32006R1050

РЕГЛАМЕНТ (ЕО) № 1050/2006 НА СЪВЕТА
от 11 юли 2006 година
относно налагане на окончателно антидъмпингово мито върху вноса на калиев хлорид с произход от Беларус и Русия

СЪВЕТЪТ НА ЕВРОПЕЙСКИЯ СЪЮЗ,

като взе предвид Договора за създаване на Европейската общност,

като взе предвид Регламент (ЕО) № 384/96 на Съвета от 22 декември 1995 г. относно защита срещу дъмпингов внос от страни, които не са членки на Европейската общност ([1]) („основен регламент“), и по-специално член 11, параграф 2 и член 11, параграф 3 от него,

като взе предвид предложението, внесено от Комисията след консултации с Консултативния съвет,

като има предвид, че:

А. ПРОЦЕДУРА

1. Действащи мерки

(1) С Регламент (ЕИО) № 3068/92 ([2]) („първоначалният регламент“), Съветът наложи окончателни антидъмпингови мита върху вноса на калиев хлорид („поташ“ или „разглеждания продукт“) с произход, *inter alia*, от Беларус и Русия („разглежданите страни“).

(2) След преразглеждане на срока на изтичане по силата на член 11, параграф 2 и временно преразглеждане по силата на член 11, параграф 3 от основния регламент (предишното изследване), Съветът взе решение с Регламент (ЕО) № 969/2000 ([3]) горепосочените мерки да бъдат запазени, а формата на мерките да се измени. Мерките бяха наложени под формата на фиксирана сума в еуро на тон за различните категории и качества на поташ.

(3) С Регламент (ЕО) № 992/2004 ([4]) Съветът предвиди освобождаването от антидъмпинговите мита на вноса в новите държавите-членки, които се присъединиха към Европейския съюз на 1 май 2004 г. („ЕС-10“), при условията на оферти за специални гаранции (декларации за гаранция по разширяването) и оправомощи Комисията да приеме тези гаранции по разширяването. На тази основа Комисията прие с Регламент (ЕО) № 1002/2004 ([5]) гаранции по разширяването от i) производител износител в Беларус съвместно с дружества, базирани в Австрия , Литва и Русия, ii) производител износител в Русия съвместно с дружества, базирани в Русия и Австрия, и iii) производител износител в Русия съвместно с дружество, базирано в момента на приемането в Кипър.

(4) С Регламент (ЕО) № 858/2005 ([6]) Комисията прие нови гаранции от споменатите по-горе производители за износ до 13 април 2006 г.

(5) След приключването на две отделни изследвания на частични временни преразглеждания по силата на член 11, параграф 3 от основния регламент, поискани от руските производители износители JSC Silvinit и JSC Uralkali, с Регламент (ЕО) № 1891/2005 ([7]) Съветът измени Регламент (ЕИО) № 3068/92, като замени фиксираните суми на митата с индивидуални мита *ad valorem* за всички типове поташ, произвеждани от тези руски дружества. С Решение 2005/802/ЕО на Комисията ([8]) бяха приети гаранции от двете дружества кандидати.

(6) След публикуването на съобщение относно предстоящото изтичане на срока на действащите антидъмпингови мерки ([9]), мерките по вноса със страна на произход Украйна, прекратиха действието си на 12 май 2005 г., тъй като не беше подадено нито една искане за преразглеждане на срока.

([1]) ОВ L 56, 6.3.1996 г. , стр. 1. Регламент, последно изменен с Регламент (ЕО) № 2117/2005 (ОВ L 340, 23.12.2005 г., стр. 17).
([2]) ОВ L 308, 24.10.1992 г., стр. 41.
([3]) ОВ L 112, 11.5.2000 г., стр. 4, с поправка в ОВ L 2, 5.1.2001 г, стр. 42.
([4]) ОВ L 182, 19.5.2004 г., стр. 23.
([5]) ОВ L 183, 20.5.2004 г., стр. 16. Регламент, последно изменен с Регламент (ЕО) № 588/2005 (ОВ L 98, 16.4.2005 г., стр. 11).
([6]) ОВ L 143, 7.6.2005 г., стр. 11.
([7]) ОВ L 302, 19.11.2005 г., стр. 14.
([8]) ОВ L 302, 19.11.2005 г., стр. 79.
([9]) ОВ C 249, 8.10.2004 г., стр. 3.

2. **Молби за преразглеждане**

2.1. *Молба за преразглеждане на срока на изтичане*

(7) След публикуването на горепосоченото съобщение относно предстоящото изтичане на срока, Комисията получи искане за преразглеждане на тези мерки по отношение на Русия и Беларус по силата на член 11, параграф 2 от основния регламент.

(8) Заявлението беше подадено на 10 февруари 2005 г. от Европейската асоциация на производителите на поташ („заявителя“) от името на производители, чието съвкупно производство съставлява около 99 % от производството на поташ в Общността, т.е. главен дял от общото производство на Общността.

(9) Искането се основаваше на мотивите, че изтичането на срока на мерките има вероятност да доведе до продължаването или повтарянето на дъмпинга и увреждането на промишлеността на Общността. Всъщност, заявителят твърдеше, че поташ от разглежданите страни все още се продава на дъмпингови цени в Общността. Заявителят твърдеше също, че вносът на разглеждания продукт от Беларус и Русия се е увеличил и че обемите и цените на внесения продукт са продължили влияят отрицателно върху притежавания пазарен дял, върху продадените количества и нивото на цените в производството на Общността, резултат от което са отрицателните ефекти върху цялостното реализиране и финансово състояние на производството на Общността. И накрая, заявителят твърдеше, че има вероятност за по-нататъшен вреден дъмпинг и представи доказателства, че ако мерките се прекратят, неустойчивото състояние на производството на Общността ще се влоши още повече.

(10) След като установи, консултирайки се с Консултативния комитет, че има достатъчно доказателства за започване на преразглеждане на срока на изтичане, Комисията започна изследване чрез публикуване на съобщение за започването му ([1]) по силата на член 11, параграф 2 от основния регламент.

2.2. *Молба за частично временно преразглеждане*

(11) Частично временно преразглеждане, ограничаващо се до дъмпинг, беше поискано от единствения производител за износ в Беларус — Republican Unitary Enterprise Production Amalgamation Belaruskali („Belaruskali“).

(12) Belaruskali представи доказателства, че, дотолкова, доколкото се отнасят за него, обстоятелствата, въз основа на които са били определени мерки, са се променили и, че тези промени са от дългосрочно естество.

(13) Belaruskali доказа, че едно сравнение на нормална стойност в подходяща трета страна с пазарна икономика и нейните експортни цени за ЕС за един продължителен период ще доведат до намаляване на дъмпинга значително под нивото на сегашните мерки. Следователно, да се продължи налагането на мерките на съществуващото ниво, което се основава на установен преди това дъмпинг, вече няма да е необходимо за компенсиране на дъмпинга.

(14) След като установи след консултации с Консултативния комитет, че има достатъчно доказателства за започване на това частично временно преразглеждане, Комисията започна изследване чрез публикуване на съобщение за започването му ([2]) по силата на член 11, параграф 3 от основния регламент.

3. **Разследване**

3.1. *Период на разследване*

(15) Разследването на вероятността за продължаването или повтарянето на дъмпинг за преразглеждане на срока на изтичане по силата на член 11, параграф 2 от основния регламент, който се отнася за Беларус и Русия, обхващаше периода от 1 януари до 31 декември 2004 г. (ПР или период на разследване). Проучването на тенденциите, релевантни за оценка на вероятността за продължаването или повтарянето на увреждането, обхващаше периода от 1 януари 2001 г. до края на ПР (периода на разглеждане).

(16) Разследваният период за частичното временно преразглеждане по силата на член 11, параграф 3 от основния регламент, който се отнася за Беларус, е същият като този за преразглеждане на срока на изтичане.

3.2. *Засегнати от разследването страни*

(17) Комисията уведоми официално производителите на Общността, износителите и производителите в страните износителки, вносителите/потребителите, както и представителните им асоциации, за които се знае, че са засегнати, и представителите на изнасящите страни за започването на двете преразглеждания. Комисията изпрати въпросници до всички тези страни и на тези, които са се представили в рамките на срока, посочен в съобщенията за започване на преразглежданията. Освен това, беше установен контакт с известните производители в Канада, която беше избрана като потенциална страна аналог, и им бяха изпратени въпросници. Комисията даде също на пряко заинтересованите страни възможността да представят гледищата си писмено и да поискат изслушване.

(18) Трите производителя от Общността отговориха на въпросите. Четиринадесет независими вносители и/или потребители също дадоха пълни отговори на въпросите и представиха становищата си писмено.

([1]) ОВ C 89, 13.4.2005 г., стр. 3.

([2]) ОВ C 89, 13.4.2005 г., стр. 7.

(19) Бяха получени отговори на въпросите от трима производители за износ в разглежданите страни. Както и от петима вносители в Общността и един търговец износител от Русия, които са имали връзки с производители износители.

(20) Един производител в страната аналог отговори на всички въпроси, а друг производител в страната аналог представи подробна информация относно своите производствени разходи за сходния продукт.

3.3. *Заинтересувани страни и проверочни посещения*

(21) Комисията потърси и провери цялата информация, считана за необходима за определяне дали има вероятност или не за продължаване или повтаряне на дъмпинга и увреждането, и дали продължителното налагане на мерките е в интерес на Общността или не. Комисията също потърси и провери цялата информация, считана за необходима за определяне нивото на дъмпинг за единствения производител за износ в Беларус. Бяха направени изследвания на териториите на следните дружества:

а) Производители от Общността

— Cleveland Potash Limited, Saltburn, Обединено кралство,

— Iberpotash, S.A., Suria (Barcelona), Испания,

— K+S Kali GmbH, Kassel, Германия.

б) Производители износители в Русия

— JSC Silvinit (Silvinit), Solikamsk, Пермска област, Русия,

— JSC Uralkali (Uralkali), Berezniki, Пермска област, Русия.

в) Износители, свързани с JSC Silvinit и Belaruskali

— International Company (IPC), Москва, Русия.

г) Износители, свързани с JSC Silvinit и Belaruskali

— Belurs GmbH (Belurs), Виена, Австрия.

д) Производители в страната аналог

— Agrium, Inc. (Agrium), Calgary, Alberta, Канада,

— PCS Potash Corp, Inc (PCS), Saskatoon, Saskatchewan, Канада.

е) Независими вносители в Общността

— AUREPIO SP, Варшава, Полша.

ж) Независими потребители в Общността

— Zaklady Chemiczne „Police“ SA, Police, Полша,

— Fosfan S.A., Szczecin, Полша,

— Tessenderlo Chemie NV/SA, Брюксел, Белгия,

— Yara SA, Брюксел, Белгия.

Б. **РАЗГЛЕЖДАН ПРОДУКТ И СХОДЕН ПРОДУКТ**

1. **Разглеждан продукт**

(22) Разглежданият продукт е същият както в предишното изследване, т.е. калиев хлорид (поташ). По принцип той се използва като селскостопански минерален тор, директно, смесен с други торове или след преобразуване в сложен тор, известен като НПК (азот, фосфор, поташ). Съдържанието на калиев хлорид е променливо и се изразява като тегловен процент на калиев оксид (K_2O) от сухия безводен продукт.

(23) Поташ се продава обичайно или в стандартна/прахообразна форма (стандартен поташ) или „в различна от стандарта“ форма, която включва, но не се ограничава до, гранули (гранулиран поташ). Продуктът се класифицира в три основни категории на база съдържанието на K_2O, а именно:

— съдържание на калий, непревишаващо 40 % K_2O — с код по КН 3104 20 10,

— съдържание на калий, превишаващо 40 % K_2O, но по-малко или равно на 62 % — с код по КН 3104 20 50,

— съдържание на калий над 62 % K_2O — с код по КН 3104 20 90

и някои специални смеси или комбинации с високо съдържане на поташ, а именно:

— съдържание на калий, равно на или превишаващо 35 % K_2O, но не повече от 40 % — с кодове по КН ex 3105 20 10, ex 3105 20 90, ex 3105 60 90, ex 3105 90 91 и ex 3105 90 99,

— съдържание на калий, превишаващо 40 % K_2O, но непревишаващо 62 % — с кодове по КН ex 3105 20 10, ex 3105 20 90, ex 3105 60 90, ex 3105 90 91 и ex 3105 90 99.

Както в предишните изследвания, беше установено, че всички различни типове и качества поташ имат едни и същи основни физически и химически характеристики и по същество едно и също основно приложение . Следователно те се считат за един продукт.

2. **Сходен продукт**

(24) Изследването потвърди, че разглежданият продукт и поташът, произвеждан и продаван от производители на Общността на пазара на Общността, както и поташът, произвеждан и продаван на местния пазар на разглежданите страни, и този произвеждан и продаван от канадски производители на канадския пазар, имат едни и същи основни физически и химически свойства и същите приложения. Следователно те се считат за сходен продукт по смисъла на член 1, параграф 4 от основния регламент.

(25) Един износител в Русия поиска изключването на стандартния поташ със съдържание на K_2O по-високо от 62 %, който, както се твърдеше, се използва само във фармацевтиката, има различни цени и се доставя, така както е опакован (за разлика от доставките в насипно състояние на използван като тор поташ). Все пак, както е описано по-горе, разглежданият продукт има едни същи основни физически характеристики и основен химичен състав както другите качества поташ. По отношение на твърденията за ценови разлики изследването показа, че този продукт често се продава на цени, сравними с тези на поташ със съдържание на K_2O от 60—62 %. Нещо повече, нито фактът, че той има малко по-високо съдържание на K_2O, нито начинът на пакетирането му, пречат за използването му като тор. Ето защо тази претенция трябваше да се отхвърли.

В. **ДЪМПИНГ**

1. **Дъмпинг на внос по време на периода на проучване**

1.1. *Беларус*

1.1.1. Страна аналог

(26) Тъй като Беларус се счита за страна с непазарна икономика, Комисията трябваше да определи нормалната стойност в този случай въз осова на данните, получени от производители в трета страна с пазарна икономика в съответствие с член 2, параграф 7 от основния регламент. В съобщението за започване на изследването Канада беше предвидена като подходяща страна аналог. Канада беше също страна аналог, използвана във всички предишни проучвания по настоящата процедура.

(27) На всички заинтересувани страни беше дадена възможност да изразят становище по избора на аналогичната страна.

(28) Белоруските власти оспориха избора с аргумент, че Русия би била по-подходяща страна аналог от Канада, защото след предишното проучване, Русия е призната от Общността за пазарна икономика. Нещо повече, твърдеше се, че канадския вътрешен пазар не е по-конкурентен от този Русия. И на последно място те твърдяха, че един от главните канадски производители е свързан чрез трето дружество с някои производители в Общността и затова няма да е необходимо да се изчислява нормалната стойност за Беларус въз основа на предоставяната от канадски дружества информация.

(29) По-нататък белоруските власти предложиха Русия да бъде избрана като страна аналог, защото i) белоруските и руските производители на поташ са били част от едно производството в периода на СССР, ii) руското производството за поташ е с ниво на развитие, което е съпоставимо най-добре с това на Беларус, и iii) производственият обем в Русия е по-съпоставим с този на Беларус отколкото с този на Канада. Още повече, че Русия би била по-подходящият избор като страна аналог, защото достъпът до суровините и стойността на труда в Русия са съпоставими с тези условия в Беларус. И накрая, те твърдяха, че Русия следва да бъде избрана, тъй като руските производители износители участват в преразглеждането на срока на валидност и рискът от неоказване на сътрудничество от руските дружества е пренебрежим.

(30) Belaruskali твърдеше, че съпоставимостта между достъпа до суровините и производствения процес в Канада и Беларус не е достатъчно подкрепена с доказателства. Нещо повече, Belaruskali твърдеше, че фактът, че Канада да е най-големият производител на поташ няма пряко значение за избора на страна аналог и, че изборът на Русия за тази цел би бил по-подходящ.

(31) Производството на Общността твърдеше, че белоруските и канадски мини са съпоставими по отношение на структурата на разходите и производителността, и че достъпът до суровините е много сходен в двете страни. По-нататък тя твърдеше, че цените на поташ в Канада се управляват от нормални пазарни сили и не са деформирани от изолацията на пазара или от други фактори. Нещо повече, производството на Общността твърдеше, че има явни признаци, някои стойностни фактори в Русия да не представляват правилно реалната ситуация на разходите и във всеки случай ще имат нужда от привеждане в съответствие. И накрая, бяха представени доказателства, че има близки отношения между поне един от руските производители на поташ и белоруския производител чрез дружество за съвместни продажби и затова дружеството би имало интерес да показва ниска нормална стойност на руския пазар.

(32) По отношение на претенциите срещу пригодността на Канада да бъде използвана като страна аналог, следва да се припомни, че нормалните стойности за Беларус са установени чрез използването на Канада като подходяща страна аналог в предишните изследвания за същата публикация и, че няма доказателства, които да сочат, че този избор вече не би бил уместен. Нещо повече, припомня се, че Канада е главният производител и износител на поташ в целия свят, изпреварвайки Беларус и Русия. По отношение на конкуренцията на канадския пазар и руския пазар беше установено, че и както от гледна точка на производството, така и на броя оператори канадският пазар е поне толкова конкурентен, колкото е руският пазар. Нещо повече, изследването показа, че към вноса на поташ в Канада не се прилагат мита или други ограничения. По отношение на производствения процес и достъпа до суровини следва да се припомни, че предишните изследвания вече са установили, че производственият процес и достъпът до суровини до голяма степен са сходни в Канада и в Беларус, и не бяха изтъкнати доказателства, че положението би се променило.

(33) Относно пригодността на Русия да бъде използвана като страна аналог, беше заключено, че страните не са представили принудителни причини защо информация, получената от руския пазар вместо от канадския пазар следва да се счита за по-добра база за установяване на нормалната стойност на поташ в Беларус. В това отношение следва да се припомни, че някои елементи на себестойността в Русия не бяха приемливо отразени себестойността на производството на руските производители и че тези елементи на себестойността трябва да се коригират в значителна степен, както е обяснено в съображение 54. Все пак, беше счетено, че взаимоотношенията на един руски производител с белоруския производител не биха били пречка за евентуалния избор на Русия като страна аналог. Претенцията, че руското дружество би имало интерес да показва ниска нормална стойност, пренебрегва факта, че данните използвани в, *inter alia*, аналогични страни, подлежат на строго подробно изследване преди да се използват.

(34) Институциите си взеха бележка от представените от белоруските власти твърдения относно взаимоотношения между поне един производител в страната аналог и производители на Общността. Вследствие на което, беше проучено дали има такива взаимоотношения между предоставящите информация в Канада дружества и производители на Общността. В това отношение, изследването показа, че един канадски производител, предоставящ необходимата информация, е свързан косвено е някои производители в Общността. Предоставената от това дружество информация беше проверена на място и беше установено, че тя е точна и надеждна, и затова може да бъде стабилна основа за установяване на нормална стойност. Беше заключено, че взаимоотношенията на едно дружество в страната аналог с някои производители на Общността не е пречка за избора на Канада за страна аналог. Нещо повече, беше счетено, че при все, че белоруските и руските производители са били част от една производството в периода на СССР, това не прави Русия по-подходяща страна аналог от Канада, тъй като не беше подкрепено с доказателства как този факт би допринесъл Русия да бъде по-подходяща страна аналог. С оглед на производствения обем в Канада следва да се припомни, че Канада е най-големият производител в света, като продава поташ в огромни количества, както на вътрешния си пазар, така и за износ. Отделните канадски производители, все пак, се различават помежду си по производство и количества продажби. Приносът на този факт е, че наличната за канадския пазар информация е балансирана и обективна. Следва също да се припомни, че мащабът на пазара не е решаващ за избора на страната аналог и, че на базата на мащабните икономики по-големият пазар би допринесъл само в полза на белоруския производител. Ето защо, тази претенция беше също отхвърлена. И накрая, тъй като претенцията относно нивото на развитие не бе подкрепена с доказателства, тя също трябваше да бъде отхвърлена.

(35) Вследствие на горепосоченото, проучването потвърди, че Канада следва да се използва като подходяща страна аналог.

(36) Вследствие на това, изчисленията се основаваха на проверената информация от двата канадски производителя.

1.1.2. Нормална стойност

(37) Беше установено, че продажбите на вътрешния пазар на канадския производител (който даде отговор на всички въпроси) на сходния продукт са представителни, защото те представляваха основния процент по отношение на разглеждания продукт, изнасян в Общността от производителя износител в Беларус.

(38) Беше направено също проучване на това дали продажбите на вътрешния пазар на всеки тип продукти, продаван на вътрешния пазар в представителни количества, могат да се считат за направени в обичайния процес на търговия чрез установяване на доходоносните продажби на независими клиенти за въпросния тип продукт. В случаи, когато обемът на продажби на типа продукт, продаван на нето продажна цена, равна на или над изчислената себестойност на производството, представляваше повече от 80 % от общия обем на продажбите на този тип, и, когато претеглената средна цена на този тип беше равна на или над себестойността на производството, нормалната стойност беше базирана на фактическата цена вътрешния пазар, изчислена като претеглена средна величина на цените на всички продажби на вътрешния пазар на този тип, реализирани по време на периода на проучване, независимо от това дали тези продажби са били доходоносни или не. Това беше установено за един тип продукти на Agrium, продаван на канадския пазар и изнасян за Общността от Belaruskali.

(39) За три типа продукти, които не се продаваха на вътрешния пазар в представителни количества, образуваната нормална стойност беше използвана в съответствие с член 2, параграф 3 от основния регламент. Нормалната стойност беше образувана чрез добавянето към производствените разходи за продуктовите типовете за износ на умерен процент на търговски, общи и административни разходи (ТОА) и умерен предел на печалбата. В това отношение и в съответствие с член 2, параграф 6 от основния регламент, сумите за ТОА и печалбите се базираха на реални данни за производство и продажби в обичайния ход на търговията на сходния продукт на вътрешния пазар. Информацията относно себестойността на производството се базираше на отговорите, получени от двата сътрудничещи си канадски производителя.

1.1.3. Експортна цена

(40) Предвид факта, че експортните продажби на сътрудничещия износител представляваха общо вноса в Общността на разглеждания продукт с произход Беларус през периода на проучване, определянето на експортната цена се базираше върху информацията, осигурена от сътрудничещия производител за износ в Беларус. Беше установено, че продажбите на поташ от Belaruskali към Общността по време на периода на проучване са извършени (1) директно на независими клиенти в Общността, (2) чрез зависими вносители в Общността или (3) чрез зависим търговец, базиран в Русия (IPC). Зависимият търговец в Русия, продаде продукта или на независими клиенти в Общността или на зависими вносители в Общността.

(41) По отношение на продажбите, извършени директно на независими клиенти в Общността, реално платените или дължими на цени на Belaruskali или на (IPC) от тези клиенти, бяха взети за база на изчислението на експортната цена.

(42) По отношение на продажбите, извършени към близки вносители в Общността от Belaruskali или ИПС, експортната цена беше образувана на базата на цената, на която внесените продукти са продадени за първи път на независим купувач. Бяха направени корекции за всички направени разходи между внасянето и препродажбата от тези вносители, включително търговските, общите и административни разходи (ТОА) и митата, и начисляването на приемлив предел на печалба. Предел на печалба от 7,9 % се считаше за приемлив за този тип пазар, а също се оказа и в съответствие с печалбата на независими вносители.

1.1.4. Сравнение

(43) С цел осигуряване на безпристрастно сравнение между нормалната стойност и експортната цена, чрез корекции надлежно бяха взети предвид разликите, влияещи на съпоставимостта на цената в съответствие с член 2, параграф 10 от основния регламент. Въз основа на това, по целесъобразност бяха направени корекции по отношение на транспорта (включително разходи за механична обработка), морско навло и застрахователни разходи, пакетиране и кредитиране. Корекциите в експортната цена по отношение на сухопътното навло в изнасящата страна и разходите за кредитиране бяха направени на база на установените в страната аналог разходи. За експортните продажби чрез зависимия търговец в Русия, беше направена корекция също на експортната цена, по силата на член 2, параграф 10, точка i), от основния регламент. Корекцията по силата на настоящия член беше направена на ниво от 3 %, тъй като това ниво се счита за приемливо за отразяване на комисионните, платими на независими посредници, заети в търговията със съответния продукт.

1.1.5. Дъмпингов марж

(44) В съответствие с член 2, параграф 11 от основния регламент, дъмпинговата разлика беше установена на базата на сравнение на претеглената средна нормална стойност с претеглената средна експортна цена по типове продукти. Сравнение на нормалната стойност и експортна цена на Belaruskali показа дъмпингова разлика от 27,5 % по време на периода на проучване.

(45) Сравнението на данните, отнасящи се до износа към Общността, предоставени от Belaruskali, и the общият обем на внос, взети от статистиката за вноса на Евростат, сочи, че нивото на сътрудничество е било високо, тъй като, както е споменато по-горе, износът на Belaruskali представляваше общото количество на целия внос на Общността от Беларус по време на периода на проучване.

1.2. *Русия*

1.2.1. Нормална стойност

(46) Първо беше установено за двата сътрудничещи производители за износ дали общо продажбите на сходния продукт на вътрешния пазар са представителни, т.е. дали общият обем на тези продажби представлява поне 5 % от общия обем на експортни продажби към Общността в съответствие с член 2, параграф 2 от основния регламент. Това се оказа вярно за двата производителя износители.

(47) След това чрез дефиниране на продуктовите типове в съответствие с кодове по ТАРИК, по които продуктът се класифицира (т.е. по стандартно качество или различно от стандартното качество, в. т.ч. гранулат) и по опаковката или формата, в която се транспортира (т.е в насипно състояние, в чували или контейнери), беше извършен анализ на това, дали продажбите на всеки продуктов тип на вътрешния пазар са достатъчно представителни за целите на член 2, параграф 2 от основния регламент. Продажбите на вътрешния пазар на конкретен тип продукт бяха счетени за достатъчно представителни, когато общият обем на продажби на вътрешния пазар на този тип по време на периода на проучване е представлявал 5 % или повече от общият обем на продажби на съпоставимия тип продукт, изнесен за Общността. Такъв се оказа случаят за три от общо четири типове продукт, изнесени за Общността от Uralkali и за два от три типове продукти, изнесени за Общността от Silvinit.

(48) Беше направено също проучване дали продажбите на вътрешния пазар на всеки тип продукт, продаван на вътрешния пазар в представителни количества, биха могли да се считат за извършени в обичайния ход на търговията, чрез установяване на пропорцията на рентабилни продажби на независими клиенти на въпросния тип продукт. В случаи, когато обемът продажби на даден тип продукти, продаван на нето продажбена цена, равна на или по-висока от коригираната единична стойност, представляваше повече от 80 % общия обем продажби за този тип, и когато претеглената средна цена на този тип беше равна на или по-висока от коригираната единична стойност, нормалната стойност се базираше на реалната местна цена, изчислена като претеглена средна величина на цените на всички продажби на вътрешния пазар на този тип, извършени по време на ИП, независимо от това дали тези продажби са били рентабилни или не. Такъв е случаят, установен за всички продуктови типове на Silvinit и Uralkali, които се продаваха и на вътрешния пазар и се изнасяха за Общността.

(49) Винаги, когато местните цени на конкретен тип продукт, продаван от производител износител не можеха да бъдат използвани за определяне на нормална стойност, поради това че не са продавани на вътрешния пазар в представителни количества, трябваше да се използва друг метод. При липсата на друг обоснован метод, беше използвана образуваната нормална стойност.

(50) Във всички случаи, когато е използвана образуваната нормална стойност и в съответствие с член 2, параграф 3 от основния регламент, нормалната стойност беше образувана като към производствените разходи за изнасяните типове се добавя умерен процент на търговски, общи и административни разходи (ТОА) и умерен предел на печалбата. В това отношение и в съответствие с член 2, параграф 6 от основния регламент, сумите за ТОА и печалбите се базираха на реални данни за производство и продажби в обичайния ход на търговията на сходния продукт на вътрешния пазар.

(51) По отношение на разходите за енергия като електричество и газ, използвани в миннодобивния и производствения процес за разглеждания продукт, изследването установи, че тези разходи формират значителна пропорция от общата себестойност на производството на производителите на поташ не само в Русия, но и в други произвеждащи страни. Сметнато беше за необходимо в настоящия случай също да се сравнят покупните цени на енергия на руските производители за единица продукция с тези на други главни производители на поташ със сходни производствени методи, нива на добив и сходни природни дадености, за да се определи дали заплащаните цени не са ненормално ниски и като приемливо се отразяват нормалните разходи. Тъй като няма други производители на поташ в Русия, тази информация беше потърсена и получена от два канадски производителя.

(52) Предоставените данни показаха, че енергийните потребности на двата канадски производителя бяха сходни на тези на руските производители и, че закупените от тези дружества електричество и газ са получени от местни ВЕЦ и големи газови находища, така както електричеството и газът се получават от руските дружества. Сравнението показа, че стойността на единица продукция за електричеството, плащано от канадските производители, е сходна с плащаната от руските производители.

(53) Що се отнася до доставчиците на газ, беше установено на базата публикуваните данни в годишния доклад за 2004 г. на руския доставчик на газ OAO Gazprom (чийто регионален дистрибутор беше доставчикът на въпросните производители износители), че цената на газа на вътрешния пазар, плащана от двата руски производителя е около една пета част от експортната цена на природния газ от Русия. В същия доклад се казва:
„OAO Gazprom заедно с правителството на руската федерация вършат много работа за оптимизиране на регулираните цени на едро на газа“. Според анализа, представен в този доклад, има „риск от ниски цени на природния газ, продаван на вътрешния пазар“ и „От групировката Gazprom се изисква да доставя природен газ на руски потребители на цени, регулирани от Федерална тарифна служба. Понастоящем тези цени са значително по-ниски от международните цени на природния газ“. Нещо повече, както беше установено в предишното обзорно изследване, завършило през ноември 2005 г. с Регламент (ЕО) № 1891/2005, в годишния доклад за 2003 г. се заявява, че „OAO Gazprom не е реализирал печалба на вътрешния пазар“. В тази връзка, тъй като плащаните от дружествата цени на газа не се увеличиха, няма признаци тази ситуация да се измени през ПР. Следователно, всички налични данни добре подсказват, че цените на газа за вътрешни клиенти са образувани на база регулирани цени, които са далеч от нивата на възстановяване на себестойността. Нещо повече, изследването показа, че цената на газа, плащана от двата руски производителя, е била значително по-ниска от цената на газа, плащана от двата Канадски производителя.

(54) Предвид гореизложеното, беше счетено, че начисляваните от регионалните руски доставчици цени за руските производители на поташ през изследвания период, не биха могли да отразят приемливо разходите, свързани с добиването на газ, когато се сравняват с експортната цена на газа от Русия и цената на канадския газов доставчик за големи производствени потребители в Канада. Следователно, в съответствие с член 2, параграф 5 от основния регламент, беше направена корекция на себестойността на производството на всяко едно от руските дружества. При липсата на някаква друга приемлива база, такава корекция беше направена с използването на информацията за цената на газа за износ, без транспортни разходи, ДДС и акциз. Тази корекция беше направена в съответствие с използваната в предишното обзорно изследване методология, приключено през ноември 2005 г. с Регламент (ЕО) № 1891/2005.

(55) По отношение на корекцията, засягаща цените на природен газ, руските власти изтъкнаха, че естествените сравнителни или конкурентни дадености, трябва правилно да бъдат взети предвид в антидъмпинговите действия. Нещо повече, руските власти твърдяха, че методологията за определяне на печалбата при образуването на нормалната стойност е незаконна и неприемлива. За тази цел трябва да се припомни, че не е направена никаква корекция по отношение на споменавани сравнителни или конкурентни дадености. Все пак, беше направена корекция по отношение цените на газа, свързана с производството на калиев хлорид по силата на член 2, параграф 5 от основния регламент, както е обяснено в съображения от 51 до 54 по-горе, тъй като тези разходи не са отразени обосновано в документите на заинтересуваните страни. По отношение на образуването на нормалната стойност, това беше направено в съответствие с член 2, параграф 6 от основния регламент, както е обяснено в съображение 50 по-горе. Впоследствие тези корекции бяха отхвърлени.

(56) По отношение на себестойността на производството, производството на Общността твърдеше, че амортизацията, базирана на стойността на придобиване (историческа) на капиталовите активи не би отразила подобаващо, в съответствие с член 2, параграф 5 от основния регламент, разходите, свързани с производство на разглеждания продукт. Затова, беше предложена за обсъждане необходимостта за корекция нагоре на разходите на руските производители.

(57) Във връзка с това посещенията за проверки на място на руските производители показаха, че началната стойност на активите им е определена на базата на остойностявания, извършени по време на процеса на приватизация през 1993 г. Тези стойности на активите впоследствие са били ревизирани в периода между 1993 г. и 1997 г. в резултат на прилагането на „коефициенти на преоценяване“, определени от руското правителство за справяне с хиперинфлацията. В края на 1997 г., след указ на руското правителство независими оценители извършиха независими оценки на активите. Бяха възприети три основни критерия при установяване тези стойности на активите, един от които е стойността на замяна на актива. Резултатът от тези независими оценки са отразени в отчета на началното салдо на дружествата през 1998 г.

(58) Следователно, поради липсата на подкрепящи доказателства, сочещи, че амортизацията не е отразена правилно в отчетите на производителите износители, не се счита за оправдано понастоящем да се прави корекция на амортизационните разходи в данните за себестойността на производството, използвани за установяване на нормалната стойност на дружествата.

1.2.2. Експортна цена

(59) Относно Silvinit, беше констатирано, че продажбите на дружеството на поташ за Общността през периода на проучване са извършени (1) директно на независими клиенти в Общността, (2) чрез зависими вносители в Общността или (3) чрез независим търговец, базиран в Швейцария. В случая с Uralkali всички продажби на поташ за Общността бяха извършени чрез независими търговци, базирани в Кипър и Швейцария.

(60) Във всички случаи, когато продажбите са извършени на независими клиенти, експортната цена беше установена в съответствие с член 2, параграф 8 от основния регламент, т.е. на базата на реално платените или платими експортни цени. По отношение на продажби на зависими вносители в Общността от зависимия търговец експортната цена беше образувана на базата, на която внесените продукти са продадени за първи път на независим купувач. Бяха направени корекции за всички направени разходи между внасянето и препродажбата от тези вносители, включително ТОА и митата, и начисляването на приемлив предел на печалба в съответствие с член 2, параграф 9 от основния регламент. Предел на печалба от 7,9 % се считаше за приемлив за този тип пазар, а също се оказа и в съответствие с печалбата на независими вносители.

1.2.3. Сравнение

(61) С цел осигуряване на коректно сравнение между нормалната стойност и експортната цена, беше направен надлежен допуск във формата на корекции за разликите, влияещи на съпоставимостта на цената в съответствие с член 2, параграф 10 от основния регламент. Въз основа на това, по целесъобразност, бяха направени корекции по отношение на косвени данъци, транспорт (в т.ч. разходи за механична обработка), океанско навло и застрахователни разходи, пакетиране и кредитиране. Бяха направени също корекции за случаите, когато експортните продажби са реализирани чрез зависимо дружество, базирано в страна извън Общността, по силата на член 2, параграф 10, буква и) от основния регламент. Корекцията по силата на настоящия член беше направена на ниво от 3 %, тъй като това ниво се счита за приемливо за отразяване на комисионните, платими на независими агенти, заети в търговията с разглеждания продукт.

1.2.4. Дъмпингов марж

(62) В съответствие с член 2, параграф 11 от основния регламент, дъмпинговата разлика беше установена на базата на сравнение на претеглената средна нормална стойност с претеглената средна експортна цена по типове продукти. Това сравнение показа наличието на значителен дъмпинг на внос на разглеждания продукт от съответните износители на ниво над 8 % за Uralkali и над 14 % за Silvinit.

(63) Сравнението на данните относно износа за Общността, осигурени от производителите за износ и общият обем на внос, взети от статистиката за вноса на Евростат, показа, че нивото на сътрудничество беше високо, тъй като оказващите сътрудничество производители за износ представляваха общия внос Общността от Русия по време на ПР.

2. **Вероятност за продължаване на дъмпинга**

2.1. *Общо*

(64) Трите сътрудничещи си производителя представляват общото количество внос от разглежданите страни. Проучването за това дали би имало вероятност дъмпингът да продължи, ако мерките се отменят, следователно се базираше до голяма степен на предоставяната от тези сътрудничещи си производители информация.

2.1.1. Настоящ дъмпинг

(65) За да се определи дали има вероятност за продължаване дъмпинга, Комисията изследва наличието на текущ дъмпинг на износа от разглежданите страни към Общността въз основа на това, че ако има дъмпинг в момента, то би било разумно при липсата на информация за обратното, да се сметне, че има вероятност той да продължи и в бъдеще. Във връзка с това се припомня, че нивото на дъмпинг за поташ с произход двете разглеждани страни продължаваше да бъде значителен (вж. съображения от 26 до 62).

2.1.2. Отношение между експортните цени за трети страни и цената на дребно в Общността

(66) Отбелязва се също, че установените експортните цени за трети страни от всички заинтересувани производители като средно са по-ниски от цените на дребно на производството на Общността в Общността. Това означава, че преобладаващото ценово ниво за разглеждания продукт на пазара на Общността прави пазара на Общността много привлекателен за износителите в разглежданите страни. Въз основа на това се счита, че наистина има икономически стимул за отклоняване на износа от ЕС страни, които не са членки на ЕС към по-рентабилния пазар на Общността в случай на отмяна на действащите мерки.

2.2. *Беларус*

2.2.1. Производство, производствени мощности и инвестиране в Беларус

(67) Belaruskali успя да увеличи производството си с 25 % през разглеждания период. Както показва таблицата, производствените обеми са се увеличили главно през 2003 г. и през ПР.

	2001 г.	2002 г.	2003 г.	ПР
Реално производство в Беларус	100	102	114	125

(68) По време на разглеждания период Belaruskali увеличи производствения си капацитет с 3 %. По-нататъшен ръст на производствения капацитет с 12 пункта от процента се предвиждаше през 2006 г. В допълнение се отбелязва, че докато Belaruskali произвеждаше поташ близо до нивата на пълен капацитет по време на ПР, той обяви по-нататъшно повишение на капацитета и общите инвестиции през 2005 г. и 2006 г. Отчетеният производствен капацитет и инвестиции, превърнати в еуро в индексирана форма са, както следва:

	2001 г.	2002 г.	2003 г.	2004 г. (ПР)	2005 г. (*)	2006 г. (*)
Производствен капацитет	100	100	100	103	114	115
Инвестиции	100	132	111	128	175	175

(*) На базата на ориентировъчната оценка на Belaruskali.

(69) На базата на горното може да се заключи, че Belaruskali има потенциален капацитет да увеличи износа си за пазара на Общността, ако мерките се отменят, тъй като Belaruskali заяви, че ще увеличава още производствения капацитет и ще има значителен ръст на инвестиционните дейности.

2.2.2. Вътрешен пазар в Беларус

(70) Местните продажби на поташ в Беларус останаха на ниско ниво по време на разглеждания период, представлявайки по-малко от 10 % от общо продажбите на Belaruskali. Фактически обемът на продажбите на вътрешния пазар в Беларус намаля с 3 % между 2001 г. и ПР. Тъй като вътрешният пазар леко се свиваше, той не можа да поеме увеличението на производството. Няма вероятност това да се промени в бъдеще. Ето защо, дружеството трябва да изнася огромна част от производството си.

2.2.3. Износ на Беларус за други страни

(71) Информацията, предоставена от единствения производител износител в Беларус, сочеше, че продажбите за страни, които не са членки на ЕС, бяха в значителни количества, възлизащи на 82 % от общо износа (главните експортни пазари бяха Китайска народна република, Бразилия и Индия). Нещо повече, обемът на износа за трети страни се увеличи с 25 % между 2001 г. и ПР. Ето защо, изследването потвърди, че по-голяма част от производството на поташ в Беларус беше насочено с увеличаващи се количества за експортни пазари.

(72) Цените на типовете поташ, продавани на Общността от Belaruskali бяха в средна степен констатирани като малко по-високи от цените на съответните типове поташ, продавани на трети пазари. Тъй като, както се заключава в съображение 44, експортните продажби от Беларус за Общността бяха на дъмпингови нива, това показа, че износът за трети пазари беше също дъмпингов на малко по-високи нива, отколкото експортните продажби за Общността. Нещо повече, пазарът на Общността е по-привлекателен за износа на поташ на дъмпингови цени от разглежданото дружество поради малко по-високото ѝ ценово ниво, географската му близост, ниските рискове за плащанията благодарение платежоспособността на клиентите и благоприятните условия на плащане.

2.3. *Русия*

2.3.1. Производство, производствен капацитет и инвестиции в Русия

(73) Руските производители успяха да увеличат производството си с 29 % през разглеждания период. Както показва таблицата, производствените обеми са се увеличили главно през ПР.

	2001 г.	2002 г.	2003 г.	ПР
Реално производство в Русия	100	104	112	129

(74) Докато производственият капацитет на двете руски фирми остана стабилен през разглеждания период, дружествата посочиха повишение от 6 % до 2006 г. Нещо повече, според предоставената от руските производители информация те все още имат наличен капацитет за увеличаване на производството на поташ.

	2001г.	2002 г.	2003 г.	2004 г. (ПР)	2005 г. (*)	2006 г. (*)
Производствен капацитет в Русия	100	100	100	100	102	106

(*) На базата на ориентировъчната оценка на руските производители.

(75) Освен това, те отчетоха значителен ръст на инвестициите си през 2005 г. и 2006 г. Отчетените инвестиции, превърнати в еуро в индексирана форма са, както следва:

	2001 г.	2002 г.	2003 г.	2004 г. (ПР)	2005 г. (*)	2006 г. (*)
Инвестиции в Русия	100	64	71	84	103	261

(*) На базата на ориентировъчната оценка на руските производители.

(76) Въз основа на гореизложеното може да се заключи, че производителите износители в Русия имат наличен капацитет за увеличаване на износа си за пазара на Общността, ако мерките се отменят. Нещо повече, двете дружества обявиха значителен ръст на инвестициите си, което предполага потенциално по-нататъшно увеличение на производствения им капацитет.

2.3.2. Вътрешен пазар в Русия

(77) Продажбите на поташ на вътрешния пазар в Русия останаха на ниско ниво по време на разглеждания период, представлявайки средно по-малко от 15 % от общо продажбите на двете дружества. Обемът на продажбите на вътрешния пазар в Русия се увеличи с 5 % между 2001 г. и ПР. Растежът на вътрешния пазар не можа да поеме увеличението на производството (29 %) и затова двете дружества трябва да изнасят съществена част от производството си.

2.3.3. Руски износ за други страни

(78) Информацията, предоставена от производителите износители сочеше, че продажбите за ЕС страни, които не са членки на ЕС, бяха в значителни количества, възлизащи на 95 % от общия износ (главните експортни пазари бяха Китайската народна република, и Бразилия). Нещо повече, руският износ за трети страни се увеличи с 46 % между 2001 г. и ПР. Ето защо, изследването потвърди, че повечето от производството на поташ в Русия беше насочено с увеличаващи се количества за експортни пазари.

(79) Цените на типовете поташ, продавани на пазара на Общността от разглежданите дружества бяха констатирани като по-ниски от цените на съответните типове поташ, продавани на трети пазари. Все пак, пазарът на Общността е все още привлекателен за износа на поташ на дъмпингови цени от разглежданото дружество поради географската му близост, ниските рискове за плащанията благодарение платежоспособността на клиентите и благоприятните условия на плащане.

2.4. *Заключение относно вероятността за продължаване на дъмпинга*

(80) Фактът, че общо преобладаващото ценово ниво на производителите в Общността е по-високо от средното ниво на експортната цена на белоруските и руските производители износители за трети пазари трябва да се разглежда като стимул за увеличаване на износа за Общността на дъмпингови цени.

(81) Тъй като производителите за износ както в Беларус, така и в Русия имат неизползван производствен капацитет и като се има предвид, че всички разглеждани дружества показаха значително увеличение на общата сума на инвестиции и производствения си капацитет, може да се заключи, че ако мерките се отменят, допълнителната продукция ще се изнася за Общността, или сегашният износ за страни извън Общността ще бъде пренасочен в значителни количества към пазара на Общността.

(82) Нещо повече, изследването показа, че пазарът на поташ извън Общността през ПР се характеризираше с известно непостоянство под формата на значителни колебания в експортните цени. Счита се, че това непостоянство е резултат от изключителна ситуация, породена от силното повишаване на търсенето в някои нововъзникващи пазари като тези на Азия и Южна Америка. При тези обстоятелства има вероятност значителни количества поташ от Беларус и Русия да се пренасочат към устойчивия в значителна степен пазар на Общността, ако ръстът на тези експортни пазари достигне насищане и вследствие на това повишаването на търсенето се преустанови или се обърне към понижаване. Във връзка с това следва също да се отбележи, че отвъдморските пазари изискват много по-високи транспортни разходи, отколкото пазара на Общността, който, бидейки наблизо, е много по-икономичен от гледна точка на разходите за морски или железопътен превоз.

(83) По отношение на цените, изследването показа, че вносът в Общността от Беларус и Русия все още се реализира на дъмпингови цени. Ето защо, може да се приеме, при отсъствието на признаци за противоположното, че има вероятност дъмпингът да продължи и в бъдеще.

(84) Поради тези причини прави се заключение, че има вероятност за продължаване на дъмпинговия внос от разглежданите страни и че дъмпинговият внос ще се увеличи значително, ако мерките се отменят.

Г. ВЕРОЯТНОСТ ЗА ПРОДЪЛЖАВАНЕ ИЛИ ПОВТАРЯНЕ НА УВРЕЖДАНЕТО

1. Дефиниция на производството на Общността

(85) Изследването потвърди, че трите жалващи се производители от Общността представляват 99 % от производството на поташ в Общността. Те следователно съставляват производството на Общността по смисъла на член 4, параграф 1 от основния регламент.

(86) Тъй като два от производителите в Общността са свързани дружества (Cleveland Potash Ltd. и Iberpotash S.A. и двете са в ICL Group, Israel Chemicals Ltd, Тел Авив), производството на Общността се състои само от две независими групи производители, ICL Group и K+S Kali GmbH.

(87) Тъй като производството на Общността се състои само от две групи производители, информацията относно производството на Общността може да се дава само в индексирана форма поради съображения за конфиденциалност. С цел анализиране на щетите под внимание се взема само поташ, произведен от Общността, докато препродажбите на закупен поташ (главно поташ, произведен от ICL Group в Израел) са изключени.

(88) Анализът на показателите на увреждането е извършен въз основа на данни от информацията на Евростат, съдържаща се в отговорите на въпросите, дадени от сътрудничещите си производители износители и от производството на Общността.

2. Анализ на положението на производството на Общността и на пазара на Общността за поташ

2.1. Потребление на Общността

(89) Общото потребление на поташ в Общността беше изчислено чрез добавяне към продажбите на производството на Общността на пазара на Общността вноса в Общността на поташ от разглежданите страни и от всички други трети страни.

(90) На тази база, потреблението на Общността се увеличи от 7 231 000 тона през 2001 г. на около 8 030 000 тона през ПР, т.е. едно увеличение с приблизително 11 %.

Потребление на Общността, в хиляди тона	2001г.	2002 г.	2003 г.	2004 г. (ПР)
ЕС-10	1053	1055	1154	1381
Индекс	*100*	*100*	*110*	*131*
ЕС-15	6177	6206	6568	6649
Индекс	*100*	*100*	*106*	*108*
ЕС-25	7231	7262	7722	8030
Индекс	*100*	*100*	*107*	*111*

(91) По време на разглеждания период фактически целият внос от Беларус и Русия в ЕС-15 беше реализиран по механизма на облекчаване на активното усъвършенстване (ОАУ), докато облекчаването на активното усъвършенстване не беше използвано за вноса в ЕС-10. Вносът съобразно ОАУ

се конкурира със сходния продукт, произведен от производството на Общността, тъй като той се обработва в Общността от производители на торове, които купуват част от суровините си, използвани в производството на сложни торове, които също са предназначени за износ, от производството на Общността. Затова вносът съобразно ОАУ беше взет предвид в съответствие с последователната практика на институциите на Общността при установяване на потреблението на Общността и анализа на вноса от разглежданите страни.

2.2. *Внос от разглежданите страни*

2.2.1. Обем на вноса

(92) ПО време на ПР производителите за износ в разглежданите страни продаваха поташ на пазара на ЕС-10 при условията на специални гаранции по разширяването, споменати по-горе в съображение 3. Количествата, продадени при условията на гаранции са взети предвид за отразяване присъствието на разглежданите страни на пазара на ЕС.

(93) Обемът на вноса на поташ от Русия в ЕС-25 се увеличи с 19 % през разглеждания период. Обемът на вноса от Беларус се увеличи през същия период с 44 %. Общият внос от разглежданите страни, изчислен на база ЕС-25 се увеличи с 37 % през разглеждания период. След слабо понижение през 2002 г., дължащо се на намаление в продажбите от Беларус главно за Испания, продажбите от разглежданите страни се увеличиха значително през 2003 и 2004 г. с около 20 % през двете години.

Количество на вноса	2001 г.	2002 г.	2003 г.	2004 г. (ПР)
Беларус ЕС-15	100	58	104	154
Беларус ЕС-10	100	105	127	140
Беларус ЕС-25	100	94	122	144
Русия ЕС-15	100	88	95	105
Русия ЕС-10	100	112	98	131
Русия ЕС-25	100	101	97	119
Разглежданите страни ЕС-25	100	96	115	137

2.2.2. Пазарен дял

(94) Пазарният дял на вноса от разглежданите страни за пазара на Общността се увеличи с 23 % през разглеждания период. Все пак, увеличението не беше постоянно: пазарният дял остана почти стабилен до 2003 г. и след това внезапно се повиши през 2004 г.

Пазарен дял на разглежданите страни	2001 г.	2002 г.	2003 г.	2004 г. (ПР)
Беларус ЕС-15	100	57	98	143
Беларус ЕС-10	100	105	116	107
Беларус ЕС-25	100	94	114	129
Русия ЕС-15	100	88	90	97
Русия ЕС-10	100	100	90	107
Русия ЕС-25	100	112	89	100
Разглежданите страни ЕС-25	100	95	108	123

2.2.3. Развитие на цените и поведение на цените

2.2.3.1. *Развитие на цените на разглеждания внос*

(95) Цените на вноса, предмет на проучването през разглеждания период, следваха тенденция към понижаване, както показва таблицата по-долу. Имаше умерено повишение на цените по време на ПР след увеличаване на търсенето в други трети страни, главно в Китай. Това повишение, обаче, беше значително по-малко от понижението на цените в предишните години.

Средни цени на поташ, в EUR/тон (ЕС-25)	2001 г.	2002 г.	2003 г.	ПР
Беларус (Индекс)	*100*	*95*	*82*	*95*
Русия (Индекс)	*100*	*97*	*78*	*84*
Общо (Индекс)	*100*	*95*	*82*	*93*

(96) Средният спад на цената на поташ от разглежданите страни възлиза на 7 % през разглеждания период.

2.2.3.2. *Поведение на цените*

(97) За да се установи подбиване на цените, цените на износа на поташ от Беларус и Русия за продажба на независими клиенти бяха сравнени с фактурираните цени, образувани от производството на Общността за нейните продажби на пазара на Общността. Така беше установено, че пределът на подбиване на подбиване за поташ с белоруски произход е 18 %, докато пределът на подбиване за поташ с произход Русия е между 17—23 %.

2.3. *Икономическо състояние на производството на Общността*

2.3.1. Производство

(98) През разглеждания период общото производство на поташ в Общността отбеляза малък ръст с изключение на 2002 г., когато производството намаля малко поради недостига на

добит минерал от мините, работещи за един производител на Общността. Цифрите за общото производство на поташ на Общността бяха, както следва:

Производство	2001 г.	2002 г.	2003 г.	ПР
Индекс	*100*	*95*	*102*	*104*

2.3.2. Производствен капацитет

(99) Производственият капацитет на производството на Общността беше стабилен през целия разглеждан период . Цифрите на общия производствен капацитет на поташ бяха, както следва:

Капацитет	2001 г.	2002 г.	2003 г.	ПР
Индекс	*100*	*100*	*100*	*100*

2.3.3. Използване на капацитета

(100) Използването на капацитета на производството на Общността спадна през 2002 г., но започна да се увеличава през 2003 г. През разглеждания период използването на капацитета на производството на Общността за поташ се увеличи с 3 %.

Оползотворяване на капацитета	2001 г.	2002 г.	2003 г.	ПР
Индекс	*100*	*96*	*102*	*103*

2.3.4. Обем на продажбите в ЕС

(101) Общият обем на продажбите на производството на Общността на независими клиенти в ЕС леко се увеличи с 1 % през разглеждания период, както е показано по-долу:

Обем на продажбите в ЕС	2001 г.	2002 г.	2003 г.	ПР
Индекс	*100*	*98*	*102*	*101*

2.3.5. Пазарен дял

(102) Пазарният дял на производството на Общността намаляваше непрекъснато през разглеждания период, както е показано по-долу:

Пазарен дял на ЕС	2001 г.	2002 г.	2003 г.	ПР
Индекс	*100*	*97*	*95*	*91*

2.3.6. Ръст

(103) Въпреки че пазарът за поташ на Общността се увеличи с 11 % по време на разглеждания период, производството на Общността не беше в състояние да се възползва от това. Тя можа да увеличи обема на продажбите си в ЕС само с 1 %, което е значително по-ниско от ръста на пазара.

2.3.7. Развитие на цените

(104) Изследването показа, че средната продажбена цена на производителите от Общността в хода на разглеждания период се покачи с 6 %. Първо тя остана твърде стабилна между 2001 г. и 2003 г., но след това се увеличи с 6 % между 2003 г.и ПР. Повишението в цената съвпада със значително повишение на търсенето в други трети страни, главно в Китайската народна република. Това показва, че цените на пазара на Общността за поташ се влияят от преобладаващото на другите пазари търсене. Средната продажбена цена на производството на Общността за поташ на пазара на Общността се разви, както следва:

Средна продажбена цена в EUR/тон	2001 г.	2002 г.	2003 г.	ПР
Индекс	*100*	*99*	*100*	*106*

2.3.8. Рентабилност

(105) Рентабилността на вътрешните продажби на производството на Общността, изразени като процент от нето продажбите, се увеличи по време разглеждания период Докато през 2001 г. и 2002 г. производството на Общността претърпяваше загуби, то през 2003 г. и 2004 г. тя си възвърна рентабилността. Рентабилността на производството на Общността на пазара на Общността се разви, както следва:

Ставка на печалбата	2001 г.	2002 г.	2003 г.	ПР
Индекс	*– 100*	*– 497*	*51*	*412*

2.3.9. Заетост, производителност и заплати

(106) Заетостта в производството на Общността остана по същество стабилна:

Персонал, нает в производството на поташ	2001 г.	2002 г.	2003 г.	ПР
Индекс	*100*	*100*	*101*	*100*

2.3.10. Запаси

(107) Запасите в края на отчетните периоди на производители на поташ в Общността непрекъснато намаляваха с около 27 % по време на разглеждания период. Средносрочните запаси в края на отчетните периоди на производството на Общността средно бяха около 500 000 тона. Запасите в края на ПР бяха под средното ниво, по-специално поради увеличения износ и поради логистични причини. Запасите в края на отчетните периоди на производството на Общността се развиват, както следва:

Запаси в края на отчетните периоди	2001 г.	2002 г.	2003 г.	ПР
Индекс	*100*	*93*	*84*	*73*

2.3.11. Инвестиции

(108) Общо инвестициите на производството на Общността първоначално се увеличиха значително в периода между 2001 г. и 2002 г., но впоследствие намаляха до ниво от 22 % под цифрите за 2001 г. главно поради планираното намаляване на инвестициите за модернизация за един производител от Общността. Инвестициите на производството на Общността се развиха, както следва:

Инвестиции	2001 г.	2002 г.	2003 г.	ПР
Индекс	*100*	*147*	*98*	*78*

2.3.12. Възвръщаемост на инвестициите

(109) Тъй като нето балансовата стойност на активите, използвана за производството на сходния продукт се промени много малко през разглеждания период, възвръщаемостта на инвестициите се развиваше успоредно с рентабилността.

Възвръщаемост на инвестициите	2001 г.	2002 г.	2003 г.	ПР
Индекс	*– 100*	*– 477*	*48*	*412*

2.3.13. Паричен поток и способност за увеличение на капитал

(110) Общо паричният поток на производството на Общността първо намаля значително между 2001 г. и 2002 г., но след това се увеличи през 2003 г. и ПР. По време на разглеждания период паричният поток се увеличи с 64 %.

Паричен поток	2001 г.	2002 г.	2003 г.	ПР
Индекс	*100*	*56*	*127*	*164*

(111) Всички производители на Общността са част от големи корпоративни групировки, регистрирани на стоковата борса, което им позволява да придобиват капитал в рамките на групировката.

2.3.14 . Предели на дъмпинга и възстановяване от предишен дъмпинг

(112) По отношение на въздействието върху производството на Общността на величината на действителния констатиран през ПР дъмпинг предвид обема и цените на вноса от тези две страни, то не може да се счита за незначително. Все пак, следва да се отбележи, че маржът за Беларус е по-нисък от констатирания в предишното изследване. Следва също да се отбележи, че обемът на дъмпинговия внос от Беларус и Русия се е увеличил след предишното изследване.

2.3.15. Заключение относно състоянието на производството на Общността

(113) Производството на Общността все още е в процес на възстановяване от претъпения дъмпинг. По време на разглеждания период това възстановяване се материализира до известна степен в увеличаване на продажбените цените и положително развитие на показатели като производство, оползотворяване на капацитета, обеми на продажби и запаси. Тези положителни развития доведоха до рентабилност на производството на Общността през ПР. Все пак, пазарният дял имаше отрицателна тенденция и както е изложено по-горе, производството на Общността трябваше да намали инвестициите. Нещо повече, достигнатото ниво на печалба е значително по-ниско от печалбата, която се считаше за ниво, което би могло да се очаква от производството на Общността при отсъствието на дъмпингов внос, т.е. 9 %. Следователно, може да се заключи, че производството на Общността се е възстановила частично от вредния дъмпинг, но все още е в неустойчиво състояние.

(114) Вследствие на разкриване на констатациите един износител и една заинтересувана страна твърдяха, че отрицателното развитие на някои показатели на увреждането е повлияно от факта, че един намиращ се във Франция производител на Общността е преустановил производството си на поташ по време на периода на анализа. В тази връзка следва да се отбележи, че, тъй като този френски производител е спрял производство си на поташ през 2001 г. и включването му в анализа на увреждането само за тази година щеше да деформира съпоставимостта на данните, информацията, отнасяща се до този производител на Общността изобщо не беше включена в показателите на увреждането.

2.4. *Обеми на внос и цени на внос от други трети страни*

(115) Обемът на внос на поташ от други трети страни се е увеличил през разглеждания период от около 1 016 000 тона през 2001 г. до 1 255 000 тона през ПР. Това съответства на увеличение от 24 %. Главната част от увеличението се дължи на внос от Израел и Йордания. Следва да се отбележи, че вносът от Израел е извършен предимно от дружества, свързани с производството на Общността.

Внос от други трети страни в хиляди тона	2001 г.	2002 г.	2003 г.	ПР	Промяна 2001 г.—ПР
Израел	552	745	740	643	+ 17 %
Йордания	140	180	210	278	+ 99 %
Канада	225	184	174	203	– 10 %
Други страни	91	96	95	128	– 55 %
Общо	1016	1209	1223	1255	+ 24 %

(116) Пазарният дял на вноса от други трети страни слабо се увеличил от 14 % през 2001 г. до 15 % през 2004 г. Вносът от тези страни е предимно в ЕС-15.

(117) Според Евростат средната продажбена цена за този внос спадна от 134,94 EUR/тон през 2001 г. на 127,24 EUR/тон през ПР, но въпреки това винаги превишава цените на производството на Общността и е значително по-висока от цените на поташ с произход Русия и Беларус. В детайли развитието е както следва:

Средни цени на внос от други трети страни (EUR/тон)	2001 г.	2002 г.	2003 г.	ПР	Промяна 2001 г.—ПР
Израел	119,80	126,25	127,17	125,16	+ 4 %
Йордания	170,55	145,41	123,69	117,02	– 31 %
Канада	139,83	137,12	120,46	127,51	– 9 %
Други страни	159,95	142,94	158,24	157,76	– 1 %
Общо	134,94	132,10	128,03	127,24	– 6 %

(118) От горното следва, че, по-специално с оглед на по-високите ценови нива и доста стабилния пазарен дял, вносът от трети страни не е засегнал сегашното състояние на производството на Общността.

2.5. *Експорт на производството на Общността*

(119) Износът на поташ от производството на Общността за трети страни е имал положителна тенденция. Цялостното повишение на износа възлиза на 23 % през разглеждания период. Следователно износът няма отрицателен ефект върху състоянието на производството на Общността. В подробности развитието по време на разглеждания период е, както следва:

Обем на експортните продажби на производството на Общността	2001 г.	2002 г.	2003 г.	ПР
Индекс	*100*	*107*	*127*	*123*

3. **Заключение относно продължаването или повтарянето на увреждането**

3.1. Сегашно състояние на производството на Общността

(120) Както е споменато в точка 90, потреблението на поташ на Общността се е увеличило с около 11 % по време на разглеждания период, като достига най-високото ниво през 2004 г.

(121) Докато пазарният дял на производството на Общността намаля с 9 %, пазарният дял на разглежданите страни се увеличи с 23 % през разглеждания период.

(122) Пазарният дял на други трети страни се увеличи с един пункт от процента до ниво 15 % на цени, които не подбиват цените на е производството на Общността. Следователно, счита се, че вносът от други трети страни не е имал значително въздействие върху икономическото положение на производството на Общността по време на ПР.

(123) Едновременно с това еволюцията на икономическото положение на производството на Общността е смесено, редица показатели на увреждането като пазарен дял и инвестиции се развиха отрицателно, докато други - като например производство, обем на продажби, продажбени цени и рентабилност се подобриха.

(124) Изследването показа, че наличието на ненормално ниски импортни цени, които продължават да са дъмпингови, са имали отрицателен ефект върху обема на продажби, пазарния дял и вследствие на това върху рентабилността на производството на Общността. Отрицателният ефект върху обема на продажбите се изразява чрез факта, че увеличението на обема на продажбите на производството на Общността е много малко (+ 1 %) в сравнение с увеличението в потреблението на пазара на Общността през разглеждания период (+ 11 %). Само през последните шест месеца на ПР, положението във връзка с разглеждани цени на внос се подобри до известна степен, защото тези цени са повишени благодарение на действащите мерки.

(125) Изобщо, производството на Общността следователно ще остане уязвимо към продължаването на вредния дъмпинг, ако мерките загубят силата си.

(126) Въз основа на горните елементи беше установено, че няма ясна констатация за това, че увреждането продължава. Ето защо беше направено изследване дали има вероятност за повторното му възникване.

3.2. *Вероятност за повторното увреждане*

(127) По-горе беше заключено (вж. съображение 84), че дъмпинговият внос от разглежданите страни би се увеличил значително, ако се отменят мерките. Всъщност, пазарът на Общността е привлекателен поради географската си близост в сравнение с други главни пазари за износ (Бразилия, Китай и Индия) и по-благоприятни условия на плащане. Нещо повече, вътрешните пазари на производителите за износ поемат само ограничена част от производство им.

(128) Производственият капацитет в Беларус и Русия остана относително стабилен през разглеждания период, като възлиза общо на 20 милиона тона поташ, което е около 33 % от световния капацитет и около 250 % от потреблението на Общността. Планирани са важни бъдещи инвестиции за повишаване на производствения капацитет. Освен това в Русия има резервен производствен капацитет.

(129) В допълнение, описаното в съображение 113 частично възстановяване на производството на Общността до голяма степен се дължи на наличието на антидъмпинговите мерки. Това възстановяване ще бъде застрашено, ако се отменят мерките. Отменянето на мерките би довело до продаването на по-големи количества поташ от разглежданите страни на пазара на Общността за поташ. Подобно повишение на продажбите може да се постигне само с подбиване на съществуващите ценови нива. Подобно подбиване на ценовите нива неминуемо ще причини ерозия на цените на дребно и намаляване на рентабилността на производството на Общността, което води до увреждане.

3.3. *Заключение относно повторното увреждане*

(130) Както е показано по-горе, състоянието на производството на Общността остава уязвимо и крехко. В съображение 81 беше заключено, че има вероятност допълнителна продукция да бъде изнасяна от Беларус и Русия, ако изтече срокът на мерките. Тъй като този износ има вероятност да се извърши на дъмпингови цени, това би довело до влошаване на продажбите на производството на Общността, пазарните ѝ дялове, цените на дребно, както и до последващото влошаване на финансовото ѝ състояние. Въз основа на това се прави логичното заключение, че изтичането на срока на мерките по всяка вероятност ще доведе до влошаване на все още неустойчивото състояние на производството на Общността и повторното ѝ увреждане. Вследствие на това се предлага действащите в момента антидъмпингови мерки да продължат.

Д. **ИНТЕРЕС НА ОБЩНОСТТА**

1. **Въведение**

(131) По силата на член 21 от основния регламент беше направено проучване дали продължаването на съществуващите антидъмпингови мерки би било против интереса на Общността като цяло или не. Определянето на интереса на Общността се базира на оценката на всички разнообразни интереси като например производството на Общността, вносителите и потребителите на разглеждания продукт. За да се оцени вероятното въздействие на продължаването на мерките, службите на Комисията поискаха информация от всички заинтересувани страни, споменати по-горе.

(132) Следва да се припомни, че в предишното изследване се счита, че приемането и поддържането на мерки не е против интереса на Общността.

(133) Поради големия брой вносители беше решено да се приложи вземане на мостри. Въпросници за вземане на мостри бяха изпратени на 21 вносители/потребители и от всички бяха получени отговори. Взетата мостра включваше пет вносителя от Общността. В съответствие с член 17 от основния регламент тази мостра обхващаше повече от 80 % от общия внос и беше най-големият представителен обем на внос, които би могъл да бъде изследван достатъчно в рамките на наличното време. Всеки от петте вносителя, включен в мострата е представил пълни отговори на въпросите.

(134) Общо 23 въпросника бяха разпратени на потребители, от които седем дадоха отговори. Освен това, въпросници бяха изпратени на организации на вносители/потребители. Европейската асоциация на вносители на торове (ЕФИА) отговори на въпросника, както и редица асоциации на потребители в различни държави-членки.

(135) На тази база беше проучено дали, въпреки констатациите за продължаването на дъмпинга и повтарящото се увреждане, съществуват принудителни причини, които биха довели до заключението, че не е в интерес на Общността да се поддържат мерки в този конкретен случай.

2. **Интереси на промишлеността на Общността**

(136) В хода на настоящето изследване беше установено, че промишлеността на Общността е жизнеспособна и конкурентноспособна, но продължава да бъде в неустойчиво състояние. Това частично се дължи на свиването на пазарния дял в Общността, а също и на незадоволителната ѝ рентабилност, която все още не се е възстановила до нормално и стабилно ниво, подкрепяйки големите инвестиции, необходими за връщане на производството към дългосрочна стабилна перспектива.

(137) Профсъюзното сдружение на миньорите в Общността и Генералният работнически профсъюз на Обединеното кралство излязоха с твърдението, че производството на Общността е осигурило голям брой работни места в Общността, които биха били изложени на риск, ако мерките се отменят.

(138) С оглед на икономическите трудности, претърпени от промишлеността на Общността в миналото и все още нестабилното състояние на пазара през ПР, счита се, че ако мерки се отменят, промишлеността на Общността ще бъде изложена на риск. Това предполага голяма вероятност състоянието на промишлеността на Общността отново да се влоши предвид сегашният ѝ умерено рентабилен статус. Това би могло да доведе до силно намаляване на инвестициите и броя на заетите.

(139) Ако все пак мерките се запазят, това ще даде възможност на промишлеността на Общността да се възстанови още повече, и по-конкретно да добие перспектива, даваща възможност за инвестициите, необходими за гарантиране на дългосрочна жизненост и конкурентоспособност на промишлеността. Следователно, продължаването на мерките е в интерес на промишлеността на Общността.

3. **Интереси на вносителите (търговци)**

(140) Сътрудничещите си вносители на поташ бяха по принцип срещу продължаването на антидъмпинговите мерки. Те твърдяха, че продължаването на мерките би имало отрицателно влияние като прекъсне на връзките с традиционните им доставчици, по-специално, ако не се продължат гаранциите. Те също твърдяха, че производителите на Общността биха могли, в случай на продължаване срока на митата, да развият доминантно положение на пазара на Общността, като така сведат свободната конкуренция в рамките на Общността до един минимум, който би повишил още повече цените в Общността. Един вносител, все пак, твърдеше, че сегашната ситуация на мерки в сила гарантира правилно развитие на пазара. Вследствие на това този вносител поиска запазването на антидъмпинговите мерки.

(141) Докато в ЕС-15 по-голямата част от поташа, произхождащ от разглежданите страни, е внесена съобразно механизма на облекчаване на активното усъвършенстване (ОАУ), гаранциите по разширяването позволиха безмитен внос от разглежданите страни при известни условия. Нещо повече, вносът от други трети страни остана на сравнително стабилно ниво - 15 % от пазарния дял. Така на пазара на Общността имаше голяма конкуренция и нямаше причина да се очаква, че това ще се промени. Доводът относно твърденията за доминантно положение на промишлеността на Общността се отхвърлиха поради това.

(142) Вследствие на разкриване на констатациите редица заинтересувани страни настоятелно поддържаха твърдението, че продължаването на мерките ще създаде противоконкурентна ситуация, в която промишлеността на Общността би имала доминантно положение. В тази връзка трябва да се отбележи, че не е констатиран никакъв признак по време на изследването за това, че съществуването на мерките, освен че е намалило ефекта от ощетяващия дъмпинг, е изменило значително конкурентната среда в полза на промишлеността на Общността. Напротив, вносът от разглежданите страни дори се е увеличил, а вносът от други трети страни продължава да представлява значителен дял от пазара на Общността. Следователно, изглежда, че нито един елемент не показа, че продължаването на мерките би причинило влошаване на конкурентната среда на пазара на Общността.

(143) Относно твърденията за труден достъп на търговците до внесения поташ, то те не бяха подкрепени с доказателства. Поради това, тази претенция се отхвърли.

(144) Следва също да се отбележи, че вносители (търговци) на поташ често внасят и други продукти. Въпреки че някои вносители съсредоточават бизнеса си в поташ, за други вносители бизнесът с поташ е едва 10 %. В допълнение към това, вносители, които в момента съсредоточават дейността си върху поташ, посочиха, че биха могли да изместят фокуса си върху други продукти, търсени от основните им клиенти, предимно торове. Вследствие на разкриване на констатациите, обаче, един вносител и една асоциация на вносители изявиха претенцията, че са твърде зависими от вноса на поташ от Беларус и едва ли ще могат да превключат източниците си на доставка, ако мерките продължат да се прилагат. Все пак, беше установено, че преминаването към други източници на доставка, например производството на Общността или внос от страни, различни от Беларус, наистина е една възможност пред вносителите. Въпреки че подобна промяна би могла да има известно въздействие върху икономическите и финансови резултати на тези вносители, счита се, че нивото им на рентабилност няма да бъде засегнато толкова много че да покопае дългосрочната им жизнеспособност. С оглед на всички изтъкнати от вносители аргументи се заключава, че ефектите на антидъмпинговите мерки върху финансовото състояние на вносителите са относително ограничени. Всъщност, въз основа на проверените отговори на въпросника беше констатирано, че рентабилността на вносителите досега не е повлияна отрицателно от съществуващите антидъмпингови мерки. Няма причини да се вярва, че тази ситуация ще се промени съществено, ако мерките продължат да се прилагат.

(145) Следователно, заключението е, че продължаването на мерките не би имало съществено въздействие върху състоянието на вносителите (търговци).

4. **Интереси на потребителите**

4.1. Фермери

(146) Не беше оказано никакво сътрудничество от директните потребители на поташ в качеството му на тор (фермери), въпреки че представляващата ги организация получи въпросник. Една земеделска асоциация на държава-членка, обаче, твърдеше, че антидъмпинговите мита биха навредели на положението на фермерите на конкурентния пазар, където импортните цени на продукти като торове се регулират, докато цените на вносните хранителни продукти не се регулират.

(147) Този аргумент трябва да се отхвърли, защото антидъмпинговите мерки не са свързани с общите въпроси на политиката в областта на земеделието. Антидъмпинговите изследвания имат за цел само отново да възстановят положението на справедлива търговия след действие на ощетяващ дъмпинг. Поради отсъствието на някакъв друг съществен аргумент и признак за това, че съществуващите антидъмпингови мерки биха имали отрицателен ефект върху фермерите, следва да се заключи, че продължаването на антидъмпинговите мита няма да има голямо негативно въздействие върху фермерите.

4.2. *Производители на торове*

(148) Потребителите, които представиха отговори на въпросника, бяха всички производители на торове, които купуват поташ от промишлеността на Общността, а също така го внасят и от разглежданите страни или от трети страни. За тях поташ е суровина за производството на минерални торове, които често се състоят от три различни подхранващи почват вещества: азот, фосфат и поташ (НПК торове или сложен тор). Това означава, че поташът е един от елементите на себестойността на крайните им продукти, представляващ между 15 % и 30 % от себестойността на производството. По време на разглеждания период производствените разходи за съдържащи поташ торове спаднаха съществено през 2002 г. и 2003 г., последвани от умерено повишение през ПР, без да достигат преобладаващите през 2001 г. нива. Следователно, може да се заключи, че антидъмпинговите мерки за поташ не са имали съществено въздействие върху структурата на разходите на производителите на торове.

(149) Повечето от тези потребители се опълчиха по същия начин както вносителите срещу продължаването на мерките. Все пак, един производител на торове изтъкна, че би било в негов интерес да има също и в бъдеще производители на поташ като вътре, така и извън Общността.

(150) Тъй като конкуриращи се производители на торове в трети страни не плащат антидъмпингови мита при закупуването на поташ, производителите на торове от Общността също претендираха, че не могат да се конкурират с цените на крайния продукт, предлагани от чуждите конкуренти. В тази връзка следва да се отбележи, обаче, че производителите на торове от Общността имат възможността за внос съгласно механизма на облекчаване на активното усъвършенстване (ОАУ), т.е. без да плащат антидъмпингови мита. Нещо повече, припомня се, че съществуват други източници на доставка, както в трети страни, които не подлежат на антидъмпингови мерки, така и в Общността. Освен това, изследването не е показало, че тези потребители не могат да се конкурират с внесените сложни торове на пазара на Общността.

(151) Въз основа на гореизложеното се прави заключението, че мерките не са имали голямо отрицателно въздействие върху положението на потребителите. Всъщност, въздействието на мерките върху рентабилността на производителите на торове през разглеждания период е минимално и не бяха изложени никакви доводи, че това би се променило, ако мерките продължат да се прилагат. Следователно, прави се изводът, че интересите на потребителите не са от естество, което да забранява продължаване действието на мерките.

5. **Последици за конкуренцията на пазара на Общността**

(152) Мерките в сегашната им форма очевидно имат стабилизиращ ефект върху промишлеността на Общността, която можа да излезе от периода на загубите и да възвърне умерена рентабилност. Това развитие не би било възможно без мерките. Все пак, това не можа да предотврати по-нататъшното концентриране на пазара, което се доказва от поглъщането на два производителя от Общността от ICL Group от Израел. Нещо повече, френското производство на поташ беше закрито през 2001 г., защото миите са изчерпани. Оспорваше се от вносители и потребители, че това развитие доведе практически до дипол на пазара на ЕС, притежаващ комбиниран пазарен дял над 70 % в ЕС-15, дори над 80 %. Следователно, беше оспорвано, че действащите мерки са засегнали пазара по начин, който е възпрепятствал конкуренцията.

(153) Този аргумент трябва да се отхвърли, тъй като действащите мерки са позволили на промишлеността на Общността да поддържа дейностите си и частично да се възстанови от ефектите на увреждащия дъмпинг. При отсъствието на мерки имаше вероятност конкуренцията за снижаване на конкуренцията още повече, тъй като производителите на Общността щяха да бъдат принудени да закриват производство на поташ. Следователно, продължаването на мерките не допуска по-нататъшно снижаване на конкуренцията като даде възможност на промишлеността на Общността да оцелее и остане конкурентоспособна.

(154) Освен това, припомня се, че присъствието на други конкуренти на пазара на Общността от трети страни, както и от разглежданите страни осигуриха конкуренция на пазара на Общността и няма причина да се предполага, че това би се променило, ако мерките продължат да действат.

6. **Заключение относно интереса на Общността**

(155) След анализа на различните замесени интереси беше заключено, че от една страна продължаването на антидъмпинговите мерки има вероятност да доведе до стабилно и предсказуемо развитие на пазара на Общността за поташ, което би позволило на промишлеността на Общността да се възстанови още повече и да остане конкурентоспособна при коректни условия на конкуренция. От друга страна, оставянето на промишлеността на Общността без адекватна защита срещу дъмпинговия внос много вероятно би заличило малката ѝ рентабилност, придобита през последните години, и би довело до сериозно влошаване на състоянието ѝ. Фактически, ако мерките се преустановят, промишлеността на Общността по всяка вероятност би била принудена да напусне пазара стъпка по стъпка и голяма част от пазара би била превзета от белоруски и руски износители, оставяйки завинаги ограничен избор на източници на поташ за вносители, фермери и потребители в Общността. Следователно, ценовото предимство за вносителите, което би било се получило от преустановяването на антидъмпинговите мерки, доста се превишава по значение от ползите за промишлеността на Общността, които се получават от продължаването на мерките срещу ощетяващия дъмпинг.

(156) Неизгодното положение за потребители и крайни потребители, когато мерките се продължат, се счита за силно ограничено в сравнение с перспективата за постигане на стабилна и жизнеспособна промишленост на Общността. Фактически, продължаването на мерките не променя някое от сегашните пазарни условия, при които потребителите не са засегнати съществено. Вероятните отрицателни ефекти върху състоянието на промишлеността на Общността надделяват над евентуалната тежест за потребители и крайни потребители, което няма да се различава от съществуващото е момента състояние. Следователно, заключението е, че няма принудителни причини срещу продължаването на съществуващите антидъмпингови мерки.

Е. **ДЪЛГОТРАЕН ХАРАКТЕР НА ПРОМЕНЕНИТЕ ОБСТОЯТЕЛСТВА**

(157) В рамките на междинното преразглеждане във връзка с вноса на поташ с произход Беларус, беше също изследвано дали има основания да се счита, че променените обстоятелства по отношение на първоначалното изследване на дъмпинга имат дълготраен характер в съответствие с член 11, параграф 3 от основния регламент.

(158) Като се сравнят нормалните стойности и експортните цени, констатирани между предишното и настоящето изследване, се установява, че като се вземат предвид съпоставими продуктови типове, нормалната стойност се е увеличила значително, но средната експортна цена се е повишила още повече, което води до намалени нива на дъмпинг. По отношение на белоруските експортни цени за други пазари, установено е, че те по принцип са в съответствие с експортните цени за пазара на ЕС. Не са установени доказателства, че износът от Беларус не би продължил на дъмпингови цени, но при по-ниско ниво, отколкото в миналото. Предвид горното, приемливо безопасно е да се заключи, че новото по-ниско ниво на дъмпинг има дълготраен характер.

(159) С оглед на всички тези фактори се счита за уместно да се изменят съществуващите мерки относно Беларус, чрез намаляване на дъмпинговата разлика спрямо установената в настоящето изследване.

(160) Съгласно член 9, параграф 4 от основния регламент сумата на антидъмпинговото мито не трябва да превишава установената дъмпингова разлика, но не трябва да е по-малка от тази разлика, ако това по-ниско мито би било адекватно, за да премахне щетите за промишлеността на Общността. Тъй като съществуващите мита за Беларус са изчислени на базата на дъмпинговата разлика, и тъй като новата дъмпингова разлика е по-ниска от изчислената преди това, митото трябва да се коригира към по-ниската дъмпингова разлика, установена в настоящето изследване, а именно 27,5 %.

Ж. **ГАРАНЦИЯ**

(161) След огласяване на окончателните констатации производителят за износ в Беларус предложи гаранция за цена.

(162) Нормална практика на Комисията е да не приема гаранции от дружества, неотговарящи на критериите за режим на пазарна икономика или индивидуален режим, тъй като за гаранциите от подобни дружества се счита, че нямат практическа стойност. Въпреки това, при специални обстоятелства от подобни дружества могат да се приемат такива гаранции. Тези обстоятелства биха изисквали по-специално участие на държавни органи от изнасящата страна за гарантиране, че условията по гаранцията се спазват.

(163) Решаващ фактор за приемане на гаранция е, че тя трябва да удовлетворява взаимоотношението на доверие между Общността и страните по гаранцията. В тази връзка трябва да се припомни, че Съветът е наложил и ограничителни мерки срещу президента Лукашенко и някои длъжностни лица на Беларус чрез Обща позиция 2006/276/ОВПРС ([1]) и Регламент (ЕО) № 765/2006 на Съвета ([2]). Следва също да се припомни, че Belaruskali е изцяло държавно дружество и затова сегашните власти имат пряко и решително влияние над действията на дружеството. Предвид гореизложеното, тъй като Комисията не можа да се убеди, че съществува взаимоотношение на доверие между Общността и всички страни по гаранцията, беше заключено, че предложението за гаранция от Belaruskali е без практическа стойност. Вследствие на което предложението беше отхвърлено.

([1]) ОВ L 101, 11.4.2006 г., стр. 5.
([2]) ОВ L 134, 20.5.2006 г., стр. 1.

3. ПРЕДЛАГАНИ МИТА

(164) С оглед на достигнатите заключения във връзка с продължаващия дъмпинг, вероятността за ново възникване на вреди и интереса на Общността, следва да се наложат мерки върху вноса от Беларус и Русия, за да не се допусне отново възникването на вреди за промишлеността на Общността от дъмпинговия внос.

1. **Русия**

(165) С оглед на горните констатации и по силата на член 11, параграф 2 от основния регламент, мерките върху вноса на калиев хлорид с произход Русия, наложени с Регламент (ЕИО) № 3068/92, последно изменен с Регламент (ЕО) № 1891/2005, следва да се запазят.

(166) Предлаганите от двата руски производителя гаранции са приети в рамките на частичните временни преразглеждания, направени по силата на Регламент (ЕО) № 1891/2005.

2. **Беларус**

(167) С оглед на горните констатации и по силата на член 11, параграф 3 от основния регламент, мерките върху вноса на калиев хлорид с произход Беларус следва да се видоизменят. Съществуващите мерки за Беларус обхващат фиксирани суми, вариращи от 19,51 EUR/тон до 48,19 EUR/тон в зависимост от типа на продукта. По време на периода на сегашното изследване, обаче, беше констатирано, че целият износ за Общността от Belaruskali е ограничен до типовете продукт, попадащи в два кода по КН. Съответно, с оглед на информацията относно другите типове продукт, и тъй като конкретните разглеждани типове поташ са най-търгуваните, най-разумният подход за прилагане на изменените мита се счита замяната на всички фиксирани суми с *ad valorem* мито или минимална импортна цена, базирана на пазарните условия , преобладаващи на пазара на поташ през ПР.

(168) Тъй като констатираното ниво на дъмпинг е по-ниско от установеното в предишното изследване ниво на увреждане, ставката на *ad valorem* мито следва да се установи на нивото на дъмпинга, което е 27,5 %.

(169) С оглед на специалните пазарни условия, преобладаващи на пазара на поташ, а именно повишението на експортните цени на разглеждания продукт между 2003 г. и ПР, което фактически продължи през 2005 г. и 2006 г., беше счетено за необходимо да се наложат мерки под формата на минимална импортна цена (МИЦ) i) на базата на констатациите, направени през периода на проучване, като се отстранят ефектите на ощетяващия дъмпинг, констатиран за типове продукти с кодове по КН 3104 20 50 (кодове по ТАРИК 3104 20 50 10 и 3104 20 50 90) и 3104 20 90 (кодове по ТАРИК 3104 20 90 00), внесени в Общността през ПР, които бяха най-обемистите типове продукти, за които има вероятност също да се внасят в Общността през периода, обхващан от продължените мерки, и ii) с оглед на риска от заобикаляне на мярката, свързана с конкретните обстоятелства, описани в съображение 163, до количествения таван, над който следва да се прилага *ad valorem* мито от 27,5 %. Същото *ad valorem* мито трябва също да се прилага за внос, попадащ в обхвата на количествения таван, ако минималната импортна цена не се спазва или когато вносът на продукта, подлежащ на представяните за свободно предприемане мерки, попада в тези кодове по КН, за които не е приложима минимална импортна цена (т.е. кодове по КН 3104 20 10, ex 3105 20 10 (кодове по ТАРИК 3105 20 10 10 и 3105 20 10 20), ex 3105 20 90 (кодове по ТАРИК 3105 20 90 10 и 3105 20 90 20), ex 3105 60 90 (кодове по ТАРИК 3105 60 90 10 и 3105 60 90 20), ex 3105 90 91 (кодове по ТАРИК 3105 90 91 10 и 3105 90 91 20), ex 3105 90 99 (кодове по ТАРИК 3105 90 99 10 и 3105 90 99 20). Вследствие на това следва да се установи количествен таван като се направи позоваване на неотдавна извършения износ през 2005 г. от белоруския износител за Общността, тъй като това е количество на износ, което може да се постигне от износителя без да се прибягва до заобикаляне на минимална импортна цена (МИЦ). На тази база, следва да се установи количествен таван за минималната импортна цена от 700 000 тона/година пусната в свободно обращение стока.

(170) За да се вземе предвид фактът, че продуктите се доставят при условия както DAF, така и CIF на границата на Общността (дефинирани в Incoterms 2000) и че разходите за транспорт, обработка и натоварване, включени във фактурираните цени са със големи разлики в зависимост от това дали транспортът се осъществява със сухопътно средство до сухоземна граница на Общността (условия DAF) или с морски транспорт през пристанища в трети страни до пристанище на Общността (условия CIF на границата на Общността),следва да се диференцират минималните импортни цени, отнасящи се до тези два начина на доставка.

(171) Съветът потвърждава, че въвеждането на количествен таван изисква система за управление, която не може да се пусне в действие преди влизането на настоящия регламент в сила. С оглед сложността на материята, Съветът счита за необходимо Комисията да изложи с регламент процедурите за внедряването на системата за количествен таван, веднага щом това е технически възможно.

(172) Съветът потвърждава също, че с оглед на факта, че регламентът, който изменя сегашната форма и ниво на мярката, влиза в сила едва през втората половина на 2006 г., и че голямото увеличение на износа на разглеждания продукт в кратък срок създава логистични трудности, споменатият в съображение 169 риск от заобикаляне на мярката е ограничен. Затова, предвид споменатите в съображение 171 технически трудности и с оглед на ограничения риск от заобикаляне на мярката, счита се необходимо на този етап да не се определя количествен таван. Следователно, минималните импортни цени и митото *ad valorem*, пояснени в съображение 169 по-горе, следва да се прилагат от датата на влизане в сила на настоящия регламент.

(173) Все пак, ако пуснатото в свободно обръщение количество, установено от Комисията въз основа на събраните по силата на член 14, параграф 6 от основния регламент данни през всяка дадена календарна или за останалата част от 2006 г. на база *pro rata temporis*, надвишава значително 700 000 тона, отразявайки установените в съображение 169 традиционни количества, и поради посочените в тази точка причини, и като се прави позоваване към описаните в съображение 163 конкретни обстоятелства, Комисията следва да представи предложение до Съвета за налагането на *ad valorem* мито за всички продукти, попадащи в дефиницията на продукта в настоящето изследване.

(174) За да се осигури ефективно спазване на минималните импортни цени, вносителите следва да бъдат информирани, когато се установи вследствие на вече извършен внос, че i) нето цената франко граница на Общността (т.е. без граничните мита и следимпортни разходи), реално платена от първия независим клиент в Общността (следимпортна цена) е по-ниска от нето цената франко граница на Общността преди митото, платимо според митническата декларация; и ii) следимпортната цена е по-ниска от МИЦ, митото *ad valorem* се прилага ретроспективно за съответните сделки. Митническите власти следва да информират незабавно Комисията, винаги когато се констатират признаци за неправилно деклариране.

(175) В този смисъл се прави позоваване на Регламент (ЕИО) № 2913/92 на Съвета от 12 октомври 1992 г., който определя митнически правилник на Общността [1], *inter alia*, към член 78 от него, според който митническите власти могат да проверяват търговските документи и данни, свързани с вносни или износни операции със разглежданата стока и със следващи търговски операции с тази стока. Такива проверки могат да се извършват на територията на декларатора или на всяко друго лице, което пряко или косвено участва в посочените операции в качеството си на бизнес партньор, или всяко друго лице във владение на споменатия документ и данни за делови цели,

ПРИЕ НАСТОЯЩИЯ РЕГЛАМЕНТ:

Член 1

Окончателно антидъмпингово мито се налага върху вноса на калиев хлорид с кодове по КН 3104 20 10, 3104 20 50, 3104 20 90 и върху специални смеси (т.е. калиев хлорид, съдържащ допълнителни торови елементи със съдържание на калий, измервано като K_2O, по тегло, равно на или надвишаващо 35 %, но ненадвишаващо 62 % от сухия безводен продукт) кодове по КН ex 3105 20 10 (кодове по ТАРИК 3105 20 10 10 и 3105 20 10 20), ex 3105 20 90 (кодове по ТАРИК 3105 20 90 10 и 3105 20 90 20), ex 3105 60 90 (кодове по ТАРИК 3105 60 90 10 и 3105 60 90 20), ex 3105 90 91 (кодове по ТАРИК 3105 90 91 10 и 3105 90 91 20) и ex 3105 90 99 (кодове по ТАРИК 3105 90 99 10 и 3105 90 99 20) с произход от Беларус и Русия.

Член 2

1. Ставката на антидъмпинговото мито, платимо върху нето цената франко граница на Общността преди обмитяване на продукта, описан в член 1, и с произход от Беларус, е 27,5 %. Тя се прилага при долупосочените условия:

а) Митото се събира за продукти с кодове по КН 3104 20 50 и 3104 20 90 (допълнителен код по ТАРИК A999) с изключение на случаите, когато:

— нето цената на продукта франко граница на Общността преди обмитяване е равна на или по-висока от съответната минимална импортна цена, посочена в приложение I,

и

— общо внесеното количество на продуктите, специфицирани в приложение I и пуснати в свободно обращение, не е достигнало съвкупно 700 000 тона за календарна година.

Комисията определя реда и условията за прилагане на система за управление на този количествен таван с регламент във възможно най-кратък срок.

б) Митото се събира за продукти с кодове по КН 3104 20 10, ex 3105 20 10 (кодове по ТАРИК 3105 20 10 10 и 3105 20 10 20), ex 3105 20 90 (кодове по ТАРИК 3105 20 90 10 и 3105 20 90 20), ex 3105 60 90 (кодове по ТАРИК 3105 60 90 10 и 3105 60 90 20), ex 3105 90 91 (кодове по ТАРИК 3105 90 91 10 и 3105 90 91 20), ex 3105 90 99 (кодове по ТАРИК 3105 90 99 10 и 3105 90 99 20).

[1] ОВ L 302, 19.10.1992 г., стр. 1. Регламент, последно изменен с Регламент (ЕО) № 648/2005 на Европейския парламент и на Съвета (ОВ L 117, 4.5.2005 г., стр. 13).

2. Чрез дерогация от член 2, параграф 1, до влизането на регламента на Комисията, посочен в параграф 1, митото се прилага, както следва:

а) митото се събира за продукти с кодове по КН 3104 20 50 и 3104 20 90 (допълнителен код по ТАРИК A999) с изключение на случаите, когато нето цената на продукта франко граница на Общността преди обмитяване е равна на или по-висока от съответната минимална импортна цена, посочена в приложение I;

б) митото се събира за продукти с кодове по КН 3104 20 10, ex 3105 20 10 (кодове по ТАРИК 3105 20 10 10 и 3105 20 10 20), ex 3105 20 90 (ТАРИК 3105 20 90 10 и 3105 20 90 20), ex 3105 60 90 (кодове по ТАРИК 3105 60 90 10 и 3105 60 90 20), ex 3105 90 91 (кодове по ТАРИК 3105 90 91 10 и 3105 90 91 20), ex 3105 90 99 (кодове по ТАРИК 3105 90 99 10 и 3105 90 99 20).

3. Освен ако не е предвидено друго, се прилагат действащите разпоредбите относно митата.

3. Независимо от разпоредбите на член 1 по-горе, окончателното антидъмпингово мито не се прилага към вноса, пуснат в свободно обращение в съответствие с член 4.

4. Освен ако не е определено нещо друго, се прилагат действащите разпоредби относно митата.

Член 3

1. Ставката на окончателното антидъмпингово мито, платимо върху нето цената франко граница на Общността преди обмитяване на продукта, посочен в член 1, с произход от Руската федерация и произведен от дружества, изброени по-долу, е както следва:

Страна	Дружество	Митническа ставка	Допълнителен код по ТАРИК
Русия	JSC Silvinit, Solikamsk	23,0 %	A665
	JSC Uralkali, Berezniki	12,3 %	A666

2. Ставката на окончателното антидъмпингово мито платимо върху нето цената франко граница на Общността преди обмитяване на продукта, посочен в член 1, с произход от Руската федерация и произведен от всички други дружества, различни от посочените в параграф 1 (допълнителен код по ТАРИК A999) е равна на фиксираната сума в еуро за тон KCl, посочена по-долу по категории и качество (стандартен поташ да се разбира поташ в прахообразна форма):

Калиев хлорид, несъдържащ допълнителни торови елементи

Категория:	Със съдържание на калий, изчислявано като K_2O по тегло, ненадвишаващо 40 % от сухия безводен продукт		Със съдържание на калий, изчислявано като K_2O по тегло, надвишаващо 40 %, но ненадвишаващо 62 % от сухия безводен продукт		Със съдържание на калий, изчислявано като K_2O по тегло, надвишаващо 62 % от сухия безводен продукт
Качество	Стандартно	Нестандартно (включително гранулиран)	Стандартно	Нестандартно (включително гранулиран)	
Код по ТАРИК	3104 20 10 10	3104 20 10 90	3104 20 50 10	3104 20 50 90	3104 20 90 00
Фиксирана сума (EUR/тон)	19,61	26,01	29,65	39,33	40,63

Калиев хлорид, съдържащ допълнителни торови елементи в специални смеси

	Със съдържание на калий, изчислявано като K_2O по тегло, равно на или надвишаващо 35 %, но ненадвишаващо 40 % от сухия безводен продукт	Със съдържание на калий, изчислявано като K_2O по тегло, надвишаващо 40 %, но равно на или ненадвишаващо 62 % от сухия безводен продукт
Код по ТАРИК	3105 20 10 10, 3105 20 90 10, 3105 60 90 10, 3105 90 91 10, 3105 90 99 10	3105 20 10 20, 3105 20 90 20, 3105 60 90 20, 3105 90 91 20, 3015 90 99 20
Фиксирана сума (EUR/тон)	26,01	39,33

Член 4

1. Внос, деклариран за пускане в свободно обращение, се освобождава от антидъмпинговите мита, наложени с член 1, при условие че са произведени от дружества, от които Комисията е приела гаранция и чиито наименования са посочени в списъка в Решение 2005/802/ЕО, изменяно периодично, и извършен в съответствие с разпоредбите от същото решение.

2. Споменатият в параграф 1 внос се освобождава от антидъмпинговото мито, при условие че:

а) декларираните и представени на митницата стоки съответстват точно на описания в член 1 продукт;

б) търговската фактура, съдържаща минимум елементите, дадени в приложение II се представя на митническите органи на държавите-членки при представяне на декларацията за пускане в свободно обращение;

и

в) декларираните и представени на митницата стоки съответстват точно на описанието в търговската фактура.

Член 5

Настоящият регламент влиза в сила в деня след публикуването му в *Официален вестник на Европейския съюз*.

Настоящият регламент е задължителен в своята цялост и се прилага пряко във всички държави-членки.

Съставено в Брюксел на 11 юли 2006 година.

За Съвета

Председател

E. HEINÄLUOMA

ПРИЛОЖЕНИЕ I

Код по ТАРИК	Минимална импортна цена (МИЦ) в еуро на тон, CIF на границата на Общността (*), нето, франко граница на Общността преди облагане с мито, за стока, доставена с морски транспорт през морски пристанища на трети страни	Минимална импортна цена (МИЦ) в еуро на тон, DAF (*), нето, франко граница на Общността преди облагане с мито, за стока, доставена със сухопътен транспорт
3104 20 50 10	114.3 (допълнителен код по ТАРИК A747)	102.4 (допълнителен код по ТАРИК A748)
3104 20 50 90	125.8 (допълнителен код по ТАРИК A749)	113.0 (допълнителен код по ТАРИК A750)
3104 20 90 00	124.1 (допълнителен код по ТАРИК A751)	110.3 (допълнителен код по ТАРИК A752)

(*) Както е дефинирано в Incoterms 2000.

ПРИЛОЖЕНИЕ II

Следните елементи се посочват в търговската фактура, съпровождаща продажбите на дружеството на калиев хлорид за Общността, които са предмет на гаранцията:

1. Заглавие „ТЪРГОВСКА ФАКТУРА, СЪПРОВОЖДАЩА СТОКА, ПРЕДМЕТ НА ГАРАНЦИЯ“.

2. Име на дружеството, посочено в член 1 от Решение 2005/802/ЕО, което издава търговската фактура.

3. Номер на търговската фактура.

4. Дата на издаване на търговската фактура.

5. Допълнителен код по ТАРИК, по който стоката по фактурата следва да се освободи на митница на граница на Общността.

6. Точно описание на стоката, включващо:

   — номер на кода на продукта (PCN), използван за целите на изследването и гаранцията (напр. PCN 1, PCN 2, и т.н.),

   — описание на стоката на обикновен език, съответстващо на въпросния PCN,

   — номер на продуктов код на дружеството (ако има такъв),

   — код по КН,

   — количество (да се даде в тонове).

7. Описание на условията на продажба, включително:

   — цена на тон,

   — приложимите условия на плащане,

   — приложимите условия на доставка,

   — общо отстъпки и рабати.

8. Име на дружеството, действащо като вносител в Общността, за която директно от дружеството се издава търговската фактура, съпровождаща стоката, предмет на гаранцията.

9. Име на длъжностното лице на дружество, издало фактурата и следната подписана декларация:

   „Аз, долуподписаният, удостоверявам, че продажбата за директен износ за Европейската общност на стоката по настоящата фактура се прави в обхвата и при условията на гаранция, предложена от …… (дружество) и приета от Европейската комисия с Решение 2005/802/ЕО. Декларирам, че съдържащата се в настоящата фактура информация е пълна и правилна.“