EUROPA-KOMMISSIONEN

Bruxelles, den 16.11.2010
KOM(2010) 671 endelig

2010/0327 (NLE)

Forslag til

RÅDETS FORORDNING

om indførelse af en endelig antidumpingtold på importen af visse grafitelektrodesystemer med oprindelse i Indien efter en udløbsundersøgelse i henhold til artikel 11, stk. 2, i Rådets forordning (EF) nr. 1225/2009

BEGRUNDELSE

1) BAGGRUNDEN FOR FORSLAGET

- **Begrundelse og formål**

Forslaget vedrører anvendelsen af Rådets forordning (EF) nr. 1225/2009 af 30. november 2009 om beskyttelse mod dumpingimport fra lande, der ikke er medlemmer af Det Europæiske Fællesskab ("grundforordningen"), i udløbsundersøgelses-proceduren vedrørende den gældende antidumpingtold på importen af visse grafitelektrodesystemer med oprindelse i Indien.

- **Generel baggrund**

Forslaget er fremsat som led i gennemførelsen af grundforordningen og som resultat af en undersøgelse, der blev foretaget i overensstemmelse med de indholdsmæssige og proceduremæssige krav i grundforordningen.

- **Gældende bestemmelser på det område, som forslaget vedrører**

Der blev ved Rådets forordning (EF) nr. 1629/2004 (EUT L 295 af 18.9.2004, s. 10) som ændret ved forordning (EF) nr. 1354/2008 (EUT L 350 af 30.12.2008, s. 24) indført en endelig antidumpingtold på importen af visse grafitelektrodesystemer, henhørende under KN-kode ex 8545 11 00, og nipler, der anvendes til sådanne elektroder, henhørende under KN-kode ex 8545 90 90 med oprindelse i Indien.

- **Overensstemmelse med andre EU-politikker og -mål**

Ikke relevant

2) HØRING AF INTERESSEREDE PARTER OG KONSEKVENSANALYSE

- **Høring af interesserede parter**

Interesserede parter, der er berørt af proceduren, har haft mulighed for at forsvare deres interesser i forbindelse med undersøgelsen i overensstemmelse med grundfor-ordningen.

- **Ekspertbistand**

Der var ikke behov for ekspertbistand.

- **Konsekvensanalyse**

Forslaget er et resultat af gennemførelsen af grundforordningen.

Grundforordningen foreskriver ikke en analyse af de generelle konsekvenser, men indeholder en udtømmende liste over de forhold, der skal vurderes.

3) FORSLAGETS RETLIGE ASPEKTER

- **Resumé af forslaget**

Den 17. september 2009 indledte Kommissionen efter en begrundet anmodning fra tre producenter i Unionen en udløbsundersøgelse af den gældende antidumpingtold på importen af visse grafitelektrodesystemer med oprindelse i Indien.

Den fornyede undersøgelse viste, at der fortsat fandt dumping sted i forbindelse med den pågældende vare, hvilket ville betyde, at EU-erhvervsgrenen igen ville blive påført skade, hvis foranstaltningerne bortfaldt. Det blev yderligere fastslået, at det ikke vil være i EU-erhvervsgrenens interesse, at foranstaltningerne ophører.

Det foreslås derfor, at Rådet vedtager vedlagte forslag til forordning for at forlænge de gældende foranstaltninger, og at den offentliggøres i Den Europæiske Unions Tidende senest den 16. december 2010.

- **Retsgrundlag**

Rådets forordning (EF) nr. 1225/2009 af 30. november 2009 om beskyttelse mod dumpingimport fra lande, der ikke er medlemmer af Det Europæiske Fællesskab.

- **Nærhedsprincippet**

Forslaget falder ind under Den Europæiske Unions enekompetence. Nærhedsprincippet finder derfor ikke anvendelse.

- **Proportionalitetsprincippet**

Forslaget er i overensstemmelse med proportionalitetsprincippet af følgende årsager:

Foranstaltningen er beskrevet i ovennævnte grundforordning og giver ikke mulighed for nationale beslutninger.

Det er ikke relevant at forklare, hvordan byrder af finansiel eller administrativ art, der pålægges Unionen, nationale regeringer, regionale og lokale myndigheder, erhvervsdrivende og borgere, begrænses mest muligt og står i rimeligt forhold til forslagets mål.

- **Reguleringsmiddel/reguleringsform**

Foreslået reguleringsmiddel: forordning.

Andre reguleringsmidler er ikke hensigtsmæssige af følgende årsag:

Grundforordningen foreskriver ikke alternative muligheder.

4) BUDGETMÆSSIGE KONSEKVENSER

Forslaget har ingen konsekvenser for Unionens budget.

2010/0327 (NLE)

Forslag til

RÅDETS FORORDNING

om indførelse af en endelig antidumpingtold på importen af visse grafitelektrodesystemer med oprindelse i Indien efter en udløbsundersøgelse i henhold til artikel 11, stk. 2, i Rådets forordning (EF) nr. 1225/2009

RÅDET FOR DEN EUROPÆISKE UNION HAR –

under henvisning til traktaten om Den Europæiske Unions funktionsmåde,

under henvisning til Rådets forordning (EF) nr. 1225/2009 af 30. november 2009 om beskyttelse mod dumpingimport fra lande, der ikke er medlemmer af Det Europæiske Fællesskab[1] ("grundforordningen"), særlig artikel 11, stk. 2,

under henvisning til Rådets forordning (EF) nr. 597/2009 af 11. juni 2009 om beskyttelse mod subsidieret indførsel fra lande, der ikke er medlemmer af Det Europæiske Fællesskab[2], særlig artikel 24, stk. 1,

under henvisning til forslag fra Europa-Kommissionen ("Kommissionen") efter høring af det rådgivende udvalg og

ud fra følgende betragtninger:

A. PROCEDURE

1. Gældende foranstaltninger

(1) Rådet pålagde efter en antidumpingundersøgelse ("den oprindelige undersøgelse") ved forordning (EF) nr. 1629/2004[3] en endelig antidumpingtold på importen af visse grafitelektrodesystemer, i øjeblikket henhørende under KN-kode ex 8545 11 00, og nipler, der anvendes til sådanne elektroder, i øjeblikket henhørende under KN-kode ex 8545 90 90, med oprindelse i Indien ("de endelige antidumpingforanstaltninger") . Foranstaltningerne havde form af en værditold på 0 %.

(2) Rådet pålagde efter en antisubsidieundersøgelse ved forordning (EF) nr. 1628/2004[4] en endelig udligningstold på importen af visse grafitelektrodesystemer, i øjeblikket henhørende under KN-kode ex 8545 11 00, og nipler, der anvendes til sådanne elektroder, i øjeblikket henhørende under KN-kode ex 8545 90 90, med oprindelse i Indien ("de endelige udligningsforanstaltninger."). Foranstaltningerne havde form af

---

1 EUT L 343 af 22.12.2009, s. 51.
2 EUT L 188 af 18.7.2009, s. 93.
3 EUT L 295 af 18.9.2004, s. 10.
4 EUT L 295 af 18.9.2004, s. 4.

en værditold på 15,7 % med undtagelse af én virksomhed, for hvilken tolden var på 7 %.

(3) Efter en delvis interimsundersøgelse på eget initiativ af udligningsforanstaltningerne ændrede Rådet ved forordning (EF) nr. 1354/2008[5] forordning (EF) nr. 1628/2004 og forordning (EF) nr. 1629/2004. Den endelige udligningstold blev ændret til 6,3 % og 7,0 % for importen fra individuelt nævnte eksportører og en resttold på 7,2 %. Den endelige antidumpingtold blev ændret til 9,4 % og 0 % for importen fra individuelt nævnte eksportører og en resttold på 8,5 %.

2. Anmodning om en udløbsundersøgelse

(4) Efter offentliggørelsen af en meddelelse om det forestående udløb[6] af de gældende endelige antidumpingforanstaltninger modtog Kommissionen den 18. juni 2009 en anmodning om indledning af en udløbsundersøgelse af disse foranstaltninger i henhold til grundforordningens artikel 11, stk. 2. Anmodningen blev indsendt af tre EU-producenter: Graftech International, SGL Carbon GmbH og Tokai ERFTCARBON GmbH ("ansøgerne"), som tegnede sig for en væsentlig del, i dette tilfælde mere end 90 % af den samlede EU-produktion af visse grafitelektrodesystemer.

(5) Anmodningen var begrundet med, at foranstaltningernes udløb sandsynligvis vil medføre fortsat eller fornyet dumping med deraf følgende skade for EU-erhvervsgrenen.

3. Indledning af en udløbsundersøgelse

(6) Kommissionen fastslog efter høring af det rådgivende udvalg, at der forelå tilstrækkelige beviser til at berettige indledningen af en udløbsundersøgelse og offentliggjorde den 17. september 2009 en meddelelse i *Den Europæiske Unions Tidende*[7] ("indledningsmeddelelsen") om indledning af en udløbsundersøgelse i henhold til grundforordningens artikel 11, stk. 2.

4. Sideløbende undersøgelser

(7) Ved en indledningsmeddelelse af 17. september 2009[8] i *Den Europæiske Unions Tidende* meddelte Kommissionen også indledningen af en udløbsundersøgelse af de endelige udligningsforanstaltninger i henhold til artikel 18 i Rådets forordning (EF) nr. 597/2009 af 11. juni 2009 om beskyttelse mod subsidieret indførsel fra lande, der ikke er medlemmer af Det Europæiske Fællesskab[9] ("antisubsidiegrundforordningen").

5. Undersøgelse

5.1. *Undersøgelsesperiode*

(8) Undersøgelsen af sandsynligheden for fortsat eller fornyet dumping omfattede perioden fra 1. juli 2008 til 30. juni 2009 ("den nuværende undersøgelsesperiode" eller

---

5 EUT L 350 af 30.12.2008, s. 24.
6 EUT C 34 af 11.2.2009, s. 11.
7 EUT C 224 af 17.9.2009, s. 20.
8 EUT C 224 af 17.9.2009, s. 24.
9 EUT L 188 af 18.7.2009, s. 93.

"NUP"). Undersøgelsen af de tendenser, der er relevante for vurderingen af sandsynligheden for fortsat eller fornyet skade, omfattede perioden fra 1. januar 2006 til udgangen af undersøgelsesperioden ("den betragtede periode").

5.2. *Parter, som er berørt af undersøgelsen*

(9) Kommissionen underrettede officielt ansøgerne, de øvrige kendte EU-producenter, de eksporterende producenter, importørerne og de brugere, som den vidste var berørt af sagen, samt repræsentanterne for eksportlandet om indledningen af udløbsundersøgelsen. Interesserede parter fik lejlighed til at tilkendegive deres synspunkter skriftligt og til at anmode om at blive hørt mundtligt inden for den frist, der var fastsat i indledningsmeddelelsen.

(10) Alle interesserede parter, der anmodede herom og påviste, at der var særlige grunde til, at de burde høres, blev hørt.

(11) I betragtning af det store antal ikke forretningsmæssigt forbundne importører blev det anset for passende at undersøge, hvorvidt der burde anvendes stikprøveudtagning, jf. grundforordningens artikel 17. For at sætte Kommissionen i stand til at afgøre, om det var nødvendigt at anvende stikprøveudtagning, og i bekræftende fald at udtage en sådan, blev ovennævnte parter i henhold til grundforordningens artikel 17, anmodet om at give sig til kende senest 15 dage efter indledningen af undersøgelserne og meddele Kommissionen de oplysninger, der blev anmodet om i indledningsmeddelelsen. Der var imidlertid ingen ikke forretningsmæssigt forbundne importører, der tilbød at samarbejde. Det var derfor ikke nødvendigt at udtage stikprøver.

(12) Kommissionen fremsendte spørgeskemaer til alle parter, som den vidste var berørt af sagen, og som gav sig til kende inden for de frister, der var fastsat i indledningsmeddelelsen. Der blev modtaget spørgeskemabesvarelser fra tre grupper af EU-producenter (dvs. ansøgerne), en eksporterende producent og 17 brugere. Ingen af importørerne henvendte sig under stikprøveudtagningen, og ingen andre importører afgav oplysninger til Kommissionen eller gav sig til kende i løbet af undersøgelserne.

(13) Kun én af de to kendte eksporterende producenter i Indien, nemlig HEG Limited ("HEG") samarbejdede fuldt ud i forbindelse med den fornyede undersøgelse og indsendte en spørgeskemabesvarelse. Det bør bemærkes i den forbindelse, at i den oprindelige undersøgelse var det fulde officielle navn på den virksomhed Hindustan Electro Graphite Limited. Virksomheden ændrede efterfølgende sit navn til HEG Limited. Den anden eksporterende producent, som samarbejdede i den oprindelige undersøgelse, nemlig Graphite India Limited ("GIL"), besluttede ikke at indsende en spørgeskemabesvarelse i forbindelse med nærværende fornyede undersøgelse.

(14) Kommissionen indhentede og efterprøvede alle de oplysninger, som den anså for nødvendige med henblik på at fastslå, om der var sandsynlighed for fortsat eller fornyet dumping med deraf følgende skade, og fastslå Unionens interesser. Der blev aflagt kontrolbesøg hos følgende berørte parter:

a) *EU-producenter*

– SGL Carbon GmbH, Wiesbaden og Meitingen, Tyskland

– Graftech Switzerland SA, Bussigny, Schweiz

– Graftech Iberica S.L., Ororbia, Spanien

– Tokai ERFTCARBON GmbH, Grevenbroich, Tyskland.

b) *Eksporterende producent i Indien*

– HEG Limited, Bhopal.

B. DEN PÅGÆLDENDE VARE OG SAMME VARE

(15) Den vare, der er genstand for denne undersøgelse, er samme vare som i den oprindelige undersøgelse, dvs. grafitelektroder af den art, der anvendes til elektriske ovne, med en tilsyneladende densitet på 1,65 g/cm3 eller derover og en elektrisk modstand på 6,0 μΩ.m eller derunder, henhørende under KN-kode ex 8545 11 00, og nipler, der anvendes til sådanne elektroder, henhørende under KN-kode ex 8545 90 90, uanset om de importeres sammen eller separat, med oprindelse i Indien ("den pågældende vare").

(16) Det blev bekræftet i den aktuelle undersøgelse, at den pågældende vare, og de varer, der er fremstillet og solgt af den eksporterende producent på hjemmemarkedet i Indien, og varer fremstillet og solgt i EU af EU-erhvervsgrenen havde de samme grundlæggende fysiske og tekniske egenskaber og anvendelsesformål som i den oprindelige undersøgelse og derfor var samme vare i henhold til grundforordningens artikel 1, stk. 4.

C. SANDSYNLIGHEDEN FOR FORTSAT ELLER FORNYET DUMPING

(17) I overensstemmelse med grundforordningens artikel 11, stk. 2, blev det undersøgt, om der var sandsynlighed for, at udløbet af de gældende foranstaltninger ville føre til fortsat eller fornyet dumping.

1. Generelt

(18) Den ene eksporterende producent i Indien samarbejdede. Den anden kendte eksporterende producent samarbejdede ikke i forbindelse med undersøgelsen.

(19) Sammenligningen af den samarbejdsvillige eksporterende producents eksportmængde og den samlede eksportmængde til Unionen fra Indien viste, at den samarbejdsvillige eksporterende producent tegnede sig for langt størstedelen af Unionens import fra Indien i NUP. Samarbejdsviljen anses derfor for at være stor.

2. Dumpingimport i NUP

2.1. *Normal værdi*

(20) I overensstemmelse med grundforordningens artikel 2, stk. 2, undersøgte Kommissionen først, om hjemmemarkedssalget fra den samarbejdsvillige indiske eksporterende producent af samme vare til uafhængige kunder var repræsentativt, dvs. om den samlede salgsmængde udgjorde mindst 5 % af det tilsvarende samlede eksportsalg til Unionen.

(21) Kommissionen fastlagde derefter, hvilke typer af samme vare, som virksomheden solgte på hjemmemarkedet, der var identiske eller direkte sammenlignelige med de typer, der solgtes til eksport til Unionen. De faktorer, der blev taget i betragtning ved fastlæggelsen af de forskellige typer af grafitelektrodesystemer, var i) om de blev solgt med en nippel eller ej, ii) deres diameter og iii) deres længde.

(22) Den samarbejdende eksporterende producent hævdede, at det forhold, at grafitelektrodesystemerne fremstilles af forskellige kokskvaliteter (råmateriale), også bør tages i betragtning, når man fastslår, om der er tale om identiske eller direkte sammenlignelige grafitelektrodesystemer. Det blev bekræftet, at virksomheden i produktionsprocessen anvendte to forskellige former for koks: importeret jordoliekoks, som er af en bedre kvalitet, og almindelig koks, der er indkøbt på det indiske marked. Det blev også bekræftet, at den anvendte form for koks er afgørende for produktionsomkostningerne og for prisen på slutproduktet.

(23) For at sikre en rimelig sammenligning opdelte Kommissionen derfor af hensyn til dumpingberegningen de enkelte varetyper i varer af dårligere kvalitet og varer af topkvalitet.

(24) Det blev derefter undersøgt, om hjemmemarkedssalget for den samarbejdsvillige eksporterende producent var repræsentativt for hver varetype, dvs. om hjemmemarkedssalget af hver varetype udgjorde mindst 5 % af salget af samme varetype til Unionen. For de varetyper, der blev solgt i repræsentative mængder, undersøgtes det så, om der havde fundet et tilstrækkeligt salg sted i normal handel, jf. grundforordningens artikel 2, stk. 4.

(25) Spørgsmålet om, hvorvidt hjemmemarkedssalget for hver varetype, der var solgt på hjemmemarkedet i repræsentative mængder, kunne anses for at have fundet sted i normal handel, blev undersøgt ved at fastsætte andelen af rentable salgstransaktioner til uafhængige kunder af den pågældende varetype. I alle de tilfælde, hvor salget på hjemmemarkedet af den bestemte varetype skete i tilstrækkelig mængde og i normal handel, blev den normale værdi baseret på den faktiske hjemmemarkedspris beregnet som et vejet gennemsnit af al hjemmemarkedssalg af den varetype i NUP.

(26) For de resterende varetyper, hvis hjemmemarkedssalg ikke var repræsentativt eller ikke fandt sted i normal handel, blev den normale værdi beregnet i henhold til grundforordningens artikel 2, stk. 3. Den normale værdi blev beregnet som produktionsomkostningerne for de eksporterede typer (om nødvendigt justeret) plus en rimelig margen til dækning af salgs-, administrations- og generalomkostninger ("SA&G-omkostninger") samt en rimelig fortjeneste, baseret på faktiske tal for de af undersøgelsen omfattede eksporterende producenters produktion og salg af samme vare i normal handel, jf. grundforordningens artikel 2, stk. 6, første punktum.

2.2. *Eksportpris*

(27) Eftersom eksportsalget fra den samarbejdsvillige indiske eksporterende producent til Unionen skete direkte til uafhængige kunder, blev eksportprisen fastsat på grundlag af de priser, der faktisk blev betalt eller skulle betales for den pågældende vare, jf. grundforordningens artikel 2, stk. 8.

2.3. *Sammenligning*

(28) Sammenligningen mellem den vejede gennemsnitlige normale værdi og den vejede gennemsnitlige eksportpris blev foretaget på grundlag af prisen ab fabrik og i samme handelsled. For at sikre en rimelig sammenligning mellem den normale værdi og eksportprisen blev der taget hensyn til forskelle i faktorer, der påvistes at påvirke priserne og prissammenligneligheden, jf. grundforordningens artikel 2, stk. 10. Således blev der indrømmet justeringer for forskelle i transport- og forsikringsomkostninger, håndtering, pakning og dermed forbundne omkostninger, finansielle omkostninger, bankgebyrer og anti-dumpingtold, som ansøgeren skulle betale, når dette var relevant og velbegrundet.

(29) Den samarbejdsvillige indiske eksporterende producent hævdede, at for dens eget vedkommende er Duty Entitlement Passbook Scheme ("DEPBS") faktisk en toldgodtgørelsesordning, da DEPBS-licenserne kun anvendes til at betale importtolden for de råmaterialer, der anvendes til fremstillingen af grafitelektrodesystemerne. Derfor refunderes omkostningerne ved den importtold, der betales for råmaterialerne, når varen eksporteres, hvilket medfører en lavere eksportpris. Virksomheden hævdede derfor, at der bør ske en tilpasning af hjemmemarkedspriserne, da de ikke påvirkes af refusionen af importtolden. Undersøgelsen viste, at i modsætning til det anførte, anvender virksomheden de toldfrie importerede råmaterialer både i produktionen af grafitelektrodesystemer til eksportmarkedet og i produktionen til hjemmemarkedet. Derfor har DEPBS ingen indflydelse på prisforskellen mellem varer, der sælges på hjemmemarkedet, og varer, der eksporteres, og der kan ikke gives tilladelse til tilpasningen.

2.4. *Dumpingmargen*

(30) I overensstemmelse med grundforordningens artikel 2, stk. 11, sammenlignedes den vejede gennemsnitlige normale værdi for hver varetype med den vejede gennemsnitlige eksportpris for den tilsvarende type af den pågældende vare. Ud fra ovennævnte metode beløber den fastsatte dumpingmargin for den samarbejdsvillige eksporterende producent sig til 11-12 %.

(31) I sine kommentarer til fremlæggelsen af de væsentligste kendsgerninger og betragtninger, på grundlag af hvilke det var hensigten at anbefale opretholdelsen af de gældende foranstaltninger ("den endelige fremlæggelse af oplysninger"), hævdede den berørte virksomhed, at beregningen af dumpingmargenen, baseret på 4 ud af 12 måneder i NUP, var en afvigelse fra den metode, der blev anvendt i den oprindelige undersøgelse, hvor der blev taget højde for alle 12 måneder i undersøgelsesperioden. Virksomheden hævdede derfor, at den anvendte beregningsmetode betød en for stor dumpingmargin.

(32) Det skal erindres, at det er normalt, at Kommissionen anvender en beregningsmetode baseret på 4 måneder af NUP i forbindelse med udløbsundersøgelser, hvor det skal afgøres, om der fortsat er tale om dumping, eller om der er sandsynlighed for dumping. Undersøgelsen på stedet sikrede, at de 4 måneder var repræsentative i forhold til en fuld periode på 12 måneder. Det blev opnået ved at sammenligne omkostninger og priser fra de 4 måneder med oplysninger fra de resterende 8 måneder. Dertil kommer, at de 4 måneder, der blev valgt, var den sidste måned i hvert kvartal og derfor jævnt fordelt over perioden på 12 måneder. Kommissionen er derfor ikke enig i, at den anvendte metode ændrer ved den endelige konklusion for så vidt angår eksistensen af dumping i NUP, eller at den forøger dumpingmargenen.

(33) Som følge af manglende samarbejde fra den anden kendte indiske eksporterende producent kunne der ikke beregnes en dumpingmargin for denne producent. Ifølge anmodningen om en fornyet undersøgelse blev eksporten fra denne virksomhed til Unionen imidlertid også foretaget til dumpingpriser. Da størstedelen af eksporten fra Indien vedrører den samarbejdsvillige indiske eksporterende producent, for hvilken der blev konstateret dumping, og den gennemsnitlige pris på den pågældende vare importeret fra Indien ifølge Eurostat er lavere end den samarbejdende virksomheds gennemsnitlige eksportpris, bekræftes det, at der finder dumping sted på nationalt plan.

3. Udvikling i importen, hvis foranstaltningerne ophæves

(34) I forlængelse af undersøgelsen af, om der fandt dumping sted i NUP, blev sandsynligheden for fornyet dumping undersøgt. I betragtning af, at der kun findes én eksporterende producent i Indien, som samarbejdede i forbindelse med denne undersøgelse, hviler konklusionerne nedenfor på oplysningerne fra den eneste samarbejdende virksomhed og på de tilgængelige oplysninger, jf. grundforordningens artikel 18, dvs. oplysninger fra Eurostat og anmodningen om fornyet undersøgelse.

(35) Følgende elementer blev i den forbindelse undersøgt: de indiske eksporterende producenters uudnyttede kapacitet. EU-markedets attraktivitet over for indiske producenter og eksportpriserne til tredjelande.

3.1. Eksportørernes uudnyttede kapacitet

(36) Med hensyn til den samarbejdsvillige indiske eksporterende producent fremgik det af undersøgelsen, at virksomheden har en uudnyttet kapacitet. Desuden har virksomheden offentligt erklæret, at den har til hensigt at øge den eksisterende kapacitet. Det bør også understreges, at virksomheden er eksportorienteret med størstedelen af omsætningen i NUP, der stammer fra eksportsalg, og at Unionen stadig er en vigtig eksportdestination til trods for de gældende foranstaltninger.

(37) Med hensyn til den anden indiske producent har virksomheden ifølge anmodningen om fornyet undersøgelse allerede øget sin kapacitet væsentligt, siden foranstaltningerne blev indført, og planlægger at øge den yderligere. Det kan derfor ikke udelukkes, at i det mindste en del af denne øgede kapacitet kunne omlægges til EU-markedet, såfremt foranstaltningerne bortfalder.

3.2. EU-markedets attraktivitet

(38) EU-markedets attraktivitet kan illustreres ved det forhold, at indførelsen af antidumping- og udligningstold ikke har kunnet stoppe ekspansionen af den indiske eksport. Tværtimod har de indiske eksportører i de seneste tre år mere end fordoblet deres eksport og mere end tredoblet deres markedsandel i Unionen. Det bør også fremhæves, at prisniveauet i denne periode på EU-markedet er steget med 40 %.

3.3. *Eksportpriser til tredjelande*

(39) Med hensyn til eksporten til tredjelande viste undersøgelsen, at eksportprisniveauet ab fabrik hos den samarbejdsvillige virksomhed var lavere end eksportpriserne til Unionen, hvor der var blevet konstateret dumping. Det kan derfor forventes, at den samarbejdsvillige eksporterende producent vil omlægge i hvert fald en del af sin

eksport til Unionen på grund af EU-markedets attraktivitet, såfremt foranstaltningerne bortfalder.

3.4. *Konklusion vedrørende sandsynligheden for fortsat eller fornyet dumping*

(40) På grundlag af ovenstående resultater kan det konkluderes, at eksporten fra Indien stadig dumpes, og at der er sandsynlighed for fortsat dumping på EU-markedet, hvis de nuværende antidumpingforanstaltninger ophæves. Når der tages hensyn til den nuværende uudnyttede kapacitet i Indien og EU-markedets attraktivitet, ser det rent faktisk ud til, at de indiske eksporterende producenter har et incitament til at øge deres eksport til EU-markedet til dumpingpriser i det mindste for så vidt angår den samarbejdsvillige eksporterende producent.

D. DEFINITION AF EU-ERHVERVSGRENEN

1. EU-produktion

(41) Samme vare fremstilles i Unionen af fem virksomheder eller virksomhedskoncerner, der tegner sig for den samlede EU-produktion af samme vare, jf. grundforordningens artikel 4, stk. 1.

2. EU-erhvervsgrenen

(42) To af de fem virksomhedskoncerner støttede ikke anmodningen og samarbejdede ikke i forbindelse med den fornyede undersøgelse ved at indsende en spørgeskemabesvarelse. Følgende tre producenter indsendte anmodningen og indvilligede i at samarbejde: Graftech International, SGL Carbon GmbH og Tokai ERFTCARBON GmbH.

(43) Disse tre virksomhedsgrupper tegner sig for størstedelen af den samlede EU-produktion af samme vare, da de udgør mere end 90 % af den samlede EU-produktion af visse grafitelektrodesystemer, jf. betragtning 4. De anses derfor for at udgøre erhvervsgrenen i Unionen, jf. grundforordningens artikel 4, stk. 1, og artikel 5, stk. 4, og omtales herefter som "EU-erhvervsgrenen".

E. SITUATION PÅ EU-MARKEDET

1. Indledende bemærkning

(44) Da der kun var én indisk eksporterende producent af den pågældende vare, som samarbejdede i denne undersøgelse, er oplysningerne om importen af den pågældende vare til Den Europæiske Union med oprindelse i Indien ikke gengivet i nøjagtige tal af fortrolighedshensyn, jf. grundforordningens artikel 19.

(45) Situationen inden for grafitelektrodeindustrien er tæt knyttet til stålsektoren, da grafitelektroder primært anvendes i den elektriske stålindustri. I den sammenhæng bør det bemærkes, at i 2007 og indtil de første tre kvartaler af 2008 herskede der meget positive markedsvilkår inden for stålsektoren og således også for grafitelektrode-industrien.

(46) Det bør bemærkes, at salgsmængderne for grafitelektroder bevægede sig stort set i takt med mængden af stålproduktionen. Imidlertid forhandles forsyningskontrakter for

grafitelektroder, der omfatter priser og mængder, normalt for perioder på 6-12 måneder. Der er derfor generelt en tidsmæssig forskydning mellem udviklingen i salgsmængde, der skyldes ændringer i efterspørgslen, og efterfølgende indflydelse på priserne.

2. Forbrug på EU-markedet

(47) EU-forbruget blev fastsat på grundlag af EU-erhvervsgrenens salgsmængde på EU-markedet, et skøn over de øvrige EU-producenters salgsmængde på EU-markedet, importoplysninger fra Eurostat og oplysninger indhentet i henhold til grundforordningens artikel 14, stk. 6. Som det var tilfældet i den oprindelige undersøgelse[10], blev der set bort fra en del af importen, da den tilsyneladende ud fra de foreliggende oplysninger ikke indgik i den undersøgte vare.

(48) Mellem 2006 og NUP faldt EU-forbruget med næsten 25 %, og den største del af faldet skete mellem 2008 og NUP. Det bør bemærkes, at EU-forbruget lå på et meget højt niveau og var steget med 30 % mellem undersøgelsesperioden for den oprindelige undersøgelse og 2006 som følge af meget positive markedsvilkår i begyndelsen af den betragtede periode.

Tabel 1

	2006	**2007**	**2008**	**NUP**
Samlet EU-forbrug (ton)	170 035	171 371	169 744	128 437
Indeks (2006=100)	*100*	*101*	*100*	*76*

3. Importmængde, markedsandel og priser på importen fra Indien

(49) Importmængden med oprindelse i Indien ("det pågældende land") er steget støt med 143 procentpoint i den betragtede periode og nåede et niveau på 5 000 til 7 000 ton i NUP. Markedsandelen af importen fra det pågældende land mere end tredobledes mellem 2006 og NUP, da den nåede et niveau på ca. 5 %. Markedsandelen steg stadig i NUP til trods for den betydelige nedgang i efterspørgslen. Priserne på importen fra det pågældende land steg med 52 % i den betragtede periode og fulgte en tendens, der svarede til tendensen for EU-erhvervsgrenens priser, men forblev konsekvent lavere end EU-erhvervsgrenens priser. Oplysningerne i *tabel 2* er ikke angivet i nøjagtige tal af fortrolighedshensyn, da der kun findes to kendte eksporterende producenter i Indien.

Tabel 2

	2006	**2007**	**2008**	**NUP**
Importmængde fra det pågældende land (ton) *	2 000 til 3 000	3 000 til 4 000	7 000 til 9 000	5 000 til 7 000
Indeks (2006=100)	*100*	*123*	*318*	*243*
Markedsandel for importen fra det pågældende land *	Ca. 1,5 %	Ca. 2 %	Ca. 5 %	Ca. 5 %
Importpriser fra det pågældende land (EUR pr. ton) *	Ca. 2 000	Ca. 2 600	Ca. 3 000	Ca. 3 200
Indeks (2006=100)	*100*	*133*	*145*	*152*

[10] Jf. betragtning 88 i Kommissionens forordning (EF) nr. 1009/2004 (EUT L 183 af 20.5.2004, s. 61).

4. EU-erhvervsgrenens økonomiske situation

(50) I overensstemmelse med grundforordningens artikel 3, stk. 5, undersøgte Kommissionen alle relevante økonomiske faktorer og forhold, der har indflydelse på EU-erhvervsgrenens situation.

4.1. *Produktion*

(51) I NUP faldt produktionen med 29 % sammenlignet med 2006. EU-erhvervsgrenens produktion steg først med 2 % i 2007 sammenlignet med 2006, inden den faldt drastisk, især i NUP.

Tabel 3

	2006	**2007**	**2008**	**NUP**
Produktion (ton)	272 468	278 701	261 690	192 714
Indeks (2006=100)	*100*	*102*	*96*	*71*

4.2. *Kapacitet og kapacitetsudnyttelsesgrad*

(52) Produktionskapaciteten faldt marginalt (med generelt 2 %) mellem 2006 og NUP. Da produktionen også faldt i 2008 og særlig i NUP, viste den deraf resulterende kapacitetsudnyttelse et generelt fald på 25 procentpoint mellem 2006 og NUP.

Tabel 4

	2006	**2007**	**2008**	**NUP**
Produktionskapacitet (ton)	298 500	292 250	291 500	293 500
Indeks (2006=100)	*100*	*98*	*98*	*98*
Kapacitetsudnyttelse	91 %	95 %	90 %	66 %
Indeks (2006=100)	*100*	*104*	*98*	*72*

4.3. *Lagerbeholdning*

(53) EU-erhvervsgrenens slutlagre forblev stabile i 2007 sammenlignet med 2006 og faldt derefter med 10 % i 2008. I NUP steg lagerbeholdningerne noget, men var 5 % mindre end i 2006.

Tabel 5

	2006	**2007**	**2008**	**NUP**
Slutlagre (ton)	21 407	21 436	19 236	20 328
Indeks (2006=100)	*100*	*100*	*90*	*95*

4.4. *Salgsmængde*

(54) EU-erhvervsgrenens salg på EU-markedet til ikke forretningsmæssigt forbundne kunder faldt med 39 % i den betragtede periode. Salget var meget højt ved begyndelsen af den betragtede periode, idet det var steget med næsten 70 % sammenlignet med undersøgelsesperioden for den oprindelige undersøgelse. Salgsmængderne faldt lidt i 2007 og 2008, men forblev på et relativt højt niveau (i 2008 var de stadigvæk 47 % over niveauet for undersøgelsesperioden for den oprindelige undersøgelse). Men salgsmængderne faldt betydeligt mellem 2008 og NUP (med næsten en tredjedel).

Tabel 6

	2006	2007	2008	NUP
EU-salget til ikke forretningsmæssigt forbundne kunder (ton)	143 832	139 491	124 463	88 224
Indeks (2006=100)	*100*	*97*	*87*	*61*

4.5. *Markedsandel*

(55) EU-erhvervsgrenens markedsandel faldt progressivt med næsten 16 procentpoint mellem 2006 og NUP (fra 84,6 % til 68,7 %).

Tabel 7

	2006	2007	2008	NUP
EU-erhvervsgrenens markedsandel	84,6 %	81,4 %	73,3 %	68,7 %
Indeks (2006=100)	*100*	*96*	*87*	*81*

4.6. *Vækst*

(56) Mellem 2006 og NUP faldt forbruget i Unionen med næsten 25 %. EU-erhvervsgrenen mistede omkring 16 procentpoint i markedsandel, mens den pågældende imports markedsandel steg med 3,4 procentpoint.

4.7. *Beskæftigelse*

(57) Beskæftigelsen i EU-erhvervsgrenen faldt med 7 % mellem 2006 og NUP.

Tabel 8

	2006	2007	2008	NUP
Beskæftigelse for den pågældende vare (personer)	1 942	1 848	1 799	1 804
Indeks (2006=100)	*100*	*95*	*93*	*93*

4.8. *Produktivitet*

(58) EU-erhvervsgrenens produktivitet, målt som produktion pr. ansat, faldt med 24 % mellem 2006 og NUP. Den steg lidt i 2007 og 2008, inden den faldt med næsten 25 % i NUP.

Tabel 9

	2006	2007	2008	NUP
Produktivitet (ton pr. ansat)	140	151	146	107
Indeks (2006=100)	*100*	*107*	*104*	*76*

4.9. *Salgspriser og faktorer, som påvirker hjemmemarkedspriserne*

(59) EU-erhvervsgrenens enhedssalgspriser viser en positiv tendens, da de er steget med 40 % i den betragtede periode. Det skyldes: i) det generelle prisniveau på markedet, ii) behovet for at indhente stigningerne i produktionsomkostningerne, og iii) måden, hvorpå priserne i forsyningskontrakterne fastsættes.

(60) I 2007 og 2008 var EU-erhvervsgrenen i stand til at øge sine priser i forbindelse med de generelt stigende priser på markedet, som skyldtes en fortsat stor efterspørgsel efter grafitelektroder. Denne efterspørgsel kunne tilskrives de meget positive markedsvilkår inden for stålsektoren til og med de første tre kvartaler af 2008, jf. betragtning 43.

(61) Priserne steg også i 2007 og 2008 til dels for at dække stigende produktionsomkostninger, især på råmaterialer. Mellem 2006 og 2008 steg omkostningerne med 23 %. Imidlertid var EU-erhvervsgrenen i stand til at dække disse stigninger ved at forøge sine priser betydeligt (+33 %).

(62) Priserne steg stadigvæk, om end i et mindre omfang (+5 %) i NUP. Det forhold, at priserne ikke faldt i en periode med faldende efterspørgsel, forklares ved måden, hvorpå forsyningskontrakterne etableres på markedet, og det forhold, at de fleste forsyningskontrakter for 2009 blev indgået i 2008. Som nævnt i betragtning 44 bevægede salgsmængderne for grafitelektroder sig stort set i takt med stålproduktionen. Imidlertid kan forhandlingen af forsyningskontrakter for grafitelektroder for perioder på 6-12 måneder føre til en forsinket virkning af enhver ændring i efterspørgslen på priserne (stigning eller fald). Kontrakterne forhandles ud fra forventede salgsmængder, som kan være forskellige fra den faktisk opnåede salgsmængde med det resultat, at pristendensen i en bestemt periode ikke nødvendigvis følger tendensen i salgsmængden for samme periode. Det var tilfældet i NUP, da salgsmængden faldt, men priserne forblev høje, da de fleste forsyningskontrakter for 2009 blev indgået i 2008, og nogle leveringer, der var planlagt til 2008, blev udsat til 2009. Stigningen på 5 % i priserne i NUP var ikke desto mindre utilstrækkelig til at dække omkostningsstigningerne (+13 %), hvilket havde været muligt i de foregående perioder. Priserne blev genforhandlet på et lavere niveau efter NUP.

(63) Som nævnt i betragtning 47 fulgte priserne på importen fra det pågældende land en tendens, der svarede til tendensen for EU-erhvervsgrenens priser, men forblev konsekvent lavere end EU-erhvervsgrenens priser.

Tabel 10

	2006	**2007**	**2008**	**NUP**
Enhedspris på EU-markedet (EUR/ton)	2 569	3 103	3 428	3 585
Indeks (2006=100)	*100*	*121*	*133*	*140*

4.10. *Lønninger*

(64) Mellem 2006 og NUP steg gennemsnitslønnen pr. ansat med 15 %.

Tabel 11

	2006	**2007**	**2008**	**NUP**
Årlige arbejdskraftomkostninger pr. ansat (000 EUR)	52	56	61	60
Indeks (2006=100)	*100*	*108*	*118*	*115*

4.11. *Investeringer*

(65) Mellem 2006 og NUP steg den årlige investeringsstrøm i den pågældende vare fremstillet af EU-erhvervsgrenen med 37 %. Imidlertid faldt investeringerne i NUP med 14 % sammenlignet med 2008.

Tabel 12

	2006	**2007**	**2008**	**NUP**
Nettoinvesteringer (EUR)	30 111 801	45 383 433	47 980 973	41 152 458
Indeks (2006=100)	*100*	*151*	*159*	*137*

4.12. *Rentabilitet og investeringsafkast*

(66) Med en stigning i omkostningerne på 40 % i den betragtede periode lykkedes det stadig EU-erhvervsgrenen mellem 2006 og 2007 at øge sine priser med mere end omkostningsstigningen. Det førte til en stigning i fortjenesten fra 19 % i 2006 til 26 % i 2007. Fra 2007 til 2008 steg priser og omkostninger i samme forhold, således at EU-erhvervsgrenens margin forblev stabil på niveauet for 2007. Fortjenesten faldt derefter igen til 19 % i NUP som følge af virkningen på omkostningerne ved lavere produktionskapacitetsudnyttelse og højere priser på råmaterialer. Fortjenesten faldt yderligere i 2009, da EU-erhvervsgrenen var nødt til at justere sine priser i nedadgående retning for at kunne afspejle den generelle nedgang i salgspriserne på markedet for grafitelektroder som følge af faldende efterspørgsel i stålsektoren.

(67) Investeringsafkastet steg fra 71 % i 2006 til 103% i 2007. I 2008 steg det til 119 %, inden det faldt til 77 % i NUP. Generelt steg investeringsafkastet kun med 6 procentpoint mellem 2006 og NUP.

Tabel 13

	2006	**2007**	**2008**	**NUP**
Nettofortjeneste ved EU-salg til ikke forretningsmæssigt forbundne kunder (% af nettosalg)	19 %	26 %	25 %	19 %
Investeringsafkast (nettofortjenesten i % af den bogførte nettoværdi af investeringerne)	71 %	103 %	119 %	77 %

4.13. *Likviditet og evne til at rejse kapital*

(68) Nettolikviditeten fra driften steg mellem 2006 og 2007. Denne stigning fortsatte i 2008, inden den faldt i NUP. Likviditeten var generelt 28 % højere i NUP end ved begyndelsen af den betragtede periode.

(69) Der var ingen tegn på, at EU-erhvervsgrenen havde vanskeligheder med at rejse kapital, hvilket hovedsagelig skyldtes, at en række producenter indgår i større koncerner.

Tabel 14

	2006	**2007**	**2008**	**NUP**
Likviditet (EUR)	109 819 535	159 244 026	196 792 707	140 840 498
Indeks (2006=100)	*100*	*145*	*179*	*128*

4.14. *Dumpingmargenens størrelse*

(70) På baggrund af mængden, markedsandelen og priserne på importen fra Indien kan virkningerne af de faktiske dumpingmargener for EU-erhvervsgrenen ikke anses for at være ubetydelige.

4.15. *Genrejsning fra virkningerne af tidligere subsidiering og dumping*

(71) De ovenfor undersøgte indikatorer viser, at der er sket en vis forbedring af EU-erhvervsgrenens økonomiske og finansielle situation efter indførelsen af endelige udlignings- og antidumpingforanstaltninger i 2004. EU-erhvervsgrenen drog især mellem 2006 og 2008 fordel af stigningen i priser og fortjeneste. Det skyldtes meget positive markedsvilkår, som gjorde det muligt at opretholde høje priser og en høj rentabilitet, selv om EU-erhvervsgrenens markedsandel som nævnt i betragtning 53 var faldende. Imidlertid steg markedsandelen af den indiske import i den samme periode til trods for foranstaltningerne, og indiske varer er blevet importeret til priser, der er lavere end EU-erhvervsgrenens priser. I NUP begyndte fortjenesten allerede at falde for EU-erhvervsgrenen og faldt yderligere i 2009 som følge af omkostningsstigningen og de begrænsede prisstigninger.

5. Indvirkningen af dumpingimporten og andre faktorer

5.1. *Virkningerne af dumpingimporten*

(72) Til trods for et fald i forbruget i Den Europæiske Union i den betragtede periode blev importmængden fra det pågældende land mere end fordoblet og markedsandelen for denne import mere end tredoblet (jf. betragtning 47). Hvis antidumping- og udligningstolden ikke tages i betragtning, underbød importen fra det pågældende land priserne i EU-erhvervsgrenen om end med mindre end 2 % i NUP.

5.2. *Virkningen af den økonomiske krise*

(73) Som følge af meget positive økonomiske vilkår i stålindustrien og i andre beslægtede industrier, herunder industrien for grafitelektroder, var EU-erhvervsgrenen i 2007 og i de første tre kvartaler af 2008 i en temmelig god økonomisk forfatning, da den økonomiske krise viste sig i slutningen af 2008. Det forhold at forsyningskontrakterne for grafitelektroder normalt forhandles for perioder på 6-12 måneder betyder, at der er en forsinket virkning af enhver ændring i efterspørgslen på priserne (stigning eller fald). Eftersom kontrakterne for NUP blev forhandlet på et tidspunkt, da virkningerne af den økonomiske krise ikke kunne forudses, var virkningen af den økonomiske krise i NUP hovedsagelig med hensyn til mængde, idet enhver virkning med hensyn til priser ville være blevet følt af EU-erhvervsgrenen med en vis forsinkelse. I den forbindelse skal det bemærkes, at situationen for EU-erhvervsgrenen i en vis forstand er forværret, selv i perioden med positive økonomiske vilkår, ved at der er tabt markedsandele over for importen fra det pågældende land. Det forhold, at denne forværring ikke førte til større negative virkninger, skyldtes dels den store efterspørgsel i 2007-2008, som betød, at EU-erhvervsgrenen kunne opretholde store produktions- og salgsmængder, dels det forhold, at da disse mængder faldt i NUP, kunne priserne stadig opretholdes som følge af ovennævnte tidsmæssige forsinkelse.

5.3. *Import fra andre lande*

(74) Da der er medtaget andre varer end den vare, der undersøges under Eurostats KN-koder, er følgende analyse blevet udført ud fra importoplysninger registreret under

Taric-koderne, suppleret med oplysninger, der er indsamlet i henhold til grundforordningens artikel 14, stk. 6. Der blev set bort fra en del af importen, da den tilsyneladende ud fra de foreliggende oplysninger ikke indgik i den undersøgte vare.

(75) Det skønnes, at importmængden fra andre tredjelande steg med 63 % fra ca. 11 000 ton i 2006 til ca. 18 500 ton i NUP. Markedsandelen for importen fra andre lande steg fra 6,6 % i 2006 til 14,4 % i NUP. Gennemsnitsprisen for importen fra andre tredjelande steg med 42 % mellem 2006 og NUP. Den største del af importen kommer tilsyneladende fra Folkerepublikken Kina ("Kina"), Rusland, Japan og Mexico, der var de eneste lande med en individuel markedsandel på mere end 1 % i NUP. Importen fra disse lande undersøges yderligere i de følgende betragtninger. Importen fra ni andre lande tegner sig for en samlet markedsandel på kun 2 % og undersøges ikke yderligere.

(76) Den kinesiske imports markedsandel steg med 2,4 procentpoint i den betragtede periode (fra 0,2 % til 2,6 %). De foreliggende oplysninger tyder på, at denne import skete til priser, der var lavere end EU-erhvervsgrenens priser og også lavere end priserne på importen med oprindelse i Indien.

(77) Den russiske imports markedsandel steg med 4,2 procentpoint i den betragtede periode (fra 1,9 % til 6,1 %). De foreliggende oplysninger tyder på, at denne import skete til priser, der var lidt lavere end EU-erhvervsgrenens priser, men højere end priserne på importen med oprindelse i Indien.

(78) Den japanske imports markedsandel faldt med 0,4 procentpoint i den betragtede periode (fra 2,0 % til 1,6 %). De foreliggende oplysninger tyder på, at denne import skete til priser, der var lig med eller højere end EU-erhvervsgrenens priser og også højere end priserne på importen med oprindelse i Indien.

(79) Den mexicanske imports markedsandel steg med 1,0 procentpoint i den betragtede periode (fra 0,9 % til 1,9 %). De foreliggende oplysninger tyder på, at denne import skete til priser, der var højere end EU-erhvervsgrenens priser og også højere end priserne på importen med oprindelse i Indien.

(80) Som konklusion kan det ikke udelukkes, at udviklingen i importen fra Kina og Rusland i nogen grad kan have bidraget til forværringen af EU-erhvervsgrenens markedsandel. I betragtning af den generelle art af de foreliggende oplysninger fra importstatistikkerne, som ikke gør det muligt at sammenligne priserne på varetyperne, sådan som det var muligt for Indien ud fra den eksporterende producents detaljerede oplysninger, kan indvirkningen af den kinesiske og russiske import imidlertid ikke fastslås med sikkerhed.

Tabel 15

	2006	**2007**	**2008**	**NUP**
Importmængde fra andre lande (ton)	11 289	11 243	19 158	18 443
Indeks (2006=100)	*100*	*100*	*170*	*163*
Markedsandel for importen fra andre lande	6,6 %	6,6 %	11,3 %	14,4 %
Importpris fra andre lande (EUR/ton)	2 467	3 020	3 403	3 508

Indeks (2006=100)	*100*	*122*	*138*	*142*
	2006	**2007**	**2008**	**NUP**
Importmængde fra Kina (ton)	421	659	2 828	3 380
Indeks (2006=100)	*100*	*157*	*672*	*804*
Den kinesiske imports markedsandel	0,2 %	0,4 %	1,7 %	2,6 %
Importpris fra Kina (EUR/ton)	1 983	2 272	2 818	2 969
Indeks (2006=100)	*100*	*115*	*142*	*150*
	2006	**2007**	**2008**	**NUP**
Importmængde fra Rusland (ton)	3 196	2 887	8 441	7 821
Indeks (2006=100)	*100*	*90*	*264*	*245*
Markedsandel for importen fra Rusland	1,9 %	1,7 %	5,0 %	6,1 %
Importpris fra Rusland (EUR/ton)	2 379	2 969	3 323	3 447
Indeks (2006=100)	*100*	*125*	*140*	*145*
	2006	**2007**	**2008**	**NUP**
Importmængde fra Japan (ton)	3 391	2 223	3 731	2 090
Indeks (2006=100)	*100*	*66*	*110*	*62*
Markedsandel for importen fra Japan	2,0 %	1,3 %	2,2 %	1,6 %
Importpris fra Japan (EUR/ton)	2 566	3 131	3 474	3 590
Indeks (2006=100)	*100*	*122*	*135*	*140*
	2006	**2007**	**2008**	**NUP**
Importmængde fra Mexico (ton)	1 478	2 187	2 115	2 465
Indeks (2006=100)	*100*	*148*	*143*	*167*
Markedsandel for importen fra Mexico	0,9 %	1,3 %	1,2 %	1,9 %
Importpris fra Mexico (EUR/ton)	2 634	3 629	4 510	4 554
Indeks (2006=100)	*100*	*138*	*171*	*173*

6. Konklusion

(81) Som anført i betragtning 47 er importmængden fra det pågældende land mere end fordoblet mellem 2006 og NUP. Da forbruget faldt med næsten 25 % i samme periode, førte dette til en kraftig stigning i de indiske eksportørers markedsandel fra ca. 1,5 % i

2006 til ca. 5 % i NUP. De indiske eksportpriser over for EU steg betydeligt i den betragtede periode som et resultat af de generelt højere markedspriser, men de underbød stadigvæk EU-erhvervsgrenens priser.

(82) Mellem 2006 og NUP var der en række vigtige indikatorer, der udviklede sig negativt til trods for de gældende antidumping- og udligningsforanstaltninger: Produktions- og salgsmængderne faldt med 29 % hhv. 39 %, kapacitetsudnyttelsen faldt med 28 % og blev efterfulgt af et fald i beskæftigelsen og produktiviteten. Selv om en del af disse negative udviklingstendenser kan forklares med det kraftige fald i forbruget, som faldt med næsten 25 % i den betragtede periode, skal EU-erhvervsgrenens kraftige fald i markedsandele (-15,9 procentpoint mellem 2006 og NUP) også fortolkes på baggrund af den konstante stigning i markedsandelen for indisk import.

(83) Med hensyn til den temmelig høje fortjeneste i NUP skyldtes den hovedsagelig det fortsat høje prisniveau som forklaret i betragtning 60. Det konkluderes, at EU-erhvervsgrenens situation forværredes generelt i den betragtede periode, og at EU-erhvervsgrenen befandt sig i en udsat situation i slutningen af NUP til trods for en ret høj fortjeneste på det tidspunkt, da dens bestræbelser på at opretholde salgsmængder og et tilstrækkeligt højt prisniveau blev forpurret af den tiltagende indiske dumpingimport i en situation med faldende efterspørgsel.

F. SANDSYNLIGHEDEN FOR FORTSAT ELLER FORNYET SKADE

1. Indledende bemærkninger

(84) Som allerede vist har indførelsen af antidumpingforanstaltninger kun til en vis grad gjort det muligt for EU-erhvervsgrenen at overvinde følgerne af den lidte skade. Da det høje EU-forbrug, som gjorde sig gældende i det meste af den betragtede periode, forsvandt i NUP, fremstod EU-erhvervsgrenen imidlertid i en udsat og sårbar situation og lider stadigvæk under den skadevoldende virkning af dumpingimporten fra Indien. Navnlig EU-erhvervsgrenens evne til at få dækket de stigende omkostninger var ved udgangen af NUP ringe.

2. Forbindelsen mellem eksportmængder og priser til tredjelande og eksportmængder og priser til Unionen

(85) Det konstateredes, at gennemsnitsprisen ved eksportsalg fra Indien til lande uden for EU var lavere end den gennemsnitlige eksportpris til Unionen og også lavere end priserne på hjemmemarkedet. Den indiske eksportørs salg til lande uden for EU skete i betydelige mængder og tegnede sig for størstedelen af det samlede eksportsalg. Kommissionen fandt derfor, at hvis foranstaltningerne udløb, ville de indiske eksportører have et incitament til at omdirigere en betydelig eksportmængde fra andre tredjelande til det mere attraktive EU-marked til priser, der — selv om de ville være højere end priserne til tredjelandene — sandsynligvis stadigvæk ville være lavere end de nuværende eksportpriser til Unionen.

3. Uudnyttet kapacitet og lagre på det indiske marked

(86) Den samarbejdsvillige indiske producent havde en betydelig uudnyttet kapacitet og planlagde at øge kapaciteten i 2010/2011. Der findes derfor kapacitet til at øge eksporten betydeligt til Unionen, navnlig da der ikke er tegn på, at markeder i tredjelande eller hjemmemarkedet kan aftage en yderligere produktion.

(87) I sine kommentarer til fremlæggelsen af oplysninger hævdede den samarbejdsvillige indiske producent, at virksomhedens uudnyttede kapacitet hovedsageligt skyldtes den økonomiske krise og det dermed forbundne fald i efterspørgslen. Imidlertid kan en betydelig del af virksomhedens uudnyttede kapacitet forklares ved, at virksomheden øgede sin kapacitet væsentligt mellem 2006 og NUP. Desuden bør det bemærkes, at virksomheden har planlagt en yderligere øget kapacitet. Endvidere bør det også erindres, at der findes endnu en indisk producent, som ikke samarbejdede, med en lignende kapacitet og udnyttelse, og som også for nylig har meddelt, at virksomheden planlægger en endnu større kapacitetsudvidelse.

4. Konklusion

(88) Producenterne i det pågældende land har mulighed for at øge og/eller omdirigere deres eksport til EU-markedet. Desuden er priserne på indisk eksport til tredjelande lavere end priserne til EU. Det fremgik af undersøgelsen, at ud fra de sammenlignelige varetyper solgte den samarbejdsvillige eksporterende producent den pågældende vare til priser, der var lavere end EU-erhvervsgrenens priser. Disse lave priser vil sandsynligvis fortsat falde, så de svarer til de lavere priser, der gælder for resten af verden. En sådan prisadfærd vil sammen med den evne, som eksportørerne i det pågældende land har, til at levere betydelige mængder af den pågældende vare til EU-markedet, højst sandsynligt have en negativ indvirkning på EU-erhvervsgrenens økonomiske situation.

(89) Som ovenfor vist befinder EU-erhvervsgrenen sig stadig i en sårbar og udsat situation. Hvis EU-erhvervsgrenen udsættes for øget import fra det pågældende land til dumpingpriser, er det sandsynligt, at dens salg, markedsandel og salgspriser vil falde med deraf følgende forværring af dens finansielle situation, således at den situation, der konstateredes i den oprindelige undersøgelse, igen vil opstå. Ud fra ovenstående konkluderes det derfor, at en ophævelse af foranstaltningerne efter al sandsynlighed vil føre til en forværring af den allerede udsatte situation og til, at EU-erhvervsgrenen igen vil lide væsentlig skade.

G. UNIONENS INTERESSER

1. Indledning

(90) Det blev i henhold til grundforordningens artikel 21 undersøgt, om det ville være imod Unionens interesser som helhed at opretholde de nuværende antidumping-foranstaltninger. Unionens interesser blev fastlagt på grundlag af en vurdering af alle de forskellige involverede parters interesser, dvs. EU-erhvervsgrenens, importørernes og brugernes interesser.

(91) Det bør erindres, at vedtagelsen af foranstaltninger ikke blev anset for at være imod Unionens interesser i den oprindelige undersøgelse. Da nærværende undersøgelse er en fornyet undersøgelse med analyse af en situation, hvor der allerede har været antidumpingforanstaltninger gældende, giver det endvidere mulighed for at foretage en vurdering af eventuelle uønskede negative virkninger for de pågældende parter af de gældende antidumpingforanstaltninger.

(92) På dette grundlag blev det undersøgt, om der fandtes tvingende grunde til at konkludere, at det ikke er i Unionens interesse at opretholde foranstaltninger i denne

bestemte sag trods konklusionerne om sandsynligheden for fortsat eller fornyet skadevoldende dumping.

2. EU-erhvervsgrenens interesser

(93) EU-erhvervsgrenen har vist sig at være en i strukturel henseende levedygtig erhvervsgren. Dette blev bekræftet af den positive udvikling i erhvervsgrenens økonomiske situation efter indførelsen af antidumpingforanstaltninger i 2004. Navnlig er det forhold, at EU-erhvervsgrenen styrkede sin rentabilitet i årene før undersøgelsesperioden, i stærk modsætning til den situation, der var gældende før indførelsen af foranstaltningerne. EU-erhvervsgrenen har imidlertid konsekvent tabt markedsandel, mens importen fra det pågældende land har haft en væsentlig stigning i markedsandelen i den betragtede periode. EU-erhvervsgrenen vil sandsynligvis befinde sig i en endnu værre situation, hvis foranstaltningerne bortfalder.

3. Importørernes og brugernes interesser

(94) Ingen af de ni ikke forretningsmæssigt forbundne importører, som blev kontaktet, tilbød at samarbejde.

(95) 17 brugere henvendte sig og indsendte spørgeskemabesvarelser. De fleste brugere har ikke indkøbt grafitelektroder i Indien i en årrække og var derfor neutrale med hensyn til en mulig fortsættelse af foranstaltningerne, mens seks brugere i det mindste i et vist omfang anvendte indiske elektroder. Fire brugere hævdede, at en fortsættelse af foranstaltningerne ville have en negativ indvirkning på konkurrencen. En sammenslutning (Eurofer) var kraftigt imod en fortsættelse af foranstaltningerne og hævdede, at de betød, at indiske eksportører stort set trak sig tilbage fra EU-markedet. Ifølge sammenslutningen vil en fortsættelse af foranstaltningerne forhindre stålproducenterne i at udvikle alternative forsyningskilder og vil gøre de muligt for EU-erhvervsgrenen fortsat at opretholde en dominerende stilling med stort set kun to virksomheder. Det er dog klart fra udviklingen af den indiske import efter foranstaltningernes indførsel, at der ikke har fundet en sådan massiv tilbagetrækning sted; importen fra Indien er i stedet for steget betydeligt i den betragtede periode. Dertil kommer, at undersøgelsen har vist, at grafitelektroderne i stigende grad kommer ind på EU-markedet fra en række tredjelande. Med hensyn til EU-erhvervsgrenens stilling på markedet skal det erindres, at markedsandelen er faldet med næsten 16 procentpoint i den betragtede periode (jf. betragtning 55). Endelig indrømmede denne sammenslutning også, at grafitelektroder kun udgør en ret lille del af de samlede omkostninger for stålproducenterne.

(96) Det skal endvidere erindres, at det i den oprindelige undersøgelse blev konkluderet, at indførelsen af foranstaltninger ikke ville have væsentlige følger for brugerne[11]. Selv om der har været anvendt foranstaltninger i fem år, fortsætter importørerne og brugerne i Unionen med at købe varen i bl.a. Indien. Det blev heller ikke fremført, at der havde været problemer med at finde andre kilder. For så vidt angår virkningerne af indførelsen af foranstaltninger på brugerne, skal det desuden erindres, at det i den oprindelige undersøgelse blev konkluderet, at omkostningsstigninger kun i ubetydelig grad ville påvirke brugerindustrierne, da omkostningerne ved grafitelektroder kun har

[11] Jf. betragtning 106 i Kommissionens forordning (EF) nr. 1009/2004 (EUT L 183 af 20.5.2004, s. 61) og betragtning 22 i Rådets forordning (EF) nr. 1629/2004 (EUT L 295 af 18.9.2004, s. 10)

ringe indflydelse på brugerindustrierne. Der blev ikke fundet tegn på det modsatte efter indførelsen af foranstaltningerne. Det konkluderes derfor, at en opretholdelse af antidumpingforanstaltningerne sandsynligvis ikke vil have alvorlige følger for importørerne og brugerne i Unionen.

4. Konklusion

(97) I betragtning af ovennævnte drages den konklusion, at der ikke findes nogen tvingende grund til ikke at opretholde de gældende antidumpingforanstaltninger.

H. ANTIDUMPINGFORANSTALTNINGER

(98) Alle parter blev underrettet om de væsentligste kendsgerninger og betragtninger, på grundlag af hvilke det er hensigten at anbefale, at de nuværende foranstaltninger opretholdes. Parterne fik desuden en frist til at fremsætte bemærkninger til ovennævnte fremlæggelse af oplysninger. Der blev taget behørigt hensyn til indlæg og bemærkninger.

(99) Det fremgår af ovenstående, at antidumpingforanstaltningerne vedrørende importen af visse grafitelektroder med oprindelse i Indien bør opretholdes, jf. grundforordningens artikel 11, stk. 2. Det skal erindres, at disse foranstaltninger består af værditold.

(100) Den individuelle antidumpingtold for de virksomheder, der er nævnt i denne forordning, gælder udelukkende for importen af den pågældende vare, som er fremstillet af disse virksomheder og således af de nævnte specifikke retlige enheder. Import af den pågældende vare, der er fremstillet af andre virksomheder, som ikke udtrykkeligt er nævnt i den dispositive del af denne forordning med navn og adresse, herunder forretningsmæssigt forbundne enheder til de specifikt nævnte, kan ikke drage fordel af disse satser, men er omfattet af toldsatsen for "alle andre virksomheder".

(101) Alle anmodninger om anvendelse af denne individuelle antidumpingtold (f.eks. efter ændring i den pågældende enheds navn eller efter oprettelse af nye produktions- eller salgsenheder) indgives omgående til Kommissionen[12] sammen med alle relevante oplysninger, navnlig om ændringer i virksomhedens aktiviteter vedrørende produktion, hjemmemarkeds- og eksportsalg i tilknytning til f.eks. den pågældende navneændring eller den pågældende ændring i produktions- og salgsenheder. Forordningen vil i givet fald blive ændret i overensstemmelse hermed gennem en ajourføring af listen over virksomheder, der er omfattet af individuelle toldsatser -

VEDTAGET DENNE FORORDNING:

Artikel 1

1. Der indføres en endelig antidumpingtold på importen af grafitelektroder af den art, der anvendes til elektriske ovne, med en tilsyneladende densitet på 1,65 g/cm³ eller derover og en elektrisk modstand på 6,0 μΩ.m eller derunder, henhørende under KN-kode ex 8545 11 00 (Taric-kode 8545 11 00 10), og nipler, der anvendes til sådanne

[12] Europa-Kommissionen, Generaldirektoratet for Handel, Direktorat H, 1049 Bruxelles, Belgien.

elektroder, henhørende under KN-kode ex 8545 90 90 (Taric-kode 8545 90 90 10), uanset om de importeres sammen eller separat, med oprindelse i Indien.

2. Tolden på nettoprisen, frit Den Europæiske Unions grænse, ufortoldet, for de i stk. 1 omhandlede varer fremstillet af nedenstående virksomheder, fastsættes til følgende:

Virksomhed	Endelig told (%)	TARIC tillægs-kode
Graphite India Limited (GIL), 31 Chowringhee Road, Kolkatta - 700016, West Bengal	9,4	A530
HEG Limited, Bhilwara Towers, A-12, Sector-1, Noida – 201301, Uttar Pradesh	0	A531
Alle andre virksomheder	8,5	A999

3. Gældende bestemmelser vedrørende told finder anvendelse, medmindre andet er fastsat.

Artikel 2

Denne forordning træder i kraft dagen efter offentliggørelsen i *Den Europæiske Unions Tidende*.

Denne forordning er bindende i alle enkeltheder og gælder umiddelbart i hver medlemsstat.

Udfærdiget i Bruxelles, den […].

På Rådets vegne

Formand