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

►B

ROZPORZĄDZENIE KOMISJI (UE) NR 446/2011

z dnia 10 maja 2011 r.

nakładające tymczasowe cło antydumpingowe na przywóz niektórych alkoholi tłuszczowych i ich mieszanek, pochodzących z Indii, Indonezji i Malezji

(Dz.U. L 122 z 11.5.2011, str. 47)

sprostowane przez:

►C1 Sprostowanie, Dz.U. L 158 z 16.6.2011, str. 54 (446/2011)

▼B

ROZPORZĄDZENIE KOMISJI (UE) NR 446/2011

z dnia 10 maja 2011 r.

nakładające tymczasowe cło antydumpingowe na przywóz niektórych alkoholi tłuszczowych i ich mieszanek, pochodzących z Indii, Indonezji i Malezji

KOMISJA EUROPEJSKA,

uwzględniając Traktat o funkcjonowaniu Unii Europejskiej,

uwzględniając rozporządzenie Rady (WE) nr 1225/2009 z dnia 30 listopada 2009 r. w sprawie ochrony przed przywozem produktów po cenach dumpingowych z państw niebędących członkami Wspólnoty Europejskiej ([1]) („rozporządzenie podstawowe”), w szczególności jego art. 7,

po konsultacji z Komitetem Doradczym,

a także mając na uwadze, co następuje:

1. PROCEDURA

1.1. Wszczęcie postępowania

(1) W dniu 13 sierpnia 2010 r. Komisja Europejska („Komisja”) powiadomiła w zawiadomieniu opublikowanym w *Dzienniku Urzędowym Unii Europejskiej* ([2]) („zawiadomienie o wszczęciu”) o wszczęciu postępowania antydumpingowego dotyczącego przywozu niektórych alkoholi tłuszczowych i ich mieszanek pochodzących („produkt objęty dochodzeniem”) z Indii, Indonezji i Malezji („państwa, których dotyczy postępowanie”) do Unii.

(2) Postępowanie antydumpingowe zostało wszczęte w następstwie skargi złożonej w dniu 30 czerwca 2010 r. przez dwóch producentów unijnych, Cognis GmbH i Sasol Olefins & Surfactants GmbH („skarżący”). Oba te przedsiębiorstwa są zarejestrowane na mocy prawa niemieckiego i posiadają zakłady produkcyjne w Niemczech, we Francji oraz we Włoszech. Te dwa przedsiębiorstwa reprezentują dużą część – w tym przypadku ponad 25 % – całkowitej unijnej produkcji produktu objętego dochodzeniem. Skarga zawierała dowody *prima facie*, wskazujące na dumping wspomnianego produktu pochodzącego z państw, których dotyczy postępowanie, i na wynikającą z niego istotną szkodę, które uznano za wystarczające do wszczęcia postępowania antydumpingowego.

1.2. Strony, których dotyczy postępowanie

(3) Komisja oficjalnie powiadomiła o wszczęciu postępowania skarżących, innych zainteresowanych producentów, importerów/przedsiębiorstwa handlowe, użytkowników w Unii, zainteresowanych producentów eksportujących i przedstawicieli państw wywozu. Zainteresowanym stronom umożliwiono przedstawienie opinii na piśmie oraz złożenie wniosku o przesłuchanie w terminie określonym w zawiadomieniu o wszczęciu.

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

([1]) Dz.U. L 343 z 22.12.2009, s. 51.
([2]) Dz.U. C 219 z 13.8.2010, s. 12.

▼B

(5) Biorąc pod uwagę dużą liczbę importerów, o których mowa w skardze, w zawiadomieniu o wszczęciu, zgodnie z art. 17 ust. 1 rozporządzenia podstawowego, podano informację o możliwości kontroli wyrywkowej importerów. Czterech importerów przedstawiło, w terminie określonym w zawiadomieniu o wszczęciu, wymagane informacje i zgodziło się na włączenie ich do próby. Ze względu na małą liczbę importerów, którzy się zgłosili, zadecydowano o niestosowaniu kontroli wyrywkowej.

(6) Komisja rozesłała kwestionariusze do producentów eksportujących, unijnych producentów i importerów, do wszystkich zainteresowanych użytkowników i dostawców oraz do innych podmiotów, które złożyły wnioski w terminach ustalonych w zawiadomieniu o wszczęciu.

(7) Odpowiedzi na pytania zawarte w kwestionariuszu otrzymano od pięciu producentów unijnych, dwóch importerów, 21 użytkowników w Unii, dwóch producentów eksportujących z Indiach, dwóch producentów eksportujących z Indonezji i ich powiązanych przedsiębiorstw handlowych oraz trzech producentów eksportujących z Malezji i ich powiązanych przedsiębiorstw handlowych.

(8) Komisja zgromadziła i zweryfikowała wszelkie informacje uważane za niezbędne w celu wstępnego ustalenia występowania dumpingu, powstałych szkód oraz interesu Unii. Wizyty weryfikacyjne odbyły się na terenie następujących przedsiębiorstw:

a) producenci w Unii:

— Cognis GmbH, Niemcy

— Cognis France S.A.S., Francja

— Sasol Olefins & Surfactants GmbH, Niemcy

b) importerzy w Unii:

— Oleo solutions Ltd, Zjednoczone Królestwo

c) użytkownicy w Unii:

— Henkel AG & Co., Niemcy

— PCC Rokita SA, Polska

— Procter & Gamble International Operations SA, Szwajcaria

— Unilever, Niderlandy

— Zshimmer & Schwarz italiana SpA, Włochy

d) producenci eksportujący w Indiach:

— Godrej Industries Limited, Bombaj i Taluka Valia

— VVF Limited, Bombaj

e) producenci eksportujący w Indonezji:

— P.T. Ecogreen Oleochemicals oraz powiązane przedsiębiorstwa, Batam, Singapur, Dessau

— P.T. Musim Mas oraz powiązane przedsiębiorstwa, Medan, Singapur, Hamburg

f) producenci eksportujący z Malezji:

— Fatty Chemical Malaysia Sdn. Bhd. oraz powiązane przedsiębiorstwa, Prai, Emmerich

▼B

— KL-Kepong Oleomas Sdn. Bhd. oraz powiązane przedsiębiorstwa, Petaling Jaya, Hamburg

— Emery Oleochemicals Sdn. Bhd., Telok Panglima Garang

1.3. **Okres objęty dochodzeniem**

(9) Dochodzenie dotyczące dumpingu i powstałej szkody objęło okres od dnia 1 lipca 2009 r. do dnia 30 czerwca 2010 r. („okres objęty dochodzeniem" lub „OD"). Badanie tendencji mających znaczenie dla oceny szkody objęło okres od dnia 1 stycznia 2007 r. do końca OD („okres badany").

2. PRODUKT OBJĘTY POSTĘPOWANIEM I PRODUKT PODOBNY

2.1. **Produkt objęty postępowaniem**

(10) Produktem objętym postępowaniem są nasycone alkohole tłuszczowe o długości łańcucha węglowego C8, C10, C12, C14, C16 lub C18 (wyłączając izomery rozgałęzione), w tym nierozgałęzione nasycone alkohole tłuszczowe (zwane także „poszczególnymi frakcjami") oraz mieszaniny zawierające w przeważającej części kombinację długości łańcuchów węglowych C6-C8, C6-C10, C8-C10, C10-C12 (powszechnie kategoryzowanych jako C8-C10), mieszaniny zawierające w przeważającej części kombinację długości łańcuchów węglowych C12-C14, C12-C16, C12-C18, C14-C16 (powszechnie kategoryzowanych jako C12-C14) oraz mieszaniny zawierające w przeważającej części kombinację długości łańcuchów węglowych C16-C18, pochodzące z Indii, Indonezji i Malezji („produkt objęty dochodzeniem"), objęte obecnie kodami CN ex 2905 16 85, 2905 17 00, ex 2905 19 00 i ex 3823 70 00.

(11) Produkt objęty dochodzeniem jest produktem pośrednim wyrabianym z naturalnych (olejowo-chemicznych) lub syntetycznych (petrochemicznych) składników, np. z naturalnych tłuszczów i olejów, surowego oleju, gazu ziemnego i jego kondensatów oraz węgla. Używane są głównie jako materiał początkowy w produkcji siarczanów alkoholi tłuszczowych, etoksylatów alkoholi tłuszczowych oraz eterosiarczanów alkoholi tłuszczowych (tzw. surfakantów). Surfakanty używane są do produkcji detergentów, artykułów gospodarstwa domowego, środków czystości i produktów higieny osobistej.

2.2. **Produkt podobny**

(12) Zaobserwowano, że zarówno produkty wywożone do Unii z Indii, Indonezji i Malezji, jak i wytwarzane i sprzedawane bezpośrednio w tych krajach, jak również wytwarzane i sprzedawane w Unii przez producentów unijnych mają te same podstawowe cechy fizyczne i techniczne, jak i to samo zastosowanie. Na etapie tymczasowym produkty te uznaje się zatem za produkty podobne w rozumieniu art. 1 ust. 4 rozporządzenia podstawowego.

(13) W trakcie dochodzenia niektóre strony twierdziły, że jeden ze skarżących produkował, w jednym ze swoich zakładów produkcyjnych, produkt zawierający rozgałęzione izomery nieobjęte zakresem definicji produktu; i że w związku z tym produkt ten nie powinien zostać uznany za produkt podobny. Tymczasowo przyjmuje się, że wniosek jest uzasadniony i dlatego też dane dotyczące tego producenta nie zostały użyte w analizie szkody. Należy nadmienić, że dwa inne przedsiębiorstwa, w tym jedno współpracujące w dochodzeniu, zostały wyłączone z definicji przemysłu unijnego z tych samych względów.

▼B

3. DUMPING

3.1. Indie

3.1.1. *Wartość normalna*

(14) W celu określenia wartości normalnej ustalono najpierw, czy całkowita wielkość krajowej sprzedaży produktu podobnego klientom niezależnym przez każdego producenta eksportującego była reprezentatywna w porównaniu z całkowitą wielkością sprzedaży eksportowej tego produktu przez danego producenta do Unii. Zgodnie z art. 2 ust. 2 rozporządzenia podstawowego sprzedaż krajową uznaje się za reprezentatywną, gdy całkowita wielkość sprzedaży krajowej wynosi co najmniej 5 % całkowitej wielkości sprzedaży produktu objętego postępowaniem do Unii. Stwierdzono, że łączna sprzedaż produktu objętego postępowaniem dokonana przez każdego producenta eksportującego na rynku krajowym była reprezentatywna.

(15) W odniesieniu do każdego typu produktu sprzedawanego przez producenta eksportującego na rynku krajowym i uznanego za bezpośrednio porównywalny z typem produktu sprzedawanym na wywóz do Unii ustalono, czy sprzedaż krajowa była wystarczająco reprezentatywna dla celów art. 2 ust. 2 rozporządzenia podstawowego. Sprzedaż krajowa danego typu produktu uznawana była za wystarczająco reprezentatywną, jeśli całkowita wielkość sprzedaży danego typu produktu na rzecz klientów niezależnych dokonana na rynku krajowym przez producenta eksportującego w OD była równa co najmniej 5 % całkowitej wielkości sprzedaży porównywalnego typu produktu wywożonego do Unii.

(16) Zbadano również, czy sprzedaż krajowa każdego typu produktu może być rozpatrywana jako sprzedaż dokonana w zwykłym obrocie handlowym zgodnie z art. 2 ust. 4 rozporządzenia podstawowego. W tym celu ustalono odsetek sprzedaży krajowej z zyskiem każdego wywożonego typu produktu objętego dochodzeniem dokonanej na rzecz niezależnych klientów na rynku krajowym w OD.

(17) W odniesieniu do tych typów produktu, w których przypadku ponad 80 % wielkości sprzedaży danego typu produktu na rynku krajowym zostało zrealizowane powyżej kosztów, a średnia ważona cena sprzedaży danego typu była równa lub wyższa od jednostkowego kosztu produkcji, wartość normalna dla każdego typu produktu została wyliczona jako średnia ważona rzeczywistych cen krajowych całej sprzedaży rozpatrywanego typu, niezależnie od tego czy była to sprzedaż z zyskiem, czy nie.

(18) W przypadkach gdy wielkość sprzedaży typu produktu z zyskiem stanowiła 80 % lub mniej całkowitej wielkości sprzedaży danego typu, lub gdy średnia cena ważona danego typu była niższa niż jednostkowy koszt produkcji, wartość normalna oparta była na rzeczywistej cenie krajowej, obliczonej jako średnia ważona ceny w wyłącznie krajowej sprzedaży z zyskiem dla danego typu w OD.

3.1.2. *Cena eksportowa*

(19) Obaj producenci eksportujący z Indii dokonywali wywozu produktu objętego postępowaniem bezpośrednio do niezależnych klientów w Unii. Ceny eksportowe ustalono zatem na podstawie

▼B

cen faktycznie zapłaconych lub należnych od takich niezależnych klientów z tytułu zakupu produktu objętego postępowaniem, zgodnie z art. 2 ust. 8 rozporządzenia podstawowego.

3.1.3. *Porównanie*

(20) Porównanie wartości normalnej z ceną eksportową producentów eksportujących zostało dokonane na podstawie ceny *ex-works*.

(21) Aby zapewnić rzetelne porównanie wartości normalnej z ceną eksportową, uwzględniono, w formie dostosowań, różnice wpływające na ceny i na ich porównywalność, zgodnie z art. 2 ust. 10 rozporządzenia podstawowego. Na tej podstawie, tam gdzie miało to zastosowanie i było uzasadnione, uwzględniono różnice w podatkach pośrednich, kosztach transportu, ubezpieczenia, przeładunku, załadunku i pakowania, kosztach dodatkowych oraz kosztach kredytu i prowizji.

(22) Obaj producenci eksportujący twierdzili, że ich sprzedaż jednemu ze skarżących z Unii podczas OD powinna zostać pominięta w obliczeniach marginesu dumpingu, gdyż produkt sprzedano w znaczącej ilości po znacznie wynegocjowanych cenach. Jednakże nie istnieją uzasadnienia prawne, dlaczego wywóz produktu objętego postępowaniem miałby zostać nieuwzględniony przy obliczaniu marginesu dumpingu. Zastrzeżenia obu producentów eksportujących zostają wobec tego odrzucone.

(23) Obaj producenci eksportujący domagali się dostosowania przeliczenia walut, twierdząc, iż rupia indyjska (INR) umacniała się nieprzerwanie od listopada 2009 r. względem euro (EUR), co mogłoby mieć zaburzający wpływ na wynik obliczenia marginesu dumpingu. Wniosek dotyczył sprzedaży dokonanej w euro, począwszy od stycznia 2010 r. i zawierał prośbę, aby kurs wymiany z miesiąca, w którym dokonano sprzedaży, został zastąpiony kursem sprzed dwóch miesięcy, celem przeliczenia wartości tej sprzedaży na INR. W art. 2 ust. 10 lit. j) rzeczywiście przewidziano dostosowanie przeliczenia walut w pewnych okolicznościach. Należy jednak zauważyć, że INR umacniała się tylko w drugiej połowie OD. Ponadto w tym okresie oba indyjskie przedsiębiorstwa często podnosiły ceny dla swoich głównych klientów w Unii w dość regularny sposób, a ceny ustalone w Unii przez skarżących były również stopniowo podnoszone w drugiej połowie OD. W związku z tym nic nie wskazuje jednoznacznie na to, że umacnianie się INR nie miało odpowiedniego odzwierciedlenia w cenach ustalonych przez indyjskich producentów eksportujących dla klientów w UE, ani też na to, że jej umacnianie wpłynęło ujmująco na obliczenie marginesu dumpingu. W związku z tym twierdzenia wspomnianych przedsiębiorstw zostały odrzucone.

3.1.4. *Margines dumpingu*

(24) Zgodnie z art. 2 ust. 11 i 12 rozporządzenia podstawowego marginesy dumpingu dla współpracujących indyjskich producentów eksportujących ustalono na podstawie porównania średniej ważonej wartości normalnej ze średnią ważoną ceną eksportową.

▼B

(25) Z informacji zawartych w skardze, z informacji dostarczonych przez współpracujących indyjskich producentów eksportujących oraz z dostępnych danych statystycznych wynika, że w Indiach nie ma innych producentów produktu objętego postępowaniem. Dlatego też ogólnokrajowy margines dumpingu przewidziany dla Indii został określony na tym samym poziomie co najwyższy margines ustalony w odniesieniu do współpracującego producenta eksportującego.

(26) Na tej podstawie tymczasowe marginesy dumpingu, wyrażone jako wartość procentowa ceny CIF na granicy Unii przed oceleniem, są następujące:

Przedsiębiorstwo	Tymczasowy margines dumpingu
Godrej Industries Limited	9,3 %
VVF Limited	4,8 %
Wszystkie pozostałe przedsiębiorstwa	9,3 %

3.2. **Indonezja**

3.2.1. *Wartość normalna*

(27) W celu określenia wartości normalnej ustalono najpierw, czy całkowita wielkość krajowej sprzedaży produktu podobnego klientom niezależnym przez każdego producenta eksportującego była reprezentatywna w porównaniu z całkowitą wielkością sprzedaży eksportowej tego produktu przez danego producenta do Unii. Zgodnie z art. 2 ust. 2 rozporządzenia podstawowego sprzedaż krajową uznaje się za reprezentatywną, gdy całkowita wielkość sprzedaży krajowej wynosi co najmniej 5 % całkowitej wielkości sprzedaży produktu objętego postępowaniem do Unii. Stwierdzono, że łączna sprzedaż produktu objętego postępowaniem dokonana przez każdego producenta eksportującego na rynku krajowym była reprezentatywna.

(28) W odniesieniu do każdego typu produktu sprzedawanego przez producenta eksportującego na rynku krajowym i uznanego za bezpośrednio porównywalny z typem produktu sprzedawanym na wywóz do Unii ustalono, czy sprzedaż krajowa była wystarczająco reprezentatywna dla celów art. 2 ust. 2 rozporządzenia podstawowego. Sprzedaż krajowa danego typu produktu uznawana była za wystarczająco reprezentatywną, jeśli całkowita wielkość sprzedaży danego typu produktu na rzecz klientów niezależnych dokonana na rynku krajowym przez producenta eksportującego w OD była równa co najmniej 5 % całkowitej wielkości sprzedaży porównywalnego typu produktu wywożonego do Unii.

(29) Zbadano również, czy sprzedaż krajowa każdego typu produktu może być rozpatrywana jako sprzedaż dokonana w zwykłym obrocie handlowym zgodnie z art. 2 ust. 4 rozporządzenia podstawowego. W tym celu ustalono odsetek sprzedaży krajowej z zyskiem każdego wywożonego typu produktu objętego dochodzeniem dokonanej na rzecz niezależnych klientów na rynku krajowym w OD.

(30) W odniesieniu do tych typów produktu, w których przypadku ponad 80 % wielkości sprzedaży danego typu produktu na rynku krajowym zostało zrealizowane powyżej kosztów, a średnia ważona cena sprzedaży danego typu była równa lub

▼B

wyższa od jednostkowego kosztu produkcji, wartość normalna dla każdego typu produktu została wyliczona jako średnia ważona rzeczywistych cen krajowych całej sprzedaży rozpatrywanego typu, niezależnie od tego, czy była to sprzedaż z zyskiem, czy nie.

(31) W przypadkach gdy wielkość sprzedaży typu produktu z zyskiem stanowiła 80 % lub mniej całkowitej wielkości sprzedaży danego typu, lub gdy średnia cena ważona danego typu była niższa niż jednostkowy koszt produkcji, wartość normalna oparta była na rzeczywistej cenie krajowej, obliczonej jako średnia ważona ceny w wyłącznie krajowej sprzedaży z zyskiem dla danego typu w OD.

(32) Jeżeli producent eksportujący nie sprzedawał danego typu produktu na rynku krajowym, wartość normalna została skonstruowana zgodnie z art. 2 ust. 3 rozporządzenia podstawowego.

(33) W celu skonstruowania wartości normalnej na podstawie art. 2 ust. 3 rozporządzenia podstawowego, kwoty poniesionych kosztów sprzedaży, kosztów ogólnych i administracyjnych oraz kwoty zysku zostały ustalone, na podstawie art. 2 ust. 6 akapit pierwszy rozporządzenia podstawowego, w oparciu o faktyczne dane dotyczące produkcji i sprzedaży podobnego produktu w zwykłym obrocie handlowym przez producenta eksportującego.

3.2.2. *Cena eksportowa*

(34) Producenci eksportujący dokonywali sprzedaży eksportowej do Unii bezpośrednio niezależnym klientom lub poprzez powiązane przedsiębiorstwa handlowe zlokalizowane w Singapurze i w Unii.

(35) W przypadku gdy sprzedaż eksportowa do Unii realizowana była bezpośrednio na rzecz niezależnych klientów w Unii lub za pośrednictwem powiązanych przedsiębiorstw handlowych zlokalizowanych w Singapurze, ceny eksportowe zostały ustalone na podstawie cen faktycznie zapłaconych lub należnych za produkt objęty postępowaniem, zgodnie z art. 2 ust. 8 rozporządzenia podstawowego.

(36) W wypadku sprzedaży do Unii za pośrednictwem powiązanych przedsiębiorstw handlowych mających siedzibę w Unii, ceny eksportowe zostały ustalone na podstawie ceny, po której powiązane przedsiębiorstwa handlowe po raz pierwszy odsprzedały produkty niezależnym klientom w Unii, zgodnie z art. 2 ust. 9 rozporządzenia podstawowego.

3.2.3. *Porównanie*

(37) Porównanie wartości normalnej z ceną eksportową producentów eksportujących zostało dokonane na podstawie ceny *ex-works*.

(38) Aby zapewnić rzetelne porównanie wartości normalnej z ceną eksportową, uwzględniono, w formie dostosowań, różnice wpływające na ceny i na ich porównywalność, zgodnie z art. 2 ust. 10 rozporządzenia podstawowego. Na tej podstawie, tam gdzie miało to zastosowanie i było uzasadnione, uwzględniono różnice w podatkach pośrednich, kosztach transportu, ubezpieczenia, przeładunku, załadunku i pakowania, kosztach dodatkowych oraz kosztach kredytu i prowizji.

▼B

(39) Jedno z przedsiębiorstw domagało się dostosowania wobec różnic w charakterystyce fizycznej z racji tego, iż do Unii wywozi ono produkt objęty dochodzeniem zarówno w formie płynnej i stałej, podczas gdy na rynku krajowym sprzedaje go tylko w formie stałej, a ceny za płynną formę produktu objętego dochodzeniem są niższe od tych za produkt w formie stałej. Przedsiębiorstwo nie określiło jednak skali takiego dostosowania. Proste porównanie cen eksportowych postaci stałych i płynnych produktu objętego dochodzeniem nie może stanowić podstawy dla przyznania dostosowania w odniesieniu do różnić w charakterystyce fizycznej. Ponadto system rachunkowości przedsiębiorstwa nie uwzględnia odpowiedniego rozróżniania kosztów produktów w postaci stałej od tych w postaci płynnej. W związku z tym rzetelne obliczenie potencjalnego dostosowania było niemożliwe i wniosek został odrzucony.

(40) Skarżący twierdzili, że koszty energii w Indonezji są zniekształcone ze względu na niskie i subwencjonowane ceny za energię. Nie przedłożyli oni jednak żadnych informacji popartych dowodami odnośnie do tego, w jaki sposób takie zniekształcenie kosztów energii wykorzystywanej w produkcji krajowej i eksportowej mogłoby mieć wpływ na obliczenia dumpingowe. Twierdzenie to zostało zatem odrzucone.

3.2.4. *Margines dumpingu*

(41) Zgodnie z art. 2 ust. 11 i 12 rozporządzenia podstawowego marginesy dumpingu dla współpracujących indonezyjskich producentów eksportujących ustalono na podstawie porównania średniej ważonej wartości normalnej ze średnią ważoną ceną eksportową.

(42) Z informacji zawartych w skardze, z informacji dostarczonych przez współpracujących indonezyjskich producentów eksportujących oraz z dostępnych danych statystycznych wynika, że w Indonezji nie ma innych producentów produktu objętego postępowaniem. Dlatego też ogólnokrajowy margines dumpingu przewidziany dla Indonezji został określony na tym samym poziomie co najwyższy margines ustalony w odniesieniu do współpracującego producenta eksportującego.

(43) Na tej podstawie tymczasowe marginesy dumpingu, wyrażone jako wartość procentowa ceny CIF na granicy Unii przed oceleniem, są następujące:

Przedsiębiorstwo	Tymczasowy margines dumpingu
P.T. Ecogreen Oleochemicals	6,3 %
P.T. Musim Mas	7,6 %
Wszystkie pozostałe przedsiębiorstwa	7,6 %

3.3. **Malezja**

3.3.1. *Wartość normalna*

(44) W celu określenia wartości normalnej ustalono najpierw, czy całkowita wielkość krajowej sprzedaży produktu podobnego klientom niezależnym przez każdego producenta eksportującego była reprezentatywna w porównaniu z całkowitą wielkością sprzedaży eksportowej tego produktu przez danego producenta do Unii. Zgodnie z art. 2 ust. 2 rozporządzenia podstawowego

▼B

sprzedaż krajową uznaje się za reprezentatywną, gdy całkowita wielkość sprzedaży krajowej wynosi co najmniej 5 % całkowitej wielkości sprzedaży produktu objętego postępowaniem do Unii. Stwierdzono, że łączna sprzedaż produktu podobnego dokonana przez dwóch współpracujących producentów eksportujących na rynku krajowym była reprezentatywna. Dla pozostałego współpracującego producenta eksportującego nie stwierdzono niezależnej sprzedaży krajowej w OD.

(45) W odniesieniu do każdego typu produktu sprzedawanego przez producenta eksportującego na rynku krajowym i uznanego za bezpośrednio porównywalny z typem produktu sprzedawanym na wywóz do Unii ustalono, czy sprzedaż krajowa była wystarczająco reprezentatywna dla celów art. 2 ust. 2 rozporządzenia podstawowego. Sprzedaż krajowa danego typu produktu uznawana była za wystarczająco reprezentatywną, jeśli całkowita wielkość sprzedaży danego typu produktu na rzecz klientów niezależnych dokonana na rynku krajowym przez producenta eksportującego w OD była równa co najmniej 5 % całkowitej wielkości sprzedaży porównywalnego typu produktu wywożonego do Unii.

(46) Zbadano również, czy sprzedaż krajowa każdego typu produktu może być rozpatrywana jako sprzedaż dokonana w zwykłym obrocie handlowym zgodnie z art. 2 ust. 4 rozporządzenia podstawowego. W tym celu ustalono odsetek sprzedaży krajowej z zyskiem każdego wywożonego typu produktu objętego dochodzeniem dokonanej na rzecz niezależnych klientów na rynku krajowym w OD.

(47) W odniesieniu do tych typów produktu, w których przypadku ponad 80 % wielkości sprzedaży danego typu produktu na rynku krajowym zostało zrealizowane powyżej kosztów, a średnia ważona cena sprzedaży danego typu była równa lub wyższa od jednostkowego kosztu produkcji, wartość normalna dla każdego typu produktu została wyliczona jako średnia ważona rzeczywistych cen krajowych całej sprzedaży rozpatrywanego typu, niezależnie od tego, czy była to sprzedaż z zyskiem, czy nie.

(48) W przypadkach gdy wielkość sprzedaży typu produktu z zyskiem stanowiła 80 % lub mniej całkowitej wielkości sprzedaży danego typu, lub gdy średnia cena ważona danego typu była niższa niż jednostkowy koszt produkcji, wartość normalna oparta była na rzeczywistej cenie krajowej, obliczonej jako średnia ważona ceny w wyłącznie krajowej sprzedaży z zyskiem dla danego typu w OD.

(49) Jeżeli producent eksportujący nie sprzedawał danego typu produktu na rynku krajowym, wartość normalna została skonstruowana zgodnie z art. 2 ust. 3 rozporządzenia podstawowego.

(50) W celu skonstruowania wartości normalnej na podstawie art. 2 ust. 3 rozporządzenia podstawowego, kwoty poniesionych kosztów sprzedaży, kosztów ogólnych i administracyjnych oraz kwoty zysku zostały ustalone, na podstawie art. 2 ust. 6 akapit pierwszy rozporządzenia podstawowego, w oparciu o faktyczne dane dotyczące produkcji i sprzedaży podobnego produktu w zwykłym obrocie handlowym przez producenta eksportującego.

▼B

(51) Zgodnie z art. 2 ust. 6 lit. a) rozporządzenia podstawowego, dla producentów eksportujących nieprowadzących sprzedaży krajowej w OD kwoty sprzedaży, kosztów ogólnych i administracyjnych oraz zysku zostały oparte na średniej ważonej rzeczywistych kwot ustalonych dla dwóch pozostałych producentów eksportujących, którzy byli przedmiotem dochodzenia dotyczącego produkcji i sprzedaży produktu podobnego na rynku malezyjskim.

3.3.2. *Cena eksportowa*

(52) Producenci eksportujący dokonywali sprzedaży eksportowej produktów do Unii bezpośrednio niezależnym klientom lub poprzez powiązane przedsiębiorstwa w Unii.

(53) W przypadkach gdy sprzedaż eksportowa do Unii była dokonywana bezpośrednio na rzecz niezależnych klientów w Unii, ceny eksportowe zostały ustalone na podstawie cen rzeczywiście zapłaconych lub należnych za produkt objęty postępowaniem, zgodnie z art. 2 ust. 8 rozporządzenia podstawowego.

(54) W wypadku sprzedaży eksportowej do Unii za pośrednictwem powiązanych przedsiębiorstw mających siedzibę w Unii, ceny eksportowe zostały ustalone na podstawie ceny, po której powiązane przedsiębiorstwa po raz pierwszy odsprzedały produkty niezależnym klientom w Unii, zgodnie z art. 2 ust. 9 rozporządzenia podstawowego.

3.3.3. *Porównanie*

(55) Porównanie wartości normalnej z ceną eksportową producentów eksportujących zostało dokonane na podstawie ceny *ex-works*.

(56) Aby zapewnić rzetelne porównanie wartości normalnej z ceną eksportową, uwzględniono, w formie dostosowań, różnice wpływające na ceny i na ich porównywalność, zgodnie z art. 2 ust. 10 rozporządzenia podstawowego. Na tej podstawie, tam gdzie miało to zastosowanie i było uzasadnione, uwzględniono koszty transportu, ubezpieczenia, przeładunku i załadunku, koszty dodatkowe, koszty pakowania oraz kredytu.

(57) Jeden z malezyjskich producentów eksportujących stwierdził, iż jego przedsiębiorstwo powiązane w Unii jest w rzeczywistości działem eksportu producenta. Na tej podstawie przedsiębiorstwo stwierdziło, że w przypadku pełnego dokonania dostosowań dla kosztów sprzedaży, kosztów ogólnych i administracyjnych oraz zysków na podstawie art. 2 ust. 9 rozporządzenia podstawowego zastosowane zostałyby nadmierne potrącenia przy ustalaniu ceny *ex-works*. W tym zakresie ustalono, iż powiązane przedsiębiorstwo wystawiało faktury klientom unijnym i pobierało od nich opłaty. Ponadto należy odnotować fakt, że sprzedaż realizowana przez powiązane przedsiębiorstwo zawierała marżę zysku. Dokumentacja finansowa przedsiębiorstwa handlowego również wykazała, że pokrywało ono zwykłe koszty sprzedaży, koszty ogólne i administracyjne poniesione między przywozem a odsprzedażą. Wydaje się w związku z tym, że powiązane przedsiębiorstwo rzeczywiście wykonuje czynności typowe dla importera. Na tej podstawie twierdzenie przedsiębiorstwa zostało odrzucone.

▼B

(58) W odniesieniu do Malezji skarżący wysunęli takie samo stwierdzenie dotyczące kosztów energii, jak to wspomniane w motywie 40 dotyczącym Indonezji. Twierdzenie zostało również odrzucone z tych samych powodów.

3.3.4. *Margines dumpingu*

(59) Zgodnie z art. 2 ust. 11 i 12 rozporządzenia podstawowego margines dumpingu dla współpracujących malezyjskich producentów eksportujących ustalono na podstawie porównania średniej ważonej wartości normalnej ze średnią ważoną ceną eksportową.

(60) Z informacji zawartych w skardze, z informacji dostarczonych przez współpracujących malezyjskich producentów eksportujących oraz z dostępnych danych statystycznych wynika, że w Malezji nie ma innych producentów produktu objętego postępowaniem. Dlatego też ogólnokrajowy margines dumpingu przewidziany dla Malezji został ustalony na tym samym poziomie co najwyższy margines ustalony w odniesieniu do współpracującego producenta eksportującego.

(61) Na tej podstawie tymczasowe marginesy dumpingu, wyrażone jako wartość procentowa ceny CIF na granicy Unii przed oceleniem, są następujące:

Przedsiębiorstwo	Tymczasowy margines dumpingu
Fatty Chemical Malaysia Sdn. Bhd	13,8 %
KL-Kepong Oleomas Sdn. Bhd.	5,0 %
Emery Oleochemicals Sdn. Bhd	5,3 %
Wszystkie pozostałe przedsiębiorstwa	13,8 %

4. **SZKODA**

4.1. **Definicja przemysłu unijnego i produkcji unijnej**

(62) Podczas OD produkt podobny był wytwarzany przez dwóch znanych i kilku innych bardzo drobnych producentów w Unii. W celu ustalenia całkowitej produkcji unijnej wykorzystano wszystkie dostępne informacje dotyczące producentów unijnych, w tym informacje zawarte w skardze oraz dane zebrane od producentów unijnych przed rozpoczęciem dochodzenia oraz po jego rozpoczęciu. Na tej podstawie ogólna produkcja unijna w OD została oszacowana na 400 000–500 000 ton. Producenci unijni, których produkcja stanowi całość produkcji Unii, stanowią przemysł unijny w myśl art. 4 ust. 1 rozporządzenia podstawowego.

(63) Niektóre zainteresowane strony stwierdziły, że jeden ze skarżących nie powinien być uznawany za część przemysłu unijnego, ponieważ przedsiębiorstwo to dokonywało przywozu rozpatrywanego produktu w OD. Zweryfikowano jednak, że procent importowanego produktu podczas OD przez to przedsiębiorstwo z państw, których dotyczy postępowanie, był stosunkowo niski, a zatem nieistotny w porównaniu z produkcją produktu podobnego. Ponadto przywóz ten miał głównie charakter tymczasowy. W związku z tym można potwierdzić, że główną działalnością tego przedsiębiorstwa jest produkcja i sprzedaż produktu objętego dochodzeniem w UE, a jego najważniejsze interesy opierają się na tym, iż działa jako producent Unijny. W konsekwencji tymczasowo przyjmuje się, iż twierdzenie to jest nieuzasadnione.

▼B

4.2. **Konsumpcja w Unii**

(64) Konsumpcja została ustalona na podstawie całkowitej sprzedaży na rynku unijnym przez przemysł unijny, użytku własnego i całkowitego przywozu (dane uzyskane od Eurostatu). Dane z Eurostatu, jako że zawierają również produkty inne niż ten, którego dotyczy postępowanie, zostały odpowiednio skorygowane. Informacje podane są według numerów indeksowych (2007 = 100) w celu zachowania poufności.

Konsumpcja w Unii	2007	2008	2009	OD
Tony	100	102	97	102
Roczny Δ %		2,2 %	– 4,8 %	4,6 %

Źródło: Eurostat, dane zawarte w skardze i odpowiedzi na pytania zawarte w kwestionariuszu

(65) Konsumpcja w Unii nieznacznie zwiększyła się o 2 % w okresie badanym. Na początku między 2007 a 2008 r. konsumpcja wzrosła o 2,2 %, podczas gdy między 2008 a 2009 r. miał miejsce spadek o 4,8 %. Od 2009 r. do końca OD konsumpcja wzrosła znowu o 4,6 %.

(66) Pogorszenie koniunktury gospodarczej spowodowało spadek konsumpcji od 2008 r., podczas którego użytkownicy produktu objętego postępowaniem doświadczyli spadku popytu na swoje produkty. Na początku OD sytuacja na rynku zaczęła się nieco poprawiać, co spowodowało wzrost popytu na produkt objęty postępowaniem w porównaniu z pierwszą połową 2009 r.

4.3. **Przywóz do Unii z państw, których dotyczy postępowanie**

4.3.1. *Kumulacja*

(67) Komisja rozważyła, czy skutki przywozu po cenach dumpingowych z państw, których dotyczy postępowanie, powinny zostać ocenione w sposób łączny, na podstawie kryteriów ustanowionych w art. 3 ust. 4 rozporządzenia podstawowego. Wspomniany artykuł stanowi, iż skutki przywozu z dwóch lub więcej państw jednocześnie objętych dochodzeniami antydumpingowymi ocenia się łącznie tylko w przypadku stwierdzenia, że a) ustalony margines dumpingu w odniesieniu do przywozu z każdego państwa przekracza poziom *de minimis* określony w art. 9 ust. 3 rozporządzenia podstawowego, zaś wielkość przywozu z poszczególnych państw nie jest nieznaczna; oraz b) ocena łączna skutków przywozu jest właściwa w świetle warunków konkurencji między produktami przywożonymi oraz warunków konkurencji między produktami przywożonymi a wspólnotowym produktem podobnym.

(68) Marginesy dumpingu ustalone dla przywozu z każdego państwa, którego dotyczy postępowanie, wynoszą więcej niż poziom *de minimis*, w rozumieniu art. 9 ust. 3 rozporządzenia podstawowego, tj. 2 % cen eksportowych, natomiast wielkość przywozu z każdego państwa, którego dotyczy postępowanie, przekracza próg 1 % udziału w rynku, określony w art. 5 ust. 7 rozporządzenia podstawowego.

(69) Dochodzenie następnie ujawniło, że warunki konkurencji zarówno między przywozami po cenach dumpingowych, jak i pomiędzy przywozem po cenach dumpingowych a produktem podobnym, były podobne. Stwierdzono, że średnie ceny importowe ze wszystkich państw, których dotyczy postępowanie,

▼B

spadły w badanym okresie i podlegały tym samym tendencjom. Ponadto produkt objęty dochodzeniem przywożony z państw, których dotyczy postępowanie, był podobny we wszystkich aspektach, jest wymienny i wprowadzany do obrotu na obszarze Unii za pośrednictwem porównywalnych kanałów sprzedaży i w podobnych warunkach handlowych, zatem jest konkurencyjny wobec siebie oraz wobec produktu objętego dochodzeniem produkowanego w Unii.

(70) Na tej podstawie tymczasowo stwierdza się, że wszystkie warunki dotyczące łączenia są spełnione, a zatem skutki przywozu po cenach dumpingowych pochodzącego z państw, których dotyczy postępowanie, należy oceniać łącznie do celów analizy szkody.

4.3.2. *Wielkość, cena i udział w rynku przywozu po cenach dumpingowych z państw, których dotyczy postępowanie*

Przywóz z państw, których dotyczy postępowanie	2007	2008	2009	OD
Tony	112 523	177 286	165 386	176 279
Indeks: 2007 = 100	100	158	147	157
Roczny Δ %		57,6 %	– 6,7 %	6,6 %
Udział w rynku	2007	2008	2009	OD
Indeks: 2007 = 100	100	154	151	154
Roczny Δ %		54,2 %	– 2,0 %	1,9 %
Średnia cena w EUR/tonę	942	1 017	837	882
Indeks: 2007 = 100	100	108	89	94
Roczny Δ %		8 %	– 18 %	5 %

Źródło: Eurostat i odpowiedzi na pytania zawarte w kwestionariuszu

(71) Wielkość przywozu z państw, których dotyczy postępowanie, wzrosła znacznie – o 57 % – w okresie badanym. Największy wzrost miał miejsce między 2007 i 2008 r., kiedy to przywóz wzrósł o 58 %. W OD w 2009 r. przywóz nieznacznie spadł, po czym wzrósł ponownie do poziomu z 2008 r.

(72) Średnie ceny przywozu z państw, których dotyczy postępowanie, podlegały znacznym fluktuacjom w okresie badanym, odzwierciedlając ogólny spadek wynoszący 6 %. W okresie badanym średnie ceny przywozu z tych państw były zawsze niższe od tych ustalonych przez resztę świata i przez przemysł unijny, przez co spowodowały wzrost udziału w rynku państw, których dotyczy postępowanie.

(73) Udział rynkowy państw, których dotyczy postępowanie, zwiększył się znacznie – o 54 % – w okresie badanym. Największy wzrost miał miejsce pomiędzy 2007 a 2008 r. Nieznaczny spadek przywozu miał miejsce w czasie kryzysu gospodarczego, co zredukowało udział w rynku państw, których dotyczy postępowanie, o 2 % pomiędzy 2008 a 2009 r. Jednak pod koniec okresu badanego państwa te ponownie zwiększyły swój udział w rynku.

▼B

4.3.2.1. Podcięcie cenowe

(74) W celu przeanalizowania podcięcia cenowego porównano średnie ważone ceny sprzedaży według typu produktu wytwarzanego przez przemysł unijny klientom niepowiązanym na rynku unijnym, dostosowane do poziomu *ex-works*, z odpowiadającymi średnimi ważonymi cenami przywozu z państw, których dotyczy postępowanie, dla pierwszego niepowiązanego klienta na rynku unijnym, ustalonymi na podstawie CIF z odpowiednimi dostosowaniami uwzględniającymi obowiązujące opłaty celne i koszty ponoszone po przywozie. Porównania cen dokonano w odniesieniu do transakcji na tym samym poziomie handlu, w razie konieczności odpowiednio skorygowanych oraz pomniejszonych o bonifikaty i rabaty. Wyniki tego porównania, wyrażone jako odsetek cen sprzedaży przemysłu unijnego w okresie objętym dochodzeniem, wykazały istnienie znacznego marginesu podcięcia cen (do 16 %). Marginesy podcięcia cen dowodzą istnienia dużej presji cenowej, jaką wywiera przywóz z państw, których dotyczy postępowanie, na rynku unijnym.

(75) Marginesy podcięcia cen w państwach, których dotyczy postępowanie, osiągnęły następujące wartości:

Państwo	Margines podcięcia cen
Indie	od – 0, 5 do 16 %
Indonezja	od – 12, 1 do – 3,2 %
Malezja	od – 10, 4 do 15,1 %

4.4. **Sytuacja gospodarcza przemysłu unijnego** ([1])

4.4.1. *Uwagi wstępne*

(76) Zgodnie z art. 3 ust. 5 rozporządzenia podstawowego badanie wpływu przywozu po cenach dumpingowych na przemysł unijny zawierało ocenę wszystkich wskaźników gospodarczych potrzebnych do określenia stanu przemysłu unijnego od 2007 r. do końca OD.

4.4.2. *Produkcja, moce produkcyjne, wykorzystanie mocy produkcyjnych*

Produkcja (przemysł unijny)	2007	2008	2009	OD
Indeks: 2007 = 100	100	90	77	83
Moce produkcyjne (przemysł unijny)	2007	2008	2009	OD
Indeks: 2007 = 100	100	109	103	98
Wykorzystanie mocy produkcyjnych	2007	2008	2009	OD
Indeks: 2007 = 100	100	83	75	85

Źródło: Odpowiedzi na pytania zawarte w kwestionariuszu

([1]) Informacje oparte są na zweryfikowanych danych przedstawionych przez przemysł unijny w odpowiedziach na pytania zawarte w kwestionariuszu. Dane podano w formie zindeksowanej (2007 = 100) lub rzędów wielkości, w przypadku konieczności zachowania poufności.

▼B

(77) Od 2007 do 2009 r. produkcja unijna znacznie spadła (o 23 %), po czym minimalnie wzrosła pomiędzy 2009 r. a końcem OD, skutkując ogólnym 17-procentowym spadkiem w okresie badanym. Należy zwrócić uwagę na to, że mimo zmniejszenia konsumpcji unijnej o około 5 % pomiędzy 2008 a 2009 r., produkcja przemysłu unijnego spadła znacznie bardziej (o 15 %) i nie skorzystała z podźwignięcia się konsumpcji unijnej mającej miejsce w OD.

(78) Moce produkcyjne przemysłu unijnego w okresie badanym spadły o ok. 2 %. Po wzroście wynoszącym ok. 9 % w 2008 r. moce produkcyjne zostały zredukowane w następujących latach, co doprowadziło do ogólnego 2-procentowego spadku w całym okresie badanym.

(79) Jednak wykorzystanie dostępnych mocy produkcyjnych spadło o 15 % wraz ze zmniejszającą się wielkością produkcji w okresie badanym. Największy spadek nastąpił w 2009 r. podczas ogólnego kryzysu gospodarczego, a sytuacja poprawiła się nieznacznie w OD.

4.4.3. *Sprzedaż i udział w rynku*

(80) Dane dotyczące sprzedaży zawarte w poniższej tabeli odnoszą się do wielkości sprzedaży i wartości towarów sprzedanych pierwszemu niepowiązanemu klientowi na rynku unijnym.

Wielkość sprzedaży niepowiązanym klientom w UE	2007	2008	2009	OD
Indeks: 2007 = 100	100	85	79	82
Roczny Δ %		– 15,4 %	– 6,5 %	4,3 %
Wartość sprzedaży niepowiązanym klientom w UE (Euro)	2007	2008	2009	OD
Indeks: 2007 = 100	100	102	85	88
Roczny Δ %		1,6 %	– 16,6 %	3,9 %
Udział w rynku (przemysł unijny)	2007	2008	2009	OD
Indeks: 2007 = 100	100	88	87	88

Źródło: Eurostat i odpowiedzi na pytania zawarte w kwestionariuszu

(81) Między 2007 r. a OD zmniejszyły się wielkość sprzedaży (o 18 %) i udział w rynku (o 12 %). Na początku okresu badanego, od 2007 do 2008 r., pomimo wzrostu konsumpcji unijnej, wielkość sprzedaży przemysłu unijnego spadła o 15 % oraz utracono 12 % udziału rynkowego. W 2009 r. konsumpcja unijna zmniejszyła się powodując dalszy spadek wielkości sprzedaży o 6,5 % dla przemysłu unijnego. W OD sprzedaż w Unii nieznacznie zwiększyła się wraz ze zwiększającą się konsumpcją w Unii. Jednakże udział w rynku pozostał stabilny od 2008 r. do końca OD.

▼B

4.4.4. *Średnie ceny jednostkowe przemysłu unijnego*

Cena jednostkowa (sprzedaż niepowiązanym klientom w UE)	2007	2008	2009	OD
Indeks: 2007 = 100	100	120	107	107
Roczny Δ %		20,1 %	– 10,8 %	– 0,4 %

Źródło: Odpowiedzi na pytania zawarte w kwestionariuszu

(82) Ceny wzrosły znacznie od 2007 do 2008 r. – o 20 %. Należy zauważyć, że producenci eksportujący również podwyższyli swoje ceny w tym okresie, aczkolwiek znacznie mniej niż przemysł unijny.

(83) W 2009 r. przemysł unijny musiał zredukować ceny, aby stawić czoła presji wynikającej ze zwiększenia przywozu z państw, których dotyczy postępowanie. W 2008 r. przywóz z tych państw wzrósł o 57 %, a ceny przywozu były znacznie niższe niż ceny przemysłu unijnego. Jednakże przemysł unijny nie był w stanie zredukować swoich cen do tego samego poziomu co producenci eksportujący.

(84) Podczas OD przemysł unijny zachował poziom cen z 2009 r., co doprowadziło do ogólnego wzrostu cen o 7 % w okresie badanym.

4.4.5. *Zapasy*

(85) Poziomy zapasów przemysłu unijnego w okresie badanym spadły o 33 %. Szczególnie pomiędzy 2008 r. a OD poziom zapasów zmniejszył się aż o 51 %.

Zapasy końcowe (przemysł unijny)	2007	2008	2009	OD
Indeks: 2007 = 100	100	128	86	67
Roczny Δ %		27,7 %	– 33,0 %	– 21,1 %
Zapasy w stosunku do produkcji	5,0 %	7,1 %	5,6 %	4,1 %

Źródło: Odpowiedzi na pytania zawarte w kwestionariuszu

4.4.6. *Zatrudnienie, wynagrodzenie i wydajność*

Zatrudnienie (przemysł unijny)	2007	2008	2009	OD
Ogólne zatrudnienie dla danego produktu (wraz z producentami milczącymi) Indeks: 2007 = 100	100	97	91	87

▼B

Zatrudnienie (przemysł unijny)	2007	2008	2009	OD
Średnie wynagrodzenie na pracownika (EUR) Indeks: 2007 = 100	100	102	101	106
Wydajność (jednostka/ pracownik) Indeks: 2007 = 100	100	93	85	96

Źródło: Odpowiedzi na pytania zawarte w kwestionariuszu

(86) W wyniku działań zmniejszających przemysł unijny obniżył odpowiednio liczbę pracowników podczas okresu badanego, tj. o 13 %. Koszt pracy na pracownika nieznacznie się zwiększył w okresie badanym – o 6 %. Jest to uważane za naturalny wzrost i wynosi mniej niż stopa inflacji w tym okresie.

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

Rentowność (sprzedaż niepowiązanym klientom w UE)	2007	2008	2009	OD
% strata netto/obrót Indeks: 2007 = 100	100	76	408	236
Ujemny przepływ środków pieniężnych (przemysł unijny) (EUR) Indeks: 2007 = 100	100	– 249	1 178	439
Przepływ środków pieniężnych w % (sprzedaż niepowiązanym klientom w UE)	– 1,3 %	3,7 %	– 24,5 %	– 7,9 %
Indeks: 2007 = 100	100	– 285	1 899	609
Inwestycje (przemysł unijny) (EUR) Indeks: 2007 = 100	100	56	68	65
Roczny Δ %		– 43,8 %	20,6 %	– 4,2 %
Ujemny zwrot z inwestycji (przemysł unijny) Indeks: 2007 = 100	100	136	510	320

Źródło: Odpowiedzi na pytania zawarte w kwestionariuszu

(87) Rentowność przemysłu unijnego ustalono, wyrażając zysk netto (w tym przypadku stratę) przed opodatkowaniem ze sprzedaży produktu podobnego jako odsetek obrotów w ramach tej sprzedaży. Ustalono, że rentowność przemysłu unijnego była negatywna od początku okresu badanego w 2007 r., podczas którego poziom strat znacznie wzrósł. Po zmniejszeniu poziomu strat w 2008 r., straty znowu znacznie wzrosły w 2009 r. w czasie ogólnego kryzysu gospodarczego. Ożywienie gospodarcze odczuwalne w OD umożliwiło jednak przemysłowi unijnego zredukować straty dotyczące obrotu, który mimo wszystko pozostał daleki od pozytywnych poziomów zysku.

▼B

(88) Tendencja, którą wykazują przepływy środków pieniężnych będące wskaźnikiem zdolności przemysłu do samofinansowania swej działalności, odzwierciedla w dużej mierze tendencję rentowności. Przepływ środków pieniężnych był negatywny w 2007 r. i wykazuje znaczny spadek w okresie badanym. To samo można powiedzieć o zwrocie z inwestycji, który wykazywał podobne negatywne tendencje odpowiadające niekorzystnym wynikom osiąganym przez przemysł unijny w okresie badanym.

(89) W związku z powyższym zdolność przemysłu unijnego do inwestycji została ograniczona wraz ze znacznym pogorszeniem się przepływów pieniężnych w okresie badanym. Na skutek tego inwestycje spadły w okresie badanym o ok. 35 %.

4.4.8. *Wzrost*

(90) Konsumpcja unijna pozostała całkiem stabilna w okresie badanym. W tym okresie zmniejszyły się jednak wielkość sprzedaży (o 18 %) i udział w rynku (o 12 %) przemysłu unijnego.

4.4.9. *Wielkość rzeczywistego marginesu dumpingu*

(91) Wpływu rzeczywistych marginesów dumpingu na przemysł unijny nie można uznać za nieistotny, jeżeli uwzględni się wielkość, udział w rynku i ceny przywozu po cenach dumpingowych z państw, których dotyczy postępowanie.

4.5. **Wnioski dotyczące szkody**

(92) W toku dochodzenia wykazano, że w okresie badanym większość wskaźników szkody, takich jak wielkość produkcji (-17 %), wykorzystanie mocy produkcyjnych (-13 %), wielkość sprzedaży (-18 %), udział w rynku (-12 %) i zatrudnienie (-14 %) pogorszyła się. Ponadto znacznie pogorszyły się wskaźniki szkody związane z wynikami finansowymi przemysłu unijnego, takie jak przepływy środków pieniężnych i rentowność. Oznacza to, że zdolność przemysłu unijnego do pozyskania kapitału znacznie się pogorszyła, szczególnie w OD.

(93) W świetle powyższych faktów stwierdzono, iż przemysł unijny poniósł istotną szkodę w rozumieniu art. 3 ust 5 rozporządzenia podstawowego.

5. ZWIĄZEK PRZYCZYNOWY

5.1. **Wprowadzenie**

(94) Zgodnie z art. 3 ust. 6 i art. 3 ust. 7 rozporządzenia podstawowego zbadano, czy przywóz po cenach dumpingowych produktu objętego postępowaniem pochodzącego z państw, których dotyczy postępowanie, wyrządził szkodę przemysłowi unijnemu w takim stopniu, iż można ją sklasyfikować jako istotną. Oprócz przywozu towarów po cenach dumpingowych zbadano również inne znane czynniki, które w tym samym czasie mogły działać na szkodę przemysłu unijnego, aby sprawdzić, czy nie przypisano temu przywozowi ewentualnej szkody spowodowanej innymi czynnikami.

5.2. **Wpływ przywozu towarów po cenach dumpingowych**

(95) Postępowanie wykazało, że konsumpcja unijna pozostała stosunkowo stabilna w okresie badanym, podczas gdy wielkość przywozu towarów po cenach dumpingowych z państw, których dotyczy postępowanie, znacznie wzrosła, tj. o 57 %.

▼B

(96) Przywóz towarów po cenach dumpingowych z państw, których dotyczy postępowanie, wywarł nacisk na przemysł unijny, szczególnie w 2008 r., gdy przywóz ten wzrósł o 58 %. W 2008 r. ceny w państwach, których dotyczy postępowanie, jak wynika z danych Eurostat, były znacznie niższe niż ceny przemysłu unijnego. To doprowadziło do straty udziału w rynku przemysłu unijnego wynoszącej ok. 12 %, podczas gdy państwa, których dotyczy postępowanie, zwiększyły swój udział w rynku o 54 %.

(97) W odpowiedzi na ten nacisk przemysł unijny obniżył ceny w 2009 r. Mimo że przywóz z państw, których dotyczy postępowanie, zmniejszył się pod względem wielkości (-6,7 %) wraz z pogorszeniem koniunktury oraz kurczeniem się rynku UE, cena importowa spadła bardziej niż cena przemysłu unijnego, co uniemożliwiało przemysłowi unijnemu odzyskanie utraconych udziałów w rynku.

(98) W OD przemysł unijny musiał jeszcze bardziej zredukować ceny, wskutek czego na podstawie zweryfikowanych danych dotyczących wywozu podcięcie cenowe z państw, których dotyczy postępowanie, wciąż wynosiło 3 %. Wielkość (+ 4,3 %) i wartość (+ 3,9 %) sprzedaży przemysłu unijnego uległy nieznacznemu wzrostowi, ale, mimo że różnica w cenie w odniesieniu do ceny importowej stosowanej przez państwa, których dotyczy postępowanie zmalała, przemysł unijny nie skorzystał z podźwignięcia się konsumpcji, a jego udział rynkowy pozostał niezmienny. W międzyczasie wielkość i udział w rynku przywozu z państw, których dotyczy postępowanie, zwiększyły się ponownie w OD, odpowiednio o 6,6 % i 2 %.

5.3. **Wpływ innych czynników**

(99) Pozostałe czynniki, które zostały zbadane w ramach badania związku przyczynowego, to przywóz z innych państw, wyniki przemysłu unijnego w zakresie wywozu oraz wpływ kryzysu gospodarczego.

5.3.1. *Przywóz towarów z innych państw (reszta świata – RŚ)*

Wielkość przywozu z RŚ (Eurostat)	2007	2008	2009	OD
Tony	32 874	31 446	38 295	30 495
Indeks: 2007 = 100	100	96	116	93
Roczny Δ %		– 4,3 %	21,8 %	– 20,4 %
Udział w rynku RŚ	2007	2008	2009	OD
Indeks: 2007 = 100	100	94	120	91
Roczny Δ %		– 6,4 %	27,9 %	– 23,9 %
Średnia cena w EUR/tonę RŚ (Eurostat)	1 217	1 358	1 129	1 122
Indeks: 2007 = 100	100	112	93	92
Roczny Δ %		12 %	– 17 %	– 1 %

Źródło: Eurostat

▼B

(100) Na podstawie danych Eurostatu stwierdza się, że wielkość przywozu do Unii produktu objętego dochodzeniem pochodzącego z państw trzecich nieobjętych niniejszym dochodzeniem zmalała w okresie badanym o 7 %. Udział w rynku tych państw zmalał również o 9 %.

(101) Średnie ceny tego przywozu były wyższe od cen producentów eksportujących z państw, których dotyczy postępowanie, oraz od cen przemysłu unijnego.

(102) W związku z powyższym uznano tymczasowo, że przywóz towarów z tych państw trzecich nie przyczynił się do istotnej szkody poniesionej przez przemysł unijny.

5.3.2. *Wyniki przemysłu unijnego w wywozie*

Wielkość sprzedaży w stosunku do wywozu niepowiązanego	2007	2008	2009	OD
Indeks: 2007 = 100	100	38	52	45
Roczny Δ %		– 62,4 %	38,0 %	– 14,0 %
Wartość sprzedaży w stosunku do wywozu niepowiązanego	2007	2008	2009	OD
Indeks: 2007 = 100	100	78	74	76
Roczny Δ %		– 21,6 %	– 5,9 %	3,5 %
Cena jednostkowa, sprzedaż eksportowa niepowiązanym klientom	2007	2008	2009	OD
Indeks: 2007 = 100	100	208	142	171
Roczny Δ %		108,4 %	– 31,9 %	20,3 %

(103) W okresie badanym wielkość sprzedaży eksportowej przemysłu unijnego zmniejszyła się o 55 %. Wpływ spadku został jednakże częściowo wyrównany wzrostem średniej jednostkowej ceny sprzedaży o 71 % w tym samym czasie, co ograniczyło spadek wartości sprzedaży eksportowej do 24 %. W dodatku sprzedaż eksportowa stanowiła tylko 5 % łącznej sprzedaży w OD, co doprowadziło do tymczasowego wniosku, że wyniki w zakresie wywozu nie są czynnikiem naruszającym związek przyczynowy między szkodą poniesioną przez przemysł unijny a przywozem z państw, których dotyczy postępowanie.

5.3.3. *Wpływ kryzysu gospodarczego*

(104) Kryzys gospodarczy przyczynił się do spadku konsumpcji w Unii i presji cenowej. Zmniejszony poziom popytu na produkt objęty dochodzeniem spowodował spadek produkcji przemysłu unijnego i był po części przyczyną spadku cen sprzedaży.

▼B

(105) W normalnych warunkach ekonomicznych, przy braku silnej presji cenowej i zwiększonego poziomu przywozu po cenach dumpingowych, przemysł unijny miałby być może pewne trudności w odpowiedzi na spadek konsumpcji oraz wzrost jednostkowych kosztów stałych z powodu mniejszego wykorzystania mocy produkcyjnych pomiędzy 2007 r. a OD. Przywóz towarów po cenach dumpingowych pogłębił jednak skutki spowolnienia gospodarczego i uniemożliwił sprzedaż powyżej kosztów wytworzenia.

(106) Co za tym idzie, wydaje się, że spadek popytu unijnego połączony z kryzysem gospodarczym przyczynił się do szkody wyrządzonej przemysłowi unijnemu. Uznaje się jednak, że fakt ten nie narusza związku przyczynowego ustalonego w odniesieniu do przywozu towarów po niskich cenach dumpingowych z państw, których dotyczy postępowanie.

5.4. **Wnioski dotyczące związku przyczynowego**

(107) Powyższa analiza wykazała wystąpienie w okresie badanym znacznego wzrostu wielkości i udziału w rynku taniego przywozu po cenach dumpingowych pochodzącego z państw, których dotyczy postępowanie. Ponadto stwierdzono, że produkty były przywożone po cenach dumpingowych, które były niższe od cen pobieranych przez przemysł unijny na rynku unijnym za podobne produkty.

(108) Wzrost wielkości i udziału w rynku taniego przywozu po cenach dumpingowych z państw, których dotyczy postępowanie, zbiegł się w czasie z ogólnym i ciągłym spadkiem konsumpcji w Unii w okresie badanym, lecz także z niekorzystnym kształtowaniem się udziału rynkowego przemysłu unijnego w tym samym okresie. Ponadto począwszy od roku 2008, przy ogólnym spowolnieniu gospodarczym oraz spadku konsumpcji unijnej, eksporterzy z państw, których dotyczy postępowanie, zdołali utrzymać swój udział w rynku, redukując ceny swoich towarów, jednocześnie wciąż podcinając ceny unijne. Jednocześnie odnotowano dalszy niekorzystny rozwój sytuacji w odniesieniu do udziału w rynku przemysłu unijnego oraz pogorszenie się głównych wskaźników związanych z sytuacją gospodarczą tego przemysłu. Istotnie odnotowany w badanym okresie gwałtowny wzrost taniego przywozu po cenach dumpingowych z Indii, Indonezji i Malezji, które nieustannie podcinały ceny przemysłu unijnego, doprowadził do spadku rentowności przemysłu unijnego i poważnych strat w OD.

(109) Analiza pozostałych znanych czynników, które mogły spowodować szkodę poniesioną przez przemysł unijny, wykazała, że czynniki te najprawdopodobniej nie mogły zerwać ustalonego związku przyczynowego między przywozem po cenach dumpingowych z państw, których dotyczy postępowanie, a szkodą poniesioną przez przemysł unijny.

(110) W oparciu o powyższą analizę, która we właściwy sposób wyodrębniła i oddzieliła skutki wszystkich znanych czynników mających wpływ na sytuację przemysłu unijnego od szkodliwych skutków przywozu po cenach dumpingowych, uznano wstępnie, że przywóz po cenach dumpingowych z Indii, Indonezji i Malezji spowodował istotną szkodę poniesioną przez przemysł unijny w rozumieniu art. 3 ust. 6 rozporządzenia podstawowego.

▼B

6. INTERES UNII

6.1. Uwaga wstępna

(111) Zgodnie z art. 21 rozporządzenia podstawowego zbadano, czy pomimo tymczasowego wniosku o szkodliwym dumpingu istnieją istotne powody, aby stwierdzić, że wprowadzenie tymczasowych środków antydumpingowych w tym konkretnym przypadku nie leży w interesie Unii. Analiza interesu Unii oparta została na ocenie wszystkich wchodzących w grę interesów, w tym interesu przemysłu unijnego, importerów i użytkowników produktu objętego postępowaniem.

6.2. Przemysł unijny

(112) Przemysł unijny poniósł istotną szkodę spowodowaną przywozem po cenach dumpingowych z Indii, Indonezji i Malezji. Przypomina się, że większość wskaźników szkody wykazała negatywne tendencje w badanym okresie. W szczególności wskaźniki szkody związane z wynikami finansowymi przemysłu unijnego, takie jak przepływy pieniężne, zwrot z inwestycji oraz rentowność, znacznie się pogorszyły. Jeżeli nie zostaną wprowadzone żadne środki, dalsze pogarszanie się sytuacji gospodarczej przemysłu unijnego jest bardzo prawdopodobne.

(113) Oczekuje się, że nałożenie tymczasowych ceł antydumpingowych przywróci efektywne warunki handlu na rynku unijnym, dzięki czemu przemysł unijny będzie mógł odpowiednio dostosować ceny produktu objętego dochodzeniem, tak by odzwierciedlały koszty różnych składników i warunki rynkowe. Oczekuje się, że wprowadzenie tymczasowych środków umożliwi przemysłowi unijnemu odzyskanie przynajmniej części udziału w rynku utraconego w badanym okresie i będzie mieć dalszy pozytywny wpływ na jego sytuację finansową i rentowność.

(114) Stwierdzono zatem, że wprowadzenie tymczasowych środków antydumpingowych na przywóz produktu objętego dochodzeniem pochodzącego z Indii, Indonezji i Malezji, będzie w interesie przemysłu unijnego.

6.3. Importerzy

(115) Kwestionariusze wysłano do 21 importerów w Unii. Tylko dwóch importerów ze Zjednoczonego Królestwa współpracowało przy dochodzeniu, reprezentując łącznie 0,3 % całkowitego przywozu w OD z państw, których dotyczy postępowanie. Tylko większemu z nich złożono wizytę. Na miejscu importer odmówił jednak udostępnienia swoich rachunków, co uniemożliwiło zweryfikowanie istotnych informacji. Oczywiste było jednak to, że mimo iż wprowadzenie środków antydumpingowych oznaczałoby wyższe koszty dla tego przedsiębiorstwa, nie spowodowałoby poważnych problemów dla jego działalności, skierowanej zarówno do tych samych klientów czy też, w razie potrzeby, prowadzonej w innym obszarze.

(116) W oparciu o dostępne informacje stwierdzono, że mimo iż wprowadzenie tymczasowych środków antydumpingowych wpłynęłoby negatywnie na wymienionego wyżej importera, powinien on być w stanie przenieść przynajmniej część zwiększonych kosztów na swoich klientów lub zmienić źródło zaopatrzenia. W związku z tym wprowadzenie tymczasowych środków nie powinno w znaczący sposób negatywnie oddziaływać na importerów.

▼B

6.4. **Użytkownicy**

(117) Użytkownicy produktu objętego dochodzeniem wykazali w tym przypadku duże zainteresowanie. Skontaktowano się z 97 użytkownikami, z których 21 współpracowało w dochodzeniu. Ci współpracujący użytkownicy stanowili ok. 25 % przywozu unijnego produktu objętego postępowaniem w OD. Przedsiębiorstwa te mają siedziby w całej Unii i są obecne w sektorach produktów higieny osobistej, środków chemicznych gospodarstwa domowego oraz detergentów przemysłowych.

(118) Spośród 21 przedsiębiorstw złożono wizyty pięciu, reprezentującym 18 % całkowitego przywozu UE produktu objętego dochodzeniem w okresie objętym dochodzeniem z państw, których dotyczy postępowanie. Na podstawie zweryfikowanych informacji wydaje się, że produkt objęty dochodzeniem odgrywa znaczną rolę w kosztach struktur produkcji tych przedsiębiorstw, wahając się między 10 % a 20 % w zależności od produktu końcowego.

(119) W trzech z pięciu odwiedzonych przedsiębiorstw ok. 15 % ogólnej liczby zatrudnionych pracuje w sektorach używających produktu objętego postępowaniem; w jednym przedsiębiorstwie odsetek wynosi ok. 70 %, podczas gdy w innych nie można było zasięgnąć informacji ze względu na kompleksową strukturę przedsiębiorstwa i różnorodność produktów.

(120) W okresie objętym dochodzeniem średni udział działalności wykorzystującej produkt objęty dochodzeniem wynosił 22 % całej działalności dla przedsiębiorstw, którym złożono wizyty, podczas gdy średnia marża zysku z tej działalności wynosiła ok. 6 %. Na tej podstawie, biorąc pod uwagę relatywnie niski poziom proponowanych środków oszacowano, że wpływ tymczasowych ceł antydumpingowych na przywóz z państw, których dotyczy postępowanie, jest ogólnie dość ograniczony. Niektórzy użytkownicy utrzymywali, że wprowadzenie środków antydumpingowych spowodowałoby problemy z dostępnością produktu objętego dochodzeniem w Unii, biorąc pod uwagę, że istnieją tylko dwaj znaczący producenci unijni, a popyt na produkt objęty dochodzeniem coraz bardziej wzrasta. Jednakże należy zwrócić uwagę, że relatywnie niski poziom proponowanych środków nie powinien stanowić przeszkody dla przywozu produktu objętego dochodzeniem z państw, których dotyczy postępowanie. Ponadto wspomniani wyżej dwaj producenci unijni nie wykorzystywali pełnych mocy produkcyjnych w okresie badanym. Dodatkowo zawsze istnieje możliwość przywozu z innych państw trzecich, które nie są objęte środkami. W związku z tym twierdzenie to zostało odrzucone.

(121) Biorąc powyższe pod uwagę, nawet jeśli istnieje prawdopodobieństwo, że większość użytkowników odczuje niekorzystny wpływ przedmiotowych środków na przywóz z państw, których dotyczy dochodzenie, ogólny wpływ wydaje się być niewielki. W związku z tym stwierdzono tymczasowo, na podstawie dostępnych informacji, że skutki środków antydumpingowych skierowanych przeciwko przywozowi produktu objętego postępowaniem pochodzącego z państw, których dotyczy postępowanie, najprawdopodobniej nie będą miały znacząco negatywnego wpływu na użytkowników produktu objętego postępowaniem.

▼B

6.5. **Wnioski dotyczące interesu Unii**

(122) W związku z powyższym stwierdzono tymczasowo, na podstawie dostępnych informacji dotyczących interesu Unii, że nie ma istotnych argumentów przeciwko wprowadzeniu tymczasowych środków na przywóz produktu objętego dochodzeniem pochodzącego z państw, których dotyczy postępowanie.

7. TYMCZASOWE ŚRODKI ANTYDUMPINGOWE

(123) Biorąc pod uwagę wnioski dotyczące dumpingu, szkody, związku przyczynowego i interesu Unii, należy wprowadzić tymczasowe środki antydumpingowe, aby zapobiec dalszemu wyrządzaniu szkody przemysłowi unijnemu przez przywóz towarów po cenach dumpingowych.

7.1. **Poziom usuwający szkodę**

(124) W celu ustalenia poziomu takich środków wzięto pod uwagę ustalone marginesy dumpingu, a także kwotę cła niezbędną do usunięcia szkody ponoszonej przez przemysł unijny.

(125) Przy obliczaniu poziomu opłat celnych niezbędnych do usunięcia skutków dumpingu wyrządzającego szkodę uznano, że środki powinny umożliwić przemysłowi unijnemu pokrycie kosztów produkcji oraz osiągnięcie ze sprzedaży produktu podobnego w Unii takiego zysku przed opodatkowaniem, jaki byłby możliwy dla tego rodzaju przemysłu w takim sektorze w normalnych warunkach konkurencji, czyli gdyby nie istniał przywóz towarów po cenach dumpingowych.

(126) Dlatego też obliczono poziom usuwający szkodę na podstawie porównania średniej ceny przywozu po cenach dumpingowych z ceną docelową przemysłu unijnego. Cena docelowa została ustalona przez obliczenie progu opłacalności sprzedaży przemysłu unijnego (jako że odnotował spadki w OD) oraz dodatnie docelowej marży zysku do takiej ceny sprzedaży. Przedstawiciele przemysłu unijnego utrzymywali, że 15 % byłoby odpowiednią stawką docelowej marży zysku, ale nie byli w stanie poprzeć tego dowodami. W związku z tym docelowa marża zysku została tymczasowo ustalona na 7,7 %, co odpowiada ostatniej marży zysku realizowanej przez jednego ze skarżących w ostatnim roku dochodowym przed okresem badanym.

(127) Średni margines sprzedaży po zaniżonych cenach został ustalony na poziomie 24,2 % dla Indii, 9,1 % dla Indonezji i 25,7 % dla Malezji.

7.2. **Środki tymczasowe**

(128) W związku z powyższym i na podstawie art. 7 ust. 2 rozporządzenia podstawowego uznaje się, że należy nałożyć tymczasowe cło antydumpingowe na przywóz produktu objętego postępowaniem, pochodzącego z Indii, Indonezji i Malezji, na poziomie najniższego ustalonego poziomu dumpingu i poziomu usuwającego szkodę, zgodnie z zasadą niższego cła. We wszystkich przypadkach, z wyjątkiem jednego, tymczasowe stawki cła antydumpingowego zostały określone na podstawie marginesu dumpingu.

▼B

(129) W związku z powyższym proponowane stawki ceł antydumpingowych, wyrażone w cenach CIF na granicy Unii, przed oclenieniem, są tymczasowo następujące:

Państwo	Przedsiębiorstwo	Tymczasowe cło antydumpingowe %
Indie	VVF Limited	4,8
	Wszystkie pozostałe przedsiębiorstwa	9,3
Indonezja	P.T. Ecogreen Oleochemicals	6,3
	P.T. Musim Mas	4,3
	Wszystkie pozostałe przedsiębiorstwa	7,6
Malezja	KL-Kepong Oleomas (KLK)	5,0
	Emery	5,3
	Wszystkie pozostałe przedsiębiorstwa	13,8

(130) Indywidualne stawki cła antydumpingowego określone w niniejszym rozporządzeniu zostały określone na podstawie ustaleń niniejszego dochodzenia. Odzwierciedlają one zatem sytuację ustaloną podczas dochodzenia, dotyczącą tych przedsiębiorstw. Wspomniane stawki celne (w odróżnieniu od ogólnokrajowego cła stosowanego do „wszystkich pozostałych przedsiębiorstw") mają zatem wyłączne zastosowanie do przywozu towarów pochodzących z państw, których dotyczy postępowanie, i wyprodukowanych przez dane przedsiębiorstwa, tj. przez konkretne wymienione podmioty prawne. Przywożone produkty wytworzone przez inne przedsiębiorstwa, których nazwa i adres nie zostały wymienione w części normatywnej niniejszego rozporządzenia, łącznie z podmiotami powiązanymi z przedsiębiorstwami konkretnie wymienionymi, nie mogą korzystać z tych stawek i do ich produktów stosowane są stawki dla „wszystkich pozostałych przedsiębiorstw".

(131) 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 z wszystkimi odpowiednimi informacjami, w szczególności dotyczącymi wszelkich zmian w zakresie działalności przedsiębiorstwa związanej z produkcją, sprzedażą na rynek krajowy i na rynki zagraniczne, wynikających np. z wyżej wspomnianej zmiany nazwy lub zmiany podmiotu zajmującego się produkcją lub sprzedażą. W razie potrzeby rozporządzenie zostanie odpowiednio zmienione poprzez aktualizację wykazu przedsiębiorstw korzystających z indywidualnych stawek cła.

(132) Aby zapewnić prawidłowe stosowanie ceł antydumpingowych, poziom cła rezydualnego powinien mieć zastosowanie nie tylko do niewspółpracujących producentów eksportujących, lecz również do tych producentów, którzy nie dokonywali wywozu do Unii w OD.

(133) Aby zapewnić dobre zarządzanie, należy ustalić okres, w którym zainteresowane strony, które zgłosiły się w terminie określonym w zawiadomieniu o wszczęciu, mogłyby przedstawić swoje

([1]) European Commission, Directorate-General for Trade, Directorate H, Office Nerv-105, 1049 Brussels, BELGIA

▼B

opinie na piśmie oraz złożyć wniosek o przesłuchanie. Ponadto należy podkreślić, iż ustalenia w sprawie nałożenia ceł antydumpingowych dokonane na potrzeby niniejszego rozporządzenia mają charakter tymczasowy i mogą zostać ponownie rozważone przy wprowadzaniu środków ostatecznych,

PRZYJMUJE NINIEJSZE ROZPORZĄDZENIE:

Artykuł 1

1. Niniejszym nakłada się tymczasowe cło antydumpingowe na przywóz nasyconych alkoholi tłuszczowych o długości łańcucha węglowego C8, C10, C12, C14, C16 lub C18 (wyłączając izomery rozgałęzione), w tym nierozgałęzione nasycone alkohole tłuszczowe (zwane także „poszczególnymi frakcjami") oraz mieszaniny zawierające w przeważającej części kombinację długości łańcuchów węglowych C6-C8, C6-C10, C8-C10, C10-C12 (powszechnie kategoryzowanych jako C8-C10), mieszaniny zawierające w przeważającej części kombinację długości łańcuchów węglowych C12-C14, C12-C16, C12-C18, C14-C16 (powszechnie kategoryzowanych jako C12-C14) oraz mieszaniny zawierające w przeważającej części kombinację długości łańcuchów węglowych C16-C18, objęte obecnie kodami ex 2905 16 85, 2905 17 00, ex 2905 19 00 oraz ex 3823 70 00 (kody TARIC 2905 16 85 10, 2905 19 00 60, 3823 70 00 11 oraz 3823 70 00 91), pochodzące z Indii, Indonezji i Malezji.

2. Stawka tymczasowego cła antydumpingowego stosowana do cen netto na granicy Unii, przed ocleniem, produktów opisanych w ust. 1, wytwarzanych przez niżej wymienione przedsiębiorstwa, jest następująca:

Państwo	Przedsiębiorstwo	Tymczasowe cło antydumpingowe %	Dodatkowy kod TARIC
Indie	►C1 VVF Ltd., Taloja, Maharashtra ◄	4,8	B110
	Wszystkie pozostałe przedsiębiorstwa	9,3	B999
Indonezja	PT. Ecogreen Oleochemicals, Kabil, Batam	6,3	B111
	P.T. Musim Mas, Tanjung Mulia, Medan, Sumatera Utara	4,3	B112
	Wszystkie pozostałe przedsiębiorstwa	7,6	B999
Malezja	KL-Kepong Oleomas Sdn Bhd, Petaling Jaya, Selangor Darul Ehsan	5,0	B113
	Emery Oleochemicals (M) Sdn. Bhd., Kuala Langat, Selangor	5,3	B114
	Wszystkie pozostałe przedsiębiorstwa	13,8	B999

3. Dopuszczenie do swobodnego obrotu na terenie Unii produktu, o którym mowa w ust. 1, uwarunkowane jest wpłaceniem zabezpieczenia w wysokości kwoty cła tymczasowego.

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

▼B

Artykuł 2

Nie naruszając przepisów art. 20 rozporządzenia Rady (WE) nr 1225/2009, zainteresowane strony mogą zwrócić się o ujawnienie istotnych faktów i ustaleń, na podstawie których przyjęto niniejsze rozporządzenie, przedstawić swoje opinie na piśmie i wystąpić o możliwość złożenia przed Komisją ustnych wyjaśnień w ciągu jednego miesiąca od daty wejścia w życie niniejszego rozporządzenia.

Zgodnie z art. 21 ust. 4 rozporządzenia Rady (WE) nr 1225/2009 zainteresowane strony mogą przedstawiać uwagi dotyczące zastosowania niniejszego rozporządzenia przez okres jednego miesiąca od daty jego wejścia w życie.

Artykuł 3

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

Artykuł 1 niniejszego rozporządzenia obowiązuje przez okres sześciu miesięcy.

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