COMMISSIONE EUROPEA

Bruxelles, 16.11.2010
COM(2010) 671 definitivo

2010/0327 (NLE)

Proposta di

REGOLAMENTO DEL CONSIGLIO

che istituisce un dazio antidumping definitivo sulle importazioni di alcuni sistemi di elettrodi di grafite originarie dell'India, a seguito di un riesame in previsione della scadenza, in conformità all'articolo 11, paragrafo 2, del regolamento (CE) n. 1225/2009 del Consiglio

RELAZIONE

1) CONTESTO DELLA PROPOSTA

- **Motivazione e obiettivi della proposta**

La presente proposta riguarda l'applicazione del regolamento (CE) n. 1225/2009 del Consiglio, del 30 novembre 2009, relativo alla difesa contro le importazioni oggetto di dumping da parte di paesi non membri della Comunità europea (in appresso "regolamento di base") nel procedimento di riesame in previsione della scadenza concernente il dazio antidumping applicato alle importazioni di alcuni sistemi di elettrodi di grafite originarie dell'India.

- **Contesto generale**

La presente proposta è presentata nel quadro dell'applicazione del regolamento di base ed è il risultato di un'inchiesta svolta in conformità delle disposizioni procedurali e sostanziali del regolamento di base.

- **Disposizioni vigenti nel settore della proposta**

Il regolamento (CE) n. 1629/2004 del Consiglio (GU L 295 del 18.9.2004, pag. 10), modificato dal regolamento (CE) n. 1354/2008 del Consiglio (GU L 350 del 30.12.2008, pag. 24), ha istituito un dazio antidumping definitivo applicato alle importazioni, originarie dell'India, di alcuni elettrodi di grafite classificati al codice NC ex 8545 11 00 e di nippli utilizzati per tali elettrodi classificati al codice NC ex 8545 90 90.

- **Coerenza con altri obiettivi e politiche dell'Unione**

Non pertinente.

2) CONSULTAZIONE DELLE PARTI INTERESSATE E VALUTAZIONE DELL'IMPATTO

- **Consultazione delle parti interessate**

Le parti interessate dal procedimento hanno avuto la possibilità di difendere i loro interessi nel corso dell'inchiesta, in conformità alle disposizioni del regolamento di base.

- **Ricorso al parere di esperti**

Non è stato necessario consultare esperti esterni.

- **Valutazione dell'impatto**

La presente proposta è il risultato dell'attuazione del regolamento di base.

Il regolamento di base non prevede una valutazione generale dell'impatto, ma contiene un elenco esauriente delle condizioni che devono essere valutate.

3) ELEMENTI GIURIDICI DELLA PROPOSTA

- **Sintesi delle misure proposte**

Il 17 settembre 2009 la Commissione ha avviato, su richiesta motivata di tre produttori dell'Unione, un riesame in previsione della scadenza del dazio antidumping applicato alle importazioni di alcuni elettrodi di grafite originarie dell'India.

L'inchiesta di riesame ha dimostrato che il prodotto in esame continua ad essere soggetto a pratiche di dumping che, in caso di abrogazione delle misure antidumping, possono determinare la reiterazione del pregiudizio subito dall'industria dell'Unione. È stato inoltre stabilito che l'abrogazione delle misure non è nell'interesse dell'Unione.

Si propone quindi che il Consiglio adotti l'allegata proposta di regolamento per la proroga delle misure in vigore, che sarà pubblicata nella Gazzetta ufficiale dell'Unione europea entro il 16 dicembre 2010.

- **Base giuridica**

Regolamento (CE) n. 1225/2009 del Consiglio, del 30 novembre 2009 relativo alla difesa contro le importazioni oggetto di dumping da parte di paesi non membri della Comunità europea.

- **Principio di sussidiarietà**

La proposta è di competenza esclusiva dell'Unione europea. Pertanto, il principio di sussidiarietà non si applica.

- **Principio di proporzionalità**

La proposta è conforme al principio di proporzionalità per le ragioni di seguito esposte.

Il tipo di intervento è descritto nel regolamento di base sopramenzionato e non consente l'adozione di decisioni a livello nazionale.

Non sono necessarie indicazioni su come ridurre e rendere commisurato all'obiettivo della proposta l'onere finanziario e amministrativo a carico dell'Unione, dei governi nazionali, degli enti locali e regionali, degli operatori economici e dei cittadini.

- **Scelta dello strumento**

Strumento proposto: regolamento.

Altri strumenti non sarebbero adeguati per i motivi di seguito esposti.

Il regolamento di base non prevede altre opzioni.

4) INCIDENZA SUL BILANCIO

Nessuna.

2010/0327 (NLE)

Proposta di

REGOLAMENTO DEL CONSIGLIO

che istituisce un dazio antidumping definitivo sulle importazioni di alcuni sistemi di elettrodi di grafite originarie dell'India, a seguito di un riesame in previsione della scadenza, in conformità all'articolo 11, paragrafo 2, del regolamento (CE) n. 1225/2009 del Consiglio

IL CONSIGLIO DELL'UNIONE EUROPEA,

visto il trattato sul funzionamento dell'Unione europea,

visto il regolamento (CE) n. 1225/2009 del Consiglio, del 30 novembre 2009, relativo alla difesa contro le importazioni oggetto di dumping da parte di paesi non membri della Comunità europea[1] (in appresso "regolamento di base"), in particolare l'articolo 11, paragrafo 2,

visto il regolamento (CE) n. 597/2009 del Consiglio, dell'11 giugno 2009, relativo alla difesa contro le importazioni oggetto di sovvenzioni provenienti da paesi non membri della Comunità europea[2], in particolare l'articolo 24, paragrafo 1,

vista la proposta presentata dalla Commissione europea (in appresso "la Commissione"), dopo aver sentito il comitato consultivo,

considerando quanto segue:

A. PROCEDIMENTO

1. Misure in vigore

(1) In seguito a un'inchiesta antidumping ("inchiesta iniziale"), il Consiglio ha istituito, con il regolamento (CE) n. 1629/2004[3], un dazio antidumping definitivo applicato alle importazioni, originarie dell'India, di alcuni elettrodi di grafite attualmente classificati al codice NC ex 8545 11 00 e di nippli utilizzati per tali elettrodi attualmente classificati al codice NC ex 8545 90 90 ("misure antidumping definitive"). Le misure hanno assunto la forma di un dazio ad valorem dello 0%.

(2) In seguito a un'inchiesta antisovvenzioni, il Consiglio ha istituito, con il regolamento (CE) n. 1628/2004[4], un dazio compensativo definitivo sulle importazioni di alcuni elettrodi di grafite attualmente classificati al codice NC ex 8545 11 00 e di nippli

---

1 GU L 343 del 22.12.2009, pag. 51.
2 GU L 188 del 18.7.2009, pag. 93.
3 GU L 295 del 18.9.2004, pag. 10.
4 GU L 295 del 18.9.2004, pag. 4.

utilizzati per tali elettrodi attualmente classificati al codice NC ex 8545 90 90, originari dell'India ("misure compensative definitive"). Le misure hanno assunto la forma di un dazio ad valorem del 15,7%, fuorché per una società, per la quale l'aliquota del dazio ammonta al 7%.

(3) In seguito a un riesame intermedio parziale aperto d'ufficio delle misure compensative, il Consiglio ha modificato i regolamenti (CE) nn. 1628/2004 e 1629/2004 del Consiglio con il regolamento (CE) n. 1354/2008[5]. I dazi compensativi definitivi sono stati portati al 6,3% e al 7,0% per le importazioni da determinati esportatori, con un'aliquota del dazio residuo del 7,2%. I dazi antidumping definitivi sono stati portati al 9,4% e allo 0% per le importazioni da esportatori inseriti nell'elenco, con un'aliquota del dazio residuo dell'8,5%.

2. Domanda di riesame in previsione della scadenza

(4) In seguito alla pubblicazione di un avviso di imminente scadenza[6] delle misure antidumping definitive in vigore, il 18 giugno 2009 la Commissione ha ricevuto una domanda di apertura di un riesame in previsione della scadenza delle misure in questione, in conformità all'articolo 11, paragrafo 2, del regolamento di base. La domanda è stata presentata da tre produttori dell'Unione: Graftech International, SGL Carbon GmbH e Tokai ERFTCARBON GmbH ("i richiedenti") che rappresentano una percentuale rilevante, in questo caso superiore al 90%, della produzione totale dell'Unione di alcuni sistemi di elettrodi di grafite.

(5) La domanda era motivata dal fatto che la scadenza delle misure avrebbe potuto comportare il persistere o la reiterazione del dumping e del pregiudizio ai danni dell'industria dell'Unione.

3. Apertura di un riesame in previsione della scadenza

(6) Avendo stabilito, dopo aver sentito il comitato consultivo, che esistevano elementi di prova sufficienti per l'apertura di un riesame in previsione della scadenza, il 17 settembre 2009 la Commissione ha annunciato, con un avviso pubblicato nella *Gazzetta ufficiale dell'Unione europea*[7] ("avviso di apertura"), l'apertura di un riesame in previsione della scadenza, in conformità all'articolo 11, paragrafo 2, del regolamento di base.

4. Inchieste parallele

(7) Con un avviso di apertura pubblicato il 17 settembre 2009 nella *Gazzetta ufficiale dell'Unione europea*[8], la Commissione ha inoltre annunciato l'avvio di un'inchiesta per il riesame in previsione della scadenza delle misure compensative definitive, a norma dell'articolo 18 del regolamento (CE) n. 597/2009 del Consiglio, dell'11 giugno 2009, relativo alla difesa contro le importazioni oggetto di sovvenzioni provenienti da paesi non membri dell'Unione europea[9] ("regolamento antisovvenzioni di base") .

---

5 GU L 350 del 30.12.2008, pag. 24.
6 GU C 34 dell'11.2.2009, pag. 11.
7 GU C 224 del 17.9.2009, pag. 20.
8 GU C 224 del 17.9.2009, pag. 24.
9 GU L 188 del 18.7.2009, pag. 93.

5. Inchiesta

5.1. *Periodo dell'inchiesta*

(8) L'inchiesta sulla persistenza o reiterazione del dumping ha riguardato il periodo tra il 1° luglio 2008 e il 30 giugno 2009 ("periodo dell'inchiesta di riesame" o "PIR"). L'esame delle tendenze rilevanti per la valutazione del rischio di persistenza o reiterazione del pregiudizio ha riguardato il periodo tra il 1° gennaio 2006 e la fine del periodo dell'inchiesta di riesame ("periodo considerato").

5.2. *Parti interessate dall'inchiesta*

(9) La Commissione ha ufficialmente informato dell'avvio del riesame i richiedenti, altri produttori noti dell'Unione, i produttori esportatori, gli importatori, gli utilizzatori notoriamente interessati e i rappresentanti dei paesi esportatori. Le parti interessate hanno avuto la possibilità di comunicare le loro osservazioni per iscritto e di chiedere un'audizione entro il termine fissato nell'avviso di apertura.

(10) Sono state sentite tutte le parti interessate che ne hanno fatto richiesta dimostrando di avere particolari motivi per chiedere un'audizione.

(11) Visto il numero apparentemente elevato di importatori non collegati, è stata presa in considerazione l'opportunità di ricorrere al campionamento, a norma dell'articolo 17 del regolamento di base. Per consentire alla Commissione di decidere se il campionamento fosse necessario e, in tal caso, di selezionare un campione, le parti sopramenzionate sono state invitate, in conformità all'articolo 17 del regolamento di base, a manifestarsi entro 15 giorni dall'apertura dei riesami e a fornire alla Commissione le informazioni richieste nell'avviso di apertura. Tuttavia, nessun importatore indipendente si è dichiarato disposto a collaborare. Il campionamento non è stato quindi necessario.

(12) La Commissione ha inviato questionari a tutte le parti notoriamente interessate e a quelle che si sono manifestate entro i termini stabiliti nell'avviso di apertura. Sono pervenute le risposte di tre gruppi di produttori dell'Unione (cioè dei richiedenti), di un produttore esportatore e di 17 utilizzatori. Nessuno degli importatori ha partecipato al campionamento e nessun altro importatore ha fornito informazioni alla Commissione o si è manifestato nel corso dell'inchiesta.

(13) Solo uno dei due produttori esportatori noti dell'India, la società HEG Limited ("HEG"), ha collaborato pienamente al riesame rispondendo al questionario. A tale riguardo va notato che nell'inchiesta iniziale il nome ufficiale completo di questa società era Hindustan Electro Graphite Limited. In seguito la società ha cambiato il suo nome in HEG Limited. Il secondo produttore esportatore che ha collaborato all'inchiesta iniziale, la società Graphite India Limited ("GIL") ha deciso di non rispondere al questionario dell'attuale riesame.

(14) La Commissione ha raccolto e verificato tutte le informazioni ritenute necessarie per valutare il rischio del persistere o della reiterazione del dumping e il conseguente pregiudizio, nonché l'interesse dell'Unione. Sono state effettuate verifiche presso le sedi delle seguenti parti interessate:

a) *Produttori dell'Unione*

– SGL Carbon GmbH, Wiesbaden e Meitingen, Germania;

– Graftech Switzerland SA, Bussigny, Svizzera;

– Graftech Iberica S.L., Ororbia, Spagna;

– Tokai ERFTCARBON GmbH, Grevenbroich, Germania.

b) *Produttore esportatore dell'India*

– HEG Limited, Bhopal.

B. PRODOTTO IN ESAME E PRODOTTO SIMILE

(15) Il prodotto oggetto del presente riesame è lo stesso dell'inchiesta iniziale, vale a dire elettrodi di grafite del tipo utilizzato nei forni elettrici, con una densità apparente di 1,65g/cm3 o superiore e una resistenza elettrica di 6,0 μΩ.m o inferiore, attualmente classificati al codice NC ex 8545 11 00 e i nippli utilizzati per questi elettrodi, attualmente classificati al codice NC ex 8545 90 90, importati insieme o separatamente, originari dell'India ("prodotto in esame").

(16) L'inchiesta ha confermato, come quella iniziale, che il prodotto in esame e i prodotti fabbricati e venduti dal produttore esportatore sul mercato interno dell'India, nonché quelli fabbricati e venduti nell'UE dai produttori dell'Unione, hanno le stesse caratteristiche fisiche e tecniche di base e gli stessi impieghi e sono quindi considerati prodotti simili ai sensi dell'articolo 1, paragrafo 4, del regolamento di base.

C. RISCHIO DEL PERSISTERE O DELLA REITERAZIONE DEL DUMPING

(17) A norma dell'articolo 11, paragrafo 2, del regolamento di base, è stato esaminato se la scadenza delle misure in vigore rischia di comportare il persistere o la reiterazione del dumping.

1. Aspetti generali

(18) Un produttore esportatore dell'India si è dichiarato disposto a collaborare, mentre il secondo produttore esportatore noto non ha collaborato all'inchiesta.

(19) Dal confronto tra il volume delle esportazioni del produttore esportatore che ha collaborato e il volume totale delle esportazioni dall'India verso l'Unione è emerso che il produttore esportatore che ha collaborato ha effettuato la maggior parte delle importazioni nell'Unione dall'India durante il PIR. Il livello di collaborazione è stato quindi considerato elevato.

2. Importazioni oggetto di dumping durante il PIR

2.1. *Valore normale*

(20) In conformità all'articolo 2, paragrafo 2, del regolamento di base, la Commissione ha verificato in primo luogo se le vendite del prodotto simile effettuate sul mercato interno dal produttore esportatore indiano ad acquirenti indipendenti fossero rappresentative, cioè se il loro volume totale rappresentasse almeno il 5% del volume totale delle corrispondenti esportazioni verso l'Unione.

(21) La Commissione ha quindi individuato i tipi di prodotto simile venduti dalla società sul mercato interno che erano identici o direttamente comparabili ai tipi esportati nell'Unione. Gli elementi presi in considerazione per definire i tipi di sistemi di elettrodi di grafite erano: i) se i prodotti erano venduti con o senza nipplo, ii) il diametro e iii) la lunghezza.

(22) Il produttore esportatore che ha collaborato ha sostenuto che per definire i tipi di sistemi di elettrodi di grafite identici o direttamente comparabili occorre anche tenere conto del fatto che i sistemi di elettrodi di grafite sono prodotti con gradi diversi di coke (materia prima principale). Infatti, è stato confermato che nel processo di produzione la società ha utilizzato due tipi diversi di coke: il "needle coke" importato, di qualità superiore, e il coke comune acquistato sul mercato indiano. È stato inoltre confermato che il tipo di coke utilizzato determina il costo di produzione e il prezzo del prodotto finito.

(23) Per effettuare un confronto equo, la Commissione ha perciò diviso ciascun tipo di prodotti, ai fini del calcolo del dumping, in prodotti di basso grado e alto grado.

(24) È stato quindi esaminato se le vendite sul mercato interno del produttore esportatore che ha collaborato erano rappresentative per ciascun tipo di prodotto, cioè se le vendite sul mercato interno di ciascun tipo di prodotto costituivano almeno il 5% del volume delle vendite dello stesso tipo di prodotto effettuate nell'Unione. Per i tipi di prodotto venduti in quantità rappresentative è stato quindi esaminato se tali vendite erano state realizzate nel corso di normali operazioni commerciali, conformemente all'articolo 2, paragrafo 4, del regolamento di base.

(25) L'esame per accertare se le vendite interne di ciascun tipo di prodotto, venduto sul mercato interno in quantitativi rappresentativi, potessero essere considerate come vendite realizzate nel corso di normali operazioni commerciali, è stato effettuato calcolando la percentuale delle vendite remunerative del tipo in questione ad acquirenti indipendenti. In tutti i casi in cui le vendite interne di un particolare tipo di prodotto sono state realizzate in quantità sufficienti e nel corso di normali operazioni commerciali, il valore normale è stato determinato in base al prezzo effettivo sul mercato interno, calcolato come media ponderata di tutte le vendite interne di questo tipo di prodotto effettuate nel PIR.

(26) Per gli altri tipi di prodotto, le cui vendite sul mercato interno non sono state rappresentative o non sono avvenute nel corso di normali operazioni commerciali, il valore normale è stato costruito conformemente all'articolo 2, paragrafo 3, del regolamento di base. Il valore normale è stato costruito sommando ai costi di produzione dei tipi esportati, eventualmente adeguati, una percentuale ragionevole per le spese generali, amministrative e di vendita e un ragionevole margine di profitto, in base ai dati effettivi riguardanti la produzione e le vendite del prodotto simile effettuate nel corso di normali operazioni commerciali dal produttore esportatore sottoposto all'inchiesta, in conformità all'articolo 2, paragrafo 6, prima frase, del regolamento di base.

2.2. *Prezzo all'esportazione*

(27) Dato che tutte le vendite all'esportazione verso l'Unione del produttore esportatore indiano che ha collaborato sono state effettuate direttamente ad acquirenti

indipendenti, il prezzo all'esportazione è stato stabilito in base ai prezzi effettivamente pagati o pagabili per il prodotto in esame, in conformità all'articolo 2, paragrafo 8, del regolamento di base.

2.3. *Confronto*

(28) Il confronto tra la media ponderata del valore normale e la media ponderata del prezzo all'esportazione è stato effettuato a livello franco fabbrica e allo stesso stadio commerciale. Per garantire un confronto equo tra il valore normale e il prezzo all'esportazione si è tenuto conto, in conformità all'articolo 2, paragrafo 10, del regolamento di base, delle differenze inerenti a vari fattori che, secondo quanto dimostrato, hanno inciso sui prezzi e sulla loro comparabilità. A tale scopo sono stati effettuati gli opportuni adeguamenti, se applicabili e giustificati, per tener conto delle differenze di costi di trasporto, assicurazione, movimentazione, imballaggio e spese accessorie, costi finanziari, spese bancarie e dazi antidumping pagati dal richiedente.

(29) Il produttore esportatore indiano che ha collaborato, ha sostenuto che nel suo caso il sistema di credito per i dazi d'importazione (DEPBS - Duty Entitlement Passbook Scheme) è effettivamente un sistema di restituzione dei dazi, poiché le licenze DEPBS sono utilizzate solo per pagare i dazi all'importazione per le materie prime utilizzate per la produzione di sistemi di elettrodi di grafite. Per questo motivo il costo dei dazi all'importazione pagati per le materie prime è rimborsato quando il prodotto è esportato, determinando una riduzione del prezzo all'esportazione. La società ha perciò sostenuto che occorre effettuare un adeguamento per i prezzi interni, sui quali non incide il rimborso dei dazi all'importazione. Dall'inchiesta è emerso che, contrariamente a quanto è stato sostenuto, la società utilizza materie prime importate in esenzione da dazi sia nella produzione dei sistemi di elettrodi di grafite destinati al mercato dell'esportazione sia nella produzione destinata al mercato interno. Per questo motivo il sistema DEPBS non ha alcun effetto sulla differenza di prezzo tra i prodotti venduti sul mercato interno e quelli esportati e l'adeguamento non può essere concesso.

2.4. *Margine di dumping*

(30) Come previsto dall'articolo 2, paragrafo 11, del regolamento di base, la media ponderata del valore normale per ciascun tipo di prodotto è stata confrontata con la media ponderata del prezzo all'esportazione del corrispondente tipo del prodotto in esame. Con questo metodo per il produttore esportatore che ha collaborato è stato stabilito un margine di dumping dell'11-12%.

(31) Nelle sue osservazioni sulla divulgazione dei fatti e delle considerazioni principali che hanno indotto a raccomandare il mantenimento delle misure in vigore ("divulgazione definitiva"), la società in questione ha affermato che il calcolo dei margini di dumping sulla base di 4 dei 12 mesi del PIR si discostava dal metodo utilizzato nell'inchiesta iniziale, nella quale è stato tenuto conto di tutti i 12 mesi del periodo dell'inchiesta. Essa ha sostenuto pertanto che il metodo di calcolo utilizzato aumentava il margine di dumping.

(32) Si ricorda che il calcolo del dumping sulla base di 4 mesi del PIR è un metodo utilizzato normalmente dalla Commissione nei riesami in previsione della scadenza, nei quali va determinato se esiste un rischio di persistenza e reiterazione del dumping.

L'inchiesta sul posto ha verificato se i 4 mesi erano rappresentativi per l'intero periodo di 12 mesi confrontando costi e prezzi dei 4 mesi considerati con quelli dei rimanenti 8 mesi. Inoltre, i 4 mesi scelti erano gli ultimi di ciascun trimestre e perciò erano ripartiti in modo uniforme su tutto il periodo di 12 mesi. La Commissione non ritiene quindi che il metodo applicato alteri la conclusione finale riguardo all'esistenza del dumping nel PIR o che aumenti il margine di dumping.

(33) Per il secondo produttore esportatore indiano noto il margine di dumping non ha potuto essere calcolato dato che non ha collaborato. Tuttavia, secondo la domanda di riesame, anche le esportazioni di questa società verso l'Unione sono state effettuate a prezzi di dumping. Poiché la maggior parte delle esportazioni dall'India è effettuata dal produttore indiano che ha collaborato, il quale risulta aver fatto ricorso a pratiche di dumping, e il prezzo medio del prodotto in esame importato dall'India è inferiore, secondo Eurostat, al prezzo medio all'esportazione della società che ha collaborato, l'esistenza del dumping a livello nazionale è confermata.

3. Andamento delle importazioni in caso di scadenza delle misure

(34) Dopo la verifica dell'esistenza di pratiche di dumping nel PIR, è stato esaminato il rischio di reiterazione del dumping. Dato che un solo produttore esportatore indiano ha collaborato alla presente inchiesta, le conclusioni sotto riportate si basano sui dati dell'unica società che ha collaborato e sui dati disponibili conformemente all'articolo 18 del regolamento di base, vale a dire i dati di Eurostat e la domanda di riesame.

(35) A tale proposito, sono stati analizzati i seguenti elementi: la capacità produttiva inutilizzata dei produttori esportatori indiani; l'attrattiva esercitata dal mercato dell'Unione sui produttori indiani e i prezzi all'esportazione verso i paesi terzi.

3.1. *Capacità produttiva inutilizzata degli esportatori*

(36) Per quanto riguarda il produttore esportatore indiano che ha collaborato, l'inchiesta ha mostrato che dispone di una capacità produttiva inutilizzata. Inoltre, la società ha dichiarato pubblicamente che intende aumentare la sua capacità attuale. Va anche sottolineato che la società è orientata verso le esportazioni, con un fatturato che nel PIR è stato generato per la maggior parte dalle vendite all'esportazione, e che l'Unione resta un'importante destinazione di esportazione nonostante le misure in vigore.

(37) Per quanto riguarda il secondo produttore indiano, secondo la domanda di riesame la società ha già aumentato notevolmente la sua capacità da quando sono state adottate le misure ed intende aumentarla ulteriormente. Per questo motivo non si può escludere che, in assenza di misure, almeno una parte di questa maggiore capacità possa essere dirottata verso il mercato dell'Unione.

3.2. *Attrattiva del mercato dell'Unione*

(38) L'attrattiva del mercato dell'Unione è dimostrata dal fatto che l'adozione dei dazi antidumping e dei dazi compensativi non ha fermato l'espansione delle esportazioni indiane. Al contrario, negli ultimi tre anni gli esportatori indiani hanno più che raddoppiato le esportazioni e più che triplicato la loro quota di mercato nell'Unione. Va inoltre notato che nello stesso periodo il livello dei prezzi sul mercato dell'Unione è aumentato del 40%.

3.3. *I prezzi delle esportazioni verso i paesi terzi*

(39) Per quanto riguarda le esportazioni verso i paesi terzi, dall'inchiesta è emerso che nel PIR il livello dei prezzi all'esportazione franco fabbrica della società che ha collaborato era inferiore a quello dei prezzi all'esportazione verso l'Unione che sono risultati in dumping. Si può quindi prevedere che in assenza di misure il produttore esportatore che ha collaborato diriga almeno una parte delle sue esportazioni verso l'Unione, vista l'attrattiva del mercato.

3.4. *Conclusioni sul rischio del persistere o della reiterazione del dumping*

(40) Alla luce dei risultati descritti sopra, si può concludere che le esportazioni dall'India sono tuttora oggetto di dumping e che l'eliminazione delle misure antidumping vigenti rischia di far persistere il dumping sul mercato dell'Unione. Infatti, vista la capacità produttiva inutilizzata dell'India e l'attrattiva del mercato dell'Unione, è probabile che i produttori esportatori indiani abbiano interesse ad aumentare le esportazioni verso il mercato dell'Unione a prezzi di dumping, almeno per quanto riguarda il produttore esportatore che ha collaborato.

D. DEFINIZIONE DELL'INDUSTRIA DELL'UNIONE

1. Produzione dell'Unione

(41) Nell'Unione il prodotto simile è fabbricato da cinque società o gruppi di società, la cui produzione costituisce la produzione totale dell'Unione del prodotto simile ai sensi dell'articolo 4, paragrafo 1, del regolamento di base.

2. Industria dell'Unione

(42) Due dei cinque gruppi di società non hanno appoggiato la domanda di riesame e non hanno collaborato all'inchiesta di riesame rispondendo al questionario. I seguenti tre gruppi di produttori hanno presentato la domanda ed hanno accettato di collaborare: Graftech International, SGL Carbon GmbH, e Tokai ERFTCARBON GmbH.

(43) Questi tre gruppi di produttori rappresentano una percentuale rilevante della produzione totale dell'Unione del prodotto simile, poiché rappresentano più del 90% della produzione totale dell'Unione di alcuni sistemi di elettrodi di grafite, come indicato sopra al considerando 4. Si considera perciò che essi costituiscano l'industria dell'Unione, ai sensi dell'articolo 4, paragrafo 1, e dell'articolo 5, paragrafo 4, del regolamento di base, e in appresso saranno denominati "l'industria dell'Unione".

E. SITUAZIONE DEL MERCATO DELL'UNIONE

1. Osservazione preliminare

(44) Dato che un solo produttore esportatore indiano del prodotto in esame ha collaborato all'inchiesta, i dati relativi alle importazioni di tale prodotto nell'Unione europea originarie dell'India non sono indicati in cifre precise per salvaguardare il carattere riservato delle informazioni, a norma dell'articolo 19 del regolamento di base.

(45) La situazione dell'industria degli elettrodi di grafite è legata strettamente a quella del settore dell'acciaio, poiché gli elettrodi di grafite sono utilizzati soprattutto

nell'industria dell'acciaio elettrico. In questo contesto va notato che nel 2007 e nei primi tre trimestri del 2008 sono prevalse condizioni di mercato molto positive per il settore dell'acciaio e di conseguenza anche per l'industria degli elettrodi di grafite.

(46) Va notato che i volumi delle vendite di elettrodi di grafite hanno un andamento più o meno corrispondente a quello del volume di produzione dell'acciaio. I contratti di fornitura degli elettrodi di grafite, comprendenti prezzi e quantità, vengono però generalmente negoziati per periodi di 6-12 mesi. Per questo motivo tra le variazioni del volume delle vendite dovute all'andamento della domanda e gli effetti sui prezzi che ne derivano trascorre generalmente un certo periodo di tempo.

2. Consumo sul mercato dell'Unione

(47) Il consumo dell'Unione è stato stabilito in base ai volumi delle vendite dell'industria dell'Unione sul mercato dell'Unione, a una stima dei volumi delle vendite degli altri produttori dell'Unione sul mercato dell'Unione, ai dati di Eurostat sulle importazioni e ai dati raccolti in conformità all'articolo 14, paragrafo 6, del regolamento di base. Come nell'inchiesta iniziale[10], alcune importazioni non sono state prese in considerazione, perché in base alle informazioni disponibili non risultavano essere il prodotto oggetto dell'inchiesta.

(48) Tra il 2006 e il PIR il consumo dell'Unione è calato del 25% circa e il calo maggiore è stato registrato tra il 2008 e il PIR. Va notato che, a causa delle condizioni di mercato molto positive esistenti all'inizio del periodo considerato, il consumo dell'Unione era a livelli molto elevati ed è aumentato del 30% tra il periodo dell'inchiesta iniziale e il 2006.

Tabella 1

	2006	**2007**	**2008**	**PIR**
Consumo totale dell'UE (in tonnellate)	170 035	171 371	169 744	128 437
Indice (2006 = 100)	*100*	*101*	*100*	*76*

3. Volume, quota di mercato e prezzi delle importazioni dall'India

(49) Il volume delle importazioni originarie dell'India ("paese interessato") è aumentato costantemente di 143 punti percentuali nel corso del periodo considerato ed ha raggiunto un livello tra 5 000 e 7 000 tonnellate durante il PIR. La quota di mercato delle importazioni dal paese interessato è più che triplicata tra il 2006 e il PIR, raggiungendo un livello del 5% circa. La quota di mercato ha continuato ad aumentare nel PIR, nonostante il notevole calo della domanda. I prezzi delle importazioni dal paese interessato sono aumentati del 52% nel periodo considerato, seguendo una tendenza simile a quella dei prezzi dell'industria dell'Unione, ma sono rimasti costantemente inferiori a quelli dell'industria dell'Unione. I dati della *tabella 2* non sono indicati in cifre precise per ragioni di riservatezza, dato che in India esistono solo due produttori esportatori noti.

[10] Cfr. considerando 88 del regolamento (CE) n. 1009/2004 della Commissione (GU L 183 del 20.5.2004, pag. 61).

Tabella 2

	2006	2007	2008	PIR
Volume delle importazioni dal paese interessato (in tonnellate)	Da 2 000 a 3 000	Da 3 000 a 4 000	Da 7 000 a 9 000	Da 5 000 a 7 000
Indice (2006 = 100)	*100*	*123*	*318*	*243*
Quota di mercato delle importazioni dal paese interessato	1,5% circa	2% circa	5% circa	5% circa
Prezzo delle importazioni dal paese interessato (EUR/t)	Circa 2 000	Circa 2 600	Circa 3 000	Circa 3 200
Indice (2006 = 100)	*100*	*133*	*145*	*152*

4. Situazione economica dell'industria dell'Unione

(50) In conformità all'articolo 3, paragrafo 5, del regolamento di base, la Commissione ha esaminato tutti i fattori e gli indici economici pertinenti che influiscono sulla situazione dell'industria dell'Unione.

4.1. *Produzione*

(51) Nel PIR la produzione è diminuita del 29% rispetto al 2006. La produzione dell'industria dell'Unione è aumentata del 2% nel 2007 rispetto al 2006 ed è poi diminuita fortemente, in particolare durante il PIR.

Tabella 3

	2006	2007	2008	PIR
Produzione (in tonnellate)	272 468	278 701	261 690	192 714
Indice (2006 = 100)	*100*	*102*	*96*	*71*

4.2. *Capacità e indici di utilizzo degli impianti*

(52) Tra il 2006 e il PIR la capacità produttiva ha registrato un leggero calo (del 2% nel complesso). Dato che anche la produzione è calata nel 2008 e in particolare durante il PIR, l'utilizzo degli impianti è diminuito complessivamente di 25 punti percentuali tra il 2006 e il PIR.

Tabella 4

	2006	2007	2008	PIR
Capacità di produzione (in tonnellate)	298 500	292 250	291 500	293 500
Indice (2006 = 100)	*100*	*98*	*98*	*98*
Utilizzo degli impianti	91%	95%	90%	66%
Indice (2006 = 100)	*100*	*104*	*98*	*72*

4.3. *Scorte*

(53) Il livello delle scorte finali dell'industria dell'Unione è rimasto stabile nel 2007 rispetto al 2006 ed è poi calato del 10% nel 2008. Nel PIR il livello delle scorte ha avuto un leggero aumento, ma è rimasto inferiore del 5% a quello del 2006.

Tabella 5

	2006	2007	2008	PIR
Scorte finali (in tonnellate)	21 407	21 436	19 236	20 328

Indice (2006 = 100)	*100*	*100*	*90*	*95*

4.4. *Volume delle vendite*

(54) Le vendite dell'industria dell'Unione sul mercato dell'Unione ad acquirenti indipendenti sono diminuite del 39% nel periodo considerato. Esse erano molto alte all'inizio del periodo considerato ed erano aumentate del 70% circa rispetto al periodo dell'inchiesta iniziale. Il volume delle vendite è calato leggermente nel 2007 e 2008, rimanendo però a un livello relativamente alto (nel 2008 le vendite erano ancora superiori del 47% rispetto al livello del periodo dell'inchiesta iniziale). Tra il 2008 e il PIR, tuttavia, i volumi delle vendite sono calati notevolmente, di circa un terzo.

Tabella 6

	2006	**2007**	**2008**	**PIR**
Volume delle vendite UE ad acquirenti indipendenti (t)	143 832	139 491	124 463	88 224
Indice (2006 = 100)	*100*	*97*	*87*	*61*

4.5. *Quota di mercato*

(55) La quota di mercato detenuta dall'industria dell'Unione è diminuita progressivamente di quasi 16 punti percentuali tra il 2006 e il PIR (da 84,6% a 68,7%).

Tabella 7

	2006	**2007**	**2008**	**PIR**
Quota di mercato del'industria dell'Unione	84,6%	81,4%	73,3%	68,7%
Indice (2006 = 100)	*100*	*96*	*87*	*81*

4.6. *Crescita*

(56) Tra il 2006 e il PIR il consumo dell'Unione è diminuito di quasi il 25%. L'industria dell'Unione ha perso quasi 16 punti percentuali della sua quota di mercato, mentre la quota di mercato delle importazioni in questione è aumentata di 3,4 punti percentuali.

4.7. *Occupazione*

(57) Tra il 2006 e il PIR l'occupazione nell'industria dell'Unione è diminuita del 7%.

Tabella 8

	2006	**2007**	**2008**	**PIR**
Addetti nel settore del prodotto in esame	1 942	1 848	1 799	1 804
Indice (2006 = 100)	*100*	*95*	*93*	*93*

4.8. *Produttività*

(58) La produttività della manodopera dell'industria dell'Unione, in termini di produzione annua per addetto, è diminuita del 24% tra il 2006 e il PIR. È aumentata leggermente nel 2007 e 2008 ed è poi diminuita del 25% circa nel PIR.

Tabella 9

	2006	2007	2008	PIR
Produttività (t/addetto)	140	151	146	107
Indice (2006 = 100)	*100*	*107*	*104*	*76*

4.9. *Prezzi di vendita e fattori che incidono sui prezzi sul mercato interno*

(59) L'andamento dei prezzi di vendita unitari dell'industria dell'Unione è stato positivo, poiché sono aumentati del 40% nel periodo considerato. Tale aumento è dovuto i) al livello generale dei prezzi sul mercato, ii) alla necessità di recuperare gli aumenti dei costi di produzione e iii) al modo in cui vengono stabiliti i prezzi dei contratti di fornitura.

(60) Nel 2007 e 2008 l'industria dell'Unione ha potuto aumentare i prezzi nel contesto dell'aumento generale dei prezzi del mercato, causato dalla forte domanda di elettrodi di grafite. Questa domanda era dovuta alle condizioni di mercato molto favorevoli che hanno prevalso nel settore dell'acciaio fino ai primi tre trimestri del 2008, come descritto nel considerando 43.

(61) I prezzi sono aumentati nel 2007 - 2008, in parte, anche per coprire i crescenti costi di produzione, in particolare quelli delle materie prime. Tra il 2006 e il 2008 i costi sono aumentati del 23%. L'industria dell'Unione è riuscita però a coprirli aumentando i prezzi in modo considerevole (+33%).

(62) Nel PIR i prezzi hanno continuato ad aumentare, anche se in misura minore (+5%). Il fatto che i prezzi non siano calati in un periodo di calo della domanda è dovuto al modo in cui sono stati conclusi i contratti di fornitura sul mercato e al fatto che la maggior parte dei contratti di fornitura per il 2009 è stata stipulata nel 2008. Come indicato nel considerando 44, il volume delle vendite di elettrodi di grafite ha un andamento più o meno parallelo a quello della produzione d'acciaio. I negoziati dei contratti di fornitura di elettrodi di grafite, che durano da 6 a 12 mesi, possono tuttavia ritardare l'effetto sui prezzi di qualsiasi cambiamento (aumento o calo) della domanda. I contratti sono negoziati in base ai volumi di vendita previsti, che possono essere diversi dal livello effettivamente raggiunto dalle vendite, con il risultato che la tendenza dei prezzi in un dato periodo può non seguire necessariamente la tendenza dei volumi delle vendite per lo stesso periodo. Ciò è avvenuto nel PIR, quando i volumi delle vendite sono diminuiti, ma i prezzi sono rimasti elevati, perché i contratti di fornitura per il 2009 sono stati conclusi per la maggior parte nel 2008 ed alcune forniture previste per il 2008 sono state differite al 2009. Nonostante ciò, l'aumento dei prezzi del 5% registrato nel PIR non è stato sufficiente per coprire l'aumento dei costi (+13%), come è avvenuto nei periodi precedenti. I prezzi sono stati rinegoziati a livelli inferiori dopo la fine del PIR.

(63) Come spiegato nel considerando 47, i prezzi delle importazioni dal paese interessato hanno seguito un andamento simile a quello dei prezzi dell'industria dell'Unione, ma sono rimasti costantemente inferiori ai prezzi dell'industria dell'Unione.

Tabella 10

	2006	2007	2008	PIR
Prezzo unitario sul mercato UE (EUR/t)	2 569	3 103	3 428	3 585

Indice (2006 = 100)	*100*	*121*	*133*	*140*

4.10. *Salari*

(64) Tra il 2006 e il PIR il salario medio per dipendente è aumentato del 15%.

Tabella 11

	2006	**2007**	**2008**	**PIR**
Costo annuale del lavoro per dipendente ('000 EUR)	52	56	61	60
Indice (2006 = 100)	*100*	*108*	*118*	*115*

4.11. *Investimenti*

(65) Tra il 2006 e il PIR il flusso annuo di investimenti effettuati nel prodotto in esame dall'industria dell'Unione è aumentato del 37%. Tuttavia, durante il PIR gli investimenti sono diminuiti del 14% rispetto al 2008.

Tabella 12

	2006	**2007**	**2008**	**PIR**
Investimenti netti (in EUR)	30 111 801	45 383 433	47 980 973	41 152 458
Indice (2006 = 100)	*100*	*151*	*159*	*137*

4.12. *Redditività e utile sul capitale investito*

(66) Con un aumento dei costi del 40% registrato nel periodo considerato, l'industria dell'Unione è riuscita, tra il 2006 e il 2007, ad ottenere un aumento dei prezzi superiore all'aumento dei costi. Ciò ha determinato un aumento degli utili dal 19% nel 2006 al 26% nel 2007. Dal 2007 al 2008 i prezzi e i costi sono aumentati in proporzione uguale, cosicché il margine dell'industria dell'Unione è rimasto stabile al livello del 2007. Nel PIR gli utili sono scesi nuovamente al 19%, a causa dell'effetto sui costi di un minore utilizzo delle capacità produttive e dell'aumento dei prezzi delle materie prime. Nel 2009 gli utili sono diminuiti ulteriormente, poiché l'industria dell'Unione ha dovuto abbassare i prezzi per adeguarli al calo generale dei prezzi di vendita sul mercato degli elettrodi di grafite, causato dal calo della domanda nel settore dell'acciaio.

(67) L'utile sul capitale investito è aumentato dal 71% nel 2006 al 103% nel 2007. Nel 2008 è aumentato al 119%, prima di calare al 77% nel PIR. Complessivamente, l'utile sul capitale investito è aumentato solo di 6 punti percentuali tra il 2006 e il PIR.

Tabella 13

	2006	**2007**	**2008**	**PIR**
Utile netto delle vendite UE ad acquirenti indipendenti (% delle vendite nette)	19%	26%	25%	19%
Utile sul capitale investito (utile netto in % del valore contabile netto degli investimenti)	71%	103%	119%	77%

4.13. *Flusso di cassa e capacità di reperire capitali*

(68) Il flusso di cassa netto relativo alle attività operative è aumentato tra il 2006 e il 2007, ha continuato ad aumentare nel 2008 ed è poi diminuito nel PIR. Nel complesso, nel PIR il flusso di cassa era superiore del 28% rispetto all'inizio del periodo considerato.

(69) Non sono emersi elementi che facciano ritenere che l'industria dell'Unione abbia avuto difficoltà a reperire capitali e ciò è dovuto soprattutto al fatto che alcuni produttori facciano parte di gruppi più grandi.

Tabella 14

	2006	**2007**	**2008**	**PIR**
Flusso di cassa (in EUR)	109 819 535	159 244 026	196 792 707	140 840 498
Indice (2006 = 100)	*100*	*145*	*179*	*128*

4.14. *Entità del margine di dumping*

(70) Tenuto conto del volume, della quota di mercato e dei prezzi delle importazioni dall'India, l'impatto dei margini di dumping effettivi sull'industria dell''Unione non può essere considerato trascurabile.

4.15. *Ripresa dagli effetti di sovvenzioni e dumping precedenti*

(71) Gli indicatori sopra esaminati mostrano un miglioramento della situazione economica e finanziaria dell'industria dell'Unione in seguito all'istituzione delle misure antidumping e compensative definitive nel 2004. L'industria dell'Unione ha beneficiato di prezzi e utili più elevati in particolare tra il 2006 e il 2008, grazie a condizioni di mercato molto positive, che hanno permesso di mantenere i prezzi e la redditività a un livello elevato, anche se, come spiegato nel considerando 53, la quota di mercato dell'industria dell'Unione era in calo. Tuttavia, nello stesso periodo e nonostante le misure, la quota di mercato delle importazioni indiane è aumentata e i prodotti indiani sono stati importati a prezzi inferiori a quelli dell'industria dell'Unione. Gli utili dell'industria dell'Unione hanno già iniziato a diminuire durante il PIR e sono calati ulteriormente nel 2009, a causa dell'aumento dei costi e del limitato aumento dei prezzi.

5. L'impatto delle importazioni oggetto di dumping e di altri fattori

5.1. *Impatto delle importazioni oggetto di dumping*

(72) Nonostante il calo dei consumi registrato nell'Unione europea nel periodo considerato, il volume delle importazioni dal paese interessato è più che raddoppiato e la quota di mercato di tali importazioni è più che triplicata (cfr. considerando 47). Non considerando i dazi antidumping e compensativi, i prezzi delle importazioni dal paese interessato risultano inferiori a quelli dell'industria dell'Unione, anche se per meno del 2%, durante il PIR.

5.2. *Impatto della crisi economica*

(73) Grazie alle condizioni economiche molto positive che hanno prevalso nell'industria dell'acciaio e nelle industrie collegate, tra cui quella degli elettrodi di grafite, nel 2007 e nei primi tre trimestri del 2008, l'industria dell'Unione era in una condizione economica relativamente buona quando alla fine del 2008 ha avuto inizio la crisi economica. Il fatto che i negoziati dei contratti di fornitura di elettrodi di grafite durino generalmente da 6 a 12 mesi ritarda l'effetto sui prezzi di qualsiasi cambiamento della domanda (aumento o calo). Dato che i contratti per il PIR sono stati negoziati in un momento in cui gli effetti della crisi economica non potevano essere previsti, nel PIR l'impatto della crisi è stato risentito principalmente in termini di volumi, perché in

termini di prezzi qualsiasi effetto è stato risentito con ritardo dall'industria dell'Unione. In questo contesto va notato che la situazione dell'industria dell'Unione è peggiorata sotto vari aspetti anche nel periodo in cui le condizioni economiche erano positive, poiché ha perso quote di mercato a causa delle importazioni dal paese interessato. Il fatto che questo deterioramento non abbia determinato effetti negativi più significativi è dovuto in parte al livello elevato della domanda nel 2007-2008, che ha consentito all'industria dell'Unione di mantenere volumi elevati di produzione e di vendita, ed in parte al fatto che quando questi volumi sono diminuiti nel PIR, i prezzi hanno potuto essere mantenuti a causa dell'effetto ritardato descritto sopra.

5.3. *Importazioni da altri paesi*

(74) Poiché nei dati di Eurostat relativi alle importazioni disponibili a livello dei codici NC sono stati inclusi prodotti diversi dal prodotti in esame, la seguente analisi è stata effettuata in base ai dati relativi alle importazioni a livello dei codici TARIC, completati da dati raccolti in conformità all'articolo 14, paragrafo 6, del regolamento di base. Alcune importazioni non sono state prese in considerazione perché, in base alle informazioni disponibili, non risultavano essere il prodotto in esame.

(75) Si stima che il volume delle importazioni provenienti da altri paesi terzi sia aumentato del 63%, passando da circa 11 000 tonnellate nel 2006 a circa 18 500 tonnellate nel PIR. La quota di mercato delle importazioni provenienti dagli altri paesi è aumentata dal 6,6% nel 2006 al 14,4% nel PIR. Il prezzo medio delle importazioni da altri paesi terzi è aumentato del 42% tra il 2006 e il PIR. Le maggiori quantità di importazioni risultano provenire dalla Repubblica popolare cinese (RPC), dalla Russia, dal Giappone e dal Messico, gli unici paesi che nel PIR hanno avuto quote di mercato individuali superiori all'1%. Le importazioni provenienti da questi paesi vengono esaminate ulteriormente nei considerando seguenti. Le importazioni dagli altri nove paesi rappresentano soltanto una quota di mercato totale del 2% circa e non sono esaminate ulteriormente.

(76) La quota di mercato delle importazioni cinesi è aumentata di 2,4 punti percentuali nel periodo considerato (da 0,2% a 2,6%). Le informazioni disponibili indicano che queste importazioni sono state effettuate a prezzi inferiori a quelli dell'industria dell'Unione e a quelli delle importazioni originarie dell'India.

(77) La quota di mercato delle importazioni dalla Russia è aumentata di 4,2 punti percentuali nel periodo considerato (da 1,9% a 6,1%). Le informazioni disponibili indicano che queste importazioni sono state effettuate a prezzi leggermente inferiori a quelli dell'industria dell'Unione, ma superiori a quelli delle importazioni originarie dell'India.

(78) La quota di mercato delle importazioni dal Giappone è diminuita di 0,4 punti percentuali nel periodo considerato (da 2,0% a 1,6%). Le informazioni disponibili indicano che queste importazioni sono state effettuate a prezzi simili o superiori a quelli dell'industria dell'Unione e anche superiori a quelli delle importazioni originarie dell'India.

(79) La quota di mercato delle importazioni dal Messico è aumentata di 1,0 punti percentuali nel periodo considerato (da 0,9% a 1,9%). Le informazioni disponibili

indicano che queste importazioni sono state effettuate a prezzi superiori a quelli dell'industria dell'Unione e anche a quelli delle importazioni originarie dell'India.

(80) In conclusione, non si può escludere che lo sviluppo delle importazioni provenienti dalla Repubblica popolare cinese e dalla Russia possa avere contribuito in parte al deterioramento della quota di mercato dell'industria dell'Unione. Tuttavia, in considerazione del carattere generale dei dati disponibili delle statistiche relative alle importazioni, che non consentono un confronto dei prezzi per tipo di prodotto, come è stato possibile per l'India in base alle informazioni dettagliate fornite dal produttore esportatore, l'impatto delle importazioni provenienti dalla Repubblica popolare cinese e dalla Russia non può essere stabilito con certezza.

Tabella 15

	2006	**2007**	**2008**	**PIR**
Volume delle importazioni da altri paesi (in tonnellate)	11 289	11 243	19 158	18 443
Indice (2006 = 100)	*100*	*100*	*170*	*163*
Quota di mercato delle importazioni dagli altri paesi	6,6%	6,6%	11,3%	14,4%
Prezzo delle importazioni dagli altri paesi (EUR/t)	2 467	3 020	3 403	3 508
Indice (2006 = 100)	*100*	*122*	*138*	*142*
	2006	**2007**	**2008**	**PIR**
Volume delle importazioni dalla RPC (in tonnellate)	421	659	2 828	3 380
Indice (2006 = 100)	*100*	*157*	*672*	*804*
Quota di mercato delle importazioni dalla RPC	0,2%	0,4%	1,7%	2,6%
Prezzo delle importazioni dalla RPC (EUR/t)	1.983	2.272	2.818	2.969
Indice (2006 = 100)	*100*	*115*	*142*	*150*
	2006	**2007**	**2008**	**PIR**
Volume delle importazioni dalla Russia (in tonnellate)	3 196	2 887	8 441	7 821
Indice (2006 = 100)	*100*	*90*	*264*	*245*
Quota di mercato delle importazioni dalla Russia	1,9%	1,7%	5,0%	6,1%
Prezzo delle importazioni dalla Russia (EUR/t)	2 379	2 969	3 323	3 447
Indice (2006 = 100)	*100*	*125*	*140*	*145*
	2006	**2007**	**2008**	**PIR**
Volume delle importazioni dal Giappone (in tonnellate)	3 391	2 223	3 731	2 090
Indice (2006 = 100)	*100*	*66*	*110*	*62*
Quota di mercato delle importazioni dal Giappone	2,0%	1,3%	2,2%	1,6%

Prezzo delle importazioni dal Giappone (EUR/t)	2 566	3 131	3 474	3 590
Indice (2006 = 100)	*100*	*122*	*135*	*140*
	2006	**2007**	**2008**	**PIR**
Volume delle importazioni dal Messico (in tonnellate)	1 478	2 187	2 115	2 465
Indice (2006 = 100)	*100*	*148*	*143*	*167*
Quota di mercato delle importazioni dal Messico	0,9%	1,3%	1,2%	1,9%
Prezzo delle importazioni dal Messico (EUR/t)	2 634	3 629	4 510	4 554
Indice (2006 = 100)	*100*	*138*	*171*	*173*

6. Conclusioni

(81) Come indicato al considerando 47, il volume delle importazioni dal paese interessato è più che raddoppiato tra il 2006 e il RIP. Poiché nello stesso periodo il consumo è calato quasi del 25%, si è registrato un forte incremento della quota di mercato detenuta dagli esportatori indiani, che è passata da circa l'1,5% nel 2006 a circa il 5% durante il PIR. Sebbene i prezzi delle esportazioni dall'India verso l'Unione siano aumentati considerevolmente nel periodo considerato per effetto del livello generalmente elevato dei prezzi di mercato, essi hanno continuato ad essere inferiori ai prezzi dell'industria dell'Unione.

(82) Tra il 2006 e il PIR, nonostante l'adozione di misure antidumping e compensative, l'evoluzione di una serie di importanti indicatori è stata negativa: i volumi della produzione e delle vendite sono diminuiti rispettivamente del 29% e 39%, l'utilizzo degli impianti è diminuito del 28%, seguito da un calo del livello di occupazione e di produttività. Anche se una parte di questi sviluppi negativi è dovuta alla forte riduzione dei consumi, calati del 25% circa nel periodo considerato, la notevole riduzione della quota di mercato dell'industria dell'Unione (calata di 15,9 punti percentuali tra il 2006 e il PIR) si spiega anche per il costante aumento della quota di mercato delle importazioni dall'India.

(83) Il livello degli utili relativamente elevato nel PIR è stato dovuto principalmente al livello dei prezzi costantemente elevato, per i motivi spiegati nel considerando 60. Si conclude che la situazione dell'industria dell'Unione è generalmente peggiorata nel periodo considerato e che alla fine del PIR l'industria dell'Unione si è trovata in una situazione fragile, anche se il livello degli utili era relativamente alto in quel momento, poiché i suoi sforzi per mantenere i volumi delle vendite e i prezzi a un livello sufficiente in una situazione di indebolimento della domanda sono stati ostacolati dalla crescente presenza di importazioni indiane oggetto di dumping.

F. RISCHIO DEL PERSISTERE E DELLA REITERAZIONE DEL PREGIUDIZIO

1. Osservazioni preliminari

(84) Come si è visto, l'istituzione di misure antidumping ha permesso all'industria dell'Unione di riprendersi solo fino a un certo punto dal pregiudizio subito. Quando nel PIR sono venuti meno gli elevati livelli di consumo dell'Unione registrati nella maggior parte del periodo considerato, l'industria dell'Unione si è ritrovata in una situazione fragile e vulnerabile, ancora esposta all'effetto pregiudizievole delle importazioni oggetto di dumping provenienti dall'India. Alla fine del PIR la capacità dell'industria dell'Unione di coprire l'aumento dei costi era particolarmente indebolita.

2. Rapporto tra i volumi e i prezzi delle esportazioni nei paesi terzi e i volumi e i prezzi delle esportazioni nell'Unione

(85) Si è constatato che il prezzo medio delle esportazioni indiane verso paesi terzi era inferiore al prezzo medio delle esportazioni verso l'Unione e anche inferiore ai prezzi del mercato interno. Le vendite dell'esportatore indiano nei paesi terzi sono state effettuate in quantità significative, che costituiscono la maggior parte del totale delle vendite all'esportazione. Per questo motivo si ritiene che in caso di scadenza delle misure gli esportatori indiani avrebbero un incentivo a riorientare quantità significative di esportazioni da altri paesi terzi verso il più attraente mercato dell'Unione, praticando prezzi che, anche se fossero più alti dei prezzi praticati ai paesi terzi, probabilmente risulterebbero ancora inferiori agli attuali prezzi all'esportazione verso l'Unione.

3. Capacità inutilizzate e scorte del mercato indiano

(86) Il produttore indiano che ha collaborato aveva consistenti capacità inutilizzate e aveva intenzione di aumentare la sua capacità nel 2010/2011. Pertanto, esiste la possibilità di un significativo aumento delle quantità esportate verso l'UE, in particolare perché non vi sono indicazioni che i mercati dei paesi terzi o il mercato interno possano assorbire un aumento di produzione.

(87) Nelle sue osservazioni sulla divulgazione, il produttore indiano che ha collaborato ha sostenuto che le sue capacità inutilizzate erano causate soprattutto dalla crisi economica e dal conseguente calo della domanda. Tuttavia, una parte significativa delle capacità inutilizzate della società è dovuta al fatto che la società ha aumentato notevolmente le sue capacità tra il 2006 e il PIR. Va notato anche che la società prevede un ulteriore aumento delle sue capacità. Inoltre, va tenuto presente che esiste un altro produttore indiano che non ha collaborato e utilizza capacità simili, il quale ha annunciato recentemente un aumento ancora più sostanziale delle sue capacità.

4. Conclusione

(88) I produttori del paese interessato sono potenzialmente in grado di aumentare e/o riorientare le loro esportazioni verso il mercato dell'UE. Inoltre, i prezzi delle esportazioni indiane verso i paesi terzi sono inferiori a quelli delle esportazioni verso l'UE. L'inchiesta ha rivelato che, in base a tipi di prodotti comparabili, il produttore esportatore che ha collaborato ha venduto il prodotto in esame a prezzi inferiori a quelli praticati dall'industria dell'Unione. Questi prezzi bassi molto probabilmente diminuirebbero in linea con i prezzi più bassi praticati in tutti gli altri paesi del mondo. Questa strategia dei prezzi, associata alla capacità degli esportatori del paese interessato di spedire ingenti quantità del prodotto in esame sul mercato dell'UE, avrebbe con ogni probabilità un impatto negativo sulla situazione economica dell'industria dell'Unione.

(89) Come indicato sopra, la situazione dell'industria dell'Unione rimane vulnerabile e fragile. Se quest'industria si trovasse ad affrontare un aumento dei volumi delle importazioni a prezzi di dumping dal paese interessato, è probabile che si assisterebbe ad un deterioramento delle sue vendite, delle quote di mercato, dei prezzi di vendita e al conseguente peggioramento della sua situazione finanziaria, fino ai livelli constatati nell'inchiesta iniziale. Si conclude pertanto che l'abrogazione delle misure causerebbe con ogni probabilità un peggioramento della situazione, peraltro già delicata, e la reiterazione del grave pregiudizio ai danni dell'industria dell'Unione.

G. INTERESSE DELL'UNIONE

1. Introduzione

(90) A norma dell'articolo 21 del regolamento di base, è stato esaminato se il mantenimento delle misure antidumping attualmente in vigore fosse contrario all'interesse generale dell'Unione. La determinazione dell'interesse dell'Unione si è basata su una valutazione dei diversi interessi coinvolti, vale a dire quelli dell'industria dell'Unione, degli importatori e degli utilizzatori.

(91) Va ricordato che nell'inchiesta iniziale, l'adozione delle misure non è stata considerata contraria all'interesse dell'Unione. Il fatto che la presente inchiesta sia un riesame, che analizza quindi una situazione in cui sono già in vigore misure antidumping, consente inoltre di valutare qualsiasi impatto negativo indebito delle attuali misure antidumping sulle parti interessate.

(92) Su tali basi è stato esaminato se, nonostante le conclusioni sul rischio del persistere o della reiterazione del dumping pregiudizievole, esistono ragioni valide per concludere che, in questo caso particolare, il mantenimento delle misure non è nell'interesse dell'Unione.

2. Interesse dell'industria dell'Unione

(93) L'industria dell'Unione ha dimostrato di essere strutturalmente solida, come confermato dall'andamento positivo della sua situazione economica, osservato dopo l'adozione delle misure antidumping nel 2004. In particolare, il fatto che l'industria dell'Unione abbia aumentato la sua redditività negli anni prima del PIR contrasta fortemente con la situazione che ha preceduto l'adozione delle misure. Tuttavia, la quota di mercato dell'industria dell'Unione è diminuita costantemente, mentre le importazioni dal paese interessato hanno acquisito una notevole quota di mercato nel periodo considerato. Se non venissero applicate le misure, l'industria dell'Unione sarebbe probabilmente in una situazione ancora peggiore.

3. Interesse degli importatori/utilizzatori

(94) Nessuno dei nove importatori indipendenti contattati è stato disposto a collaborare.

(95) 17 utilizzatori hanno risposto al questionario. Mentre la maggior parte di essi non ha acquistato elettrodi di grafite dall'India per vari anni e quindi si è detta neutrale riguardo a un possibile mantenimento delle misure, sei utilizzatori hanno, almeno in parte, utilizzato elettrodi indiani. Quattro utilizzatori hanno sostenuto che il mantenimento delle misure avrebbe un impatto concorrenziale negativo. Un'associazione (Eurofer) si è fortemente opposta al mantenimento delle misure ed ha

sostenuto che esse hanno causato il ritiro di numerosi esportatori indiani dal mercato dell'UE. L'associazione sostiene che il mantenimento delle misure ostacoli lo sviluppo di fonti di rifornimento alternative dei produttori di acciaio e permetta all'industria dell'Unione di mantenere una posizione dominante, pressoché di duopolio. Tuttavia, visto lo sviluppo delle importazioni indiane dopo l'istituzione delle misure, è evidente che questo massiccio ritiro non ha avuto luogo; le importazioni dall'India sono invece aumentate notevolmente durante il periodo considerato. Inoltre, l'inchiesta ha mostrato che sempre più importazioni di elettrodi di grafite verso il mercato dell'UE provengono da numerosi altri paesi terzi. Per quanto riguarda la posizione che l'industria dell'Unione detiene sul mercato, si ricorda che la sua quota di mercato è diminuita di quasi 16 punti percentuali nel periodo considerato (come indicato sopra nel considerando 55). Infine, l'associazione ha anche ammesso che gli elettrodi di grafite rappresentano solo una componente relativamente piccola dei costi totali dei produttori di acciaio.

(96) Si ricorda inoltre che dall'inchiesta iniziale è emerso che l'istituzione delle misure non avrebbe avuto un impatto significativo per gli utilizzatori[11]. Nonostante le misure siano in vigore da cinque anni, gli importatori/utilizzatori dell'Unione hanno continuato ad approvvigionarsi anche in India. Non è stata comunque fornita alcuna indicazione su eventuali difficoltà a reperire altre fonti di approvvigionamento. Si ricorda inoltre che per quanto riguarda gli effetti dell'istituzione delle misure sugli utilizzatori, nell'inchiesta iniziale è stato concluso che, data l'incidenza trascurabile del costo degli elettrodi di grafite sulle industrie utilizzatrici, era improbabile che un aumento dei costi avesse su di loro un effetto significativo. Nessuna indicazione contraria è stata rilevata dopo l'istituzione delle misure. Si conclude quindi che il mantenimento delle misure antidumping non avrà probabilmente un effetto significativo sugli importatori/utilizzatori dell'Unione.

4. Conclusione

(97) In base a quanto precede, si conclude che non esistono motivi validi contrari alla proroga delle attuali misure antidumping.

H. MISURE ANTIDUMPING

(98) Tutte le parti sono state informate dei fatti e delle considerazioni essenziali in base a cui si intendeva raccomandare il mantenimento delle misure attualmente in vigore. È stato inoltre concesso loro un periodo di tempo entro il quale potevano presentare osservazioni al riguardo. Le informazioni e le osservazioni, se giustificate, sono state prese nella dovuta considerazione.

(99) Ne consegue che, conformemente all'articolo 11, paragrafo 2, del regolamento di base, è opportuno mantenere le misure antidumping applicabili alle importazioni di alcuni elettrodi di grafite originarie dell'India. Si ricorda che queste misure consistono in dazi *ad valorem*.

---

[11] Vedasi il considerando 106 del regolamento (CE) n. 1009/2004 della Commissione (GU L 183 del 20.5.2004, pag. 61) e il considerando 22 del regolamento (CE) n. 1629/2004 della Commissione (GU L 295 del 18.9.2004, pag. 10).

(100) Le aliquote del dazio antidumping applicabili alle società a titolo individuale e specificate nel presente regolamento si applicano esclusivamente alle importazioni del prodotto in esame fabbricato da queste società e precisamente dalle specifiche persone giuridiche menzionate. Le importazioni del prodotto in esame fabbricato da qualsiasi altra società, la cui ragione sociale, completa di indirizzo, non sia menzionata specificamente nel dispositivo del presente regolamento, comprese le persone giuridiche collegate a quelle specificamente menzionate, non possono beneficiare di tali aliquote e sono soggette all'aliquota del dazio applicabile a "tutte le altre società".

(101) Le eventuali richieste di applicazione di tali aliquote individuali del dazio antidumping (p. es. in seguito ad un cambiamento della ragione sociale della società o alla creazione di nuove entità di produzione o di vendita) vanno inviate alla Commissione[12] immediatamente e con tutte le informazioni pertinenti, indicando in particolare eventuali modifiche delle attività della società legate alla produzione, alle vendite sul mercato interno e alle vendite per l'esportazione, connesse ad esempio al cambiamento della ragione sociale o delle entità di produzione e di vendita. Se opportuno, il regolamento sarà modificato aggiornando l'elenco delle società che beneficiano di aliquote individuali,

HA ADOTTATO IL PRESENTE REGOLAMENTO:

Articolo 1

1. È istituito un dazio antidumping definitivo sulle importazioni di elettrodi di grafite del tipo utilizzato per i forni elettrici, con una densità apparente di 1,65 g/cm³ o superiore e una resistenza elettrica di 6,0 μΩ.m o inferiore, classificati attualmente al codice NC ex 8545 11 00 (codice TARIC 8545 11 00 10) e dei nippli utilizzati per tali elettrodi, classificati attualmente al codice NC ex 8545 90 90 (codice TARIC 8545 90 90 10), importati insieme o separatamente e originari dell'India.

2. L'aliquota del dazio applicabile al prezzo netto franco frontiera dell'Unione, dazio non corrisposto, dei prodotti descritti al paragrafo 1 e fabbricati dalle società sotto elencate, è la seguente:

Società	Dazio definitivo (%)	Codice addizionale TARIC
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
Tutte le altre società	8,5	A999

[12] Commissione europea, Direzione generale del Commercio, Direzione H, B-1049 Bruxelles, Belgio.

3. Salvo diversa disposizione, si applicano le norme vigenti in materia di dazi doganali.

Articolo 2

Il presente regolamento entra in vigore il giorno successivo alla pubblicazione nella *Gazzetta ufficiale dell'Unione europea*.

Il presente regolamento è obbligatorio in tutti i suoi elementi e direttamente applicabile in ciascuno degli Stati membri.

Fatto a Bruxelles, il

Per il Consiglio
Il presidente