

**ROZPORZĄDZENIA KOMISJI (WE) NR 1009/2004****z dnia 19 maja 2004 r.****nakładającego tymczasowe cło antydumpingowe przy przywozie systemów elektrod grafitowych pochodzących z Indii**

KOMISJA WSPÓLNOT EUROPEJSKICH,

Uwzględniając Traktat ustanawiający Wspólnotę Europejską,

Uwzględniając rozporządzenie Rady (WE) nr 384/96 z dnia 22 grudnia 1995 r. w sprawie ochrony przed dumpingowym przywozem z krajów nie będących członkami Wspólnoty Europejskiej<sup>(1)</sup>, ostatnio zmienionego rozporządzeniem (WE) nr 461/2004<sup>(2)</sup> („rozporządzenie podstawowe”), w szczególności jego art. 7,

po konsultacji z Komitetem Doradczym,

a także mając na uwadze, co następuje:

**A. PROCEDURA****1. PRZEPISY OGÓLNE**

- (1) Dnia 21 sierpnia 2003 r. Komisja ogłosiła, za pośrednictwem zawiadomienia („zawiadomienie o wszczęciu postępowania”) opublikowanego w *Dzienniku Urzędowym Unii Europejskiej*<sup>(3)</sup>, wszczęcie postępowania antydumpingowego w odniesieniu do przywozów do Wspólnoty niektórych systemów elektrod grafitowych pochodzących z Indii.
- (2) Postępowanie zostało rozpoczęte w wyniku skargi złożonej w lipcu 2003 r. przez Europejskie Stowarzyszenie Węgla i Grafitu (ECGA), działające w imieniu producentów stanowiących znaczną część, w tym przypadku ponad 50 %, całkowitej produkcji niektórych systemów elektrod grafitowych. Przedstawiana skarga zawierała dowody świadczące o praktykach dumpingowych w odniesieniu do wymienionego produktu oraz o wynikającej z nich znaczącej szkodzie, które zostały uznane za wystarczające uzasadnienie wszczęcia postępowania antydumpingowego.
- (3) Wszczęcie równoległego postępowania antysubsydyjnego dotyczącego przywozów do Wspólnoty tego samego produktu pochodzącego z Indii zostało ogłoszone za pośrednictwem zawiadomienia opublikowanego w *Dzienniku Urzędowym Wspólnot Europejskich*<sup>(4)</sup> z tą samą datą.
- (4) Komisja oficjalnie poinformowała o wszczęciu postępowania podmiot składający skargę i innych znanych producentów we Wspólnocie, producentów-eksporterów, importerów, użytkowników i dostawców, będących stronami zainteresowanymi, jak również przedstawicieli Indii. Strony, których ta sprawa dotyczy bezpośrednio, otrzymały możliwość przedstawienia swoich opinii na piśmie i zwrócenia się z prośbą o przesłuchanie w terminie wyznaczonym w zawiadomieniu o wszczęciu postępowania.
- (5) 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 powinny zostać przesłuchane, możliwość taką otrzymały.

**2. WYBÓR REPREZENTATYWNEJ GRUPY**

- (6) Ze względu na dużą ilość niepowiązanych importerów we Wspólnocie, uznano za stosowne, zgodnie z art. 17 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. 17 ust. 2 rozporządzenia podstawowego, zwrócono się do wszystkich znanych niepowiązanych importerów z prośbą o zgłoszenie się w terminie dwóch tygodni od chwili wszczęcia postępowania oraz o dostarczenie Komisji informacji wskazanych w zawiadomieniu o wszczęciu postępowania, 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 jako konieczny w ramach tego postępowania.

<sup>(1)</sup> Dz.U. L 56 z 6.3.1996, str. 1.

<sup>(2)</sup> Dz.U. L 77 z 13.3.2004, str. 12.

<sup>(3)</sup> Dz.U. C 197 z 21.8.2003, str. 2.

<sup>(4)</sup> Dz.U. C 197 z 21.8.2003, str. 5.

## 3. KWESTIONARIUSZE

- (7) Komisja rozesłała kwestionariusze do wszystkich stron, o których wiadomo, że są stronami zainteresowanymi, do dwóch wyżej wymienionych importerów niepowiązanych oraz do wszystkich pozostałych firm, które zgłosiły się w terminie wyznaczonym w zawiadomieniu o wszczęciu postępowania.
- (8) Odpowiedzi otrzymano od dwóch producentów-eksporterów z Indii, od obu producentów wspólnotowych, którzy złożyli skargę, od ośmiu firm będących użytkownikami oraz od dwóch wyżej wspomnianych importerów niepowiązanych. Ponadto, jedna firma będąca użytkownikiem przedłożyła wniosek na piśmie zawierający pewne informacje ilościowe, a dwa stowarzyszenia użytkowników przedstawiły wnioski na piśmie.
- (9) Komisja wyszukała i dokonała weryfikacji wszelkich informacji uznanych za niezbędne dla celów wstępnego stwierdzenia dumpingu, będącej jego następstwem szkody oraz interesu Wspólnoty. Wizyty weryfikacyjne zostały przeprowadzone na terenie następujących firm:

*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 i Nasik;
- Hindustan Electro Graphite (HEG) Limited, Bhopal.

- (10) Dochodzenie w sprawie dumpingu 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 („okres rozpatrywany”).

**B. ROZPATRYWANY PRODUKT I PRODUKT PODOBNY**

## 1. ROZPATRYWANY PRODUKT

- (11) Rozpatrywanym 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 nippem. Elektrody grafitowe i nippel są z reguły dostarczane w gotowych zestawach jako „systemy elektrod grafitowych”.

- (12) Elektrody grafitowe i nipple używane razem z takimi elektrodami są produkowane z wykorzystaniem 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 oraz 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.
- (13) 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 dochodzeniem objęte są jedynie takie elektrody grafitowe i złączki stosowane w takich elektrodach, których gęstość pozorna wynosi przynajmniej 1,65 g/cm<sup>3</sup>, a opór elektryczny - najwyżej 6.0 μΩ.m. Systemy elektrod grafitowych, które spełniają te parametry techniczne mogą przenosić znaczne ilości mocy.
- (14) 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, podmioty wnoszące skargę uważają za niezbędny do wytworzenia produktu spełniającego wymagania techniczne wymienione w punktach (11) do (13) powyżej. 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 rozpatrywany produkt. W związku z powyższym, wniosek został odrzucony.

## 2. PRODUKT PODOBNY

- (15) 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. 4 rozporządzenia podstawowego.

## C. DUMPING

### 1. WARTOŚĆ NORMALNA

- (16) W celu ustalenia wartości normalnej, Komisja najpierw ustaliła w odniesieniu do każdego producenta-eksportera, czy wielkość sprzedaży ogółem produktu podobnego na rynku krajowym jest reprezentatywna w porównaniu z ogólną wielkością sprzedaży eksportowej do Wspólnoty. Zgodnie z art. 2 ust. 2 rozporządzenia podstawowego, wielkość sprzedaży na rynku krajowym uznaje się za reprezentatywną, jeżeli wielkość sprzedaży krajowej ogółem każdego producenta-eksportera wynosi co najmniej 5 % ogólnej wielkości jego sprzedaży eksportowej do Wspólnoty.
- (17) Komisja ustaliła następnie typy elektrod grafitowych, sprzedawanych na rynku krajowym przez firmy charakteryzujące się reprezentatywną wielkością sprzedaży krajowej, które są identyczne lub bezpośrednio porównywalne z typami sprzedawanymi na eksport do Wspólnoty. Przy określaniu typów produktu w odniesieniu do elektrod grafitowych uwzględniono następujące elementy i) czy elektrody są sprzedawane ze złączką, ii) średnica elektrody oraz iii) długość. Przy określaniu typów produktu w odniesieniu do złączek sprzedawanych osobno uwzględniono ich średnicę i długość.
- (18) Następnie sprawdzono, czy wielkość sprzedaży każdego współpracującego producenta-eksportera na rynku krajowym jest reprezentatywna dla każdego typu produktu, tj. czy sprzedaż krajowa każdego typu produktu stanowi przynajmniej 5 % wielkości sprzedaży dla tego samego typu produktu do Wspólnoty. W odniesieniu do wymienionych typów produktów, sprawdzono następnie dla każdego producenta-eksportera, czy sprzedaż została dokonana w zwykłym obrocie handlowym, zgodnie z art. 2 ust. 4 rozporządzenia podstawowego.

- (19) Analiza, mająca na celu ustalenie, czy sprzedaż krajową dla każdego typu produktu, sprzedawanego na rynku krajowym w ilościach reprezentatywnych, można uznać za dokonaną w zwykłym obrocie handlowym, została przeprowadzona za pomocą ustalenia proporcji sprzedaży z zyskiem rozpatrywanego typu produktu niezależnym odbiorcom. W odniesieniu do obydwu producentów-eksporterów ustalono, że we wszystkich przypadkach, gdy sprzedaż krajowa określonego typu produktu odbywała się w wystarczających ilościach, ponad 80% wolumenu zostało sprzedane z zyskiem na rynku krajowym, a średnia ważona cena sprzedaży dla tego typu przekraczała średnie ważone koszty jednostkowe. W odniesieniu do tych typów produktów, wartość normalna opierała się zatem na rzeczywistej cenie krajowej, obliczonej jako średnia ważona cen całości sprzedaży krajowej tego typu produktu zrealizowanej podczas okresu objętego dochodzeniem.
- (20) W odniesieniu do pozostałych typów produktów, jeżeli wielkość sprzedaży krajowej nie była reprezentatywna, wartość normalna była konstruowana zgodnie z art. 2 ust. 3 rozporządzenia podstawowego. Konstruowanie wartości normalnej następowało poprzez dodanie do kosztów wytworzenia typu eksportowanego, gdzie to konieczne – skorygowanych, rozsądnej wartości procentowej na wydatki związane ze sprzedażą, ogólne i administracyjne oraz odpowiedniej marży zysku, na podstawie danych bieżących dotyczących produkcji i sprzedaży produktu podobnego w zwykłym obrocie handlowym, przez producentów-eksporterów objętych dochodzeniem zgodnie z art. 2 ust. 6 pierwsze zdanie rozporządzenia podstawowego.

## 2. CENA EKSPORTOWA

- (21) Dochodzenie wykazało, że sprzedaż na eksport przez obydwu współpracujących producentów-eksporterów z Indii została zrealizowana wyłącznie do niepowiązanych klientów we Wspólnocie.
- (22) Cena eksportowa została zatem ustalona zgodnie z art. 2 ust. 8 rozporządzenia podstawowego, na podstawie cen eksportowych rzeczywiście zapłaconych lub należnych.

## 3. PORÓWNANIE

- (23) Wartość normalna i ceny eksportowe porównano na podstawie ex works. Dla celów zagwarantowania sprawiedliwego porównania między wartością normalną a ceną eksportową, przewidziano należyte dostosowania dla różnic wpływających na porównywalność cen zgodnie z art. 2 ust. 10 rozporządzenia podstawowego.
- (24) Dostosowań dokonano w odniesieniu do różnic kosztów transportu, frachtu oceanicznego i kosztów ubezpieczenia, przeładunku, załadunku i kosztów pomocniczych, kosztów kredytu, prowizji i obniżek, wszędzie tam gdzie ma to zastosowanie i jest poparte zweryfikowaną dokumentacją.
- (25) Obie firmy zwróciły się o dostosowanie cel zwrotnych zgodnie z art. 2 ust. 10 lit. b) rozporządzenia podstawowego, motywując to faktem, że produkt podobny rzekomo ponosi opłaty importowe, jeżeli jest on przeznaczony do użytku w kraju eksportującym, lecz są one zwracane lub nie są płacone, jeżeli produkt jest przeznaczony na sprzedaż do Wspólnoty. Ze względu na to, firmy te korzystały z „Systemu »paszportowego« uprawnień celnego” („DEPB”) w odniesieniu do wywozów już zrealizowanych. W tym względzie, dochodzenie wykazało, że nie da się wykazać istnienia bezpośredniego związku kredytów udzielonych przez rząd Indii producentom-eksporterom w ramach systemu DEPB a zakupionymi surowcami, ponieważ kredyty mogły zostać wykorzystane na cło należne za wszelkie towary importowane, z wyjątkiem dóbr inwestycyjnych i towarów objętych ograniczeniami lub zakazami. Ponadto, kredyty mogły również zostać sprzedane na rynku krajowym lub użyte w jakikolwiek inny sposób. Nie istniało również żadne ograniczenie odnośnie do zastosowania ich dla celów przywozu surowców stanowiących część eksportowanego produktu. Z powyższych powodów, wnioski zostały odrzucone.
- (26) W następstwie tego, obie firmy wniosły o takie samo dostosowanie zgodnie z art. 2 ust. 10 lit. k). Ponieważ jednak firmy nie wykazały, że DEPB po dokonaniu eksportu wpływa na porównywalność cen, a w szczególności dlatego, że klienci regularnie płacą różne ceny na rynku krajowym z powodu korzyści płynących z powyższego systemu, takie dostosowanie nie mogło zostać przyznane.

- (27) Obie firmy wniosły o dostosowanie ze względu na różnice poziomu handlu. Ponieważ na rynku krajowym obie firmy sprzedawały wyłącznie użytkownikom końcowym, natomiast ich sprzedaż do Wspólnoty była realizowana zarówno na rzecz użytkowników końcowych, jak i handlowców, wniosły one o dostosowanie specjalne zgodnie z art. 2 ust. 10 lit. d) punkt ii) rozporządzenia podstawowego. Jedna z firm uzasadniła swój wniosek faktem, że jej ceny sprzedaży dla dystrybutorów we Wspólnocie są niższe niż ceny dla użytkowników końcowych, co stanowi uzasadnienie dostosowania specjalnego. W tym przypadku okazało się, że firma nie była w stanie wykazać, że wykonuje różne funkcje dla różnych kategorii odbiorców. Ponadto, ustalono, że ceny dla dystrybutorów nie były zawsze niższe od cen dla użytkowników końcowych. Z powyższych powodów, takie dostosowanie nie mogło zostać przyznane.
- (28) Druga z firm twierdziła, że narzut stosowany przez jej dystrybutorów przy odsprzedaży rozpatrywanego produktu użytkownikom końcowym na rynku Wspólnoty uzasadnia poziom dostosowania handlowego. W tym kontekście, należy zwrócić uwagę na fakt, że cena eksportowa określona w akapitach (21) i (22) powyżej została ustalona na podstawie cen eksportowych rzeczywiście zapłaconych lub należnych. Rzekome ceny odsprzedaży stosowane przez dystrybutorów we Wspólnocie uznano zatem za nie mające znaczenia. Z powyższych powodów, wniosek został odrzucony.

#### 4. MARGINES DUMPINGU

- (29) Zgodnie z art. 2 ust. 11 rozporządzenia podstawowego, dostosowana średnia ważona wartość normalna dla typu produktu została porównana z dostosowaną średnią ważoną ceną eksportową dla każdego odpowiedniego typu rozpatrywanego produktu.
- (30) Porównanie to dowiodło istnienia dumpingu. Tymczasowe marginesy dumpingu wyrażone jako wartość procentowa ceny CIF na granicy Wspólnoty przed ocenieniem, są następujące:

Graphite India Limited (GIL)	34,3 %
Hindustan Electro Graphite (HEG) Limited	24,0 %

- (31) Zważywszy na fakt, iż poziom współpracy z Indiami był wysoki (100 % eksportu wymienionego produktu z Indii do Wspólnoty), pozostały margines dumpingu został ustalony na poziomie najwyższego poziomu dumpingu ustalonego dla przedsiębiorstwa Graphite India Limited, tzn. 34,3 %.

### D. PRZEMYSŁ WSPÓLNOTOWY

#### 1. PRODUKCJA WSPÓLNOTOWA OGÓLEM

- (32) 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. Zakłady produkcyjne SGL i UCAR znajdują się w Austrii, Belgii, Niemczech, Francji, Włoszech i Hiszpanii.
- (33) W okresie od roku 1999 do okresu objętego dochodzeniem, oprócz dwóch producentów wspólnotowych składających skargę – SGL i UCAR – produkt podobny był także produkowany we Wspólnocie przez dwóch innych producentów. Jeden z tych dwóch innych 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 wspólnotową produkcję w rozumieniu art. 4 ust. 1 rozporządzenia podstawowego.

#### 2. DEFINICJA PRZEMYSŁU WSPÓLNOTOWEGO

- (34) Obydwaj wspólnotowi producenci składający skargę prawidłowo wypełnili kwestionariusz i w pełni współpracowali w okresie prowadzonego dochodzenia. W okresie objętym dochodzeniem, reprezentowali oni ponad 80 % produkcji wspólnotowej.
- (35) Uznaje się ich za stanowiących przemysł wspólnotowy w rozumieniu art. 4 ust. 1 i art. 5 ust. 4 rozporządzenia podstawowego i określa dalej jako „przemysł wspólnotowy”.

## E. SZKODA

## 1. UWAGA WSTĘPNA

- (36) Zważywszy na fakt, 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. 19 rozporządzenia podstawowego.

## 2. ZUŻYCIE WE WSPÓLNOCIE

- (37) 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 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 przywozów do Wspólnoty, odpowiednio dostosowanych, gdy zachodzi taka potrzeba.
- (38) 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
Zużycie WE ogółem (w tonach)	119 802	136 418	128 438	126 623	130 615
Wskaźnik 1999 = 100	100	114	107	106	109

## 3. PRZYWOZY Z OMAWIANEGO KRAJU

## (a) Wielkość

- (39) Wielkość przywozów omawianego produktu z Indii do Wspólnoty zwiększyła się o 76% w okresie od 1999 r. do okresu objętego dochodzeniem. 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 przywozów dumpingowych (w tonach)	nie może zostać ujawniona (patrz: akapit (36) powyżej)				
Wskaźnik 1999 = 100	100	145	176	176	176
Udział w rynku przywozów dumpingowych	nie może zostać ujawniona (patrz: akapit (36) powyżej)				
Wskaźnik 1999 = 100	100	127	164	166	161

## (b) Udział w rynku

- (40) Udział w rynku eksporterów w kraju, o którym mowa, wzrósł w omawianym okresie o 3,4 punkty procentowe (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 przez okres objęty dochodzeniem. Należy zauważyć, że w okresie od 1999 r. do okresu objętego dochodzeniem, wzrost wielkości importu i udziału w rynku, odnoszących się do omawianego kraju, zbiegł się z 9% wzrostem zużycia.

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

- (41) Od 1999 r. do okresu objętego dochodzeniem, średnia cena przywozów 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 przywozu omawianego produktu pochodzącego z Indii była o 1% wyższa niż w 1999 r.

	1999	2000	2001	2002	OD
Ceny przywozów dumpingowych	nie może zostać ujawniona (patrz: akapit (36) powyżej)				
Wskaźnik 1999 = 100	100	102	110	101	101

(ii) *Podcięcie cenowe*

- (42) Dokonano porównania średniej ceny sprzedaży we Wspólnocie porównywalnych modeli omawianego produktu pochodzących od producentów-eksporterów i od przemysłu wspólnotowego. 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 przywozem. 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%.
- (43) Należy dodać, że wymienione marginesy podcięcia cenowego nie oddają w pełni wpływu dumpingowych przywozów na ceny przemysłu wspólnotowego, zważywszy na fakt, że zanotowano zarówno obniżkę jak i ograniczenie cen, o czym świadczy stosunkowo niska rentowność, osiągnięta przez przemysł wspólnotowy w okresie objętym dochodzeniem, podczas gdy można było spodziewać się stosunkowo wyższego zysku w przypadku braku subsydiowania.

## 4. SYTUACJA PRZEMYSŁU WSPÓLNOTOWEGO

- (44) Zgodnie z art. 3 ust. 5 rozporządzenia podstawowego, Komisja zbadała wszelkie ważne czynniki i wskaźniki gospodarcze mające znaczenie dla stanu przemysłu wspólnotowego.

(a) *Uwagi wstępne*

- (45) 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 ust. (32) powyżej).
- (46) Komisja zwracała szczególną uwagę na jakikolwiek możliwy wpływ na wskaźniki szkody, będący wynikiem anty-konkurencyjnego zachowania dwóch wspólnotowych producentów składających skargę. Przede wszystkim, Komisja upewniła się, że w okresie początkowym oszacowywania szkody (rok 1999) nie istniały żadne praktyki antykonkurencyjne (patrz akapity 0, (77), (78) i (81) poniżej). Ponadto, przy ustalaniu kosztów i rentowności przemysłu wspólnotowego, Komisja wyraźnie zwróciła się o podanie informacji, a następnie sprawdziła, czy bezpośrednie koszty płatności, lub jakiegokolwiek inne koszty pośrednie (w tym koszty finansowania) płatności, związane z karami pieniężnymi nałożonymi przez organy ochrony konkurencji, zostały jednoznacznie wykluczone, tak, aby przedstawić zysku, zwrotu z inwestycji i przepływu środków pieniężnych nie uwzględniało żadnych wydatków nadzwyczajnych.

(b) *Produkcja*

- (47) Produkcja przemysłu wspólnotowego uległa zwiększeniu o 14% w 2000 r., spadła o 16 punktów procentowych w 2001 r., a następnie spadła o 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 (36) powyżej)				
Wskaźnik 1999 = 100	100	114	98	94	99

(c) *Moce produkcyjne i wykorzystanie mocy produkcyjnych*

- (48) Moce produkcyjne uległy obniżeniu w 2000 r. o około 2% i pozostały na tym samym poziomie w roku 2001. W roku 2002 i w okresie objętym dochodzeniem, moce produkcyjne uległy dalszemu obniżeniu odpowiednio o 5 i 2 punkty procentowe. W okresie objętym dochodzeniem nastąpił spadek mocy produkcyjnych o 9% w porównaniu z rokiem 1999, spowodowany przede wszystkim czasowym zamknięciem zakładu jednego z producentów wspólnotowych, który pozostał zamknięty przez cały okres objęty dochodzeniem.
- (49) 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%, ponownie wzrastając do 76% w okresie objętym dochodzeniem.
- (50) Dochodzenie dowiodło, że u podstaw problemów ekonomicznych stojących przed wspomnianym powyżej czasowo zamkniętym zakładem, leży kilka czynników, spośród których dwa wydają się najbardziej istotne: (i) wysokie koszty produkcji związane z ceną elektryczności w danym kraju oraz (ii) konkurencja ze strony dumpingowych przywozów pochodzących z Indii. Biorąc pod uwagę, jak trudne jest rozpatrywanie jednej z powyższych kwestii w oderwaniu od drugiej, 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 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 dla całości 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 może zostać ujawniona (patrz: akapit (36) 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	PI
Moce produkcyjne (w tonach) bez czasowego zamknięcia zakładu	nie może zostać ujawniona (patrz: akapit (36) powyżej)				
Wskaźnik (1999 = 100)	100	98	98	100	101
Wykorzystanie mocy produkcyjnych bez czasowego zamknięcia zakładu	70 %	81 %	70 %	65 %	69 %
Wskaźnik (1999 = 100)	100	115	99	93	98

(d) *Zapasy*

- (51) W okresie objętym dochodzeniem, zapasy produktów końcowych stanowiły około 3% łącznej produkcji Wspólnoty. Poziom zapasów końcowych przemysłu Wspólnoty wzrósł w skali globalnej w rozpatrywanym okresie i był około pięciokrotnie wyższy w okresie objętym dochodzeniem niż w roku 1999. Jednak w toku dochodzenia ustalono, że poziom zasobów nie stanowi szczególnie 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 może zostać ujawniona (patrz: akapit (36) powyżej)				
Wskaźnik (1999 = 100)	100	235	700	663	515

(e) *Wielkość sprzedaży*

- (52) Sprzedaż przez przemysł wspólnotowy jego własnej produkcji na rynek Wspólnoty do niepowiązanych klientów spadł o 1 % w okresie między 1999 rokiem 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 odzworowaniem tendencji ekonomicznych w przemyśle stali elektrotechnicznej, który po gwałtownym ożywieniu odnotowanym w 2000 roku doświadczył osłabienia w latach 2001 i 2002.

	1999	2000	2001	2002	OD
Wielkość sprzedaży WE do niepowiązanych klientów	nie może zostać ujawniona (patrz: akapit (36) powyżej)				
Wskaźnik (1999 = 100)	100	116	99	94	99

(f) *Udział w rynku*

- (53) 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 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 ujawniona (patrz: akapit (36) powyżej)				
Wskaźnik (1999 = 100)	100	102	93	89	91

(g) *Wzrost*

- (54) W okresie od 1999 roku do okresu objętego dochodzeniem, konsumpcja we Wspólnocie wzrosła o 9 %, tymczasem wielkość sprzedaży przemysłu wspólnotowego na rynku wspólnotowym zmalała o 1 %. Przemysł wspólnotowy utracił 6,3 punktu procentowego udziału w rynku, jak widać powyżej, zaś przywozy dumpingowe zyskały 3,4 punktu procentowego udziału w rynku w tym samym okresie.

(h) *Zatrudnienie*

- (55) Poziom zatrudnienia w przemyśle wspólnotowym spadł o około 17 % pomiędzy 1999 r. a okresem dochodzenia. Siła robocza zmalała o 1 punkt procentowy w roku 2000 i o 5 punktów procentowych w 2001 r. W roku 2002 i w okresie dochodzenia 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 ujawniona (patrz: akapit (36) powyżej)				
Wskaźnik (1999 = 100)	100	99	95	86	83

(i) *Produktywność*

- (56) Produktywność siły roboczej w przemyśle wspólnotowym, mierzona jako roczna wydajność na jednego zatrudnionego, najpierw 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 stanowi odbicie działań racjonalizatorskich w przemyśle wspólnotowym wprowadzonych w celu utrzymania jego konkurencyjności. Dla porównania, średni wzrost produktywności w całej gospodarce Wspólnoty (wszystkie sektory gospodarki) wyniósł w tym samym okresie zaledwie 1,5 %.

	1999	2000	2001	2002	OD
Produkcja (w tonach na pracownika)	nie może zostać ujawniona (patrz: akapit (36) powyżej)				
Wskaźnik (1999 = 100)	100	115	103	108	119

(j) *Wynagrodzenia*

- (57) W okresie pomiędzy rokiem 1999 a okresem objętym dochodzeniem, średnie wynagrodzenie pracownika wzrosło o 13 %. Cyfra ta jest 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 ujawniona (patrz: akapit (36) powyżej)				
Wskaźnik (1999 = 100)	100	104	105	111	113

(k) *Ceny sprzedaży*

- (58) Ceny jednostkowe w sprzedaży własnej produkcji przemysłu wspólnotowego wewnątrz Wspólnoty do niepowiązanych klientów 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 można wyjaśnić w następujący sposób.

- (59) Na ceny wpływają dwa zasadnicze czynniki: koszty produkcji („KP”) oraz sytuacja popytu i podaży na rynku. Mimo że jednostkowe ceny sprzedaży zmalały o 8 % między rokiem 1999 a okresem objętym dochodzeniem, to jednostkowe koszty produkcji wzrosły o 2 %. Za tą stosunkowo płaską zmianą w kosztach kryje się 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, składają się na 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 wyprodukowania tego rodzaju produktów. Ponieważ ceny przemysłu wspólnotowego nie mogły odzwierciedlać wzrostu kosztów produkcji, ze względu na ograniczenia cenowe związane z przywozem dumpingowym, przemysł wspólnotowy doświadczył spadku w rentowności.

	1999	2000	2001	2002	OD
Cena jednostkowa na rynek WE (EUR/t)	nie może zostać ujawniona (patrz: akapit (36) powyżej)				
Wskaźnik (1999 = 100)	100	94	103	91	92
Jednostkowe KP (EUR/t)	nie może zostać ujawniona (patrz: akapit (36) powyżej)				
Wskaźnik (1999 = 100)	100	101	111	101	102

## (l) Czynniki mające wpływ na ceny wspólnotowe

- (60) Dochodzenie ujawniło, że ceny przywozów dumpingowych były średnio o 6 do 12 % niższe niż średnia obniżona cena sprzedaży produktów przemysłu Wspólnoty w okresie dochodzenia (patrz ustęp (42) powyżej). Tym niemniej, z analizy według typów wynika, że w niektórych przypadkach ceny oferowane przez niektórych producentów eksportujących, były znacząco niższe niż ceny przemysłu wspólnotowego. Połączenie podcinania cen dokonywanego na poziomie poszczególnych typów produktów z rosnącym udziałem w rynku przywozów dumpingowych z pewnością wpłynęło na wewnętrzne ceny w przemyśle Wspólnoty.

## (m) Rentowność i zwrot z inwestycji

- (61) W rozpatrywanym okresie, rentowność sprzedaży własnej produkcji wewnątrz 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. spadł do poziomu 3 do 6 % w okresie objętym dochodzeniem.
- (62) Zwrot z inwestycji, wyrażony jako procentowy dochód z wartości księgowej netto inwestycji, w znacznym stopniu naśladował wyżej określoną tendencję rentowności w całym omawianym okresie. W 2000 r. obniżył się 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.
- (63) Komisja wyodrębniła wpływ wywołany wyżej wspomnianym czasowym zamknięciem zakładu (patrz ust. (50) powyżej) na całkowitą rentowność przemysłu wspólnotowego w okresie objętym dochodzeniem. Wykazano, iż rentowność przemysłu wspólnotowego byłaby 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 od 1999 r.

	1999	2000	2001	2002	OD
Rentowność sprzedaży WE do niepowiązanych klientów (jako % sprzedaży netto)	nie może zostać ujawniona (patrz: akapit (36) powyżej)				
Wskaźnik (1999 = 100)	100	51	48	30	34
Zwrot z inwestycji (zysk w % wartości księgowej netto inwestycji)	nie może zostać ujawniona (patrz: akapit (36) powyżej)				
Wskaźnik (1999 = 100)	100	66	43	17	9
Rentowność sprzedaży WE do niepowiązanych klientów (jako % sprzedaży netto) bez uwzględnienia zamknięcia zakładu	nie może zostać ujawniona (patrz: akapit (36) powyżej)				
Wskaźnik (1999 = 100)	100	51	48	35	39

(n) *Przepływ środków pieniężnych i zdolność do podwyższania kapitału*

- (64) 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 omawianego okresu.

	1999	2000	2001	2002	OD
Przepływ środków pieniężnych (w tys. euro)	nie może zostać ujawniona (patrz: akapit (36) powyżej)				
Wskaźnik (1999 = 100)	100	60	84	72	65

- (65) Obydwa producenci wspólnotowi składający skargę zostali ukarani przez różne krajowe i regionalne urzędy ochrony konkurencji na świecie za ustalenia cenowe i rynkowe przyjęte w latach 90-tych. Poza tymi karami, obaj producenci wspólnotowi ponieśli dodatkowe koszty związane z jednej strony z rozstrzygnięciem procesów sądowych z powództwa grupowego klientów i udziałowców w Stanach Zjednoczonych i Kanadzie, zaś z drugiej z finansowaniem tych dodatkowych wydatków. W rezultacie, zadłużenie obydwu grup poważnie wzrosło, a zarówno ich zdolność kredytowa jak i zdolność do podnoszenia kapitału uległy zmniejszeniu. Praktyczną konsekwencją tej sytuacji jest niemożność przeprowadzenia osobnej oceny zdolności podwyższania kapitału w odniesieniu do sektora produkującego i sprzedającego tego rodzaju produkt, w oderwaniu od antytrustowego podłoża. Tym niemniej, omówiony powyżej zebrany materiał dowodowy dotyczący rentowności, zwrotu z inwestycji oraz przepływu środków finansowych, jak i opisywany poniżej materiał dotyczący inwestycji, w odniesieniu wyłącznie do zakresu tego rodzaju produktu, z którego starannie wyeliminowano wszelkie skutki wyżej wymienionego zachowania naruszającego zasady konkurencji, można z całą pewnością uznać za dodatkowe utrudnienie w już niełatwej sytuacji finansowej.

(o) *Inwestycje*

- (66) Poziom rocznych inwestycji przemysłu wspólnotowego w odniesieniu do omawianego produktu spadł o około 50 % między rokiem 1999 a okresem dochodzenia. Konkretnie, uległ on obniżeniu o 27 % w 2000 r., odzyskał 4 punkty procentowe w 2001 r., następnie stracił 18 punktów procentowych w 2002 r., i kolejne 8 punktów procentowych w okresie dochodzenia.

	1999	2000	2001	2002	OD
Inwestycje netto (w tys. EUR)	nie może zostać ujawniona (patrz: akapit (36) powyżej)				
Wskaźnik (1999 = 100)	100	73	77	59	51

(p) *Wielkość marginesu dumpingu*

- (67) Jeśli chodzi o wpływ na przemysł wspólnotowy faktycznego marginesu dumpingu, to nie może być on uznany za nieznaczny, zważywszy na wielkość i ceny przywozów z kraju, o którym mowa.

(q) *Uzdrowienie po okresie subsydiowania lub dumpingu*

- (68) Ponieważ nie istnieją żadne informacje o stosowaniu subsydiowania lub dumpingu przed okresem ocenianym w niniejszym postępowaniu, powyższa kwestia nie jest uważana za znaczącą.

## 5. WNIOSKI ODNOŚNIE SZKODY

- (69) Od 1999 do okresu objętego dochodzeniem, wielkość dumpingowych przywozów omawianego produktu pochodzących z Indii uległa znacznemu zwiększeniu o 76 %, a ich udział w rynku Wspólnoty zwiększył się o 3,4 punktu procentowego. Średnie ceny dumpingowych przywozów z Indii były konsekwentnie niższe od cen przemysłu wspólnotowego stosowanych w omawianym okresie. Ponadto w okresie objętym dochodzeniem ceny przywozów z tego kraju podcinały ceny produktów przemysłu wspólnotowego. Szacowane na podstawie średniej ważonej, podcięcie cenowe w okresie dochodzenia wynosiło średnio około 6 do 12 %, podczas gdy szacowane na podstawie poszczególnych typów produktów, podcięcie cenowe było w niektórych przypadkach znacznie wyższe.

- (70) Stwierdzono, iż sytuacja przemysłu wspólnotowego uległa pogorszeniu w omawianym okresie. Od 1999 r. do okresu objętego dochodzeniem zasadniczo wszystkie wskaźniki szkody były negatywne: 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 %, zaś jednostkowy koszt produkcji wzrósł o 2 %, rentowność zmniejszyła się o 66 %, a tę samą negatywną tendencję zaobserwowano dla zwrotu z inwestycji i przepływu środków pieniężnych związanych z działalnością operacyjną. Poziom zatrudnienia spadł o 17 %, zaś inwestycji o 50 %.
- (71) Odnotowano też widoczny wzrost niektórych wskaźników - w omawianym okresie wynagrodzenia wzrosły o 13 %, co można uznać za normalną stopę wzrostu, zaś produktywność wzrosła o 19 %. Fakt ten, wraz ze wspomnianym wyżej spadkiem zatrudnienia, ilustruje podjęty przez przemysł wspólnotowy wysiłek w celu utrzymania konkurencyjności pomimo konkurencji ze strony dumpingowych przywozów z Indii.
- (72) W związku z powyższym, tymczasowo uznaje się, iż przemysł wspólnotowy poniósł znaczącą szkodę w rozumieniu art. 3 rozporządzenia podstawowego.

## F. ZWIĄZEK PRZYCZYNOWY

### 1. WSTĘP

- (73) Zgodnie z art. 3 ust. 6 i 7 rozporządzenia podstawowego, Komisja zbadała czy przywozy dumpingowe wyrządziły szkodę przemysłowi wspólnotowemu w stopniu, który kwalifikuje się do miana „znaczący”. Oprócz przywozów dumpingowych, poddano również analizie inne znane czynniki mogące wyrządzić szkodę przemysłowi wspólnotowemu w celu upewnienia się, czy ewentualna szkoda przez nie wyrządzona nie została przypisana przywozom dumpingowym.

### 2. WPŁYW PRZYWOZÓW DUMPINGOWYCH

- (74) Znaczący, wynoszący 76 %, wzrost wielkości przywozów dumpingowych między rokiem 1999 a okresem objętym dochodzeniem i wzrost ich udziału w rynku Wspólnoty o około 3,5 punktu procentowego, jak również rozpoznane podcinanie cen (średnio o 6 do 12 % w okresie objętym dochodzeniem) 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 dumpingowe były niższe niż ceny przemysłu Wspólnoty przez cały badany 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 przywozy dumpingowe uznaje się tymczasowo za mające znaczący negatywny wpływ na sytuację przemysłu Wspólnoty.

### 3. WPŁYW INNYCH CZYNNIKÓW

- (a) *Spadek popytu związany ze spowolnieniem na rynku stali*
- (75) Dwie zainteresowane strony stwierdziły, 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.

(76) Tendencja zniżkowa w latach 2001-2002 w przemyśle stalowym została zauważona i rzeczywiście potwierdzona przez tendencję w konsumpcji omawianego 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 w roku 2000, o czym świadczą zaobserwowane w tym czasie duże spadki cen sprzedaży oraz rentowności. Jednocześnie w tym samym roku rozmiary przywozów z Indii gwałtownie wzrosły o 45 % i ich udział w rynku wzrósł o 1,5 punktu procentowego. Należy też dodać, że od 2000 r. do okresu objętego dochodzeniem konsumpcja znajdowała się znacznie 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 naturalnie w latach kolejnych nie osiągnięto nadzwyczajnego poziomu z roku 2000. 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. Skutek uznano zatem za niewystarczający do zmiany tymczasowej konkluzji, że istnieje faktyczny i istotny przyczynowy związek pomiędzy dumpingowymi przywozami z kraju, którym mowa, a znaczącą szkodą poniesioną przez przemysł wspólnotowy.

*(b) Powrót do normalnych warunków konkurencji po likwidacji kartelu*

(77) 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, strony te wiążą spadek cen oraz rentowności w przemyśle wspólnotowym od roku 1999 z faktem, że początkowy poziom był nienaturalnie wysoki z powodu istnienia kartelu.

(78) W decyzji 2002/271/WE z dnia 18 lipca 2001 r.<sup>(1)</sup> Komisja uznała, że obaj producenci wspólnotowi, którzy złożyli skargę, razem z innymi producentami brali udział w kartelu w okresie od maja 1992 do marca 1998 r. Okres objęty dochodzeniem wyznaczony w rozważanym postępowaniu antydumpingowym obejmuje okres od 1 kwietnia 2002 r. do 31 marca 2003 r., natomiast odpowiedni okres na oszacowanie szkodliwych tendencji przypada na okres od 1 stycznia 1999 r. do końca okresu objętego dochodzeniem. Zatem zarówno okres dochodzenia, jak i okres badany są znacznie późniejsze niż działalność kartelu. Dochodzenie wykazało również, że pomimo istnienia różnego rodzaju porozumień i umów, największa liczba transakcji została zawarta w ramach rocznego kontraktu, zgodnie z którym gwarantuje się pewną liczbę dostaw przez cały rok po ustalonej 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 spodziewać na rynku charakteryzującym się wysokimi cenami. Stwierdzono zatem, że praktycznie wszystkie transakcje zafakturowane i opłacone w 1999 r. oraz wymienione w nich ceny zbadane według akapitów (-) i (59) wynikają z umów pomiędzy sprzedającymi i kupującymi uzgodnionych po okresie, w którym stwierdzono istnienie uzgodnień w sprawie cen i rynku.

(79) 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 tego rodzaju produktu w okresie objętym dochodzeniem, rozwinęli oni techniczne możliwości produkowania tego rodzaju produktu. Dochodzenie wykazało ponadto, że ceny właśnie tego rodzaju produktu 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. Ten

<sup>(1)</sup> Dz.U. L 100 z 16.4.2002, str. 1.

rodzaj produktu ma ograniczony udział (około 8%) w całkowitej wielkości sprzedaży przemysłu wspólnotowego na rynku Wspólnoty podobnych produktów. Ten konkretny sektor rynku ma jeszcze 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 się spodziewać, odbiorcy o rozmiarach powyżej średniej wywierają naciski w celu uzyskania większych zniżek niż zwykły odbiorca. Tendencja cen w tym konkretnym sektorze jest zatem zniekształcona z uwagi na rosnącą przewagę wymienionych powyżej dużych odbiorców. Wreszcie, chociaż producenci indyjscy nie eksportowali tej gamy produktów regularnie w okresie dochodzenia, śledztwo wykryło, że indyjskie oferty cenowe dla tej gamy produktów, wykorzystywanej przez odbiorców ze Wspólnoty, stanowiły dodatkowy element przetargowy.

- (80) Komisja zażądała i otrzymała od przemysłu wspólnotowego długookresowy wykaz cen (obowiązujących od połowy lat 80-tych) w typowej sprzedaży podobnych produktów na rynku Wspólnoty. Zestawienie to pokazuje, 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 ustaleń rynkowych i cenowych.
- (81) 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 dochodzenia, w przeciwieństwie do wzrostu udziału w rynku przywozów dumpingowych. Z powyższego wynika, że powrót do normalnych warunków konkurencji po likwidacji kartelu jedynie w ograniczonym stopniu stanowi wyjaśnienie szkodliwych tendencji dotyczących przemysłu Wspólnoty, oraz że w związku z tym jego skutek nie był wystarczający do zmiany tymczasowych ustaleń, iż istnieje faktyczny i znaczący związek przyczynowy pomiędzy przywozami dumpingowymi z kraju, o którym mowa, a znaczącą szkodą poniesioną przez przemysł Wspólnoty.

*(c) Wyniki innych producentów wspólnotowych*

- (82) Żaden inny producent wspólnotowy nie należący do przemysłu wspólnotowego nie współpracował podczas dochodzenia. 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 tych dwóch innych producentów wzrosła z około 15 000 ton do około 21 000 ton w 2002 r., a następnie spadła do około 19 000 ton w okresie dochodzenia. Jeżeli chodzi o udział w rynku, wzrósł on z 12,5% w 1999 r. do 16,6% w 2002 r., a następnie spadł do 14,4% w okresie dochodzenia. Gdyby dochodzenie dotyczyło roku 2003 w całości, to udział w rynku jedyne pozostałego producenta wspólnotowego wyniósłby 9,7%. Podczas gdy prawdą jest, że udział w rynku tych dwóch innych producentów wspólnotowych wzrósł pomiędzy 1999 r. a okresem dochodzenia o 1,9 punktu procentowego, fakt, że jeden z nich stał się niewypłacalny, świadczy o sytuacji szkodliwej dla przemysłu wspólnotowego. W związku z powyższym tymczasowo uznaje się, że wyniki innych producentów wspólnotowych, jeżeli w ogóle przyczyniły się do szkody poniesionej przez przemysł Wspólnoty, to w bardzo ograniczonym zakresie, i że ich skutek nie jest wystarczający do zmiany tymczasowych ustaleń, że istnieje faktyczny i znaczący związek przyczynowy pomiędzy dumpingowymi przywozami z kraju, o którym mowa, i znaczącą szkodą poniesioną przez przemysł wspólnotowy.

*(d) Przywozy z innych krajów trzecich*

- (83) Z dostępnych danych wynika, że całkowita ilość przywozów podobnych produktów powstających w krajach trzecich innych niż Indie, wzrosła o 20% z około 13 000 ton w 1999 r. do około 15 000 ton w okresie objętym dochodzeniem, a ich udział w rynku wzrósł z 10,7% w okresie objętym dochodzeniem. Jeśli chodzi o średnie ważone ceny CIF tych przywozów, 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 dochodzenia. Należy zauważyć, że ceny przywozów z krajów trzecich innych niż Indie pozostały znacznie wyższe niż ceny produktów importowanych z Indii w ciągu całego badanego okresu.

- (84) Ponadto stwierdzono, że tylko produkty pochodzące z trzech krajów innych niż Indie, tj. Japonii, Polski i USA, miały udział w rynku Wspólnoty powyżej 1 % w okresie objętym dochodzeniem. 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 oraz (iii) udział USA w rynku spadł z 5,3 % w 1999 r. do 4,7 % w okresie objętym dochodzeniem. Jeśli chodzi o te trzy kraje, ceny CIF produktów importowanych z Japonii i USA wydają się podcinać ceny przemysłu wspólnotowego, podczas gdy ceny produktów pochodzących z Polski były wyższe od cen w przemyśle wspólnotowym. Ponadto ceny importowe CIF w tych trzech krajach zawsze były wyższe niż ceny w kraju, o którym mowa. Nie ma również dowodów, które wskazywałyby na to, że te przywozy odbywały się po cenach dumpingowych.
- (85) Na podstawie dochodzenia ustalono, że dwaj producenci wytwarzający podobny produkt w Polsce i eksportujący go do Wspólnoty są spółkami zależnymi jednego z producentów wspólnotowych, który złożył skargę. Dlatego wszystkie przywozy z Polski w okresie objętym dochodzeniem, o których mowa powyżej, zostały dokonane w imieniu wyżej wymienionego producenta wspólnotowego. W dochodzeniu ustalono również, że około 40 % ilości podobnego produktu importowanego z USA rzeczywiście importował drugi z producentów wspólnotowych, który złożył skargę, w celu jego końcowej sprzedaży we Wspólnocie. Nie stwierdzono, że ponowna sprzedaż wyrządziła szkodę innym producentom wspólnotowym albo że ta działalność importowa odbyła się kosztem produkcji własnej we Wspólnocie. Obaj producenci wspólnotowi, którzy złożyli skargę, są właścicielami innych zakładów produkujących podobny produkt w innych krajach trzecich, jednak w dochodzeniu ustalono, że te ilości przywozów były osobno i razem bez znaczenia, to znaczy stanowiły mniej niż 1 % konsumpcji we Wspólnocie.
- (86) Obaj producenci wspólnotowi, którzy złożyli skargę, to duże firmy działające na poziomie globalnym. Pole ich działalności nie ogranicza się tylko do Wspólnoty. Te firmy nie tylko importują ograniczone ilości podobnego produktu w celu sprzedaży końcowej we Wspólnocie, lecz również eksportują znaczną ilość swojej produkcji wspólnotowej poza Wspólnotę. Uzasadnieniem tych przewozów na skalę światową jest rosnąca tendencja do specjalizacji poszczególnych zakładów według rozmiarów i gatunków podobnego produktu, co w rezultacie pozwala obu producentom wspólnotowym, którzy złożyli skargę, uciec się do importu niektórych rozmiarów i gatunków produktu z zakładów spoza WE, w celu uzupełnienia gamy produktów oferowanych odbiorcy we Wspólnocie.
- (87) Biorąc pod uwagę średnie ceny, małą ilość tych przywozów, ich ograniczony udział w rynku oraz czynniki związane z gamą produktów, o których mowa powyżej, nie można stwierdzić, że te przywozy, niezależnie od tego czy pochodziły one z mieszczących się w krajach trzecich zakładów należących do jednego z dwóch producentów wspólnotowych, którzy wnieśli skargę, miały wpływ na szkodliwą sytuację, w jakiej znalazł się przemysł wspólnotowy, szczególnie jeśli chodzi o udział w rynku, wielkość sprzedaży, zatrudnienie, inwestycje, rentowność, zwrot z inwestycji i przepływ środków pieniężnych.
- (88) Twierdzono również, że postępowanie to miało dyskryminujący charakter, ponieważ pominięte zostały przywozy podobnego produktu pochodzącego z Chińskiej Republiki Ludowej (ChRL), o czym rzekomo świadczą duże ilości przywozów z ChRL objętych kodem CN 8545 11 00. Przede wszystkim należy podkreślić, że kod CN 8545 obejmuje nie tylko omawiany produkt i produkt podobny, lecz również inne towary. Zatem wyciąganie wniosków wyłącznie na podstawie kodu CN, o którym mowa powyżej, byłoby niewłaściwe. Kwestia ta była przedmiotem szczególnej uwagi podczas wizyt weryfikacyjnych, przeprowadzonych u współpracujących użytkowników. Pomimo, iż kilku użytkowników zawarło w kwestionariuszu informację o przywozach podobnego produktu z ChRL, weryfikacja na miejscu dowiodła, że żadna z chińskich elektrod nie spełnia parametrów charakteryzujących omawiany produkt. Ponadto, jedno z dwóch zrzeczeń użytkowników wyraźnie stwierdziło w pisemnym wniosku, że pomiędzy 1999 r. a okresem objętym dochodzeniem, ChRL nie produkowała ani nie eksportowała do Wspólnoty podobnego produktu. W związku z powyższym argument zostaje odrzucony.
- (e) *Wyniki eksportowe przemysłu wspólnotowego*
- (89) Zwracając uwagę na znaczny spadek cen eksportowych stosowanych przez przemysł wspólnotowy, jedna z zainteresowanych stron twierdziła, że (i) fakt ten wskazuje na brak przyczynowego związku pomiędzy dumpingowymi przywozami a szkodą poniesioną przez przemysł wspólnotowy na rynku wewnętrznym oraz, że (ii) może on zostać potraktowany w kategoriach szkody, którą przemysł wspólnotowy wyrządził samemu sobie.



- (90) Jak już wspomniano, obaj producenci wspólnotowi, którzy złożyli skargę, działają w skali globalnej. W trakcie dochodzenia ustalono, że wielkość eksportu przemysłu wspólnotowego jest o 15% wyższa niż sprzedaż na rynku wewnętrznym. Wielkość sprzedaży eksportowej przemysłu wspólnotowego wynosiła około 100 000 ton w 1999 r., następnie 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. W okresie objętym dochodzeniem poziom sprzedaży eksportowej był bardzo zbliżony do poziomu z 1999 r., a zatem żadne zmniejszenie efektu ekonomii skali nie może być przypisane działalności eksportowej. Dochodzenie wykazało, że ceny sprzedaży eksportowej spadły o około 14% pomiędzy 1999 r. a okresem dochodzenia. Jednakże w oderwaniu od innych czynników, które mogłyby mieć znaczenie dla rynku światowego, spostrzeżenie to pozbawione jest trafności dla niniejszego postępowania, które dotyczy rynku wspólnotowego, a nie światowego. Należy również zauważyć, że tendencje rentowności badane w ramach oszacowania szkody odnoszą się wyłącznie do sprzedaży własnej produkcji przemysłu wspólnotowego na rynku wewnętrznym. Pomimo, że rentowność sprzedaży eksportowej wzrosła nieco mniej niż rentowność sprzedaży na rynku wewnętrznym, fakt ten traktowany jest również jako nieistotny dla niniejszego postępowania. W związku z powyższym uznano, iż działalność eksportowa w żaden sposób nie przyczyniła się do szkody poniesionej przez przemysł wspólnotowy.

	1999	2000	2001	2002	OD
Wielkość sprzedaży eksportowej (w tonach)	nie może zostać ujawniona (patrz: ustęp (36) powyżej)				
Wskaźnik (1999 = 100)	100	112	91	93	99
Jednostkowa cena sprzedaży eksportowej (EUR/tona)	nie może zostać ujawniona (patrz: ustęp (36) powyżej)				
Wskaźnik (1999 = 100)	100	96	102	88	86

#### 4. WNIOSKI ODNOŚNIE ZWIĄZKU PRZYCZYNOWEGO

- (91) Reasumując, zostało potwierdzone, iż znacząca szkoda – charakteryzująca się przede wszystkim zmniejszeniem, pomiędzy rokiem 1999 a okresem objętym dochodzeniem, udziału w rynku, spadkiem jednostkowych cen sprzedaży (8%) przy wzrastających jednostkowych kosztach produkcji (+2%), spadkiem rentowności, zmniejszeniem zwrotu z inwestycji i przepływu środków pieniężnych z bieżącej działalności oraz spadkiem inwestycji i zatrudnienia – została wyrządzona wspólnotowemu przemysłowi przez dumpingowe przywozy będące przedmiotem niniejszego postępowania.
- (92) Stwierdzono, że wpływ następujących czynników: spadku popytu związanego z zastojem na rynku stali, powrotu do normalnych warunków konkurencji po likwidacji kartelu, wyników innych producentów wspólnotowych, przywozów z innych krajów trzecich, wyników eksportowych przemysłu wspólnotowego, był nieistniejący lub nieznaczny. Nie stwarza on zatem podstaw do zmiany tymczasowej konkluzji stwierdzającej, iż istnieje rzeczywisty i silny związek przyczynowy pomiędzy przywozami dumpingowymi z kraju, o którym mowa i znaczącą szkodą poniesioną przez przemysł wspólnotowy.
- (93) W związku z powyższym uznaje się, że dumpingowe przywozy pochodzące z Indii wyrządziły znaczącą szkodę przemysłowi wspólnotowemu, w rozumieniu art. 3 ust. 6 rozporządzenia podstawowego.

#### G. INTERES WSPÓLNOTY

- (94) Komisja zbadała, czy pomimo konkluzji o stosowaniu dumpingu, szkodzie i związku przyczynowym, istnieją decydujące przesłanki do uznania, iż w tym szczególnym przypadku zastosowanie środków nie leży w interesie Wspólnoty. W tym celu i zgodnie z art. 21 ust.1 rozporządzenia podstawowego, Komisja zbadała wpływ, jaki zastosowanie środków może wyrzucić na wszystkie zainteresowane strony.

## 1. INTERES PRZEMYSŁU WSPÓLNOTOWEGO

- (95) Przemysł wspólnotowy branży o której mowa, składa się z dwóch grup przedsiębiorstw, które dysponują łącznie dziewięcioma jednostkami produkcyjnymi 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 wzrosną zarówno wielkość, jak i ceny sprzedaży przemysłu wspólnotowego na rynku wewnętrznym. Jednak ceny stosowane przez przemysł wspólnotowy z pewnością nie wzrosną o poziom cła antydumpingowego, gdyż pozostanie konkurencja między producentami wspólnotowymi, przywozami po cenach niedumpingowych pochodzącymi z kraju, o którym mowa oraz przywozami z innych krajów trzecich. Reasumując, oczekuje się, że wzrost produkcji i wielkości sprzedaży, z jednej strony oraz dalszy spadek jednostkowych kosztów, z drugiej strony w połączeniu z umiarkowanym wzrostem cen, przyczynią się do poprawy sytuacji finansowej przemysłu wspólnotowego.
- (96) Jeżeli natomiast środki antydumpingowe nie zostaną zastosowane, prawdopodobne jest, że negatywna tendencja będzie się utrzymywała. Przemysł wspólnotowy w dalszym ciągu będzie prawdopodobnie tracił udział w rynku i odnotowywać spadek rentowności. Najprawdopodobniej doprowadzi to do cięć w produkcji i inwestycjach, likwidacji niektórych jednostek produkcyjnych oraz dalszej redukcji zatrudnienia we Wspólnocie.
- (97) Wnioskując, wprowadzenie środków antydumpingowych pozwoliłoby na uzdrowienie przemysłu wspólnotowego po szkodzie wyrządzonej przez dumping.

## 2. INTERES NIEPOWIĄZANYCH IMPORTERÓW/HANDLOWCÓW WE WSPÓLNOTY

- (98) W okresie objętym dochodzeniem dwóch współpracujących importerów zapewniło około 20 % całkowitej ilości przywozów do WE omawianego produktu pochodzącego z Indii. Z analiz dotyczących współpracy dwóch indyjskich producentów-eksporterów wynika, że wspólnotowi importerzy/podmioty gospodarcze (czyli dwaj wspomniani współpracujący importerzy oraz niewspółpracujący importerzy/handlowcy) stanowią około 40 % całkowitej ilości przywozów omawianego produktu, pochodzącego z Indii.
- (99) W przypadku zastosowania środków antydumpingowych, wielkość przywozów pochodzących z kraju, o którym mowa, mogłyby ulec obniżeniu. Ponadto, nie da się wykluczyć, że w wyniku zastosowania środków antydumpingowych może nastąpić umiarkowany wzrost cen omawianego produktu na wspólnotowym rynku, co może rzutować na sytuację gospodarczą importerów/handlowców. W przypadku dwóch wspomnianych współpracujących importerów, działalność handlowa związana z omawianym produktem pochodzącym z Indii stanowi 40 % ich całkowitego obrotu. Jeśli chodzi o pracowników, to na ogólną liczbę zatrudnionych, która wynosi 10 osób, 4 są bezpośrednio zaangażowane w działalność handlową związaną z omawianym produktem pochodzącym z Indii. To, w jakim stopniu wzrost cen importowych tego produktu dotknie importerów, zależeć będzie również od ich zdolności przekładania tych dodatkowych kosztów na swoich odbiorców. Niski udział omawianego produktu w całkowitych kosztach użytkowników (patrz: ustęp poniżej (103)) mogłyby również ułatwić importerom przełożenie ewentualnego wzrostu cen na użytkowników.
- (100) Na tej podstawie, tymczasowo uznano, że zastosowanie środków antydumpingowych najprawdopodobniej nie będzie miało poważnego negatywnego wpływu na sytuację importerów we Wspólnocie.

## 3. INTERES PRZEMYSŁU WYKORZYSTUJĄCEGO OMAWIANY PRODUKT

- (101) Główną gałęzią przemysłu wykorzystującą omawiany produkt, reprezentującą około 80 % całkowitego wspólnotowego zużycia tego produktu i produktu podobnego, jest przemysł stali elektrotechnicznej. W okresie objętym dochodzeniem, ośmiu współpracujących końcowych użytkowników wchłonęło około 27 % całkowitej ilości przywozów omawianego produktu do WE, pochodzących z kraju, o którym mowa. Przywozy te pochodziły albo bezpośrednio od dwóch wymienionych indyjskich producentów-eksporterów albo od pośredniczących importerów/handlowców. Z badań dotyczących współpracy dwóch wspomnianych indyjskich producentów-eksporterów wynika, że końcowi użytkownicy we Wspólnocie (czyli z jednej strony ośmiu wspomnianych współpracujących użytkowników, a z drugiej grupa użytkowników niewspółpracujących) absorbują około 56 % całkowitej ilości przywozów omawianego produktu pochodzącego z Indii. Pozostała część przywozów (4 %) została sprowadzona przez przemysł wspólnotowy.
- (102) Współpracujący użytkownicy twierdzą, że zastosowanie środków antydumpingowych mogłyby niekorzystnie wpłynąć na ich sytuację finansową, zarówno bezpośrednio, poprzez wzrost cen ich konsumpcji pochodzącej z Indii, jak i pośrednio, na skutek prawdopodobnego podniesienia cen przez producentów wspólnotowych, którzy w ten sposób zrekompensują sobie część ich konsumpcji pochodzącą od producentów wspólnotowych.

- (103) Dochodzenie wykazało, że koszty omawianego produktu i produktu podobnego stanowią średnio 1 % całkowitych kosztów produkcji współpracujących użytkowników. Wpływ wzrostu kosztów na użytkowników może być następujący: W przypadku zastosowania środków antidumpingowych, koszty produkcji użytkowników mogłyby wzrosnąć o wartość wynoszącą między 0,15 % (jeżeli przyjąć najbardziej negatywny scenariusz, według którego ceny zarówno omawianego produktu, jak i produktu podobnego bez względu na ich pochodzenie, wzrosłyby o kwotę wprowadzonych opłat celnych) a 0,03 % (jeżeli przyjąć, iż wzrost cen dotyczyłby wyłącznie konsumpcji pochodzącej z Indii). W sumie, szacuje się, że rzeczywisty wynik będzie się najprawdopodobniej sytuować pomiędzy tymi dwoma scenariuszami, z następujących powodów. Przemysł wspólnotowy mógłby zastosować pewną podwyżkę cen, ale prawdopodobnie skorzysta on również na zmniejszeniu presji cenowej, dzięki czemu może odzyskać część utraconego udziału w rynku, jeśli będzie stosował ceny konkurencyjne w stosunku do cen indyjskich. Nadal istnieją niewykorzystane moce produkcyjne a powrót do uczciwych oraz bardziej korzystnych warunków rynkowych z pewnością przyczyniłby się do zwiększenia potencjału dostaw z wielu różnych krajów oraz sprzyjałby nowym inwestycjom. Ponadto, około 15 % konsumpcji UE pochodzi od alternatywnych dostawców (czyli od pozostałych producentów wspólnotowych oraz z krajów trzecich innych niż Indie). W związku z powyższym nie jest prawdopodobne, że dojdzie do ogólnego wzrostu cen. Ponadto, przynajmniej część tego ograniczonego wpływu na koszty produkcji użytkowników, o którym mowa powyżej, mogłaby zostać przełożona na dalszych konsumentów, co w rezultacie wywarłoby jeszcze mniejszy końcowy wpływ na zyski użytkowników.
- (104) Współpracujący użytkownicy sprzeciwiają się również wprowadzeniu środków antidumpingowych, ponieważ zakłóciłoby to konkurencyjność na rynku i de facto przyczyniłoby się do przywrócenia kartelu, którego istnienie zanotowała Komisja w 2001 r.
- (105) W 2001 r. Komisja odkryła, że dwaj producenci wspólnotowi, którzy złożyli skargę, brali udział w kartelu pomiędzy majem 1992 r. i marcem 1998 r. Dochodzenie potwierdziło, że dwaj producenci stanowiący przemysł wspólnotowy zaprzestali wcześniejszego postępowania w związku z ustaleniami cenowymi i rynkowymi i w tej sprawie żadna ze stron nie prowadziła dyskusji. Chodzi o przywrócenie równych reguł gry, zakłóconych przez nieuczciwe praktyki handlowe indyjskich eksporterów. Celem zastosowania środków antidumpingowych nie jest zaprzestanie przywozów do Wspólnoty towarów z kraju, o którym mowa, lecz zlikwidowanie wpływu wywieranego przez zakłócone warunki rynkowe, powstałe w następstwie przywozów dumpingowych. Przywrócenie prawidłowych warunków rynkowych będzie korzystne nie tylko dla producentów wspólnotowych, ale również dla alternatywnych źródeł zaopatrzenia, jak np. przywozów niedumpingowych. Fakt, że przemysł wspólnotowy w latach 1992-98 brał udział w kartelu nie powinien pozbawiać go prawa do uzyskania odszkodowania za nieuczciwe praktyki handlowe, zgodnie z rozporządzeniem podstawowym.
- (106) Biorąc pod uwagę te ustalenia, tymczasowo można uznać, że wprowadzenie środków antidumpingowych: (i) prawdopodobnie nie wpłynie poważnie na sytuację finansową użytkowników; i (ii) prawdopodobnie nie będzie miało żadnego negatywnego wpływu na cały stan konkurencji na rynku Wspólnoty.

#### 4. WNIOSKI W SPRAWIE INTERESU WSPÓLNOTY

- (107) Oczekiwany rezultat zastosowania środków to umożliwienie przemysłowi wspólnotowemu odzyskania utraconych możliwości sprzedaży i udziałów w rynku oraz polepszenia rentowności. Z drugiej strony, biorąc pod uwagę pogarszającą się sytuację przemysłu wspólnotowego, istnieje ryzyko, że w przypadku niezastosowania środków, niektórzy producenci wspólnotowi mogą zamknąć zakłady produkcyjne i zwolnić część ich pracowników. Podczas gdy prawdopodobne jest wystąpienie negatywnych skutków w postaci spadku ilości importowanych towarów i umiarkowanego wzrostu cen dla importerów/podmiotów gospodarczych i użytkowników, ich zasięg może być zmniejszony poprzez przełożenie wzrostu cen na następnych odbiorców. Na podstawie powyższych wniosków, tymczasowo uznaje się, iż w tym przypadku nie istnieją decydujące przesłanki do niestosowania środków oraz, że ich zastosowanie leży w interesie Wspólnoty.

#### H. PROPOZYCJA DOTYCZĄCA TYMCZASOWYCH ŚRODKÓW ANTYDUMPINGOWYCH

- (108) Biorąc pod uwagę wnioski dotyczące dumpingu, szkody, związku przyczynowego i interesu wspólnotowego, powinno się podjąć środki tymczasowe, aby zapobiec dalszej szkodzie poniesionej przez przemysł wspólnotowy z powodu przywozów dumpingowych.

## 1. POZIOM OPŁAT USUWAJĄCY SZKODĘ

- (109) Poziom tymczasowych środków antidumpingowych powinien być wystarczający do usunięcia szkody przemysłu wspólnotowego, spowodowanej przywozami dumpingowymi, nie przekraczając ustalonych marginesów dumpingu. Przy obliczaniu poziomu opłat celnych niezbędnego do usunięcia szkodliwych skutków dumpingu, uznano, że zastosowanie środków powinno umożliwić przemysłowi wspólnotowemu osiągnięcie zysku przed opodatkowaniem, możliwego do osiągnięcia w normalnych warunkach konkurencji, tj. przy braku przywozów dumpingowych.
- (110) Na podstawie dostępnych informacji, wstępnie stwierdzono, że marża zysku w wysokości 9,4% obrotu może być uważana za właściwy poziom, który mógłby zostać osiągnięty przez przemysł wspólnotowy, gdyby nie występował szkodliwy dumping. Producenci wspólnotowi, którzy złożyli skargę stwierdzili, że przy braku przywozów dumpingowych mogliby oczekiwać marży zysku w wysokości 10 – 15%. Dochodzenie wykazało, że w 1999 r., kiedy udział w rynku przywozów dumpingowych był najniższy, przemysł wspólnotowy osiągnął zysk pomiędzy 12% a 15% całkowitego obrotu (patrz akapit (61) powyżej). Komisja zbadała, czy warunki rynkowe z 1999 r. można uznać za normalne warunki rynkowe dla omawianego produktu. W trakcie dochodzenia ustalono, że powrót do normalnych warunków konkurencji po zakończeniu okresu cenowych i rynkowych ustaleń miał wpływ na ceny oraz, że cena kluczowych surowców znacznie wzrosła pomiędzy 1999 r. i okresem objętym dochodzeniem. W tej sytuacji uważa się, iż nie było prawdopodobne, aby w okresie objętym dochodzeniem przemysł wspólnotowy osiągnął rentowność pomiędzy 12% a 15%. W końcu, Komisja przyjrzała się danym statystycznym dotyczącym bilansów przedsiębiorstw według sektorów, dostarczonym przez banki centralne Niemiec, Francji, Włoch, Japonii i USA. Baza danych zawierająca te dane jest w posiadaniu Komisji. Badanie wykazało, że firmy należące do najbliższego dostępnego sektora w najbardziej uprzemysłowionych krajach, o których mowa powyżej, osiągnęły średnio w 2002 r. zysk w wysokości 9,4% przed pozycjami nadzwyczajnymi. Biorąc pod uwagę wszystkie okoliczności i elementy sprawy, Komisja uznaje, że 9,4% to odpowiedni zysk, jaki mógłby osiągnąć przemysł wspólnotowy, w przypadku gdyby nie istniały przywozy dumpingowe.
- (111) Niezbędny wzrost cen został wówczas określony na podstawie porównania dla kolejnych realizowanych transakcji, średnich ważonych cen importowych, obliczonych przy ustalaniu podcięcia cenowego, z ceną niewyrządzającą szkody, po jakiej przemysł wspólnotowy sprzedaje podobny produkt na rynku wewnętrznym. Cena niewyrządzająca szkody ustalona została przez dostosowanie cen sprzedaży przemysłu wspólnotowego, w celu odzwierciedlenia wspomnianej wyżej marży zysku. Wszelkie różnice wynikające z tego porównania zostały wyrażone w postaci odsetek całkowitej wartości importowej CIF.
- (112) Wspomniane wyżej porównanie cen pokazało następujące marginesy szkody:

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

## 2. ŚRODKI TYMCZASOWE

- (113) W związku z powyższym, uznano, że tymczasowe cło antidumpingowe powinno zostać nałożone na poziomie ustalonych marginesów dumpingu, ale nie powinno być wyższe od marginesu szkody ustalonego powyżej zgodnie z art. 7 ust. 2 rozporządzenia podstawowego.
- (114) Równocześnie z postępowaniem antysubsydyjnym, zgodnie z art. 12 ust. 1 rozporządzenia Rady (WE) nr 2026/97<sup>(1)</sup> (dalej „podstawowe rozporządzenie antysubsydyjne») nałożone zostały cła wyrównawcze na przywóz systemów elektrod grafitowych pochodzących z Indii. Ponieważ, zgodnie z art. 14 ust. 1 rozporządzenia podstawowego, żaden produkt nie jest objęty równocześnie cłami antidumpingowymi i wyrównawczymi w sytuacji powstałej na skutek dumpingu lub subsydiów wywozowych, uważa się za konieczne określenie czy, i do jakiego stopnia, wysokość subsydiów i marginesy dumpingu są skutkiem tej samej sytuacji.

<sup>(1)</sup> Dz.U. L 288 z 21.10.1997, str. 1.

(115) Programy udzielania subsydiów badane i ocenione jako wyrównawcze w postępowaniu antysubsydynym, stanowiły subsydia wywozowe w rozumieniu art. 3 ust. 4 lit. a) podstawowego rozporządzenia antysubsydynego. Jednakże tymczasowe marginesy dumpingu ustalone dla producentów-eksporterów z Indii są po części wynikiem istnienia wyrównawczych subsydiów wywozowych i w związku z tym, tymczasowe cło antidumpingowe oblicza się poprzez odjęcie od określonych w tym postępowaniu marginesu dumpingu lub marginesu szkody (od niższej z tych wartości) tymczasowego cła wyrównawczego, kompensującego wpływ subsydiów wywozowych.

(116) W związku z powyższym, tymczasowe cła antidumpingowe powinny przedstawiać się następująco:

Przedsiębiorstwo	Poziom usuwający szkodę	Margines dumpingu	Tymczasowe cło wyrównawcze	Propozycja cła antidumpingowego
Graphite India Limited (GIL)	20,3 %	34,3 %	14,6 %	5,7 %
Hindustan Electro Graphite Limited (HEG)	12,8 %	24,0 %	12,8 %	0 %
Inne	20,3 %	34,3 %	14,6 %	5,7 %

### 3. PRZEPISY KOŃCOWE

(117) 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 przesłuchanie. Ponadto należy zaznaczyć, iż ustalenia w sprawie nałożenia cel 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 antidumpingowe na przywozy 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 przywozy złączek stosowanych w takich elektrodach, objętych kodem CN ex 8545 90 90 (kod TARIC 8545 90 90 10), pochodzących z Indii, importowanych razem lub osobno.

2. Stawki tymczasowego cła antidumpingowego, naliczane od ceny netto na granicy Wspólnoty przed ocleniem, dla produktów wytworzonych przez wymienione poniżej firmy indyjskie, ustala się następująco:

Przedsiębiorstwo	Cło tymczasowe	Kod dodatkowy TARIC
Graphite India Limited (GIL), 31 Chowringhee Road, Kolkatta – 700016, West Bengal	5,7 %	A530
Hindustan Electro Graphite (HEG) Limited, Bhilwara Towers, A-12, Sector-1, Noida – 201301, Uttar Pradesh	0 %	A531
Inne	5,7 %	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. 20 rozporządzenia Rady (WE) nr 384/96, zainteresowane strony mają możliwość, przez okres 15 dni od daty wejścia w życie tego rozporządzenia, zwrócenia się z prośbą o ujawnienie najważniejszych danych i wniosków, na podstawie których zostało przyjęte to rozporządzenie, przedstawienia swoich opinii na piśmie i wystąpienia z prośbą o możliwość złożenia Komisji ustnych wyjaśnień.

Zgodnie z art. 21 ust. 4 rozporządzenia Rady (WE) nr 384/96 zainteresowane strony mogą zgłaszać uwagi dotyczące wykonywania środków przewidzianych w niniejszym rozporządzeniu przez okres jednego miesiąca od daty jego wejścia w życie.

*Artykuł 3*

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

Artykuł 1 niniejszego rozporządzenia obowiązuje przez okres sześciu miesięcy.

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

Sporządzono w Brukseli, dnia 19 maja 2004 r.

W imieniu Komisji

Pascal LAMY

Członek Komisji

---