Dokument ten służy wyłącznie do celów dokumentacyjnych i instytucje nie ponoszą żadnej odpowiedzialności za jego zawartość

►**B** **ROZPORZĄDZENIE WYKONAWCZE RADY (UE) NR 875/2013**

z dnia 2 września 2013 r.

nakładające ostateczne cło antydumpingowe na przywóz określonej przetworzonej lub zakonserwowanej kukurydzy cukrowej w postaci ziaren pochodzącej z Tajlandii w następstwie przeglądu wygaśnięcia na podstawie art. 11 ust. 2 rozporządzenia (WE) nr 1225/2009

(Dz.U. L 244 z 13.9.2013, s. 1)

zmienione przez:

		Dziennik Urzędowy		
		nr	strona	data
►**M1**	Rozporządzenie wykonawcze Rady (UE) nr 307/2014 z dnia 24 marca 2014 r.	L 91	1	27.3.2014

▼B

ROZPORZĄDZENIE WYKONAWCZE RADY (UE) NR 875/2013

z dnia 2 września 2013 r.

nakładające ostateczne cło antydumpingowe na przywóz określonej przetworzonej lub zakonserwowanej kukurydzy cukrowej w postaci ziaren pochodzącej z Tajlandii w następstwie przeglądu wygaśnięcia na podstawie art. 11 ust. 2 rozporządzenia (WE) nr 1225/2009

RADA UNII EUROPEJSKIEJ,

uwzględniając Traktat o funkcjonowaniu Unii Europejskiej, w szczególności jego art. 291 ust. 2,

uwzględniając rozporządzenie Rady (WE) nr 1225/2009 z dnia 30 listopada 2009 r. w sprawie ochrony przed przywozem produktów po cenach dumpingowych z krajów niebędących członkami Wspólnoty Europejskiej ([1]) (zwane dalej „rozporządzeniem podstawowym”), w szczególności jego art. 9 i art. 11 ust. 2,

uwzględniając wniosek przedstawiony przez Komisję Europejską po konsultacji z Komitetem Doradczym,

a także mając na uwadze, co następuje:

A. PROCEDURA

1. Obowiązujące środki

(1) W następstwie dochodzenia antydumpingowego („pierwotne dochodzenie”) Rada nałożyła, rozporządzeniem (WE) nr 682/2007 ([2]), ostateczne cło antydumpingowe na przywóz określonej przetworzonej lub zakonserwowanej kukurydzy cukrowej w postaci ziaren objętej obecnie kodami CN ex 2001 90 30 i ex 2005 80 00, pochodzącej z Tajlandii („ostateczne środki antydumpingowe”). Środki przyjęły formę cła *ad valorem* w wysokości od 3,1 % do 12,9 %.

(2) Rozporządzenie (WE) nr 954/2008 ([3]) zmieniło rozporządzenie (WE) nr 682/2007 w odniesieniu do stawki cła nałożonego na jedno przedsiębiorstwo i na „wszystkie pozostałe przedsiębiorstwa”. Zmienione cła wynoszą od 3,1 % do 14,3 %. Przywóz od dwóch tajlandzkich producentów eksportujących, których zobowiązania zostały przyjęte decyzją Komisji 2007/424/WE ([4]), zwolniono z cła.

([1]) Dz.U. L 343 z 22.12.2009, s. 51.

([2]) Rozporządzenie Rady (WE) nr 682/2007 z dnia 18 czerwca 2007 r. nakładające ostateczne cło antydumpingowe i stanowiące o ostatecznym pobraniu cła tymczasowego nałożonego na przywóz określonej przetworzonej lub zakonserwowanej kukurydzy cukrowej w postaci ziaren, pochodzącej z Tajlandii (Dz.U. L 159 z 20.6.2007, s. 14).

([3]) Rozporządzenie Rady (WE) nr 954/2008 z dnia 25 września 2008 r. zmieniające rozporządzenie (WE) nr 682/2007 nakładające ostateczne cło antydumpingowe i stanowiące o ostatecznym pobraniu cła tymczasowego nałożonego na przywóz określonej przetworzonej lub zakonserwowanej kukurydzy cukrowej w postaci ziaren, pochodzącej z Tajlandii (Dz.U. L 260 z 30.9.2008, s. 1).

([4]) Decyzja Komisji 2007/424/WE z dnia 18 czerwca 2007 r. przyjmująca zobowiązania złożone w związku z postępowaniem antydumpingowym dotyczącym przywozu określonej przetworzonej lub zakonserwowanej kukurydzy cukrowej w postaci ziaren pochodzącej z Tajlandii (Dz.U. L 159 z 20.6.2007, s. 42).

▼B

(3) Rada uznała, w rozporządzeniu (WE) nr 847/2009 ([1]), że zobowiązania cenowe z ustaloną minimalną ceną importową nie były już odpowiednie, by przeciwdziałać szkodliwym skutkom dumpingu. W konsekwencji przyjęte zobowiązanie zostało wycofane, a zobowiązania złożone przez 10 innych tajlandzkich producentów eksportujących odrzucono.

2. **Wniosek o dokonanie przeglądu wygaśnięcia**

(4) W następstwie opublikowania zawiadomienia o zbliżającym się wygaśnięciu ([2]) obowiązujących ostatecznych środków antydumpingowych Komisja otrzymała w dniu 19 marca 2012 r. wniosek o dokonanie przeglądu wygaśnięcia tych środków na podstawie art. 11 ust. 2 rozporządzenia podstawowego. Wniosek został złożony przez Association Européenne des Transformateurs de Maïs Doux (AETMD) („skarżący”) w imieniu producentów reprezentujących znaczącą część łącznej unijnej produkcji przetworzonej lub zakonserwowanej kukurydzy cukrowej, w tym przypadku ponad 50 %.

(5) W uzasadnieniu wniosku podano, że w związku z wygaśnięciem środków istnieje prawdopodobieństwo kontynuacji lub ponownego wystąpienia dumpingu i szkody dla przemysłu unijnego.

3. **Wszczęcie przeglądu wygaśnięcia**

(6) Ustaliwszy, po konsultacji z Komitetem Doradczym, że istnieją wystarczające dowody uzasadniające wszczęcie przeglądu wygaśnięcia, Komisja ogłosiła w dniu 19 czerwca 2012 r., w drodze zawiadomienia opublikowanego w *Dzienniku Urzędowym Unii Europejskiej* ([3]) („zawiadomienie o wszczęciu”), wszczęcie przeglądu wygaśnięcia na podstawie art. 11 ust. 2 rozporządzenia podstawowego.

4. **Dochodzenie**

4.1. *Okres objęty dochodzeniem przeglądowym i okres badany*

(7) Dochodzenie w sprawie dumpingu objęło okres od dnia 1 kwietnia 2011 r. do dnia 31 marca 2012 r. („okres objęty dochodzeniem przeglądowym” lub „ODP”). Analiza tendencji mających znaczenie dla oceny prawdopodobieństwa kontynuacji szkody objęła okres od dnia 1 stycznia 2008 r. do końca okresu objętego dochodzeniem przeglądowym („okres badany”).

4.2. *Strony zainteresowane postępowaniem*

(8) Komisja oficjalnie zawiadomiła o wszczęciu przeglądu wygaśnięcia wnioskodawców, innych znanych producentów unijnych, producentów eksportujących w Tajlandii, importerów niepowiązanych, zainteresowanych użytkowników, a także przedstawicieli

([1]) Rozporządzenie Rady (WE) nr 847/2009 z dnia 15 września 2009 r. zmieniające rozporządzenie (WE) nr 682/2007 nakładające ostateczne cło antydumpingowe na przywóz określonej przetworzonej lub zakonserwowanej kukurydzy cukrowej w postaci ziaren, pochodzącej z Tajlandii (Dz.U. L 246 z 18.9.2009, s. 1).

([2]) Dz.U. C 258 z 2.9.2011, s. 11.

([3]) Dz.U. C 175 z 19.6.2012, s. 22.

▼B

państwa wywozu. Zainteresowanym stronom umożliwiono przedstawienie opinii na piśmie oraz złożenie wniosku o przesłuchanie w terminie określonym w zawiadomieniu o wszczęciu.

(9) Wszystkie strony, które wystąpiły z wnioskiem o przesłuchanie oraz wykazały szczególne powody, dla których powinny zostać wysłuchane, uzyskały taką możliwość.

(10) Ze względu na dużą liczbę producentów eksportujących w Tajlandii oraz niepowiązanych importerów w Unii zaangażowanych w dochodzenie, w zawiadomieniu o wszczęciu przewidziano kontrolę wyrywkową zgodnie z art. 17 rozporządzenia podstawowego. Aby Komisja mogła podjąć decyzję, czy konieczna jest kontrola wyrywkowa, i w razie potrzeby dokonać doboru próby, wymienione powyżej strony wezwano do zgłoszenia się do Komisji w ciągu 15 dni od wszczęcia przeglądu i do przedstawienia Komisji informacji określonych w zawiadomieniu o wszczęciu.

(11) W odniesieniu do doboru próby producentów eksportujących w Tajlandii, Komisja otrzymała pełne informacje od 17 producentów eksportujących, spośród których 9 dokonywało wywozu do Unii w ODP. Podjęto decyzję o doborze próby 3 producentów eksportujących, których łączny wywóz reprezentował 90 % łącznych ilości wywożonych do Unii przez współpracujących producentów eksportujących w ODP.

(12) Mając na uwadze, że otrzymano tylko jedną odpowiedź od niepowiązanego importera, nie zastosowano kontroli wyrywkowej do importerów niepowiązanych.

(13) Z powodu dużej liczby unijnych producentów, których dotyczy to postępowanie, w zawiadomieniu o wszczęciu postępowania ogłoszono, iż Komisja dokonała tymczasowego doboru próby producentów unijnych w celu ustalenia szkody, zgodnie z art. 17 rozporządzenia podstawowego. Wstępnego doboru dokonano na podstawie informacji, do których Komisja miała dostęp na etapie wszczęcia postępowania, przy czym o doborze decydowały takie czynniki, jak wielkość sprzedaży producenta, wielkość produkcji oraz jego lokalizacja geograficzna w Unii. Proponowana próba odpowiadała największej reprezentatywnej wielkości produkcji, która mogła zostać właściwie zbadana w dostępnym czasie, i odzwierciedlała 58 % łącznej produkcji przemysłu unijnego. Ponadto proponowana próba jest reprezentatywna pod względem lokalizacji geograficznej przedsiębiorstw, ponieważ obejmuje trzy różne państwa członkowskie. Przeprowadzono konsultacje z producentami unijnymi na temat proponowanej próby w dniu publikacji zawiadomienia o wszczęciu postępowania. Zważywszy, że żadni dodatkowi producenci nie zgłosili się oraz że nie otrzymano żadnych uwag na temat próby, proponowana próba została zatwierdzona.

(14) Dwie zainteresowane strony stwierdziły, że próba unijnych producentów została dobrana spośród wnioskodawców oraz że należało dołożyć starań, by objąć próbą producentów nienależących do grupy wnioskodawców.

▼B

(15) Wszyscy znani producenci unijni, zarówno będący, jak i niebędący wnioskodawcami, zostali jednak wezwani do współpracy. Dziesięciu unijnych producentów, będących, jak i niebędących wnioskodawcami, przedłożyło informacje dotyczące kontroli wyrywkowej. Jak wyjaśniono w motywie 13, wybrana próba odpowiadała największej reprezentatywnej wielkości produkcji, która mogła zostać właściwie zbadana w dostępnym czasie, i odzwierciedlała 58 % łącznej produkcji przemysłu unijnego. Komisja uważa, że dobrana próba jest reprezentatywna pod względem lokalizacji geograficznej, niezależnie od faktu, czy producenci są czy też nie są wnioskodawcami. Dlatego wniosek ten odrzucono.

(16) Komisja zgromadziła i zweryfikowała wszelkie informacje uznane za niezbędne do ustalenia prawdopodobieństwa kontynuacji lub ponownego wystąpienia dumpingu, wynikającej z niego szkody oraz interesu Unii. W tym celu Komisja rozesłała kwestionariusze do objętych próbą producentów eksportujących i producentów unijnych oraz do niepowiązanego importera. Wizyty weryfikacyjne odbyły się na terenie następujących przedsiębiorstw:

a) producenci w Unii:

— Bonduelle Conserve International SAS, Renescure, Francja

— Compagnie Générale de Conserve France SA, Theix, Francja

— Compagnie Générale de Conserve Hungary, Debrecen, Węgry

— Conserve Italia SCA, San Lazzaro di Savena, Włochy;

b) producenci eksportujący w Tajlandii:

— Agri Sol., Ltd., Pathumthani City

— Lampang Food Products Co., Ltd., Bangkok

— Sun Sweet Co., Ltd., Chiang Mai City.

(17) Wszystkie strony, które wystąpiły z wnioskiem o przesłuchanie oraz wykazały szczególne powody, dla których powinny zostać wysłuchane, uzyskały taką możliwość.

B. **PRODUKT OBJĘTY POSTĘPOWANIEM I PRODUKT PODOBNY**

1. **Produkt objęty postępowaniem**

(18) Produktem objętym postępowaniem jest kukurydza cukrowa (*Zea mays var. saccharata*) w postaci ziaren, przetworzona lub zakonserwowana octem lub kwasem octowym, niezamrożona, objęta obecnie kodem CN ex 2001 90 30 oraz kukurydza cukrowa (*Zea mays var. saccharata*) w postaci ziaren, przetworzona lub zakonserwowana inaczej niż octem lub kwasem octowym, niezamrożona, inna niż produkty objęte pozycją 2006, objęta obecnie kodem CN ex 2005 80 00, pochodząca z Tajlandii.

▼B

(19) W trakcie dochodzenia wykazano, że pomimo różnic w sposobach konserwowania, różne rodzaje produktu objętego postępowaniem mają wspólne cechy biologiczne i chemiczne i są wykorzystywane w zasadzie do tych samych celów.

(20) Dwie zainteresowane strony stwierdziły, że kody CN dotyczące kukurydzy cukrowej nie dotyczą wyłącznie produktu objętego postępowaniem, ale odnoszą się również do znaczących ilości kukurydzy młodej konserwowej, która nie jest produkowana w Unii i która nie jest produktem podobnym. Strony zasugerowały, aby Komisja ujęła kukurydzę młodą w swoich danych.

(21) Dochodzenie skupiło się jednak wyłącznie na produkcie objętym środkami, z wyłączeniem kukurydzy młodej, poprzez zastosowanie odpowiednich kodów TARIC jako podstawy dla analizy. Dlatego wniosek ten odrzucono jako błędny co do faktu.

2. **Produkt podobny**

(22) Ustalono, że kukurydza cukrowa produkowana i sprzedawana w Unii przez przemysł unijny oraz kukurydza cukrowa produkowana i sprzedawana w Tajlandii posiadają zasadniczo takie same cechy fizyczne i chemiczne oraz mają takie same podstawowe zastosowania jak kukurydza cukrowa produkowana w Tajlandii i sprzedawana na wywóz do Unii. Dlatego uważa się, że są to produkty podobne w rozumieniu art. 1 ust. 4 rozporządzenia podstawowego.

C. **PRAWDOPODOBIEŃSTWO KONTYNUACJI LUB PONOWNEGO WYSTĄPIENIA SZKODY**

(23) Zgodnie z art. 11 ust. 2 rozporządzenia podstawowego zbadano, czy wygaśnięcie obowiązujących środków prowadziłoby do kontynuacji lub ponownego wystąpienia dumpingu.

1. **Uwagi wstępne**

(24) Jak wspomniano w motywie 10, ze względu na potencjalnie dużą liczbę producentów eksportujących, którzy wyrazili gotowość do współpracy, w zawiadomieniu o wszczęciu przewidziano kontrolę wyrywkową. Do celu określenia prawdopodobieństwa kontynuacji lub ponownego wystąpienia dumpingu dobrano próbę obejmującą trzech producentów eksportujących i reprezentującą około 90 % łącznego wywozu producentów eksportujących, którzy wyrazili gotowość do współpracy.

(25) Ponieważ łączna ilość wywozu trzech objętych próbą producentów eksportujących stanowiła około 25 % całego wywozu z Tajlandii do Unii podczas ODP, informacje z innych źródeł, takich jak wniosek o przegląd oraz dostępne statystyki handlowe dotyczące wywozu (od tajlandzkich służb celnych) oraz przywozu (z Eurostatu), musiały zostać wykorzystane do oceny prawdopodobieństwa kontynuacji lub ponownego wystąpienia dumpingu.

▼B

(26) Sprzedaż przedsiębiorstw handlowych w Tajlandii, w przypadku której towary były kierowane na nieznane rynki eksportowe, nie została uwzględniona przy określaniu marginesu dumpingu.

(27) Podobnie jak w dochodzeniu pierwotnym, ustalono, że niektórzy producenci eksportujący pozyskują część swojej sprzedaży produktu objętego postępowaniem od zewnętrznych dostawców. Do celów dochodzenia sprzedaż produktu objętego postępowaniem, który nie był wytworzony przez producentów eksportujących, nie została uwzględniona przy określaniu ich odpowiednich marginesów dumpingu.

2. **Przywóz dumpingowy w okresie objętym dochodzeniem przeglądowym**

2.1. *Określenie wartości normalnej*

(28) Zgodnie z art. 2 ust. 2 zdanie pierwsze rozporządzenia podstawowego, w celu określenia wartości normalnej ustalono najpierw dla każdego z trzech producentów eksportujących, czy ich ogólna sprzedaż produktu podobnego na rynku krajowym w ODP była reprezentatywna w porównaniu z ich ogólną sprzedażą eksportową do Unii, tj. czy wielkość sprzedaży produktu podobnego z przeznaczeniem na konsumpcję krajową stanowiła przynajmniej 5 % ich wywozu produktu objętego postępowaniem do Unii.

(29) Ustalono, że sprzedaż krajowa produktu podobnego była reprezentatywna dla jednego z trzech objętych próbą przedsiębiorstw.

(30) Następnie zbadano, czy rodzaje produktu podobnego sprzedawane przez to przedsiębiorstwo z przeznaczeniem na konsumpcję krajową były identyczne lub bezpośrednio porównywalne z rodzajami sprzedawanymi na wywóz do Unii. Dla każdego z tych rodzajów ustalono, czy sprzedaż produktu podobnego z przeznaczeniem na konsumpcję krajową była wystarczająco reprezentatywna dla celów art. 2 ust. 2 rozporządzenia podstawowego. Sprzedaż z przeznaczeniem na konsumpcję krajową była wystarczająco reprezentatywna, jeżeli stanowiła przynajmniej 5 % ogólnej wielkości sprzedaży porównywalnego rodzaju wywożonego do Unii.

(31) W przypadku wymienionego przedsiębiorstwa ustalono, że tylko jeden rodzaj produktu podobnego był bezpośrednio porównywalny z rodzajem wywożonym do Unii. Ponadto ten konkretny rodzaj był również sprzedawany w wystarczająco reprezentatywnych ilościach na rynku krajowym.

(32) Następnie zbadano, czy rodzaj produktu przedsiębiorstwa wskazanego w motywie 31 był sprzedawany w zwykłym obrocie handlowym zgodnie z art. 2 ust. 4 rozporządzenia podstawowego. Dokonano tego poprzez ustalenie proporcji sprzedaży rodzaju produktu objętego postępowaniem, dokonanej z zyskiem na rynku krajowym na rzecz niezależnych klientów.

▼B

(33) Ustalono, że ponad 80 % wielkości sprzedaży z przeznaczeniem na konsumpcję krajową było dokonywane z zyskiem i, zgodnie z art. 2 ust. 4, wszystkie transakcje dotyczące tego konkretnego rodzaju wykorzystano do określenia wartości normalnej.

(34) Dla rodzaju produktu objętego postępowaniem, w przypadku którego sprzedaż była reprezentatywna i dokonana w zwykłym obrocie handlowym, wartość normalną ustalono na podstawie rzeczywistej ceny krajowej obliczonej jako średnia ważona wszystkich cen krajowych tego rodzaju w ODP.

(35) Wartość normalną skonstruowano na podstawie art. 2 ust. 3 rozporządzenia podstawowego w odniesieniu do dwóch pozostałych producentów eksportujących, których sprzedaż na rynku krajowym nie została uznana za reprezentatywną (jeden z nich w ogólne nie dokonywał sprzedaży produktu podobnego z przeznaczeniem na konsumpcję krajową), oraz w odniesieniu do trzeciego producenta eksportującego, którego cała sprzedaż została uznana za reprezentatywną, ale w przypadku wielu rodzajów produktu podobnego ilości sprzedawane na rynku krajowym nie zostały uznane za reprezentatywne.

(36) Wartość normalna została skonstruowana poprzez dodanie kosztów wytworzenia każdego rodzaju produktu wywożonego do Unii oraz rozsądnej kwoty kosztów sprzedaży, kosztów ogólnych i administracyjnych (SG & A) oraz zysku.

(37) Zgodnie z art. 2 ust. 6 rozporządzenia podstawowego w przypadku dwóch producentów eksportujących, którzy dokonywali sprzedaży z przeznaczeniem na konsumpcję krajową w ilościach niższych lub wyższych od 5 % ich odpowiednich ilości sprzedaży do Unii – SG & A oraz marżę zysku ustalono na podstawie odpowiedniej sprzedaży przedsiębiorstw dokonanej w zwykłym obrocie handlowym na rynku krajowym.

(38) W przypadku trzeciego producenta eksportującego, który nie sprzedawał produktu podobnego z przeznaczeniem na konsumpcję krajową, zgodnie z art. 2 ust. 6 lit a) rozporządzenia podstawowego kwota SG & A i zysku użyta w stosunku do trzeciego producenta eksportującego stanowiła średnią ważoną kwoty SG & A i zysku ustalonych dla dwóch pozostałych producentów eksportujących wymienionych w motywie 37.

(39) Dwie zainteresowane strony zakwestionowały metodologię wyjaśnioną w motywie 37, tj. z wykorzystaniem zysku do skonstruowania wartości normalnej, gdy zysk ten jest oparty na transakcjach sprzedaży krajowej o wielkości niższej niż 5 % ilości sprzedaży do Unii. Uważają one, że gdy transakcje sprzedaży krajowej nie są dokonywane w wystarczających ilościach, by uznać je za reprezentatywne, zysk z takich transakcji również nie powinien zostać wykorzystany do obliczeń.

▼B

(40) Ta sama metodologia została jednak zastosowana w dochodzeniu pierwotnym i wobec braku zmiany okoliczności Komisja uważa, że jest ona również odpowiednia do celów niniejszego postępowania.

2.2. *Określenie ceny eksportowej*

(41) Cała sprzedaż objętych próbą producentów eksportujących była prowadzona bezpośrednio do niepowiązanych klientów w Unii. Cenę eksportową ustalono zatem zgodnie z art. 2 ust. 8 rozporządzenia podstawowego na podstawie cen zapłaconych lub należnych w przypadku tych niezależnych klientów w Unii.

2.3. *Porównanie i korekty*

(42) Porównanie wartości normalnej i ceny eksportowej zostało przeprowadzone na podstawie *ex-works*. W celu zapewnienia sprawiedliwego porównania uwzględniono, zgodnie z art. 2 ust. 10 rozporządzenia podstawowego, różnice, które miały wpływ na porównywalność cen.

(43) W przypadkach kiedy było to właściwe i uzasadnione, dokonano korekt z tytułu różnic w kosztach transportu, ubezpieczenia, przeładunku, załadunku oraz w prowizjach i opłatach bankowych.

(44) Ponadto zgodnie z art. 2 ust. 10 lit. d) rozporządzenia podstawowego i zgodnie z metodologią zastosowaną w pierwotnym dochodzeniu, dokonano korekty z tytułu różnic w poziomie handlu dla tych producentów eksportujących, których sprzedaż na rynku krajowym jest prowadzona pod własną marką, ale sprzedaż do Unii jest dokonywana pod marką detalistów. Poziom korekty, obliczony w formie obniżki marży zysku i wykorzystany przy konstruowaniu wartości normalnej, jak wskazano w motywie 33, został oszacowany na podstawie stosunku marż zysków uzyskanych przez przemysł unijny ze sprzedaży produktów marki własnej i wszystkich produktów. Marża zysku została zatem obniżona od 20 % do 50 %.

(45) Dwie zainteresowane strony stwierdziły, że rynek krajowy w Tajlandii oraz rynek unijny nie mogą być porównywane, ponieważ rozmiary tych rynków są różne, a producenci z Tajlandii dokonują sprzedaży pod swoją własną marką na rynku krajowym.

(46) Należy po pierwsze przypomnieć, że w motywie 22 ustalono, iż kukurydza cukrowa sprzedawana na rynku krajowym w Tajlandii oraz kukurydza cukrowa sprzedawana na wywóz do Unii są podobne w rozumieniu art. 1 ust. 4 rozporządzenia podstawowego.

▼B

(47) Po drugie, z uwagi na różnice w poziomie handlu dokonano korekty marży zysku, tj. obniżenia o 20–50 % marży zysku ze sprzedaży krajowej pod własną marką. Jest to również zgodne z metodologią zastosowaną w dochodzeniu pierwotnym.

2.4. *Dumping w ODP*

(48) Na podstawie powyższych ustaleń marginesy dumpingu wyrażone jako odsetek ceny netto na granicy Unii, przed ocleniem, wynoszą między 8 % i 44 %.

3. **Zmiany wielkości przywozu w przypadku uchylenia środków**

3.1. *Moce produkcyjne producentów eksportujących*

(49) Produkcja kukurydzy cukrowej jest uwarunkowana dostępem do świeżo zebranej kukurydzy, którą dostarcza się bezpośrednio po zbiorze do zakładu przetwórczego. Świeżo zebrana kukurydza powinna zostać przetworzona w ciągu 24 godzin po zbiorze, a zatem moce produkcyjne produktu objętego postępowaniem są bezpośrednio powiązane z dostępnością świeżo zebranej kukurydzy.

(50) W Tajlandii sezon zbiorów trwa około 9–10 miesięcy rocznie i obejmuje 2 zbiory rocznie. Przy ocenie dostępnych technicznych mocy produkcyjnych należy uwzględnić ograniczenia dotyczące surowców i wynikające z sezonowości.

(51) Trzech producentów eksportujących, którzy zostali objęci próbą, dysponowało łącznymi technicznymi mocami produkcyjnymi wynoszącymi między 130 000 a 150 000 ton. Rzeczywisty wskaźnik wykorzystania dostępnych mocy technicznych wahał się między 50 % a 80 %.

(52) Kilka zainteresowanych stron stwierdziło, że zawyżono dostępne wolne moce produkcyjne, uznając przy tym metodologię zastosowaną przy ograniczaniu mocy technicznych z uwagi na dostępność surowców.

(53) Jak już podkreślono w motywie 50, moce techniczne nie mogą być w pełni wykorzystane z uwagi na sezonową niedostępność świeżo zebranej kukurydzy cukrowej. W toku dochodzenia wykazano jednak, że niektórzy producenci osiągnęli wykorzystanie mocy wynoszące 80 % i powyżej, natomiast w przypadku innych producentów objętych próbą wykorzystanie mocy było znacznie niższe. Ponieważ wszyscy producenci mają porównywalny dostęp do surowców, niższe wykorzystanie mocy nie może być wyjaśnione wyłącznie sezonową niedostępnością świeżo zebranej kukurydzy cukrowej.

▼B

(54) Zgodnie z informacjami przedstawionymi przez Thai Food Processors Association (tajlandzkie stowarzyszenie przetwórców żywności) całkowity wywóz Tajlandii do reszty świata stale wzrastał o około 20 % w okresie badanym, osiągając wielkość 150 000–200 000 ton w ODP. Wskazuje to, że ilości dostępnej kukurydzy cukrowej mogą wzrastać i faktycznie stale rosły, w przypadku gdy producenci eksportujący potrzebowali tych dodatkowych ilości. W tym względzie należy zauważyć, że łączna produkcja kukurydzy żółtej wyniosła 4,1 mln–4,5 mln ton w Tajlandii podczas okresu badanego. O ile wiadomo, że produkcja nie może zostać przestawiona z produkcji kukurydzy żółtej na cukrową w stosunku 1:1, samo znaczenie różnicy w wielkościach produkcji wyraźnie wskazuje, że nawet niewielkie przesunięcie ilości produkcji kukurydzy żółtej na produkcję kukurydzy cukrowej może wywrzeć istotny wpływ na łączną produkcję kukurydzy cukrowej w Tajlandii.

(55) Na tej podstawie ustalono, że trzech objętych próbą producentów mogło produkować dodatkową ilość wynoszącą około 40 000–60 000 ton rocznie („rzeczywiste wolne moce produkcyjne"), co reprezentuje około dwu- lub trzykrotność łącznego wywozu produktu objętego postępowaniem z Tajlandii do Unii.

(56) Rzeczywiste wolne moce produkcyjne producentów objętych próbą mogą zatem zostać uznane za istotne. Ponadto istnieje jeszcze 15 innych znanych producentów produktu objętego postępowaniem w Tajlandii, którzy również mają dostęp do znacznej produkcji kukurydzy cukrowej w Tajlandii.

(57) Informacje zebrane z innych źródeł, tj.:

— informacje zgromadzone na podstawie prezentacji internetowych producentów eksportujących,

— informacje zebrane w związku z kontrolą wyrywkową, oraz

— informacje zebrane w ramach bazy danych utworzonej na podstawie art. 14 ust. 6 rozporządzenia podstawowego,

wskazują, że przynajmniej dwóch znaczących producentów eksportujących, z których jeden współpracował w dochodzeniu przeglądowym, ale nie został objęty próbą (i dlatego nie dostarczył żadnych szczegółowych informacji w tym zakresie), dysponowało łącznymi mocami wynoszącymi od 50 000 do 100 000 ton.

(58) Ostatecznie nie ma dowodów na to, że poziom konsumpcji na rynku tajlandzkim lub na rynkach państw trzecich wzrośnie, umożliwiając absorpcję zwiększonej produkcji wynikającej z wykorzystania wolnych mocy przez tajlandzkich producentów. W szczególności tajlandzki rynek krajowy jest niewielki i w ujęciu średnim reprezentował jedynie 1–2 % łącznej sprzedaży wszystkich tajlandzkich producentów objętych próbą. Potwierdza to ustalenie, że jakakolwiek dodatkowa produkcja kukurydzy cukrowej będzie przedmiotem wywozu poza Tajlandię.

▼B

3.2. *Atrakcyjność rynku unijnego*

(59) Porównanie cen eksportowych produktu objętego postępowaniem stosowanych wobec Unii z cenami produktu podobnego na rynku krajowym wykazało istnienie dwóch zależności: ceny na rynku krajowym są względnie wysokie (z uwagi na sprzedaż pod marką własną), natomiast wielkość sprzedaży jest względnie niska w porównaniu do sprzedaży eksportowej. Na tej podstawie uznano, że nie ma rzeczywistego ryzyka przekierowania sprzedaży krajowej na sprzedaż do Unii, w przypadku uchylenia środków.

(60) Porównanie cen eksportowych produktu objętego postępowaniem stosowanych wobec Unii z cenami za produkt podobny na rynkach państw trzecich, wykazało, że ceny trzech objętych próbą producentów eksportujących stosowane wobec Unii są wyższe średnio o 14 %.

(61) Statystyki handlowe tajlandzkich służb celnych również potwierdzają to ustalenie. Po przeliczeniu zgłoszonej wagi logistycznej (puszka + kukurydza + płyn) na wagę netto puszki (kukurydza + płyn) zgodnie z metodologią stosowaną w przeglądzie, ceny za kilogram stosowane wobec Unii są wyższe średnio o 5 % od cen stosowanych wobec państw trzecich.

(62) Niektóre strony wyraziły wątpliwości, że różnica cen wynosząca 5 % lub 14 % jest na tyle znacząca, aby spowodować przekierowanie handlu do Unii, w toku dochodzenia wykazano jednak, że jest to możliwe na rynku kukurydzy cukrowej. W niniejszym postępowaniu jedno tajlandzkie przedsiębiorstwo (Karn Corn) objęto poprzednio stawką cła o 8–10 % niższą od stawki ustalonej dla większości innych tajlandzkich eksporterów. Ta różnica wynosząca 8–10 % była jednak wystarczająca, by wymienione przedsiębiorstwo siedmiokrotnie zwiększyło swój udział w tajlandzkim wywozie do Unii między OD dochodzenia pierwotnego a ODP obecnego dochodzenia.

(63) Ponadto pomimo obowiązującego cła antydumpingowego wynoszącego 3,1 % Karn Corn zwiększył ponad dwukrotnie swoje ilości wywozu do Unii od czasu nałożenia ceł antydumpingowych. Wskazuje to na atrakcyjność rynku Unii w porównaniu z innymi rynkami nawet w przypadku niewielkiej różnicy cen.

(64) Podsumowując, o ile ryzyko przekierowania handlu z rynku krajowego na rynek unijny jest raczej niewielkie z uwagi na sprzedaż krajową pod marką własną, istnieje znaczące ryzyko przekierowania handlu z rynków państw trzecich na rynek unijny ze względu na wyższe ceny obowiązujące na tym ostatnim rynku.

(65) Kilka zainteresowanych stron stwierdziło, że ceny na rynku unijnym są porównywalnie mniej atrakcyjne w stosunku do cen w innych państwach, takich jak Japonia. Dlatego też ryzyko przekierowania handlu w przypadku uchylenia środków jest wyolbrzymione.

▼B

(66) Należy przypomnieć, że sprzedaż do państw trzecich jest traktowana jako łączna, a wniosek wyciągnięty w motywie 63 jest oparty *na średnich* cenach do wszystkich państw trzecich. Uznaje się powszechnie, że w ramach tej grupy państw trzecich istnieją państwa, w stosunku do których stosowane są wyższe ceny eksportowe, natomiast w stosunku do innych państw trzecich praktykowane są niższe ceny eksportowe. Oczywiście im niższa cena eksportowa, tym wyższe ryzyko przekierowania handlu w przypadku uchylenia środków.

(67) Ponadto jedna zainteresowana strona stwierdziła, że powiązania umowne z importerami w państwach trzecich nie umożliwiają łatwej zmiany klientów w różnych państwach.

(68) O ile powiązania umowne między producentami eksportującymi w Tajlandii i importerami w różnych państwach trzecich mogą istnieć i są utrzymywane w krótkim terminie, nie ma dowodów na to, że takie zobowiązania umowne nie mogłyby zostać stopniowo zniesione, aby umożliwić sprzedaż na rynki o wyższych cenach, takie jak rynek unijny.

(69) Wreszcie zainteresowane strony stwierdziły, że wywóz do niektórych państw trzecich, takich jak Korea Południowa, nie może być porównywany, ponieważ asortyment produktów (na przykład rozmiar puszek) oraz warunki sprzedaży (na przykład warunki wysyłki) mogą być różne.

(70) Należy przypomnieć, że z porównań w motywach 58, 59 i 60 wynikają wskaźniki różnic w cenach eksportowych stosowanych do *wszystkich państw trzecich*. Wpływ kwestii dotyczących tajlandzkiego wywozu na niewielką liczbę rynków w odniesieniu do ogólnego porównania jest zatem ograniczony. Ponadto zważywszy, że dane dotyczące tajlandzkiego wywozu są rejestrowane na podstawie FOB, wpływ na jakąkolwiek różnicę w warunkach wysyłki lub kosztach wysyłki jest ograniczony do kosztów frachtu krajowego wewnątrz Tajlandii, a zatem może być jedynie nieznaczny.

(71) Wobec braku dowodów wskazujących, że średnie ceny stosowane w odniesieniu do wszystkich państw trzecich nie są porównywalne z cenami eksportowymi stosowanymi względem Unii, wnioski wyciągnięte w motywie 63 pozostają niezmienione.

4. **Wniosek w sprawie prawdopodobieństwa kontynuacji lub ponownego wystąpienia dumpingu**

(72) Wydaje się prawdopodobne, że w przypadku uchylenia środków stosunkowo wysoki poziom cen na rynku unijnym przyciągnie znaczące ilości produktu objętego postępowaniem, które są obecnie sprzedawane po niższych cenach do państw trzecich.

(73) Tajlandzcy producenci eksportujący kontynuowali swoje praktyki dumpingowe podczas ODP.

▼B

(74) Ponadto wolne moce w Tajlandii oraz fakt, że ceny na rynku unijnym są znacznie wyższe od cen na rynkach państw trzecich, prowadzą do wniosku, zgodnie z którym istnieje ryzyko zwiększonego wywozu produktu objętego postępowaniem w przypadku uchylenia środków.

(75) Podsumowując, istnieje wysokie prawdopodobieństwo kontynuacji dumpingu w przypadku uchylenia środków.

D. **DEFINICJA PRZEMYSŁU UNIJNEGO**

(76) W ODP produkt podobny był wytwarzany przez około 20 producentów unijnych. Produkcję tych producentów (której wielkość ustalono na podstawie danych uzyskanych od współpracujących producentów i – w przypadku innych producentów unijnych – na podstawie danych zawartych we wniosku o dokonanie przeglądu) uznaje się zatem za produkcję unijną w rozumieniu art. 4 ust. 1 rozporządzenia podstawowego.

(77) Jak wyjaśniono w motywie 13, z uwagi na dużą liczbę producentów unijnych podjęto decyzję o doborze próby. Do celów analizy szkody ustanowiono wskaźniki szkody na następujących dwóch poziomach:

— elementy makroekonomiczne (produkcja, moce produkcyjne, wielkość sprzedaży, udział w rynku, wzrost gospodarczy, zatrudnienie, wydajność, średnie ceny jednostkowe, wielkość marginesów dumpingu i poprawa sytuacji po wcześniejszym dumpingu) poddane zostały ocenie na poziomie łącznej produkcji unijnej, przeprowadzonej na podstawie informacji zebranych od współpracujących producentów oraz – w odniesieniu do pozostałych producentów unijnych – na podstawie danych zawartych we wniosku o dokonanie przeglądu,

— w odniesieniu do producentów unijnych objętych próbą przeprowadzono analizę elementów mikroekonomicznych (zapasy, wynagrodzenia, rentowność, zwrot z inwestycji, przepływy pieniężne, zdolność do pozyskiwania kapitału i inwestycje) na podstawie ich informacji.

E. **SYTUACJA NA RYNKU UNIJNYM**

1. **Konsumpcja w Unii**

(78) Konsumpcję w Unii określono na podstawie wielkości sprzedaży produkcji własnej przemysłu unijnego przeznaczonej na rynek unijny, danych dotyczących wielkości przywozu dla rynku unijnego uzyskanych z bazy danych na podstawie art. 14 ust. 6., a w odniesieniu do pozostałych producentów unijnych – na podstawie danych zawartych we wniosku.

(79) W trakcie okresu badanego konsumpcja w Unii wzrosła o 9 %. O ile między 2008 a 2009 r. wielkość ta zmniejszyła się o 5 %, o tyle w 2010 i 2011 r. zwiększyła się odpowiednio o 6 i 9 punktów procentowych (tj. w porównaniu z poprzednim rokiem). Następnie ustabilizowała się w ODP na poziomie wynoszącym około 350 000 ton.

▼B

	2008	2009	2010	2011	ODP
Łączna konsumpcja w Unii (w tonach)	318 413	301 594	320 027	351 279	347 533
Indeks (2008 = 100)	*100*	*95*	*101*	*110*	*109*

2. **Przywóz z państwa, którego dotyczy postępowanie**

a) *Wielkość*

(80) Wielkość przywozu produktu objętego postępowaniem z państwa, którego dotyczy postępowanie, do Unii zmniejszyła się o 43 % z około 38 000 ton w 2008 r. do około 22 000 ton w OD. W 2009 r. wielkość ta zmniejszyła się o 15 %, w 2010 r. – o kolejne 20 punktów procentowych, a w 2011 r. – o 11 punktów procentowych, natomiast w ODP nieznacznie wzrosła o 3 punkty procentowe.

	2008	2009	2010	2011	ODP
Wielkość przywozu z Tajlandii	38 443	32 616	24 941	20 710	21 856
Indeks (2008 = 100)	*100*	*85*	*65*	*54*	*57*
Udział przywozu z Tajlandii w rynku (%)	12	11	8	6	6
Ceny przywozu z Tajlandii (EUR/tona)	835	887	806	775	807
Indeks (2008 = 100)	*100*	*106*	*96*	*93*	*97*

Źródło: baza danych na podstawie art. 14 ust. 6.

b) *Udział w rynku*

(81) Odpowiedni udział tajlandzkich eksporterów w rynku unijnym zmniejszył się stopniowo o około 50 % lub 6 punktów procentowych w okresie badanym z 12 % w 2008 r. do 6 % w ODP. W ujęciu szczegółowym tajlandzki udział w rynku zmniejszył się z 12 % w 2008 r. do 11 % w 2009 r., do 8 % w 2010 r. oraz do 6 % w 2011 r./ODP.

c) *Ceny*

(i) Zmiany cen

(82) Między 2008 r. i ODP średnie ceny przywozu produktu objętego postępowaniem pochodzącego z państwa, którego dotyczy postępowanie, spadły o 3 % – z 835 EUR/tonę w 2008 r. do 807 EUR/tonę w ODP. W 2008 r. ceny wzrosły o 6 %, natomiast w 2010 r. spadły o 10 punktów procentowych, a w 2011 r. o kolejne 3 punkty procentowe. Od 2011 r. do ODP ceny te wzrosły znowu o 4 punkty procentowe.

(ii) Podcięcia cenowe

(83) Dokonano porównania cen produktu podobnego z cenami sprzedaży stosowanymi przez producentów eksportujących i cenami przemysłu unijnego w Unii. W tym celu porównano ceny *ex-works* stosowane przez przemysł unijny, bez rabatów i podatków,

▼B

z cenami CIF na granicy Unii stosowanymi przez producentów eksportujących z państwa, którego dotyczy postępowanie, z uwzględnieniem korekt z tytułu ceł, kosztów rozładunku i odprawy celnej. Porównanie wykazało, że podczas ODP ceny produktu objętego postępowaniem pochodzącego z państwa, którego dotyczy postępowanie, i sprzedawanego w Unii były na ogólnie wyższym poziomie od cen przemysłu unijnego. Stwierdzono zatem, w oparciu o bazę danych na podstawie art. 14 ust. 6, brak marginesu podcięcia dla każdego przywozu z Tajlandii do Unii (dla obu współpracujących eksporterów oraz dla eksporterów niewspółpracujących, niezależnie od asortymentu produktów).

3. **Sytuacja przemysłu unijnego**

(84) Zgodnie z art. 3 ust. 5 rozporządzenia podstawowego Komisja zbadała wszystkie istotne czynniki i wskaźniki gospodarcze mające wpływ na sytuację przemysłu unijnego.

(85) Rynek ten charakteryzuje się między innymi istnieniem dwóch kanałów sprzedaży, tzn. sprzedaży pod marką własną producenta i sprzedaży pod marką detalistów. Sprzedaż za pośrednictwem pierwszego kanału, w porównaniu ze sprzedażą za pośrednictwem drugiego kanału, zwykle wiąże się z wyższymi kosztami sprzedaży wynikającymi w szczególności z kosztów marketingu i reklamy, powodując tym samym wyższe ceny sprzedaży.

(86) W toku dochodzenia ustalono, że cały przywóz dokonany przez tajlandzkich eksporterów współpracujących odbywał się za pośrednictwem drugiego kanału, tj. pod marką detalistów. W analizie szkody uznano zatem za słuszne rozróżnienie między sprzedażą przemysłu unijnego pod jego marką własną i pod marką detalistów w stosownych przypadkach, ponieważ przywóz po cenach dumpingowych konkuruje przede wszystkim z produktami podobnymi przemysłu unijnego sprzedawanymi pod marką detalistów. Rozróżnienie to wprowadzono przede wszystkim dla określenia wielkości sprzedaży, cen sprzedaży i rentowności. Jednakże w celu uzyskania pełnego obrazu sprawy łączne dane (obejmujące zarówno markę własną, jak i markę detalistów) przedstawiono i opisano w poniższych tabelach. W ODP sprzedaż przemysłu unijnego pod marką detalistów wynosiła około 70 % ogólnej wielkości sprzedaży unijnej i około 60 % wartości sprzedaży.

(87) Mając na uwadze, że w Unii kukurydza cukrowa jest przetwarzana wyłącznie w miesiącach letnich, wiele wskaźników szkody jest prawie identycznych dla 2011 r. i ODP (1 kwietnia 2011 r. do 30 marca 2012 r.). Ma to w szczególności zastosowanie do produkcji i mocy produkcyjnych.

3.1. *Elementy makroekonomiczne*

a) P r o d u k c j a

(88) W stosunku do poziomu wynoszącego około 372 000 ton w 2008 r. produkcja przemysłu unijnego zmniejszyła się o 8 % w okresie badanym. W 2009 r. produkcja spadła o 25 %, w 2010 r. – o 13 punktów procentowych, natomiast w 2011 r./ODP wzrosła o 31 punkty procentowe.

▼B

	2008	2009	2010	2011	ODP
Produkcja (w tonach)	371 764	279 265	231 790	344 015	343 873
Indeks (2008 = 100)	*100*	*75*	*62*	*93*	*92*

b) Moce produkcyjne i wykorzystanie mocy produkcyjnych

(89) Moce produkcyjne wyniosły około 488 000 ton w latach 2008, 2009 i 2010, a następnie zmniejszyły się o 9 % w 2011 r./ODP. Spadek ten wynikał z faktu, że jeden z objętych próbą producentów unijnych zamknął jeden ze swoich zakładów.

	2008	2009	2010	2011	ODP
Moce produkcyjne (w tonach)	488 453	488 453	488 453	444 055	444 055
Indeks (2008 = 100)	*100*	*100*	*100*	*91*	*91*
Wykorzystanie mocy produkcyjnych (%)	76	57	47	77	77
Indeks (2008 = 100)	*100*	*75*	*62*	*102*	*102*

Źródło: dochodzenie

(90) W 2008 r. wykorzystanie mocy wyniosło 76 %. Zmniejszyło się do 57 % w 2009 r. oraz do 47 % w 2010 r., a następnie wzrosło do 77 % w 2011 r./ODP. W całym okresie badanym wykorzystanie mocy produkcyjnych było na stabilnym poziomie, ponieważ zmniejszającej się produkcji towarzyszył spadek mocy produkcyjnych.

c) Wielkość sprzedaży

(91) Sprzedaż przemysłu unijnego dotycząca jego produkcji przeznaczonej dla marki detalistów na rynku unijnym na rzecz klientów niepowiązanych najpierw spadła o 6 % w 2009 r., a następnie wzrosła o 17 punktów procentowych w 2010 r. i o kolejne 24 punkty procentowe w 2011 r. Od 2011 r. do ODP sprzedaż znowu zmniejszyła się o 4 punkty procentowe. W ujęciu ogólnym między 2008 r. a ODP wielkość sprzedaży wzrosła o około 31 %.

	2008	2009	2010	2011	ODP
Wielkość sprzedaży w Unii (marka detalistów) dla klientów niepowiązanych (w tonach)	161 544	151 058	179 562	218 876	212 425
Indeks (2008 = 100)	*100*	*94*	*111*	*135*	*131*
Wielkość sprzedaży w Unii (marka własna i detalistów) dla klientów niepowiązanych (w tonach)	262 902	248 995	280 586	318 237	312 623
Indeks (2008 = 100)	*100*	*95*	*107*	*121*	*119*

Źródło: dochodzenie

▼B

(92) Ogólna wielkość sprzedaży przemysłu unijnego dotycząca jego produkcji (zarówno pod marką własną, jak i detalistów) na rynku unijnym na rzecz klientów niepowiązanych wykazywała mniej więcej stałą tendencję, było to jednak mniej odczuwalne. Początkowo sprzedaż spadła o 5 % w 2009 r., a następnie wzrosła o 12 punktów procentowych w 2010 r. i o kolejne 14 punktów procentowych w 2011 r. Od 2011 r. do ODP sprzedaż znowu zmniejszyła się o 2 punkty procentowe. W ujęciu ogólnym między 2008 r. a ODP wielkość sprzedaży wzrosła o około 19 %.

d) Udział w rynku

(93) Udział przemysłu unijnego w rynku wynosił 83 % w latach 2008 i 2009. Zwiększył się do 88 % w 2010 r. oraz do 91 % w 2011 r., a następnie nieznacznie zmniejszył się do 90 % w ODP. W ujęciu ogólnym udział przemysłu unijnego w rynku w okresie badanym wzrósł o 7 punktów procentowych.

	2008	2009	2010	2011	ODP
Udział przemysłu unijnego w rynku (marka własna i detalistów) (%)	83	83	88	91	90
Indeks (2008 = 100)	*100*	*100*	*106*	*110*	*109*

Źródło: dochodzenie

e) Wzrost

(94) Między 2008 r. a ODP, kiedy to konsumpcja w Unii wzrosła o 9 %, wielkość sprzedaży przeznaczonej dla marki detalistów na rynek unijny wzrosła o około 31 %, natomiast wielkość sprzedaży przemysłu unijnego przeznaczona zarówno dla marki własnej, jak i marki detalistów na rynku unijnym wzrosła o 19 %. Między 2008 r. i ODP przemysł unijny zyskał około 7 punktów procentowych pod względem udziału w rynku, a przywóz po cenach dumpingowych stracił około 6 punktów procentowych udziału w rynku. Stwierdza się zatem, ze przemysł unijny był w stanie skorzystać ze wzrostu na rynku.

f) Zatrudnienie

(95) Liczba osób zatrudnionych w przemyśle unijnym wzrosła między 2008 a 2009 r. o 17 %, a następnie spadła w 2010 r. o 5 punktów procentowych, natomiast w 2011/ODP wzrosła o 11 punktów procentowych. W ujęciu ogólnym, zatrudnienie w przemyśle unijnym zmalało o 11 % w okresie badanym, tj. z około 2 300 do około 2 000 osób.

	2008	2009	2010	2011	ODP
Zatrudnienie (liczba osób)	2 278	1 896	1 786	2 038	2 035
Indeks (2008 = 100)	*100*	*83*	*78*	*89*	*89*

Źródło: dochodzenie

▼B

g) Wydajność

(96) Wydajność siły roboczej przemysłu unijnego, mierzona w wielkości produkcji (tony) na pracownika rocznie, zaczynając od poziomu 163 ton na pracownika, początkowo zmalała o 10 % w 2009 r., następnie spadła o 10 punktów procentowych w 2010 r. i wreszcie wzrosła o 23 punkty procentowe w 2011 r. oraz o 1 punkt procentowy w ODP. W ujęciu ogólnym wydajność przemysłu unijnego wzrosła o 4 % w okresie badanym. Tendencja ta wskazuje na fakt, iż spadek zatrudnienia był większy niż spadek produkcji.

	2008	2009	2010	2011	ODP
Wydajność (w tonach na pracownika)	163	147	130	169	169
Indeks (2008 = 100)	*100*	*90*	*80*	*103*	*104*

Źródło: dochodzenie

h) Czynniki mające wpływ na ceny sprzedaży

(97) Ceny jednostkowe sprzedaży przemysłu unijnego w zakresie produktów marki detalistów na rzecz klientów niepowiązanych wzrosły o 7 % w 2009 r., a następnie spadły o 8 punktów procentowych w 2010 r. i o kolejne 5 punktów procentowych w 2011 r. Od 2011 r. do ODP wskazane ceny wzrosły o 3 punkty procentowe. W ujęciu ogólnym ceny te spadły o 3 % w okresie badanym z poziomu wynoszącego 1 073 EUR/tonę do 1 041 EUR/tonę w ODP.

	2008	2009	2010	2011	ODP
Cena jednostkowa – rynek unijny (marka detalistów) (EUR/tonę)	1 073	1 152	1 057	1 008	1 041
Indeks (2008 = 100)	*100*	*107*	*99*	*94*	*97*
Cena jednostkowa – rynek unijny (marka własna oraz detalistów) (EUR/tonę)	1 248	1 305	1 219	1 182	1 215
Indeks (2008 = 100)	*100*	*105*	*98*	*95*	*97*

Źródło: dochodzenie

(98) Łączne (marka własna oraz detalistów) ceny sprzedaży przemysłu unijnego na rynek unijny klientom niepowiązanym kształtowały się mniej więcej podobnie. Ceny wzrosły o 5 % w 2009 r., a następnie spadły o 7 punktów procentowych w 2010 r. i o kolejne 3 punkty procentowe w 2011 r. Od 2011 r. do ODP wskazane ceny wzrosły o 2 punkty procentowe. W ujęciu ogólnym ceny te spadły o 3 % w okresie badanym z poziomu wynoszącego 1 248 EUR/tonę do 1 215 EUR/tonę w ODP.

i) Wielkość marginesu dumpingu

(99) W toku dochodzenia wykazano, że kontynuacja dumpingu i wielkość rzeczywistych marginesów dumpingu (do 44 %) nie mogą być uważane za nieistotne.

▼B

j) Poprawa sytuacji po wcześniejszym dumpingu

(100) Zbadane powyżej makrowskaźniki i przeanalizowane poniżej mikrowskaźniki wykazują, iż chociaż środki antydumpingowe częściowo osiągnęły swój cel, przyczyniając się do usunięcia szkody wyrządzonej producentom unijnym, sytuacja przemysłu unijnego wciąż jest podatna na zagrożenia oraz niestabilna. Wyniki segmentu marki detalistów, który jest bezpośrednim konkurentem przywozu z Tajlandii, nie są zadawalające pod względem rentowności. Ceny sprzedaży przemysłu unijnego w tym segmencie rynku spadły o 3 % w okresie badanym, a koszty produkcji wzrosły o około 10 % w tym samym okresie. Przemysł unijny nie był najwidoczniej w stanie pokryć swoich kosztów, co spowodowało istotne straty. Biorąc pod uwagę znaczenie marki detalistów w przemyśle unijnym kukurydzy cukrowej (reprezentującej 70 % łącznej wielkości sprzedaży i 60 % łącznej wartości sprzedaży) zaważyło to na ogólnej rentowności. Nie dało się zatem stwierdzić rzeczywistej poprawy sytuacji po wcześniejszym dumpingu i uznaje się, że przemysł unijny jest nadal podatny na szkodliwe wpływy przywozu po cenach dumpingowych na rynek unijny.

3.2. *Elementy mikroekonomiczne*

a) Zapasy

(101) Stan zapasów na koniec okresu sprawozdawczego w przemyśle unijnym stale zmniejszał się w okresie badanym. W 2009 r. wielkość ta zmniejszyła się o 2 %, w 2010 r. – o 27 punktów procentowych, w 2011 r. – o 2 punkty procentowe, a w ODP o kolejne 24 punkty procentowe. Należy jednak zauważyć, że poziom zapasów nie jest miarodajnym wskaźnikiem szkody w tym konkretnym przemyśle. Wysoki poziom zapasów pod koniec każdego roku łączy się z tym, że zbiory i przetwarzanie co roku kończą się zazwyczaj w październiku. Dlatego też zapasy to towary czekające na wysłanie ich w okresie od listopada do lipca.

	2008	2009	2010	2011	ODP
Stan zapasów na koniec okresu sprawozdawczego (w tonach)	193 834	189 741	136 703	133 884	88 108
Indeks (2008 = 100)	*100*	*98*	*71*	*69*	*45*

Źródło: dochodzenie

b) Wynagrodzenia

(102) Między 2008 r. i ODP koszty pracy spadły o 7 %. W 2009 r. spadły o 16 %, w 2010 r. – o 1 punkt procentowy, natomiast w 2011 r./ODP wzrosły o 10 punktów procentowych. Ten ogólny spadek w okresie badanym wynika ze spadku zatrudnienia.

	2008	2009	2010	2011	ODP
Roczne koszty pracy (EUR)	34 343 788	28 850 250	28 370 188	31 952 596	31 923 505

▼B

	2008	2009	2010	2011	ODP
Indeks (2008 = 100)	*100*	*84*	*83*	*93*	*93*

Źródło: dochodzenie

c) Rentowność i zwrot z inwestycji

(103) W okresie badanym rentowność sprzedaży przemysłu unijnego z produktów przeznaczonych dla marki detalistów, wyrażona jako procent sprzedaży netto, spadła z 5,6 % (zysk) w 2008 r. do około -5,4 % (strata) w ODP.

	2008	2009	2010	2011	ODP
Rentowność w Unii (marka detalistów) (% sprzedaży netto)	5,6	9,6	–3,3	–8,2	–5,4
Indeks (2008 = 100)	*100*	*169*	*–59*	*–145*	*–95*
Rentowność w Unii (marka własna i detalistów) (% sprzedaży netto)	8,5	10,8	0,7	–0,5	1,6
Indeks (2008 = 100)	*100*	*127*	*8*	*–6*	*19*
ROI (marka własna i detalistów) (zysk w % wartości księgowej netto inwestycji)	24,3	40,4	2,9	–3,0	4,4
Indeks (2008 = 100)	*100*	*166*	*12*	*–13*	*18*

Źródło: dochodzenie

(104) Rentowność sprzedaży przemysłu unijnego z produktów przeznaczonych dla marki własnej i detalistów również spadła z 8,5 % w 2008 r. do 1,6 % w ODP. Spadek ten nie jest zatem tak drastyczny, jak w przypadku samej sprzedaży pod marką detalistów. Spadek rentowności wynika z tego, że ceny sprzedaży w okresie badanym zmniejszyły się o 3 %, a koszty produkcji (głównie nieprzetworzona kukurydza cukrowa i puszki) wzrosły o 5 % w tym samym okresie. Przemysł unijny nie był najwidoczniej w stanie przenieść wzrostu kosztów produkcji na swoich klientów.

(105) Zwrot z inwestycji („ROI”), wyrażony jako procentowy zysk wartości księgowej netto inwestycji (zarówno dla marki własnej, jak i marki detalistów), był zasadniczo zgodny z tendencją dotyczącą rentowności. Zmniejszył się z poziomu około 24,3 % w 2008 r. do 4,4 % w ODP, obniżając się tym samym o 82 % w okresie badanym.

▼B

d) Przepływy pieniężne i zdolność do pozyskiwania kapitału

(106) Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej w 2008 r. wyniosły około 27 000 EUR. W 2009 r. wielkość ta wzrosła do około 23 mln EUR i do około 58 mln EUR w 2010 r., a następnie spadła o około 8 mln EUR w 2011 r. Od 2011 r. do ODP przepływy wzrosły do około 11 mln EUR. Żaden ze współpracujących producentów unijnych nie wskazał, że doświadczył trudności z pozyskiwaniem kapitału.

	2008	2009	2010	2011	ODP
Przepływy pieniężne (marka własna i detalistów) (EUR)	26 698	23 239 572	58 654 064	7 845 330	11 077 815
Indeks (2008 = 100)	*100*	*87 047*	*219 698*	*29 386*	*41 494*

Źródło: dochodzenie

e) Inwestycje

(107) Roczne inwestycje przemysłu unijnego w produkcję produktu podobnego wzrosły o 45 % między rokiem 2008 a 2009, następnie spadły o 34 punkty procentowe w okresie 2009–2010, wzrosły o 57 punktów procentowych w 2011 r. i wreszcie spadły o 4 punkty procentowe w okresie od 2011 r. do ODP. W okresie badanym inwestycje wzrosły ogólnie o 64 %, a miało to na celu konserwację i modernizację istniejącego wyposażenia, a nie wzrost mocy produkcyjnych.

	2008	2009	2010	2011	ODP
Inwestycje netto (EUR)	6 590 078	9 545 749	7 329 354	11 093 136	10 802 751
Indeks (2008 = 100)	*100*	*145*	*111*	*168*	*164*

Źródło: dochodzenie

4. **Wnioski dotyczące szkody**

(108) Wiele wskaźników cechowały tendencje ujemne między 2008 r. a ODP. Zwrot z inwestycji zmniejszył się, wielkość produkcji spadła o 8 %, moce produkcyjne zmniejszyły się o 9 %, a zatrudnienie o 11 %. W odniesieniu do niższego poziomu produkcji należy zauważyć, że plony w 2008 r. były wyższe niż przewidywano oraz przyczyniły się do większej produkcji przemysłu unijnego w tym samym roku. W tym samym okresie przywóz z Tajlandii (który jest głównie fakturowany w USD) stał się bardziej atrakcyjny ze względu na niższy kurs USD. Ten wzrost, zarówno w odniesieniu do unijnej, jak i tajlandzkiej podaży kukurydzy cukrowej, zbiegł się z kryzysem gospodarczym i finansowym w Unii, co wywarło wpływ na konsumpcję. W konsekwencji zwiększona produkcja unijna nie mogła być w całości sprzedana na rynku unijnym. Spowodowało to obniżenie poziomu produkcji i stanu zapasów w kolejnych latach, lecz nie wyjaśnia w pełni poniesionej szkody.

▼B

(109) Rentowność sprzedaży przemysłu unijnego dotycząca kukurydzy cukrowej (zarówno pod marką własną, jak i detalistów) znacznie obniżyła się w okresie badanym. Segment marki detalistów, w którym przemysł unijny musi stawić czoła konkurencji ze strony przywozu tajlandzkiego, ponosi wyraźne straty (rentowność obniżyła się z ponad 5 % (zysk) w 2008 r. do -5 % (strata) w ODP). Producenci UE zmniejszyli swoje ceny sprzedaży na rynku unijnym o 3 % i odzyskali udział w rynku kosztem rentowności. Przemysł musi dokonywać sprzedaży pod marką detalistów, ponieważ nie ma wystarczającego popytu na markę własną, a zważywszy, że sprzedaż pod marką detalistów reprezentuje około 60 % łącznej wartości sprzedaży, ogólna rentowność obniżyła się z 8,5 % do 1,6 % w okresie badanym.

(110) Analiza niektórych wskaźników sugeruje, że obowiązujące środki umożliwiły przemysłowi odzyskanie jego pozycji. Wielkość tajlandzkiego przywozu i odpowiadający mu udział w rynku obniżyły się o prawie połowę, z 12 % w 2008 r. do zaledwie 6 % w ODP. Udział przemysłu unijnego w rynku wzrósł z 83 % w 2008 r. do 90 % w ODP. Ponadto w ODP średnie ceny przywozu z Tajlandii nie podcinały cen przemysłu unijnego, lecz uniemożliwiły przemysłowi unijnemu przeniesienie wzrostu kosztów na klientów. Inne wskaźniki również odnotowały pozytywne tendencje. Wykorzystanie mocy wzrosło o 2 % w okresie badanym i utrzymywało się na wysokim poziomie wynoszącym 77 % w ODP. Wielkość sprzedaży przemysłu unijnego pod marką detalistów, która bezpośrednio konkuruje z przywozem tajlandzkim, wzrosła o 31 %, a łączna sprzedaż dla obu segmentów wzrosła o 19 %. Inwestycje wzrosły o 64 %. Te czynniki wskazują, że przemysł był w stanie poprawić swoją sytuację. Nie mógł on jednak osiągnąć wystarczającej rentowności, aby utrzymać znaczący udział w rynku, na którym konkuruje tylko przemysł unijny i przywóz z Tajlandii (przywóz z innych państw trzecich jest mało znaczący i rozproszony).

(111) Sytuacja pod względem konkurencji na rynku unijnym jest niepewna. Z jednej strony w przypadku segmentu sprzedaży pod własną marką przemysł unijny nie ma konkurencji zewnętrznej. Pozycja negocjacyjna właścicieli marki wobec detalistów jest silna. W rzeczywistości wyznaczają oni ceny. Rynek jest również skonsolidowany, a czterech objętych próbą producentów ma 54 % udziału w rynku. Z drugiej strony detaliści mają przewagę w segmencie marek prywatnych. Z uwagi na konkurencję zewnętrzną i wewnątrz Unii, ceny są pod stałą presją. W konsekwencji trudniej jest producentom unijnym przenieść wzrost kosztów produkcji (głównie kukurydzy cukrowej lub puszek) na ich klientów (koszty produkcji przemysłu unijnego wzrosły o 5 % w okresie badanym) ze względu na presję cenową wywieraną przez przywóz z Tajlandii.

▼B

(112) Przemysł unijny był w stanie zwiększyć swoje udziały w rynku, kładąc nacisk na ilość kosztem cen. Jednakże nie można pominąć faktu, że w przypadku większości działalności związanej z kukurydzą cukrową (marka detalistów) niemożliwe było pokrycie kosztów. W związku z powyższym można stwierdzić, że sytuacja przemysłu unijnego wciąż jest podatna na zagrożenia oraz niestabilna.

(113) Kilka stron wskazało, że sytuacja przemysłu unijnego poprawiła się, zważywszy na poprawę szeregu wskaźników i zwłaszcza wysoki udział przemysłu unijnego w rynku, a także negatywne podcięcie cenowe.

(114) Należy odnotować, że obraz szkody wyrządzonej przemysłowi unijnemu nie jest jednoznaczny. Środki antydumpingowe częściowo osiągnęły swój cel poprzez usunięcie pewnych elementów szkody poniesionej przez przemysł unijny w wyniku przywozu po cenach dumpingowego z Tajlandii. Jednak z drugiej strony, zwłaszcza mając na uwadze niską i zmniejszającą się rentowność, sytuacja przemysłu unijnego nadal jest podatna na zagrożenia.

(115) Negatywne podcięcie cenowe oraz znaczący udział przemysłu unijnego w rynku nie wskazują automatycznie na brak szkody. Kontynuacja przywozu po cenach dumpingowych z Tajlandii (z marginesami dumpingu wynoszącymi do 44 %) doprowadziła do tłumienia cen na rynku unijnym. Przemysł unijny, próbując odzyskać utracone udziały w rynku, utrzymywał ceny na niskim poziomie, co spowodowało pogorszenie się rentowności.

(116) Jedna zainteresowana strona stwierdziła, że ocenę szkody należało oprzeć na ogólnych wynikach przemysłu unijnego, a nie na wynikach jednego segmentu rynku.

(117) Zgodnie z dochodzeniem pierwotnym ocenę szkody przeprowadzono na podstawie ogólnych wyników przemysłu unijnego (marka własna oraz marka detalistów), a także – w przypadku kilku wskaźników szkody (rentowność, wielkość sprzedaży i ceny sprzedaży) – na marce detalistów. Nie zaistniała zmiana okoliczności uzasadniająca odejście od tej metodologii, która pozostaje właściwa w celu oceny sytuacji przemysłu unijnego. Jak wskazano w motywach 84 i 85, rynek kukurydzy cukrowej nadal charakteryzuje się istnieniem dwóch kanałów sprzedaży i cały przywóz od współpracujących tajlandzkich eksporterów dotyczył kanału sprzedaży pod marką detalistów. Ponadto nawet jeżeli tylko ogólne wyniki przemysłu unijnego zostałyby uwzględnione, nie miałoby to wpływu, mając na uwadze niską i zmniejszającą się rentowność, na wniosek, że sytuacja przemysłu unijnego jest podatna na zagrożenia. Na podstawie powyższych ustaleń wniosek został odrzucony.

(118) Dwie zainteresowane strony stwierdziły, że problemy przemysłu unijnego mogą wynikać z konkurencji w Unii.

▼B

(119) Jednak sytuacja na rynku unijnym w zakresie konkurencji nie jest znacząco różna od sytuacji w okresie badanym w ramach dochodzenia pierwotnego (dwa kanały sprzedaży, około 20 producentów unijnych). W 2002 r., przed pojawieniem się na rynku unijnym tajlandzkiego przywozu po cenach dumpingowych, przemysł unijny osiągnął jednak ogólny poziom zysku wynoszący ponad 20 % (marka własna oraz marka detalistów) i 17 % (marka własna). Wskazuje to, że konkurencja w Unii nie uniemożliwia przemysłowi unijnemu osiąganie odpowiedniej marży zysku. Brak możliwości zwiększenia cen przez przemysł unijny wynika raczej z ciągłej obecności przywozu po cenach dumpingowych i wynikającego z tego tłumienia cen.

F. **PRAWDOPODOBIEŃSTWO PONOWNEGO WYSTĄPIENIA SZKODY**

(120) Na podstawie powyżej opisanych trendów okazuje się, że środki antydumpingowe częściowo osiągnęły swój cel, jakim było usunięcie szkody wyrządzonej producentom unijnym. Z drugiej strony, jak wskazują negatywne tendencje wielu wskaźników szkody, sytuacja przemysłu wciąż jest podatna na zagrożenia oraz niestabilna.

(121) Zgodnie z powyższymi ustaleniami eksporterzy z Tajlandii dysponują wolnymi mocami produkcyjnymi, umożliwiającymi bardzo szybkie zwiększenie wywozu. Ponadto tajlandzkie statystyki handlowe potwierdzają, że Tajlandia dokonała wywozu około 140 000 ton do państw trzecich w 2011 r., co reprezentuje około siedmiokrotność wielkości tajlandzkiego wywozu do Unii. Mając na uwadze wyższe ceny na rynku unijnym w porównaniu do cen na niektórych rynkach państw trzecich, prawdopodobne jest, że znaczące ilości obecnie wywożone do tych państw zostaną przekierowane na rynek unijny, jeżeli dopuści się do wygaśnięcia środków antydumpingowych. Taka gwałtowana zmiana została już odnotowana w dochodzeniu pierwotnym, gdy udział w rynku przywozu unijnego z Tajlandii zwiększył się prawie dwukrotnie zaledwie w ciągu trzech lat, tj. z 6,8 % w 2002 r. do 12,7 % w 2005 r.

(122) W związku z powyższymi ustaleniami można zatem stwierdzić, że istnieje prawdopodobieństwo ponownego wystąpienia szkody w przypadku uchylenia środków.

(123) Kilka zainteresowanych stron wyraziło wątpliwości związane z wnioskiem o prawdopodobieństwie ponownego wystąpienia szkody. Stwierdzono w szczególności, że różnica cen wynosząca 5 % między rynkami państw trzecich i UE jest zbyt mała, aby przekierować wywóz kukurydzy cukrowej na rynek UE. Argument ten został już rozpatrzony w motywie 61. Ponadto wskazano, że kukurydza cukrowa nie jest towarem, którego produkcję można łatwo przekierowywać na różne rynki. Argumentu tego nie poparto jednak dowodami i nie znajduje on odzwierciedlenia w ustaleniach z dochodzenia.

▼B

(124) Mimo że prawdopodobieństwo ponownego wystąpienia szkody jest oceną prospektywną, opiera się ono na faktach wskazanych w motywie 121. Dlatego wniosek ten odrzucono.

G. **INTERES UNII**

(125) Zgodnie z art. 21 rozporządzenia podstawowego zbadano, czy utrzymanie obowiązujących środków antydumpingowych nie zaszkodzi interesom Unii jako całości. Interes Unii określono na podstawie analizy wszystkich zaangażowanych interesów. Wszystkie zainteresowane strony otrzymały możliwość przedstawienia swoich opinii zgodnie z art. 21 ust. 2 rozporządzenia podstawowego.

1. **Interes przemysłu unijnego**

(126) Jak wskazano powyżej sytuacja przemysłu unijnego wciąż jest podatna na zagrożenia oraz niestabilna. Dalsze stosowanie środków umożliwiłoby mu zwiększenie cen sprzedaży (zwłaszcza w przypadku marki detalistów) w celu pokrycia wzrostu kosztów produkcji. Pozwoliłoby to przemysłowi poprawić jego sytuację finansową.

2. **Interes detalistów i konsumentów**

(127) Próbowano nawiązać współpracę z ponad 40 importerami/detalistami i dwoma organizacjami konsumenckimi/handlowymi. Tylko jeden detalista zgodził się współpracować. Jego przywóz reprezentował niewielki odsetek łącznego przywozu z Tajlandii podczas ODP. Udział jego obrotu związanego z kukurydzą cukrową był nieznaczny w porównaniu do jego łącznego obrotu. Ponadto odsprzedaż kukurydzy cukrowej wygenerowała bardzo duży zysk w ODP. Te czynniki wskazują, że detaliści nie będą nieproporcjonalnie zagrożeni, nawet jeżeli obowiązywanie środków zostanie przedłużone.

(128) Jednocześnie wiele stowarzyszeń handlowych przedłożyło odpowiedzi i uczestniczyło w przesłuchaniu. Twierdzą one, że środki antydumpingowe powinny zostać uchylone ze względu na niski i malejący udział przywozu z Tajlandii w rynku, któremu towarzyszy wysoki i rosnący udział przemysłu unijnego w rynku.

(129) W odniesieniu do konsumentów średnie wydatki na kukurydzę cukrową w gospodarstwie domowym są bardzo niskie i wynoszą do 5 EUR na rok. Zważywszy na umiarkowany poziom obowiązujących środków, skutki dalszego stosowania tych środków będą znikome dla konsumentów.

(130) W świetle powyższego oraz uwzględniając ogólnie niski poziom współpracy, przyjmuje się, że sytuacja detalistów oraz konsumentów w Unii nie zmieni się znacznie pod wpływem proponowanych środków.

▼B

3. **Ryzyko niedoborów podaży/konkurencji na rynku unijnym**

(131) Przede wszystkim należy przypomnieć, że celem środków antydumpingowych nie jest zablokowanie dostępu do Unii przywozowi, wobec którego wprowadzono takie środki, ale wyeliminowanie wpływu zakłóconych warunków rynkowych, wynikających ze stałej obecności przywozu po cenach dumpingowych.

(132) Konsumpcja w Unii wzrosła o 9 % w ODP, osiągając około 350 000 ton. Moce produkcyjne przemysłu unijnego stale przekraczały popyt w Unii w okresie badanym, osiągając około 440 000 ton w ODP. Istnieje wystarczająca konkurencja między producentami unijnymi. Przemysł unijny, który w ODP funkcjonował przy wykorzystaniu 77 % mocy produkcyjnych, dysponuje wolnymi mocami, aby zwiększyć swoją produkcję w przypadku wzrostu popytu. Przywóz z innych państw trzecich, zwłaszcza ze Stanów Zjednoczonych i Chińskiej Republiki Ludowej, może również zaspokoić część popytu. Jak wskazano powyżej, należy podkreślić, że środki antydumpingowe nie służą zablokowaniu dostępu przywozowi z Tajlandii do Unii. Mając na uwadze niski poziom środków, oczekuje się, że przywóz z Tajlandii nadal będzie miał pewien udział w rynku unijnym.

(133) Zważywszy na powyższe ustalenia, nie można stwierdzić, że utrzymanie środków antydumpingowych prawdopodobnie spowoduje niedobór podaży lub ograniczy konkurencję na rynku unijnym.

4. **Wnioski dotyczące interesu Unii**

(134) Na podstawie powyższych wniosków okazuje się, że negatywne skutki dalszego stosowania środków będą ograniczone i w żadnym wypadku nie będą nieproporcjonalne do korzyści dla przemysłu unijnego płynących z przedłużenia obowiązywania środków.

H. **ŚRODKI ANTYDUMPINGOWE**

(135) Wszystkie strony zostały poinformowane o istotnych faktach i ustaleniach, na podstawie których zamierza się zalecić utrzymanie obowiązujących środków. Wyznaczono również termin, w którym strony mają możliwość przedstawienia uwag i wniosków dotyczących ujawnionych informacji. Przedstawione uwagi i komentarze, o ile były uzasadnione, zostały należycie uwzględnione.

(136) Z powyższych względów wynika, że zgodnie z art. 11 ust 2 rozporządzenia podstawowego środki antydumpingowe mające zastosowanie do przywozu określonej przetworzonej lub zakonserwowanej kukurydzy cukrowej w postaci ziaren pochodzącej z Tajlandii powinny zostać utrzymane. Przypomina się, że środki te mają formę cła *ad valorem* o różnej wysokości stawek.

▼B

(137) Indywidualne stawki cła antydumpingowego dla przedsiębiorstw określone w niniejszym rozporządzeniu są stosowane wyłącznie do przywozu produktu objętego postępowaniem, wytworzonego przez te przedsiębiorstwa, a zatem przez określone wskazane osoby prawne. Przywożone produkty wytworzone przez inne przedsiębiorstwa, których nazwa i adres nie zostały wymienione w części normatywnej niniejszego aktu prawnego, łącznie z podmiotami powiązanymi z przedsiębiorstwami konkretnie wymienionymi, nie mogą korzystać z tych stawek i podlegają stawce cła stosowanej względem „wszystkich pozostałych przedsiębiorstw".

(138) Wszelkie wnioski o zastosowanie wspomnianych indywidualnych stawek cła antydumpingowego dla przedsiębiorstw (np. po zmianie nazwy podmiotu lub po utworzeniu nowych podmiotów zajmujących się produkcją lub sprzedażą) należy kierować do Komisji ([1]) wraz ze wszystkimi odpowiednimi informacjami, w szczególności dotyczącymi wszelkich zmian w zakresie działalności przedsiębiorstwa związanej z produkcją, sprzedażą krajową i eksportową, wynikających na przykład z wyżej wspomnianej zmiany nazwy lub zmiany podmiotu zajmującego się produkcją lub sprzedażą. W razie potrzeby rozporządzenie zostanie odpowiednio zmienione przez uaktualnienie wykazu przedsiębiorstw korzystających z indywidualnych stawek celnych,

PRZYJMUJE NINIEJSZE ROZPORZĄDZENIE:

Artykuł 1

1. Niniejszym nakłada się ostateczne cło antydumpingowe na przywóz kukurydzy cukrowej (*Zea mays var. saccharata*) w postaci ziaren, przetworzonej lub zakonserwowanej za pomocą octu lub kwasu octowego, niezamrożonej, objętej obecnie kodem CN ex 2001 90 30 (kod TARIC 2001 90 30 10) oraz kukurydzy cukrowej (*Zea mays var. saccharata*) w postaci ziaren, przetworzonej lub zakonserwowanej inaczej niż za pomocą octu lub kwasu octowego, niezamrożonej, innej niż produkty objęte pozycją 2006, objętej obecnie kodem CN ex 2005 80 00 (kod TARIC 2005 80 00 10), pochodzącej z Tajlandii.

2. Stawka ostatecznego cła antydumpingowego mająca zastosowanie do ceny netto na granicy Unii, przed ocleniem, jest następująca dla produktów opisanych w ust. 1 i wytworzonych przez poniższe przedsiębiorstwa:

Przedsiębiorstwo	Cło antydumpingowe (%)	Dodatkowy kod TARIC
▼M1 River Kwai International Food Industry Co., Ltd, 99 Moo 1 Thanamtuen Khaupoon Road Kaengsian, Muang, Kanchanaburi 71000 Tajlandia	3,6	A791

▼B

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

([1]) European Commission, Directorate-General for Trade, Directorate H, 1049 Brussels, BELGIA.

▼B

Artykuł 2

Art. 1 ust. 2 może zostać zmieniony poprzez dodanie nowego producenta eksportującego do współpracujących przedsiębiorstw nieobjętych próbą, w stosunku do których zastosowanie ma zatem średnia ważona stawka celna w wysokości 12,9 %, w przypadku gdy jakikolwiek nowy producent eksportujący w Tajlandii dostarczy Komisji wystarczające dowody potwierdzające, że:

a) nie prowadził wywozu do Unii produktu opisanego w art. 1 ust. 1, w okresie objętym dochodzeniem przeglądowym (od dnia 1 kwietnia 2011 r. do dnia 30 marca 2012 r.);

b) nie jest powiązany z jakimkolwiek eksporterem lub producentem w Tajlandii, który podlega środkom wprowadzonym niniejszym rozporządzeniem; oraz

c) rzeczywiście dokonywał wywozu produktu objętego postępowaniem do Unii po upływie okresu objętego dochodzeniem przeglądowym lub stał się stroną nieodwołalnego zobowiązania umownego do wywozu do Unii znaczącej ilości wspomnianego produktu.

Artykuł 3

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

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

▼B

ZAŁĄCZNIK

Wykaz producentów współpracujących, o którym mowa w art. 1 ust. 2, objętych dodatkowym kodem TARIC A793

Nazwa	Adres
Agro-On (Thailand) Co., Ltd.	50/499-500 Moo 6 Baan Mai, Pakkret, Monthaburi 11120, Tajlandia
B.N.H. Canning Co., Ltd.	425/6-7 Sathorn Place Bldg., Klongtonsai, Kongsan Bangkok 10600, Tajlandia
Boonsith Enterprise Co., Ltd.	7/4 M.2, Soi Chomthong 13, Chomthong Rd., Chomthong, Bangkok 10150, Tajlandia
Erawan Food Public Company Limited	Panjathani Tower 16th floor, 127/21 Nonsee Rd., Chongnonsee, Yannawa, Bangkok 10120, Tajlandia
Great Oriental Food Products Co., Ltd.	888/127 Panuch Village Soi Thanaphol 2, Samsen-Nok, Huaykwang, Bangkok 10310, Tajlandia
Lampang Food Products Co., Ltd.	22K Building, Soi Sukhumvit 35, Klongton Nua, Wattana, Bangkok 10110, Tajlandia
O.V. International Import-Export Co., Ltd.	121/320 Soi Ekachai 66/6, Bangborn, Bangkok 10500, Tajlandia
Pan Inter Foods Co., Ltd.	400 Sunphavuth Rd, Bangna, Bangkok 10260, Tajlandia
Siam Food Products Public Co., Ltd.	3195/14 Rama IV Road, Vibulthani Tower 1, 9th Fl., Klong Toey, Bangkok 10110, Tajlandia
Viriyah Food Processing Co., Ltd.	100/48 Vongvanij B Bldg, 18th Fl, Praram 9 Rd., Huay Kwang, Bangkok 10310, Tajlandia
Vita Food Factory (1989) Ltd.	89 Arunammarin Rd., Banyikhan, Bangplad, Bangkok 10700, Tajlandia