

ROZPORZĄDZENIA KOMISJI (WE) NR 1008/2004**z dnia 19 maja 2004 r.****nakładającego tymczasowe cło antysubsydyjne przy imporcie systemów elektrod grafitowych pochodzących z Indii**

KOMISJA WSPÓLNOT EUROPEJSKICH,

uwzględniając Traktat ustanawiający Wspólnotę Europejską,

uwzględniając rozporządzenie Rady (WE) nr 2026/97 z dnia 6 października 1997 r. w sprawie ochrony przed subsydiowanym importem z krajów nie będących członkami Wspólnoty Europejskiej⁽¹⁾, ostatnio zmienione rozporządzeniem (WE) nr 461/2004 z dnia 8 marca 2004 r.⁽²⁾ „rozporządzenie podstawowe”, w szczególności jego art. 12;

po konsultacji z Komitetem Doradczym,

a także mając na uwadze, co następuje:

A. POSTĘPOWANIE**1. PRZEPISY OGÓLNE**

- (1) Dnia 21 sierpnia 2003 r. Komisja ogłosiła, za pośrednictwem zawiadomienia („zawiadomienie o wszczęciu postępowania” opublikowanego w Dzienniku Urzędowym Unii Europejskiej⁽³⁾) wszczęcie postępowania antysubsydyjnego w odniesieniu do importu do Wspólnoty niektórych systemów elektrod grafitowych pochodzących z Indii.
- (2) Postępowanie zostało rozpoczęte w wyniku skargi złożonej w lipcu 2003 r. przez Europejskie Stowarzyszenie Producentów Węgla i Grafitu (ang. European Carbon and Graphite Association, ECGA), działające w imieniu producentów stanowiących znaczną część, w tym przypadku ponad 50 %, całkowitej wspólnotowej produkcji niektórych systemów elektrod grafitowych. Przedstawiona skarga zawierała dowody świadczące o praktykach subsydiowania w odniesieniu do wymienionego produktu oraz o wynikającej z nich znaczącej szkodzie, które zostały uznane za wystarczające uzasadnienie wszczęcia postępowania antysubsydyjnego.
- (3) Przed wszczęciem postępowania, zgodnie z art. 10 ust. 9 rozporządzenia podstawowego, Komisja powiadomiła Rząd Indii, że otrzymała odpowiednio udokumentowaną skargę, iż subsydiowany import niektórych systemów elektrod grafitowych pochodzących z Indii powoduje znaczące szkody dla przemysłu Wspólnoty. Rządowi Indii zaproponowano możliwość konsultacji w celu wyjaśnienia sytuacji w związku z treścią skargi oraz znalezienia rozwiązania, na które zgodzą się obie strony. Rząd Indii nie poprosił o konsultacje, wzięto jednak pod uwagę dostarczone przez Rząd Indii pisemne uwagi na temat zawartych w skardze zarzutów dotyczących subsydiowanego importu i znaczącej straty poniesionej przez przemysł wspólnotowy.
- (4) Wszczęcie równoległego postępowania antidumpingowego dotyczącego importu do Wspólnoty tego samego produktu pochodzącego z Indii zostało ogłoszone za pośrednictwem zawiadomienia opublikowanego w Dzienniku Urzędowym Wspólnot Europejskich⁽⁴⁾ z tą samą datą.
- (5) Komisja oficjalnie poinformowała o wszczęciu postępowania inicjatora postępowania i innych znanych producentów we Wspólnocie, producentów-eksporterów, importerów, użytkowników i dostawców, będących stronami zainteresowanymi. Strony, których ta sprawa dotyczy bezpośrednio, otrzymały możliwość przedstawienia swoich opinii na piśmie i zwrócenia się z prośbą o możliwość złożenia ustnego wyjaśnienia w terminie wyznaczonym w zawiadomieniu o wszczęciu postępowania.
- (6) Dwaj producenci-eksporterzy z Indii oraz rząd Indii, jak również producenci, użytkownicy i importerzy/handlowcy ze Wspólnoty przedstawili swoje opinie na piśmie. Wszystkie strony, które w wyżej wymienionym terminie zwróciły się z wnioskiem i wskazały na szczególne powody, w związku z którymi powinno się im udzielić możliwości złożenia wyjaśnień, możliwość taką otrzymały.

⁽¹⁾ Dz.U. L 288 z 21.10.1997, str. 1.⁽²⁾ Dz.U. L 77 z 13.3.2004, str. 12.⁽³⁾ Dz.U. C 197 z 21.8.2003, str. 5.⁽⁴⁾ Dz.U. C 197 z 21.8.2003, str. 2.

2. WYBÓR REPREZENTATYWNEJ GRUPY

- (7) Ze względu na dużą ilość niepowiązanych importerów we Wspólnocie uznano, że stosownym jest, zgodnie z art. 27 rozporządzenia podstawowego, sprawdzenie, czy powinno się zastosować wybór grupy reprezentatywnej. Aby umożliwić Komisji podjęcie decyzji mającej na celu określenie, czy wybór grupy reprezentatywnej jest rzeczywiście konieczny oraz, w przypadku stwierdzenia, że jest on konieczny, dokonania wyboru grupy reprezentatywnej, zgodnie z art. 27 ust. 2 rozporządzenia podstawowego zwrócono się do wszystkich znanych niepowiązanych importerów z prośbą o zgłoszenie się w terminie 15 dni od chwili wszczęcia postępowania oraz o dostarczenie Komisji wskazanych w zawiadomieniu o wszczęciu postępowania informacji za okres od 1 kwietnia 2002 r. do 31 marca 2003 r. Jedynie dwóch niepowiązanych importerów zgodziło się na włączenie do reprezentatywnej grupy i w terminie dostarczyło podstawowe informacje. W związku z powyższym, wybór reprezentatywnej grupy nie został uznany za konieczny w ramach tego postępowania.

3. KWESTIONARIUSZE

- (8) Komisja rozesłała kwestionariusze do wszystkich stron, o których wiadomo, że są stronami zainteresowanymi, do dwóch wyżej wymienionych importerów niepowiązanych oraz do wszystkich pozostałych przedsiębiorstw, które zgłosiły się w terminie wyznaczonym w zawiadomieniu o wszczęciu postępowania, a także do rządu Indii.
- (9) Odpowiedzi otrzymano od dwóch producentów-eksporterów z Indii, od dwóch producentów wspólnotowych należących do inicjatorów postępowania, od ośmiu przedsiębiorstw będących użytkownikami oraz od dwóch wyżej wspomnianych importerów niepowiązanych. Ponadto jedno z przedsiębiorstw będących użytkownikami przedłożyło na piśmie pewne informacje ilościowe, a dwa stowarzyszenia użytkowników również przedstawiły Komisji wnioski na piśmie.
- (10) Komisja przeprowadziła poszukiwania i dokonała weryfikacji wszelkich informacji uznanych za niezbędne dla celów wstępnego określenia subsydiowania, będącej jego następstwem szkody oraz interesu Wspólnoty. Wizyty weryfikacyjne zostały złożone w rządzie Indii oraz przeprowadzone na terenie następujących przedsiębiorstw:

Producenci wspólnotowi:

- SGL Carbon GmbH, Wiesbaden i Meitingen, Niemcy;
- SGL Carbon SA, La Coruña, Hiszpania;
- UCAR SNC, Notre Dame de Briançon, Francja (łącznie z powiązaną z nią firmą UCAR SA, Etoy, Szwajcaria);
- UCAR Electrodo Ibérica SL, Pamplona, Hiszpania;
- Graftech SpA, Caserta, Włochy.

Niepowiązani importerzy we Wspólnocie:

- Promidesa SA, Madryt, Hiszpania;
- AGC-Matov allied graphite & carbon GmbH, Berlin, Niemcy.

Użytkownicy:

- ISPAT Hamburger Stahlwerke GmbH, Hamburg, Niemcy;
- ThyssenKrupp Nirosta GmbH, Krefeld, Niemcy;
- Lech-Stahlwerke, Meitingen, Niemcy;
- Ferriere Nord, Osoppo, Włochy.

Producenci-eksporterzy z Indii:

- Graphite India Limited (GIL), Kalkuta;
- Hindustan Electro Graphite (HEG) Limited, Bhopal.

- (11) Dochodzenie w sprawie subsydiowania i szkody obejmowało okres od dnia 1 kwietnia 2002 r. do 31 marca 2003 r. („okres objęty dochodzeniem»). Badanie tendencji mających znaczenie dla oszacowania szkody obejmowało okres od 1999 r. do końca okresu objętego dochodzeniem („rozpatrywany okres»).

B. OMAWIANY PRODUKT I PRODUKT PODOBNY

1. OMAWIANY PRODUKT

- (12) Omawianym produktem są elektrody grafitowe i/lub złączki stosowane w tego rodzaju elektrodach, importowane razem lub osobno. Elektroda grafitowa to ceramicznie formowana lub wyciskana kolumna grafitu. Na obu końcach takiego cylindra znajdują się gwintowane „gniazda» stożkowe, obrobione skrawaniem, służące do tego, by można było połączyć większą ilość elektrod w jedną kolumnę. Element łączący, również wykonany z grafitu, służy do połączenia dwóch gniazd. Ta część nazywana jest złączką. Elektrody grafitowe i złączki są z reguły dostarczane w gotowych zestawach jako „systemy elektrod grafitowych».
- (13) Elektrody grafitowe i złączki używane razem z takimi elektrodami są produkowane przy użyciu koksu naftowego, produktu ubocznego przemysłu naftowego; oraz paku ze smoły węglowej. Proces wytwórczy składa się z sześciu etapów, mianowicie: kształtowania, wypalania, impregnowania, ponownego wypalania grafityzowania i obróbki skrawaniem. Podczas etapu grafityzowania produkt jest elektrycznie podgrzewany do temperatury ponad 3 000 °C i ulega fizycznej transformacji w grafit, krystaliczną formę węgla, który jest szczególnym materiałem o niskim przewodnictwie elektrycznym, lecz o wysokim przewodnictwie ciepła; i wysokiej wytrzymałości i wydajności w wysokiej temperaturze; które to właściwości sprawiają, że nadaje się do zastosowania w elektrycznych piecach łukowych. Czas przetwarzania systemu elektrod grafitowych wynosi około dwóch miesięcy. Nie istnieje produkt mogący być substytutem systemów elektrod grafitowych.
- (14) Systemy elektrod grafitowych są stosowane przez producentów stali w elektrycznych piecach łukowych, zwanych również „minihutami»; jako przewodniki prądu w procesie produkcji stali z odzyskanego złomu. Niniejszym postępowaniem objęte są jedynie takie elektrody grafitowe i złączki stosowane w takich elektrodach, których gęstość pozorną wynosi przynajmniej 1,65 g/cm³, a opór elektryczny - najwyżej 6.0 μΩ.m. Systemy elektrod grafitowych, które spełniają te parametry techniczne, mogą przenosić znaczne ilości mocy.
- (15) Jeden z eksporterów z Indii stwierdził, że w niektórych przypadkach wytwarza omawiany produkt bez użycia koksu naftowego najwyższej jakości („premium needle coke»), który, jak twierdzi, jest uważany przez inicjatorów postępowania za niezbędny do wytworzenia produktu spełniającego wymagania techniczne wymienione w akapitach 12 do 14. Eksporter wniósł zatem o wyłączenie z zakresu niniejszego postępowania elektrod grafitowych oraz złączek stosowanych w tego rodzaju elektrodach, wykonanych bez użycia koksu naftowego „premium needle coke». Do produkcji systemów elektrod grafitowych używać można rzeczywiście koksu naftowego różnej jakości. Niemniej jednak, bez względu na zastosowane surowce, definicję produktu określają podstawowe właściwości fizyczne i techniczne produktu końcowego oraz jego zastosowań. Jeżeli elektrody grafitowe i złączki stosowane w takich elektrodach pochodzące z Indii i importowane do Wspólnoty posiadają podstawowe właściwości fizyczne i techniczne określone w definicji produktu, są one uważane za omawiany produkt. W związku z powyższym wniosek został odrzucony.

2. PRODUKT PODOBNY

- (16) Produkt eksportowany z Indii do Wspólnoty, produkt wytworzony i sprzedawany na rynku krajowym w Indiach, jak również produkt wytworzony i sprzedawany we Wspólnocie przez producentów wspólnotowych zostały uznane za produkty posiadające te same podstawowe właściwości fizyczne i techniczne oraz te same zastosowania, w związku z czym uznaje się je za produkty podobne w rozumieniu art. 1 ust. 5 rozporządzenia podstawowego.

C. SUBSYDIOWANIE

1. WSTĘP

- (17) Na podstawie informacji zawartych w skardze oraz odpowiedzi na pytania kwestionariusza Komisji zbadano pięć następujących programów, łączących się rzekomo z przyznawaniem przez rząd Indii subsydiów eksportowych:
- (i) Program „paszportowy» uprawnień celnego (Duty Entitlement Passbook Scheme - DEPB)
 - (ii) Program wspierania przywozu dóbr inwestycyjnych promujący eksport (Export Promotion Capital Goods Scheme - EPCG)
 - (iii) Program licencji wydawanych z wyprzedzeniem (Advance Licence Scheme - ALS)
 - (iv) Strefy przetwórstwa eksportowego/ Jednostki zorientowane na eksport (Export Processing Zones - EPZ / Export Oriented Units - EOU)
 - (v) Zwolnienia z podatku dochodowego.

- (18) Wymienione powyżej programy (i), (ii), (iii) i (iv) opierają się na Ustawie o Handlu Zagranicznym (Rozwój i Regulacja) z 1992 r. (nr 22 z roku 1992), która weszła w życie 7 sierpnia 1992 r. („Ustawa o Handlu Zagranicznym»). Ustawa o Handlu Zagranicznym upoważnia rząd Indii do wydawania zawiadomień dotyczących polityki eksportowej i importowej, streszczonej w dokumentach „Polityka eksportowo - importowa”, wydawanych przez Ministerstwo Handlu co pięć lat i regularnie aktualizowanych. Dla okresu objętego dochodzeniem dotyczącym omawianej sprawy, odpowiednim dokumentem „Polityka eksportowo - importowa” 1 kwietnia 2002 r. do 31 marca 2007 r. Rząd Indii dodatkowo wyznacza procedury rządzące polityką handlu zagranicznego Indii w „Podręczniku procedur – 1 kwietnia 2002 r. do 31 marca 2007 r.» (tom 1), który również jest regularnie aktualizowany.
- (19) Z Polityki eksportowo - importowej na okres od 1 kwietnia 2002 r. do 31 marca 2007 r. wynika jasno, że licencje/certyfikaty/zezwoleńia wydane przed wejściem w życie tej Polityki będą w dalszym ciągu ważne dla celów, dla których te licencje/certyfikaty/zezwoleńia zostały wydane, także w okresie objętym dochodzeniem, chyba że ustalono inaczej.
- (20) Dalsze odniesienia w niniejszym tekście do podstawy prawnej wymienionych programów (i) do (iv), będących przedmiotem dochodzenia, dotyczą Polityki eksportowo-importowej na okres od 1 kwietnia 2002 r. do 31 marca 2007 r. oraz „Podręcznika procedur – 1 kwietnia 2002 r. do 31 marca 2007 r.” (tom 1).
- (21) Wymienione w punkcie (v) powyżej zwolnienie z podatku dochodowego opiera się na Ustawie o Podatku Dochodowym z 1961 r., do którego Ustawa o Finansach corocznie wprowadza zmiany.
- (22) Art. 14 ust. 5 lit. b) rozporządzenia podstawowego stanowi, że 3 % próg *de minimis* dla subsydiów do importu z niektórych z krajów rozwijających się, tj. krajów rozwijających się będących członkami WTO wymienionych w załączniku VII Porozumienia w sprawie subsydiów i środków wyrównawczych (ASCM), a także krajów rozwijających się będących członkami WTO, które całkowicie wyeliminowały subsydia eksportowe, zostanie zniesiony osiem lat po wejściu w życie Porozumienia WTO. Ponieważ Porozumienie to weszło w życie 1 stycznia 1995 r., próg subsydiów nie ma już zastosowania. Próg *de minimis* stosowany obecnie dla importu ze wszystkich krajów rozwijających się wynosi 2 %, jak stanowi art. 27.10 lit. a) Porozumienia w sprawie subsydiów i środków wyrównawczych (ASCM). Równoległe ze stosowaniem 3 % progu *de minimis* dla krajów wymienionych w załączniku VII ASCM, stałą praktyką Wspólnoty było stosowanie dla wspomnianych krajów progu *de minimis* wysokości 0,3 % na pojedynczy program subsydiowania. Ponieważ próg *de minimis*, który był stosowany dla krajów wymienionych w załączniku VII ASCM, nie jest już obowiązujący, uważa się, że nie należy również stosować progu dla pojedynczych programów.

2. PROGRAM „PASZPORTOWY” UPRAWNIENIA CELNEGO (DUTY ENTITLEMENT PASSBOOK SCHEME - DEPB)

(a) Podstawa prawna

- (23) Program „paszportowy” uprawnień celnego (DEPB) wszedł w życie 1 kwietnia 1997 r. w ramach Konwencji Celnej 34/97. Szczegółowy opis tego programu zawierają Akapity 4.3.1 do 4.3.4 Polityki eksportowo-importowej oraz akapity 4.37 do 4.53 Podręcznika procedur. DEPB jest następcą Systemu „paszportowego» zakończonego 31 marca 1997 r. Od początku istniały dwa rodzaje DEPB: DEPB na bazie przed eksportem oraz DEPB na bazie po eksporcie.
- (24) Rząd Indii podkreślił, że DEPB na bazie przed eksportem został zniesiony 1 kwietnia 2000 r., nie jest zatem istotny dla okresu objętego dochodzeniem. Ustalono, że żadne z przedsiębiorstw nie odniosło żadnych korzyści w ramach DEPB na bazie przed eksportem, nie jest zatem konieczne ustalenie wyrównania DEPB na bazie przed eksportem. Poniższa analiza tego programu opiera się zatem jedynie na DEPB na bazie po eksporcie.
- ### (b) Dopuszczalność
- (25) DEPB na bazie po eksporcie dostępny jest dla producentów-eksporterów lub kupców-eksporterów (tzn. handlowców).

- (c) *Realizacja DEPB na bazie po eksporcie*
- (26) W ramach programu każdy kwalifikujący się eksporter może złożyć wniosek o kredyt, który wylicza się jako procent wartości eksportowanych produktów końcowych. Władze Indii ustaliły takie stopy DEPB dla większości produktów, łącznie z produktem, o którym mowa, na podstawie Standardowych Norm Środków i Produkcji (Standard Input-Output Norms – SION). Po otrzymaniu wniosku automatycznie wydawana jest licencja podająca wysokość przyznanego kredytu.
- (27) DEPB na bazie po eksporcie pozwala na zużycie tych kredytów na wyrównanie należności celnych za następujący po nich import, oprócz towarów podlegających ograniczeniom importowym lub zakazom. Towary importowane w ramach tych kredytów można następnie sprzedać na rynku krajowym (obowiązuje podatek z tytułu sprzedaży) lub zużyć w inny sposób.
- (28) Licencje DEPB są zbywalne bez ograniczeń, a w konsekwencji często sprzedawane. Licencja DEPB, podlegająca opłacie od zastosowania w wysokości 0,5 % otrzymanego kredytu, ważna jest przez okres 12 miesięcy od daty wydania. W związku z tym, licencje wydane w okresie dwuletnim od 1.4.2001 do 31.3.2003 można było w okresie objętym dochodzeniem sprzedawać lub używać ich do wyrównywania należności celnych za import.
- (29) Przed okresem objętym dochodzeniem, tzn. do 31.3.2002 r., przedstawienie licencji DEPB pozwalało na wyrównanie normalnych należności celnych za import do wartości nominalnej licencji. Licencja DEPB pozwalała dodatkowo na zwolnienie z innej należności, Specjalnej Należności Dodatkowej (Special Additional Duty – SAD). SAD ustanowiono na 4 % *ad valorem* należności celnej włącznie z wartością celną większości towarów importowanych do Indii, włączając w to omawiany produkt. Podczas gdy zwolnienie z SAD w ramach tego programu było uzależnione od przedstawienia licencji DEPB, wartości zaoszczędzonego SAD nie odejmowano od wysokości kredytu przyznanego w licencji. W rezultacie w ramach programu DEPB powstawała zatem dodatkowa korzyść, poza wartością nominalną licencji DEPB.
- (30) Od początku okresu objętego dochodzeniem, tzn. od 1.4.2002 r., rząd Indii zniósł zwolnienie z SAD w ramach programu DEPB. W związku z tym, wszelkie wyrównania SAD w okresie objętym dochodzeniem były odejmowane bezpośrednio od kredytu przyznanego na licencji DEPB przedstawionej przez importera. Biorąc pod uwagę tę zmianę w programie i aby zrekompensować eksporterom utratę korzyści dostępnych uprzednio dzięki zwolnieniu z SAD, rząd Indii od 1.4.2002 r. el Gobierno de la India aumentó los porcentajes DEPB mediante u. zwiększył wskaźniki DEPB wprowadzając zmiany w Standardowych Normach Nakładów i Produkcji (SION) dla omawianego produktu. Rząd Indii przyznawał również na wniosek dodatkowe kredyty na nadal ważne licencje wydane przed 1.4.2002 r., aby zwiększyć przyznany kredyt do poziomu zmienionego wskaźnika DEPB.
- (d) *Wnioski na temat DEPB na bazie po eksporcie*
- (31) Kiedy przedsiębiorstwo eksportuje towary, otrzymuje kredyt, który może wykorzystać albo do wyrównania należności celnych za przyszły import różnych towarów, albo sprzedać go na wolnym rynku.
- (32) Wysokość kredytu jest wyliczana automatycznie na podstawie wskaźników SION, bez względu na to, czy środki importowano, zapłacono za nie cło lub faktycznie użyto do produkcji przeznaczonej na eksport i w jakich ilościach. Przedsiębiorstwo może ubiegać się o licencję na podstawie mającego miejsce wcześniej eksportu bez względu na to, czy cokolwiek importuje lub czy kupuje towary z innych źródeł. Kredyty DEPB uważa się za wkład finansowy ponieważ są one dotacjami. Wiąże się z nimi bezpośrednio przeniesienie funduszy, ponieważ mogą zostać sprzedane i zamienione na gotówkę lub wykorzystane do wyrównania należności importowych, powodując tym samym zrzczenie się przez rząd Indii dochodu, który w innym wypadku byłby mu należny.
- (33) Artykuł 2 ust. 1 lit. a) pkt (ii) rozporządzenia podstawowego określa wyjątki dla między innymi systemów ceł zwrotnych i zastępczych ceł zwrotnych, które są zgodne ze ścisłymi zasadami określonymi w załączniku I, punkt (i), załączniku II (definicja i zasady stosowania ceł zwrotnych) oraz załączniku III (definicja i zasady stosowania zastępczych ceł zwrotnych).
- (34) W takim wypadku eksporter nie jest zobligowany do faktycznego zużycia towarów importowanych bezcłowo w procesie produkcyjnym, a wysokość kredytu nie jest wyliczana w zależności od faktycznie zużytych nakładów.

- (35) Ponadto nie istnieje system lub procedura pozwalające stwierdzić, które ze środków zostały wykorzystane w procesie produkcji towaru przeznaczonego na eksport lub czy zaistniała nadpłata ceł przy imporcie w rozumieniu punktu (i) załącznika I oraz załączników II i III rozporządzenia podstawowego.
- (36) Eksporterom należą się korzyści z DEPB niezależnie od tego, czy importują jakiegokolwiek środki. Aby odnieść korzyści eksporter musi jedynie eksportować towary, bez wykazywania, że jakiegokolwiek surowce pochodzą z importu. W związku z tym, nawet eksporterzy nabywający wszystkie surowce lokalnie i nie importujący żadnych towarów przeznaczonych na środki do produkcji są uprawnieni do korzyści z DEPB. DEPB na bazie po eksporcie nie spełnia zatem kryteriów zawartych w załączniku I do III rozporządzenia podstawowego.
- (37) W związku z brakiem (i) wymagania, aby w procesie produkcyjnym zużywane były importowane środki oraz (ii) systemu weryfikacji, którego wymaga załącznik II rozporządzenia podstawowego, DEPB na bazie po eksporcie nie może zostać uznany za dozwolony system ceł zwrotnych lub zastępczych ceł zwrotnych (załącznik III) zgodnie z art. 2 ust. 1 lit. a) pkt (ii) rozporządzenia podstawowego.
- (38) Ponieważ zatem nie mają zastosowania wyżej wymienione wyjątki odnośnie ustalania subsydiów w ramach systemów ceł zwrotnych i zastępczych ceł zwrotnych, o których mowa w pkt. 0, nie pojawia się kwestia nadmiernego zwolnienia, a równoważną korzyścią jest zwolnienie ze wszystkich opłat celnych do uregulowania w normalnych warunkach przy imporcie towarów.
- (39) Ponieważ zatem wkład finansowy rządu Indii stanowi korzyść dla podmiotów objętych DEPB i ponieważ przepadają dochody rządu, w innej sytuacji mu należne, program stanowi subsydia. Są to subsydia prawnie uzależnione od wielkości eksportu w znaczeniu art. 3 ust. 4 lit a) rozporządzenia podstawowego ponieważ, jak wyjaśniono powyżej, można je uzyskać jedynie przy eksporcie. Uważa się je zatem za szczególne i w związku z tym podlegające wyrównaniu.
- (e) *Wyznaczanie wysokości subsydiów w ramach DEPB na bazie po eksporcie*
- (40) Zysk przedsiębiorstw został obliczony na podstawie wysokości kredytu przyznanego w licencjach, zużytego lub przekazanego (sprzedanego) w okresie objętym dochodzeniem. Aby możliwie dokładnie określić wysokość utraconego dochodu należy rozróżnić pomiędzy licencjami wydanymi i użytymi w okresie objętym dochodzeniem, licencjami wydanymi i przekazanymi w okresie objętym dochodzeniem, licencjami wydanymi przed okresem objętym dochodzeniem i wykorzystanymi w okresie objętym dochodzeniem, oraz licencjami wydanymi przed rozpoczęciem okresu objętego dochodzeniem i przekazanymi w okresie objętym dochodzeniem.
- (41) W przypadkach, w których licencja DEPB została wydana i użyta w okresie objętym dochodzeniem przez współpracującego producenta-eksportera do importu towarów bez płacenia odpowiednich należności (włączając w to SAD), korzyść wyliczano na podstawie całości nieuiszczonych należności importowych, odejmowanych od wysokości kredytu na odpowiedniej licencji DEPB.
- (42) W przypadkach, w których licencja DEPB została wydana i przekazana (sprzedana) w okresie objętym dochodzeniem, korzyść wyliczano na podstawie wysokości kredytu przyznanego w licencji (wartość nominalna), bez względu na cenę sprzedaży licencji, ponieważ sprzedaż licencji jest decyzją czysto handlową, nie zmieniającą wielkości korzyści (równoważnej przekazaniu funduszy przez rząd Indii) otrzymanych w ramach programu.
- (43) W przypadkach, w których licencja DEPB została wydana przed okresem objętym dochodzeniem a użyta w okresie objętym dochodzeniem przez współpracującego producenta-eksportera do importu towarów bez płacenia odpowiednich należności, korzyść wyliczano na podstawie całości nieuiszczonych należności importowych (włączając w to SAD) odejmowanych od wysokości kredytu na odpowiedniej licencji. Przy ustalaniu wysokości dochodu utraconego przez rząd Indii brano również pod uwagę dodatkowe licencje wydane na zwiększone kredyty DEPB, jak zaznaczono powyżej, w stopniu, w jakim zostały wykorzystane do wyrównania należności celnych.
- (44) W przypadkach, w których licencja DEPB została wydana przed okresem objętym dochodzeniem a przekazana (sprzedana) w okresie objętym dochodzeniem, odkryto, że licencje sprzedawano po cenach przekraczających ich wartość nominalną. Nadwyżkę tę wyjaśnia się przyznawaniem w tych licencjach dodatkowym zwolnieniem z SAD, jak opisano powyżej. Nie wiedząc jakie produkty zostały importowane przez nabywców tych licencji, nie można określić pełnej sumy dochodu utraconego przez rząd Indii. Jednak, szacując ostrożnie, suma ta musi być co najmniej równoważna z ceną sprzedaży licencji, ponieważ nie miałoby sensu z ekonomicznego punktu widzenia sprzedawanie licencji za cenę wyższą od jej rzeczywistej wartości. Korzyść wyliczono zatem na podstawie ceny sprzedaży licencji.

- (45) Jak określono w akapicie (26) korzyść w ramach DEPB opiera się na wartości eksportowanych produktów końcowych, a nie przez odniesienie do ilości wytworzonych, wyprodukowanych, eksportowanych lub przetransportowanych. Zatem wyliczona wysokość subsydiów została rozłożona na całość obrotu z eksportu w okresie objętym dochodzeniem, zgodnie z art. 7 ust. 2 rozporządzenia podstawowego. Przy obliczaniu korzyści potrącono koszty, które musiały zostać poniesione w celu uzyskania subsydiów, zgodnie z art. 7 ust. 1 lit. a) rozporządzenia podstawowego.
- (46) Przedsiębiorstwa twierdziły, że przy wyliczaniu korzyści odnoszonych w ramach tego programu należy odjąć koszty opłacenia wyspecjalizowanych pośredników, prowizje ze sprzedaży oraz różne inne koszty. W tej kwestii, należy zauważyć, że wykorzystywanie stron trzecich do zakupu i sprzedaży licencji jest decyzją czysto handlową, która nie zmienia wielkości kredytu przyznanego w licencjach. W każdym razie zgodnie z art. 7 ust. 1 lit a) rozporządzenia podstawowego można odliczać tylko koszty poniesione przy ubieganiu się o subsydia. Ponieważ powyższe koszty nie są niezbędne do zakwalifikowania się do otrzymania subsydiów, roszczenia zostały odrzucone.
- (47) Przedsiębiorstwa twierdziły również, że korzyści z licencji DEPB wytworzyły dodatkowy dochód, zwiększając tym samym ich ogólne zobowiązania z tytułu podatków, szczególnie podatku dochodowego od firm. Twierdzono zatem, że korzyści odniesione w ramach programu DEPB powinno się zmniejszyć o kwotę podatku dochodowego faktycznie do zapłacenia.
- (48) To, jak przedsiębiorstwo zdecyduje wykorzystać korzyści przyznane w ramach systemu subsydjowania, w tym wypadku używając licencji do wyrównania ceł importowych lub sprzedając licencje, może w różny sposób wpłynąć na jego sytuację podatkową. Badanie wpływu, jaki takie korzyści mogą wywrzeć na sytuację podatkową przedsiębiorstwa, nie jest zadaniem władz prowadzących dochodzenie. W związku z powyższym, wniosek został odrzucony.
- (49) Oba współpracujące przedsiębiorstwa odniosły korzyści w ramach tego programu w okresie objętym dochodzeniem i otrzymały subsydia wysokości od 14,5 % do 20,4 %.

3. PROGRAM WSPIERANIA PRZYWOZU DÓBR INWESTYCYJNYCH PROMUJĄCY EKSPORT (EXPORT PROMOTION CAPITAL GOODS SCHEME - EPCG)

(a) Podstawa prawna

- (50) Program EPCG został ogłoszony 1 kwietnia 1992 r. W okresie objętym dochodzeniem program regulowany był Konwencją Celną nr 28/97 i 29/97, które weszły w życie 1 kwietnia 1997 r. Szczegóły programów znajdują się w rozdziale 5 Polityki eksportowo-importowej oraz rozdziale 5 Podręcznika procedur.

(b) Dopuszczalność

- (51) Program otwarty jest dla producentów/eksporterów (tzn. wszystkich producentów w Indiach, którzy eksportują towary) lub handlowców/eksporterów (tzn. podmioty gospodarcze „powiązanych” z producentami

(c) Realizacja

- (52) Aby skorzystać z programu przedsiębiorstwo musi dostarczyć odpowiednim władzom szczegółowe informacje o rodzaju i wartości dóbr inwestycyjnych, które mają być importowane. W zależności od wielkości zobowiązań eksportowych, których przedsiębiorstwo gotowe jest się podjąć, będzie mu wolno importować dobra inwestycyjne po zerowej lub zredukowanej stawce ceł. Aby wypełnić zobowiązania eksportowe, importowane dobra inwestycyjne muszą zostać wykorzystane do produkcji towarów eksportowych. Licencję upoważniającą do importu po stawkach preferencyjnych wydaje się na wniosek eksportera. Aby otrzymać licencję, należy wnieść opłatę za złożenie wniosku.
- (53) Posiadacze licencji EPCG mogą również zaopatrywać się w dobra inwestycyjne lokalnie. W takim wypadku lokalny producent dóbr inwestycyjnych może spożytkować korzyści na bezcłowy import składników potrzebnych do produkcji tych dóbr inwestycyjnych. Alternatywnie lokalny producent może ubiegać się o korzyści z uznanego eksportu w związku z dostawą dóbr inwestycyjnych posiadaczowi licencji EPCG.
- (54) Z kwalifikowaniem się do programu EPCG wiąże się obowiązek eksportu. Ten obowiązek eksportu musi zostać wypełniony poprzez eksport towarów wyprodukowanych lub wytworzonych z zastosowaniem dóbr inwestycyjnych, i wartość tego eksportu musi przekraczać średni poziom eksportu tego samego produktu osiągnięty przez przedsiębiorstwo w ciągu poprzednich trzech lat posiadania licencji.

- (55) Ostatnio wprowadzona została zmiana warunków programu odnośnie wyliczania obowiązku eksportowego. Zgodnie z nowymi zasadami przedsiębiorstwa będą miały osiem lat na wypełnienie obowiązku eksportowego (wielkość eksportu musi być co najmniej sześciokrotną wartością całkowitego zwolnienia z cła na importowane dobra inwestycyjne). Korekta ta jednak nie zmienia podstawowego działania programu.

(d) *Wnioski na temat programu EPCG*

- (56) Płacenie przez eksportera zredukowanej lub zerowej stawki należności przy imporcie stanowi wkład finansowy rządu Indii, ponieważ zostaje utracony dochód w innym wypadku należny, a korzyści przyznane są beneficjentowi poprzez obniżenie lub zniesienie płatnych w normalnym przypadku należności przy imporcie. Licencji nie można otrzymać bez zobowiązania się do eksportu towarów. Program EPCG stanowi subsydia prawnie uzależnione od wielkości eksportu w znaczeniu art. 3 ust. 4 lit a) rozporządzenia podstawowego i uznaje się go za skierowany do konkretnych podmiotów, a zatem podlegający zwrotowi.

(e) *Wyznaczanie wysokości subsydiów*

- (57) Korzyści odniesione przez przedsiębiorstwa wyliczono na podstawie niezapłaconych należności cennych za importowane dobra inwestycyjne, rozłożonych na okres odzwierciedlający normalny okres amortyzacji takich dóbr inwestycyjnych w przemyśle zajmującym się wytwarzaniem omawianego produktu, zgodnie z art. 7 ust. 3 rozporządzenia podstawowego. Zgodnie z ustaloną praktyką wielkość korzyści przypisanej do okresu objętego dochodzeniem została dostosowana poprzez dodanie odsetek za okres objęty dochodzeniem, aby odzwierciedlić wartość korzyści w czasie i ustalić tym samym pełnię korzyści odniesionych przez beneficjenta tego programu. Biorąc pod uwagę charakter omawianych subsydiów, które są równoważne z jednorazową dotacją, uznano za właściwe zastosowanie podczas okresu objętego dochodzeniem stopy handlowej biorącej pod uwagę poszczególne przedsiębiorstwa. Jak opisano w akapicie (54) korzyść w ramach programu EPCG jest zależna od zwiększenia wartości eksportowanych produktów końcowych i nie jest uzależniona od ilości wytworzonych, wyprodukowanych, eksportowanych lub przetransportowanych. I dlatego wielkość subsydiów została przyporządkowana całemu obrotowi z eksportu w okresie objętym dochodzeniem, zgodnie z art. 7 ust. 2 rozporządzenia podstawowego.
- (58) Obaj współpracujący eksporterzy odnieśli korzyści w ramach tego programu w okresie objętym dochodzeniem i otrzymały subsydia wysokości od 0,1 % do 0,3 %.

4. PROGRAM LICENCJI WYDAWANYCH Z WYPRZEDZENIEM (ADVANCE LICENCE SCHEME - ALS)

(a) *Podstawa prawna*

- (59) Program ALS działa od lat 1977-78. Szczegóły programu znajdują się w punktach 4.1.1 do 4.1.7 Polityki eksportowo-importowej oraz częściach rozdziału 4 Podręcznika procedur.

(b) *Dopuszczalność*

- (60) Licencje wydawane z wyprzedzeniem dostępne są dla eksporterów, producentów-eksporterów oraz handlowców-eksporterów „powiązanych” z producentami-dostawcami na bezcłowy import środków używanych w produkcji towarów przeznaczonych na eksport.

(c) *Realizacja*

- (61) Wielkość importu dopuszczalnego w ramach tego programu określa się jako procent wielkości eksportu produktu końcowego. Licencje wydawane z wyprzedzeniem mierzą jednostki dopuszczalnego importu pod względem ich ilości oraz wartości. W obu wypadkach stawki stosowane do określenia dozwolonych zakupów bezcłowych ustalane są dla większości produktów, łącznie z omawianym produktem, na podstawie SION. Ilości środków wyszczególnione w licencjach wydawanych z wyprzedzeniem to środki użyte do wytworzenia odpowiednich produktów końcowych.
- (62) Licencje wydawane z wyprzedzeniem mogą zostać przyznane na:

- (i) Fizyczny wywóz: licencje wydawane z wyprzedzeniem dostępne są dla producentów-eksporterów oraz handlowców-eksporterów „powiązanych” z producentami-dostawcami na bezcłowy import środków niezbędnych do produkcji towarów przeznaczonych na eksport.

- (ii) Dostawy pośrednie: licencje mogą być wydawane z wyprzedzeniem producentom-eksporterom na dostawy pośrednie środków niezbędnych do produkcji towarów, które mają zostać dostarczone ostatecznemu eksporterowi/uznanemu za eksportera, również posiadającemu licencję wydawaną z wyprzedzeniem. Posiadacz licencji wydawanej z wyprzedzeniem planujący nabywanie środków ze źródeł krajowych zamiast z importu bezpośredniego, ma możliwość nabycia ich w ramach licencji wydawanych z wyprzedzeniem na dostawy pośrednie. W takich przypadkach ilości zakupione na rynku krajowym są odpisywane od licencji wydawanych z wyprzedzeniem i na korzyść dostawcy krajowego wystawiana jest pośrednia licencja wydawana z wyprzedzeniem. Posiadacz takiej pośredniej licencji wydawanej z wyprzedzeniem upoważniony jest do korzystania z bezcłowego importu towarów potrzebnych do produkcji środków dostarczanych ostatecznemu eksporterowi.
- (iii) Uznany eksport: licencje mogą być wydane z wyprzedzeniem głównemu kontrahentowi na uznany eksport środków niezbędnych do produkcji towarów, które mają zostać dostarczone, dla kategorii wymienionych w ust. 8.2 Polityki eksportowo-importowej. Według rządu Indii uznany eksport odnosi się do tych transakcji, w których dostarczony towar nie opuszcza kraju. Za uznany eksport uważa się kilka kategorii dostaw pod warunkiem, że towary zostały wyprodukowane w Indiach, np. dostawy towarów do Jednostek Zorientowanych na Wywóz, dostawy dóbr inwestycyjnych posiadaczom licencji EPCG.
- (iv) Zamówienia wcześniejszego uwolnienia (Advance Release Orders – ARO): Posiadacz licencji wydawanej z wyprzedzeniem planujący nabywanie środków ze źródeł krajowych zamiast z importu bezpośredniego, ma możliwość nabycia ich z użyciem ARO. W takich przypadkach licencje wydawane z wyprzedzeniem są poświadczane jako ARO i przyznawane dostawcy przy dostawie wymienionych w nich środków. Przyznanie ARO upoważnia dostawcę do korzystania z systemu ceł zwrotnych na uznany eksport oraz do zwrotu ostatecznego podatku akcyzowego. Mechanizm ARO w pewnym sensie refunduje podatki i należności wytwórcy dostarczającemu produkt, zamiast refundować je eksporterowi w formie systemu ceł zwrotnych/zwrotu podatku. Zwrot podatków/należności dostępny jest zarówno na środki krajowe, jak i importowane.
- (63) Podczas weryfikacji ustalono, że w okresie objętym dochodzeniem tylko ALS wymieniony w punkcie (i) powyżej (wywóz fizyczny) został wykorzystany przez jednego producenta-eksportera. Nie jest zatem potrzebne ustanawianie wyrównania dla wymienionych powyżej kategorii (ii), (iii) i (iv) ALS w kontekście niniejszego dochodzenia.
- (d) *Wnioski na temat programu*
- (64) Wyłącznie przedsiębiorstwa eksportujące mogą otrzymywać licencje pozwalające na wyrównanie cła przy imporcie. Pod tym względem program jest zależny od wyników eksportowych.
- (65) Jak wspomniano powyżej, ustalono iż w okresie objętym dochodzeniem jedno z badanych przedsiębiorstw stosowało ALS w odniesieniu do „eksportu fizycznego». Przedsiębiorstwo stosowało program do bezcłowego importu środków do produkcji towarów przeznaczonych na eksport.
- (66) Rząd Indii twierdził, iż ALS jest programem opartym na ilości, i że ilość środków dopuszczona na mocy licencji ma odniesienie do wysokości eksportu. Zostało także sprecyzowane, iż jakiegokolwiek byłyby środki importowane w ramach programu ALS, muszą być one użyte do produkcji towarów przeznaczonych na eksport lub do uzupełnienia zapasów środków wykorzystanych w produktach już eksportowanych. Według rządu Indii, importowane środki są przeznaczone do wykorzystania przez eksportera i nie mogą być sprzedawane lub przekazywane.
- (67) Jednakże należy dodać, że nie istnieje żaden system ani procedura pozwalające określić czy i które środki są wykorzystane w procesie produkcji towarów przeznaczonych na eksport. Program pozwala jedynie stwierdzić, że towary przywożone bezcłowo zostały wykorzystane w procesie produkcji, bez wyszczególnienia ich przeznaczenia (rynek krajowy lub eksport).
- (68) Artykuł 2 ust. 1 lit. a) pkt (ii) rozporządzenia podstawowego określa wyjątki dla między innymi systemów ceł zwrotnych i zastępczych ceł zwrotnych, które są zgodne ze sztywnymi zasadami określonymi w załączniku I, punkt (i), załączniku II (definicja i zasady stosowania ceł zwrotnych) oraz załączniku III (definicja i zasady stosowania zastępczych ceł zwrotnych) do rozporządzenia podstawowego.

- (69) Ponieważ nie istnieje system lub procedura pozwalające stwierdzić, które ze środków zostały wykorzystane w procesie produkcji towaru przeznaczanego na eksport lub czy zaistniała nadpłata cel importowych w rozumieniu punktu (i) załącznika I oraz załączników II i III rozporządzenia podstawowego, nie można uznać programu ALS za dopuszczony system cel zwrotnych lub zastępczych cel zwrotnych zgodnie z art. 2 ust. 1 lit. a) pkt (i) rozporządzenia podstawowego.
- (70) Ponieważ nie mają zastosowania wyżej wymienione wyjątki odnośnie ustalania subsydiów w ramach systemów cel zwrotnych i zastępczych cel zwrotnych, o których mowa w pkt. (68), nie pojawia się kwestia nadmiernego zwolnienia, a równoważną korzyścią jest zwolnienie ze wszystkich opłat celnych do uregulowania w normalnych warunkach przy imporcie towarów.

(e) *Wyznaczenie wysokości subsydiów*

- (71) Zysk przedsiębiorstwa został obliczony na podstawie wysokości kredytu przyznanego w licencjach, który został zużyty w okresie objętym dochodzeniem. Jak określono w punkcie (61), zysk w ramach programu ALS opiera się zarówno na ilości jak i na wartości eksportowanych produktów końcowych. Dlatego wysokość wyliczonych subsydiów została przypisana całkowitemu obrotowi eksportowemu zanotowanemu w okresie objętym dochodzeniem, zgodnie z art. 7 ust. 2 rozporządzenia podstawowego. Przy określaniu zysku odliczono koszty poniesione przy ubieganiu się o subsydia, zgodnie z art. 7 ust. 1 lit. a) rozporządzenia podstawowego. Na tej podstawie, przyznane subsydia wynosiły 0,2 %.

5. STREFY PRZETWÓRSTWA EKSPORTOWEGO / JEDNOSTKI ZORIENTOWANE NA EKSPORT

- (72) Po sprawdzeniu stwierdzono, iż żaden z producentów-eksporterów nie znajduje się w strefie przetwórstwa eksportowego, ani nie jest jednostką zorientowaną na eksport. W związku z powyższym, nie uznano za konieczne kontynuowanie analizy tego programu dla celów niniejszego dochodzenia.

6. ZWOLNIENIA Z PODATKU DOCHODOWEGO

(a) *Podstawa prawna*

- (73) Ustawa o podatku dochodowym z 1961 r. stanowi podstawę prawną dla programu zwolnień z podatku dochodowego. Ustawa, uzupełniana co roku przez Ustawę o Finansach, określa zasady ścigania podatków, a także różne zwolnienia i odliczenia, o które można występować. Wśród zwolnień, o które mogą występować przedsiębiorstwa, znajdują się także te, o których mowa w sekcjach 10A, 10B i 80HHC Ustawy, obejmujące zwolnienia z podatku dochodowego od zysków ze sprzedaży na eksport.

(b) *Realizacja*

- (74) Rząd Indii oznajmił, iż program zwolnień z podatku dochodowego został wstrzymany z dniem 31.3.2003, i dostarczył w tym celu dowodów. W okresie objętym dochodzeniem program mógł okazać się korzystny dla zainteresowanych eksporterów, ale po jego zakończeniu, program nie będzie już źródłem zysków dla przedsiębiorstw eksportujących. W tych okolicznościach i zgodnie z art. 15 ust. 1 rozporządzenia podstawowego, ustanowienie wyrównania w ramach programu zwolnień z podatku dochodowego nie jest konieczne.

7. WYSOKOŚĆ SUBSYDIÓW WYRÓWNAWCZYCH

- (75) Zgodnie z przepisami rozporządzenia podstawowego, wysokość subsydiów wyrównawczych dla badanych producentów-eksporterów, podana *ad valorem*, wynosi 14,6 % i 20,9 %. Zważywszy na fakt, iż poziom całkowitej współpracy z Indiami był wysoki (100 % eksportu omawianego produktu z Indii do Wspólnoty), końcowy limit subsydiów dla wszystkich pozostałych przedsiębiorstw został ustalony na poziomie przedsiębiorstwa o najwyższym indywidualnym limicie, tj. 20,9 %.

Typ subsydium	DEPB	EPCGS	ALS	EPZ/EOU	ITE	OGÓŁEM
Graphite India Limited (GIL)	14,5 %	0,1 %				14,6 %
Hindustan Electro Graphite (HEG) Limited	20,4 %	0,3 %	0,2 %			20,9 %
Pozostałe						20,9 %

D. PRZEMYSŁ WSPÓLNOTOWY**1. PRODUKCJA WSPÓLNOTOWA OGÓŁEM**

- (76) We Wspólnocie produkt podobny jest produkowany przez SGL AG („SGL») i kilka filii przedsiębiorstwa UCAR SA („UCAR»), a mianowicie UCAR SNC, UCAR Electroodos Ibérica SL i Graftech SpA, w imieniu których została złożona skarga. Ośrodki produkcji SGL i UCAR znajdują się w Austrii, Belgii, Niemczech, Francji, Włoszech i Hiszpanii.
- (77) Od roku 1999 do okresu objętego dochodzeniem, oprócz dwóch producentów składających skargę – SGL i UCAR, produkt podobny był także produkowany we Wspólnocie przez dwóch innych producentów. Jeden z tych dwóch producentów stał się niewypłacalny i był zmuszony wystąpić o ochronę sądową przewidzianą w niemieckim prawie upadłościowym. Począwszy od listopada 2002 r. przedsiębiorstwo przerwało produkcję produktu podobnego. Obydwa przedsiębiorstwa wyraziły poparcie w odniesieniu do skargi, ale odpowiedziały negatywnie na prośbę Wspólnoty o aktywną współpracę w dochodzeniu. Stwierdza się, iż wszyscy czterej wyżej wymienieni producenci stanowią produkcję wspólnotową w rozumieniu art. 9 ust. 1 rozporządzenia podstawowego.

2. DEFINICJA PRZEMYSŁU WSPÓLNOTOWEGO

- (78) Obydwaj wspólnotowi producenci składający skargę udzielili odpowiedzi na pytania zawarte w kwestionariuszu i w pełni współpracowali w prowadzonym dochodzeniu. W okresie objętym dochodzeniem stanowili oni ponad 80 % produkcji wspólnotowej.
- (79) Uznaje się ich za stanowiących przemysł wspólnotowy w rozumieniu art. 9 ust. 1 i art. 10 ust. 8 rozporządzenia podstawowego i określa dalej jako „przemysł wspólnotowy».

E. SZKODA**1. UWAGA WSTĘPNA**

- (80) Zważywszy, że istnieją jedynie dwaj indyjscy producenci-eksporterzy omawianego produktu, i że przemysł wspólnotowy liczy również jedynie dwóch producentów, dane odnoszące się zarówno do importu omawianego produktu z Indii do Wspólnoty, jak i do przemysłu wspólnotowego, musiały zostać zapisane jako poufne, zgodnie z art. 29 rozporządzenia podstawowego.

2. ZUŻYCIE WE WSPÓLNOTOCIE

- (81) Zużycie we Wspólnocie zostało oszacowane na podstawie wielkości sprzedaży wyrobów przemysłu wspólnotowego na rynku Wspólnoty, wielkości sprzedaży wyrobów innych producentów wspólnotowych na rynku Wspólnoty, oszacowanej na podstawie najlepszego z dostępnych dowodów, wielkości sprzedaży wyrobów dwóch indyjskich producentów-eksporterów na rynku Wspólnoty, oraz wielkości sprzedaży wyrobów importowanych z Polski, będących wynikiem współpracy z SGL, a także z uwzględnieniem dostarczonych przez Eurostat danych dotyczących innych importów do Wspólnoty, odpowiednio dostosowanych, gdy zachodzi taka potrzeba.
- (82) Na tej podstawie, między rokiem 1999 a okresem objętym dochodzeniem, zużycie omawianego produktu we Wspólnocie wzrosło o 9 %. W szczególności - uległo ono zwiększeniu o 14 % w okresie od 1999 r. do 2000 r., spadło o 7 punktów procentowych w 2001 r., o kolejny 1 punkt procentowy w 2002 r., aby następnie wzrosnąć o 3 punkty procentowe w okresie objętym dochodzeniem. Ponieważ omawiany produkt jest głównie wykorzystywany w przemyśle stali elektrotechnicznej, ewolucja zużycia musi być postrzegana w odniesieniu do tendencji ekonomicznych w tym określonym sektorze, w którym zaobserwowano gwałtowny wzrost w 2000 r., a następnie, od 2001 r., tendencję spadkową.

	1999	2000	2001	2002	OD
Ogółem zużycie w UE (w tonach)	119 802	136 418	128 438	126 623	130 615
Wskaźnik (1999 = 100)	100	114	107	106	109

3. IMPORT Z ROZPATRYWANEGO KRAJU

(a) *Wielkość*

- (83) Od 1999 r. do okresu objętego dochodzeniem wielkość importu omawianego produktu z Indii do Wspólnoty zwiększyła się o 76 % . W szczególności, od 1999 r. do 2000 r. wielkość importu z Indii zwiększyła się o 45 %, o kolejne 31 punktów procentowych w 2001 r., i praktycznie utrzymała się na osiągniętym poziomie w 2002 r. i w okresie objętym dochodzeniem.

	1999	2000	2001	2002	OD
Wielkość subsydiowanego przywozu (w tonach)	nie może zostać ujawniona (patrz akapit 80 powyżej)				
Wskaźnik (1999 = 100)	100	145	176	176	176
Udział w rynku subsydiowanego przywozu	nie może zostać ujawniony (patrz akapit 80 powyżej)				
Wskaźnik (1999 = 100)	100	127	164	166	161

(b) *Udział w rynku*

- (84) W kraju, o którym mowa, udział eksporterów w rynku wzrósł w rozpatrywanym okresie o 3,4 punktu procentowego (lub 61 %) i osiągnął poziom 8 do 10 % w okresie objętym dochodzeniem. Początkowo, od 1999 r. do 2000 r., wzrósł on o 1,5 punktu procentowego, o kolejne 2 punkty procentowe w 2001 r. i pozostał stosunkowo stabilny na tym poziomie w roku 2002 i w okresie objętym dochodzeniem. Należy dodać, że w okresie od 1999 r. do okresu objętego dochodzeniem, wzrost wielkości importu i udziałów w rynku, odnoszących się do omawianego kraju, zbiegł się z 9 % wzrostem zużycia

(c) *Ceny*(i) *Ewolucja cen*

- (85) Od 1999 r. do okresu objętego dochodzeniem średnia cena importów omawianego produktu pochodzącego z Indii zwiększyła się o 2 % w 2000 r., o kolejne 8 punktów procentowych w 2001 r., a następnie, w roku 2002, uległa zmniejszeniu o 9 punktów procentowych, utrzymując się na osiągniętym poziomie w okresie objętym dochodzeniem. W okresie objętym dochodzeniem średnia cena importu omawianego produktu pochodzącego z Indii była o 1 % wyższa niż w 1999 r.

	1999	2000	2001	2002	OD
Ceny subsydiowanych przywozów	nie mogą zostać ujawnione (patrz akapit 80 powyżej)				
Wskaźnik (1999 = 100)	100	102	110	101	101

(ii) *Podcięcie cenowe*

- (86) Dokonano porównania średniej ceny sprzedaży we Wspólnocie porównywalnych modeli omawianego produktu wytworzonych przez producentów-eksporterów oraz przez przemysł wspólnotowy. W tym celu ceny ex works, netto, bez rabatów i podatków, stosowane przez przemysł wspólnotowy w odniesieniu do niepowiązanych klientów, zostały porównane ze stosowanymi w odniesieniu do indyjskich producentów-eksporterów cenami CIF na granicy Wspólnoty, odpowiednio dostosowanymi, z uwzględnieniem kosztów związanych z importem. W wyniku przeprowadzonego porównania stwierdzono, iż w okresie objętym dochodzeniem sprzedawany we Wspólnocie omawiany produkt pochodzący z Indii podcinał ceny przemysłu wspólnotowego o 6,5 do 12,2 %.

- (87) Należy dodać, że wymienione marginesy podcięcia cenowego nie oddają w pełni wpływu subsydiowanego importu na ceny przemysłu wspólnotowego, zważywszy na fakt, że zanotowano zarówno obniżkę cen, jak i ograniczenia cenowe, o czym świadczy stosunkowo niska rentowność, osiągnięta przez przemysł wspólnotowy w okresie objętym dochodzeniem, podczas gdy można było spodziewać się wyższego zysku w przypadku braku subsydiowania.

4. SYTUACJA PRZEMYSŁU WSPÓLNOTOWEGO

- (88) Zgodnie z art. 8 ust. 5 rozporządzenia podstawowego, Komisja zbadała wszelkie ważne czynniki i wskaźniki gospodarcze mające znaczenie dla stanu przemysłu wspólnotowego.

(a) Uwagi wstępne

- (89) W celu dokonania dokładnej oceny niektórych wskaźników szkody, konieczna okazała się odpowiednia konsolidacja niektórych danych dotyczących UCAR wraz z danymi dotyczącymi jego filii produkcyjnych we Wspólnocie (patrz akapit 76 powyżej).
- (90) Komisja zwracała szczególną uwagę na jakikolwiek możliwy wpływ na wskaźniki szkody, będący wynikiem anty-konkurencyjnego zachowania dwóch wspólnotowych producentów składających skargę. W szczególności Komisja zapewniła, iż w okresie początkowym oszacowywania szkody (rok 1999) nie istniały żadne praktyki antykonkurencyjne (patrz akapit (120), 0, (123) niżej). Ponadto przy szacowaniu kosztów i rentowności przemysłu wspólnotowego, Komisja wyraźnie wymagała i sprawdziła czy wyłączone zostały bezpośrednie koszty dokonywanych płatności, lub jakiegokolwiek koszty pośrednie (w tym koszty finansowania), związane z karami nałożonymi przez organy ochrony konkurencji, tak aby przedstawić obraz zysków z wyłączeniem wszystkich tych nadzwyczajnych wydatków.

(b) Produkcja

- (91) Produkcja przemysłu wspólnotowego uległa zwiększeniu o 14 % w 2000 r., spadła o 16 punktów procentowych w 2001 r., straciła kolejne 4 punkty procentowe w 2002 r., aby następnie wzrosnąć o 5 punktów procentowych w okresie objętym dochodzeniem. Gwałtowny wzrost odnotowany w roku 2000 wynikał ze sprzyjającego klimatu gospodarczego, który przełożył się na wzrost poziomu wykorzystania mocy produkcyjnych w tym samym roku.

	1999	2000	2001	2002	OD
Produkcja (w tonach)	nie może zostać ujawniona (patrz akapit 80 powyżej)				
Wskaźnik (1999 = 100)	100	114	98	94	99

(c) Moce produkcyjne i wykorzystanie mocy produkcyjnych

- (92) Moce produkcyjne uległy obniżeniu w 2000 r. o około 2 % i pozostały na tym samym poziomie w roku 2001. W roku 2002 i podczas okresu dochodzenia, moce produkcyjne uległy dalszemu obniżeniu odpowiednio o 5 i 2 punkty procentowe. W okresie objętym dochodzeniem nastąpił spadek mocy produkcyjnych o 9 %, w stosunku do roku 1999, spowodowany przede wszystkim czasowym zamknięciem zakładu jednego z producentów wspólnotowych na cały okres objęty dochodzeniem.
- (93) Poziom wykorzystania mocy produkcyjnych wynosił 70 % w roku 1999, następnie wzrósł do 81 % w roku 2000, na co wpływ miał silny popyt, zwłaszcza ze strony przemysłu stali elektrotechnicznej. W latach 2001 i 2002, ponownie spadł do poziomu 70 %, wzrastając następnie do 76 % w okresie objętym dochodzeniem.
- (94) Dochodzenie wykazało, że u podstaw problemów ekonomicznych, których doświadczył wspomniany powyżej czasowo zamknięty zakład, leży kilka czynników, spośród których dwa wydają się najbardziej istotne: (i) wysokie koszty produkcji związane z ceną elektryczności w tym kraju oraz (ii) konkurencja ze strony subsydiowanego importu z Indii. Biorąc pod uwagę, jak trudne jest rozpatrywanie jednej z powyższych kwestii w oderwaniu od drugiej z nich, Komisja sprawdziła, jakie byłyby tendencje w odniesieniu do mocy produkcyjnych i ich wykorzystania w roku 2002 i w okresie objętym dochodzeniem, gdyby wymieniony zakład nie został czasowo zamknięty. W trakcie symulacji wielkość produkcji pozostała bez zmian, ponieważ inne zakłady produkcyjne tego producenta wspólnotowego zwiększyły produkcję w celu uzupełnienia braków. Z danych przedstawionych w poniższej tabeli wynika, że gdyby dany zakład nie został czasowo zamknięty, zarówno moce produkcyjne, jak i ich wykorzystanie przez całość przemysłu wspólnotowego osiągnęłyby w okresie objętym dochodzeniem poziom bardzo zbliżony do poziomu odnotowanego w roku 1999.

	1999	2000	2001	2002	OD
Moce produkcyjne (w tonach)	nie mogą zostać ujawnione (patrz akapit 80 powyżej)				
Wskaźnik (1999 = 100)	100	98	98	93	91
Wykorzystanie mocy produkcyjnych	70 %	81 %	70 %	70 %	76 %
Wskaźnik (1999 = 100)	100	115	99	100	108
	1999	2000	2001	2002	IP
Moce produkcyjne (w tonach) z wyłączeniem zamkniętego zakładu	nie mogą zostać ujawnione (patrz akapit 80 powyżej)				
Wskaźnik (1999 = 100)	100	98	98	100	101
Wykorzystanie mocy produkcyjnych z wyłączeniem zamkniętego zakładu	70 %	81 %	70 %	65 %	69 %
Wskaźnik (1999 = 100)	100	115	99	93	98

(d) Zapasy

- (95) W okresie objętym dochodzeniem, zapasy produktów końcowych stanowiły około 3 % łącznej produkcji przemysłu wspólnotowego. Poziom zapasów końcowych przemysłu Wspólnoty wzrósł w skali globalnej w rozpatrywanym okresie i był około pięciokrotnie wyższy w okresie objętym dochodzeniem w porównaniu z rokiem 1999. Jednak w toku dochodzenia ustalono, że tworzenie zapasów nie stanowi znaczącego wskaźnika sytuacji ekonomicznej przemysłu Wspólnoty, ponieważ producenci wspólnotowi produkują zazwyczaj na zamówienie i zapasy to zwykle towary oczekujące na wysyłkę do klientów.

	1999	2000	2001	2002	OD
Zapasy końcowe (w tonach)	nie mogą zostać ujawnione (patrz akapit 80 powyżej)				
Wskaźnik (1999 = 100)	100	235	700	663	515

(e) Wielkość sprzedaży

- (96) Sprzedaż przez przemysł wspólnotowy jego własnej produkcji niepowiązanym klientom na rynku Wspólnoty spadł o 1 % w okresie między rokiem 1999 a okresem objętym dochodzeniem. Dokładniej, sprzedaż ta wzrosła gwałtownie o 16 % w 2000 roku, spadła o 17 punktów procentowych w roku 2001 oraz o kolejne 5 punktów procentowych w roku 2002, ponownie wzrastając o 5 punktów procentowych w okresie objętym dochodzeniem. Zmiany w wielkości sprzedaży są dokładnym odbiciem tendencji ekonomicznych w przemyśle stali elektrotechnicznej, który po hossie w 2000 roku, zanotował tendencję spadkową w latach 2001 i 2002.

	1999	2000	2001	2002	OD
Wielkość sprzedaży UE do niepowiązanych klientów (w tonach)	nie może zostać ujawniona (patrz akapit 80 powyżej)				
Wskaźnik (1999 = 100)	100	116	99	94	99

(f) Udział w rynku

- (97) Po początkowym nieznacznym wzroście o jeden punkt procentowy w 2000 roku, udział w rynku przemysłu wspólnotowego uległ znaczącemu zmniejszeniu do roku 2002. Przemysł wspólnotowy stracił 6,5 punktu procentowego udziału w rynku w 2001 roku i kolejne 2,8 punktu procentowego w roku 2002, odzyskując następnie 1,9 punktu procentowego w okresie objętym dochodzeniem. W porównaniu z rokiem 1999, udział w rynku przemysłu wspólnotowego w okresie objętym dochodzeniem był niższy o 6,3 punktu procentowego, lub o 9 % w kategoriach wskaźników.

	1999	2000	2001	2002	OD
Udział w rynku przemysłu wspólnotowego	nie może zostać ujawniony (patrz akapit 80 powyżej)				
Wskaźnik (1999 = 100)	100	102	93	89	91

(g) *Wzrost*

- (98) W okresie od 1999 roku do okresu objętego dochodzeniem, zużycie we Wspólnocie wzrosło o 9 %, tymczasem wielkość sprzedaży przemysłu wspólnotowego na rynku wspólnotowym zmalała o 1 %. Jak przedstawiono powyżej, przemysł wspólnotowy utracił 6,3 punktu procentowego udziału w rynku, podczas gdy w tym samym okresie subsydiowany import zyskał 3,4 punktu procentowego udziału w rynku.

(h) *Zatrudnienie*

- (99) Poziom zatrudnienia w przemyśle wspólnotowym spadł o około 17 % pomiędzy 1999 r. a okresem objętym dochodzeniem. Siła robocza zmalała o 1 % w roku 2000 i o 5 punktów procentowych w 2001 r. W roku 2002 i w okresie objętym dochodzeniem nastąpił spadek odpowiednio o 9 i 3 punkty procentowe, spowodowany przede wszystkim czasowym zamknięciem zakładu jednego z producentów wspólnotowych i przesunięciem części siły roboczej do bardziej dochodowych segmentów działalności.

	1999	2000	2001	2002	OD
Zatrudnienie	nie może zostać ujawnione (patrz akapit 80 powyżej)				
Wskaźnik (1999 = 100)	100	99	95	86	83

(i) *Produktywność*

- (100) Produktywność siły roboczej w przemyśle wspólnotowym, mierzona jako roczna wydajność na jednego zatrudnionego, początkowo znacząco wzrosła o 15 % w okresie od 1999 do 2000 roku, następnie spadła o 12 punktów procentowych w 2001 roku, ponownie wzrosła o 5 punktów procentowych w 2002 roku i o kolejne 11 punktów procentowych w okresie objętym dochodzeniem. Na koniec rozpatrywanego okresu, produktywność była o 19 % wyższa niż na początku okresu, co odzwierciedla działania racjonalizatorskie w przemyśle wspólnotowym, podjęte przez Wspólnotę w celu utrzymania konkurencyjności. Dla porównania, średni wzrost produktywności w całej gospodarce Wspólnoty (wszystkie sektory gospodarki) wynosił w tym samym okresie zaledwie 1,5 % rocznie.

	1999	2000	2001	2002	OD
Produktywność (w tonach na pracownika)	nie może zostać ujawniona (patrz akapit 8- powyżej)				
Wskaźnik (1999 = 100)	100	115	103	108	119

(j) *Wynagrodzenia*

- (101) W okresie pomiędzy rokiem 1999 a okresem objętym dochodzeniem, średnie wynagrodzenie pracownika wzrosło o 13 %. Średnia ta znajduje się nieco poniżej stopy wzrostu przeciętnego wynagrodzenia nominalnego na pracownika (14%), odnotowanej w tym samym okresie w całej gospodarce wspólnotowej (wszystkie sektory).

	1999	2000	2001	2002	OD
Roczny koszt pracy jednego pracownika (w tysiącach euro)	nie może zostać ujawniony (patrz akapit 80 powyżej)				
Wskaźnik (1999 = 100)	100	104	105	111	113

(k) *Ceny sprzedaży*

- (102) Ceny jednostkowe sprzedaży własnej produkcji przemysłu wspólnotowego niepowiązanym klientom wewnątrz Wspólnoty spadły o 6 % w okresie od 1999 do 2000 roku, wzrosły o 9 punktów procentowych w 2001 roku, spadły o 12 punktów procentowych w 2002 roku i nieznacznie wzrosły o 1 punkt procentowy w okresie objętym dochodzeniem. Łączny spadek jednostkowych cen sprzedaży od roku 1999 do okresu objętego dochodzeniem wyniósł 8 %. Te stosunkowo nierówne zmiany wyjaśnione są poniżej.
- (103) Na ceny wpływają dwa zasadnicze czynniki - koszty produkcji („KP”) oraz stan popytu i podaży na rynku. Mimo że jednostkowe ceny sprzedaży zmalały o 8 % między rokiem 1999 a okresem objętym dochodzeniem, jednostkowe koszty produkcji wzrosły o 2 %. Ta stosunkowo niewielka zmiana w kosztach kryje gwałtowny skok o 10 punktów procentowych, odnotowany w 2001 roku w związku z opóźnionymi skutkami wzrostu cen surowców w 2000 roku. Dwa podstawowe surowce do produkcji systemów elektrod grafitowych, tj. koks naftowy i smoła, stanowią około 34 % całkowitych kosztów produkcji. Koszt energii, której cena jest również ściśle powiązana z wahaniami cen ropy naftowej, stanowi kolejne 13 % całkowitych kosztów produkcji. Razem wzięte, te trzy zasadnicze pozycje kosztów, których ceny są bezpośrednio powiązane z wahaniami cen ropy naftowej, stanowią około 50 % całkowitych kosztów produkcji produktu podobnego. Ponieważ ceny przemysłu wspólnotowego nie mogły odzwierciedlać wzrostu kosztów produkcji ze względu na ograniczenia cenowe związane z importem subsydiowanym, przemysł wspólnotowy odnotował spadek rentowności.

	1999	2000	2001	2002	OD
Cena jednostkowa na rynek WE (EUR/t)	nie może zostać ujawniona (patrz akapit 80 powyżej)				
Wskaźnik (1999 = 100)	100	94	103	91	92
Jednostkowe KP (EUR/t)	nie mogą zostać ujawnione (patrz akapit 80 powyżej)				
Wskaźnik (1999 = 100)	100	101	111	101	102

(l) *Czynniki mające wpływ na ceny wspólnotowe*

- (104) Dochodzenie wykazało, iż subsydiowany import wpłynął na podcięcie obniżonej średniej ceny sprzedaży przemysłu wspólnotowego o 6 do 12 % na średnią zanotowaną w okresie objętym dochodzeniem (patrz akapit 86 powyżej). Jednakże po analizie poszczególnych przypadków ustalono, iż w niektórych wypadkach ceny proponowane przez danych producentów-eksporterów były znacznie niższe niż wyżej wymieniona średnia podcięcia cenowego przemysłu wspólnotowego. Połączenie tego podcięcia ustalonego na bardziej indywidualnym poziomie typu produktu, wraz ze wzrastającym udziałem importu subsydiowanego w rynku, miały z pewnością wpływ na ceny wyrobów przemysłu wspólnotowego na rynku Wspólnoty.

(m) *Rentowność i zwrot z inwestycji*

- (105) W rozpatrywanym okresie rentowność sprzedaży produkcji własnej Wspólnoty do niepowiązanych klientów, w kategoriach dochodu ze sprzedaży netto przed potrąceniem podatku, zmalała o 50 % w 2000 roku, o kolejne 3 punkty procentowe w roku 2001, następnie o 18 punktów procentowych w 2002 r., w końcu odzyskując 4 punkty procentowe w okresie objętym dochodzeniem. W okresie pomiędzy 1999 r. i okresem objętym dochodzeniem, spadek rentowności wyniósł 66 %, tj. z poziomu 12 do 15 % odnotowanych w 1999 r. do poziomu 3 do 6 % w okresie objętym dochodzeniem.
- (106) W całym rozpatrywanym okresie odnotowano znaczną wyżej określoną tendencję rentowności w zwrocie z inwestycji, wyrażonym jako procentowy dochód z wartości księgowej netto inwestycji. W 2000 r. obniżył się on o 34 %, stracił 23 punkty procentowe w 2001 r., 26 punktów procentowych w 2002 r., i kolejne 8 punktów procentowych w okresie objętym dochodzeniem. W porównaniu z sytuacją z roku 1999, zwrot z inwestycji obniżył się o około 90 % w okresie objętym dochodzeniem, tj. z poziomu 45 do 55 % odnotowanych w 1999 r. do poziomu 3 do 10 % w okresie objętym dochodzeniem.

- (107) Komisja wyodrębniła wpływ wywołany wyżej wspomnianym czasowym zamknięciem zakładu (patrz akapit (92) wyżej) na całkowitą rentowność przemysłu wspólnotowego w okresie objętym dochodzeniem. Wykazano iż rentowność przemysłu wspólnotowego mogłaby być wyższa o 0,8 punktu procentowego w 2002 r. i o 0,5 punktu procentowego w okresie objętym dochodzeniem, co nie zmieniłoby w znacznym stopniu tendencji rentowności zanotowanej od 1999 r.

	1999	2000	2001	2002	OD
Rentowność sprzedaży WE do niepowiązanych klientów (jako % sprzedaży netto)	nie może zostać ujawniona (patrz akapit 80 powyżej)				
Wskaźnik (1999 = 100)	100	51	48	30	34
Zwrot z inwestycji (zysk w % wartości księgowej netto inwestycji)	nie może zostać ujawniony (patrz akapit 80 powyżej)				
Wskaźnik (1999 = 100)	100	66	43	17	9
Rentowność sprzedaży WE do niepowiązanych klientów (jako % sprzedaży netto) z wyłączeniem zamkniętego zakładu	nie może zostać ujawniona (patrz akapit 80 powyżej)				
Wskaźnik (1999 = 100)	100	51	48	35	39

(n) Przepływ środków pieniężnych i zdolność do podwyższania kapitału

- (108) Przepływ środków pieniężnych netto z działalności bieżącej spadł o 40 % w 2000 r., odzyskał 24 punkty procentowe w 2001 r., następnie zmniejszył się o 12 punktów procentowych w 2002 r. i o kolejne 7 punktów w okresie objętym dochodzeniem. W okresie objętym dochodzeniem przepływ środków pieniężnych był o 35 % niższy niż na początku rozpatrywanego okresu.

	1999	2000	2001	2002	OD
Przepływ środków pieniężnych (w tys. euro)	nie może zostać ujawniony (patrz akapit 80 powyżej)				
Wskaźnik (1999 = 100)	100	60	84	72	65

- (109) Obydwaj producenci wspólnotowi składający skargę zostali ukarani przez różne krajowe i regionalne organy ochrony konkurencji na świecie za ustalenia cenowe i rynkowe przyjęte w latach 90-tych. Poza wymienionymi karami, obydwa producenci ponieśli dodatkowe koszty związane z jednej strony z rozstrzygnięciami procesów sądowych z powództwa grupowego z klientami i udziałowcami w Stanach Zjednoczonych i Kanadzie, a z drugiej strony z finansowaniem tych nadzwyczajnych wydatków. W rezultacie zadłużenie obydwu grup poważnie wzrosło, a zarówno ich zdolność kredytowa, jak i zdolność do podwyższania kapitału uległy zmniejszeniu. Praktyczną konsekwencją tej sytuacji jest niemożność przeprowadzenia osobnej oceny zdolności podwyższania kapitału w odniesieniu do sektora produkującego i sprzedającego produkt podobny, w oderwaniu od antytrustowego podłoża. Jednakże przedstawione dowody odnoszące się do rentowności, zwrotu z inwestycji, przepływu środków pieniężnych oraz inwestycji, o których mowa powyżej, to dowody mające znaczenie jedynie w odniesieniu do produktu podobnego i z których zostały starannie wyeliminowane jakiegokolwiek możliwe skutki tego anty-konkurencyjnego zachowania, i z całą pewnością mogą być one uważane za dodatkowe utrudnienie w niełatwej już sytuacji finansowej.

(o) Inwestycje

- (110) Poziom rocznych inwestycji przemysłu wspólnotowego w odniesieniu do omawianego produktu spadł o około 50 % między rokiem 1999 a okresem objętym dochodzeniem. W szczególności, uległy one obniżeniu o 27 % w 2000 r., odzyskały 4 punkty procentowe w 2001 r., następnie straciły 18 punktów procentowych w 2002 r., i kolejne 8 punktów procentowych w okresie objętym dochodzeniem.

	1999	2000	2001	2002	OD
Inwestycje netto (w tys. EUR)	nie mogą zostać ujawnione (patrz akapit 80 powyżej)				
Wskaźnik (1999 = 100)	100	73	77	59	51

- (p) *Wielkość marginesu wyrównawczego*
- (111) Jeśli chodzi o wpływ na przemysł wspólnotowy aktualnego marginesu subsydiowania, nie może być on uznany za nieznaczny, zważywszy na wielkość i ceny przywozów z kraju, o którym mowa.
- (q) *Uzdrowienie po okresie stosowania susydiowania lub dumpingu*
- (112) Ponieważ na obecnym etapie nie istnieją żadne informacje o stosowaniu subsydiowania lub dumpingu przed ocenianym okresem, powyższa kwestia nie jest uważana za znaczącą.

5. WNIOSKI ODNOŚNIE SZKODY

- (113) Od 1999 r. do okresu objętego dochodzeniem, wielkość subsydiowanego importu omawianego produktu pochodzącego z Indii uległa znacznemu zwiększeniu o 76 %, a jego udział w rynku Wspólnoty zwiększył się o 3,4 punktu procentowego. Średnia cena importów subsydiowanych z Indii była regularnie niższa od cen przemysłu wspólnotowego stosowanych w rozpatrywanym okresie. Ponadto w okresie objętym dochodzeniem ceny importów z kraju, o którym mowa, podcinały ceny produktów przemysłu wspólnotowego. Na podstawie średniej ważonej, podcięcie cenowe w okresie objętym dochodzeniem stanowiło średnio około 6 do 12 %, podczas gdy podcięcie cenowe, szacowane na podstawie osobnego typu produktów, było w niektórych przypadkach znacznie wyższe.
- (114) Stwierdzono, iż sytuacja przemysłu wspólnotowego uległa pogorszeniu w rozpatrywanym okresie. W rzeczywistości, od 1999 r. do okresu objętego dochodzeniem wszystkie wskaźniki szkody rozwijały się negatywnie: wielkość produkcji zmniejszyła się o 1 %, moce produkcyjne o 9 %, wielkość sprzedaży we Wspólnocie o 1 %, a przemysł wspólnotowy stracił 6,3 punktu procentowego udziału w rynku. Jednostkowa cena sprzedaży spadła o 8 % podczas gdy jednostkowy koszt produkcji wzrósł o 2 %, rentowność zmniejszyła się o 66 %, a tą samą negatywną tendencję zaobserwowano dla zwrotu z inwestycji i przepływu środków pieniężnych związanych z działalnością bieżącą. Poziom zatrudnienia spadł o 17 %, inwestycji o 50 %.
- (115) Odnotowano widoczny wzrost niektórych wskaźników - w rozpatrywanym okresie wynagrodzenia wzrosły o 13 %, co może być uznawane za normalną stopę wzrostu, a produktywność wzrosła o 19 %. Fakt ten, wraz ze wspomnianym powyżej spadkiem zatrudnienia, ilustruje podjęty przez przemysł wspólnotowy wysiłek w celu utrzymania konkurencyjności przy konkurencji ze strony subsydiowanego importu z Indii.
- (116) W związku z powyższym, tymczasowo uznaje się, iż przemysł wspólnotowy poniósł znaczącą szkodę, w rozumieniu art. 8 rozporządzenia podstawowego.

F. ZWIĄZEK PRZYCZYNOWY

1. WSTĘP

- (117) Zgodnie z art. 8 ust. 6 i 7 rozporządzenia podstawowego, Komisja zbadała czy import susydiowany wyrządził szkodę przemysłowi wspólnotowemu w stopniu, który kwalifikuje się do miana „znaczący”. Oprócz importu subsydiowanego, poddano również analizie inne znane czynniki mogące wyrządzić szkodę przemysłowi wspólnotowemu w celu upewnienia się, czy ewentualna szkoda przez nie wyrządzona nie została przypisana importowi subsydiowanemu.

2. SKUTKI IMPORTU SUBSYDIOWANEGO

- (118) Znaczący, wynoszący 76 %, wzrost wielkości importu subsydiowanego między rokiem 1999 a okresem objętym dochodzeniem i jego udziału w rynku Wspólnoty o około 3,5 punktu procentowego, jak również rozpoznane podcinanie cen (średnio o 6 do 12 % w okresie dochodzenia) zbiegły się z pogorszeniem sytuacji ekonomicznej przemysłu Wspólnoty. W tym samym okresie przemysł Wspólnoty doświadczył spadku wielkości sprzedaży (- 1 %), udziału w rynku (- 6,3 punktu procentowego) oraz pogorszenia rentowności (- 8,7 punktu procentowego). Zmiany te należy rozpatrywać w kontekście powiększenia się rynku Wspólnoty w okresie od 1999 roku do okresu objętego dochodzeniem. Ponadto, ceny subsydiowane były niższe niż ceny przemysłu Wspólnoty przez cały rozpatrywany okres, wywierając na nie pewną presję. Wynikające z powyższego obniżenie cen przemysłu Wspólnoty (o 8 %) w okresie, w którym koszty produkcji wzrosły o prawie 2 % spowodowało obserwowane pogorszenie rentowności. W związku z tym import subsydiowany uznaje się tymczasowo za mający znaczący negatywny wpływ na sytuację przemysłu Wspólnoty.

3. WPLYW INNYCH CZYNNIKÓW

(a) Spadek popytu związany ze spowolnieniem na rynku stali

- (119) Dwie zainteresowane strony twierdziły, że wszelkie szkody odczuwane przez przemysł wspólnotowy miały związek z tendencją zniżkową, jakiej w 2001 r. i na początku 2002 r. doświadczył główny konsument podobnych produktów, a mianowicie przemysł stalowy.
- (120) Tendencja zniżkowa w latach 2001-2002 w przemyśle stalowym została zauważona i faktycznie potwierdzona przez tendencję konsumpcyjną wymienionego produktu i produktów podobnych, która osiągnęła poziom szczytowy w 2000 r. po czym spadła w latach 2001 i 2002. Co więcej, rentowność przemysłu Wspólnoty w latach 2000-2002 stale spadała. Jednakże ten argument nie ma z pewnością związku z 2000 r., kiedy to przemysł wspólnotowy nie mógł odnieść korzyści z ożywienia gospodarczego na rynku stalowym, o czym świadczą zaobserwowane w tym czasie duże spadki cen sprzedaży oraz rentowności. W tym samym roku rozmiary importu z Indii gwałtownie wzrosły o 45% i ich udział w rynku wzrósł o 1,5 punktu procentowego. Należy też zauważyć, że od 2000 r. do okresu objętego dochodzeniem, wielkość konsumpcji znajdowała się powyżej poziomu z 1999 r. Tak więc tendencja zniżkowa w przemyśle stalowym nie doprowadziła do całkowitego zmniejszenia popytu na dany produkt i na produkt podobny; choć oczywiście wysoki poziom z 2000 r. w następnych latach nie został osiągnięty. Dlatego tymczasowo uznano, że spadek popytu związany ze spowolnieniem na rynku stali nie jest wystarczającym wytłumaczeniem szkody odczuwanej przez przemysł wspólnotowy, a jedynie mógł wpłynąć na jej powstanie w bardzo ograniczonym stopniu. W rezultacie nie doszło do zmiany wstępnych ustaleń, że istnieje poważny i istotny przyczynowy związek pomiędzy subsydiowanym importem z kraju, o którym mowa, i znaczącą szkodą poniesioną przez przemysł wspólnotowy.

(b) Powrót do normalnych warunków konkurencji po likwidacji kartelu

- (121) Kilka zainteresowanych stron twierdziło, że jakakolwiek szkoda odczuwana przez przemysł wspólnotowy była jedynie wynikiem powrotu do normalnych warunków konkurencji na wspólnotowym rynku systemów elektrod grafitowych. Dokładniej mówiąc, spadek cen oraz rentowności w przemyśle wspólnotowym od roku 1999 strony, o których mowa, przypisują faktowi, że początkowy poziom był nienaturalnie wysoki z powodu istnienia kartelu.
- (122) W decyzji 2002/271/WE z dnia 18 lipca 2001 r.⁽¹⁾ Komisja uznała, że obaj producenci wspólnotowi, którzy wnieśli skargę, razem z innymi producentami brali udział w kartelu w okresie od maja 1992 do marca 1998 r. Okres objęty dochodzeniem w aktualnym postępowaniu antysubsydyjnym przypada na okres od 1 kwietnia 2002 r. do 31 marca 2003 r., podczas gdy okres istotny dla oszacowania szkody przypada na okres od 1 de enero de 1999 do końca okresu objętego dochodzeniem. Zatem zarówno okres objęty dochodzeniem, jak i okres badany są znacznie późniejsze niż działalność kartelu. Śledztwo wykazało, że chociaż istnieją różne rodzaje porozumień i umów, największa liczba transakcji została zawarta w ramach rocznego kontraktu, zgodnie z którym pewna liczba dostaw jest zagwarantowana przez cały rok po pewnej cenie. Negocjacje umów rocznych zazwyczaj odbywają się na przełomie października i listopada roku poprzedzającego wejście umowy w życie. Dochodzenie wykazało, że w latach 1998-1999 umowy roczne obejmowały 40% transakcji, umowy sześciomiesięczne - około 35%, a umowy trzymiesięczne albo pojedyncze zlecenia - około 25% transakcji. Umowy długoterminowe (np. umowy trzyletnie) stały się popularne stosunkowo niedawno, ale w latach 1997-98, jeśli w ogóle istniały, stanowiły margines, jak można się tego spodziewać na rynku charakteryzującym się wysokimi cenami. Stwierdzono zatem, że praktycznie wszystkie transakcje zafakturowane i opłacone w 1999 r. oraz ich ceny, zbadane jak w akapitach (102) i (103), wynikają z umów pomiędzy sprzedającymi i kupującymi zawartych po okresie, w którym stwierdzono istnienie uzgodnień w sprawie rynku i cen.

⁽¹⁾ Dz.U. L 100 z 16.4.2002, str. 1.

(123) Te same zainteresowane strony zwróciły uwagę Komisji na dodatkowy argument, jakim są zmiany cen elektrod o szerokiej średnicy (czyli o średnicy powyżej 700 mm) w sektorze, który rzekomo nie jest obsługiwany przez indyjskich producentów-eksporterów. Dochodzenie wykazało, że chociaż dwaj indyjscy producenci-eksporterzy nie eksportowali do Wspólnoty tej gamy produktów w okresie objętym dochodzeniem, rozwinęli oni techniczne możliwości produkowania tej gamy produktów. Śledztwo wykazało ponadto, że ceny właśnie tej gamy produktów w przemyśle wspólnotowym spadały stosunkowo bardziej zauważalnie w okresie od 1999 r. do okresu objętego dochodzeniem niż średnie ceny podobnych produktów w przemyśle wspólnotowym w ogóle. Ta gama produktów ma ograniczony udział (około 8 %) w całkowitej wielkości sprzedaży podobnego produktu dokonywanej przez przemysł wspólnotowy na rynku wewnętrznym. Ten konkretny sektor rynku charakteryzują ponadto dwie inne cechy. Po pierwsze, jest to stosunkowo nowy i ciągle rosnący rynek, co oznacza, że od 1999 r. do okresu objętego dochodzeniem, stawał się on coraz bardziej konkurencyjny. Po drugie, charakteryzuje go bardzo mała liczba dużych odbiorców, którzy także kupują elektrody o mniejszej średnicy. Jak można oczekiwać, odbiorcy o rozmiarach powyżej średniej wywierają nacisk w celu otrzymania większych zniżek niż zwykły odbiorca. Tendencja cen w tym konkretnym sektorze jest zatem zniekształcona z uwagi na rosnącą przewagę wspomnianych dużych odbiorców. Wreszcie, choć producenci indyjscy nie eksportowali tej gamy produktów regularnie w okresie objętym dochodzeniem, dochodzenie wykryło, że indyjskie oferty cenowe na tę gamę produktów, zostały wykorzystane jako element przetargowy podczas negocjacji z przemysłem wspólnotowym. Komisja zażądała i otrzymała od przemysłu wspólnotowego długookresowy wykaz cen (obowiązujących od połowy lat 80-tych) w typowej sprzedaży podobnego produktu na rynku Wspólnoty. Wykaz tych cen uwidacznia, że ceny wzrastały stopniowo w latach 90-tych i osiągnęły poziom szczytowy w 1998 r. Pomiędzy 1998 i 1999 r. zaobserwowano gwałtowny spadek cen o 14 %, co jasno odzwierciedla koniec okresu rynkowych i cenowych ustaleń.

(124) Ponadto, argument powrotu do normalnych warunków konkurencji po likwidacji kartelu nie tłumaczy spadku udziału przemysłu wspólnotowego w rynku w okresie od 1999 r. do okresu objętego dochodzeniem, w przeciwieństwie do wzrostu udziału w rynku importu subsydiowanego. Z powyższego wynika, że powrót do normalnych warunków konkurencji po likwidacji kartelu jedynie w niewielkim stopniu stanowi wyjaśnienie szkód poniesionych przez przemysł wspólnotowy, oraz że w związku z tym, jego skutek nie był wystarczający do zmiany wstępnych ustaleń, że istnieje faktyczny i znaczący związek przyczynowy pomiędzy subsydiowanym importem z kraju, o którym mowa, i znaczącą szkodą poniesioną przez przemysł wspólnotowy.

(c) *Wyniki innych producentów wspólnotowych*

(125) Żaden inny producent wspólnotowy nie należący do przemysłu wspólnotowego nie współpracował w śledztwie. Należy jednak zauważyć, że jeden z dwóch innych znanych producentów wspólnotowych stał się niewypłacalny i przerwał produkcję w listopadzie 2002 r. (patrz: akapit (77) powyżej). Na podstawie dostępnych dowodów stwierdzono, że wielkość sprzedaży WE dwóch innych producentów wzrosła z około 15 000 ton do około 21 000 ton w 2002 r., a następnie, w okresie objętym dochodzeniem, spadła do około 19 000 ton. Jeżeli chodzi o udział w rynku, wzrósł on z 12,5 % w 1999 r. do 16,6 % w 2002 r., a następnie, w okresie objętym dochodzeniem, spadł do 14,4 %. Gdyby dochodzenie dotyczyło 2003 r. w całości, to udział w rynku jedyne pozostałego producenta wspólnotowego wyniósłby 9,7 %. Choć prawdą jest, że udział w rynku tych dwóch innych producentów wspólnotowych wzrósł pomiędzy 1999 r. a okresem objętym dochodzeniem o 1,9 punktu procentowego, fakt, że jeden z nich stał się niewypłacalny, świadczy o sytuacji krzywdzącej dla przemysłu wspólnotowego. W związku z powyższym, tymczasowo uznaje się, że jeśli wyniki innych producentów wspólnotowych w ogóle przyczyniły się do szkody poniesionej przez Wspólnotę, to w bardzo ograniczonym stopniu i że ich skutek nie jest wystarczający do zmiany wstępnych ustaleń, że istnieje faktyczny i znaczący związek przyczynowy pomiędzy subsydiowanym importem z kraju, o którym mowa, i znaczącą szkodą poniesioną przez przemysł wspólnotowy.

(d) *Import z innych krajów trzecich*

(126) Z dostępnych danych wynika, że całkowity rozmiar importu podobnych produktów powstających w krajach trzecich innych niż Indie, wzrósł o 20 % z około 13 000 ton w 1999 r. do około 15 000 ton w okresie objętym dochodzeniem, a jego udział w rynku wzrósł z 10,7 % w 1999 roku do 11,8 % w okresie objętym dochodzeniem. Jeśli chodzi o średnią ważoną cen CIF tych importów, to spadły one o 8 % pomiędzy 1999 r. a okresem objętym dochodzeniem z około 2 400 EUR/t w 1999 r. do około 2 200 EUR/t w okresie objętym dochodzeniem. Należy zauważyć, że ceny importu z krajów trzecich innych niż Indie pozostały znacznie wyższe niż ceny produktów importowanych z Indii w ciągu całego badanego okresu.

- (127) Ponadto stwierdzono, że w okresie objętym dochodzeniem tylko import pochodzący z trzech krajów innych niż Indie, tj. z Japonii, Polski i USA, miał udział w rynku Wspólnoty powyżej 1%. Stwierdzono, że (i) udział Japonii w rynku wzrósł z 2,1% w 1999 r. do 2,6% w okresie objętym dochodzeniem, (ii) udział Polski w rynku zwiększył się z 3,3% w 1999 r. do 4,4% w okresie objętym dochodzeniem, a (iii) udział USA w rynku spadł z 5,3% w 1999 r. do 4,7% w okresie objętym dochodzeniem. W przypadku tych trzech krajów pochodzenia, ceny CIF produktów importowanych z Japonii i USA podcinały ceny przemysłu wspólnotowego, a ceny produktów pochodzących z Polski były wyższe od cen w przemyśle wspólnotowym. Ponadto, ceny importowe CIF z tych trzech krajów zawsze były wyższe niż ceny w kraju, o którym mowa. Wreszcie, nie ma dowodów, które wskazywałyby na to, że ten import odbył się po cenach subsydiowanych.
- (128) W dochodzeniu ustalono, że oba zakłady wytwarzające podobny produkt w Polsce i eksportujące go do Wspólnoty były filiami jednego wspólnotowego producenta, który złożył skargę. Dlatego też cały import z Polski, o którym mowa powyżej, w okresie objętym dochodzeniem został dokonany w imieniu wyżej wspomnianego producenta wspólnotowego. W dochodzeniu ustalono również, że około 40% ilości podobnego produktu importowanego z USA w rzeczywistości importował drugi z producentów wspólnotowych, którzy złożyli skargę, w celu jego końcowej sprzedaży we Wspólnocie. Nie stwierdzono, że ta odsprzedaż spowodowała szkodę innym producentom wspólnotowym albo że ta działalność importowa odbyła się kosztem produkcji własnej we Wspólnocie. Dwaj producenci wspólnotowi, którzy złożyli skargę, posiadają inne możliwości wytwarzania podobnego produktu w innych krajach trzecich, ale w dochodzeniu ustalono, że te ilości importu, zarówno grupowego, jak i indywidualnego, były bez znaczenia, to znaczy wynosiły poniżej 1% konsumpcji we Wspólnocie.
- (129) Obaj producenci wspólnotowi, którzy złożyli skargę to duże przedsiębiorstwa działające na poziomie globalnym. Pole ich działalności nie ogranicza się tylko do Wspólnoty. Przedsiębiorstwa te nie tylko importują ograniczone ilości podobnego produktu w celu sprzedaży końcowej we Wspólnocie, lecz również eksportują znaczną ilość swojej produkcji poza Wspólnotę. Uzasadnieniem tych przemieszczeń produktów w skali światowej jest to, że w wyniku rosnącej tendencji do specjalizacji poszczególnych zakładów w wytwarzaniu konkretnych rozmiarów i gatunków podobnego produktu, obaj producenci wspólnotowi, którzy złożyli skargę, dokonywali importu spoza WE, żeby w ten sposób uzupełnić gamę produktów oferowanych odbiorcy we Wspólnocie.
- (130) Biorąc pod uwagę średnie ceny, małą ilość tego importu, jego ograniczony udział w rynku oraz czynniki związane z gamą produktów, o których mowa powyżej, nie można stwierdzić, że import ten, bez względu na to, czy pochodził on z mieszczących się w krajach trzecich zakładów należących do jednego z dwóch producentów wspólnotowych, którzy wnieśli skargę, miał wpływ na szkodliwą sytuację, w jakiej znalazł się przemysł wspólnotowy, szczególnie jeśli chodzi o udziały w rynku, wielkość sprzedaży, zatrudnienie, inwestycje, rentowność, zwrot z inwestycji i przepływ środków pieniężnych.
- (131) Stwierdzono również, że postępowanie to miało charakter dyskryminacyjny, ponieważ pominięty został import podobnego produktu pochodzącego z Chińskiej Republiki Ludowej (ChRL), o czym rzekomo świadczą duże ilości importu z ChRL objętego kodem CN 8545 11 00. Przede wszystkim należy podkreślić, że kod CN 8545 11 00 obejmuje nie tylko omawiany produkt i produkt podobny, lecz również inne towary. Zatem wyciąganie wniosków na podstawie jednego tylko kodu CN, o którym mowa powyżej, byłoby nieodpowiednie. Szczególną uwagę na tę sprawę zwrócono jednak podczas wizyty weryfikacyjnej, przeprowadzonej na terenie współpracujących użytkowników. Podczas gdy kilku użytkowników poinformowało w swoich odpowiedziach na kwestionariusz o podobnym produkcie importowanym z ChRL, weryfikacja na miejscu dowiodła, że żadna z chińskich elektrod nie odpowiada parametrom ustalonym dla omawianego produktu. Ponadto, jeden z dwóch stowarzyszonych użytkowników jasno stwierdził w pisemnym raporcie, że pomiędzy 1999 r. a okresem objętym dochodzeniem, ChRL nie produkowała ani nie eksportowała podobnego produktu do Wspólnoty. W związku z powyższym argument jest odrzucony.
- (e) *Wyniki eksportowe przemysłu wspólnotowego*
- (132) Zwracając uwagę na spory spadek cen eksportu w przemyśle wspólnotowym, jedna z zainteresowanych stron stwierdziła, że (i) fakt ten wskazuje na brak przyczynowego związku pomiędzy subsydiowanym importem a szkodą poniesioną przez przemysł wspólnotowy na rynku wewnętrznym oraz (ii) że może on zostać potraktowany w kategoriach szkody, którą przemysł wspólnotowy sam sobie wyrządził.

- (133) Jak już wspomniano, obaj producenci wspólnotowi, którzy wnieśli skargę, działają na poziomie globalnym. W dochodzeniu ustalono, że przemysł wspólnotowy eksportuje ilościowo o 15 % więcej niż sprzedaje we Wspólnocie. Zaczynając od poziomu około 100 000 ton w 1999 r., wielkość sprzedaży eksportowej przemysłu wspólnotowego wzrosła o 12 % w 2000 r., spadła o 20 punktów procentowych w 2001 r., wzrosła o 2 punkty procentowe w 2002 r. i o dalsze 6 punktów procentowych w okresie objętym dochodzeniem. Podczas okresu objętego dochodzeniem wielkość sprzedaży eksportowej była bardzo zbliżona do wielkości z 1999 r., a zatem działalności eksportowej nie można wiązać z utratą ekonomii skali. W dochodzeniu wykryto, że ceny sprzedaży eksportowej spadły o około 14 % pomiędzy 1999 r. a okresem objętym dochodzeniem. Jednakże, pomijając inne czynniki, które mogłyby mieć znaczenie w odniesieniu do rynku światowego, spostrzeżenie to nie ma związku z aktualnym postępowaniem, które dotyczy rynku wspólnotowego, a nie światowego. Należy również zauważyć, że tendencje rentowności, badane w ramach szacowania szkody, odnoszą się wyłącznie do sprzedaży we Wspólnocie własnej produkcji przemysłu wspólnotowego. Chociaż rentowność sprzedaży eksportowych wzrosła trochę mniej niż rentowność sprzedaży wspólnotowej, w odniesieniu do aktualnego postępowania, fakt ten postrzegany jest również jako nieistotny. Zatem należy uznać, że działalność eksportowa w żaden sposób nie mogła przyczynić się do szkody poniesionej przez przemysł wspólnotowy.

	1999	2000	2001	2002	OD
Wielkość sprzedaży eksportowej (w tonach)	nie może zostać ujawniona (patrz akapit (80) powyżej)				
Wskaźnik (1999 = 100)	100	112	91	93	99
Jednostkowa cena sprzedaży eksportowej (EUR/t)	nie może zostać ujawniona (patrz: akapit (80) powyżej)				
Wskaźnik (1999 = 100)	100	96	102	88	86

4. WNIOSKI ODNOŚNIE DO ZWIĄZKU PRZYCZYNOWEGO

- (134) Podsumowując, potwierdzono, że znacząca szkoda przemysłu wspólnotowego, o której szczególnie świadczy spadek udziału w rynku pomiędzy 1999 r. i okresem dochodzenia; spadek (o 8 %) jednostkowej ceny sprzedaży; wzrost o 2 % jednostkowych kosztów produkcji; spadek rentowności, zwrotu z inwestycji i przepływu środków pieniężnych z bieżącej działalności; oraz spadek inwestycji i zatrudnienia; spowodowana była importem subsydiowanym, o którym mowa powyżej.
- (135) Wpływ spadku popytu związanego ze spowolnieniem na rynku stali, powrotu do normalnych warunków konkurencji po likwidacji kartelu, wyników innych producentów wspólnotowych, importu z innych krajów trzecich, wyników eksportowych przemysłu wspólnotowego, był nieznaczny albo żaden i w rezultacie nie doszło do zmiany wstępnego stwierdzenia, że istnieje poważny i istotny związek przyczynowy pomiędzy towarami subsydiowanymi z kraju, o którym mowa, i znaczną szkodą poniesioną przez przemysł wspólnotowy.
- (136) W związku z powyższym uznaje się, że import subsydiowany pochodzący z Indii spowodował znaczną szkodę przemysłu wspólnotowego w rozumieniu art. 8 ust. 6 rozporządzenia podstawowego.

G. INTERES WSPÓLNOTY

- (137) Komisja zbadała, czy pomimo wniosków dotyczących subsydiowania, szkody i związku przyczynowego, istnieją przekonujące powody, które mogłyby nasunąć wniosek, że zastosowanie środków w tym szczególnym przypadku nie jest w interesie Wspólnoty. W tym celu i zgodnie z art. 31 ust. 1 rozporządzenia podstawowego, Komisja rozpatrzyła możliwy wpływ środków na wszystkie zainteresowane strony.

1. INTERES PRZEMYSŁU WSPÓLNOTOWEGO

- (138) Przemysł wspólnotowy branży, o której mowa, składa się z dwóch grup przedsiębiorstw, które dysponują łącznie dziewięcioma zakładami produkcyjnymi znajdującymi się w różnych krajach Wspólnoty oraz zatrudniają 1 800 osób bezpośrednio zaangażowanych w produkcję, sprzedaż i administrację podobnego produktu. Oczekuje się, że w następstwie zastosowania środków, wzrosnie zarówno wielkość sprzedaży, jak i ceny sprzedaży przemysłu wspólnotowego na rynku wewnętrznym. Jednakże ceny przemysłu wspólnotowego z pewnością nie wzrosną do poziomu cła wyrównawczego, gdyż pozostanie konkurencja pomiędzy producentami wspólnotowymi, importem po cenach niesubsydiowanych z kraju, o którym mowa, i importem z innych krajów trzecich. W związku z powyższym, oczekuje się, że z jednej strony wzrost produkcji i wielkości sprzedaży, a z drugiej późniejszy spadek jednostkowych kosztów razem z umiarkowanym wzrostem cen, pozwolą przemysłowi wspólnotowemu na poprawę jego sytuacji finansowej.

- (139) Z drugiej strony, jeśli nie zostaną zastosowane środki antysubwencyjne, prawdopodobne jest, że tendencja negatywna będzie wzrastać. Przemysł wspólnotowy w dalszym ciągu będzie prawdopodobnie tracił udziały w rynku oraz doświadczać pogarszania się rentowności. Prawdopodobnie doprowadzi to do cięć w produkcji i inwestycjach, likwidacji niektórych mocy produkcyjnych i dalszej redukcji miejsc pracy we Wspólnocie.
- (140) W związku z powyższym, wprowadzenie środków antysubwencyjnych pozwoli przemysłowi wspólnotowemu na podniesienie się po szkodzie spowodowanej subsydiowaniem.

2. INTERES NIEPOWIĄZANYCH IMPORTERÓW/HANDLOWCÓW WE WSPÓLNOTIE

- (141) W okresie objętym dochodzeniem dwaj współpracujący importerzy dokonali około 20 % całkowitej ilości importu do WE omawianego produktu pochodzącego z Indii. Ze współpracy dwóch indyjskich producentów-eksporterów wynika, że importerzy/podmioty gospodarcze we Wspólnocie (czyli dwaj wspomniani współpracujący importerzy i niewspółpracujący importerzy/handlowcy) odpowiadają za około 40 % całkowitej ilości importu danego produktu pochodzącego z Indii.
- (142) Po wprowadzeniu środków wyrównawczych, możliwy jest spadek wielkości importu z kraju, o którym mowa. Ponadto, nie można wykluczyć, że w wyniku wprowadzenia środków antysubwencyjnych nastąpi umiarkowany wzrost cen omawianego produktu we Wspólnocie, co wpłynie na sytuację gospodarczą importerów/handlowców. W przypadku dwóch współpracujących importerów, działalność handlowa związana z omawianym produktem pochodzącym z Indii stanowi 40 % ich całkowitego obrotu. Jeśli chodzi o siłę roboczą, z 10 zatrudnionych osób, 4 zajmują się bezpośrednio handlem omawianym produktem pochodzącym z Indii. To, w jakim stopniu wzrost ceny omawianego produktu dotknie importerów, zależeć będzie również od ich zdolności do przekładania tych dodatkowych kosztów na odbiorców produktu. Niski udział omawianego produktu w całkowitych kosztach użytkowników (patrz: akapit (145) poniżej) mógłby również ułatwić importerom przeniesienie ewentualnego wzrostu cen na użytkowników.
- (143) Na tej podstawie, tymczasowo uznano, że wprowadzenie środków antysubwencyjnych prawdopodobnie nie będzie miało poważnego negatywnego wpływu na sytuację importerów we Wspólnocie.

3. INTERES PRZEMYSŁU WYKORZYSTUJĄCEGO OMAWIANY PRODUKT

- (144) Głównym użytkownikiem przemysłowym, odpowiadającym za około 80 % całkowitej konsumpcji WE omawianego produktu i produktu podobnego, jest przemysł stali elektrotechnicznej. W okresie objętym dochodzeniem ośmiu współpracujących użytkowników końcowych wchłonęło około 27 % całkowitej ilości importu omawianego produktu do WE, pochodzącego z kraju, o którym mowa, przywiezionego od dwóch indyjskich producentów-eksporterów bezpośrednio albo przez importerów/handlowców. Ze współpracy dwóch indyjskich producentów-eksporterów wynika, że końcowi użytkownicy we Wspólnocie (czyli z jednej strony ośmiu współpracujących użytkowników, o których mowa powyżej, a z drugiej, niewspółpracujący użytkownicy) odpowiadają za około 56 % całkowitej ilości importu omawianego produktu pochodzącego z Indii. Importu pozostałej części (4 %) dokonał przemysł wspólnotowy.
- (145) Współpracujący użytkownicy twierdzą, że zastosowanie środków antysubwencyjnych mogłoby niekorzystnie wpłynąć na ich sytuację finansową, bezpośrednio poprzez wzrost ceny ich konsumpcji pochodzącej z Indii oraz pośrednio na skutek prawdopodobnego podniesienia cen przez producentów wspólnotowych, na część ich konsumpcji pochodzącej od producentów wspólnotowych.
- (146) Dochodzenie wykazało, że konsumpcja omawianego produktu i produktu podobnego stanowi średnio 1 % całkowitych kosztów produkcji współpracujących użytkowników. Możliwy wpływ kosztów na użytkowników jest następujący. Po zastosowaniu środków wyrównawczych, koszty produkcji użytkowników mogłyby wzrosnąć o pomiędzy 0,15 % (według najgorszego scenariusza zgodnie, z którym ceny zarówno produktu, jak i produktu podobnego, bez względu na ich pochodzenie, mogłyby wzrosnąć do poziomu opłat celnych) i 0,03 % (wzrost ceny dotyczy tylko konsumpcji pochodzącej z Indii). W sumie, szacuje się, że ostateczny skutek prawdopodobnie znajdzie się pośrodku tych dwóch scenariuszy, z następujących powodów. Przemysł wspólnotowy mógłby spowodować pewien wzrost cen, ale prawdopodobnie skorzysta ze zmniejszenia presji cenowej w celu odzyskania udziałów w rynku ustalając ceny konkurencyjne w stosunku do cen indyjskich. Istnieją wolne możliwości produkcyjne, a powrót do uczciwych i korzystniejszych warunków rynkowych z pewnością spowodowałby wzrost potencjalnego zapotrzebowania z różnych stron i sprzyjałby inwestycjom. Ponadto, około 15 % konsumpcji UE pochodzi od alternatywnych dostawców (czyli innych producentów wspólnotowych oraz krajów trzecich innych niż Indie). W związku z powyższym ogólny wzrost cen jest mało prawdopodobny. Wreszcie, przynajmniej część tego ograniczonego wpływu na koszty produkcji użytkowników, o którym mowa powyżej, mogłaby zostać przeniesiona na dalszych odbiorców, co w rezultacie wywarłoby jeszcze mniejszy końcowy wpływ na zyski użytkowników.

- (147) Współpracujący użytkownicy sprzeciwiają się również wprowadzeniu środków wyrównawczych, ponieważ zakłóciłoby to funkcjonowanie konkurencyjnego rynku i *de facto* pomogłoby w przywróceniu kartelu, ujawnionego przez Komisję w 2001 r.
- (148) W 2001 r. Komisja ukarała obu producentów wspólnotowych, którzy złożyli skargę i brali udział w kartelu pomiędzy majem 1992 r. i marcem 1998 r. Dochodzenie potwierdziło, że obaj producenci składający się na przemysł wspólnotowy zaprzestali wcześniejszych zachowań polegających na ustaleniach cenowych i rynkowych i sprawa ta nie jest przedmiotem dyskusji żadnej ze stron. W obecnej sytuacji chodzi o przywrócenie równych reguł gry, zniekształcone przez nieuczciwe praktyki handlowe eksporterów indyjskich. Celem zastosowania środków antysubwencyjnych nie jest zablokowanie dostępu do Wspólnoty importu z Indii, lecz zlikwidowanie wpływu zniekształconych warunków rynkowych wskutek importu subsydiowanego. Przywrócenie uczciwych warunków rynkowych nie tylko korzystnie wpłynie na producentów wspólnotowych, ale również na alternatywne źródła zaopatrzenia, jak np. towary niesubsydiowane. Fakt, że przemysł wspólnotowy w latach 1992-98 brał udział w kartelu nie powinien odbierać mu prawa do odciążenia zgodnie z rozporządzeniem podstawowym w sprawie przeciwko nieuczciwym praktykom handlowym.
- (149) Biorąc pod uwagę te ustalenia, tymczasowo można uznać, że wprowadzenie środków antysubwencyjnych (i) najprawdopodobniej nie wpłynie w poważny sposób na sytuację finansową użytkowników; i (ii) najprawdopodobniej nie przyniesie negatywnego skutku ogólnej sytuacji konkurencji na rynku Wspólnoty.

4. WNIOSKI ODNOŚNIE DO INTERESU WSPÓLNOTY

- (150) Można oczekiwać, że w wyniku zastosowania środków przemysł wspólnotowy uzyska możliwość nadrobienia strat w sprzedaży i udziale w rynku oraz polepszenia rentowności. Z drugiej strony, biorąc pod uwagę pogarszającą się sytuację przemysłu wspólnotowego, istnieje ryzyko, że w przypadku nie zastosowania środków, niektórzy producenci wspólnotowi mogą zamknąć zakłady produkcyjne i zwolnić część siły roboczej. Podczas gdy prawdopodobne jest wystąpienie negatywnych skutków w postaci spadku rozmiarów importu i umiarkowanego wzrostu cen dla importerów/handlowców i użytkowników, ich zakres można zmniejszyć poprzez przeniesienie wzrostu cen na następnych odbiorców. Na podstawie powyższych wniosków, tymczasowo uznaje się, iż w tym przypadku nie ma decydujących przesłanek do niezastosowania środków oraz że ich zastosowanie nie jest działaniem przeciwko interesowi Wspólnoty.

H. WNIOSEK O TYMCZASOWE ZASTOSOWANIE ŚRODKÓW WYRÓWNAWCZYCH

- (151) Biorąc pod uwagę wnioski dotyczące subsydiowania, szkody, związku przyczynowego i interesu wspólnotowego, powinno się zastosować środki tymczasowe po to, aby zapobiec dalszej szkodzie poniesionej przez przemysł wspólnotowy z powodu importu subsydiowanego.

1. POZIOM USUWAJĄCY SZKODĘ

- (152) Poziom tymczasowych środków wyrównawczych powinien być wystarczający do usunięcia szkody przemysłu wspólnotowego, spowodowanej towarami subsydiowanymi, nie przekraczając jednak marginesów subsydiów ustalonych w dochodzeniu. Przy obliczaniu poziomu opłat celnych niezbędnego do usunięcia skutków subsydiowania, uznano, że zastosowanie środków powinno umożliwić przemysłowi wspólnotowemu osiągnięcie takiego zysku przed opodatkowaniem, jaki byłby możliwy w normalnych warunkach konkurencji, czyli gdyby nie istniał import subsydiowany.

- (153) Na podstawie dostępnych informacji, wstępnie stwierdzono, że marża zysku w wysokości 9,4% obrotu uchodzić może za właściwy poziom, którego, przy braku szkodliwego subsydiowania, mógłby oczekiwać przemysł wspólnotowy. Producenci wspólnotowi, którzy złożyli skargę, stwierdzili, że przy braku importu subsydiowanego mogliby oczekiwać marży zysku w wysokości 10 – 15%. Dochodzenie dowiodło, że w 1999 r., kiedy udział w rynku towarów subsydiowanych był najniższy, przemysł wspólnotowy osiągnął zysk pomiędzy 12% a 15% całkowitego obrotu (patrz akapit (105) powyżej). Komisja zbadła, czy warunki rynkowe w 1999 r. można uznać za reprezentatywne dla normalnych warunków na rynku dla omawianego produktu. W dochodzeniu ustalono, że powrót do normalnych warunków konkurencji po zakończeniu okresu cenowych i rynkowych ustaleń miał wpływ na ceny oraz, że cena zasadniczych surowców mocno wzrosła pomiędzy 1999 r. i okresem objętym dochodzeniem. W tej sytuacji uważa się, że osiągnięcie przez przemysł wspólnotowy rentowności pomiędzy 12% a 15% w okresie objętym dochodzeniem, nie było możliwe. Wreszcie, Komisja przyjrzała się statystykom bilansów firm według sektorów, zbieranym przez banki centralne Niemiec, Francji, Włoch, Japonii i USA. Baza danych zawierająca te dane jest utrzymywana przez Komisję. Badanie wykazało, że firmy należące do najbliższego dostępnego sektora w wymienionych wyżej najbardziej uprzemysłowionych krajach w 2002 r. osiągnęły zysk przed pozycjami nadzwyczajnymi w wysokości około 9,4%. Biorąc pod uwagę wszystkie okoliczności i elementy sprawy, Komisja uznaje, że 9,4% to rozsądny zysk, jaki przy braku towarów subsydiowanych, mógłby osiągnąć przemysł wspólnotowy.
- (154) Niezbędny wzrost cen określono na podstawie porównania, według kolejnych realizowanych transakcji, średnich ważonych cen importowych, obliczonych przy ustalaniu podcięcia cenowego, z ceną nie wyrządzającą szkody, po jakiej przemysł wspólnotowy sprzedaje podobny produkt na rynku wewnętrznym. Cenę nie wyrządzającą szkody ustalono przez dostosowanie ceny sprzedaży przemysłu wspólnotowego, aby odzwierciedlić wspomnianą wyżej marżę zysku. Wszelkie różnice wynikające z tego porównania zostały wyrażone w postaci odsetek całkowitej wartości importowej CIF.
- (155) Wspomniane wyżej porównanie cen pokazało następujące marginesy szkody

Graphite India Limited (GIL)	20,3 %
Hindustan Electro Graphite (HEG) Limited	12,8 %

2. ŚRODKI TYMCZASOWE

- (156) W związku z powyższym, uznano, że tymczasowe cło wyrównawcze powinno zostać nałożone na poziomie ustalonych marginesów subsydiowania, ale nie powinno być wyższe od marginesu szkody ustalonego zgodnie z art. 12 ust. 1 rozporządzenia podstawowego

3. PRZEPISY KOŃCOWE

- (157) Celem zapewnienia dobrego zarządzania, powinien zostać określony okres, w którym zainteresowane strony, które zgłosiły się w terminie przewidzianym w zawiadomieniu o wszczęciu postępowania, miałyby możliwość przedstawienia swoich opinii na piśmie i wystąpienia z prośbą o udzielenie możliwości złożenia ustnego wyjaśnienia. Ponadto należy podkreślić, iż ustalenia w sprawie nałożenia ceł dokonane na potrzeby niniejszego rozporządzenia mają charakter tymczasowy i mogą zostać ponownie rozważone przy nakładaniu wszelkiego ostatecznego cła.

PRZYJMUJE NINIEJSZE ROZPORZĄDZENIE:

Artykuł 1

1. Niniejszym nakłada się tymczasowe cło wyrównawcze na import elektrod grafitowych stosowanych w piecach elektrycznych, których gęstość pozorna wynosi przynajmniej $1,65 \text{ g/cm}^3$, a opór elektryczny – najwyżej $6,0 \mu\Omega\cdot\text{m}$, objętych kodem CN ex 8545 11 00 (kod TARIC 8545 11 00 10) oraz na import złączy stosowanych w takich elektrodach, objętych kodem CN ex 8545 90 90 (kod TARIC 8545 90 90 10), importowanych, razem lub osobno, z Indii.

2. Stawki celne tymczasowego cła wyrównawczego, naliczane od ceny netto na granicy Wspólnoty przed ocleniem, dla produktów wytworzonych przez wymienione poniżej firmy w Indiach, ustala się jak podano w poniższej tabeli:

Firma	Cło tymczasowe	Kod dodatkowy TARIC
Graphite India Limited (GIL), 31 Chowringhee Road, Kalkuta – 700016, West Bengal	14,6 %	A530
Hindustan Electro Graphite (HEG) Limited, Bhilwara Towers, A-12, Sector-1, Noida – 201301, Uttar Pradesh	12,8 %	A531
Wszystkie inne	14,6 %	A999

3. O ile odrębne przepisy nie stanowią inaczej, stosowane są obowiązujące przepisy celne.

4. Dopuszczenie do swobodnego obrotu na terenie Wspólnoty produktu, o którym mowa powyżej, uwarunkowane jest wpłaceniem zabezpieczenia w wysokości kwoty cła tymczasowego.

Artykuł 2

Bez uszczerbku dla art. 30 rozporządzenia Rady (WE) nr 2026/97, zainteresowane strony mogą zwrócić się o ujawnienie zasadniczych danych i wniosków, na podstawie których przyjęto niniejsze rozporządzenie, przedstawić swoje opinie na piśmie i wystąpić o możliwość złożenia przed Komisją ustnych wyjaśnień, w ciągu 15 dni od daty wejścia w życie niniejszego rozporządzenia.

Zgodnie z art. 31 ust. 4 rozporządzenia Rady (WE) nr 2026/97 zainteresowane strony mogą przedstawiać uwagi odnośnie do 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 czterech miesięcy.

Niniejsze rozporządzenie wiąże w całości i jest bezpośrednio stosowane we wszystkich Państwach Członkowskich.

Sporządzono w Brukseli, dnia 19 maja 2004 r.

W imieniu Komisji
Pascal LAMY
Członek Komisji