, 7225 99 00 41, 7225 99 00 92, 7225 99 00 93, 7226 99 30 10, 7226 99 30 30, 7226 99 70 13, 7226 99 70 93, 7226 99 70 94) („produkt objęty postępowaniem”).

Wyłączone są następujące produkty:

- ze stali nierdzewnej, ze stali krzemowej elektrotechnicznej i ze stali szybko tnącej,
- niepoddane innej obróbce niż walcowane na gorąco lub walcowane na zimno.

- (41) Wyroby ze stali odpornych na korozję produkują się, powlekając zwoje, arkusze i taśmy ze stali walcowanej płaskiej przez ich zanurzenie w kąpeli roztopionego metalu lub stopu metalu zawierającego cynk. W wyniku reakcji metalurgicznej powlekający metal łączy się z substratem stalowym, tworząc wielowarstwową strukturę stopów, co prowadzi do powstania powłoki metalurgicznie połączonej ze stalą. Powierzchnia produktu zostaje poddana dalszej obróbce polegającej na pasywacji chemicznej, aby ochronić powierzchnię przed wilgocią i zmniejszyć ryzyko tworzenia się produktów korozji w trakcie przechowywania i transportu.
- (42) Wyroby ze stali odpornych na korozję wykorzystuje się głównie w sektorze budownictwa do produkcji różnych okładzinowych materiałów budowlanych, a także do produkcji artykułów gospodarstwa domowego, w procesach głębokiego ciągnięcia i tłoczenia oraz do produkcji spawanych rur o małej średnicy.

2.2. Produkt podobny

- (43) W toku dochodzenia wykazano, że następujące produkty mają takie same podstawowe właściwości fizyczne, chemiczne i techniczne, a także te same podstawowe zastosowania:
- produkt objęty postępowaniem,
 - produkt wytwarzany i sprzedawany na rynku krajowym Rosji i Turcji, oraz
 - produkt wytwarzany i sprzedawany w Unii przez przemysł Unii.
- (44) Komisja uznała zatem, że są to produkty podobne w rozumieniu art. 1 ust. 4 rozporządzenia podstawowego.

2.3. Argumenty dotyczące zakresu produktu

- (45) Importer zwrócił się o wyłączenie z zakresu dochodzenia wyrobów ze stali odpornych na korozję o grubości poniżej 0,40 mm („wyroby cienkie”). Strona argumentowała, że wyroby cienkie – które są bardziej pracochłonne i droższe – stanowią odrębny segment i nie są wytwarzane w wystarczających ilościach przez przemysł Unii. Strona dodała, że wyłączenie wyrobów cienkich z zakresu dochodzenia nie zmniejszyłoby efektu korygującego środków, których domagają się skarżący, natomiast wprowadzenie środków antydumpingowych w odniesieniu do wyrobów cienkich zaszkodziłoby użytkownikom (ponieważ nie mieliby oni dostępu do takich produktów po konkurencyjnych cenach).
- (46) Komisja uznała podstawy tego wniosku za nieuzasadnione, ponieważ ogólnie przemysł Unii dysponuje mocami produkcyjnymi w zakresie wszystkich wymaganych rozmiarów wyrobów ze stali odpornych na korozję⁽⁸⁾. Komisja ustaliła również, że wszystkie rodzaje wyrobów ze stali odpornych na korozję, niezależnie od ich rozmiaru i miejsca przywozu, są produkowane z wykorzystaniem linii cynkowania ogniowego i mają te same cechy pod względem podstawowych właściwości fizycznych i technicznych, ich końcowego przeznaczenia i zamienności. W związku z tym Komisja odrzuciła wniosek o wyłączenie.
- (47) Tezcan, turecki producent m.in. stali odpornych na korozję pokrytych powłoką alucynkową, złożył wniosek o wyłączenie takiego rodzaju stali z zakresu środków. Zdaniem tej strony wyroby ze stali odpornych na korozję pokrytych powłoką alucynkową stanowią odrębny segment wyrobów ze stali odpornych na korozję, który nie konkuruje z produktami wytwarzanymi przez przemysł Unii. Strona ta stwierdziła, że wyroby ze stali odpornych na korozję pokrytych powłoką alucynkową nie były produkowane w Unii w ilościach ekonomicznie opłacalnych i że producent unijny wytwarzający taki produkt nie mógł zapewnić ilości wyrobów ze stali odpornych na korozję pokrytych powłoką alucynkową koniecznych do zaspokojenia popytu w Unii.

⁽⁸⁾ W aktach nieobjętych klauzulą poufności t21.005520 skarżący przedstawił wykaz 9 producentów unijnych oraz strony katalogów internetowych, z których wynika, że wspomniani producenci mogą produkować wyroby ze stali odpornych na korozję o grubości poniżej 0,40 mm.

- (48) Komisja uznała podstawy tego wniosku za nieuzasadnione, ponieważ nawet jeśli produkcja stali odpornych na korozję pokrytych powłoką alucynkową była w Unii tymczasowo ograniczona, ogólnie przemysł Unii dysponuje mocami produkcyjnymi w zakresie wyrobów z tego rodzaju stali. Komisja ustaliła również, że wszystkie rodzaje wyrobów ze stali odpornych na korozję, bez względu na powłokę, produkowane są z wykorzystaniem linii cynkowania ogniowego. Ponadto stale odporne na korozję pokryte powłoką alucynkową i stale odporne na korozję pokryte inną powłoką mają te same cechy pod względem podstawowych właściwości fizycznych i technicznych, końcowego przeznaczenia i zamienności ⁽⁹⁾. W związku z tym Komisja odrzuciła wniosek o wyłączenie.
- (49) Po ujawnieniu ostatecznych ustaleń przedsiębiorstwo Tezcan ponowiło swój wniosek. Stwierdziło, że produkcja unijna nie istniała w wyniku niewłaściwego zarządzania finansowego ze strony jedyne go producenta unijnego stali odpornych na korozję pokrytych powłoką alucynkową. Przedsiębiorstwo Tezcan podkreśliło, że stale odporne na korozję z powłoką alucynkową oraz cynkową są całkowicie różnymi produktami – pod względem fizycznym, chemicznym i technicznym – ze względu na proces produkcji stali odpornych na korozję pokrytych powłoką alucynkową i pewne właściwości tej powłoki.
- (50) Komisja uznała wniosek przedsiębiorstwa Tezcan za bezzasadny, ponieważ producent wymieniony przez to przedsiębiorstwo posiadał rentowny biznesplan i pozostał rentowną częścią przemysłu Unii. Ponadto Komisja ustaliła, że wszystkie rodzaje stali odpornych na korozję, bez względu na powłokę, są produkowane z wykorzystaniem linii cynkowania ogniowego, co zostało uznane przez przedsiębiorstwo Tezcan w ramach jego uwagi, że jedyny producent unijny stali odpornych na korozję pokrytych powłoką alucynkową posiada jedną linię cynkowania ogniowego, ale dwa elektrolizery, które można przełączać w zależności od tego, czy producent chce produkować stale odporne na korozję pokryte powłoką alucynkową, czy inne produkty. Ponadto twierdzenie, że nie wszystkie powłoki stali odpornych na korozję mają dokładnie takie same właściwości, nie podważa faktu, że stale odporne na korozję pokryte powłoką alucynkową i stale odporne na korozję pokryte inną powłoką mają te same cechy pod względem podstawowych właściwości fizycznych i technicznych, końcowego przeznaczenia i zamienności ⁽¹⁰⁾. W związku z tym Komisja odrzuciła wniosek o wyłączenie.

3. DUMPING

3.1. Rosja

3.1.1. Wartość normalna

- (51) Komisja zbadała w pierwszej kolejności, czy łączna wielkość sprzedaży krajowej dla poszczególnych współpracujących producentów eksportujących była reprezentatywna, zgodnie z art. 2 ust. 2 rozporządzenia podstawowego. Sprzedaż krajową uznaje się za reprezentatywną, jeśli łączna wielkość sprzedaży krajowej produktu podobnego niezależnym klientom na rynku krajowym na jednego producenta eksportującego stanowi co najmniej 5 % łącznej wielkości sprzedaży eksportowej produktu objętego postępowaniem do Unii w okresie objętym dochodzeniem. Na tej podstawie łączna sprzedaż produktu podobnego na rynku krajowym dokonana przez każdego współpracującego producenta eksportującego była reprezentatywna.
- (52) Następnie Komisja określiła te rodzaje produktu sprzedawane na rynku krajowym, które były identyczne lub porównywalne z rodzajami produktu sprzedawanymi na wywóz do Unii.
- (53) W dalszej kolejności Komisja przeanalizowała, czy sprzedaż krajowa dokonywana przez każdego współpracującego producenta eksportującego na rynku krajowym w przypadku każdego rodzaju produktu, który jest identyczny lub porównywalny z rodzajem produktu sprzedawanym na wywóz do Unii, była reprezentatywna zgodnie z art. 2 ust. 2 rozporządzenia podstawowego. Sprzedaż krajowa danego rodzaju produktu jest reprezentatywna, jeżeli całkowita wielkość sprzedaży krajowej tego rodzaju produktu niezależnym klientom w okresie objętym dochodzeniem stanowi co najmniej 5 % całkowitej sprzedaży eksportowej identycznego lub porównywalnego rodzaju produktu do Unii.
- (54) Komisja ustaliła, że MMK nie sprzedawała na rynku krajowym jednego rodzaju produktu w reprezentatywnych ilościach. Co więcej, wszyscy trzej rosyjscy współpracujący producenci eksportujący w ogóle nie sprzedawali niektórych rodzajów produktu na rynku krajowym.

⁽⁹⁾ W aktach nieobjętych klauzulą poufności t21.005520 skarżący przedstawił potwierdzone obowiązującymi standardami unijnymi przykłady na to, że w budownictwie stale odporne na korozję pokryte powłoką alucynkową oraz stale odporne na korozję pokryte inną powłoką mogą być stosowane zamiennie.

⁽¹⁰⁾ W aktach nieobjętych klauzulą poufności t22.003396 skarżący przedstawił potwierdzone obowiązującymi standardami unijnymi przykłady na to, że stale odporne na korozję pokryte powłoką alucynkową oraz stale odporne na korozję pokryte inną powłoką mogą być stosowane zamiennie w niektórych ramach metalowych, pokryciach dachowych i okładzinach.

- (55) Następnie Komisja określiła w odniesieniu do każdego rodzaju produktu udział sprzedaży z zyskiem niezależnym klientom na rynku krajowym w okresie objętym dochodzeniem, by móc zdecydować, czy do obliczenia wartości normalnej zgodnie z art. 2 ust. 4 rozporządzenia podstawowego należy zastosować rzeczywistą sprzedaż krajową.
- (56) Wartość normalna opiera się na rzeczywistej cenie krajowej każdego rodzaju produktu niezależnie od tego, czy sprzedaż ta jest dokonywana z zyskiem, jeżeli:
- wielkość sprzedaży danego rodzaju produktu, sprzedawanego po cenie sprzedaży netto równej lub wyższej od obliczonych kosztów produkcji, stanowiła ponad 80 % całkowitej wielkości sprzedaży tego rodzaju produktu; oraz
 - średnia ważona cena sprzedaży tego rodzaju produktu jest równa jednostkowym kosztom produkcji lub od nich wyższa.
- (57) W takiej sytuacji wartość normalna jest średnią ważoną cen całej sprzedaży krajowej tego rodzaju produktu w okresie objętym dochodzeniem.
- (58) Za wartość normalną przyjmuje się rzeczywistą cenę krajową danego rodzaju produktu wyłącznie dla krajowej sprzedaży z zyskiem w okresie objętym dochodzeniem, jeżeli:
- wielkość sprzedaży z zyskiem tego rodzaju produktu odpowiada nie więcej niż 80 % całkowitej wielkości sprzedaży tego rodzaju; lub
 - średnia ważona cena tego rodzaju produktu jest niższa od jednostkowych kosztów produkcji.
- (59) Analiza sprzedaży krajowej wykazała, że – w zależności od produktu – zysk przynosiło 47–100 % całej sprzedaży krajowej MMK, 43–100 % całej sprzedaży krajowej NLMK i 24–100 % całej sprzedaży krajowej PAOS tego rodzaju produktu, a średnia ważona cena sprzedaży tego produktu była wyższa od kosztów produkcji. W związku z tym wartość normalną obliczono jako średnią ważoną cen całkowitej sprzedaży krajowej w okresie objętym dochodzeniem lub jako średnią ważoną wyłącznie sprzedaży z zyskiem.
- (60) W odniesieniu do rodzajów produktu, w przypadku których średnia ważona cena sprzedaży była niższa niż koszt produkcji, wartość normalną obliczono jako średnią ważoną sprzedaży z zyskiem tego rodzaju produktu.
- (61) Jeżeli sprzedaż danego rodzaju produktu podobnego w zwykłym obrocie handlowym nie miała miejsca lub jeżeli danego rodzaju produktu nie sprzedawano w reprezentatywnych ilościach na rynku krajowym, Komisja konstruowała wartość normalną zgodnie z art. 2 ust. 3 i 6 rozporządzenia podstawowego.
- (62) Wartość normalną skonstruowano poprzez dodanie do średniego kosztu produkcji produktu podobnego wytwarzanego przez współpracujących producentów eksportujących w okresie objętym dochodzeniem następujących elementów:
- średniej ważonej kosztów sprzedaży, kosztów ogólnych i administracyjnych poniesionych przez współpracujących producentów eksportujących przy sprzedaży krajowej produktu podobnego w zwykłym obrocie handlowym w okresie objętym dochodzeniem; oraz
 - średniej ważonej zysku osiąganego przez współpracujących producentów eksportujących z tytułu sprzedaży krajowej produktu podobnego w zwykłym obrocie handlowym w okresie objętym dochodzeniem.
- (63) W przypadku rodzajów produktu, które nie były sprzedawane w reprezentatywnych ilościach na rynku krajowym, dodano średnie koszty sprzedaży, koszty ogólne i administracyjne oraz zysk z transakcji dokonywanych w zwykłym obrocie handlowym tymi rodzajami produktu na rynku krajowym. W przypadku rodzajów produktu w ogóle nie sprzedawanych na rynku krajowym dodano średnią ważoną kosztów sprzedaży, kosztów ogólnych i administracyjnych oraz zysk z tytułu wszystkich transakcji dokonywanych w zwykłym obrocie handlowym na rynku krajowym.
- (64) W uzasadnionych przypadkach koszty produkcji dostosowano, zgodnie z art. 2 ust. 5 rozporządzenia podstawowego. Wszyscy trzej współpracujący producenci eksportujący zamawiali niektóre surowce od dostawców powiązanych. Komisja zbadała, czy te surowce były nabywane po cenie wolnorynkowej i w razie potrzeby dostosowała koszty produkcji, by odpowiednio odzwierciedlały koszty związane z produkcją i sprzedażą produktu objętego postępowaniem.

- (65) Po ujawnieniu ostatecznych ustaleń przedsiębiorstwo NLMK stwierdziło, że takie dostosowania były nieuzasadnione, w szczególności dlatego, że Komisja nie wzięła pod uwagę wpływu kosztów frachtu uwzględnionych w cenie zbadanych surowców sprzedawanych na rzecz NLMK i klientów niepowiązanych na podstawie odmiennych warunkach dostawy, mimo że informacje te były dostępne. Komisja przyjęła ten argument w odniesieniu do niektórych surowców i odpowiednio dostosowała wartość normalną. Skorygowane obliczenia zostały ujawnione przedsiębiorstwu.
- (66) Po ujawnieniu ostatecznych ustaleń przedsiębiorstwo PAOS stwierdziło, że dostosowanie kosztów surowców na podstawie art. 2 ust. 5 rozporządzenia podstawowego było niezgodne z prawem. W szczególności przedsiębiorstwo twierdziło, że art. 2 ust. 5 rozporządzenia podstawowego umożliwia Komisji odejście od zapisów przedsiębiorstwa w dwóch sytuacjach: a) jeżeli takie zapisy nie są zgodne z ogólnie przyjętymi zasadami rachunkowości w państwie, którego dotyczy postępowanie i b) jeżeli zapisy nie odzwierciedlają właściwie kosztów związanych z produkcją i sprzedażą produktu objętego dochodzeniem. W przypadku tej drugiej sytuacji przedsiębiorstwo odniosło się do pkt 6.97 sprawozdania Organu Apelacyjnego WTO: „Ukraina – Środki antydumpingowe dotyczące azotanu amonu (Rosja)”⁽¹¹⁾, zgodnie z którym „drugi warunek zawarty w art. 2.2.1.1 zdanie pierwsze [porozumienia antydumpingowego WTO] odnosi się do tego, czy zapisy prowadzone przez eksportera lub producenta objętego dochodzeniem w odpowiedni i wystarczający sposób odpowiadają ponoszonym przez eksportera lub producenta objętego dochodzeniem kosztom, które mają rzeczywisty związek z produkcją i sprzedażą danego produktu objętego dochodzeniem, lub odzwierciedlają takie koszty”.
- (67) Komisja zauważyła, że pkt 6.97 sprawozdania Organu Apelacyjnego „Ukraina – Środki antydumpingowe dotyczące azotanu amonu (Rosja)” należy rozpatrywać w kontekście przedstawionym w punktach go poprzedzających. Już w sprawozdaniu „UE – Biodiesel (Argentyna)”⁽¹²⁾ Organ Apelacyjny zgodził się z twierdzeniem, że ceny surowców między powiązаныmi stronami można uznać za niezgodne z zasadą ceny wolnorynkowej, w związku z czym można je odrzucić. W pkt 6.97 sprawozdania Organu Apelacyjnego „Ukraina – Środki antydumpingowe dotyczące azotanu amonu (Rosja)” doprecyzowano, że sytuacji, o których mowa w sprawozdaniu zespołu orzekającego „UE – Biodiesel (Argentyna)”, nie należy rozumieć jako wyjątków otwartych, lecz należy je analizować indywidualnie w każdym poszczególnym przypadku. W niniejszej sprawie Komisja odrzuciła ceny niektórych surowców zakupionych przez przedsiębiorstwo PAOS od powiązanych dostawców po przeprowadzeniu odpowiedniej analizy, a zatem w pełnej zgodności z zasadami WTO. Komisja porównała ceny stosowane przez powiązanego dostawcę wobec PAOS z cenami stosowanymi przez powiązanego dostawcę wobec niepowiązanych klientów. Na tej podstawie Komisja stwierdziła, że ceny stosowane przez powiązanego dostawcę wobec PAOS nie są zgodne z zasadą ceny wolnorynkowej. W związku z powyższym argument ten został odrzucony.
- (68) Ponadto przedsiębiorstwo PAOS stwierdziło, że Komisja nie zastosowała prawidłowej metodyki w ramach analizy, czy cena niektórych surowców płacona między przedsiębiorstwem PAOS a powiązаныmi z nim dostawcami była zgodna z zasadą ceny wolnorynkowej. Przedsiębiorstwo twierdziło, że Komisja powinna była porównać ceny płacone przez PAOS przy zakupie surowca od powiązanych dostawców z cenami stosowanymi przez dostawców niezależnych.
- (69) W tym względzie Komisja zauważyła, że wykorzystanie cen stosowanych przez powiązanego dostawcę do analizy cen wolnorynkowych jest przyjętą praktyką. W niniejszej sprawie ceny sprzedaży stosowane przez dostawcę powiązanego w ramach sprzedaży na rzecz przedsiębiorstwa PAOS i niepowiązanych klientów były dostępne i zweryfikowane. W związku z tym Komisja uznała za właściwe wykorzystanie tych zweryfikowanych informacji w swojej analizie. Ponadto przedsiębiorstwo nie przedstawiło żadnego wyjaśnienia różnicy cen poza powiązaniem między dostawcą a PAOS. W związku z tym Komisja odrzuciła ten argument.
- (70) Ponadto przedsiębiorstwo PAOS przedstawiło uwagi na temat szeregu szczegółów technicznych dotyczących analizy cen wolnorynkowych. Po pierwsze, przedsiębiorstwo sprzeciwiło się odrzuceniu dochodów finansowych przy obliczaniu strat poniesionych przez dostawcę węgla. Po drugie, przedsiębiorstwo twierdziło, że Komisja nie uwzględniła prawidłowo w porównaniu cen różnic między niektórymi gatunkami węgla nabywanymi przez przedsiębiorstwo PAOS. Po trzecie, przedsiębiorstwo zwróciło uwagę na błąd pisarski w obliczeniu całkowitego zużycia węgla. Po czwarte, przedsiębiorstwo stwierdziło, że Komisja błędnie porównała cenę sprzedaży peletów z rudy żelaza na rzecz klientów niepowiązanych z ceną odsprzedaży stosowaną przez przedsiębiorstwo PAOS za pelety z rudy żelaza, które zostały zakupione od powiązanego dostawcy wyłącznie w celu ich odsprzedaży. Po piątę, przedsiębior-

⁽¹¹⁾ Sprawozdanie Stałego Organu Apelacyjnego, DS493 – Ukraina – Środki antydumpingowe dotyczące azotanu amonu (Rosja), pkt 6.97.

⁽¹²⁾ Sprawozdanie zespołu orzekającego, DS473 – UE – Biodiesel (Argentyna), pkt 7.232.

stwo twierdziło, że Komisja nie wzięła pod uwagę różnic w warunkach dostawy, a tym samym w kosztach frachtu zawartych w cenie sprzedaży peletów z rudy żelaza dostarczanych przedsiębiorstwu PAOS i klientom niepowiązanym. Po szóste, podczas gdy Komisja przeprowadziła analizę cen szerokiej kategorii peletów z rudy żelaza (topionych i nietopionych), przedsiębiorstwo twierdziło, że niektóre pelety, w odniesieniu do których informacje nie zostały określone w wykazie zakupów, należy uznać albo za topione, albo nietopione.

- (71) Komisja przeanalizowała te argumenty i doszła do wniosku, że punkty 2, 3 i 4 opisane w motywie 70 uzasadniają dokonanie dostosowania w obliczeniu kosztów. W tym względzie Komisja porównała cenę przedmiotowego gatunku węgla z najbardziej podobnym gatunkiem węgla, skorygowała błąd pisarski w obliczeniu całkowitego zużycia węgla i wykorzystwała cenę sprzedaży peletów z rudy żelaza do obliczenia zużycia po stronie PAOS do celów analizy cen wolnorynkowych. Skorygowane dane liczbowe zostały ponownie ujawnione przedsiębiorstwu.
- (72) Komisja odrzuciła jednak argumenty opisane w punktach 1, 5 i 6 w motywie 70 z następujących powodów:
- Dochód finansowy odrzucono, ponieważ został wygenerowany z odsetek otrzymanych od udzielonych pożyczek. W związku z tym Komisja uznała, że taki dochód nie był związany z produkcją i sprzedażą surowca.
 - Komisja nie mogła uwzględnić różnic w kosztach frachtu zawartych w cenie sprzedaży w ramach transakcji realizowanych na podstawie różnych warunków dostawy, ponieważ ani powiązany dostawca, ani przedsiębiorstwo PAOS nie zgłosili poniesionych kosztów frachtu.
 - Na tym etapie dochodzenia nie można było zweryfikować informacji dostarczonych przez przedsiębiorstwo PAOS w odniesieniu do tego, czy niektóre rodzaje lub pelety z rudy żelaza były topione, czy nietopione. Przedsiębiorstwo nie przedstawiło też żadnych dowodów na poparcie swojego twierdzenia.

3.1.2. Cena eksportowa

- (73) Rosyjscy współpracujący producenci eksportujący prowadzili wywóz do Unii za pośrednictwem powiązanych przedsiębiorstw handlowych działających w charakterze importerów zgodnie z art. 2 ust. 9 rozporządzenia podstawowego lub za pośrednictwem powiązanych przedsiębiorstw handlowych mających siedzibę w państwie trzecim.
- (74) MMK zgłosiła sprzedaż stali odpornych na korozję do Unii za pośrednictwem MMK Steel Trade, powiązanego przedsiębiorstwa handlowego z siedzibą w Szwajcarii, oraz za pośrednictwem innego przedsiębiorstwa z siedzibą w Szwajcarii, które MMK określiła jako niepowiązane (zwanego dalej „szwajcarskim przedsiębiorstwem handlowym”).
- (75) W odniesieniu do szwajcarskiego przedsiębiorstwa handlowego Komisja zapytała o charakter jego relacji z MMK. W szczególności Komisja przeanalizowała publicznie dostępne dokumenty wydane przez MMK, takie jak skonsolidowane sprawozdania finansowe grupy MMK ⁽¹³⁾, ujawnienia transakcji z zainteresowanymi stronami ⁽¹⁴⁾, sprawozdania roczne i załączniki do nich ⁽¹⁵⁾ oraz informacje łatwo dostępne w bazach danych dotyczących badań rynkowych, takich jak Dun & Bradstreet.
- (76) Informacje dostarczone przez przedsiębiorstwo i zebrane przez Komisję z innych źródeł doprowadziły Komisję do wniosku, że MMK dostarczyła wprowadzające w błąd informacje dotyczące jej powiązań ze szwajcarskim przedsiębiorstwem handlowym, utrudniając tym samym dochodzenie. Ze względu na konieczność zachowania poufności analizę prowadzącą do wniosku Komisji ujawniono wyłącznie MMK.

⁽¹³⁾ PJSC MMK i spółki zależne. Skonsolidowane sprawozdania finansowe za lata kończące się 31 grudnia 2012 r., 2013 r. i 2014 r. Dostępne pod adresem: <https://mmk.ru/en/investor/results-and-reports/financial-results/> (ostatnie wyświetlenie 25 października 2021 r.).

⁽¹⁴⁾ Ujawnienie „Making of an interested-party transaction by the Issuer” [„Dokonanie transakcji z zainteresowaną stroną przez emitenta”]. Dostępne pod adresem: <https://mmk.ru/en/about/corporate-governance/disclosure-of-information/essential-facts/>. Na dzień 4 kwietnia 2022 r. ta lokalizacja na stronie internetowej przedsiębiorstwa nie była dostępna. Dokumenty są nadal publicznie dostępne w portalu internetowym Centrum Ujawniania Informacji Korporacyjnych LLC Interfax, <https://e-disclosure.ru/portal/company.aspx?id=9&attempt=1> (ostatnie wyświetlenie 4 kwietnia 2022 r.).

⁽¹⁵⁾ Załączniki do sprawozdania rocznego MMK z 2017 r. Dostępne pod adresem: <https://mmk.ru/en/investor/results-and-reports/annual-reports/> (ostatnie wyświetlenie 4 kwietnia 2022 r.).

- (77) W rezultacie Komisja nie dysponowała informacjami na temat cen odsprzedaży w transakcjach dokonywanych na rzecz pierwszego niezależnego klienta w Unii w przypadku sprzedaży za pośrednictwem szwajcarskiego przedsiębiorstwa handlowego ani na temat jego konkretnych funkcji, w związku z czym nie była w stanie ustalić ceny eksportowej w przypadku jednego kanału sprzedaży przedsiębiorstwa na rynku unijnym. W związku z tym Komisja poinformowała przedsiębiorstwo o zamiarze zastosowania art. 18 rozporządzenia podstawowego w odniesieniu do informacji, których przedsiębiorstwo to nie dostarczyło.
- (78) Wyjaśnienia przedstawione przez MMK w następstwie pisma wystosowanego na podstawie art. 18 nie zmieniły wniosku Komisji, że MMK dostarczyła wprowadzające w błąd informacje dotyczące jej powiązań ze szwajcarskim przedsiębiorstwem handlowym, utrudniając tym samym dochodzenie. Ze względu na konieczność zachowania poufności analizę uwag MMK dotyczących zamiaru zastosowania art. 18 rozporządzenia podstawowego ujawniono wyłącznie MMK.
- (79) W rezultacie Komisja potwierdziła, że art. 18 rozporządzenia podstawowego ma zastosowanie do sprzedaży na rynku unijnym dokonanej za pośrednictwem szwajcarskiego przedsiębiorstwa handlowego. W tym względzie Komisja oparła ustalenie marginesu dumpingu w przypadku tego kanału sprzedaży na marginesach dumpingu obliczonych w odniesieniu do sprzedaży dokonanej za pośrednictwem MMK Steel Trade.
- (80) W swoich uwagach dotyczących ujawnienia ostatecznych ustaleń przedsiębiorstwo MMK stwierdziło, że Komisja popełniła błąd, stosując art. 18 rozporządzenia podstawowego do MMK w odniesieniu do szwajcarskiego przedsiębiorstwa handlowego. Przedsiębiorstwo twierdziło w tym względzie, że Komisja nie uwzględniła niektórych dokumentów przekazanych przez MMK, i powtórzyło swoje wyjaśnienie sprzeczności stwierdzonych przez Komisję. Ponadto przedsiębiorstwo MMK stwierdziło, że przy wyborze faktów dostępnych Komisja naruszyła normę prawną określoną w art. 18 rozporządzenia podstawowego, wybierając fakty dostępne w konkretnym celu ukarania MMK w drodze użycia niekorzystnych faktów dostępnych, co jest całkowicie niezgodne z przedmiotem i celem art. 18 rozporządzenia podstawowego.
- (81) Przedsiębiorstwo MMK nie przedstawiło żadnych nowych dowodów dotyczących związku ze szwajcarskim przedsiębiorstwem handlowym. Komisja przeprowadziła już dokładną analizę wszystkich informacji, w tym dokumentów, do których odnosi się przedsiębiorstwo. Ponadto Komisja stwierdziła, że przedsiębiorstwo nie przedstawiło żadnych dowodów potwierdzających wyjaśnienie sprzecznych informacji na temat stosunków między MMK a szwajcarskim przedsiębiorstwem handlowym. W związku z tym Komisja potwierdziła stosowanie art. 18 rozporządzenia podstawowego.
- (82) Komisja nie zgadza się z twierdzeniem, że naruszyła normę prawną określoną w art. 18 rozporządzenia podstawowego. Jak wyjaśniono powyżej, Komisja nie była w stanie ustalić ceny eksportowej dla jednego całego kanału sprzedaży przedsiębiorstwa na rynku unijnym i w związku z tym oparła margines dumpingu dla tego kanału sprzedaży na marginesach dumpingu obliczonych w odniesieniu do sprzedaży dokonywanej za pośrednictwem powiązanego przedsiębiorstwa handlowego MMK Steel Trade, w odniesieniu do którego mogła ustalić cenę eksportową.
- (83) Podejście to jest w pełni zgodne z odpowiednimi zasadami WTO i prawem UE. Zgodnie ze sprawozdaniem zespołu orzekającego WTO „Stany Zjednoczone – Cła antydumpingowe i wyrównawcze (Korea)” dotyczącym ceł nałożonych na niektóre produkty oraz użycia faktów dostępnych⁽¹⁶⁾ organy prowadzące dochodzenie, robiąc użytek z faktów dostępnych, są zobowiązane do dokonania w sposób bezstronny i obiektywny wyboru tych faktów dostępnych, które stanowią rozsądne zamienniki brakujących „niezbędnych” informacji w konkretnych faktach i okolicznościach danej sprawy. Organy prowadzące dochodzenie muszą przy tym uwzględnić wszystkie fakty, które są dla nich dostępne. W odniesieniu do wyboru faktów zastępczych art. 6.8 porozumienia antydumpingowego WTO nie wymaga od organów prowadzących dochodzenie wyboru faktów, które są najbardziej „korzystne” dla strony nie-współpracującej. Organy prowadzące dochodzenie mogą wziąć pod uwagę okoliczności proceduralne, w których brakuje informacji, ale art. 6.8 nie pozwala na wybór faktów zastępczych w celu ukarania zainteresowanej strony.
- (84) Komisja w pełni zastosowała się do tej zasady w ramach swojego podejścia. Komisja przyjęła w sposób bezstronny jako podstawę rzeczywiste i zweryfikowane zachowania cenowe przedsiębiorstwa MMK zaobserwowane w kanałach sprzedaży, w odniesieniu do których Komisja była w stanie zweryfikować istotne dane, i wykorzystała je jako model zachowań cenowych w odniesieniu do kanału, w przypadku którego dane nie zostały przekazane. Komisja zastosowała średnią kwotę dumpingu w odniesieniu do rodzaju produktu reprezentatywnego dla znanego potencjału dumpingu przedsiębiorstwa w okresie objętym dochodzeniem. Ponieważ przedsiębiorstwo zdecydowało się nie przekazywać Komisji informacji na temat dużej części swojej sprzedaży eksportowej, nie można uznać, że wykorzystanie

⁽¹⁶⁾ Sprawozdanie zespołu orzekającego, „Stany Zjednoczone — Cła antydumpingowe i wyrównawcze (Korea)”, WT/DS539/R, pkt 7.36. Zob. również sprawozdanie Stałego Organu Apelacyjnego, „USA – Stal węglowa (Indie)”, WT/DS436/AB/R, pkt 4.421.

jako modelu rzeczywistych i zweryfikowanych praktyk cenowych stosowanych przez przedsiębiorstwo w okresie objętym dochodzeniem ma charakter subiektywny czy represyjny. W kontekście znacznego braku współpracy ze strony przedsiębiorstwa wykorzystanie takie zapewnia bowiem możliwie najbardziej dokładne ustalenie marginesów dumpingu i szkody, a tym samym jest zgodne z orzecznictwem WTO przywołanym przez przedsiębiorstwo MMK. W związku z tym Komisja odrzuciła ten argument.

- (85) Jak wspomniano w motywie 35, przedsiębiorstwo MMK wystąpiło do rzecznika praw stron o przeprowadzenie posiedzenia wyjaśniającego. Podczas posiedzenia wyjaśniającego przedsiębiorstwo MMK zaznaczyło, że w swoim piśmie wystosowanym na podstawie art. 18 Komisja oświadczyła, że zastosuje art. 18 ust. 3 rozporządzenia podstawowego. Przedsiębiorstwo zwróciło się o wyjaśnienie podstawy prawnej, ponieważ w dokumencie zawierającym ogólne ustalenia wymieniono jedynie art. 18 rozporządzenia podstawowego. Przedsiębiorstwo twierdziło w tym względzie, że Komisja powinna była zastosować przepisy art. 18 ust. 3 rozporządzenia podstawowego, ponieważ przedsiębiorstwo MMK odpowiedziało na wszystkie wnioski Komisji o udzielenie niezbędnych informacji, nie przekazało informacji wprowadzających w błąd i nie utrudniało dochodzenia. Ponadto przedsiębiorstwo stwierdziło, że Komisja nigdy nie zażądała informacji na temat cen eksportowych szwajcarskiego przedsiębiorstwa handlowego. Ponadto przedsiębiorstwo MMK powtórzyło, że Komisja naruszyła normę prawną określoną w art. 18 rozporządzenia podstawowego, używając faktów dostępnych.
- (86) Odesłanie do art. 18 ust. 3 w piśmie wystosowanym na podstawie art. 18 było w rzeczywistości oczywistym błędem pisarskim, ponieważ w piśmie tym stwierdzono również, że służby Komisji doszły do wniosku, że przedsiębiorstwo MMK dostarczyło informacje wprowadzające w błąd, utrudniając w ten sposób dochodzenie, zgodnie z art. 18 ust. 1 rozporządzenia podstawowego. Z brzmienia pisma wystosowanego na podstawie art. 18 oraz okoliczności faktycznych sprawy jasno wynika, że warunki przyjęcia brakujących danych zgodnie z art. 18 ust. 3 rozporządzenia podstawowego nie zostały spełnione, ponieważ dane te – ceny eksportowe stosowane w sprzedaży na rzecz pierwszego niezależnego klienta – nie zostały przekazane, a zatem ich weryfikacja nie była możliwa. Ponadto jest oczywiste, że strona nie dołożyła wszelkich starań. Komisja zauważyła również, że odpowiedź przedsiębiorstwa MMK na pismo wystosowane na podstawie art. 18 jednoznacznie wykazała, że przedsiębiorstwo to zdaje sobie sprawę, iż okoliczności wymagały zastosowania art. 18 ust. 1 rozporządzenia podstawowego i że Komisja odwoła się do faktów dostępnych. To z tego powodu w odpowiedzi tej przedsiębiorstwo MMK argumentowało, które zbiory informacji należy wykorzystać w zastępstwie nieuwzględnionych danych.
- (87) Ponadto fakt, że odesłanie do art. 18 ust. 3 rozporządzenia podstawowego było błędem pisarskim, znajduje potwierdzenie w tym, że w dokumencie zawierającym ogólne ustalenia nie znalazło się odesłanie do art. 18 ust. 3 rozporządzenia podstawowego.
- (88) W odniesieniu do wymienionych w motywie 85 argumentów dotyczących współpracy przedsiębiorstwa, Komisja stwierdziła, że przedsiębiorstwo wprowadziło Komisję w błąd w odniesieniu do stosunków łączących przedsiębiorstwo MMK ze szwajcarskim przedsiębiorstwem handlowym, ponieważ MMK nadal twierdziło, że nie są one ze sobą powiązane. Ponadto przedsiębiorstwo nie przedstawiło cen eksportowych szwajcarskiego przedsiębiorstwa handlowego, tj. informacji niezbędnych do określenia marginesu dumpingu. Komisja uznała, że przedsiębiorstwo było w błędzie twierdząc, że Komisja nigdy nie żądała cen eksportowych szwajcarskiego przedsiębiorstwa handlowego. W kwestionariuszu dla producentów eksportujących, opublikowanym na stronie internetowej DG ds. Handlu w dniu wszczęcia dochodzenia, przedsiębiorstwa powiązane uczestniczące w sprzedaży produktu objętego dochodzeniem do Unii wyraźnie zobowiązuje się do wypełnienia załącznika I do kwestionariusza⁽¹⁷⁾. W związku z tym dalsze negocjowanie stosunków między przedsiębiorstwem MMK a szwajcarskim przedsiębiorstwem handlowym oraz nieprzekazanie cen eksportowych szwajcarskiego przedsiębiorstwa handlowego utrudniły dochodzenie.
- (89) W związku z powyższym Komisja potwierdziła, że uznała odnośne fakty za zgodne z art. 18 ust. 1 rozporządzenia podstawowego. Jak wyjaśniono jednak w motywach 82–84, Komisja starała się ustalić, jakie fakty dostępne na podstawie rzeczywistych informacji przekazanych przez przedmiotowe przedsiębiorstwo stanowiłyby w tym przypadku rozsądny zastępnik brakujących niezbędnych informacji.
- (90) Stosując się do zaleceń rzecznika praw stron Komisja uważnie przeanalizowała kwestie podniesione przez przedsiębiorstwo podczas posiedzenia wyjaśniającego i poinformowała rzecznika praw stron o swoich wnioskach.
- (91) Oprócz wyjaśnień zawartych w motywach 81–84 i 86–89 Komisja ujawniła bardziej szczegółową analizę uwag przedsiębiorstwa MMK dotyczących ujawnienia ostatecznych ustaleń i ze względu na konieczność zachowania poufności przedstawiła wyniki tej analizy na posiedzeniu wyjaśniającym tylko przedsiębiorstwu.

⁽¹⁷⁾ Wprowadzenie, pkt 5 kwestionariusza dla producentów eksportujących w Rosji (s. 7). Dostępne pod adresem: <https://tron.trade.ec.europa.eu/investigations/case-history?caseId=2531> (ostatnie wyświetlenie w dniu 10 czerwca 2022 r.).

- (92) PAOS prowadził wywóz do Unii za pośrednictwem Severstal Export GmbH, powiązanego przedsiębiorstwa handlowego z siedzibą w Szwajcarii, oraz SIA Severstal Distribution, powiązanego importera z siedzibą na Łotwie. SDE jest centrum usług, które sprzedawało stale odporne na korozję niepowiązanym klientom w Unii zarówno bez przetworzenia, jak i po dalszym przetworzeniu.
- (93) SDE nie przedstawiło informacji na temat zakupów i zapasów stali odpornych na korozję w swoim kwestionariuszu i swoich odpowiedziach na wezwania o udzielenie dodatkowych informacji. Przedsiębiorstwo to poproszono o przekazanie tych danych w wiadomościach e-mail wysłanych 15 listopada 2021 r. i 25 stycznia 2022 r. Pomimo wezwania zawartego w piśmie w sprawie uzupełnienia braków oraz wspomnianych upomnień przedsiębiorstwo nie dostarczyło brakujących informacji do pierwszego dnia wizyty weryfikacyjnej na miejscu. Komisja nie była zatem w stanie przeanalizować danych dotyczących zakupów przed wizytą weryfikacyjną, a w szczególności sprawdzić ich spójności z innymi częściami kwestionariusza i odpowiedziami na wezwania o udzielenie dodatkowych informacji. Dane dotyczące zakupów powiązanego przedsiębiorstwa handlowego zwykle wykorzystuje się do celów powiązania sprzedaży producenta eksportującego do jego przedsiębiorstwa handlowego lub importera z późniejszą odsprzedażą i mają one kluczowe znaczenie dla ustalenia ceny eksportowej.
- (94) Już podczas wizyty weryfikacyjnej w siedzibie SDE Komisja zauważyła i zwróciła uwagę przedsiębiorstwa na problemy z rodzajami produktu przypisanymi do transakcji odsprzedaży przez SDE. Komisja wybrała próbę transakcji odsprzedaży i sprawdziła dostępne dokumenty potwierdzające informacje przedłożone przez przedsiębiorstwo, w tym specyfikacje techniczne sprzedawanych produktów. Komisja zebrała dokumenty potwierdzające dotyczące próby dwunastu faktur sprzedaży. W czterech przypadkach Komisja zauważyła, że rodzaj produktu przypisano nieprawidłowo. Przedsiębiorstwo zgodziło się dokonać korekt. Stwierdziło jednak, że kontrola krzyżowa wszystkich transakcji odsprzedaży, których potencjalnie to dotyczy, ze specyfikacjami technicznymi uzgodnionymi w zamówieniach sprzedaży byłaby zbyt uciążliwa. W związku z tym przedsiębiorstwo zasugerowało zastosowanie metodyki opartej na rodzajach produktu sprzedawanych SDE przez PAOS. Problem ten prawidłowo odnotowano w sprawozdaniu z weryfikacji, które udostępniono przedsiębiorstwu. Przedsiębiorstwo miało możliwość skomentowania ewentualnych błędów rzeczowych. SDE nie miało jednak zastrzeżeń wobec żadnej części sprawozdania z weryfikacji.
- (95) Po weryfikacji na miejscu Komisja porównała dane dotyczące zakupów dostarczone przez SDE dopiero podczas wizyty weryfikacyjnej z odpowiednimi danymi dotyczącymi sprzedaży PAOS. Komisja zauważyła, że oba zbiory danych były nadal niespójne, jeśli chodzi o rodzaje produktu.
- (96) W tym względzie rodzaje produktu zgłoszone przez SDE jako zakupione w okresie objętym dochodzeniem od PAOS, ale niezgłoszone przez PAOS jako sprzedane SDE, stanowiły około 30 % całkowitej wielkości zakupów zgłoszonej przez SDE.
- (97) Zamiast od razu odrzucić cały zbiór danych, Komisja wykorzystwała transakcje odsprzedaży, do których prawidłowo przypisano rodzaje produktu, w celu określenia marginesu dumpingu transakcji odsprzedaży z nieprawidłowo przypisanymi rodzajami produktu.
- (98) Komisja stwierdziła, że PAOS nie dostarczył w wyznaczonym terminie niezbędnych informacji, utrudniając tym samym dochodzenie. Komisja poinformowała przedsiębiorstwo, że zamierza zastosować art. 18 rozporządzenia podstawowego w zakresie informacji, których przedsiębiorstwo nie dostarczyło.
- (99) W swoich uwagach do pisma wystosowanego na podstawie art. 18 przedsiębiorstwo stwierdziło, że dostarczyło na żądanie wszystkie dane, w tym pliki pośrednie. Przypomniało ponadto, że Komisji wyjaśniono tworzenie rodzajów produktu i zostało ono przez nią zweryfikowane. W odniesieniu do przypadków wykrycia przez Komisję błędów w zgłoszonych rodzajach produktu przedsiębiorstwo przedstawiło korekty. PAOS argumentował, że do obliczenia dumpingu nie wykorzystano informacji na temat zakupów. Wskazał ponadto, że Komisja nigdy nie poruszyła tych kwestii podczas zdalnych kontroli krzyżowych i weryfikacji na miejscu. W odniesieniu do wniosku Komisji dotyczącego niemożności określenia rodzajów produktu sprzedawanych przez SDE na rynku unijnym przedsiębiorstwo przypomniało swoje wyjaśnienia przedstawione w odpowiedzi na wezwanie o udzielenie dodatkowych informacji. Według przedsiębiorstwa SDE nie było w stanie zapewnić powiązania między transakcjami w odniesieniu do zakupionych i sprzedawanych towarów z powodu przechowywania oraz niedopasowania między zróżnicowanymi dostawami a zróżnicowaną sprzedażą.
- (100) Komisja nie kwestionuje, że ostatecznie PAOS i SDE dostarczyli informacje wymagane w kwestionariuszu. Niemniej jednak spóźnione przekazanie niektórych informacji poważnie utrudniło Komisji odpowiednią analizę danych.

- (101) Chociaż informacji na temat zakupów nie wykorzystuje się bezpośrednio do obliczania marginesu dumpingu, stanowią one narzędzie do kontroli krzyżowej i weryfikacji wewnętrznej spójności informacji przedłożonych przez producenta i powiązanego importera, które są wykorzystywane w obliczeniach. W tym przypadku w wyniku porównania danych dotyczących sprzedaży PAOS z danymi dotyczącymi zakupów SDE w tym samym okresie – okresie objętym dochodzeniem – ujawniono nieprawidłowe zgłaszanie rodzajów produktu przez PAOS albo SDE.
- (102) Co więcej, Komisja nie mogła być świadoma skali tego problemu podczas zdalnych kontroli krzyżowych i weryfikacji na miejscu, ponieważ SDE przekazało swoje dane dotyczące zakupu dopiero pierwszego dnia weryfikacji, tym samym nie pozostawiając Komisji czasu na wcześniejsze przeanalizowanie informacji. Podczas wizyty weryfikacyjnej Komisja wskazała jednak, że w próbie transakcji sprzedaży, które szczegółowo zweryfikowano, niektóre rodzaje produktu zgłoszono nieprawidłowo.
- (103) Ponadto fakt, że nie było bezpośredniego powiązania między danymi dotyczącymi sprzedaży PAOS a danymi dotyczącymi odsprzedaży SDE, nie stanowił problemu. Komisja zauważyła, że rzeczywiście towary odsprzedane przez SDE w okresie objętym dochodzeniem do pewnego stopnia zakupiono przed okresem objętym dochodzeniem. Głównym problemem było jednak to, że rodzaje produktu zgłoszone jako kupowane przez SDE od PAOS w okresie objętym dochodzeniem w wielu przypadkach nie odpowiadały rodzajom produktu zgłoszonym jako sprzedawane SDE przez PAOS w okresie objętym dochodzeniem. W rezultacie Komisja nie była w stanie określić ani zweryfikować, które rodzaje produktu wyprodukowane przez PAOS zostały faktycznie odsprzedane przez SDE na rynku unijnym w okresie objętym dochodzeniem.
- (104) W związku z powyższym Komisja potwierdziła, że art. 18 rozporządzenia podstawowego ma zastosowanie do sprzedaży na rynku unijnym niektórych rodzajów produktu za pośrednictwem SDE.
- (105) W związku z tym w kontekście sprzedaży PAOS do Unii za pośrednictwem SDE działającego jako importer, w przypadku transakcji, w których prawidłowo określono rodzaj produktu, cena eksportowa została ustalona na podstawie ceny, po której produkt przywieziony został po raz pierwszy odsprzedany niezależnym klientom w Unii, zgodnie z art. 2 ust. 9 rozporządzenia podstawowego. W takim przypadku dokonano dostosowań ceny, uwzględniając wszystkie koszty poniesione między przywozem a odsprzedażą, w tym koszty sprzedaży, koszty ogólne i administracyjne, koszt przetworzenia oraz osiągnięte zyski. Komisja wykorzystała dostępne fakty do określenia ceny eksportowej, a następnie marginesu dumpingu nieprawidłowo przypisanych rodzajów produktu sprzedawanych do Unii za pośrednictwem SDE.
- (106) Po ujawnieniu ostatecznych ustaleń przedsiębiorstwo PAOS stwierdziło, że zastosowanie przepisów art. 18 rozporządzenia podstawowego było nieuzasadnione. W szczególności przedsiębiorstwo twierdziło, że przedstawione przez nie informacje co najwyżej „nie były idealne pod każdym względem” i że zostały przekazane w terminie, ponieważ Komisja otrzymała wcześniej brakujące informacje na długo przed ujawnieniem ostatecznych ustaleń. Ponadto przedsiębiorstwo twierdziło, że Komisja powinna była skontaktować się z nim w przypadku wykrycia niespójności w zgłoszonych rodzajach produktu. Przedsiębiorstwo PAOS argumentowało, że niespójności wynikały z zastosowania przez producenta rzeczywistej masy powłoki cynkowej (mierzonej w produkcji), podczas gdy SDE stosuje masę nominalną powłoki cynkowej (ujętą w kodach produktu przedsiębiorstwa).
- (107) Oprócz decyzji Komisji o zastosowaniu art. 18 rozporządzenia podstawowego, przedsiębiorstwo PAOS zakwestionowało również wybór faktów dostępnych. Zamiast przypisywać do odnośnych rodzajów produktu najwyższy margines dumpingu, który obliczono w odniesieniu do rodzaju produktu reprezentującego jedynie 0,01–0,03 % wywozu przedsiębiorstwa w OD, Komisja powinna była zastosować margines dumpingu dotyczący najbardziej reprezentatywnego rodzaju produktu pod względem wielkości sprzedaży. Jako alternatywę przedsiębiorstwo proponowało, aby Komisja wykorzystała średni margines dumpingu dotyczący prawidłowo zgłoszonych rodzajów produktu.
- (108) Po pierwsze, Komisja nie zgadza się z dokonaną przez przedsiębiorstwo oceną terminowego dostarczania danych, które co najwyżej „nie były idealne pod każdym względem”. Informacje na temat zakupów dokonanych przez SDE zostały przekazane w czasie, który uniemożliwił Komisji sprawdzenie ewentualnych korekt, jako że te przekazano by po przeprowadzeniu weryfikacji lub zdalnych kontroli krzyżowych. W związku z tym kontaktowanie się Komisji z przedsiębiorstwem po odkryciu niespójności nie przyniosłoby żadnych skutków. Ponadto nieprawidłowe przypisanie rodzajów produktu nie jest zaledwie niedogodnością. Na początku dochodzenia Komisja określiła, w celu umożliwienia właściwego porównania, rodzaje produktu na podstawie pewnych cech, które miały wpływ na koszty i ceny stali odpornych na korozję. Bez prawidłowych rodzajów produktu nie jest możliwe porównanie ceny sprzedaży krajowej z kosztami produkcji w celu ustalenia wartości normalnej dla każdego rodzaju produktu, podobnie jak porównanie wartości normalnej z ceną eksportową w celu ustalenia marginesu dumpingu w odniesieniu do każ-

dego rodzaju produktu. Po drugie, okoliczność, że niespójności rzekomo wynikały jedynie z różnych podejść PAOS i SDE do zgłaszania masy powłoki cynkowej, nie zmienia faktu, że rodzaje produktu przypisano nieprawidłowo. Zapewnienie dokładności i spójności zgłoszonych danych było obowiązkiem przedsiębiorstwa. Ponadto ze zdalnych kontroli krzyżowych wynika, że przedsiębiorstwo PAOS w rzeczywistości zastosowało trzy różne podejścia do określenia masy powłoki cynkowej. Tym samym nie można było zaakceptować wyjaśnienia przedstawionego po ujawnieniu ostatecznych ustaleń. W związku z tym Komisja odrzuciła argument, że zastosowanie art. 18 rozporządzenia podstawowego nie było uzasadnione.

- (109) W odniesieniu do wyboru faktów dostępnych Komisja zauważyła, że żaden z rodzajów produktu nie charakteryzował się wyraźnie większą reprezentatywnością dla całkowitej sprzedaży przedsiębiorstwa PAOS na rynku unijnym. Rodzaj produktu sugerowany przez przedsiębiorstwo stanowił jedynie 1 % – 3 % sprzedaży eksportowej przedsiębiorstwa. Ponadto zastosowanie średniego marginesu dumpingu w odniesieniu do wszystkich prawidłowo zgłoszonych rodzajów produktu miałyby taki sam wpływ na ogólny margines dumpingu, jak całkowite pominięcie sprzedaży nieznanymi rodzajami produktu. W niniejszej sprawie te transakcje sprzedaży stanowiły zdecydowaną większość całości sprzedaży przedsiębiorstwa PAOS w Unii. W związku z tym Komisja uznała, że zastosowanie najwyższej średniej kwoty dumpingu ustalonej w odniesieniu do rodzaju produktu odpowiednio odzwierciedla potencjalne praktyki dumpingowe przedsiębiorstwa. W związku z powyższym Komisja odrzuciła argument przedsiębiorstwa PAOS dotyczący wyboru faktów dostępnych.

3.1.3. Porównanie

- (110) Komisja porównała wartość normalną i cenę eksportową stosowaną przez producentów eksportujących na podstawie ceny ex-works.
- (111) W przypadkach uzasadnionych potrzebą zapewnienia obiektywnego porównania Komisja dostosowała wartość normalną lub cenę eksportową, uwzględniając różnice mające wpływ na ceny i ich porównywalność, zgodnie z art. 2 ust. 10 rozporządzenia podstawowego. Dostosowań dokonano w odniesieniu do transportu, ubezpieczenia, przeładunku i załadunku, pakowania, kosztów kredytu i prowizji.
- (112) Dwa przedsiębiorstwa wniosły o dostosowanie z tytułu bonifikat zgodnie z art. 2 ust. 10 lit. c) rozporządzenia podstawowego. Ponieważ przedsiębiorstwa nie były w stanie uzgodnić wartości wnioskowanego dostosowania ze swoją ewidencją księgową, Komisja odrzuciła te wnioski.
- (113) Po ujawnieniu ostatecznych ustaleń przedsiębiorstwo NLMK zakwestionowało obliczenia Komisji dotyczące niektórych dostosowań ceny eksportowej. Przedsiębiorstwo twierdziło, że Komisja powinna była dostosować cenę eksportową towarów sprzedanych w OD, ale zakupionych przez powiązane przedsiębiorstwo handlowe przed OD, o koszty frachtu faktycznie poniesione przez przedsiębiorstwo handlowe przed OD (zamiast wykorzystania kosztów frachtu poniesionych w OD w tym samym okresie dostawy i w odniesieniu do tego samego kraju przeznaczenia). W szczególności przedsiębiorstwo twierdziło, że odliczenie byłoby niższe, gdyby Komisja zastosowała koszty frachtu poniesione przed OD.
- (114) Komisja poddała analizie to twierdzenie i uznała je za uzasadnione. W szczególności różnica wskazana przez przedsiębiorstwo nie wynikała z wykorzystania kosztów frachtu poniesionych w OD, lecz z faktu, że odnośne dostosowanie ceny eksportowej obejmowało nie tylko koszty frachtu, ale również uwzględnienie kosztów pakowania. W związku z powyższym argument ten został odrzucony. Ze względu na konieczność zachowania poufności szczegółową analizę tego twierdzenia przesłano wyłącznie przedsiębiorstwu NLMK.
- (115) Po ujawnieniu ostatecznych ustaleń przedsiębiorstwo PAOS stwierdziło, że Komisja nie powinna była odrzucić odliczenia z tytułu kosztów frachtu poniesionych między przedsiębiorstwem a jego powiązanim krajowym przedsiębiorstwem handlowym lub między magazynami powiązanego przedsiębiorstwa handlowego, ponieważ koszty te uwzględniono w cenie sprzedaży. Ponadto przedsiębiorstwo twierdziło, że Komisja nie powinna była odrzucić odliczenia z tytułu zniżek, ponieważ przedsiębiorstwo było w stanie dokonać uzgodnienia z ewidencją księgową zniżek przyznanych jego klientowi z najwyższą wartością zniżki w OD.
- (116) W odniesieniu do kosztu frachtu Komisja stwierdziła, że nie ma wątpliwości co do tego, czy przedsiębiorstwo lub powiązane z nim przedsiębiorstwo handlowe rzeczywiście poniosło koszty frachtu. W niniejszej sprawie, zgodnie z art. 2 ust. 1 rozporządzenia podstawowego, moment, w którym miała miejsce sprzedaż na rzecz pierwszego niepowiązanego klienta – który był albo lokalem producenta w przypadku bezpośredniej sprzedaży krajowej na rzecz klientów niepowiązanych, albo też lokalem powiązanego krajowego przedsiębiorstwa handlowego – uznano za właściwy punkt w czasie na potrzeby ustalenia ceny ex-works sprzedaży krajowej.

- (117) W odniesieniu do odliczenia z tytułu zniżek Komisja powtórzyła, że podczas zdalnej kontroli krzyżowej przedsiębiorstwo nie było w stanie uzgodnić wnioskowanego odliczenia z tytułu zniżek ze swoją ewidencją księgową, z wyjątkiem jednego klienta. W następstwie przekazanych przez przedsiębiorstwo uwag dotyczących ujawnienia ostatecznych ustaleń Komisja zbadała, w jakim stopniu możliwe było uzgodnienie wartości zniżek przyznanych temu klientowi. Komisja wyjaśniła, że wnioskowane odliczenie odpowiadało wartości podanej w pośrednim arkuszu przygotowawczym przedsiębiorstwa, ale nie w ewidencji księgowej. W odniesieniu do innych klientów wybranych losowo do kontroli krzyżowej wnioskowane odliczenie nie odpowiadało nawet arkuszowi przygotowawczemu. W związku z powyższym Komisja potwierdziła odrzucenie odliczenia.
- (118) Wszyscy trzej rosyjscy współpracujący producenci eksportujący prowadzili wywóz do Unii za pośrednictwem powiązanych przedsiębiorstw handlowych mających siedzibę w państwie trzecim.
- (119) MMK Steel Trade pełniło funkcje odpowiadające funkcji przedstawiciela pracującego na zasadzie prowizji w rozumieniu art. 2 ust. 10 lit. i) rozporządzenia podstawowego. Dlatego też Komisja dostosowała cenę eksportową, aby zapewnić obiektywne porównanie. Komisja odjęła od ceny eksportowej pobieranej od pierwszego niezależnego klienta koszty sprzedaży, koszty ogólne i administracyjne MMK Steel Trade oraz rozsądny zysk oparty na zysku importera niepowiązanego.
- (120) W niniejszym dochodzeniu nie zgłosił się żaden importer niepowiązany. Dlatego też Komisja wykorzystała zysk importera niepowiązanego w Unii określony na podstawie ustaleń z poprzedniego dochodzenia w sprawie przywozu produktów podobnych do produktu objętego dochodzeniem ⁽¹⁸⁾. Zysk wyniósł 2 %.
- (121) NLMK prowadził wywóz do Unii za pośrednictwem NLMK Trading SA, powiązanego przedsiębiorstwa handlowego z siedzibą w Szwajcarii. Po przeanalizowaniu jego funkcji uznano, że NLMK Trading SA pełni funkcje odpowiadające funkcji przedstawiciela pracującego na zasadzie prowizji w rozumieniu art. 2 ust. 10 lit. i) rozporządzenia podstawowego. Ze względu na konieczność zachowania poufności analizę Komisji ujawniono wyłącznie NLMK.
- (122) W związku z powyższym Komisja dostosowała cenę eksportową, aby zapewnić obiektywne porównanie. Komisja odjęła od ceny eksportowej pobieranej od pierwszego niezależnego klienta koszty sprzedaży, koszty ogólne i administracyjne NLMK Trading SA oraz rozsądny zysk oparty na zysku importera niepowiązanego.
- (123) Po ujawnieniu ostatecznych ustaleń przedsiębiorstwo NLMK stwierdziło, że Komisja nie miała podstawy prawnej do dokonania tego odliczenia na podstawie art. 2 ust. 9 rozporządzenia podstawowego. Odliczenia dokonano jednak na podstawie art. 2 ust. 10 lit. i) rozporządzenia podstawowego, jak stwierdzono w motywach 121 i 122, w związku z czym Komisja odrzuciła wniosek.
- (124) Ponadto przedsiębiorstwo NLMK twierdziło, że wnioski, do jakich doszła Komisja w odniesieniu do jego przedsiębiorstwa powiązanego w odniesieniu do rynku eksportowego, były równie ważne na rynku krajowym, tj. przedsiębiorstwa powiązane pełniły podobne funkcje w odniesieniu do sprzedaży krajowej i eksportowej. Następnie przedsiębiorstwo zwróciło się do Komisji o dostosowanie wartości normalnej zgodnie z art. 2 ust. 10 lit. i) rozporządzenia podstawowego w odniesieniu do sprzedaży krajowej za pośrednictwem NSSC i NLMK Shop.
- (125) Komisja zauważyła, że art. 2 ust. 1 rozporządzenia podstawowego, w którym określono wartość normalną, oraz art. 2 ust. 8 i 9 rozporządzenia podstawowego, w którym określono cenę eksportową, mają inne brzmienie. Zgodnie z art. 2 ust. 1 rozporządzenia podstawowego wartość normalną należy ustalić na podstawie ceny sprzedaży krajowej na rzecz pierwszego niezależnego klienta. Dostosowanie zgodnie z art. 2 ust. 10 lit. i) rozporządzenia podstawowego zakładałoby, że odpowiednią sprzedażą do celów ustalenia wartości normalnej byłaby raczej sprzedaż między NLMK a NLMK Shop/NSSC. Sprzedaż ta nie była jednak sprzedażą na rzecz niezależnych klientów. W tych okolicznościach odliczenie marży stosowanej przez NLMK Shop/NSSC nie byłoby zgodne z art. 2 ust. 1 rozporządzenia podstawowego.

⁽¹⁸⁾ Rozporządzenie wykonawcze Komisji (UE) 2017/1795 z dnia 5 października 2017 r. nakładające ostateczne cło antydumpingowe na przywóz niektórych wyrobów płaskich walcowanych na gorąco z żeliwa, stali niestopowej i pozostałej stali stopowej, pochodzących z Brazylii, Iranu, Rosji i Ukrainy oraz kończące dochodzenie dotyczące przywozu niektórych wyrobów płaskich walcowanych na gorąco z żeliwa, stali niestopowej i pozostałej stali stopowej, pochodzących z Serbii (Dz.U. L 258 z 6.10.2017, s. 24), motyw 569.

- (126) Brzmienie art. 2 ust. 1 rozporządzenia podstawowego różni się od brzmienia art. 2 ust. 8 i 9 rozporządzenia podstawowego oraz podejścia tam przewidzianego. Art. 2 ust. 10 lit. i) zdanie drugie rozporządzenia podstawowego, dotyczący marży, wprowadzono bowiem specjalnie w celu zapewnienia możliwości odliczenia marży stosowanej przez przedsiębiorstwo handlowe mające siedzibę poza Unią przy obliczaniu ceny eksportowej. W przeciwnym razie wykorzystanie powiązanego przedsiębiorstwa handlowego mogłoby w szczególności przesłonić niektóre różnice związane z wywozem, które ma wyeliminować porównanie między wartością normalną a ceną eksportową na poziomie ex-works. Natomiast na rynku krajowym towary są często przed ich sprzedażą przedmiotem obrotu między powiązаныmi przedsiębiorstwami lub magazynami, a w zakresie, w jakim koszty sprzedaży i funkcje powiązanych stron na rynku krajowym pokrywają się, uzasadnione jest traktowanie przedsiębiorstw powiązanych jako jednej jednostki gospodarczej.
- (127) Ponadto, bez uszczerbku dla powyższego, Komisja zauważyła, że przedsiębiorstwo NSSC jest ośrodkiem usługowym do dalszego przetwarzania stali odpornych na korozję wytwarzanych przez przedsiębiorstwo NLMK, a zatem stanowi rozszerzenie bazy produkcyjnej NLMK ⁽¹⁹⁾. Przedsiębiorstwo to ma siedzibę w Lipiecku, w bezpośrednim sąsiedztwie zakładu produkcyjnego NLMK. W świetle włączenia tego przedsiębiorstwa do łańcucha produkcyjnego NLMK nie można zatem uznać, że przedsiębiorstwo NSSC pełni funkcje podobne do funkcji przedstawiciela pracującego na zasadzie prowizji w rozumieniu art. 2 ust. 10 lit. i) rozporządzenia podstawowego.
- (128) Ponadto w odniesieniu do przedsiębiorstwa NLMK Shop Komisja przypominała, że w okresie objętym dochodzeniem przedsiębiorstwo NLMK Shop uczestniczyło w nieznacznym ułamku sprzedaży produktu podobnego na rynku krajowym (mniej niż 2 %). Jakikolwiek dostosowanie na podstawie art. 2 ust. 10 lit. i) rozporządzenia podstawowego, jeżeli jest uzasadnione, miałyby zatem nieznacznym wpływ na wartość normalną i wynikający z niej margines dumpingu (zmiana marginesu poniżej 0,1 %). Ponadto, biorąc pod uwagę, że ostateczne cło antydumpingowe nałożone na przedsiębiorstwo NLMK opierało się na marginesie szkody, dostosowanie sprzedaży krajowej dokonywanej przez NLMK za pośrednictwem NLMK Shop nie wpłynęłoby na wynik dochodzenia.
- (129) W związku z tym Komisja odrzuciła ten argument.
- (130) Jak wspomniano w motywie 92, oprócz SDE przedsiębiorstwo PAOS prowadziło wywóz do Unii także za pośrednictwem Severstal Export GmbH, powiązanego przedsiębiorstwa handlowego z siedzibą w Szwajcarii. Severstal Export GmbH pełniło funkcje odpowiadające funkcji przedstawiciela pracującego na zasadzie prowizji w rozumieniu art. 2 ust. 10 lit. i) rozporządzenia podstawowego. Dlatego też Komisja dostosowała cenę eksportową, aby zapewnić obiektywne porównanie. Komisja odjęła od ceny eksportowej pobieranej od pierwszego niezależnego klienta koszty sprzedaży, koszty ogólne i administracyjne Severstal Export GmbH oraz rozsądny zysk oparty na zysku importera niepowiązanego.
- (131) Po ujawnieniu ostatecznych ustaleń przedsiębiorstwo NLMK stwierdziło, że jego margines dumpingu powinien być obliczany w ujęciu kwartalnym ze względu na tendencje wzrostowe w zakresie kosztów produkcji, wartości normalnej i ceny eksportowej w OD w połączeniu z nierównym rozkładem sprzedaży przedsiębiorstwa do Unii.
- (132) Komisja stwierdziła, że obliczenia kwartalne byłyby uzasadnione jedynie w bardzo szczególnych okolicznościach, na przykład w przypadku znacznego wzrostu kosztów produkcji w OD w połączeniu z koncentracją sprzedaży eksportowej w jednej części OD, a sprzedaży krajowej w innej. W niniejszej sprawie produkcja i sprzedaż krajowa rozkładały się równomiernie w całym okresie objętym dochodzeniem. Ponadto cena jednostkowa na rynku krajowym (+ 6–10 % w drugim kwartale, +10–13 % w trzecim kwartale, +25–26 % w czwartym kwartale) oraz jednostkowy koszt produkcji (+ 1–4 % w drugim kwartale, +10–13 % w trzecim kwartale, +25–26 % w czwartym kwartale) wykazywały podobną tendencję w OD. Decyzje cenowe przedsiębiorstwa na rynku unijnym wykazywały jednak zupełnie inny trend. Cena eksportowa wzrosła między pierwszym a drugim kwartałem o 28–32 %, nieznacznie spadła w trzecim kwartale, ale nadal rosła, by w czwartym kwartale osiągnąć poziom +43–47 % swojej wartości w pierwszym kwartale. Wzrostowi temu nie towarzyszyło zwiększenie kosztów produkcji, które jedynie nieznacznie wzrosły między pierwszym a drugim kwartałem, a następnie nieco bardziej w trzecim kwartale i znacznie w czwartym kwartale. W ciągu kwartału, w którym wielkość wywozu przedsiębiorstwa do Unii była najbardziej skoncentrowana, przedsiębiorstwo podjęło decyzję o ustaleniu cen swojego wywozu na znacznie niższym poziomie. W związku z tym Komisja uznała, że wniosek o obliczenie kwartalne nie jest w niniejszej sprawie uzasadniony, i w związku z tym odrzuciła ten argument.

⁽¹⁹⁾ Chociaż przedsiębiorstwo nie przekazało informacji, czy każda transakcja odsprzedaży dotyczyła wyłącznie odsprzedaży, czy też odsprzedaży po przetworzeniu, na podstawie prostego porównania numerów kontrolnych produktów i ilości sprzedanych przez NLMK do NSSC i odsprzedanych przez NSSC niepowiązanym klientom, można zauważyć, że tylko około 1/3 ilości odsprzedanych przez NSSC stanowiły nieprzetworzone towary zakupione od NLMK w okresie objętym dochodzeniem. Pozostałe 2/3 były sprzedawane albo z magazynu, albo po operacji przetwarzania, wskutek której rodzaj produktu uległ zmianie.

- (133) Po dodatkowym ostatecznym ujawnieniu, o którym mowa w motywie 65, przedsiębiorstwo NLMK stwierdziło, że zgodnie z art. 2 ust. 10 lit. j) rozporządzenia podstawowego Komisja powinna uznać w niniejszej sprawie datę umowy za datę ustalenia istotnych warunków handlowych, o ile dotyczy to transakcji sprzedaży eksportowej, które mają być wykorzystane do obliczenia dumpingu. W tym względzie przedsiębiorstwo odniosło się również do poprzedniego dochodzenia ⁽²⁰⁾, w którym do ustalenia istotnych warunków handlowych zamiast daty faktury wykorzystano datę umowy/zamówienia.
- (134) Komisja zwróciła uwagę, że art. 2 ust. 10 lit. j) rozporządzenia podstawowego dotyczy przeliczania walut i daty kursu wymiany stosowanego w przypadkach, w których przeliczenie walut jest konieczne do celów porównania. Komisja stwierdziła, że przepisy te nie mają zastosowania do określenia, które transakcje należy uwzględnić przy obliczaniu marginesu dumpingu. Ponadto Komisja zauważyła, że w poprzednim dochodzeniu data umowy/zamówienia była decydująca jedynie do celów określenia daty kursu wymiany, który ma być zastosowany. Jest to zakres, w jakim można dokonać ewentualnego dostosowania na podstawie art. 2 ust. 10 lit. j) rozporządzenia podstawowego. Przepisu tego nie można wykorzystać do wyłączenia transakcji z obliczeń dumpingu.
- (135) W związku z tym Komisja odrzuciła ten argument.

3.1.4. Margines dumpingu

- (136) W przypadku współpracujących producentów eksportujących Komisja porównała średnią ważoną wartość normalną każdego rodzaju produktu podobnego ze średnią ważoną ceną eksportową odpowiedniego rodzaju produktu objętego postępowaniem, zgodnie z art. 2 ust. 11 i 12 rozporządzenia podstawowego.
- (137) Jak wyjaśniono w motywach 12–14, zrezygnowano z kontroli wyrywkowej rosyjskich producentów eksportujących i przeprowadzono dochodzenie dotyczące wszystkich przedsiębiorstw współpracujących.
- (138) W odniesieniu do wszystkich innych producentów eksportujących w Rosji Komisja określiła margines dumpingu na podstawie dostępnych faktów zgodnie z art. 18 rozporządzenia podstawowego. W tym celu Komisja określiła poziom współpracy producentów eksportujących. Poziom współpracy to wielkość wywozu współpracujących producentów eksportujących do Unii wyrażona jako odsetek łącznego przywozu z państwa, którego dotyczy postępowanie, do Unii w okresie objętym dochodzeniem, ustalonego na podstawie bazy danych Surveillance 2, jak wyjaśniono w motywie 201.
- (139) Poziom współpracy w tym przypadku jest wysoki, ponieważ wywóz dokonywany przez współpracujących producentów eksportujących stanowił około 98 % łącznego przywozu w okresie objętym dochodzeniem. Na tej podstawie Komisja uznała za stosowne ustalenie marginesu dumpingu dla niewspółpracujących producentów eksportujących na poziomie przedsiębiorstwa współpracującego z najwyższym marginesem dumpingu.
- (140) Ostateczne marginesy dumpingu, z uwzględnieniem zmian po ujawnieniu ostatecznych ustaleń, wyrażone jako odsetek ceny CIF na granicy Unii przed ocleniem, są następujące:

Przedsiębiorstwo	Margines dumpingu
PJSC Magnitogorsk Iron and Steel Works	36,6 %
Novolipetsk Steel	12,7 %
PAO Severstal	39,8 %
Wszystkie pozostałe przedsiębiorstwa	39,8 %

⁽²⁰⁾ Motyw 71 rozporządzenia wykonawczego Komisji (UE) 2016/1328 z dnia 29 lipca 2016 r. nakładającego ostateczne cło antydumpingowe i stanowiącego o ostatecznym pobraniu cła tymczasowego nałożonego na przywóz niektórych płaskich wyrobów ze stali walcowanych na zimno pochodzących z Chińskiej Republiki Ludowej i Federacji Rosyjskiej (Dz.U. L 210 z 4.8.2016, s. 1).

3.2. Turcja

3.2.1. Wartość normalna

- (141) Komisja zbadała w pierwszej kolejności, czy łączna wielkość sprzedaży krajowej w przypadku poszczególnych objętych próbą producentów eksportujących była reprezentatywna, zgodnie z art. 2 ust. 2 rozporządzenia podstawowego. Sprzedaż krajową uznaje się za reprezentatywną, jeśli łączna wielkość sprzedaży krajowej produktu podobnego niezależnym klientom na rynku krajowym na jednego producenta eksportującego stanowi co najmniej 5 % łącznej wielkości sprzedaży eksportowej produktu objętego postępowaniem do Unii w okresie objętym dochodzeniem. Na tej podstawie łączna sprzedaż produktu podobnego na rynku krajowym dokonana przez każdego objętego próbą producenta eksportującego była reprezentatywna.
- (142) Następnie Komisja określiła te rodzaje produktu sprzedawane na rynku krajowym, które były identyczne lub porównywalne z rodzajami produktu sprzedawanymi na wywóz do Unii w odniesieniu do producentów eksportujących z reprezentatywną sprzedażą krajową.
- (143) W dalszej kolejności Komisja przeanalizowała, czy sprzedaż krajowa dokonywana przez każdego objętego próbą producenta eksportującego na swoim rynku krajowym w przypadku każdego rodzaju produktu, który jest identyczny lub porównywalny z rodzajem produktu sprzedawanym na wywóz do Unii, była reprezentatywna zgodnie z art. 2 ust. 2 rozporządzenia podstawowego. Sprzedaż krajowa danego rodzaju produktu jest reprezentatywna, jeżeli całkowita wielkość sprzedaży krajowej tego rodzaju produktu niezależnym klientom w okresie objętym dochodzeniem stanowi co najmniej 5 % całkowitej sprzedaży eksportowej identycznego lub porównywalnego rodzaju produktu do Unii.
- (144) Jeżeli chodzi o każdego z trzech eksporterów, w przypadku niektórych rodzajów produktu, które wywożono do Unii w okresie objętym dochodzeniem, nie prowadzono żadnej sprzedaży krajowej, albo sprzedaż krajowa tego rodzaju produktu stanowiła poniżej 5 % wielkości, a zatem nie była reprezentatywna.
- (145) Następnie Komisja określiła w odniesieniu do każdego rodzaju produktu udział sprzedaży z zyskiem niezależnym klientom na rynku krajowym w okresie objętym dochodzeniem, by móc zdecydować, czy do obliczenia wartości normalnej zgodnie z art. 2 ust. 4 rozporządzenia podstawowego należy zastosować rzeczywistą sprzedaż krajową.
- (146) Wartość normalna opiera się na rzeczywistej cenie krajowej każdego rodzaju produktu niezależnie od tego, czy sprzedaż ta jest dokonywana z zyskiem, jeżeli:
- wielkość sprzedaży danego rodzaju produktu, sprzedawanego po cenie sprzedaży netto równej lub wyższej od obliczonych kosztów produkcji, stanowiła ponad 80 % całkowitej wielkości sprzedaży tego rodzaju produktu; oraz
 - średnia ważona cena sprzedaży tego rodzaju produktu jest równa jednostkowym kosztom produkcji lub od nich wyższa.
- (147) W takiej sytuacji wartość normalna jest średnią ważoną cen całej sprzedaży krajowej tego rodzaju produktu w okresie objętym dochodzeniem.
- (148) Za wartość normalną przyjmuje się rzeczywistą cenę krajową danego rodzaju produktu wyłącznie dla krajowej sprzedaży z zyskiem w okresie objętym dochodzeniem, jeżeli:
- wielkość sprzedaży z zyskiem tego rodzaju produktu odpowiada nie więcej niż 80 % całkowitej wielkości sprzedaży tego rodzaju; lub
 - średnia ważona cena tego rodzaju produktu jest niższa od jednostkowych kosztów produkcji.
- (149) Analiza sprzedaży krajowej wykazała, że – w zależności od produktu – zysk przynosiło 14–100 % całej sprzedaży krajowej MMK Turkey, 28–100 % całej sprzedaży krajowej Tatmetal i 19–100 % całej sprzedaży krajowej Tezcan tego rodzaju produktu, a średnia ważona cena sprzedaży tego produktu była wyższa od kosztów produkcji. W związku z tym wartość normalną obliczono jako średnią ważoną cen całkowitej sprzedaży krajowej w okresie objętym dochodzeniem lub jako średnią ważoną wyłącznie sprzedaży z zyskiem.
- (150) W odniesieniu do rodzajów produktu, w przypadku których średnia ważona cena sprzedaży była niższa niż koszt produkcji, wartość normalną obliczono jako średnią ważoną sprzedaży z zyskiem tego rodzaju produktu.

- (151) Jeżeli sprzedaż danego rodzaju produktu podobnego w zwykłym obrocie handlowym nie miała miejsca lub jeżeli danego rodzaju produktu nie sprzedawano w reprezentatywnych ilościach na rynku krajowym, Komisja konstruowała wartość normalną zgodnie z art. 2 ust. 3 i 6 rozporządzenia podstawowego.
- (152) Wartość normalną skonstruowano poprzez dodanie do średniego kosztu produkcji produktu podobnego wytwarzanego przez objętych próbą producentów eksportujących w okresie objętym dochodzeniem następujących elementów:
- średniej ważonej kosztów sprzedaży, kosztów ogólnych i administracyjnych poniesionych przez objętych próbą producentów eksportujących przy sprzedaży krajowej produktu podobnego w zwykłym obrocie handlowym w okresie objętym dochodzeniem; oraz
 - średniej ważonej zysku osiąganego przez objętych próbą producentów eksportujących z tytułu sprzedaży krajowej produktu podobnego w zwykłym obrocie handlowym w okresie objętym dochodzeniem.
- (153) W przypadku rodzajów produktu, które nie były sprzedawane w reprezentatywnych ilościach na rynku krajowym, dodano średnie koszty sprzedaży, koszty ogólne i administracyjne oraz zysk z transakcji dokonywanych w zwykłym obrocie handlowym tymi rodzajami produktu na rynku krajowym. W przypadku rodzajów produktu w ogóle nie sprzedawanych na rynku krajowym dodano średnią ważoną kosztów sprzedaży, kosztów ogólnych i administracyjnych oraz zysk z tytułu wszystkich transakcji dokonywanych w zwykłym obrocie handlowym na rynku krajowym.
- (154) Po ujawnieniu ostatecznych ustaleń przedsiębiorstwo MMK Turkey stwierdziło, że Komisja popełniła błąd, wyłączając część kosztów finansowych przedsiębiorstwa z kosztów sprzedaży, kosztów ogólnych i administracyjnych przy konstruowaniu wartości normalnej.
- (155) Wyłączone koszty finansowe stanowiły dochody/straty z tytułu różnic kursowych, które nie są faktycznymi kosztami, ale wynikają z różnicy kursów wymiany między walutą faktury a walutą księgową w dniu transakcji i w dniu płatności, a zatem nie odzwierciedlają rzeczywistych kosztów sprzedaży, kosztów ogólnych i administracyjnych związanych z produkcją lub sprzedażą produktu objętego dochodzeniem. Ponadto Komisja zauważyła, że przyjęła takie samo podejście w odniesieniu do wszystkich przedsiębiorstw objętych próbą, niezależnie od tego, czy przedsiębiorstwa te odnotowywały straty czy zyski z tytułu wymiany walut. Powodem takiego podejścia jest fakt, że w skrajnych przypadkach brak takiego działania prowadziłby do ogólnych ujemnych kosztów sprzedaży, kosztów ogólnych i administracyjnych, które nie odzwierciedlałyby rzeczywistych kosztów tego rodzaju. Dlatego argument ten odrzucono.
- (156) Po ujawnieniu ostatecznych ustaleń przedsiębiorstwo Tezcan zauważyło, że w obliczeniach kosztów jednego z surowców wystąpił błąd ze względu na podwójne liczenie zapasów na początku okresu sprawozdawczego. Komisja skorygowała ten błąd i ponownie ujawniła przedsiębiorstwu Tezcan zmienione obliczenia dotyczące dumpingu. Wpływ tej korekty nie doprowadził do zmiany marginesu dumpingu przedsiębiorstwa, ponieważ ostateczne marginesy dumpingu zostały wyrażone z dokładnością do pierwszej cyfry po przecinku.
- (157) To samo przedsiębiorstwo twierdziło, że w zmianach wprowadzonych w jego kosztach produkcji Komisja nie uwzględniła różnic w koszcie zwojów wykorzystywanych do produkcji stali odpornych na korozję wywożonych oraz sprzedawanych na rynku krajowym, które to różnice rzekomo wynikają z systemu zwolnień celnych wykorzystywanego przez to przedsiębiorstwo.
- (158) Dochodzenie wykazało, że zwoje przywożone i nabywane na rynku krajowym nie mogą być bezpośrednio związane z wytwarzaniem ani wywożonych, ani sprzedawanych na rynku krajowym produktów oraz że w przypadku systemu zwolnień celnych producent eksportujący może stosować „towary ekwiwalentne” zamiast towarów przywożonych wymienionych w świadectwie zezwolenia. W związku z Komisja nie mogła ustalić żadnej różnicy w rzeczywistym koszcie produkcji stali odpornych na korozję na wywóz i do celów sprzedaży na rynku krajowym, wynikającej z zastosowania systemu zwolnień celnych. Dlatego argument ten odrzucono.
- (159) Ponadto w swoich uwagach dotyczących ujawnionych ustaleń oraz podczas posiedzenia wyjaśniającego ze służbami Komisji, przedsiębiorstwo Tezcan twierdziło, że Komisja niesłusznie wykorzystwała jego koszt produkcji na rynek krajowy („DMCOP”) zamiast kosztu produkcji na wywóz do UE („EUCOP”) przy konstruowaniu wartości normalnej dla tych rodzajów produktu, które nie były sprzedawane na rynku krajowym w OD. Przedsiębiorstwo twierdziło, że jest to niezgodne z opisem metodyki przedstawionej przez Komisję w konkretnym ujawnieniu, „wieloletnią praktyką” Komisji i orzecznictwem UE. Przedsiębiorstwo twierdziło ponadto, że w rzeczywistości EUCOP należało wykorzystywać również przy konstruowaniu wartości normalnej dla tych rodzajów produktu, w przypadku których sprzedaż krajowa w OD była „bardzo ograniczona”.

- (160) Praktyką Komisji jest konstruowanie wartości normalnej na podstawie DMCOP oraz kosztów sprzedaży, kosztów ogólnych i administracyjnych oraz zysku z transakcji dokonanych w zwykłym obrocie handlowym na rynku krajowym. EUCOP wykorzystuje się tylko wtedy, gdy w OD w odniesieniu do określonych rodzajów produktu DMCOP nie występują. Praktyka ta jest zgodna z przywołanym przez przedsiębiorstwo Tezcan orzeczeniem Trybunału, który stwierdził, że „celem konstruowania wartości normalnej jest określenie ceny sprzedaży produktu, jaka zaistniałaby, gdyby produkt ten był sprzedawany w kraju pochodzenia lub w państwie wywozu”⁽²¹⁾. W niniejszym dochodzeniu rodzaje produktu, o których mowa, wyprodukowano w OD na rynek krajowy, ale nie zostały one sprzedane, tzn. pod koniec OD pozostawały w magazynie. Przedsiębiorstwo słusznie zgłosiło DMCOP w odniesieniu do tych rodzajów produktu. Komisja zweryfikowała DMCOP. Sformułowanie metodyki zawarte w konkretnym ujawnieniu, odnoszące się do rodzajów produktu „niesprzedawanych na rynku krajowym”, w odniesieniu do których przy konstruowaniu wartości normalnej należy stosować EUCOP, ma oznaczać rodzaje produktu „w przypadku gdy DMCOP nie istnieją”. Sformułowanie to jest ogólnym opisem działań Komisji przy konstruowaniu wartości normalnej i nie jest dostosowane do nietypowych przypadków, w których istnieją szczególne krajowe koszty produkcji, ale nie występuje sprzedaż. Sformułowanie to z pewnością nie odzwierciedla jednak praktyki Komisji, która jest zgodna z orzecznictwem przypomnianym przez producenta eksportującego i o którym mowa powyżej, ponieważ wartość normalna powinna w pierwszej kolejności opierać się na kosztach i cenach na rynku krajowym. W związku z tym argument ten został odrzucony.
- (161) Jak wspomniano w motywie 35, przedsiębiorstwo Tezcan wystąpiło do rzecznika praw stron o interwencję w tej kwestii. Przedsiębiorstwo Tezcan powtórzyło twierdzenie opisane w motywie 159 i dodało, że podczas posiedzenia wyjaśniającego z udziałem służb Komisji, Komisja ustnie zgodziła się uznać to twierdzenie. Komisja pragnie wyjaśnić tę sytuację. W trakcie posiedzenia wyjaśniającego Komisja poinformowała przedsiębiorstwo, że twierdzenie to i jego podstawy zostały zrozumiane i że można przejść do kolejnych punktów. Komisja doradziła jednak przedsiębiorstwu zawarcie tego twierdzenia w formie pisemnej we wniosku. Natomiast po głębszej analizie twierdzenia po posiedzeniu wyjaśniającym Komisja doszła do wniosku, że twierdzenie to nie jest uzasadnione z powodów wyjaśnionych w motywie 160. Komisja poinformowała rzecznika praw stron o swoich dalszych rozważaniach i wnioskach.

3.2.2. Cena eksportowa

- (162) Wszyscy objęci próbą producenci eksportujący prowadzili wywóz do Unii bezpośrednio na rzecz niezależnych klientów. W związku z tym ich cena eksportowa została ustalona na podstawie cen faktycznie zapłaconych lub należnych za produkt objęty postępowaniem przy jego wywozie do Unii zgodnie z art. 2 ust. 8 rozporządzenia podstawowego.

3.2.3. Porównanie

- (163) Komisja porównała wartość normalną i cenę eksportową objętych próbą producentów eksportujących na podstawie ceny ex-works.
- (164) W przypadkach uzasadnionych potrzebą zapewnienia obiektywnego porównania Komisja dostosowała wartość normalną lub cenę eksportową, uwzględniając różnice mające wpływ na ceny i ich porównywalność, zgodnie z art. 2 ust. 10 rozporządzenia podstawowego. Dostosowań dokonano w odniesieniu do transportu, ubezpieczenia, przeładunku, załadunku oraz kosztów dodatkowych, kosztów kredytu, prowizji i kosztów pakowania.
- (165) Po ujawnieniu ostatecznych ustaleń przedsiębiorstwo MMK Turkey stwierdziło, że Komisja błędnie potraktowała niektóre krajowe koszty transportu między dwoma zakładami produkcyjnymi przedsiębiorstwa jako wewnętrzne koszty transportu, i przedstawiła dowody na to, że koszty te nie były wewnętrzne. Komisja uznała ten argument za uzasadniony w świetle dowodów i ponownie ujawniła przedsiębiorstwu MMK zmienione obliczenia dumpingu. W rezultacie margines dumpingu przedsiębiorstwa MMK Turkey zmniejszył się z 10,6 % do 10,5 %.
- (166) Dwaj objęci próbą producenci eksportujący wystąpili o dostosowanie z tytułu zwrotu opłat na podstawie art. 2 ust. 10 lit. b) rozporządzenia podstawowego, twierdząc, że istnienie systemu zwrotu opłat od niektórych materiałów do produkcji w państwie, którego dotyczy postępowanie, oznacza, że w odróżnieniu od sprzedaży eksportowej w skład cen całej ich sprzedaży krajowej wchodzi podatek pośredni.

⁽²¹⁾ Wyrok z dnia 5 października 1988 r., Silver Seiko Limited i inni/Rada Wspólnot Europejskich, C-273/85 i C-107/86, ECLI:EU:C:1988:466, pkt 16.

- (167) W Turcji należności celne przywózowe stosuje się do zwojów walcowanych na gorąco, które stanowią materiał do produkcji stali odpornych na korozję. W ramach procedury uszlachetniania czynnego producenci krajowi są zwolnieni z płacenia takiego cła, jeżeli przywożony surowiec jest wykorzystywany do wytwarzania produktów końcowych, które są ostatecznie wywożone. Dwóch eksporterów objętych próbą twierdziło, że kwota ceł, które musieliby zapłacić w przypadku sprzedaży gotowych stali odpornych na korozję na rynku krajowym zamiast na wywóz, powinna zostać uwzględniona do celów obiektywnego porównania wartości normalnej i ceny eksportowej.
- (168) W dochodzeniu wykazano jednak, że żaden z dwóch objętych próbą eksporterów nie zapłacił żadnych należności celnych przywózowych w okresie objętym dochodzeniem, ani za sprzedaż krajową, ani za sprzedaż eksportową, ponieważ wypełnili oni zobowiązania do wywozu związane z każdym zezwoleniem na stosowanie procedury uszlachetniania czynnego. W związku z tym nie można mówić o porównywalności cen między wywozem stali odpornych na korozję obejmującym zwoje walcowane na gorąco, za które nie zapłacono cła, a sprzedażą krajową stali odpornych na korozję obejmującą zwoje walcowane na gorąco, za które zapłacono należności celne przywózowe (ponieważ ta druga sytuacja nigdy nie wystąpiła w okresie objętym dochodzeniem). Żaden z producentów eksportujących nie był w stanie przedstawić jakichkolwiek dowodów na to, że przy braku faktycznej zapłaty należności celnych przywózowych sprzedaż stali odpornych na korozję na rynku krajowym odbywała się z uwzględnieniem kosztu należności celnych przywózowych od zwojów walcowanych na gorąco, w przypadkach gdy takie należności celne przywózowe nie zostały faktycznie zapłacone. Nie można po prostu zakładać, że tak jest. Z tych powodów argument uznano za bezpodstawny i w związku z tym go odrzucono.
- (169) Po ujawnieniu ostatecznych ustaleń przedsiębiorstwo Tatmetal powtórzyło swoje argumenty dotyczące dostosowania z tytułu zwrotu opłat, ale nie przedstawiło żadnych nowych dowodów, które mogłyby zmienić wniosek Komisji wyjaśniony w motywie 129. W związku z tym argument ten został odrzucony.
- (170) Jeden producent objęty próbą zwrócił się do Komisji o zastosowanie metody kwartalnej w celu ustalenia jego indywidualnego marginesu dumpingu ze względu na wysoką inflację w Turcji i malejącą wartość liry tureckiej.
- (171) Komisja przeanalizowała ten argument i stwierdziła, że średnia stopa inflacji i dewaluacja liry tureckiej w okresie objętym dochodzeniem nie były na tyle wysokie, aby uzasadniać odejście od konsekwentnej praktyki Komisji w zakresie obliczania marginesu dumpingu w skali rocznej. Ponadto przedsiębiorstwo dokonuje niemal całej sprzedaży krajowej i wszystkich zakupów surowców w USD, więc wpływ kursu wymiany na wartość normalną i na cenę eksportową powinien być podobny. Co więcej, w żadnym konkretnym kwartale nie doszło do koncentracji sprzedaży krajowej ani eksportowej – była ona równomiernie rozłożona w okresie objętym dochodzeniem, z wyjątkiem spadku, w przypadku wszystkich trzech przedsiębiorstw objętych próbą, sprzedaży eksportowej w trzecim kwartale, na którą wyraźnie wpłynęły ograniczenia związane z COVID-19. W związku z tym wniosek o obliczanie marginesów dumpingu w skali kwartalnej został odrzucony.
- (172) Po ujawnieniu ostatecznych ustaleń przedsiębiorstwo Tezcan powtórzyło swoje twierdzenie, że margines dumpingu powinien być obliczany kwartalnie. Przedsiębiorstwo nie przedstawiło żadnych nowych dowodów, ale argumentowało, że w poprzednich dochodzeniach przeciwko Turcji Komisja zastosowała tę metodę oraz że 12 % stopa inflacji w Turcji i 37 % dewaluacja liry tureckiej w stosunku do euro w OD uzasadniałyby takie podejście.
- (173) Przedsiębiorstwo twierdziło ponadto, że w sytuacji, w której stosuje się średnią ważoną kosztów w okresie dwunastu miesięcy, podczas gdy rentowność sprzedaży krajowej jest analizowana na podstawie poszczególnych transakcji, niektóre transakcje potraktowano jako przynoszące straty, podczas gdy w rzeczywistości były rentowne, co doprowadziło do zniekształconego marginesu dumpingu, a obliczenia kwartalne skutkowałyby bardziej odpowiednim marginesem dumpingu.
- (174) Komisja podtrzymała swój wniosek, że w niniejszej sprawie ani poziom inflacji, ani stopa dewaluacji liry tureckiej nie uzasadniały takiego podejścia. Komisja zauważyła, że w poprzednich dochodzeniach przeciwko Turcji przytoczonych przez przedsiębiorstwo Tezcan stopy inflacji były znacznie wyższe.
- (175) Podobnie Komisja podtrzymała swój wniosek, że w niniejszym dochodzeniu nie miała miejsca koncentracja sprzedaży krajowej ani eksportowej w żadnym konkretnym kwartale, która uzasadniałaby obliczenia kwartalne. Kwartalne wahania sprzedaży krajowej i eksportowej niewątpliwie występują, ale jedynie w wyjątkowych sytuacjach Komisja może odstąpić od swojej standardowej metodyki, na przykład w sytuacji opisanej w pierwszym zdaniu motywu 132. Komisja uznała, że wahania te w niniejszej sprawie nie były na tyle znaczące, aby uzasadnić obliczenie kwartalne. Komisja podtrzymała, że nie może być zobowiązana do odstąpienia od standardowej metodyki określonej w rozporządzeniu podstawowym za każdym razem, gdy producent eksportujący wnioskuje o inną metodykę, która poprawiłaby jego margines dumpingu.

(176) W związku z tym Komisja podtrzymała odrzucenie tego twierdzenia.

3.2.4. Margines dumpingu

- (177) Po ujawnieniu ostatecznych ustaleń przedsiębiorstwo Tezcan stwierdziło, że jeżeli Komisja nie wykluczy stali odpornej na korozję pokrytych powłoką alucynkową z zakresu produktu, powinna ponownie obliczyć jego margines dumpingu bez uwzględniania stali pokrytych powłoką alucynkową, ponieważ przedsiębiorstwo zaprzestało ich produkcji od września 2021 r. W ten sposób margines dumpingu przedsiębiorstwa Tezcan odpowiednio i trafnie odzwierciedlałby aktualny stan rzeczy. Przedsiębiorstwo Tezcan dodało, że zakończenie produkcji jest oczywiste, bezsporne i trwałe. Przedsiębiorstwo Tezcan podniosło również ten argument na posiedzeniu wyjaśniającym z udziałem rzecznika praw stron, chociaż pierwotny wniosek o przeprowadzenie posiedzenia wyjaśniającego ograniczał się do twierdzenia dotyczącego wykorzystania EUCOP zamiast DMCOP, a przedsiębiorstwo wystąpiło o dodanie tej części i przekazało swoją prezentację na ten temat zaledwie na jeden dzień przed posiedzeniem wyjaśniającym.
- (178) Komisja nie zgodziła się z tym twierdzeniem. Zgodnie z art. 6 ust. 1 rozporządzenia podstawowego informacje dotyczące okresu następującego po okresie objętym dochodzeniem zwykle nie są brane pod uwagę. Zgodnie z praktyką Komisji wydarzenia dotyczące okresu następującego po OD mogą być bowiem brane pod uwagę tylko wtedy, gdy są oczywiste, bezsporne i trwałe. Co ważniejsze, jak wyjaśnił Sąd w sprawie T-462/04 ⁽²²⁾, w wyniku takich zdarzeń wprowadzenie cła antidumpingowego musiałoby być oczywiście niewłaściwe. W niniejszym dochodzeniu nie ma to miejsca, ponieważ na podstawie zweryfikowanych faktów Komisja nie może z wystarczającą pewnością stwierdzić, że przedsiębiorstwo Tezcan nie będzie produkować powłok alucynkowych w przyszłości. Nawet gdyby tak było, producent eksportujący nie przedstawił żadnych dowodów świadczących o tym, że proponowane cło było w oczywiste niewłaściwe. W związku z powyższym Komisja odrzuciła ten argument.
- (179) W przypadku objętych próbą współpracujących producentów eksportujących Komisja porównała średnią ważoną wartość normalną każdego rodzaju produktu podobnego ze średnią ważoną ceną eksportową odpowiedniego rodzaju produktu objętego postępowaniem, zgodnie z art. 2 ust. 11 i 12 rozporządzenia podstawowego.
- (180) W odniesieniu do współpracujących producentów eksportujących nieobjętych próbą Komisja dokonała obliczenia średniego ważonego marginesu dumpingu, zgodnie z art. 9 ust. 6 rozporządzenia podstawowego. W związku z tym margines ten określono na podstawie marginesów ustalonych dla trzech objętych próbą producentów eksportujących.
- (181) Na tej podstawie ostateczny margines dumpingu współpracujących producentów eksportujących nieobjętych próbą ustalono na 8 %. Na margines ten nie miały wpływu niewielkie zmiany w indywidualnych marginesach dumpingu przedsiębiorstw MMK Turkey i Tezcan opisane w motywach 156 i 165.
- (182) W odniesieniu do wszystkich innych producentów eksportujących w Rosji Komisja określiła margines dumpingu na podstawie dostępnych faktów zgodnie z art. 18 rozporządzenia podstawowego. W tym celu Komisja określiła poziom współpracy producentów eksportujących. Poziom współpracy to wielkość wywozu współpracujących producentów eksportujących do Unii wyrażona jako odsetek łącznego przywozu z państwa, którego dotyczy postępowanie, do Unii w okresie objętym dochodzeniem, ustalonego na podstawie bazy danych Surveillance 2, jak wyjaśniono w motywie 201.
- (183) Poziom współpracy w tym przypadku jest wysoki, ponieważ wywóz dokonywany przez współpracujących producentów eksportujących stanowił 100 % łącznego przywozu w okresie objętym dochodzeniem. Na tej podstawie Komisja uznała za stosowne ustalenie marginesu dumpingu dla niewspółpracujących producentów eksportujących na poziomie objętego próbą przedsiębiorstwa z najwyższym marginesem dumpingu.
- (184) Na tej podstawie wyliczono następujące ostateczne średnie ważone marginesy dumpingu, wyrażone jako wartość procentowa ceny CIF na granicy Unii przed ocleniem:

⁽²²⁾ Wyrok Sądu Pierwszej Instancji z dnia 17 grudnia 2008 r., HEG Ltd, Graphite India Ltd/Rada Unii Europejskiej, sprawa T-462/04, EU:T:2008:586, pkt 64.

Przedsiębiorstwo	Margines dumpingu
MMK Turkey	10,5 %
Tatmetal	2,4 %
Tezcan	11,0 %
Współpracujące przedsiębiorstwa nieobjęte próbą	8,0 %
Wszystkie pozostałe przedsiębiorstwa	11,0 %

4. SZKODA

4.1. Definicja przemysłu Unii i produkcji unijnej

- (185) Produkt podobny był wytwarzany w okresie objętym dochodzeniem przez 20 producentów w Unii. Producenci ci reprezentują przemysł Unii w rozumieniu art. 4 ust. 1 rozporządzenia podstawowego.
- (186) Rosyjscy producenci eksportujący twierdzili, że centra usług stalowych powiązane ze skarżącymi dokonywały przywozu produktu objętego dochodzeniem z Rosji i Turcji oraz że takich producentów unijnych należy zdyskwalifikować jako skarżących.
- (187) Rosyjscy producenci eksportujący nie przedstawili dowodów na przywóz z Rosji i Turcji przez producentów unijnych ani dowodów na taki przywóz w znacznych ilościach przez powiązane z nimi centra usług stalowych. Wizyty weryfikacyjne potwierdziły, że argument rosyjskiego producenta był bezpodstawny w odniesieniu do objętych próbą producentów unijnych. Komisja odrzuciła ten argument.
- (188) Producenci rosyjscy wskazali na powiązania między jednym z producentów popierających skargę a tureckimi eksporterami i wezwali Komisję do wykluczenia przedsiębiorstwa objętego postępowaniem z definicji przemysłu Unii.
- (189) Na początkowym etapie przedsiębiorstwo objęte postępowaniem samo przyznało, że ma interesy gospodarcze w Turcji ⁽²³⁾. Komisja uznała jednak, że interesy te są niewystarczające, aby zdyskwalifikować je jako producenta unijnego w niniejszym dochodzeniu, ponieważ dotyczą one raczej planów na przyszłość. Nie było zatem obiektywnego powodu do wykluczenia tego producenta.
- (190) Zgodnie z ustaleniami całkowita produkcja unijna, w tym produkcja na rynek sprzedaży wewnętrznej, w okresie objętym dochodzeniem wyniosła 9 797 517 ton. Komisja ustaliła tę wartość na podstawie odpowiedzi na pytania zawarte w kwestionariuszu otrzymane od Eurofer i objętych próbą producentów unijnych.
- (191) Jak wskazano w motywie 7, wszyscy czterej objęci próbą producenci unijni odpowiadali za 25 % całkowitej unijnej produkcji produktu podobnego.

4.2. Określenie właściwego rynku unijnego

4.2.1. Rynek sprzedaży wewnętrznej i wolny rynek

- (192) W celu ustalenia, czy przemysł Unii doznał szkody, oraz w celu określenia konsumpcji i poszczególnych wskaźników gospodarczych dotyczących sytuacji przemysłu Unii Komisja zbadała, czy i w jakim stopniu późniejsze wykorzystanie produktu podobnego wytwarzanego przez przemysł Unii (tj. na użytek własny lub nie na użytek własny) powinno być uwzględnione w analizie.
- (193) Komisja ustaliła, że znaczna część produkcji producentów unijnych, około 22 %, była przeznaczona do sprzedaży na unijnym rynku sprzedaży wewnętrznej. Stale odporne na korozję stosuje się na użytek własny jako materiał pośredni w produkcji stali powlekaniej organicznie.

⁽²³⁾ t21.005086.

- (194) Podział na sprzedaż wewnętrzną i sprzedaż na wolnym rynku jest istotny przy analizie szkody w tym przypadku. Produkty przeznaczone na użytek własny nie są narażone na bezpośrednią konkurencję ze strony przywozu, lecz są po prostu przekazywane do następnego etapu produkcji lub dostarczane po cenach transferowych w ramach tego samego przedsiębiorstwa lub grupy przedsiębiorstw w celu dalszego przetwórstwa niższego szczebla zgodnie z poszczególnymi politykami cenowymi. Natomiast produkcja przeznaczona na sprzedaż na wolnym rynku pozostaje w bezpośredniej konkurencji z przywozem produktu objętego postępowaniem, przy czym ceny sprzedaży są cenami wolnorynkowymi.
- (195) Aby przedstawić możliwie najbardziej kompletny obraz przemysłu Unii, Komisja uzyskała dane dotyczące całej działalności związanej ze stalami odpornymi na korozję i określiła, czy produkcja była przeznaczona na użytek własny czy do sprzedaży na wolnym rynku.
- (196) Komisja zbadała niektóre wskaźniki gospodarcze odnoszące się do przemysłu Unii na podstawie danych dotyczących wolnego rynku. Te wskaźniki to: wielkość sprzedaży i ceny sprzedaży na rynku unijnym; udział w rynku; wzrost gospodarczy; wielkość i ceny wywozu; rentowność; zwrot z inwestycji; oraz przepływy środków pieniężnych. Tam, gdzie było to możliwe i zasadne, ustalenia te zostały następnie porównane z danymi dotyczącymi rynku sprzedaży wewnętrznej, tak aby uzyskać pełny obraz sytuacji przemysłu Unii.
- (197) Inne wskaźniki gospodarcze można było jednak wymiernie zbadać jedynie poprzez odniesienie się do całkowitej działalności w zakresie stali odpornych na korozję, w tym wykorzystania na użytek własny przez przemysł Unii. Są to: produkcja; moce produkcyjne i wykorzystanie mocy produkcyjnych; inwestycje; zapasy; zatrudnienie; wydajność; wynagrodzenie; oraz zdolność do pozyskania kapitału. Są one zależne od całej działalności, niezależnie od tego, czy produkcja jest przeznaczona na rynek sprzedaży wewnętrznej, czy też do sprzedaży na wolnym rynku.

4.2.2. Dane statystyczne

- (198) Na wniosek kilku producentów eksportujących Komisja zwróciła się do skarżącego o uzupełnienie informacji przedstawionych w otwartej wersji skargi w odniesieniu do wielkości i wartości przywozu. Akta uzupełniające załącznik I-1 do skargi udostępniono w aktach sprawy ⁽²⁴⁾.
- (199) Zgodnie z art. 14 ust. 6 rozporządzenia podstawowego w trakcie dochodzenia Komisja przekazała informacje dotyczące zagregowanej wielkości i wartości przywozu w podziale na państwa wywozu za rok kalendarzowy 2020 w odniesieniu do produktu objętego dochodzeniem ⁽²⁵⁾.
- (200) Dodatkowe informacje opisane w dwóch powyższych motywach pozostały bez uszczerbku dla ostatecznego określenia wielkości przywozu w niniejszym dochodzeniu.
- (201) Podczas dochodzenia Komisja sprawdziła dane w bazie danych COMEXT w porównaniu z danymi w bazie danych Surveillance 2 („baza danych Surveillance 2”) i zauważyła pewne rozbieżności na poziomie TARIC. Komisja zwróciła się z zapytaniem w tej sprawie do Eurostatu i stwierdziła, że niektóre państwa członkowskie nie zgłosiły w bazie danych COMEXT niektórych danych dotyczących przywozu. Komisja postanowiła zatem wykorzystać dane z bazy danych Surveillance 2 w celu określenia rynku unijnego, cen importowych i udziałów w rynku.
- (202) Niektórym rodzajom produktu objętym dochodzeniem przypisano 10-cyfrowy kod TARIC dopiero z chwilą wszczęcia dochodzenia w sprawie obejścia środków w listopadzie 2019 r. ⁽²⁶⁾. W związku z tym dane dotyczące tych rodzajów nie były dostępne w bazie danych Surveillance 2 za okres 2017–2019. Komisja ustaliła zatem te ilości na podstawie tabeli 1 rozporządzenia wykonawczego Komisji (UE) 2020/1156 ⁽²⁷⁾.

⁽²⁴⁾ Akta uzupełniające załącznik I-1 do skargi stanowią załącznik do noty do akt sprawy t21.006245 z 8 września 2021 r. (do wglądu dla zainteresowanych stron).

⁽²⁵⁾ Nota do akt sprawy t22.001059 z 4 lutego 2022 r. (do wglądu dla zainteresowanych stron).

⁽²⁶⁾ Rozporządzenie wykonawcze Komisji (UE) 2019/1948 z dnia 25 listopada 2019 r. wszczynające dochodzenie dotyczące możliwego obejścia środków antydumpingowych wprowadzonych rozporządzeniem wykonawczym Komisji (UE) 2018/186 wobec przywozu niektórych stali odpornych na korozję pochodzących z Chińskiej Republiki Ludowej oraz poddające ten przywóz wymogowi rejestracji (Dz.U. L 304 z 26.11.2019, s. 10).

⁽²⁷⁾ Rozporządzenie wykonawcze Komisji (UE) 2020/1156 z dnia 4 sierpnia 2020 r. rozszerzające ostateczne cło antydumpingowe, nałożone rozporządzeniem wykonawczym Komisji (UE) 2018/186 wobec przywozu niektórych stali odpornych na korozję pochodzących z Chińskiej Republiki Ludowej, na przywóz nieznacznie zmodyfikowanych niektórych stali odpornych na korozję (Dz.U. L 255 z 5.8.2020, s. 36). Metodykę ustalania danych liczbowych z tabeli 1 przedstawionej w rozporządzeniu wykonawczym (UE) 2020/1156 opisano szczegółowo pod tą tabelą. Jej podstawę stanowią: rozporządzenie wykonawcze Komisji (UE) 2018/186, Eurostat i dane szacunkowe przemysłu.

4.3. Konsumpcja w Unii

- (203) Komisja ustaliła wielkość konsumpcji w Unii na podstawie: a) danych stowarzyszenia Eurofer dotyczących sprzedaży i wykorzystania na użytek własny (w tym sprzedaży na wewnętrzne potrzeby) produktu podobnego przez przemysł Unii, sprawdzonych przez porównanie z wielkością sprzedaży i wykorzystania na użytek własny zgłoszoną przez objętych próbą producentów unijnych; oraz b) przywozu produktu objętego dochodzeniem do Unii z wszystkich państw trzecich, według bazy danych Surveillance 2.
- (204) Konsumpcja w Unii kształtowała się w okresie badanym następująco:

Tabela 1

Konsumpcja w Unii (w tonach)

	2017	2018	2019	OD
Całkowita konsumpcja w Unii	11 494 857	11 062 815	11 306 869	10 691 239
Wskaźnik (2017 = 100)	100	96	98	93
Rynek sprzedaży wewnętrznej	2 504 391	2 667 375	2 358 802	2 167 741
Wskaźnik (2017 = 100)	100	107	94	87
Wolny rynek	8 990 466	8 395 440	8 948 067	8 523 498
Wskaźnik (2017 = 100)	100	93	100	95

Źródło: Eurofer, objęci próbą producenci unijni i baza danych Surveillance 2 (dostosowane).

- (205) W okresie badanym konsumpcja w Unii zmniejszyła się o 7 %. W tym samym okresie popyt na wolnym rynku spadł o 5 %, natomiast popyt na rynku sprzedaży wewnętrznej spadł o 13 %.

4.4. Przywóz z państw, których dotyczy postępowanie

4.4.1. Łączna ocena skutków przywozu z państw, których dotyczy postępowanie

- (206) Komisja zbadała, czy przywóz stali odpornych na korozję („CRS”) pochodzący z państw, których dotyczy postępowanie, należy oceniać w sposób łączny zgodnie z art. 3 ust. 4 rozporządzenia podstawowego.
- (207) Zgodnie z tym przepisem przywóz z więcej niż jednego państwa powinien być oceniany w sposób łączny jedynie pod warunkiem, że:
- ustalony margines dumpingu w przywozie z każdego kraju przekracza poziom *de minimis* zdefiniowany w art. 9 ust. 3 i wielkość przywozu z każdego z tych krajów nie jest nieznaczną; oraz
 - łączna ocena skutków przywozu jest właściwa po uwzględnieniu warunków konkurencji między produktami przywożonymi a unijnym produktem podobnym.
- (208) Marginesy dumpingu ustalone w odniesieniu do przywozu z każdego z dwóch państw, których dotyczy postępowanie, podsumowano w motywach 140 i 184. Wszystkie te marginesy przekraczały próg *de minimis* określony w art. 9 ust. 3 rozporządzenia podstawowego.
- (209) Wielkość przywozu z każdego z państw, których dotyczy postępowanie, nie była nieznaczną w rozumieniu art. 5 ust. 7 rozporządzenia podstawowego. Udziały w rynku w okresie objętym dochodzeniem wynosiły 9,3 % w przypadku przywozu z Turcji i 3,5 % w przypadku przywozu z Rosji. Po ujawnieniu ostatecznych ustaleń rząd Rosji stwierdził, że udział Rosji w rynku w wysokości 3,5 % był nieznaczną, co jednak było nieuzasadnione.

- (210) Warunki konkurencji między towarami przywożonymi po cenach dumpingowych z Turcji i Rosji, towarami przywożonymi po cenach dumpingowych z państw, których dotyczy postępowanie, a produktem podobnym były w okresie objętym postępowaniem zbliżone. W szczególności produkty przywożone konkurowały ze sobą oraz ze stalami odpornymi na korozję wytwarzanymi w Unii w podobny sposób, ponieważ są sprzedawane za pośrednictwem tych samych kanałów sprzedaży i podobnym kategoriom klientów. Produkt objęty postępowaniem jest towarem, a konkurencja opierała się w dużej mierze na samych cenach.
- (211) Dlatego też wszystkie kryteria określone w art. 3 ust. 4 rozporządzenia podstawowego zostały spełnione, a przywóz z Turcji i Rosji został dla celów ustalenia szkody zbadany w sposób łączny.

4.4.2. Wielkość i udział w rynku przywozu z państw, których dotyczy postępowanie

- (212) Komisja określiła wielkość przywozu na podstawie bazy danych Surveillance 2, jak wyjaśniono w sekcji 4.2.2. Udział w rynku przywozu z państw, których dotyczy postępowanie, ustalono poprzez porównanie tego przywozu z konsumpcją w Unii z dostosowaniem w odniesieniu do przywozu z Chin, jak wyjaśniono w motywie 202, które miało wpływ na wielkość przywozu z Chin, a tym samym na łączną wielkość przywozu, a zatem również na wielkość konsumpcji i udział w rynku.
- (213) Przywóz do Unii z państw, których dotyczy postępowanie, w okresie badanym kształtował się następująco:

Tabela 2

Wielkość przywozu (w tonach) i udział w wolnym rynku

	2017	2018	2019	OD
Turcja (w tonach)	84 581	166 295	529 087	796 524
Wskaźnik (2017 = 100)	100	197	626	942
Udział w rynku (%)	0,9	2,0	5,9	9,3
Wskaźnik (2017 = 100)	100	211	629	997
Rosja (w tonach)	112 062	175 772	240 240	300 729
Wskaźnik (2017 = 100)	100	157	214	268
Udział w rynku (%)	1,2	2,1	2,7	3,5
Wskaźnik (2017 = 100)	100	168	215	284
Łącznie państwa, których dotyczy postępowanie	196 643	342 067	769 327	1 097 253
Wskaźnik (2017 = 100)	100	174	391	558
Udział w rynku (%)	2,2	4,1	8,6	12,9
Wskaźnik (2017 = 100)	100	186	393	589

Źródło: Baza danych Surveillance 2 (w tonach) i Eurofer.

- (214) Przywóz z państw, których dotyczy postępowanie, a także ich udział w rynku wzrosły ponad pięciokrotnie w okresie badanym. Udział przywozu w rynku unijnym z państw, których dotyczy postępowanie, wyniósł w okresie objętym dochodzeniem 12,9 %. Wzrost ten nastąpił pomimo obowiązywania środka ochronnego przez większą część okresu badanego ze względu na fakt, że w ramach środka ochronnego oba państwa dokonywały wywozu produktu objętego postępowaniem w ramach kontyngentu rezydualnego, który był wystarczająco duży, aby dopuścić te zwiększone ilości wolne od cła ochronnego na rynek unijny.

4.4.3. Ceny przywozu z państw, których dotyczy postępowanie, oraz podcięcie cenowe/zaniżanie cen

- (215) Komisja określiła ceny importowe na podstawie bazy danych Surveillance 2, jak wyjaśniono w sekcji 4.2.2.
- (216) Średnia ważona cena przywozu do Unii z państw, których dotyczy postępowanie, kształtowała się następująco w okresie badanym:

Tabela 3

Ceny importowe (EUR/t)

	2017	2018	2019	OD
Turcja	659	657	616	564
Wskaźnik (2017 = 100)	100	100	93	85
Rosja	639	643	598	548
Wskaźnik (2017 = 100)	100	101	94	86
Łącznie państwa, których dotyczy postępowanie	648	650	611	559
Wskaźnik (2017 = 100)	100	100	94	86

Źródło: Baza danych Surveillance 2.

- (217) Średnie ceny importowe z obu państw, których dotyczy postępowanie, pozostawały stabilne w latach 2017–2018, ale następnie w ciągu dwóch lat spadły o 14 %. W całym okresie badanym średnie ceny importowe z obu państw, których dotyczy postępowanie (razem lub osobno), były stale niższe niż ceny producentów unijnych (zob. tabela 7), a różnica między średnimi unijnymi cenami sprzedaży przemysłu Unii a średnimi cenami importowymi z państw, których dotyczy postępowanie, wzrosła w okresie badanym niemal dwukrotnie.
- (218) Komisja określiła również podcięcie cenowe w okresie objętym dochodzeniem przez porównanie:
- 1) średnich ważonych cen przywozu poszczególnych rodzajów produktu dokonywanego przez objętych próbą tureckich producentów i współpracujących producentów rosyjskich na rzecz pierwszego niezależnego klienta na rynku unijnym, ustalonych na podstawie kosztu, ubezpieczenia i frachtu (CIF) z odpowiednimi dostosowaniami uwzględniającymi koszty ponoszone po przywozie oraz
 - 2) odpowiednich średnich ważonych cen sprzedaży poszczególnych rodzajów produktu, stosowanych przez objętych próbą producentów unijnych wobec niepowiązanych klientów na rynku unijnym, dostosowanych do poziomu cen ex-works ⁽²⁸⁾.
- (219) Porównania cen dokonano z rozróżnieniem na rodzaje produktu w odniesieniu do transakcji na tym samym poziomie handlu, w razie konieczności odpowiednio dostosowanych oraz po odliczeniu bonifikat i rabatów. Wynik porównania wyrażono jako odsetek teoretycznych obrotów objętych próbą producentów unijnych w okresie objętym dochodzeniem.
- (220) Po ujawnieniu ostatecznych ustaleń przedsiębiorstwo Severstal stwierdziło, że nie ma podstawy prawnej ani uzasadnienia zastosowania art. 2 ust. 9 rozporządzenia podstawowego na zasadzie analogii w celu ustalenia ceny eksportowej do celów obliczenia podcięcia cenowego (i zaniżania cen). W opinii przedsiębiorstwa Severstal stanowiłoby to naruszenie art. 3 ust. 1 rozporządzenia podstawowego. Przedsiębiorstwo zauważyło również, że taka praktyka Komisja została już odrzucona przez Sąd w sprawie Hansol Paper ⁽²⁹⁾. W szczególności przedsiębiorstwo Severstal stwierdziło, że w sprawie tej Sąd orzekł, iż Komisja popełniła błąd, decydując się na zastosowanie na zasadzie analogii art. 2 ust. 9 rozporządzenia podstawowego w kontekście ustalenia szkody, w szczególności „decydując się na

⁽²⁸⁾ Objęci próbą producenci unijni w większości sprzedawali produkt podobny bezpośrednio niezależnym klientom w UE. Około 5 % tej sprzedaży w UE dokonano za pośrednictwem powiązanych podmiotów sprzedających, a sprzedaż ta odbywała się po cenach zbliżonych do cen sprzedaży bezpośredniej niezależnym klientom.

⁽²⁹⁾ Wyrok Sądu z dnia 2 kwietnia 2020 r., Hansol Paper Co. Ltd./Komisja, sprawa T-383/17, EU:T:2020:139, pkt 200–203.

odliczenie kosztów sprzedaży, kosztów ogólnych i administracyjnych oraz marży zysku z tytułu odsprzedaży produktu objętego postępowaniem” niezależnym klientom, ponieważ to ceny produktu objętego postępowaniem stosowane wobec niezależnych klientów „konkurują z produktem podobnym przemysłu Unii i powodują szkodę dla tego przemysłu”, a nie hipotetycznie skonstruowane ceny CIF. Zdaniem przedsiębiorstwa Severstal zasada ta została potwierdzona przez Sąd w wyrokach w sprawach Giant⁽³⁰⁾ i CRIA⁽³¹⁾, a ostatnio przez Trybunał Sprawiedliwości w wyroku w sprawie Hansol⁽³²⁾. Przedsiębiorstwo Severstal utrzymywało, że ceny stosowane przez powiązane z nim przedsiębiorstwa handlowe wobec ich niepowiązanych klientów były z definicji wiarygodne, że takie ceny konkurują z cenami przemysłu Unii i że w związku z tym należy je wykorzystać do obliczenia podcięcia cenowego (i zaniżania cen).

- (221) Komisja odrzuciła argument, że zastosowanie przez analogię art. 2 ust. 9 do ustalenia ceny eksportowej do celów obliczenia podcięcia cenowego i zaniżania cen stanowi naruszenie art. 3 ust. 1 rozporządzenia podstawowego. W rzeczywistości, wbrew temu, co twierdzi przedsiębiorstwo Severstal, w wyroku w sprawie Hansol⁽³³⁾ Trybunał Sprawiedliwości potwierdził zgodność z prawem metodyki Komisji, stwierdzając, że „Komisja mogła, w celu zapewnienia obiektywnego porównania cen na poziomie pierwszego wprowadzenia do wolnego obrotu rozpatrywanego produktu w Unii, skonstruować cenę CIF na granicy Unii poprzez odjęcie kosztów sprzedaży, kosztów ogólnych i administracyjnych oraz kwoty zysku od ceny odsprzedaży rozpatrywanego produktu przez spółkę Schades niezależnym klientom. To zastosowanie w drodze analogii art. 2 ust. 9 rozporządzenia podstawowego mieściło się bowiem w szerokim zakresie uznania, jakim dysponuje Komisja przy stosowaniu art. 3 ust. 2 tego rozporządzenia, i dlatego nie można go było uznać *per se* za obciążone oczywistym błędem w ocenie”⁽³⁴⁾. Ponadto, ponieważ w tym przypadku przemysł Unii sprzedaje głównie bezpośrednio niezależnym klientom, metodyka zastosowana przez Komisję nie doprowadziła do ewidentnie błędnego wyniku⁽³⁵⁾.
- (222) Powyższe dane wykazały średni ważony margines podcięcia cenowego wynoszący od 4,2 % do 7,1 % w przypadku przywozu z Turcji oraz od 5 % do 20,4 % w przypadku przywozu z Rosji⁽³⁶⁾. Znaczna część stali odpornych na korozję jest towarem wrażliwym na ceny, a zatem marginesy podcięcia są znaczne.
- (223) Tureckie stowarzyszenie CIB i niektórzy producenci eksportujący zwrócili się do Komisji o zapewnienie, by uwzględniono porównywalne produkty. Metodyka zastosowana podczas dochodzenia, przy porównywaniu rodzajów produktu objętego postępowaniem wywożonego do Unii i produktu podobnego wytwarzanego w Unii, jak wyjaśniono w motywach 218 i 219, jest wystarczająco dopracowana, aby zapewnić właściwe porównanie cen w celu obliczenia podcięcia cenowego.
- (224) Komisja rozważyła ponadto inne skutki cenowe, w szczególności istnienie znacznego zaniżania cen. W okresie badanym przemysł Unii obniżył ceny o 12 %, a więc na wyższym poziomie niż spadek kosztów produkcji (-7 % w tym samym okresie) (zob. tabela 7). Gdyby nie przywóz towarów po cenach dumpingowych przemysł Unii mógłby podnieść swoje ceny co najmniej do poziomu umożliwiającego sprzedaż bez strat. Na przykład w 2019 r., co zbiegło się z największym wzrostem przywozu towarów po cenach dumpingowych, przemysł Unii musiał sprzedawać produkty po cenie zbliżonej do ceny przywozu towarów po cenach dumpingowych, ponosząc jednak znaczne straty. W okresie objętym dochodzeniem ceny sprzedaży przemysłu Unii zmniejszyły się równolegle ze spadkiem kosztów produkcji, ale do poziomu, który prawie nie przynosił zysków.
- (225) Po ujawnieniu ostatecznych ustaleń stowarzyszenie CIB i kilku producentów eksportujących stwierdzili, że spadek cen sprzedaży od 2019 r. do okresu objętego dochodzeniem był mniejszy niż spadek kosztów produkcji oraz że przemysł Unii zdołał wręcz osiągnąć zysk w okresie objętym dochodzeniem. Taka sytuacja prowadziłaby do podania w wątpliwość ustalenia dotyczącego zaniżania cen spowodowanego omawianym przywozem.

⁽³⁰⁾ Wyrok Sądu z dnia 27 kwietnia 2022 r., Giant Electric Vehicle Kunshan Co. Ltd./Komisja, sprawa T-242/19, ECLI:EU:T:2022:259.

⁽³¹⁾ Wyrok Sądu z dnia 4 maja 2022 r., China Rubber Industry Association (CRIA) i China Chamber of Commerce of Metals, Minerals & Chemicals Importers & Exporters (CCCIMC)/Komisja, sprawy T-30/19 i T-72/19, ECLI:EU:T:2022:266, pkt 128–131.

⁽³²⁾ Wyrok Sądu z dnia 12 maja 2022 r., Komisja/Hansol Paper, sprawa C-260/20 P, ECLI:EU:C:2022:370, pkt 101.

⁽³³⁾ Wyrok Sądu z dnia 12 maja 2022 r., Komisja/Hansol Paper, sprawa C-260/20 P, ECLI:EU:C:2022:370.

⁽³⁴⁾ Wyrok Sądu z dnia 12 maja 2022 r., Komisja/Hansol Paper, sprawa C-260/20 P, ECLI:EU:C:2022:370, pkt 105.

⁽³⁵⁾ Wyrok Sądu z dnia 12 maja 2022 r., Komisja/Hansol Paper, sprawa C-260/20 P, ECLI:EU:C:2022:370, pkt 99.

⁽³⁶⁾ Ponieważ producenci unijni sprzedają głównie bezpośrednio niezależnym klientom w UE, Komisja uznała wynikające z tego marginesy podcięcia za wystarczająco reprezentatywne.

- (226) Komisja odrzuciła ten argument. Fakt, że przemysł Unii był w stanie osiągnąć zysk w wysokości 0,4 % w okresie objętym dochodzeniem, nie może podważyć wniosku Komisji dotyczącego znacznego zaniżenia cen spowodowanego przywozem towarów po cenach dumpingowych. Poziomu zysku nieco powyżej progu rentowności nie można uznać za rozsądny zysk, który byłby możliwy do osiągnięcia w przypadku braku presji cenowej ze strony przywozu towarów po cenach dumpingowych. Jest oczywiste, że ten poziom zysku wynikał z istotnie rosnącego przywozu stali odpornej na korozję z państw, których dotyczy postępowanie. Jak wyjaśniono wcześniej, stale odporne na korozję są towarami podatnymi na konkurencję cenową. W związku z tym przywóz towarów po cenach dumpingowych był w stanie spowodować znaczne zaniżenie cen sprzedaży przemysłu Unii.

4.5. Sytuacja gospodarcza przemysłu Unii

4.5.1. Uwagi ogólne

- (227) Zgodnie z art. 3 ust. 5 rozporządzenia podstawowego ocena wpływu przywozu towarów po cenach dumpingowych na przemysł Unii obejmowała ocenę wszystkich wskaźników gospodarczych oddziałujących na stan przemysłu Unii w okresie badanym.
- (228) Jak wspomniano w motywie 6, aby określić potencjalną szkodę poniesioną przez przemysł Unii w wyniku przywozu niektórych stali odpornej na korozję z Turcji i Rosji, zastosowano kontrolę wyrównową.
- (229) W celu określenia szkody Komisja wprowadziła rozróżnienie między makroekonomicznymi i mikroekonomicznymi wskaźnikami szkody. Komisja oceniła wskaźniki makroekonomiczne na podstawie danych przedstawionych w odpowiedziach Eurofer na pytania zawarte w kwestionariuszu, dotyczących wszystkich producentów unijnych, porównanych w razie potrzeby z odpowiedziami na pytania zawarte w kwestionariuszu udzielonymi przez producentów unijnych objętych próbą. Komisja oceniła wskaźniki mikroekonomiczne na podstawie danych przedstawionych w odpowiedziach na pytania zawarte w kwestionariuszu, udzielonych przez czterech objętych próbą producentów unijnych. Oba zestawy danych poddano należytej weryfikacji⁽³⁷⁾ i uznano za reprezentatywne dla sytuacji gospodarczej przemysłu Unii.
- (230) Do wskaźników makroekonomicznych zalicza się: produkcję, moce produkcyjne, wykorzystanie mocy produkcyjnych, wielkość sprzedaży, udział w rynku, wzrost, zatrudnienie, wydajność, wielkość marginesu dumpingu oraz poprawę sytuacji po wcześniejszym dumpingu.
- (231) Do wskaźników mikroekonomicznych zalicza się: średnie ceny jednostkowe, koszt jednostkowy, koszty pracy, zapasy, rentowność, przepływy środków pieniężnych, inwestycje, zwrot z inwestycji i zdolność do pozyskania kapitału.

4.5.2. Wskaźniki makroekonomiczne

4.5.2.1. Produkcja, moce produkcyjne i wykorzystanie mocy produkcyjnych

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

Tabela 4

Produkcja, moce produkcyjne i wykorzystanie mocy produkcyjnych

	2017	2018	2019	OD
Wielkość produkcji (w tonach)	10 915 729	10 870 843	10 757 441	9 797 517
Wskaźnik (2017 = 100)	100	100	99	90
Moce produkcyjne (w tonach)	12 110 762	12 107 279	13 240 172	13 340 130

⁽³⁷⁾ Odpowiedź na pytania zawarte w kwestionariuszu udzieloną przez Eurofer poddano zdalnie kontroli krzyżowej.

Wskaźnik (2017 = 100)	100	100	109	110
Wykorzystanie mocy produkcyjnych (%)	90	90	81	73
Wskaźnik (2017 = 100)	100	100	90	81

Źródło: Eurofer i producenci unijni objęci próbą.

- (233) Wielkość produkcji przemysłu Unii utrzymywała się w latach 2017–2019 na dość stabilnym poziomie, ale pod koniec okresu badanego spadła o 10 %, częściowo z powodu presji wywieranej przez przywóz z Turcji i Rosji, który w okresie objętym dochodzeniem wzrósł o prawie 330 000 ton w porównaniu z 2019 r. (tabela 2).
- (234) Po ujawnieniu ostatecznych ustaleń rząd Rosji ponownie obliczył wielkość produkcji przemysłu Unii na podstawie danych przedstawionych w tabelach 5a, 5b, 9 i 12 oraz, na podstawie połączenia danych liczbowych przedstawionych w tych tabelach, stwierdził, że Komisja błędnie obliczyła wielkość produkcji przemysłu Unii. Tabele te pochodzą jednak z różnych źródeł; w szczególności wielkości zgłoszone w tabeli 9 pochodzą z próby przemysłu Unii, podczas gdy wielkości w trzech pozostałych tabelach dotyczą przemysłu Unii jako całości. W związku z tym argument ten został odrzucony.
- (235) W okresie badanym moce produkcyjne przemysłu Unii wzrosły o 10 %. Wzrost ten jest jednak teoretyczny. Producenci unijni wykorzystują swoje linie cynkowania ogniowego do produkcji stali odpornych na korozję, ale także innych produktów, które nie są przedmiotem niniejszego dochodzenia. W przypadku niektórych producentów w okresie badanym zmienił się udział tych linii produkcyjnych, który przydzielono do produkcji stali odpornych na korozję. Spadek produkcji w połączeniu ze wzrostem mocy produkcyjnych doprowadził do gwałtownego spadku wskaźnika wykorzystania mocy produkcyjnych.
- (236) Po ujawnieniu ostatecznych ustaleń stowarzyszenie CIB i kilku producentów eksportujących stwierdzili, że wzrost mocy produkcyjnych i jego wpływ na wskaźnik wykorzystania mocy produkcyjnych, w szczególności w 2019 r., był konsekwencją błędnych decyzji inwestycyjnych. Jak wyjaśniono w motywie 235, wzrost ten był jednak tylko teoretyczny. Fakt ten został uwzględniony przez Komisję w jej analizie, przez nadanie niewielkiego znaczenia temu negatywnemu czynnikowi w szkodliwej sytuacji przemysłu Unii.

4.5.2.2. Wielkość sprzedaży i udział w rynku

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

Tabela 5a

Wielkość sprzedaży na wolnym rynku i jej udział w tym rynku

	2017	2018	2019	OD
Sprzedaż na wolnym rynku	6 656 755	6 573 138	6 780 245	6 586 657
Wskaźnik (2017 = 100)	100	99	102	99
Udział w rynku sprzedaży wolnorynkowej (%)	74,0	78,3	75,8	77,3
Wskaźnik (2017 = 100)	100	106	102	104

Źródło: Eurofer, objęci próbą producenci unijni.

- (238) Wielkość sprzedaży przemysłu Unii na wolnym rynku utrzymywała się w okresie badanym na dość stabilnym poziomie. Pod względem wielkości sprzedaży pod koniec okresu badanego przemysłowi Unii udało się zrekompenzować wpływ gwałtownego wzrostu przywozu z państw, których dotyczy postępowanie, dzięki rozszerzeniu środków wprowadzonych przeciwko Chinom w odniesieniu do przywozu opartego na obchodzeniu środków⁽³⁸⁾, co umożliwiło przemysłowi Unii odzyskanie części wielkości sprzedaży utraconej wcześniej w wyniku chińskich praktyk obchodzenia środków. W połączeniu ze spadkiem konsumpcji spowodowało to nawet wzrost udziału w rynku w okresie badanym.
- (239) Po ujawnieniu ustaleń stowarzyszenie CIB i kilku producentów eksportujących stwierdzili, że powyższe dane wskazują, że przemysł Unii nie poniósł istotnej szkody z powodu utraty sprzedaży ani udziału w rynku.
- (240) Chociaż wielkość sprzedaży przemysłu Unii jako taka faktycznie spadła jedynie nieznacznie, a jego udział w rynku wzrósł w związku ze spadkiem konsumpcji, Komisja nie zgodziła się z argumentem, że znaczący wzrost taniego przywozu z Rosji i Turcji wywierał presję cenową, obniżając ceny i uniemożliwiając przemysłowi unijnemu pełne wykorzystanie środków antidumpingowych nałożonych na przywóz stali odpornych na korozję z Chin.

Tabela 5b

Wielkość produkcji na użytek własny i jej udział w rynku

	2017	2018	2019	OD
Rynek sprzedaży wewnętrznej	2 504 391	2 667 375	2 358 802	2 167 741
Wskaźnik (2017 = 100)	100	107	94	87
Udział rynku sprzedaży wewnętrznej w całkowitej produkcji unijnej (%)	22,9	24,5	21,9	22,1
Wskaźnik (2017 = 100)	100	107	96	96

Źródło: Eurofer, objęci próbą producenci unijni.

- (241) Wielkość rynku sprzedaży wewnętrznej przemysłu Unii (na którą składają się stale odporne na korozję zatrzymywane przez przemysł Unii na potrzeby dalszego wykorzystania, w szczególności do produkcji stali powlekaną organicznie) w Unii zmniejszyła się w okresie badanym o 13 %. Spadek ten można przypisać zmniejszeniu popytu na produkty przetworzone ze stali powlekaną organicznie w drugiej części okresu badanego pomimo ożywienia w sektorze urzędów gospodarstwa domowego w ostatnim kwartale 2020 r.⁽³⁹⁾ Udział rynku sprzedaży wewnętrznej w całkowitej produkcji unijnej zmniejszył się w okresie badanym ogółem o 0,8 punktu procentowego.

4.5.2.3. Wzrost

- (242) Z powyższych danych dotyczących produkcji i, w mniejszym stopniu, sprzedaży na wolnym rynku wynika tendencja spadkowa od 2017 r. Jak już wspomniano w motywie 238, wzrost udziału przemysłu Unii w rynku był spowodowany rejestracją niektórych przywozów z Chin po wszczęciu dochodzenia w sprawie obejścia środków w odniesieniu do tych przywozów⁽⁴⁰⁾, co położyło kres znacznemu przywozowi z Chin i umożliwiło przemysłowi Unii zrekompenzowanie części sprzedaży utraconej na rzecz przywozu z Rosji i Turcji.

4.5.2.4. Zatrudnienie i wydajność

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

⁽³⁸⁾ Rozporządzenie wykonawcze (UE) 2020/1156.

⁽³⁹⁾ Zob. analiza sektorów wykorzystujących stal w UE w „Prognozie gospodarczej i prognozie dla rynku stali na lata 2021–2022. Sprawozdanie za drugi kwartał 2021 r.” Eurofer z maja 2021 r. dostępna pod adresem: <https://www.eurofer.eu/publications/economic-market-outlook/economic-and-steel-market-outlook-2021-2022-second-quarter/>.

⁽⁴⁰⁾ Rozporządzenie wykonawcze (UE) 2019/1948.

Tabela 6

Zatrudnienie i wydajność

	2017	2018	2019	OD
Liczba pracowników	8 389	8 731	9 751	9 238
Wskaźnik (2017 = 100)	100	104	116	110
Wydajność (w tonach na pracownika)	1 301	1 245	1 103	1 061
Wskaźnik (2017 = 100)	100	96	85	82

Źródło: Eurofer i producenci unijni objęci próbą.

- (244) W okresie badanym poziom zatrudnienia w przemyśle Unii związanego z produkcją stali odpornych na korozję wahał się i wzrósł o 10 %. Niektóre wahania są jednak teoretyczne, ponieważ wynikają z metodyki stosowanej w celu przydzielania zasobów, zaczynając od rodziny produktów szerszej niż stale odporne na korozję (mianowicie wszystkich produktów cynkowanych ogniowo).
- (245) Produktowność przemysłu Unii zmalała w okresie objętym postępowaniem o 18 %. Spadek ten można wyjaśnić spadkiem wielkości produkcji i metodyką stosowaną w celu ustalenia liczby pracowników zaangażowanych w działalność związaną ze stalami odpornymi na korozję.

4.5.2.5. Wielkość marginesu dumpingu i poprawa sytuacji po wcześniejszym dumpingu

- (246) Wszystkie marginesy dumpingu przekraczały poziom *de minimis*, a większość z nich przekraczała go znacznie. Wpływ wielkości rzeczywistego marginesu dumpingu na przemysł Unii był znaczny, jeśli weźmie się pod uwagę wielkość i ceny przywozu z państw, których dotyczy postępowanie.
- (247) Stale odporne na korozję były już przedmiotem dochodzeń antydumpingowych. Komisja stwierdziła, że w okresie od 1 października 2015 r. do 30 września 2016 r. na sytuację przemysłu Unii znaczący wpływ miał przywóz stali odpornych na korozję pochodzących z Chińskiej Republiki Ludowej („ChRL”) po cenach dumpingowych. Tymczasowe środki antydumpingowe dotyczące przywozu z ChRL wprowadzono w sierpniu 2017 r. ⁽⁴¹⁾, a ostateczne środki antydumpingowe potwierdzono w lutym 2018 r. ⁽⁴²⁾.
- (248) W sierpniu 2020 r. w ramach dochodzenia w sprawie obejścia środków antydumpingowych dotyczących przywozu pochodzącego z ChRL środki rozszerzono na nieznacznie zmodyfikowane niektóre stale odporne na korozję ⁽⁴³⁾.
- (249) W związku z tym, gdy rozpoczynano niniejsze dochodzenie, sytuacja przemysłu Unii poprawiała się po wcześniejszych praktykach dumpingowych.

4.5.3. Wskaźniki mikroekonomiczne

4.5.3.1. Ceny i czynniki wpływające na ceny

- (250) Średnie ważone jednostkowe ceny sprzedaży stosowane przez objętych próbą producentów unijnych wobec klientów niepowiązanych w Unii kształtowały się w okresie badanym następująco:

⁽⁴¹⁾ Rozporządzenie wykonawcze Komisji (UE) 2017/1444 z dnia 9 sierpnia 2017 r. nakładające tymczasowe cło antydumpingowe na przywóz niektórych stali odpornych na korozję pochodzących z Chińskiej Republiki Ludowej (C/2017/5512) (Dz.U. L 207 z 10.8.2017, s. 1).

⁽⁴²⁾ Rozporządzenie wykonawcze Komisji (UE) 2018/186 z dnia 7 lutego 2018 r. nakładające ostateczne cło antydumpingowe i stanowiące o ostatecznym pobraniu cła tymczasowego nałożonego na przywóz niektórych stali odpornych na korozję pochodzących z Chińskiej Republiki Ludowej (Dz.U. L 34 z 8.2.2018, s. 16).

⁽⁴³⁾ Rozporządzenie wykonawcze (UE) 2020/1156.

Tabela 7

Ceny sprzedaży i koszt produkcji w Unii

	2017	2018	2019	OD
Średnia jednostkowa cena sprzedaży na wolnym rynku (EUR/t)	662	674	616	584
Wskaźnik (2017 = 100)	100	102	93	88
Jednostkowy koszt produkcji (EUR/t)	622	664	638	578
Wskaźnik (2017 = 100)	100	107	103	93

Źródło: Objęci próbą producenci unijni.

- (251) Po wprowadzeniu środków antydumpingowych wobec przywozu z Chin w 2017 r. producenci unijni mogli podnieść swoje ceny sprzedaży w Unii o 2 % w latach 2017–2018. Następnie jednak jednostkowa cena sprzedaży na wolnym rynku spadła o 14 % między 2018 r. a okresem objętym dochodzeniem, co spowodowało ogólny spadek o 12 % w okresie badanym.
- (252) Jednostkowy koszt produkcji wzrósł o 7 % w latach 2017–2018, ale zmniejszył się po 2018 r., co spowodowało ogólny spadek o 7 % w okresie badanym. W drugiej połowie okresu badanego ceny niektórych głównych surowców znacznie spadły.
- (253) W swoich uwagach dotyczących ujawnienia ostatecznych ustaleń stowarzyszenie CIB i kilku producentów eksportujących wskazali na fakt, że od 2019 r. do okresu objętego dochodzeniem spadek kosztów produkcji był bardziej wyraźny niż utrzymujący się spadek cen sprzedaży przemysłu Unii. Komisja zauważyła jednak, że w okresie badanym przemysł Unii obniżył swoje ceny o 12 %, czyli o więcej niż wskazany spadek kosztów produkcji (-7 % w tym samym okresie). Niskie ceny przemysłu Unii, w tym w okresie objętym dochodzeniem, wpłynęły bowiem na wyniki finansowe przemysłu unijnego, jak pokazano w tabeli 10 poniżej.

4.5.3.2. Koszty pracy

- (254) Średnie koszty pracy objętych próbą producentów unijnych kształtowały się w okresie badanym następująco:

Tabela 8

Średnie koszty pracy na pracownika

	2017	2018	2019	OD
Średnie koszty pracy na pracownika (EUR)	32 916	33 372	33 007	31 075
Wskaźnik (2017 = 100)	100	101	100	94

Źródło: Objęci próbą producenci unijni.

- (255) Średnie koszty pracy na pracownika producentów unijnych objętych próbą zmalały pod koniec okresu badanego o 6 %.

4.5.3.3. Zapasy

- (256) Stan zapasów objętych próbą producentów unijnych kształtował się w okresie badanym następująco:

Tabela 9

Zapasy

	2017	2018	2019	OD
Stan zapasów na koniec okresu sprawozdawczego (w tonach)	170 054	166 651	173 225	107 317
Wskaźnik (2017 = 100)	100	98	102	63
Stan zapasów na koniec okresu sprawozdawczego jako odsetek produkcji (%)	5,9	5,3	6,0	3,9
Wskaźnik (2017 = 100)	100	90	101	65

Źródło: Objęci próbą producenci unijni.

- (257) W okresie badanym stan zapasów na koniec okresu sprawozdawczego zmniejszył się o 37 %. Sami producenci unijni zwykle utrzymują jedynie niewielki poziom zapasów. Zapasy nie są zatem uznawane za istotny wskaźnik szkody w przypadku tego przemysłu. Potwierdza to także analiza zmian stanu zapasów na koniec okresu sprawozdawczego jako wartości procentowej produkcji. Jak przedstawiono w powyższej tabeli, wskaźnik ten pozostawał stosunkowo stabilny w latach 2017–2019, następnie jednak spadł. W okresie objętym dochodzeniem niektórzy producenci czasowo zmniejszyli produkcję i ograniczyli zapasy, starając się poradzić sobie z trudną sytuacją finansową w latach 2019 i 2020 (zob. tabela 9).

4.5.3.4. Rentowność, przepływy środków pieniężnych, inwestycje, zwrot z inwestycji i zdolność do pozyskania kapitału

- (258) Rentowność, przepływy środków pieniężnych, inwestycje i zwrot z inwestycji objętych próbą producentów unijnych kształtowały się w okresie badanym następująco:

Tabela 10

Rentowność, przepływy środków pieniężnych, inwestycje i zwrot z inwestycji

	2017	2018	2019	OD
Rentowność sprzedaży klientom niepowiązanym w Unii (% obrotu ze sprzedaży)	6,2	2,1	- 2,6	0,4
Wskaźnik (2017 = 100)	100	34	- 42	6
Przepływy środków pieniężnych (w EUR)	120 781 208	101 695 104	16 255 709	104 970 075
Wskaźnik (2017 = 100)	100	84	13	87
Inwestycje (w EUR)	16 168 844	22 074 194	27 064 986	39 876 721
Wskaźnik (2017 = 100)	100	137	167	247
Zwrot z inwestycji (%)	4,1	2,0	- 1,1	0,6
Wskaźnik (2017 = 100)	100	49	- 27	16

Źródło: Objęci próbą producenci unijni.

- (259) Komisja określiła rentowność objętych próbą producentów unijnych, wyrażając zysk netto przed opodatkowaniem ze sprzedaży produktu podobnego klientom niepowiązanym w Unii jako odsetek obrotów z tej sprzedaży. Ogólna rentowność spadła z 6,2 % w 2017 r. do 0,4 % w okresie objętym dochodzeniem. Spadek ten zbiegł się z ogromnym wzrostem wielkości przywozu z państw, których dotyczy postępowanie (zob. tabela 2), po cenach niższych niż ceny przemysłu Unii (zob. tabele 3 i 7).
- (260) Po ujawnieniu ostatecznych ustaleń stowarzyszenie CIB i kilku producentów eksportujących zwróciło uwagę na pozytywną dynamikę rentowności przemysłu Unii między 2019 r. a okresem objętym dochodzeniem (2020 r.) oraz na tendencję wzrostową w 2020 r. ⁽⁴⁴⁾ Strony te podkreśliły ponadto, że rentowności w okresie objętym dochodzeniem nie można uznać za reprezentatywną ze względu na wpływ środków wprowadzonych w związku z COVID-19 na wielkość produkcji na początku 2020 r. oraz spadek w 2020 r. na rynku stali odpornej na korozję wykorzystywanych w sektorze motoryzacyjnym, które nie wchodzą w zakres produktu objętego niniejszym dochodzeniem, ale są produkowane z wykorzystaniem tych samych urządzeń.
- (261) Komisja zauważyła, że – jak wspomniano w motywie 24 powyżej – wybór okresu badanego był właściwy, biorąc pod uwagę datę złożenia skargi i obowiązujące przepisy, a także że analiza Komisji nie jest dokonywana na podstawie porównania roku bazowego z okresem objętym dochodzeniem, lecz na podstawie tendencji w całym okresie badanym. Wahania w okresie 12 miesięcy nie są niczym niezwykłym. Ponadto wpływ pandemii COVID-19 oraz ewolucji popytu w sektorze motoryzacyjnym zostały w pełni uwzględnione w analizie związku przyczynowego w sekcjach 5.2.7 i 5.2.4 niniejszego rozporządzenia.
- (262) Przepływy środków pieniężnych netto to zdolność producentów unijnych do samofinansowania swojej działalności. Zmiany przepływów środków pieniężnych netto kształtowały się w dużej mierze podobnie jak rentowność i zwrot z inwestycji. Przepływy środków pieniężnych netto utrzymywały się w latach 2017 i 2018 na stosunkowo stabilnym poziomie, w 2019 r. spadły w następstwie strat poniesionych w tym roku przez producentów unijnych, a następnie powróciły do poziomu zbliżonego do poziomu z początku okresu badanego.
- (263) Inwestycje to wartość księgowa netto aktywów. W okresie badanym odnotowano stały wzrost inwestycji netto, które wzrosły ponad dwukrotnie. Ogólnie rzecz biorąc, inwestycje te miały na celu utrzymanie istniejących mocy produkcyjnych, poprawę jakości i odpowiednią wymianę niezbędnych aktywów produkcyjnych. Niektóre inwestycje były związane ze zdrowiem, bezpieczeństwem i kwestiami środowiskowymi. Znaczące inwestycje w drugiej połowie okresu badanego dotyczą jednego objętego próbą producenta unijnego i początkowego etapu produkcji stali odpornej na korozję.
- (264) Po ujawnieniu ostatecznych ustaleń stowarzyszenie CIB i kilku producentów eksportujących twierdzili, że wzrost inwestycji świadczy o tym, że przemysł Unii nie poniósł szkody. Twierdzenie to zostało odrzucone. Inwestycje, nawet jeśli wzrosły w okresie badanym, pozostawały ogólnie na niskim poziomie i, jak wspomniano, były zasadniczo ograniczone do wydatków niezbędnych do kontynuowania działalności. Komisja uznała zatem, że pozytywna dynamika inwestycji nie umniejsza szkody stwierdzonej w innych obszarach.
- (265) Zwrot z inwestycji to procentowy stosunek zysku do wartości księgowej netto inwestycji odzwierciedlający poziom amortyzacji aktywów. Zmniejszył się on stale, a w 2019 r., gdy objęci próbą producenci unijni ponieśli straty na całym świecie, stał się ujemny. W okresie objętym dochodzeniem stał się nieznacznie dodatni, ale był znacznie niższy niż na początku okresu badanego.
- (266) Słabe wyniki finansowe przemysłu Unii w okresie badanym ograniczyły zdolność przemysłu do pozyskania kapitału. Przemysł Unii jest kapitałochłonny i wymaga znacznych inwestycji. Zwrot z inwestycji w okresie badanym był zbyt niski do pokrycia tak znacznych inwestycji.

4.5.4. Wnioski dotyczące szkody

- (267) Zmiany wskaźników mikro- i makroekonomicznych w okresie badanym pokazały, że sytuacja finansowa przemysłu Unii pogorszyła się.

⁽⁴⁴⁾ Na podstawie danych zawartych w skardze stowarzyszenie CIB obliczyło kwartalne koszty i ceny przemysłu UE oraz wynikające z nich zyski w okresie od III kw. 2019 r. do ostatniego kwartału okresu objętego dochodzeniem (t21.007886 i t22.003104).

- (268) Wzrost mocy produkcyjnych (+ 10 %) jest teoretyczny i wynika z przeznaczenia przez przemysł Unii większych mocy produkcyjnych na produkcję stali odpornych na korozję w wyniku niższego popytu na inne produkty wytwarzane na tych samych liniach produkcyjnych co stale odporne na korozję. To samo dotyczyło zatrudnienia (+ 10 %). Jeśli chodzi o inwestycje (+ 147 %), większość wynika z przydziału inwestycji dokonanych na początkowym etapie produkcji stali odpornych na korozję. Wzrost udziału przemysłu Unii w rynku (+ 3,2 %) w okresie badanym można przypisać w szczególności i wynikowi dochodzenia w sprawie obejścia środków przeciwko Chinom, o którym mowa w motywie 202.
- (269) Przemysł Unii starał się utrzymać wielkość sprzedaży stali odpornych na korozję niepowiązanym klientom w Unii (-1 %) w kontekście malejącej konsumpcji na wolnym rynku (-6 %). Przemysł Unii mógł jednak zareagować jedynie w ten sposób i odpowiedzieć na presję cenową wywieraną przez przywóz towarów po cenach dumpingowych z państw, których dotyczy postępowanie, obniżając swoje ceny sprzedaży. W okresie badanym przemysł Unii obniżył ceny na wyższym poziomie niż spadek kosztów produkcji.
- (270) Tak niskie ceny wywarły poważny wpływ na wyniki przemysłu Unii, które spadły z poziomu zysku wynoszącego 6,2 % w 2017 r. do strat w 2019 r. i w zasadzie braku zysku pod koniec okresu badanego. Podobną tendencję odnotowano w przypadku innych wskaźników finansowych, takich jak przepływy środków pieniężnych i zwrot z inwestycji.
- (271) W związku z powyższym Komisja stwierdziła, że przemysł Unii poniósł istotną szkodę w rozumieniu art. 3 ust. 5 rozporządzenia podstawowego.

5. ZWIĄZEK PRZYCZYNOWY

- (272) Zgodnie z art. 3 ust. 6 rozporządzenia podstawowego Komisja zbadała, czy przywóz po cenach dumpingowych z państw, 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 Unii. Komisja dopilnowała, aby wszelkie szkody spowodowane przez inne czynniki niż przywóz po cenach dumpingowych z państw, których dotyczy postępowanie, nie były łączone z tym przywozem. Te czynniki to: przywóz z innych państw trzecich, wyniki wywozu przemysłu Unii, zmiana popytu, użytek własny, szkoda powstała z własnej winy, pandemia COVID-19 oraz ceny zwojów walcowanych na gorąco.

5.1. Wpływ przywozu towarów po cenach dumpingowych

- (273) Przywóz z państw, których dotyczy postępowanie, wzrósł w okresie badanym ponad pięciokrotnie, z 196 643 ton w 2017 r. do ponad 1 mln ton w okresie objętym dochodzeniem. Jego udział w rynku wzrósł z 2,2 % w 2017 r. do 13,1 % w okresie objętym dochodzeniem. Ten rosnący przywóz był dokonywany po cenach niższych niż ceny przemysłu Unii w całym okresie badanym, a różnica ta zwiększała się z czasem. W szczególności w 2019 r. i w okresie objętym dochodzeniem, czyli w latach, w których nastąpił największy wzrost przywozu z państw, których dotyczy postępowanie, ceny przemysłu Unii były obniżane w związku z przywozem towarów po cenach dumpingowych. Presja cenowa wywierana przez przywóz z państw, których dotyczy postępowanie, spowodowała, że w celu ograniczenia spadku wielkości sprzedaży przemysł Unii musiał obniżyć swoje ceny sprzedaży bardziej niż w stopniu odpowiadającym spadkowi kosztu produkcji. W rezultacie rentowność zmniejszyła się z 6,2 % do 0,4 %, a wskaźniki finansowe odnotowały spadek.
- (274) Tureckie stowarzyszenie CIB zakwestionowało jakikolwiek negatywny wpływ przywozu z państw, których dotyczy postępowanie, uzasadniając to tym, że przywóz ten nie wpływał na ceny na rynku unijnym i był zgodny z tendencjami na rynku światowym, które wynikają z wahań cen zwojów walcowanych na gorąco. Komisja odrzuciła ten argument. Przy gwałtownym wzroście wielkości o około 1 mln ton w tak krótkim okresie oraz przy udziale w rynku wynoszącym 12,9 % w okresie objętym dochodzeniem bardzo niskie ceny importowe z państw, których dotyczy postępowanie, miały negatywny wpływ na ceny, jakie przemysł Unii mógłby uzyskać na wolnym rynku.

- (275) Po ujawnieniu ostatecznych ustaleń stowarzyszenie CIB i kilku producentów eksportujących powtórzyło tę uwagę, wskazując na badania rynkowe, które CIB przedstawiło Komisji i które wskazywałyby, że trendy cenowe w okresie badanym były takie same na głównych rynkach światowych i dla przemysłu Unii w Unii.
- (276) Komisja odrzuciła ten argument. Po pierwsze, ceny sprzedaży przemysłu Unii w Unii spadły o 12 % w okresie badanym, podczas gdy ceny z państw, których dotyczy postępowanie, spadły o 14 %. Przy cenach importowych już znacznie niższych od cen przemysłu Unii w 2017 r., jak wspomniano w motywie 274, znaczna wielkość przywozu po bardzo niskich cenach z państw, których dotyczy postępowanie, negatywnie wpłynęła na ceny, które przemysł Unii mógł uzyskać na wolnym rynku. Po drugie, Komisja zauważyła, że niektóre trendy cenowe widoczne w dostarczonych danych mogą być częściowo porównywalne, ale ostateczny poziom cen nie jest, a zatem ceny na każdym z tych głównych rynków są ustalane na podstawie szczególnej dynamiki i okoliczności mających zastosowanie do tego rynku. Fakt, że Komisja ustaliła, iż produkt objęty postępowaniem jest towarem, jak wspomniali zainteresowane strony, nie podważa takiego wniosku.
- (277) Szereg stron twierdziło, że nie ma korelacji między przywozem towarów z Rosji i Turcji a szkodą poniesioną przez przemysł Unii. Komisja odrzuciła ten argument. Komisja przyznała, że w pierwszej części okresu badanego przemysł Unii był w stanie wykorzystać stosunkowo dobrą sytuację na rynku oraz obowiązujące środki antydumpingowe wobec przywozu z Chin. W latach 2018–2019, gdy wzrost przywozu z Rosji i Turcji w ujęciu rok do roku był największy, przemysł Unii zaczął jednak przynosić straty. Zła sytuacja finansowa utrzymywała się w okresie objętym dochodzeniem, po dalszym wzroście przywozu z państw, których dotyczy postępowanie, w ujęciu bezwzględny i względny. Istniała zatem wyraźna korelacja między przywozem towarów po cenach dumpingowych a szkodą poniesioną przez przemysł Unii.
- (278) Po ujawnieniu ostatecznych ustaleń stowarzyszenie CIB i kilku producentów eksportujących stwierdziło, że w latach 2018–2019, gdy wzrost przywozu z Rosji i Turcji w ujęciu rok do roku był największy, przemysł Unii zdołał zwiększyć wielkość sprzedaży w Unii o nieco ponad 200 000 ton.
- (279) Komisja zauważyła jednak, że wzrost ten był w ujęciu bezwzględny mniejszy niż połowa wzrostu przywozu z państw, których dotyczy postępowanie, a biorąc pod uwagę ceny dominujące na rynku „zalanym” przez przywóz towarów po cenach dumpingowych, sytuacja finansowa przemysłu Unii uległa znacznemu pogorszeniu od 2018 r., a w 2019 r. zaczął on odnosić straty.
- (280) Kilka stron twierdziło, że przywóz z Turcji i Rosji nigdy nie osiągnął wielkości, które mogłyby wyrządzić szkodę, ponieważ, między innymi, były one poniżej poziomu kontyngentu rezydualnego w ramach kontyngentów ochronnych na stal w Unii. Komisja odrzuciła ten argument. Środki antydumpingowe dotyczą innej sytuacji niż środki ochronne. Środki ochronne dotyczące stali nie uniemożliwiają wprowadzenia środków antydumpingowych w ramach kontyngentów wolnych od cła ochronnego, które rzeczywiście, jak wspomniano w motywie 214, są wystarczająco duże, aby pozwolić na znaczną wielkość przywozu przed zastosowaniem cła ochronnego. Ponadto wielkość przywozu z każdego z państw, których dotyczy postępowanie, nie była nieznaczna w rozumieniu art. 5 ust. 7 rozporządzenia podstawowego, jak zauważono w motywach 213–214 powyżej. W związku z tym przywóz towarów po cenach dumpingowych z państw, których dotyczy postępowanie, był na tyle znaczący, że wyrządził istotną szkodę producentom unijnym.
- (281) Niektóre strony wezwały Komisję do przeanalizowania danych dotyczących 2021 r. i stwierdziły, że znaczna poprawa sytuacji producentów unijnych w tym roku dowodzi, że przywóz z państw, których dotyczy postępowanie, nie był źródłem żadnej istotnej szkody poniesionej przez przemysł Unii. Komisja odrzuciła wniosek zgodnie z art. 6 ust. 1 rozporządzenia podstawowego, który stanowi, że informacje dotyczące okresów następujących po okresie objętym dochodzeniem zwykle nie powinny być brane pod uwagę.

5.2. Wpływ pozostałych czynników

5.2.1. Przywóz z państw trzecich

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

Tabela 11

Przywóz z państw trzecich

Państwo		2017	2018	2019	OD
Korea Południowa	Wielkość (w tonach)	143 873	180 993	209 248	248 890
	Wskaźnik (2017 = 100)	100	126	145	173
	Udział w rynku (%)	1,6	2,2	2,3	2,9
	Wskaźnik (2017 = 100)	100	135	146	182
	Średnia cena (EUR/t)	703	729	685	626
	Wskaźnik (2017 = 100)	100	104	97	89
Tajwan	Wielkość (w tonach)	69 919	87 803	140 334	184 158
	Wskaźnik (2017 = 100)	100	126	201	263
	Udział w rynku (%)	0,8	1,0	1,6	2,2
	Wskaźnik (2017 = 100)	100	134	202	278
	Średnia cena (EUR/t)	624	675	656	624
	Wskaźnik (2017 = 100)	100	108	105	100
Indie	Wielkość (w tonach)	232 677	126 651	194 355	169 040
	Wskaźnik (2017 = 100)	100	54	84	73
	Udział w rynku (%)	2,6	1,5	2,2	2,0
	Wskaźnik (2017 = 100)	100	58	84	77
	Średnia cena (EUR/t)	683	689	639	573
	Wskaźnik (2017 = 100)	100	101	94	84
Tunezja	Wielkość (w tonach)	0	29 901	82 426	85 436
	Wskaźnik (2017 = 100)		100	276	2 286
	Udział w rynku (%)	0	0,4	0,9	1,0
	Wskaźnik (2017 = 100)		100	225	250
	Średnia cena (EUR/t)		648	600	570
	Wskaźnik (2017 = 100)		100	93	88
Ukraina	Wielkość (w tonach)	19 501	30 165	25 434	19 140
	Wskaźnik (2017 = 100)	100	155	130	98
	Udział w rynku (%)	0,2	0,4	0,3	0,2
	Wskaźnik (2017 = 100)	100	166	131	104
	Średnia cena (EUR/t)	635	645	593	538
	Wskaźnik (2017 = 100)	100	102	93	85

Chiny	Wielkość (w tonach) ⁽⁴⁵⁾	1 557 192	903 775	668 707	245
	Wskaźnik (2017 = 100)	100	58	43	0
	Udział w rynku (%)	17,3	10,8	7,5	0,0
	Wskaźnik (2017 = 100)	100	62	43	0
	Średnia cena (EUR/t)	597	478	860	896
	Wskaźnik (2017 = 100)	100	80	144	150
Pozostałe państwa trzecie	Wielkość (w tonach)	113 906	120 947	77 991	132 678
	Wskaźnik (2017 = 100)	100	106	68	116
	Udział w rynku (%)	1,3	1,4	0,9	1,6
	Wskaźnik (2017 = 100)	100	114	69	123
	Średnia cena (EUR/t)	658	691	687	599
	Wskaźnik (2017 = 100)	100	105	99	87
Państwa trzecie ogółem, z wyjątkiem państw, których dotyczy postępowanie	Wielkość (w tonach)	2 137 068	1 480 235	1 398 494	839 588
	Wskaźnik (2017 = 100)	100	69	65	39
	Udział w rynku (%)	23,8	17,6	15,6	9,9
	Wskaźnik (2017 = 100)	100	74	66	41
	Średnia cena (EUR/t)	636	695	655	603
	Wskaźnik (2017 = 100)	100	109	103	95

Źródło: Baza danych Surveillance 2 (dostosowane).

- (283) W okresie badanym udział przywozu w rynku ze wszystkich pozostałych państw ulegał wahaniom. Ogólnie rzecz biorąc, nastąpił spadek z 23,8 % w 2017 r. do 9,9 % w okresie objętym dochodzeniem, na co częściowo wpłynęło wprowadzenie środków ochrony handlu wobec chińskich stali odpornych na korozję.
- (284) W okresie objętym dochodzeniem przywóz z innych państw trzecich wyniósł 839 588 t (z czego 72 % z Korei Południowej, Tajwanu i Indii). Znacząca część tego przywozu dotarła do Unii po cenach wyższych niż ceny importowe z państw, których dotyczy postępowanie.
- (285) Jak zauważono w motywach 247 i 248 powyżej, przemysł Unii nadal odczuwał skutki przywozu towarów po cenach dumpingowych z Chin przez część okresu badanego. Niektóre strony stwierdziły, że nie ma dowodów na to, że przywóz z objęciem środków z Chin nie był nadal wprowadzany na rynek unijny w 2020 r., w związku z czym zażądały ujawnienia danych TARIC ⁽⁴⁶⁾. Biorąc pod uwagę termin postępowania przeciwko Chinom w sprawie objęcia środków oraz rejestrację obowiązującą od wszczęcia tego dochodzenia, Komisja uznała, że przywóz z Chin nie spowodował istotnej szkody poniesionej przez przemysł Unii w okresie objętym dochodzeniem w ramach niniejszego postępowania. Co najważniejsze przywóz stali odpornych na korozję z ChRL praktycznie nie istniał w okresie objętym dochodzeniem, kiedy to Komisja uznała, że przemysł Unii nadal ponosił istotną szkodę.

⁽⁴⁵⁾ Na podstawie wielkości z bazy danych Surveillance 2 dotyczących wyłącznie 2020 r.

⁽⁴⁶⁾ 4 lutego 2022 r. Komisja przekazała informacje dotyczące zagregowanej wielkości i wartości przywozu w podziale na państwa wywozu za rok kalendarzowy 2020 w odniesieniu do produktu objętego dochodzeniem w nocie do akt sprawy t22.001509.

- (286) Po ujawnieniu ostatecznych ustaleń stowarzyszenie CIB i kilku producentów eksportujących stwierdziło, że spadek rentowności przemysłu Unii w 2018 r. i 2019 r. spowodowany był faktem, że rentowność wypracowana w 2017 r. wynikała głównie z nałożenia ceł antidumpingowych na chiński przywóz stali odpornych na korozję, a także że do wspomnianego spadku rentowności w stosunku do tego poziomu z 2017 r. w 2018 r. i 2019 r. przyczynił się przywóz chińskich stali odpornych na korozję oparty na obchodzeniu środków, który to argument również podniósł rząd Turcji.
- (287) Po pierwsze, w odniesieniu do rentowności przemysłu Unii w 2017 r., Komisja zauważyła, że w 2017 r. rentowność przekraczała poziom minimalnego zysku docelowego wynoszącego 6 %, co sugeruje, że (i) po okresie nieuczciwej konkurencji ze strony Chin, skutkującej istotną szkodą dla przemysłu Unii, rentowność przemysłu Unii nie została w tym roku istotnie zakłócona przez chiński dumping na rynku unijnym, najprawdopodobniej w wyniku wszczęcia w grudniu 2016 r. dochodzenia antidumpingowego w sprawie chińskich stali odpornych na korozję; oraz (ii) wielkość przywozu z państw, których dotyczy postępowanie, nie była jeszcze taka, by w istotny sposób wpłynąć na poziom rentowności przemysłu Unii. Brak nieuczciwych zakłóceń w handlu nie oznacza jednak w żaden sposób, że rentowność była zawyżona, jak sugerowały zainteresowane strony, tym bardziej że jej poziom wynosił zaledwie 6,2 %. Jeżeli chodzi o wpływ przywozu z Chin opartego na obchodzeniu środków, który miał miejsce w 2018 r. i 2019 r., Komisja „nie zlekceważyła go tak po prostu”, jak twierdziło stowarzyszenie CIB i kilku producentów eksportujących, tylko przyznała, że przemysł Unii nadal odczuwa jego skutki. W przeciwieństwie do tendencji w przywozie z państw, których dotyczy postępowanie, ze względu na dochodzenie w sprawie obejścia środków, wielkość tego przywozu uległa jednak znacznemu zmniejszeniu w 2018 r. i 2019 r., kiedy to był już on na poziomie niższym niż przywóz z państw, których dotyczy postępowanie. W okresie objętym dochodzeniem przywóz stali odpornych na korozję z Chin praktycznie nie istniał.
- (288) Komisja stwierdziła zatem, że wpływ przywozu z innych państw trzecich nie osłabił związku przyczynowego między przywozem towarów po cenach dumpingowych z Rosji i Turcji a istotną szkodą poniesioną przez przemysł Unii.

5.2.2. Wyniki wywozu przemysłu Unii

- (289) Wielkość i ceny wywozu przemysłu Unii w okresie badanym kształtowały się następująco:

Tabela 12

Wyniki wywozu objętych próbą producentów unijnych

	2017	2018	2019	OD
Wielkość wywozu (w tonach)	708 037	657 417	812 594	748 774
Wskaźnik (2017 = 100)	100	93	115	106
Średnia cena (EUR/t)	608	672	600	589
Wskaźnik (2017 = 100)	100	110	99	97

Źródło: Eurofer (wielkości), producenci unijni objęci próbą (cena jednostkowa).

- (290) W okresie badanym wielkość wywozu przemysłu Unii wzrosła o 6 %. Dodatkowa sprzedaż eksportowa (wynosząca około 40 000 ton w okresie objętym dochodzeniem w porównaniu z początkiem okresu badanego) jest ograniczona w porównaniu ze stratą ponad 93 000 ton sprzedaży na rynku unijnym w tym samym okresie. Z wyjątkiem wyższych cen w 2018 r. producenci unijni korzystali w tym samym okresie z raczej stabilnych cen eksportowych. Produkty wywożone przez przemysł Unii są na ogół tańszymi stalami odpornymi na korozję i dlatego ich średnie ceny są znacznie niższe niż ceny produktów sprzedawanych w Unii. W ramach sprzedaży eksportowej przemysłu Unii można było zatem tylko w bardzo niewielkim stopniu zrekomensować negatywne zmiany zarówno w zakresie wielkości, jak i cen na rynku unijnym, rozkładając koszty stałe i inne koszty.

- (291) Niektórzy producenci eksportujący przypisali wszelką utratę udziału producentów unijnych w unijnym rynku stali odpornych na korozję zwiększonej koncentracji przemysłu Unii na rynkach eksportowych, które w przypadku niektórych stron były nierentowne. Komisja odrzuciła ten argument. W porównaniu z całkowitą wielkością sprzedaży unijnej wielkość wywozu producentów unijnych była ograniczona, stanowiąc około 12 % całkowitej wielkości sprzedaży producentów unijnych. Jak zauważono w motywie 290, w ujęciu bezwzględny dodatkowa sprzedaż eksportowa była ograniczona, natomiast ceny były raczej stabilne i zgodne z asortymentem produktów.
- (292) Komisja stwierdziła, że wpływ wyników wywozu przemysłu Unii na szkodę poniesioną przez producentów unijnych był nieznaczny, o ile w ogóle miał miejsce.

5.2.3. Zmiany popytu w ujęciu ogólnym

- (293) Jak wykazano w sekcji 4.3, w okresie badanym konsumpcja na wolnym rynku zmalała. Na tej podstawie Komisja stwierdziła, że zmiany poziomu konsumpcji na wolnym rynku mogły przyczynić się do szkody poniesionej przez przemysł Unii.
- (294) Po ujawnieniu ostatecznych ustaleń rząd Rosji stwierdził, że główną przyczyną spadku produkcji przemysłu Unii był spadek konsumpcji. Komisja powtórzyła jednak, że nie stwierdzono, aby spadek konsumpcji osłabiał związek przyczynowy między przywozem towarów po cenach dumpingowych z Rosji i Turcji a sytuacją powodującą szkodę dla przemysłu Unii w okresie objętym dochodzeniem, biorąc pod uwagę wzrost wielkości i udziału w rynku przywozu z państw, których dotyczy postępowanie, i jego wpływ na ceny przemysłu Unii. Ponadto podczas gdy konsumpcja w okresie badanym zmniejszyła się o 467 000 t, przywóz z państw, których dotyczy postępowanie, wzrósł niemal dwukrotnie.

5.2.4. Zmiany popytu w sektorze motoryzacyjnym

- (295) Niektóre strony twierdziły, że złe wyniki przemysłu Unii wynikały z problemów i niższego popytu w sektorze motoryzacyjnym. Argument ten nie znalazł potwierdzenia w przedmiotowym dochodzeniu. W toku dochodzenia wykazano natomiast, że producenci unijni zaopatrywali w stale odporne na korozję różne sektory przemysłu, które nie należą do sektora motoryzacyjnego. Biorąc pod uwagę, że produkty cynkowane ogniowo wykorzystywane zwykle w sektorze motoryzacyjnym nie są objęte zakresem dochodzenia, jeżeli część przemysłu Unii odczuła negatywne skutki pogorszenia koniunktury w przemyśle motoryzacyjnym, miało to związek z produktami, które nie są produktem podobnym, w związku z czym nie uwzględniono ich w przedmiotowej analizie. Twierdzenie to zostało odrzucone.
- (296) Po ujawnieniu ostatecznych ustaleń stowarzyszenie CIB i kilku producentów eksportujących stwierdziło, że niższy popyt w tym sektorze, gdzie produkcja odbywa się przy użyciu tych samych linii produkcyjnych, doprowadziłby do zwiększenia kosztów stałych, a tym samym wpłynąłby negatywnie na rentowność przemysłu Unii.
- (297) Komisja przyznała, że niektórzy producenci unijni produkują, na liniach wykorzystywanych do wytwarzania produktów ze stali odpornych na korozję, również produkty wykorzystywane w sektorze motoryzacyjnym. Wyjaśniła jednak, że analiza w obecnym dochodzeniu, w tym analiza kosztów, jest przeprowadzana wyłącznie w odniesieniu do objętej nim grupy produktów. Wskaźniki mikroekonomiczne ustalono wyłącznie na poziomie producentów objętych próbą. Zweryfikowane koszty produkcji tych stron, a w szczególności ich koszty stałe, nie zostały w ten sposób ponownie przydzielone. Takie ponowne przydzielenie mocy produkcyjnych miało bowiem zastosowanie jedynie do niewielkiej liczby producentów nieobjętych próbą. W związku z tym na żaden ze wskaźników mikroekonomicznych, jak wspomniano w dokumencie ujawniającym informacje i w niniejszym rozporządzeniu, nie miały wpływu zmiany w grupach produktów innych niż stale odporne na korozję, a wpływ taki odnotowano w odniesieniu do jedynie dwóch wskaźników makroekonomicznych, a mianowicie wskaźnika mocy produkcyjnych (tabela 4) i wskaźnika zatrudnienia (tabela 6).
- (298) W związku z tym argument ten został odrzucony.

5.2.5. Wykorzystanie na użytek własny

- (299) Producenci unijni wykorzystują produkt objęty dochodzeniem do produkcji stali powlekanej organicznie.
- (300) Jak pokazano w tabeli 1 powyżej, konsumpcja własna spadła w okresie badanym o 13 %. Spadek nastąpił głównie w drugiej części okresu badanego w wyniku ujemnego wzrostu w niektórych sektorach wykorzystujących stal. Wykorzystanie na użytek własny utrzymywało się jednak na stosunkowo stabilnym poziomie w ujęciu względnym, tj. jako odsetek produkcji unijnej.

- (301) Komisja stwierdziła, że wpływ zmian dotyczących konsumpcji własnej na szkodę poniesioną przez przemysł Unii, jeśli w ogóle miał miejsce, był nieznaczny.

5.2.6. Szkoda powstała z własnej winy

- (302) Niektóre strony wskazały na dokonane w nieodpowiednim czasie inwestycje w produkcję produktów cynkowanych ogniowo dla sektora motoryzacyjnego jako źródło szkody poniesionej przez producentów unijnych. Jak omówiono w motywie 295, chodzi o inwestycje w produkt, który nie jest objęty niniejszym dochodzeniem. W związku z tym Komisja odrzuciła ten argument.
- (303) Niektóre strony wskazywały na dokonane w nieodpowiednim czasie inwestycje prowadzące do powstania mocy produkcyjnych znacznie przewyższających konsumpcję w Unii jako na źródło szkody poniesionej przez producentów unijnych. Komisja odrzuciła ten argument. Jak zauważono w motywie 263, producenci unijni nie dokonali inwestycji w celu zwiększenia mocy produkcyjnych w zakresie stali odpornych na korozję. Ponadto w motywie 235 zauważono, że wzrost mocy produkcyjnych w zakresie stali odpornych na korozję był teoretyczny i dlatego nie został uznany za oznakę istotnej szkody w tym konkretnym przypadku. Argument ten został powtórzony po ujawnieniu ostatecznych ustaleń, jednak bez przedstawienia jakichkolwiek nowych dowodów lub uzasadnienia i dlatego został odrzucony.
- (304) Niektóre strony wskazały na szkodę powstałą z własnej winy w przemyśle Unii, ponieważ centra usług stalowych powiązane z producentami unijnymi dokonywały przywozu produktu objętego dochodzeniem. Argument ten został uznany za nieuzasadniony i w związku z tym odrzucony. Należy zauważyć, że wielu producentów unijnych nie posiada powiązanych centrów usług stalowych pełniących funkcje przywozowe. Większość producentów unijnych objętych próbą nie posiada powiązanych centrów usług stalowych tego rodzaju. Nie stwierdzono, aby przywóz dokonywany przez centra usług stalowych powiązane z producentami unijnymi, jeżeli taki miał miejsce, osłabiał związek przyczynowy między przywozem towarów po cenach dumpingowych z Rosji i Turcji a sytuacją powodującą szkodę dla przemysłu Unii w okresie objętym dochodzeniem, biorąc pod uwagę wzrost wielkości przywozu z państw, których dotyczy postępowanie, jego wpływ na ceny przemysłu Unii oraz wpływ innych czynników analizowanych w niniejszej sekcji.

5.2.7. Pandemia COVID-19

- (305) Niektóre strony przypisywały szkodę spowodowaną przez COVID-19 przestojom w Unii, które spowodowały wzrost kosztów stałych unijnych producentów stali w związku z niższymi wielkościami produkcji. Argument ten, który został powtórzony po ujawnieniu ostatecznych ustaleń, został odrzucony. Przestoje spowodowane przez COVID-19 w 14 państwach członkowskich, w których zlokalizowani są producenci unijni, różniły się pod względem okresów i zakresu. W rzeczywistości niektórzy unijni producenci stali zostali dotknięci przestojami w niewielkim stopniu i obsługiwali przedsiębiorstwa o krytycznym znaczeniu w czasie pandemii i których ogólna produkcja w 2020 r. nie zmieniła się znacząco w porównaniu z 2019 r. ⁽⁴⁷⁾
- (306) Strony te uznały, że powodem utraty udziałów w rynku przez przemysł Unii były mniejsze ilości dostępne do sprzedaży w wyniku niższych wskaźników wykorzystania mocy produkcyjnych oraz zmniejszonej produkcji spowodowanej przestojami zakładów w związku z pandemią COVID-19 lub niewykorzystaniem mocy produkcyjnych. Komisja nie zgodziła się z tym stwierdzeniem. W kontekście spadającej konsumpcji (zob. tabela 1) przywóz towarów po cenach dumpingowych zdobył więcej udziałów w rynku niż przemysł Unii, który ogólnie był w stanie dalej obsługiwać rynek.
- (307) Kilka stron stwierdziło, że przywóz z Turcji i Rosji wypełnił lukę na rynku unijnym wynikającą ze spowodowanych przez COVID-19 przestoju w produkcji w Unii, które z kolei spowodowały niedobory. Komisja odrzuciła ten argument. Komisja zauważyła, że większość wzrostu przywozu z państw, których dotyczy postępowanie, pod względem wielkości, jak również udziałów w rynku, miała miejsce w 2018 i 2019 r., tj. przed pandemią COVID-19. Ponadto wpływ spowodowanych przez COVID-19 przestoju w produkcji był zasadniczo ograniczony, jak wyjaśniono w motywie 305, i różny u poszczególnych producentów unijnych. W każdym razie przestoje spowodowane przez COVID-19 nigdy nie mogłyby uzasadnić praktyk dumpingowych stosowanych przez państwa, których dotyczy postępowanie. Uwagi te zostały powtórzone po ujawnieniu ostatecznych ustaleń, jednak bez przedstawienia jakichkolwiek nowych dowodów lub uzasadnienia i dlatego zostały odrzucone.
- (308) Stowarzyszenie CIB i kilku producentów eksportujących stwierdzili również, że przeprowadzona przez nich w skardze kwartalna analiza cen i kosztów (zob. motyw 260) wykazała, że w szczególności w pierwszym kwartale 2020 r. przemysł Unii ponosił poważne straty. To potwierdzałoby argument, że przyczyną niskiej rentowności w okresie objętym dochodzeniem były obowiązkowe przestoje zakładów w Unii (a nie przywóz towarów po cenach dumpingowych).

⁽⁴⁷⁾ Np. zob. akta nieobjęte klauzulą poufności t21.005684 (Marcegaglia Carbon Steel Spa).

- (309) Komisja zauważyła, że analiza konkretnych danych zawartych w skardze przeprowadzona przez wspomniane strony wykazała już drastyczne zmniejszenie zysku między trzecim a czwartym kwartałem 2019 r. (z 1,22 % do -1,96 %), tj. przed pandemią COVID-19, a także bardzo wyraźną poprawę rentowności przemysłu Unii w drugim kwartale 2020 r. do poziomu (-0,45 %) porównywalnego z tym, który rzekomo osiągnięto w trzecim kwartale 2020 r., podczas gdy strony podkreślały, że przestoje rozpoczęły się w marcu 2020 r. ⁽⁴⁸⁾ Komisja uznała, że zarówno zdecydowany spadek rentowności w ostatnim kwartale 2019 r., tj. przed jakimkolwiek obowiązkowym przestojem zakładów z powodu pandemii COVID-19, jak i znaczna poprawa rentowności w drugim kwartale 2020 r. stoją w sprzeczności z twierdzeniem, że analiza ta potwierdziła argument o wpływie obowiązkowych przestojów. Uznano zatem, że argument ten nie ma przekonującego uzasadnienia.
- (310) Rząd Rosji stwierdził, że przyczyną pogorszenia sytuacji przemysłu Unii w okresie objętym dochodzeniem były niektóre ustalenia związane z COVID-19 podsumowane w badaniu ⁽⁴⁹⁾. Ustalenia te dotyczą powolnego ożywienia w strefie euro w porównaniu z Chinami, wpływu krótkoterminowych braków w zaopatrzeniu na przemysł wytwórczy oraz różnic między sektorami w zakresie odbicia się od dna po COVID-19. Argument ten odrzucono z powodów wyjaśnionych w motywie 306 oraz z powodu charakteru badania, które koncentruje się na sektorach niezwiązanych ze stalami odpornymi na korozję.

5.2.8. Ceny zwojów walcowanych na gorąco

- (311) Niektóre strony stwierdziły, że producenci unijni ucierpieli z powodu „duszenia kosztów i ceny” (ang. *cost-price squeeze*) spowodowanego wahaniami cen zwojów walcowanych na gorąco, które według danych z badań rynku stały się droższe w drugiej części 2020 r. Większość producentów unijnych jest zintegrowana pionowo, a cena zwojów walcowanych na gorąco na wolnym rynku nie miała żadnego wpływu na ponoszone przez nich koszty produkcji stali odpornych na korozję. Komisja odrzuciła *ten argument*.

5.2.9. Warunki konkurencji w przemyśle Unii

- (312) Po ujawnieniu ostatecznych ustaleń, rząd Rosji stwierdził, że wzrost udziałów w rynku osiągnięty przez Republikę Korei i Tajwan pokazał, że przemysł Unii nie jest wystarczająco konkurencyjny.
- (313) Komisja zauważyła, że zwiększona obecność przywozu nie świadczy o konkurencyjnym stanie przemysłu krajowego. Ponadto Komisja zauważyła, że całkowita wielkość przywozu z tych dwóch państw, a tym bardziej jego wzrost w okresie badanym, były ograniczone w porównaniu z wielkością przywozu z państw, których dotyczy postępowanie. W związku z tym argument ten został odrzucony.

5.3. Wnioski w sprawie związku przyczynowego

- (314) W świetle powyższych rozważań Komisja ustaliła związek przyczynowy między szkodą poniesioną przez przemysł Unii a przywozem towarów po cenach dumpingowych z Rosji i Turcji. Wzrost przywozu towarów po cenach dumpingowych z państw, których dotyczy postępowanie, zbiegł się z pogorszeniem sytuacji przemysłu Unii. Tani przywóz z Turcji i Rosji gwałtownie wzrósł i uniemożliwił przemysłowi Unii podniesienie cen i wielkości sprzedaży w następstwie dochodzenia w sprawie obejścia środków dotyczącego przywozu z Chin. Pod względem cen przywóz towarów po cenach dumpingowych z państw, których dotyczy postępowanie, stale podcinał ceny sprzedaży przemysłu Unii na rynku unijnym i w każdym przypadku wywierał znaczną presję cenową, a także uniemożliwiał przemysłowi Unii ustalenie cen na zrównoważonym poziomie niezbędnym do osiągnięcia rozsądnych marży zysku.
- (315) Komisja wyróżniła i oddzieliła wpływ wszystkich znanych czynników na sytuację przemysłu Unii od szkodliwych skutków przywozu towarów po cenach dumpingowych. Komisja stwierdziła, że czynniki takie jak zmiany w zakresie użytku własnego i niektóre inwestycje nie przyczyniły się do poniesionej szkody. Wpływ czynników takich jak przywóz z innych państw trzecich, wywóz dokonywany przez producentów unijnych, zmiany popytu, pandemia COVID-19 oraz ceny zwojów walcowanych na gorąco był ogólnie ograniczony.

⁽⁴⁸⁾ Wniosek stowarzyszenia CIB t21.006224, tabela w pkt 34.

⁽⁴⁹⁾ Ustalenia te można znaleźć w badaniu „Impacts of the COVID-19 pandemic on EU industries” [Wpływ pandemii COVID-19 na przemysł UE] przeprowadzonym na zlecenie Komisji Przemysłu, Badań Naukowych i Energii Parlamentu Europejskiego (ITRE) i dostępnym pod adresem: [https://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/STUD/2021/662903/IPOL_STU\(2021\)662903_EN.pdf](https://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/STUD/2021/662903/IPOL_STU(2021)662903_EN.pdf).

- (316) Na podstawie powyższych ustaleń Komisja stwierdziła, że przywóz towarów po cenach dumpingowych z państw, których dotyczy postępowanie, spowodował istotną szkodę dla przemysłu Unii oraz że pozostałe czynniki, rozpatrywane indywidualnie lub łącznie, nie osłabiają związku przyczynowego między przywozem towarów po cenach dumpingowych a istotną szkodą.

6. POZIOM ŚRODKÓW

- (317) W celu określenia poziomu środków Komisja zbadała, czy cło niższe od marginesu dumpingu będzie wystarczające do usunięcia szkody dla przemysłu Unii spowodowanej przez przywóz po cenach dumpingowych.

6.1. Margines szkody

- (318) Szkoda zostałaby usunięta, gdyby przemysł Unii był w stanie osiągnąć zysk docelowy dzięki sprzedaży po cenie docelowej w rozumieniu art. 7 ust. 2c i art. 7 ust. 2d rozporządzenia podstawowego.
- (319) Zgodnie z art. 7 ust. 2c rozporządzenia podstawowego przy ustalaniu zysku docelowego Komisja wzięła pod uwagę następujące czynniki: poziom rentowności przed wzrostem przywozu z państwa objętego dochodzeniem, poziom rentowności potrzebny do pokrycia pełnych kosztów i inwestycji, działalności badawczo-rozwojowej i innowacji oraz poziom rentowności spodziewany w normalnych warunkach konkurencji. Taka marża zysku nie powinna być niższa niż 6 %.
- (320) Skarżący stwierdził, że zysk docelowy powinien być co najmniej taki sam jak w poprzedniej sprawie dotyczącej stali odpornych na korozję (z Chin) (7,4 %). Producent unijny zaproponował 15 %. Niektóre strony twierdziły, że poziom zysku przedstawiony przez skarżącego był zbyt wysoki.
- (321) Komisja ustaliła, że w 2017 r. przemysł Unii był w stanie osiągnąć średnio 6,2 % zysku. Choć środki antydumpingowe nie zostały jeszcze nałożone na przywóz stali odpornych na korozję z ChRL, wielkość chińskiego przywozu towarów po cenach dumpingowych zmniejszyła się już w 2017 r. w wyniku wszczęcia dochodzenia antydumpingowego w grudniu 2016 r. Dodatkowo w tym roku poziom przywozu z Rosji i Turcji był jeszcze stosunkowo niski (zob. tabela 2).
- (322) Komisja oceniła również lata poprzedzające okres badany, ale nie zostały one uznane za właściwe ze względu na napływ przywozu towarów po cenach dumpingowych z Chin, który miał wpływ na przemysł Unii. Komisja zwróciła uwagę na zysk docelowy zastosowany w poprzedniej sprawie dotyczącej stali odpornych na korozję (z Chin), który jednak pochodzi z 2008 r.
- (323) W związku z tym Komisja zdecydowała, że najwłaściwszą podstawą do obliczenia zysku docelowego w niniejszej sprawie będzie średni ważony zysk w wysokości 6,2 % osiągnięty w 2017 r.
- (324) Zgodnie z art. 7 ust. 2c rozporządzenia podstawowego dwóch producentów unijnych przedstawiło dowody na to, że ich poziom inwestycji, badań i rozwoju oraz innowacji w okresie badanym byłby wyższy w normalnych warunkach konkurencji. Na podstawie przedstawionych przez przedsiębiorstwa dowodów w postaci dokumentów, które mogły zostać uzgodnione z narzędziami sprawozdawczymi i systemami rachunkowości przedsiębiorstw, Komisja uznała te argumenty. Aby odzwierciedlić to w zysku docelowym, Komisja obliczyła różnicę między wydatkami na inwestycje, badania i rozwój oraz innowacje ponoszonymi w normalnych warunkach konkurencji, zgodnie z informacjami przedstawionymi przez przemysł Unii i zweryfikowanymi przez Komisję, a rzeczywistymi wydatkami na inwestycje, badania i rozwój oraz innowacje w okresie badanym. Różnice te, wyrażone jako procent obrotu, wynosiły 0,02 % i 0,35 %. Te wartości procentowe dodano do zysku podstawowego wynoszącego 6,2 %, co dało zysk docelowy w wysokości 6,20 % i 6,55 %.
- (325) Na koniec, zgodnie z art. 7 ust. 2d rozporządzenia podstawowego, Komisja oceniła przyszłe koszty wynikające z wielostronnych umów środowiskowych i protokołów do tych umów, których Unia jest stroną, oraz konwencji MOP wymienionych w załączniku Ia, które to koszty przemysł Unii poniesie w okresie stosowania środka zgodnie z art. 11 ust. 2. Na podstawie dostępnych dowodów (opartych na systemach rachunkowości przedsiębiorstw, ich narzędziach sprawozdawczych i prognozach) Komisja ustaliła dodatkowy koszt w przedziale od 3,05 do 38,78 EUR/t.

- (326) Koszty te obejmowały dodatkowe przyszłe koszty zapewnienia zgodności z unijnym systemem handlu uprawnieniami do emisji (EU ETS). System EU ETS jest podstawą polityki UE w zakresie przestrzegania wielostronnych umów środowiskowych. Takie dodatkowe koszty obliczono na podstawie szacunkowych uprawnień UE (EUA), które będą musiały zostać zakupione w okresie stosowania środków (2022–2026). W dodatkowych kosztach uwzględniono również pośrednie koszty CO₂ wynikające ze wzrostu cen energii elektrycznej w latach 2022–2026 związanego z systemem EU ETS i prognozowanymi cenami uprawnień do emisji.
- (327) Na tej podstawie Komisja obliczyła niewyrządzającą szkody cenę produktu podobnego przemysłu Unii, stosując docelową marżę zysku (zob. motyw 324) do kosztów produkcji objętych próbą producentów unijnych w okresie objętym dochodzeniem, a następnie dodając dostosowania na podstawie art. 7 ust. 2d w zależności od rodzaju produktu.
- (328) Po ujawnieniu ostatecznych ustaleń stowarzyszenie CIB i kilku producentów eksportujących stwierdziło, że koszty produkcji stosowane jako podstawa do obliczenia ceny niewyrządzającej szkody byłyby zawyżone z powodu realokacji linii produkcyjnych dla niektórych producentów, jak określono w motywie 235. Argument ten był nieuzasadniony. W każdym przypadku, jak wspomniano w motywie 295, dane dotyczące kosztów wykorzystane w niniejszym dochodzeniu, w tym do obliczenia niewyrządzającej szkody ceny przemysłu Unii, dotyczą wyłącznie kosztów związanych z produkcją produktu podobnego, a mikrowskażniki zostały zebrane i wykorzystane wyłącznie na poziomie producentów objętych próbą. Komisja potwierdziła, że realokacja, o której mowa w motywach 235 i 244, dotyczy niewielkiej liczby producentów nieobjętych próbą, a zatem ma wpływ jedynie na przedmiotowe makrowskażniki, jak należy wyjaśnić. W związku z tym argument ten zostaje odrzucony.
- (329) Komisja następnie ustaliła poziom marginesu szkody poprzez porównanie średniej ważonej ceny importowej rosyjskich producentów eksportujących oraz współpracujących producentów eksportujących objętych próbą w Turcji, ustalonej na potrzeby obliczeń podjęcia cenowego, ze średnią ważoną niewyrządzającą szkody ceny produktu podobnego sprzedawanego przez objętych próbą producentów unijnych na rynku unijnym w okresie objętym dochodzeniem. Wszelkie różnice wynikające z tego porównania zostały wyrażone w postaci odsetka średniej ważonej wartości importowej CIF.
- (330) Po ujawnieniu ostatecznych ustaleń przedsiębiorstwo Severstal zakwestionowało dostosowania dotyczące kosztów sprzedaży, kosztów ogólnych i administracyjnych i zysku dokonane w odniesieniu do cen sprzedaży powiązanych przedsiębiorstw handlowych w Unii przez analogię do art. 2 ust. 9 z tych samych powodów, które wymieniono w motywie 220.
- (331) Jak zauważono w motywie 221, Trybunał Sprawiedliwości potwierdził legalność stosowania art. 2 ust. 9 przez analogię w celu ustalenia ceny eksportowej na potrzeby obliczenia podjęcia cenowego i zaniżania cen⁽⁵⁰⁾. W związku z tym twierdzenie to zostało odrzucone.
- (332) Poziom usuwający szkodę dla „pozostałych przedsiębiorstw współpracujących” oraz dla „wszystkich pozostałych przedsiębiorstw” obliczono w ten sam sposób, co margines dumpingu dla tych przedsiębiorstw (zob. motywy 138 i 182).

6.2. Wnioski dotyczące poziomu środków

- (333) W wyniku powyższej oceny wysokości ostatecznego cła antydumpingowego powinny zostać ustalone zgodnie z art. 9 ust. 4 rozporządzenia podstawowego w sposób przedstawiony poniżej:

Państwo	Przedsiębiorstwo	Margines dumpingu (%)	Margines szkody (%)	Ostateczne cło antydumpingowe
Rosja	PJSC Magnitogorsk Iron and Steel Works	36,6 %	37,4 %	36,6 %
	Novolipetsk Steel	12,7 %	10,3 %	10,3 %

⁽⁵⁰⁾ Zob. także wyrok z dnia 22 września 2021 r., PAO Severstal, T-753/16, ECLI:EU:T:2021:612, pkt 272.

	PAO Severstal	39,8 %	31,3 %	31,3 %
	Wszystkie pozostałe przedsiębiorstwa	39,8 %	37,4 %	37,4 %
Turcja	MMK Turkey	10,5 %	13,8 %	10,5 %
	Tatmetal	2,4 %	10,1 %	2,4 %
	Tezcan	11,0 %	13,7 %	11,0 %
	Pozostałe przedsiębiorstwa współpracujące	8,0 %	12,5 %	8,0 %
	Wszystkie pozostałe przedsiębiorstwa	11,0 %	13,8 %	11,0 %

7. INTERES UNII

(334) Zgodnie z art. 21 rozporządzenia podstawowego Komisja zbadała, czy można jasno stwierdzić, że wprowadzenie środków w tym przypadku wyraźnie 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 Unii, importerów i użytkowników.

7.1. Interes przemysłu Unii

(335) Przemysł Unii składa się z 20 producentów w 14 państwach członkowskich i zatrudnia 9 237 osób. Większość producentów unijnych poparła skargę. Żaden producent nie sprzeciwił się wszczęciu dochodzenia.

(336) Jak stwierdzono w sekcjach 4.5.4 i 5.3, sytuacja całego przemysłu Unii pogorszyła się w wyniku przywozu towarów po cenach dumpingowych z Rosji i Turcji.

(337) Oczekuje się, że środki antydumpingowe wprowadzone wobec przywozu z Rosji i Turcji przywrócą uczciwe warunki handlu na rynku Unii i umożliwią przemysłowi Unii osiągnięcie trwałego poziomu rentowności w przypadku tego tak kapitałochłonnego przemysłu. W rezultacie producenci unijni powinni być w stanie podźwignąć się po poniesionych szkodach, dalej inwestować i wywiązywać się ze swoich zobowiązań, w tym zobowiązań społecznych i środowiskowych.

(338) Niewprowadzenie środków oznaczałoby poważne straty dla przemysłu Unii, zagroziłoby jego rentowności i prawdopodobnie doprowadziłoby do zamknięcia zakładów produkcyjnych i zwolnień pracowników. Brak środków może doprowadzić do uzależnienia od dostaw z państw trzecich.

(339) Producent eksportujący Tezcan stwierdził, że przywóz stali jest już kontrolowany za pomocą środków ochronnych dotyczących stali i będzie kontrolowany również w ramach monitorowania za pomocą mechanizmu dostosowywania cen na granicach z uwzględnieniem emisji CO₂ ⁽³¹⁾ począwszy od 2023 r. Inne strony, w tym rząd Turcji, powtórzyły, że producenci unijni już korzystają ze środków ochronnych. Wszystkie te argumenty zostały odrzucone: obecne dochodzenie antydumpingowe dotyczy odrębnej kwestii, która nie jest jeszcze objęta żadnym istniejącym środkiem.

(340) Komisja stwierdziła zatem, że wprowadzenie środków leży w interesie przemysłu Unii.

7.2. Interes importerów niepowiązanych

(341) Żaden z importerów nie współpracował w ramach dochodzenia.

⁽³¹⁾ Mechanizm dostosowywania cen na granicach z uwzględnieniem emisji CO₂ ma na celu nałożenie nowych obowiązków na zagranicznych producentów dokonujących wywozu niektórych produktów (w tym stal) do UE od 2023 r.

- (342) Tureckie stowarzyszenie CIB wskazało na braki w dostawach, które mogą mieć negatywny wpływ na importerów w Unii. Komisja uznała ten argument za nieuzasadniony, ponieważ importerzy i łańcuchy dostaw nie tylko mają dostęp do bogactwa produkcji unijnej ale także mogą korzystać z przywozu z wielu krajów. Ponadto wprowadzenie środków antidumpingowych nie oznacza, że przywóz z państw, których dotyczy postępowanie, zostanie zakazany. Poziom środków nie powinien uniemożliwić tureckim i rosyjskim producentom stały sprzedawania wyrobów ze stały odpornych na korozję w Unii i importerom unijnym po uczciwych cenach. Argument ten został odrzucony.
- (343) Stowarzyszenie CIB stwierdziło również, że środki miałyby negatywny wpływ na importerów w Unii, ponieważ importerzy wciąż zmagają się z trudnościami po pandemii COVID-19. Nie przedstawiło ono żadnych dowodów na poparcie tego argumentu, w związku z czym został on odrzucony. Brak współpracy ze strony importerów uniemożliwił Komisji przeanalizowanie, czy importerzy osiągnęli złe wyniki lub czy nie byli w stanie przenieść ewentualnego wzrostu cen.

7.3. Interes użytkowników

- (344) Nie nawiązano współpracy z innymi użytkownikami podczas dochodzenia.
- (345) Europejskie Stowarzyszenie Producentów Samochodów złożyło wniosek o wyłączenie producentów samochodów w Unii z zakresu stosowania wszelkich środków, które mogłyby mieć negatywny wpływ na ich konkurencyjność. Komisja stwierdziła, że produkt objęty niniejszym dochodzeniem w rzeczywistości nie jest praktycznie wykorzystywany przez przemysł samochodowy, a zatem jakikolwiek wpływ środków w tym sektorze byłby wyłącznie nieistotny.
- (346) Strony reprezentujące interesy producentów eksportujących wskazywały na braki w dostawach, które mogą mieć negatywny wpływ na użytkowników w Unii. Strony twierdziły, że producenci unijni mają trudności z ponownym rozpoczęciem działalności i nie są w stanie zaspokoić rosnącego popytu ze strony klientów, w szczególności w odniesieniu do materiałów cienkich, wąskich, materiałów alucynkowych i zwoi lżejszych niż 10 ton, których producenci unijni tradycyjnie nie byłiby skłonni dostarczać. Nie przedstawiono dowodów na poparcie tego argumentu i został on odrzucony z powodów wyjaśnionych w motywie 342 powyżej.
- (347) Tureckie stowarzyszenie CIB wezwało do nienakładania jakichkolwiek środków, uzasadniając to tym, że w dochodzeniu z 2007 r. w sprawie syntetycznych włókien odcinkowych z poliesterów⁽⁵²⁾ Komisja uznała, że wprowadzenie środków nie leży w interesie Unii, między innymi z powodu niskich zysków po stronie użytkowników oraz ich trudności z przeniesieniem wzrostu cen i problemów w zakresie dostaw. Argument ten został odrzucony. Część argumentu odnosząca się do problemów w zakresie dostaw zostaje odrzucona z powodów wyjaśnionych w motywie 342 powyżej.
- (348) Po ujawnieniu ostatecznych ustaleń stowarzyszenie CIB i kilku producentów eksportujących stwierdziło, że korzystanie z alternatywnych źródeł zaopatrzenia, które, jak wspomniano w tym motywie, są szeroko dostępne, wiązałoby się ze wzrostem cen zakupu stały odpornych na korozję dla użytkowników. Komisja przypomniała, że celem środków antidumpingowych jest wyeliminowanie przywozu po nieuczciwych cenach z rynku unijnego w celu przywrócenia równych warunków działania dla wszystkich uczestników rynku. Te same strony zakwestionowały również dostępność alternatywnych źródeł, o których mowa w motywie 342, ze względu na fakt, że importerzy z USA są najwyższymi oferentami na poziomie globalnym. Komisja zauważyła, że w okresie objętym dochodzeniem udział w rynku przywozu z państw innych niż państwa, których dotyczy postępowanie, wynosił 9,9 %, pomimo nieuczciwej konkurencji na rynku unijnym ze strony państw, których dotyczy postępowanie, których udział w rynku wynosił 12,9 %. Na tej podstawie twierdzenie to zostało odrzucone.
- (349) Jak wspomniano, użytkownicy nie udzielili odpowiedzi na kwestionariusz dla użytkowników, w związku z czym nie można było od nich zebrać żadnych informacji dotyczących rentowności użytkowników. W załączniku U-1 do skargi skarżący przedstawili obliczenie, z którego wynika, że jeżeli chodzi o zastosowanie w budownictwie, stałe odporne na korozję stanowią znikomą część kosztu produktu końcowego. Według Euroferu to samo dotyczy innych segmentów niższego szczebla⁽⁵³⁾.

⁽⁵²⁾ Decyzja Komisji 2007/430/WE z dnia 19 czerwca 2007 r. w sprawie zakończenia postępowania antidumpingowego dotyczącego przywozu syntetycznych włókien odcinkowych z poliesterów (PSF) pochodzących z Malezji i Tajwanu oraz zwolnienia kwot zabezpieczonych z tytułu nałożenia ceł tymczasowych (Dz.U. L 160 z 21.6.2007, s. 30).

⁽⁵³⁾ Zob. m.in. wniosek Euroferu w t21.007474.

- (350) Po ujawnieniu ostatecznych ustaleń stowarzyszenie CIB i kilku producentów eksportujących stwierdziło, że informacje te były nieodpowiednie, ale nie przedstawili oni użytkownikom znaczącej oceny skutków kosztów alternatywnych. Stowarzyszenie CIB stwierdziło również, podobnie jak rząd Rosji, że po okresie objętym dochodzeniem ceny stali odpornej na korozję gwałtownie wzrosły i że ten ostatni wzrost cen siłą rzeczy będzie miał duży wpływ na użytkowników.
- (351) Komisja przypomniała, że w analizie interesu Unii właściwą oceną skutków dla użytkowników powinna być ocena skutków, jakie na użytkownikach wywarło cło antydumpingowe, o ile takie wystąpią, a nie skutków ewentualnego wzrostu cen z innych powodów. Użytkownicy nie współpracowali przy dochodzeniu i dlatego Komisja nie była w stanie przeanalizować skutków zmian po okresie objętym dochodzeniem w odniesieniu do sytuacji użytkowników. Na tej podstawie twierdzenie to zostało odrzucone.

7.4. Inne czynniki

- (352) Niektóre strony stwierdziły, że unijni producenci stali konsekwentnie usiłują zachować swój oligopol na rynku Unii i wyeliminować konkurencję międzynarodową. Zauważyły one, że producenci unijni już obsługują znaczną część wolnego rynku, podczas gdy odsetek ten nie obejmuje wielkości sprzedaży wewnętrznej, a także wyraziły obawę przed powstaniem monopolu.
- (353) Komisja uznała argument dotyczący oligopolu za nieuzasadniony, ponieważ – jak już wyjaśniono w motywie 335 – występuje 20 znanych producentów należących do ponad 10 różnych grup, a także znaczny przywóz z państw trzecich. W związku z brakiem dowodów na występowanie praktyk antykonkurencyjnych obecny udział w rynku przemysłu Unii nie ma znaczenia jako uzasadnienie argumentów dotyczących oligopolu, a tym bardziej monopolu. Komisja odnosi się do opublikowanego niedawno dokumentu roboczego służb Komisji⁽⁵⁴⁾, w którym zauważyła, że „podczas niedawnej fali konsolidacji sprawowanie kontroli łączenia przedsiębiorstw przyczyniło się do utrzymania dynamicznej konkurencji na europejskich rynkach stali, z korzyścią dla wielu sektorów przemysłu niższego szczebla, które wykorzystują stal, polegają na przystępnych cenowo materiałach, aby konkurować na arenie światowej, oraz zatrudniają miliony Europejczyków. Dzięki zakazowi antykonkurencyjnego łączenia przedsiębiorstw (np. Tata Steel/ThyssenKrupp) lub zatwierdzeniu połączeń z zastrzeżeniem określonych warunków takich jak zbycia strukturalne (np. ArcelorMittal/Ilva) sprawowanie kontroli łączenia przedsiębiorstw pozwoliło zapewnić, aby europejscy klienci kupujący stal nie mieli ograniczonego wyboru, wyższych cen ani mniejszego dostępu do innowacji”. W związku z tym argument ten został odrzucony.

7.5. Wnioski dotyczące interesu Unii

- (354) Na podstawie powyższego Komisja stwierdziła, że nie ma przekonujących powodów, aby stwierdzić, że wprowadzenie środków w odniesieniu do przywozu stali odpornej na korozję pochodzących z Rosji i Turcji nie leży w interesie Unii.

8. OSTATECZNE ŚRODKI ANTYDUMPINGOWE

- (355) Biorąc pod uwagę wnioski dotyczące dumpingu, szkody, związku przyczynowego i interesu Unii oraz uwzględniając art. 9 ust. 4 rozporządzenia podstawowego, należy wprowadzić ostateczne środki antydumpingowe, aby zapobiec dalszemu wyrządzaniu szkody przemysłowi Unii przez przywóz produktu objętego postępowaniem po cenach dumpingowych. Cła antydumpingowe należy ustalić zgodnie z zasadą niższego cła.
- (356) Komisja zauważyła, że po wszczęciu dochodzenia UE nałożyła na Rosję kolejne pakiety sankcji z powodu agresji wojskowej Rosji wobec Ukrainy; sankcje te objęły również wyroby ze stali lub przedsiębiorstwa sektora stalowego produkujące i eksportujące produkt objęty dochodzeniem po okresie objętym dochodzeniem. Ostatni pakiet sankcji obejmujący produkt objęty dochodzeniem lub producentów eksportujących zawiera zakaz przywozu stali odpornej na korozję. Zakaz ten wszedł w życie 16 marca 2022 r.⁽⁵⁵⁾ Biorąc pod uwagę, że sankcje te są powiązane

⁽⁵⁴⁾ Dokument roboczy służb Komisji „Towards Competitive and Clean European Steel” [„Działania na rzecz zapewnienia konkurencyjnej i czystej stali europejskiej”], SWD(2021) 353 final z 5.5.2021, s. 4.

⁽⁵⁵⁾ Rozporządzenie Rady (UE) nr 833/2014 z dnia 31 lipca 2014 r. dotyczące środków ograniczających w związku z działaniami Rosji destabilizującymi sytuację na Ukrainie (Dz.U. L 229 z 31.7.2014, s. 1), zmienione rozporządzeniem (UE) 2022/428 (Dz.U. L 87 I z 15.3.2022, s. 13). W celu zapoznania się z wersją skonsolidowaną rozporządzenia Rady (UE) nr 833/2014 zawierającą wszystkie zmiany odnośnie do pakietu sankcji zob. <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/PL/TXT/?uri=CELEX%3A02014R0833-20220413>.

z agresją wojskową oraz bieżącą sytuacją geopolityczną, nie można przewidzieć ich zakresu, zróżnicowania lub czasu trwania. Ponadto okres obowiązywania środków antydumpingowych wynosi pięć lat. Mając na względzie powyższe niepewności oraz fakt, że Rada może w każdej chwili wprowadzić dalsze zmiany w dokładnym zakresie oraz czasie trwania sankcji, Komisja uznała, że nie mogą one mieć wpływu na jej wnioski w niniejszym postępowaniu.

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

Państwo	Przedsiębiorstwo	Ostateczne cło antydumpingowe
Rosja	PJSC Magnitogorsk Iron and Steel Works	36,6 %
	Novolipetsk Steel	10,3 %
	PAO Severstal	31,3 %
	Wszystkie pozostałe przedsiębiorstwa	37,4 %
Turcja	MMK Metalurji Sanayi Ticaret ve Liman İşletmeciliği A.Ş.	10,5 %
	TatMetal Çelik Sanayi ve Ticaret A.Ş.	2,4 %
	Tezcan Galvanizli Yapi Elemanlari Sanayi ve Ticaret A.Ş.	11,0 %
	Pozostałe przedsiębiorstwa współpracujące	8,0 %
	Wszystkie pozostałe przedsiębiorstwa	11,0 %

- (358) Indywidualne stawki cła antydumpingowego dla poszczególnych przedsiębiorstw określone w niniejszym rozporządzeniu zostały ustanowione na podstawie ustaleń niniejszego dochodzenia. Odzwierciedlają one zatem sytuację ustaloną w toku dochodzenia, dotyczącą tych przedsiębiorstw. Te stawki celne mają zastosowanie wyłącznie do przywozu produktu objętego postępowaniem pochodzącego z państw, których dotyczy postępowanie, oraz produkowanego przez wymienione podmioty prawne. Przywożone produkty objęte postępowaniem, wytworzone przez dowolne inne przedsiębiorstwo, które nie zostało konkretnie wymienione w części normatywnej niniejszego rozporządzenia, w tym podmioty powiązane z przedsiębiorstwami konkretnie wymienionymi, podlegają stawce cła stosowanej względem „wszystkich pozostałych przedsiębiorstw”. Nie powinny one być objęte żadną z indywidualnych stawek cła antydumpingowego.
- (359) Każde spośród przedsiębiorstw wymienionych szczegółowo w niniejszym rozporządzeniu może zwrócić się o zastosowanie indywidualnych stawek cła antydumpingowego w przypadku zmiany jego nazwy. Wniosek w tej sprawie należy kierować do Komisji⁽⁵⁶⁾. Wniosek musi zawierać wszystkie istotne informacje, które pozwolą wykazać, że zmiana nie wpływa na prawo przedsiębiorstwa do korzystania ze stawki celnej, która ma wobec niego zastosowanie. Jeżeli zmiana nazwy przedsiębiorstwa nie wpływa na prawo do korzystania ze stawki celnej mającej wobec niego zastosowanie, w *Dzienniku Urzędowym Unii Europejskiej* opublikowane zostanie rozporządzenie w sprawie zmiany nazwy.
- (360) 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 niniejszego dochodzenia, ale również do producentów, którzy nie prowadzili wywozu do Unii w trakcie okresu objętego dochodzeniem.
- (361) W celu zminimalizowania ryzyka obchodzenia cła w związku 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 określone w art. 1 ust. 3 niniejszego rozporządzenia. Przywóz, któremu nie towarzyszy taka faktura, powinien zostać objęty cłem antydumpingowym obowiązującym wobec „wszystkich pozostałych przedsiębiorstw”.

⁽⁵⁶⁾ European Commission, Directorate-General for Trade, Directorate G, Wetstraat/Rue de la Loi 170, 1040 Brussels, Belgium.

- (362) Mimo że przedstawienie tej faktury jest konieczne, aby organy celne państw członkowskich zastosowały indywidualne stawki cła antydumpingowego wobec przywozu, nie jest ona jedynym elementem brany pod uwagę przez organy celne. Organy celne państw członkowskich muszą bowiem przeprowadzić zwykłą kontrolę, nawet jeśli otrzymają fakturę spełniającą wszystkie wymogi określone w art. 1 ust. 3 niniejszego rozporządzenia, i podobnie jak we wszystkich innych przypadkach mogą one żądać dodatkowych dokumentów (dokumentów przewozowych itp.) do celów weryfikacji dokładności danych zawartych w oświadczeniu oraz zapewnienia zasadności późniejszego zastosowania stawki należności celnej zgodnie z prawem celnym.
- (363) Jeżeli wywóz dokonywany przez jedno z przedsiębiorstw korzystających z niższej indywidualnej stawki celnej wzrośnie w znacznym stopniu po wprowadzeniu przedmiotowych środków, tego rodzaju wzrost wielkości wywozu może zostać uznany za stanowiący sam w sobie zmianę struktury handlu ze względu na wprowadzenie środków w rozumieniu art. 13 ust. 1 rozporządzenia podstawowego. W takich okolicznościach oraz pod warunkiem spełnienia określonych wymagań może zostać wszczęte dochodzenie w sprawie obejścia środków. Podczas tego dochodzenia można między innymi zbadać potrzebę zniesienia indywidualnych stawek celnych, a następnie nałożyć cło ogólnokrajowe.

9. PRZEPISY KOŃCOWE

- (364) Zgodnie z art. 109 rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (UE, Euratom) 2018/1046⁽⁵⁷⁾, gdy kwotę należy zwrócić w następstwie wyroku Trybunału Sprawiedliwości Unii Europejskiej, do wypłaty należnych odsetek wykorzystuje się stopę stosowaną przez Europejski Bank Centralny w odniesieniu do jego podstawowych operacji refinansujących, opublikowaną w serii C *Dziennika Urzędowego Unii Europejskiej*, obowiązującą pierwszego dnia kalendarzowego każdego miesiąca.
- (365) Rozporządzeniem wykonawczym Komisji (UE) 2019/159⁽⁵⁸⁾ Komisja nałożyła na trzy lata środek ochronny w odniesieniu do przywozu niektórych wyrobów ze stali. Rozporządzeniem wykonawczym Komisji (UE) 2021/1029⁽⁵⁹⁾ przedłużono obowiązywanie środka ochronnego do dnia 30 czerwca 2024 r. Produkt objęty postępowaniem należy do jednej z kategorii produktów objętych środkiem ochronnym. W związku z tym po przekroczeniu kontyngentów taryfowych określonych w ramach środka ochronnego zarówno cło za ilości powyżej kontyngentu, jak i cło antydumpingowe stałyby się należne za ten sam przywóz. Ponieważ taka kumulacja środków antydumpingowych ze środkami ochronnymi może mieć większe niż pożądane skutki dla handlu, Komisja postanowiła zapobiec jednoczesnemu stosowaniu cła antydumpingowego z cłem za ilości powyżej kontyngentu w odniesieniu do produktu objętego postępowaniem w okresie obowiązywania cła ochronnego.
- (366) Oznacza to, że jeżeli cło za ilości powyżej kontyngentu, o którym mowa w art. 1 ust. 6 rozporządzenia (UE) 2019/159, zaczyna mieć zastosowanie do produktu objętego postępowaniem i przewyższa poziom ceł antydumpingowych nałożonych na podstawie niniejszego rozporządzenia, pobiera się tylko cło za ilości powyżej kontyngentu, o którym mowa w art. 1 ust. 6 rozporządzenia (UE) 2019/159. W okresie równoczesnego stosowania cła ochronnego i cła antydumpingowego zawieszają się pobór ceł nałożonych na podstawie niniejszego rozporządzenia. Jeżeli cło za ilości powyżej kontyngentu, o którym mowa w art. 1 ust. 6 rozporządzenia (UE) 2019/159, zaczyna mieć zastosowanie do produktu objętego postępowaniem i jest określone na poziomie niższym niż poziom ceł antydumpingowych określony w niniejszym rozporządzeniu, pobiera się cło za ilości powyżej kontyngentu, o którym mowa w art. 1 ust. 6 rozporządzenia (UE) 2019/159, powiększone o różnicę między tym cłem a wyższym z poziomów ceł antydumpingowych nałożonych na podstawie niniejszego rozporządzenia. Zawieszają się niepobrany część kwoty ceł antydumpingowych.
- (367) Środki przewidziane w niniejszym rozporządzeniu są zgodne z opinią komitetu ustanowionego na mocy art. 15 ust. 1 rozporządzenia (UE) 2016/1036,

⁽⁵⁷⁾ Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE, Euratom) 2018/1046 z dnia 18 lipca 2018 r. w sprawie zasad finansowych mających zastosowanie do budżetu ogólnego Unii, zmieniające rozporządzenia (UE) nr 1296/2013, (UE) nr 1301/2013, (UE) nr 1303/2013, (UE) nr 1304/2013, (UE) nr 1309/2013, (UE) nr 1316/2013, (UE) nr 223/2014 i (UE) nr 283/2014 oraz decyzję nr 541/2014/UE, a także uchylające rozporządzenie (UE, Euratom) nr 966/2012 (Dz.U. L 193 z 30.7.2018, s. 1).

⁽⁵⁸⁾ Rozporządzenie wykonawcze Komisji (UE) 2019/159 z dnia 31 stycznia 2019 r. nakładające ostateczne środki ochronne w odniesieniu do przywozu niektórych wyrobów ze stali (Dz.U. L 31 z 1.2.2019, s. 27).

⁽⁵⁹⁾ Rozporządzenie wykonawcze Komisji (UE) 2021/1029 z dnia 24 czerwca 2021 r. zmieniające rozporządzenie wykonawcze Komisji (UE) 2019/159 w celu przedłużenia środka ochronnego w odniesieniu do przywozu niektórych wyrobów ze stali (Dz.U. L 225 I z 25.6.2021, s. 1).

PRZYJMUJE NINIEJSZE ROZPORZĄDZENIE:

Artykuł 1

1. Nakłada się ostateczne cło antydumpingowe na przywóz wyrobów walcowanych płaskich z żelaza, stali stopowej lub stali niestopowej; powleczonech lub pokrytych ogniowo cynkiem lub aluminium lub magnezem, nawet ze stopu zawierającego krzem; pasywowanych chemicznie; nawet z dodatkową obróbką powierzchni, taką jak olejowanie lub uszczelnianie; zawierających: nie więcej niż 0,5 % masy węgla, nie więcej niż 1,1 % masy aluminium, nie więcej niż 0,12 % masy niobu, nie więcej niż 0,17 % masy tytanu i nie więcej niż 0,15 % masy wanadu; w zwojach, arkuszach ciętych na wymiar i taśmach pochodzących z Rosji i Turcji, obecnie objętych kodami CN: ex 7210 41 00, ex 7210 49 00, ex 7210 61 00, ex 7210 69 00, ex 7210 90 80, ex 7212 30 00, ex 7212 50 61, ex 7212 50 69, ex 7212 50 90, ex 7225 92 00, ex 7225 99 00, ex 7226 99 30, ex 7226 99 70 (kody TARIC: 7210 41 00 20, 7210 41 00 30, 7210 49 00 20, 7210 49 00 30, 7210 61 00 20, 7210 61 00 30, 7210 69 00 20, 7210 69 00 30, 7210 90 80 92, 7212 30 00 20, 7212 30 00 30, 7212 50 61 20, 7212 50 61 30, 7212 50 69 20, 7212 50 69 30, 7212 50 90 14, 7212 50 90 92, 7225 92 00 20, 7225 92 00 30, 7225 99 00 22, 7225 99 00 23, 7225 99 00 41, 7225 99 00 92, 7225 99 00 93, 7226 99 30 10, 7226 99 30 30, 7226 99 70 13, 7226 99 70 93, 7226 99 70 94).

Wyłączone są następujące produkty:

- (i) ze stali nierdzewnej, ze stali krzemowej elektrotechnicznej i ze stali szybkotnącej,
- (ii) niepoddane innej obróbce niż walcowane na gorąco lub walcowane na zimno.

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

Państwo	Przedsiębiorstwo	Ostateczne cło antydumpingowe	Dodatkowy kod TARIC
Rosja	PJSC Magnitogorsk Iron and Steel Works	36,6 %	C217
	Novolipetsk Steel	10,3 %	C216
	PAO Severstal	31,3 %	C218
	Wszystkie pozostałe przedsiębiorstwa	37,4 %	C999
Turcja	MMK Metalurji Sanayi Ticaret ve Liman İşletmeciliği A.Ş.	10,5 %	C865
	TatMetal Çelik Sanayi ve Ticaret A.Ş.	2,4 %	C866
	Tezcan Galvanizli Yapi Elemanlari Sanayi ve Ticaret A.Ş.	11,0 %	C867
	Pozostałe przedsiębiorstwa współpracujące wymienione w załączniku	8,0 %	
	Wszystkie pozostałe przedsiębiorstwa	11,0 %	C999

3. Stosowanie indywidualnych stawek celnych ustalonych dla przedsiębiorstw wymienionych w ust. 2 uwarunkowane jest przedstawieniem organom celnym państw członkowskich ważnej faktury handlowej, która musi zawierać opatrzone datą oświadczenie podpisane przez pracownika podmiotu wystawiającego taką fakturę, z podaniem jego imienia, nazwiska i stanowiska, przy czym takie oświadczenie sporządza się w sposób następujący: *Ja, niżej podpisany, poświadczam, że (ilość) (produkt objęty postępowaniem) sprzedana na wywóz do Unii Europejskiej objęta niniejszą fakturą została wytworzona przez (nazwa i adres przedsiębiorstwa) (dodatkowy kod TARIC) w [państwo, którego dotyczy postępowanie]. Oświadczam, że informacje zawarte w niniejszej fakturze są pełne i zgodne z prawdą. W przypadku nieprzedstawienia takiej faktury obowiązuje cło mające zastosowanie do wszystkich pozostałych przedsiębiorstw.*

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

Artykuł 2

1. Jeżeli cło za ilości powyżej kontyngentu, o którym to cło mowa w art. 1 ust. 6 rozporządzenia (UE) 2019/159, zaczyna mieć zastosowanie do wyrobów walcowanych płaskich z żelaza, stali stopowej lub stali niestopowej; powleczonych lub pokrytych ogniowo cynkiem lub aluminium lub magnezem, nawet ze stopu zawierającego krzem; pasywowanych chemicznie; nawet z dodatkową obróbką powierzchni, taką jak olejowanie lub uszczelnianie; zawierających: nie więcej niż 0,5 % masy węgla, nie więcej niż 1,1 % masy aluminium, nie więcej niż 0,12 % masy niobu, nie więcej niż 0,17 % masy tytanu i nie więcej niż 0,15 % masy wanadu; w zwojach, arkuszach ciętych na długość i wąskich pasach, o których mowa w art. 1 ust. 1, i przewyższa równoważny poziom *ad valorem* ceł antydumpingowych określony w art. 1 ust. 2, pobiera się tylko cło za ilości powyżej kontyngentu, o którym to cło mowa w art. 1 ust. 6 rozporządzenia (UE) 2019/159.
2. W okresie stosowania ust. 1 zawieszają się pobór ceł nałożonych na podstawie niniejszego rozporządzenia.
3. Jeżeli cło za ilości powyżej kontyngentu, o którym to cło mowa w art. 1 ust. 6 rozporządzenia (UE) 2019/159, zaczyna mieć zastosowanie do wyrobów walcowanych płaskich z żelaza, stali stopowej lub stali niestopowej; powleczonych lub pokrytych ogniowo cynkiem lub aluminium lub magnezem, nawet ze stopu zawierającego krzem; pasywowanych chemicznie; nawet z dodatkową obróbką powierzchni, taką jak olejowanie lub uszczelnianie; zawierających: nie więcej niż 0,5 % masy węgla, nie więcej niż 1,1 % masy aluminium, nie więcej niż 0,12 % masy niobu, nie więcej niż 0,17 % masy tytanu i nie więcej niż 0,15 % masy wanadu; w zwojach, arkuszach ciętych na długość i wąskich pasach, o których mowa w art. 1 ust. 1, i takie cło ustalono na poziomie niższym niż cło antydumpingowe określone w art. 1 ust. 2, pobiera się cło za ilości powyżej kontyngentu, o którym to cło mowa w art. 1 ust. 6 rozporządzenia (UE) 2019/159, oprócz różnicy między tym celem a wyższym celem antydumpingowym określonym w art. 1 ust. 2.
4. Zawieszają się część kwoty cła antydumpingowego niepobraną zgodnie z ust. 3.
5. Zawieszenia, o których mowa w ust. 2 i 4, są ograniczone w czasie do okresu stosowania cła za ilości powyżej kontyngentu, o którym to cło mowa w art. 1 ust. 6 rozporządzenia (UE) 2019/159.

Artykuł 3

Art. 1 ust. 2 można zmienić w celu dodania nowych producentów eksportujących z Turcji i objęcia ich odpowiednią średnią ważoną stawką cła antydumpingowego dla nieobjętych prób przedsiębiorstw współpracujących. Nowy producent eksportujący przedstawia dowody potwierdzające, że:

- a) nie dokonywał wywozu towarów opisanych w art. 1 ust. 1 pochodzących z Turcji w okresie objętym dochodzeniem (od 1 stycznia 2020 r. do 31 grudnia 2020 r.);
- b) nie jest powiązany z żadnym eksporterem ani producentem podlegającym środkom wprowadzonym niniejszym rozporządzeniem oraz
- c) faktycznie dokonał wywozu produktów objętych postępowaniem albo stał się stroną nieodwołalnego zobowiązania umownego do wywozu znaczącej ilości do Unii po okresie objętym dochodzeniem.

Artykuł 4

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

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

Sporządzono w Brukseli dnia 11 sierpnia 2022 r.

W imieniu Komisji
Przewodnicząca
Ursula VON DER LEYEN

ZAŁĄCZNIK I

Tureccy współpracujący producenci eksportujący nieobjęci próbą

Państwo	Nazwa	Dodatkowy kod TARIC
Turcja	Atakaş Çelik Sanayi Ve Ticaret A.Ş.	C868
Turcja	Borçelik Çelik Sanayii Ticaret A.Ş.	C606
Turcja	Ereğli Demir ve Çelik Fabrikaları T.A.Ş.	C869
Turcja	Erdemir Çelik Servis Merkezi San. ve T. A.Ş.	C870
Turcja	Tosyalı Toyo Çelik A.Ş.	C871
Turcja	Yildizdemir Çelik San.A.Ş.	C872