Dette dokument er et dokumentationsredskab, og institutionerne påtager sig intet ansvar herfor

►**B** **RÅDETS GENNEMFØRELSESFORORDNING (EU) Nr. 875/2013**

af 2. september 2013

om indførelse af en endelig antidumpingtold på importen af visse former for sukkermajs, tilberedt eller konserveret, i form af kerner, med oprindelse i Thailand, efter en udløbsundersøgelse i henhold til artikel 11, stk. 2, i forordning (EF) nr. 1225/2009

(EUT L 244 af 13.9.2013, s. 1)

Ændret ved:

		Tidende		
		nr.	side	dato
►**M1**	Rådets gennemførelsesforordning (EU) nr. 307/2014 af 24. marts 2014	L 91	1	27.3.2014

▼B

RÅDETS GENNEMFØRELSESFORORDNING (EU) Nr. 875/2013

af 2. september 2013

om indførelse af en endelig antidumpingtold på importen af visse former for sukkermajs, tilberedt eller konserveret, i form af kerner, med oprindelse i Thailand, efter en udløbsundersøgelse i henhold til artikel 11, stk. 2, i forordning (EF) nr. 1225/2009

RÅDET FOR DEN EUROPÆISKE UNION HAR —

under henvisning til traktaten om Den Europæiske Unions funktionsmåde, særlig artikel 291, stk. 2,

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 9 og artikel 11, stk. 2,

under henvisning til forslag forelagt af Europa-Kommissionen efter høring af det rådgivende udvalg, og

ud fra følgende betragtninger:

A. SAGSFORLØB

1. Gældende foranstaltninger

(1) Efter en antidumpingundersøgelse (»den oprindelige undersøgelse«) indførte Rådet ved forordning (EF) nr. 682/2007 ([2]) en endelig antidumpingtold på importen af visse former for sukkermajs, tilberedt eller konserveret, i form af kerner, som tariferes under KN-kode ex 2001 90 30 og ex 2005 80 00, med oprindelse i Thailand (»de endelige antidumpingforanstaltninger«). Foranstaltningerne indførtes i form af *en værditold* på mellem 3,1 % og 12,9 %.

(2) Forordning (EF) nr. 682/2007 ([3]) blev ændret ved forordning (EF) nr. 954/2008 for så vidt angår den told, der blev pålagt en virksomhed og »alle andre virksomheder«. Tolden er på mellem 3,1 % og 14,3 %. Importen fra to thailandske eksporterende producenter, fra hvilke Kommissionen havde godtaget tilsagn ved Kommissionens afgørelse 2007/424/EF ([4]), var undtaget fra tolden.

([1]) Rådets forordning (EF) nr. 682/2007 af 18. juni 2007 om indførelse af en endelig antidumpingtold og endelig opkrævning af den midlertidige told på importen af visse former for sukkermajs, tilberedt eller konserveret, i form af kerner, med oprindelse i Thailand (EUT L 343 af 22.12.2009, s. 51).

([2]) Rådets forordning (EF) nr. 954/2008 af 25. september 2008 om ændring af forordning (EF) nr. 682/2007 om indførelse af en endelig antidumpingtold og endelig opkrævning af den midlertidige told på importen af visse former for sukkermajs, tilberedt eller konserveret, i form af kerner, med oprindelse i Thailand (EUT L 159 af 20.6.2007, s. 14).

([3]) EUT L 260 af 25.9.2008, s. 1.

([4]) Kommissionens afgørelse 2007/424/EF af 18. juni 2007 om godtagelse af tilsagn afgivet i forbindelse med antidumpingproceduren vedrørende importen af visse former for sukkermajs, tilberedt eller konserveret, i form af kerner, med oprindelse i Thailand (EUT L 159 af 20.6.2007, s. 42).

▼B

(3) Ved forordning (EF) nr. 847/2009 ([1]) vedtog Rådet, at pristilsagn med faste minimumsimportpriser ikke længere var egnede til at modvirke de skadevoldende virkninger af dumping. De godtagne tilsagn blev derfor trukket tilbage, og tilsagnene fra 10 andre thailandske eksporterende producenter blev afvist.

2. **Anmodning om en udløbsundersøgelse**

(4) Efter offentliggørelsen af en meddelelse om det forestående udløb ([2]) af de gældende endelige antidumpingforanstaltninger modtog Kommissionen den 19. marts 2012 en anmodning om indledning af en udløbsundersøgelse af disse foranstaltninger i henhold til grundforordningens artikel 11, stk. 2. Anmodningen blev indgivet af Association Européenne des Transformateurs de Maïs Doux (AETMD) (»klageren«) på vegne af producenter, der tegner sig for en væsentlig del af den samlede produktion af sukkermajs, tilberedt eller konserveret i Unionen — i dette tilfælde mere end 50 %.

(5) Anmodningen var begrundet med, at foranstaltningernes udløb sandsynligvis ville 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 19. juni 2012 en meddelelse i *Den Europæiske Unions Tidende* ([3]) (»indledningsmeddelelsen«) om indledning af en udløbsundersøgelse i henhold til grundforordningens artikel 11, stk. 2.

4. **Undersøgelsen**

4.1. *Nuværende undersøgelsesperiode og betragtet periode*

(7) Undersøgelsen af sandsynligheden for fortsat dumping omfattede perioden fra den 1. april 2011 til den 31. marts 2012 (»den nuværende undersøgelsesperiode« eller »NUP«). Undersøgelsen af de tendenser, der er relevante for vurderingen af sandsynligheden for fortsat skade, omfattede perioden fra den 1. januar 2008 til udgangen af undersøgelsesperioden (»den betragtede periode«).

4.2. *Parter, som er berørt af proceduren*

(8) Kommissionen underrettede officielt ansøgerne, andre kendte EU-producenter, eksporterende producenter i Thailand, ikke forretningsmæssigt forbundne importører, brugere, som den vidste, var berørt af sagen, samt repræsentanterne for eksportlandet om

([1]) Rådets forordning (EF) nr. 847/2009 af 15. september 2009 om ændring af forordning (EF) nr. 682/2007 om indførelse af en endelig antidumpingtold på importen af visse former for sukkermajs, tilberedt eller konserveret, i form af kerner, med oprindelse i Thailand (EUT L 246 af 18.9.2009, s. 1).

([2]) EUT C 258 af 2.9.2011, s. 11.

([3]) EUT C 175 af 19.6.2012, s. 22.

▼B

indledningen af udløbsundersøgelsen. Interesserede parter fik mulighed for at give deres mening til kende skriftligt og anmode om at blive hørt mundtligt inden for den frist, der var fastsat i indledningsmeddelelsen.

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

(10) I betragtning af det tilsyneladende store antal eksporterende producenter i Thailand og ikke forretningsmæssigt forbundne EU-importører, der var involveret i undersøgelsen, anførtes det i indledningsmeddelelsen, at man påtænkte at anvende stikprøveudtagning i overensstemmelse med grundforordningens artikel 17. For at sætte Kommissionen i stand til at afgøre, om det var nødvendigt at anvende stikprøver, og i bekræftende fald at udtage en sådan, blev ovennævnte parter anmodet om at give sig til kende senest 15 dage efter indledningen af undersøgelsen og give Kommissionen de oplysninger, der var anmodet om i indledningsmeddelelsen.

(11) Hvad angår udtagelsen af stikprøven af eksporterende producenter i Thailand, modtog Kommissionen fyldestgørende oplysninger fra 17 eksporterende producenter, hvoraf 9 havde eksporteret til Unionen i NUP. Det blev besluttet at udtage en stikprøve på 3 eksporterende producenter, hvis samlede eksport udgjorde 90 % af de samarbejdsvillige eksporterende producenters samlede eksport til Unionen i NUP.

(12) Da kun en ikke forretningsmæssigt forbunden importør indsendte en besvarelse, var det ikke nødvendigt at udtage en stikprøve.

(13) På baggrund af det store antal EU-producenter, der var berørt af proceduren, meddelte Kommissionen i indledningsmeddelelsen, at den midlertidigt havde udtaget en stikprøve af EU-producenter for at fastsætte skaden, jf. grundforordningens artikel 17. Denne foreløbige udvælgelse fandt sted på grundlag af de oplysninger, der var tilgængelige for Kommissionen i indledningsfasen og var baseret på producenternes salgs- og produktionsmængde og geografiske placering i Unionen. Den foreslåede stikprøve svarer til den største repræsentative produktionsmængde, som med rimelighed kan undersøges inden for den tid, der er til rådighed, og tegner sig for 58 % af EU-erhvervsgrenens samlede produktion. Derudover er den foreslåede stikprøve repræsentativ, hvad angår virksomhedernes geografiske placering, da den omfatter tre forskellige medlemsstater. EU-producenterne blev hørt om den mulige stikprøve på datoen for offentliggørelsen af indledningsmeddelelsen. Da ingen andre producenter gav sig til kende, og da der ikke blev fremsat bemærkninger til stikprøven, blev stikprøven bekræftet.

(14) To interesserede parter hævdede, at stikprøven af EU-producenter kun er blevet udvalgt blandt ansøgerne, og at der burde være gjort en indsats for at udtage producenter uden for gruppen af ansøgere.

▼B

(15) Men alle kendte EU-producenter både ansøgere og ikke-ansøgere er blevet opfordret til at samarbejde. Ti EU-producenter, både ansøgere og ikke-ansøgere, har indgivet oplysninger i forbindelse med stikprøven. Som forklaret i betragtning 13 svarer den udtagne stikprøve til den største repræsentative produktionsmængde, som med rimelighed kunne undersøges inden for den tid, der var til rådighed, og den tegner sig for 58 % af EU-erhvervsgrenens samlede produktion. Kommissionen er af den opfattelse, at den udtagne stikprøve er repræsentativ med hensyn til geografisk placering, uanset om producenterne er ansøgere eller ej. Derfor afvises påstanden.

(16) Kommissionen indhentede og efterprøvede alle de oplysninger, som den anså for nødvendige for at træffe en afgørelse om sandsynligheden for fortsat eller fornyet dumping og deraf følgende skade samt om Unionens interesser. I den forbindelse udsendte Kommissionen spørgeskemaer til de eksporterende producenter og EU-producenter, der indgik i stikprøven, og til den ikke forretningsmæssigt forbundne importør. Der blev aflagt kontrolbesøg hos følgende virksomheder:

a) EU-producenter:

— Bonduelle Conserve International SAS, Renescure, Frankrig

— Compagnie Générale de Conserve France SA, Theix, Frankrig

— Compagnie Générale de Conserve Hungary, Debrecen, Ungarn

— Conserve Italia SCA, San Lazzaro di Savena, Italien

b) Eksporterende producenter i Thailand:

— Agri Sol., Ltd., Pathumthani City

— Lampang Food Products co, Ltd., Bangkok

— Sun Sweet Co., Ltd., Chiang Mai City.

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

B. **DEN PÅGÆLDENDE VARE OG SAMME VARE**

1. **Den pågældende vare**

(18) Den pågældende vare er sukkermajs (Zea mays var. saccharata), i form af kerner, tilberedt eller konserveret med eddike eller eddikesyre, ikke frosne, i øjeblikket henhørende under KN-kode ex 2001 90 30, og sukkermajs (Zea mays var. saccharata), i form af kerner, tilberedt eller konserveret på anden måde end med eddike eller eddikesyre, ikke frosne, undtagen varer henhørende under pos. 2006, i øjeblikket henhørende under KN-kode ex 2005 80 00, med oprindelse i Thailand.

▼B

(19) Undersøgelsen har vist, at de forskellige typer af den pågældende vare trods forskelle i opbevaring alle har samme grundlæggende biologiske og kemiske egenskaber og basalt set anvendes til samme formål.

(20) To interesserede parter hævdede, at KN-koderne for sukkermajs ikke kun repræsenterer den pågældende vare, men omfatter betydelige mængder af konserverede babycorn, som ikke er fremstillet i Unionen, og som ikke er samme vare. De mener, at Kommissionen kan have indføjet babycorn i sine data.

(21) Undersøgelsen fokuserede imidlertid udelukkende på den vare, der er omfattet af foranstaltningerne, hvilket udelukker babycorn, ved at anvende tilsvarende Taric-koder som grundlag for en analyse. Derfor må påstanden afvises som indholdsmæssigt ukorrekt.

2. **Samme vare**

(22) Sukkermajs fremstillet og solgt i Unionen af EU-erhvervsgrenen og sukkermajs fremstillet og solgt i Thailand blev anset for i store træk at have de samme fysiske og kemiske egenskaber og samme grundlæggende anvendelsesformål som sukkermajs fremstillet i Thailand og solgt til eksport til Unionen. De anses derfor for at være identiske, jf. grundforordningens artikel 1, stk. 4.

C. **SANDSYNLIGHEDEN FOR FORTSAT ELLER FORNYET DUMPING**

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

1. **Indledende bemærkninger**

(24) Som nævnt i betragtning 10 blev det i indledningsmeddelelsen planlagt at anvende stikprøver i betragtning af det potentielt store antal eksporterende producenter, der gav udtryk for samarbejdsvilje. Der blev udtaget en stikprøve på tre eksporterende producenter, som tegnede sig for ca. 90 % af den samlede eksport fra de eksporterende producenter, der gav udtryk for samarbejdsvilje, med henblik på at fastsætte sandsynligheden for fortsat eller fornyet dumping.

(25) Da de tre stikprøveudvalgte eksporterende producenters samlede eksportmængde udgjorde ca. 25 % af den samlede eksport fra Thailand til Unionen i NUP, måtte der anvendes oplysninger fra andre kilder såsom anmodningen om en fornyet undersøgelse og tilgængelige handelsstatistikker om eksport (fra de thailandske toldmyndigheder) og import (fra Eurostat) for at vurdere sandsynligheden for fortsat eller fornyet dumping.

▼B

(26) Salg til forhandlere i Thailand, hvor varerne var beregnet til ukendte eksportmål, er ikke medtaget i fastsættelsen af dumpingmargenen.

(27) Som i den oprindelige undersøgelse blev det konkluderet, at visse eksporterende producenter køber dele af deres salgsmængde af den pågældende vare fra eksterne leverandører. Salget af den pågældende vare, som ikke er fremstillet af de eksporterende producenter selv, er i denne undersøgelse ikke medtaget med henblik på fastsættelsen af deres respektive dumpingmargener.

2. **Dumpingimport i NUP**

2.1. *Fastsættelse af den normale værdi*

(28) I henhold til grundforordningens artikel 2, stk. 2, første punktum, blev det med hensyn til fastsættelsen af den normale værdi fastslået for hver af de tre eksporterende producenter, om deres samlede hjemmemarkedssalg af samme vare i NUP var repræsentativt i forhold til deres samlede eksportsalg til Unionen, dvs., om salgsmængden af samme vare til det hjemlige forbrug udgjorde 5 % eller derover af deres eksport af den pågældende vare til Unionen.

(29) Hjemmemarkedssalget blev fundet repræsentativt for en af de tre virksomheder i stikprøven.

(30) Det blev efterfølgende undersøgt, om de typer af samme vare, som denne virksomhed solgte på hjemmemarkedet, var identiske eller direkte sammenlignelige med de typer, der solgtes til eksport til Unionen. For hver af de pågældende typer blev det fastslået, om hjemmemarkedssalget af samme vare var tilstrækkeligt repræsentativt med henblik på anvendelse af grundforordningens artikel 2, stk. 2. Salget til forbrug på hjemmemarkedet var tilstrækkeligt repræsentativt i de tilfælde, hvor det udgjorde 5 % eller derover af den samlede salgsmængde af den sammenlignelige type, der eksporteredes til Unionen.

(31) Det blev for denne virksomhed konstateret, at kun en af varetyperne af samme vare var direkte sammenlignelig med den type, der eksporteres til Unionen. Desuden solgtes denne bestemte type også i tilstrækkeligt repræsentative mængder på hjemmemarkedet.

(32) Det blev efterfølgende undersøgt, om varetypen for virksomheden i betragtning 31 solgtes i normal handel, jf. grundforordningens artikel 2, stk. 4. Dette blev gjort ved at fastsætte andelen af det rentable hjemmemarkedssalg til uafhængige kunder for den pågældende varetype.

▼B

(33) Det blev konstateret, at over 80 % af salgsmængden, der er beregnet på hjemmemarkedsforbrug var rentabel, og i henhold til artikel 2, stk. 4, blev alle transaktioner for denne varetype anvendt til at fastsætte den normale værdi.

(34) For den type af den pågældende vare, hvor hjemmemarkedssalget var repræsentativt og foregik i normal handel, blev den normale værdi fastsat grundlag af på den faktiske hjemmemarkedspris beregnet som et vejet gennemsnit af alt hjemmemarkedssalg af den varetype i NUP.

(35) For de to andre eksporterende producenter, hvis salg på hjemmemarkedet ikke blev fundet repræsentativt (den ene solgte ikke samme vare til forbrug på hjemmemarkedet overhovedet), og for den tredje eksporterende producent, hvis samlede salg blev fundet repræsentativt, men hvor det for en række varetyper af samme vare konstateredes, at salgsmængderne på hjemmemarkedet ikke var repræsentative, måtte den normale værdi beregnes i henhold til grundforordningens artikel 2, stk. 3.

(36) Den normale værdi blev beregnet ved at lægge produktionsomkostningerne for hver varetype, der eksporteredes til Unionen, sammen med et rimeligt beløb for salgs- og administrationsomkostninger og andre generalomkostninger (SA&G) samt fortjeneste.

(37) For de to eksporterende producenter, som solgte med henblik på hjemmemarkedsforbrug — i mængder under eller over 5 % af deres respektive salgsmængder til Unionen — anvendtes SA&G og fortjenstmargenen, jf. grundforordningens artikel 2, stk. 6, fra de respektive virksomheders salg i normal handel på hjemmemarkedet.

(38) For den tredje eksporterende producent, som ikke solgte samme vare beregnet til hjemmemarkedsforbrug, blev SA&G og fortjenesten, jf. grundforordningens artikel 2, stk. 6, litra a), for denne tredje eksporterende producent beregnet som et vejet gennemsnit af SA&G og fortjenesten for de to andre eksporterende producent, som omtalt i betragtning 37.

(39) To interesserede parter var uenige i den anvendte metode, jf. betragtning 37, dvs. anvendelsen af fortjenesten med henblik på at beregne en normal værdi, når denne fortjeneste baseres på hjemmemarkedssalg i mængder under 5 % af de mængder, der blev solgt til Unionen. De mener, at når hjemmemarkedssalget ikke anses for at være i tilstrækkelig mængde til at være repræsentativt, bør fortjenesten fra disse transaktioner ikke anvendes.

▼B

(40) Men den samme metode blev anvendt i den oprindelige undersøgelse, og i mangel af ændrede omstændigheder mener Kommissionen, at denne metode stadig er gyldig i forbindelse med denne procedure.

2.2. *Fastsættelse af eksportprisen*

(41) De stikprøveudvalgte eksporterende producenters samlede salg foregik direkte til ikke forretningsmæssigt forbundne kunder i Unionen. Salgsprisen blev således fastsat i overensstemmelse med grundforordningens artikel 2, stk. 8, på grundlag af de priser, der faktisk var betalt eller skulle betales af disse uafhængige kunder i Unionen.

2.3. *Sammenligning og justeringer*

(42) Sammenligningen mellem den normale værdi og eksportprisen blev foretaget på ab fabrik-basis. For at sikre en rimelig sammenligning blev der i overensstemmelse med grundforordningens artikel 2, stk. 10, taget højde for forskelle, der påvirker prissammenligneligheden.

(43) Der blev foretaget justeringer for forskelle i transport-, forsikrings-, håndterings- og lastningsomkostninger, provisioner og bankgebyrer, hvor det var relevant og berettiget.

(44) Desuden blev der i henhold til grundforordningens artikel 2, stk. 10, litra d), og i overensstemmelse med metodologien i den oprindelige undersøgelse justeret for forskelle i handelsled for de eksporterende producenter, hvis salg på hjemmemarkedet foregår under eget mærke, men hvis salg til Unionen foregår under en forhandlers mærke. Justeringens omfang — beregnet i form af en nedsættelse af den fortjenstmargen, der anvendtes til beregning af den normale værdi, jf. betragtning 33 — blev anslået på grundlag af forholdet mellem de fortjenstmargener, som EU-erhvervsgrenen opnåede på deres egne mærker og på alle varer. Fortjenstmargenen blev således nedsat med mellem 20 % og 50 %.

(45) To interesserede parter mente, at hjemmemarkedet i Thailand og det europæiske marked ikke kan sammenlignes, da markedets størrelse varierer, og de thailandske producenter sælger under eget mærke på hjemmemarkedet.

(46) Der mindes for det første om, at det blev fastslået i betragtning 22, at sukkermajs, der sælges på det thailandske hjemmemarked, og sukkermajs, der blev solgt til eksport til EU-markedet, er identisk, jf. grundforordningens artikel 1, stk. 4.

▼B

(47) For det andet blev der på grund af forskellene i handelsled foretaget en justering af fortjenstmargenen — en nedadgående justering på mellem 20 % og 50 % af den fortjenstmargen, der fremkom som følge af salg på hjemmemarkedet og salg af egne mærker. Det svarer også til den metode, der blev anvendt i den oprindelige undersøgelse.

2.4. *Dumping i NUP*

(48) Ud fra ovenstående blev dumpingmargenerne udtrykt i procent af prisen frit Unionens grænse, ufortoldet, og var på mellem 8 % og 44 %.

3. **Udvikling i importen, hvis foranstaltningerne ophæves**

3.1. *De eksporterende producenters produktionskapacitet*

(49) Produktionen af sukkermajs er afhængig af adgangen til friskhøstet majs, der leveres til konservesfabrikken direkte efter høsten. Friskhøstet majs skal konserveres senest 24 timer efter høsten, og der er således en direkte sammenhæng mellem kapaciteten til at fremstille den pågældende vare og mængden af friskhøstet majs.

(50) I Thailand er høstsæsonen på ca. 9-10 måneder om året, og der høstes to gange om året. Ved analysen af den disponible tekniske produktionskapacitet må der tages højde for sæsonrelaterede råvarebegrænsninger.

(51) De tre eksporterende producenter, der indgik i stikprøven, havde en samlet teknisk kapacitet på mellem 130 000-150 000 ton. Den faktiske udnyttelse af den tilgængelige tekniske kapacitet lå mellem 50 % og 80 %.

(52) Flere interesserede parter fremførte, at selv om de var indforstået med den metode, der blev anvendt til at begrænse den tekniske kapacitet i henhold til tilgængeligheden af råmaterialer, så var den til rådighed stående uudnyttede kapacitet overdrevet.

(53) Som allerede anført i betragtning 50 kan den tekniske kapacitet ikke fuldt ud anvendes som følge af den sæsonbetonede mangel på frisk høstede sukkermajs. Undersøgelsen har dog vist, at kapacitetsudnyttelsestallene på 80 % og derover er nået af visse producenter i stikprøven, mens andre stikprøveudtagne producenters kapacitetsudnyttelse var meget lavere. Da alle producenter har en sammenlignelig adgang til råmaterialer, kan denne lavere kapacitetsudnyttelse ikke blot forklares ved sæsonbestemt mangel på frisk høstet sukkermajs.

▼B

(54) Ifølge oplysningerne fra den thailandske sammenslutning af fødevareproducenter steg den samlede eksportmængde fra Thailand til resten af verden støt med ca. 20 % i den betragtede periode og nåede op på 150 000-200 000 ton i NUP. Det viser, at mængden af tilgængelige sukkermajs kan stige støt og rent faktisk gør det, når eksporterende producenter har brug for supplerende mængder. I denne forbindelse bemærkes det, at den samlede produktion af »Yellow Corn« varierede fra 4,1 mio. – 4,5 mio. ton i Thailand i den betragtede periode. Selv om det anerkendes, at produktionen ikke kan skifte fra »Yellow Corn« til sukkermajs i forholdet 1 til 1, gør det blotte omfang af forskellen i produktionsmængderne det klart, at selv en lille ændring i produktionsmængderne af »Yellow Corn« til sukkermajs kan have en betydelig indvirkning på den samlede sukkermajsproduktion i Thailand.

(55) På dette grundlag blev det fastslået, at de tre stikprøveudvalgte producenter kunne producere en yderligere mængde på ca. 40 000-60 000 ton pr. år (»effektiv uudnyttet kapacitet«), hvilket er ca. 2 til 3 gange den samlede eksport fra Thailand af den pågældende vare til Unionen.

(56) Den faktiske uudnyttede kapacitet hos de stikprøveudtagne producenter alene kan derfor betragtes som betydelig. Desuden er der yderligere 15 kendte producenter af den pågældende vare i Thailand, som ligeledes har adgang til den omfattende produktion af sukkermajs i Thailand.

(57) Ud fra oplysninger fra andre kilder, såsom

— oplysninger fra de eksporterende producenters internetpræsentationer

— oplysninger indhentet i forbindelse med stikprøveudtagningen, og

— oplysninger indhentet i forbindelse med etableringen af databasen, jf. grundforordningens artikel 14, stk. 6

kan det konkluderes, at mindst to store eksporterende producenter, hvoraf den ene samarbejdede i forbindelse med undersøgelsen uden at indgå i stikprøven (og derfor ikke fremlagde detaljerede oplysninger i denne henseende), har en samlet kapacitet på 50 000-100 000 ton.

(58) Endelig er der ikke bevis for, at forbruget på det thailandske hjemmemarked eller tredjelandsmarkeder vil stige og dermed absorbere den øgede produktion, hvis de thailandske producenter udnytter den uudnyttede kapacitet. Nærmere bestemt er det thailandske hjemmemarked meget lille og tegnede sig i gennemsnit for kun 1 % -2 % af det samlede salg af alle stikprøveudtagne thailandske producenter. Det bekræfter, at enhver yderligere produktion af sukkermajs vil blive eksporteret fra Thailand.

▼B

3.2. *EU-markedets tiltrækningskraft*

(59) Efter sammenligningen af eksportprisen for den pågældende vare til Unionen og priserne for samme vare på hjemmemarkedet fremkom følgende resultater: Priserne på hjemmemarkedet er forholdsvis høje (på grund af salg af egne mærker), og mængderne er forholdsvis små i forhold til eksportsalget. På dette grundlag er der ingen åbenbar risiko for handelsfordrejning fra salget på hjemmemarkedet til salget til Unionen, hvis foranstaltninger ophæves.

(60) Sammenligningen af eksportpriserne for den pågældende vare til Unionen og priserne for samme vare på tredjelandsmarkeder viste, at de tre stikprøveudvalgte eksporterende producenters priser til Unionen — i gennemsnit — er 14 % højere.

(61) Handelsstatistikker fra de thailandske toldmyndigheder bekræfter denne konklusion. Efter omregning af den logistiske vægt (dåse + majs + væske) til dåsens nettovægt (majs + væske) ved hjælp af den metode, der er angivet i anmodningen om undersøgelsen, er kiloprisen ved salg til Unionen — i gennemsnit – 5 % højere end priserne til tredjelande.

(62) Mens en række parter har udtrykt tvivl om, hvorvidt en prisforskel på 5 % eller 14 % er tilstrækkelig til at kunne medføre en omdirigering af handelen til Unionen, viste undersøgelsen, at dette faktisk er en sandsynlighed på markedet for sukkermajs. I den foreliggende procedure opnåede en thailandsk virksomhed (Karn Corn) tidligere en toldsats, der er 8-10 % lavere end for de fleste andre thailandske eksportører. Denne fordel på 8-10 % var imidlertid tilstrækkelig til at syvdoble virksomhedens andel af eksporten fra Thailand til Unionen mellem den oprindelige undersøgelsesperiode og den nuværende undersøgelsesperiode.

(63) Trods den gældende antidumpingtold på 3,1 % har Karn Corn mere end fordoblet sine eksportmængder til Unionen siden indførelsen af antidumpingtolden. Det viser EU-markedets tiltrækningskraft sammenlignet med andre markeder, selv i tilfælde af en mindre prisforskel.

(64) Risikoen for omlægning af handelen fra hjemmemarkedet til EU-markedet er forholdsvis begrænset på grund af salget af egne mærker på hjemmemarkedet, men der er en væsentlig risiko for omlægning af handelen fra salg til tredjelande til EU-markedet som følge af de højere priser på EU-markedet.

(65) Flere interesserede parter hævdede, at priserne på EU-markedet er forholdsvis mindre attraktive, når man sammenligner med priser i andre lande, f.eks. Japan. Det betyder, at risikoen for omdirigering af handelen, hvis foranstaltningerne ophæves, vil være overdrevet.

▼B

(66) Det skal bemærkes, at salg til tredjelande behandles som en gruppe, og konklusionen i betragtning 63 er baseret på priserne til tredjelande *i gennemsnit*. Det anerkendes fuldt ud, at der inden for denne gruppe af tredjelande, er lande, til hvilke eksportpriserne er højere, og at der er andre tredjelande, hvor eksportpriserne er lavere. Det er klart, at jo lavere eksportpris jo større risiko for omdirigering af handelen, hvis foranstaltningerne udløber.

(67) Endvidere hævdede en interesseret part, at de kontraktlige forbindelser med importørerne i tredjelande ikke vil gøre det let at skifte mellem kunder i forskellige lande.

(68) Der kan være kontraktlige forbindelser mellem eksporterende producenter i Thailand og importører i forskellige tredjelande, som opretholdes på kort sigt, men der er ikke noget, der tyder på, at de kontraktlige forpligtelser ikke kunne udfases og dermed muliggøre salg til markeder med højere priser, f.eks. EU-markedet.

(69) Endelig hævdede interesserede parter, at eksporten til visse tredjelande, f.eks. Sydkorea, ikke kan sammenlignes, idet varesammensætningen (f.eks. dåsernes størrelse) og salgsbetingelserne (f.eks. shippingbetingelser) kan være forskellige.

(70) Der mindes om, at resultatet af sammenligningerne i betragtning 58, 59 og 60 er indikatorer for forskelle i eksportpriserne *til alle tredjelande*. Virkningen af alle spørgsmål vedrørende thailandsk eksport til et lille antal markeder er i sagens natur derfor generelt begrænset. Da thailandske eksportdata registreres på FOB-basis, er indvirkningen af eventuelle forskelle i shippingbetingelserne eller –omkostningerne desuden begrænset til omkostningen ved indenlandsk fragt i Thailand og kan derfor kun være ubetydelig.

(71) Da der ikke foreligger noget bevis for, at gennemsnitsprisen til alle tredjelande ikke kan sammenlignes med eksportprisen til Unionen, er konklusionen i betragtning 63 gyldig.

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

(72) Hvis foranstaltningerne ophæves, vil det relativt højere prisniveau på EU-markedet sandsynligvis tiltrække væsentlige mængder af den pågældende vare, som allerede sælges til lavere priser i tredjelande.

(73) De eksporterende producenter i Thailand har fortsat deres dumpingpraksis i NUP.

▼B

(74) Den uudnyttede kapacitet i Thailand og det forhold, at priserne på EU-markedet er betydeligt højere end på tredjelandsmarkederne, fører til den konklusion, at der er risiko for en stigning i eksporten af den pågældende vare, hvis foranstaltningerne ophæves.

(75) Der er således stor sandsynlighed for, at dumpingen fortsætter, hvis foranstaltningerne ophæves.

D. DEFINITION AF EU-ERHVERVSGRENEN

(76) I NUP blev samme vare fremstillet af ca. 20 producenter i Unionen. Disse producenters produktion (fastsat på grundlag af oplysninger indsamlet hos de samarbejdsvillige producenter og for de øvrige EU-producenters vedkommende fastsat på grundlag oplysninger i anmodningen om en fornyet undersøgelse) anses derfor for at udgøre EU-produktionen, jf. grundforordningens artikel 4, stk. 1.

(77) Som forklaret i betragtning 13 blev der på grund af det store antal EU-producenter udtaget en stikprøve. Med henblik på skadesanalysen blev der fastsat skadesindikatorer på følgende to niveauer:

— De makroøkonomiske elementer (produktion, kapacitet, salgsmængde, markedsandel, vækst, beskæftigelse, produktivitet, gennemsnitlige enhedspriser, dumpingmargenens størrelse og genrejsning efter virkningerne af tidligere dumping) blev vurderet for EU-produktionen som helhed på grundlag af oplysninger fra de samarbejdsvillige producenter, og for de øvrige EU-producenters vedkommende blev der foretaget et skøn på grundlag af oplysningerne i anmodningen om en fornyet undersøgelse.

— Analysen af mikroøkonomiske elementer (lagre, lønninger, rentabilitet, investeringsafkast, likviditet, evnen til at rejse kapital og investeringer) blev gennemført for EU-producenterne i stikprøven på grundlag af deres oplysninger.

E. SITUATIONEN PÅ EU-MARKEDET

1. EU-forbrug

(78) EU-forbruget blev beregnet på grundlag af EU-erhvervsgrenens egenproduktion beregnet til EU-markedet, oplysninger om importmængden til EU-markedet indhentet fra 14.6-databasen og for de øvrige EU-producenters vedkommende på basis af oplysninger i anmodningen om en fornyet undersøgelse.

(79) I løbet af den betragtede periode steg forbruget i Unionen med 9 %. Det faldt fra 2008 til 2009 med 5 %, men steg igen i 2010 og 2011 med hhv. 6 og 9 procentpoint (i forhold til de foregående år). Derefter lå det forholdsvist stabilt i NUP på ca. 350 000 ton.

▼B

	2008	2009	2010	2011	NUP
Samlet forbrug i Unionen (ton)	318 413	301 594	320 027	351 279	347 533
Indeks (2008 = 100)	*100*	*95*	*101*	*110*	*109*

2. **Import fra det pågældende land**

a) *Mængde*

(80) Importmængden for den pågældende vare fra det pågældende land til Unionen faldt med 43 % fra ca. 38 000 ton i 2008 til ca. 22 000 ton i undersøgelsesperioden. Den faldt med 15 % i 2009, yderligere med 20 procentpoint i 2010 og endnu 11 procentpoint i 2011, inden den steg svagt med 3 procentpoint i NUP.

	2008	2009	2010	2011	NUP
Importmængde fra Thailand	38 443	32 616	24 941	20 710	21 856
Indeks (2008 = 100)	*100*	*85*	*65*	*54*	*57*
Markedsandel for importen fra Thailand (i %)	12	11	8	6	6
Prisen på import fra Thailand (EUR/ton)	835	887	806	775	807
Indeks (2008 = 100)	*100*	*106*	*96*	*93*	*97*

Kilde: 14.6-databasen

b) *Markedsandel*

(81) De thailandske eksportørers tilsvarende markedsandel på EU-markedet i det pågældende land faldt gradvist med ca. 50 % eller 6 procentpoint i den betragtede periode, fra 12 % i 2008 til 6 % i NUP. Nærmere bestemt faldt den thailandske markedsandel fra 12 % i 2008 til 11 % i 2009, 8 % i 2010 og 6 % i 2011/NUP.

c) *Priser*

i) Prisudvikling

(82) Mellem 2008 og NUP faldt den gennemsnitlige importpris for den pågældende vare med oprindelse i det pågældende land med 3 %, fra 835 EUR/ton i 2008 til 807 EUR/ton i NUP. Nærmere beskrevet steg priserne med 6 % i 2008, før de faldt med 10 procentpoint i 2010 og med yderligere 3 procentpoint i 2011. Fra 2011 til NUP steg priserne igen med 4 procentpoint.

ii) Prisunderbud

(83) Der blev foretaget en prissammenligning for lignende varetyper mellem de eksporterende producenters og EU-erhvervsgrenens salgspriser i Unionen. Med henblik herpå blev EU-erhvervsgrenens priser ab fabrik uden rabatter og skatter sammenlignet med det pågældende lands eksporterende producenters cif-priser, Unionens grænse, behørigt justeret for konventionel told og omkostninger til losning og toldbehandling. Sammenligningen viste, at priserne på den pågældende vare med oprindelse i det

▼B

pågældende land i NUP i Unionen generelt var højere end EU-erhvervsgrenens priser. På grundlag af importstatistikkerne (14.6-databasen) blev der således ikke fastlagt en underbudsmargen for hele den thailandske import til Unionen (både for samarbejdsvillige eksportører og ikke samarbejdsvillige virksomheder, uanset varesammensætningen).

3. **EU-erhvervsgrenens situation**

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

(85) Dette marked er bl.a. karakteriseret ved, at der findes to salgskanaler, dvs. salg under producentens eget mærke og salg under detailhandlerens mærke. Den første salgskanal vil normalt afføde højere salgsomkostninger end den anden salgskanal, især med hensyn til markedsføring og reklame, og derigennem også højere salgspriser.

(86) Undersøgelsen viste, at al import fra de samarbejdsvillige thailandske eksportører foregår i den anden kanal, altså salg under detailhandlerens mærke. Det blev derfor fundet hensigtsmæssigt i skadesanalysen, hvor det var relevant, at skelne mellem EU-erhvervsgrenens salg under eget mærke og salg under detailhandlerens mærke, da dumpingimport først og fremmest konkurrerer med EU-erhvervsgrenens samme varer solgt under detailhandlerens mærke. Denne skelnen fandt sted især med hensyn til fastsættelsen af salgsmængde, salgspriser og rentabilitet. For fuldstændighedens skyld vises og kommenteres de samlede tal imidlertid også i nedenstående tabeller (herunder både salg under eget mærke og under detailhandlerens mærke). EU-erhvervsgrenens salg under detailhandlerens mærke udgjorde i NUP ca. 70 % af EU-erhvervsgrenens samlede salgsmængde og ca. 60 % af dens salgsværdi.

(87) Da sukkermajs kun forarbejdes i sommermånederne i Unionen, er en række skadesindikatorer næsten identiske for 2011 og NUP (1. april til 30. marts 2012). Dette gælder navnlig produktion og produktionskapacitet.

3.1. *Makroøkonomiske elementer*

a) Produktion

(88) Fra et niveau på ca. 372 000 ton i 2008 faldt EU-erhvervsgrenens produktion med 8 % i den betragtede periode. Nærmere beskrevet faldt den med 25 % i 2009 og med 13 procentpoint i 2010, før den steg igen med 31 procentpoint i 2011/NUP.

▼B

	2008	2009	2010	2011	NUP
Produktion (ton)	371 764	279 265	231 790	344 015	343 873
Indeks (2008 = 100)	*100*	*75*	*62*	*93*	*92*

b) Kapacitet og kapacitetsudnyttelsesgrad

(89) Produktionskapaciteten var på ca. 488 000 ton i 2008, 2009 og 2010 og faldt med 9 % i 2011/NUP. Faldet skyldtes, at en af EU-producenterne i stikprøven lukkede en af sine fabrikker.

	2008	2009	2010	2011	NUP
Produktionskapacitet (ton)	488 453	488 453	488 453	444 055	444 055
Indeks (2008 = 100)	*100*	*100*	*100*	*91*	*91*
Kapacitetsudnyttelse (i %)	76	57	47	77	77
Indeks (2008 = 100)	*100*	*75*	*62*	*102*	*102*

Kilde: Undersøgelsen

(90) Kapacitetsudnyttelsen var på 76 % i 2008. Den faldt til 57 % i 2009 og yderligere til 47 % i 2010, før den igen steg til 77 % i 2011/NUP. I den betragtede periode var kapacitetsudnyttelsen stabil, idet den faldende produktion var i tråd med den faldende produktionskapacitet.

c) Salgsmængde

(91) EU-erhvervsgrenens salg af den produktion, der er beregnet til salg under detailhandlerens mærke på EU-markedet til ikke forretningsmæssigt forbundne kunder, faldt først med 6 % i 2009, før det igen steg med 17 procentpoint i 2010 og yderligere med 24 procentpoint i 2011. Fra 2011 til NUP faldt dette salg igen med 4 procentpoint. Mellem 2008 og NUP steg salget i alt med ca. 31 %.

	2008	2009	2010	2011	NUP
EU-salgsmængde (detailhandlers mærke) til ikke forretningsmæssigt forbundne kunder (ton)	161 544	151 058	179 562	218 876	212 425
Indeks (2008 = 100)	*100*	*94*	*111*	*135*	*131*
EU-salgsmængde (eget og detail-handlers mærke) til ikke forretnings-mæssigt forbundne kunder (ton)	262 902	248 995	280 586	318 237	312 623
Indeks (2008 = 100)	*100*	*95*	*107*	*121*	*119*

Kilde: Undersøgelsen

▼B

(92) EU-erhvervsgrenens samlede salgsmængde (både under eget og under detailhandlerens mærke) af egen produktion til ikke forretningsmæssigt forbundne kunder på EU-markedet fulgte mere eller mindre et lignende mønster, dog ikke så udtalt. Først faldt salget med 5 % i 2009, hvorefter det steg med 12 procentpoint i 2010 og yderligere med 14 procentpoint i 2011. Fra 2011 til NUP faldt dette salg igen med 2 procentpoint. Mellem 2008 og undersøgelsesperioden steg salget således i alt med ca. 19 %.

d) Markedsandel

(93) EU-erhvervsgrenen havde en markedsandel på 83 % i 2008 og 2009. Den steg til 88 % i 2010 og 91 % i 2011, før den faldt svagt til 90 % i NUP. EU-erhvervsgrenens markedsandel steg i alt med 7 procentpoint i den betragtede periode.

	2008	2009	2010	2011	NUP
EU-erhvervsgrenens markedsandel (eget og detailhandlers mærke) (i %)	83	83	88	91	90
Indeks (2008 = 100)	*100*	*100*	*106*	*110*	*109*

Kilde: Undersøgelsen

e) Vækst

(94) Mellem 2008 og NUP, hvor EU-forbruget steg med 9 %, steg EU-erhvervsgrenens salgsmængde, som skulle sælges på EU-markedet under detailhandlerens mærke, med 31 %, hvorimod EU-erhvervsgrenens salgsmængde, som skulle sælges både under eget og under detailhandlerens mærke på EU-markedet, steg med 19 %. Mellem 2008 og NUP vandt EU-erhvervsgrenen ca. 7 procentpoint i markedsandele, hvorimod dumpingimporten tabte ca. 6 procentpoint i markedsandel. Det konkluderes således, at EU-erhvervsgrenen var i stand til at udnytte væksten på markedet.

f) Beskæftigelse

(95) Beskæftigelsen i EU-erhvervsgrenen faldt først med 17 % mellem 2008 og 2009, faldt med 5 procentpoint i 2010 og steg med 11 procentpoint i 2011/NUP. Generelt set faldt EU-erhvervsgrenens beskæftigelsesniveau med 11 % i den betragtede periode, dvs. fra ca. 2 300 til 2 000 personer.

	2008	2009	2010	2011	NUP
Beskæftigelse (ansatte)	2 278	1 896	1 786	2 038	2 035
Indeks (2008 = 100)	*100*	*83*	*78*	*89*	*89*

Kilde: Undersøgelsen

▼B

g) Produktivitet

(96) Produktiviteten for EU-erhvervsgrenens arbejdsstyrke, der måles som output (i ton) pr. ansat pr. år, og hvis udgangspunkt var 163 ton pr. ansat, faldt først med 10 % i 2009 og yderligere med 10 procentpoint i 2010, hvorefter den steg med 23 procentpoint i 2011 og 1 procentpoint i NUP. EU-erhvervsgrenens produktivitet steg i alt med 4 % i løbet af den betragtede periode. Denne udvikling afspejler den omstændighed, at faldet i arbejdsstyrken var mere markant end nedgangen i produktionen.

	2008	2009	2010	2011	NUP
Produktivitet (ton pr. ansat)	163	147	130	169	169
Indeks (2008 = 100)	*100*	*90*	*80*	*103*	*104*

Kilde: Undersøgelsen

h) Faktorer, der påvirker salgspriserne

(97) EU-erhvervsgrenens enhedspriser ved salg af varer under detailhandlers mærke til ikke forretningsmæssigt forbundne kunder steg med 7 % i 2009 og faldt med 8 procentpoint i 2010 og yderligere 5 procentpoint i 2011. Fra 2011 til NUP steg de igen med 3 procentpoint. Disse priser faldt i alt med 3 % i den betragtede periode fra 1 073 EUR/ton til 1 041 EUR/ton i NUP.

	2008	2009	2010	2011	NUP
Enhedspris på EU-markedet (detailhandlers mærke) (EUR/ton)	1 073	1 152	1 057	1 008	1 041
Indeks (2008 = 100)	*100*	*107*	*99*	*94*	*97*
Enhedspris på EU-markedet (eget og detailhandlers mærke) (EUR/ton)	1 248	1 305	1 219	1 182	1 215
Indeks (2008 = 100)	*100*	*105*	*98*	*95*	*97*

Kilde: Undersøgelsen

(98) EU-erhvervsgrenens samlede salgspriser (på varer, der sælges både under eget mærke og under detailhandlerens mærke) til ikke forretningsmæssigt forbundne kunder på EU-markedet fulgte mere eller mindre et lignende mønster. Først steg salgspriserne med 5 % i 2009, hvorefter de faldt med 7 procentpoint i 2010 og yderligere med 3 procentpoint i 2011. Fra 2011 til NUP steg de igen med 2 procentpoint. Priserne faldt i alt med 3 % i den betragtede periode fra 1 248 EUR/ton til 1 215 EUR/ton i NUP.

i) Dumpingmargenens størrelse

(99) Undersøgelsen har vist, at der fortsat finder dumping sted, og at de faktiske dumpingmargeners omfang (nemlig op til 44 %) ikke kan betragtes som ubetydelige.

▼B

j) Genrejsning efter tidligere dumping

(100) De makroøkonomiske indikatorer, der er blevet gennemgået ovenfor, og de mikroøkonomiske indikatorer, der er gennemgået nedenfor, viser, at EU-erhvervsgrenen stadig befinder sig i en sårbar og udsat situation, selv om antidumpingforanstaltningerne delvis har opnået deres tilsigtede resultat ved at afhjælpe EU-producenternes skade. Resultaterne i segmentet for varer under detailhandlers mærke, som er i direkte konkurrence med importen fra Thailand, har ringe fortjeneste. EU-erhvervsgrenens salgspriser i dette markedssegment faldt med 3 % i den betragtede periode, mens produktionsomkostningerne steg med ca. 10 % i samme periode. Det er klart, at EU-erhvervsgrenen ikke har været i stand til at få dækket sine omkostninger, hvilket førte til betydelige tab. EU-erhvervsgrenen har tydeligvis ikke været i stand til at få dækket sine omkostninger, hvilket medførte væsentlige tab. Salget af sukkermajs under detailhandlers mærke har stor betydning for EU-erhvervsgrenens sukkermajsaktivitet (udgør 70 % af den samlede salgsmængde og 60 % af den samlede salgsværdi), og dette har vejet tungt i den samlede rentabilitet. Der kunne således ikke konstateres en egentlig genrejsning efter tidligere dumping, og det konkluderes, at EU-erhvervsgrenen fortsat er sårbar over for de skadevoldende virkninger af eventuel dumping-import på EU-markedet.

3.2. *Mikroøkonomiske elementer*

a) Lagre

(101) EU-erhvervsgrenens slutlagre faldt konstant i den betragtede periode. De faldt med 2 % i 2009, med 27 procentpoint i 2010, med 2 procentpoint i 2011 og med yderligere 24 procentpoint i undersøgelsesperioden. Det bør imidlertid bemærkes, at lagrene ikke er en relevant skadesindikator for den pågældende erhvervsgren. De store slutlagre skyldes den omstændighed, at høst og fremstilling af konserves normalt finder sted i slutningen af oktober hvert år. Lagrene består derfor af varer, der afventer forsendelse i perioden fra november til juli.

	2008	2009	2010	2011	NUP
Slutlagre (ton)	193 834	189 741	136 703	133 884	88 108
Indeks (2008 = 100)	*100*	*98*	*71*	*69*	*45*

Kilde: Undersøgelsen

b) Lønninger

(102) Mellem 2008 og NUP faldt arbejdskraftomkostningerne med 7 %. Nærmere beskrevet faldt de med 16 % i 2009, faldt med yderligere 1 procentpoint i 2010 og steg med 10 procentpoint i 2011/NUP. Det samlede fald i den betragtede periode hænger sammen med faldet i beskæftigelsen.

	2008	2009	2010	2011	NUP
Årlige arbejdskraftomkostninger (EUR)	34 343 788	28 850 250	28 370 188	31 952 596	31 923 505

▼B

	2008	2009	2010	2011	NUP
Indeks (2008 = 100)	*100*	*84*	*83*	*93*	*93*

Kilde: Undersøgelsen

c) Rentabilitet og investeringsafkast

(103) I den betragtede periode faldt rentabiliteten i forbindelse med EU-erhvervsgrenens salg af varer under detailhandlerens mærke, udtrykt som en procentdel af nettosalget, fra en fortjeneste på 5,6 % i 2008 til et tab på 5,4 % i NUP.

	2008	2009	2010	2011	NUP
Rentabilitet ved EU-salget (detailhandlers mærke) (% af nettosalget)	5,6 %	9,6 %	–3,3 %	–8,2 %	–5,4 %
Indeks (2008 = 100)	*100*	*169*	*–59*	*–145*	*–95*
Rentabilitet ved EU-salget (eget og detailhandlers mærke) (% af nettosalget)	8,5 %	10,8 %	0,7 %	–0,5 %	1,6 %
Indeks (2008 = 100)	*100*	*127*	*8*	*–6*	*19*
Investeringsafkast (eget og detailhandlers mærke) (fortjeneste i % af nettoregnskabsværdien af investeringerne)	24,3 %	40,4 %	2,9 %	–3,0 %	4,4 %
Indeks (2008 = 100)	*100*	*166*	*12*	*–13*	*18*

Kilde: Undersøgelsen

(104) Fortjenesten af EU-erhvervsgrenens salg af varer til både eget og detailhandlers mærke faldt også fra 8,5 % i 2008 til 1,6 % i NUP. Faldet er således knapt så kraftigt som for salg under detailhandlerens mærke alene. Faldet i rentabiliteten forklares ved, at salgspriserne i den betragtede periode faldt med 3 %, mens produktionsomkostningerne (overvejende ubehandlet sukkermajs og dåser) steg med 5 % i samme periode. EU-erhvervsgrenen har tydeligvis ikke været i stand til at få væltet de øgede produktionsomkostninger over på kunderne.

(105) Investeringsafkastet udtrykt som fortjenesten i procent (for salg både under eget mærke og under detailhandlerens mærke) af nettoregnskabsværdien af investeringerne fulgte i det store hele ovennævnte tendens i rentabiliteten. Det faldt fra ca. 24,3 % i 2008 til 4,4 % i NUP, dvs. et fald på 82 % i den betragtede periode.

▼B

d) Likviditet og evne til at tilvejebringe kapital

(106) Nettolikviditeten fra driftsaktiviteterne var på ca. 27 000 EUR i 2008. Den steg til ca. 23 mio. EUR i 2009 og til ca. 58 mio. EUR i 2010, før den faldt igen til ca. 8 mio. EUR i 2011. Fra 2011 til NUP steg den igen med 11 mio. EUR. Ingen af de samarbejdende EU-producenter anførte, at de havde haft vanskeligt ved at tilvejebringe kapital.

	2008	2009	2010	2011	NUP
Likviditet (eget og detailhandlers mærke) (EUR)	26 698	23 239 572	58 654 064	7 845 330	11 077 815
Indeks (2008 = 100)	*100*	*87 047*	*219 698*	*29 386*	*41 494*

Kilde: Undersøgelsen

e) Investeringer

(107) EU-erhvervsgrenens årlige investeringer i produktionen af samme vare steg med 45 % fra 2008 til 2009, faldt med 34 procentpoint fra 2009 til 2010, steg med 57 procentpoint i 2011 og faldt endelig med 4 procentpoint fra 2011 til NUP. Alt i alt steg investeringerne i den betragtede periode med 64 % og var beregnet på vedligeholdelse og fornyelse af det eksisterende udstyr og ikke til kapacitetsforøgelse.

	2008	2009	2010	2011	NUP
Nettoinvesteringer (EUR)	6 590 078	9 545 749	7 329 354	11 093 136	10 802 751
Indeks (2008 = 100)	*100*	*145*	*111*	*168*	*164*

Kilde: Undersøgelsen

4. **Konklusion om skade**

(108) En række indikatorer udviklede sig negativt mellem 2008 og NUP. Investeringsafkastet faldt, produktionsmængden faldt med 8 %, produktionskapaciteten faldt med 9 %, og beskæftigelsen faldt med 11 %. Hvad angår den lavere produktion, bemærkes, at høstudbyttet i 2008 var bedre end forventet og førte til en højere produktion for EU-erhvervsgrenen samme år. I samme periode blev importen fra Thailand (som hovedsagelig faktureres i dollars) mere attraktiv på grund af en svagere dollar. Stigningen i forsyningen af både EU- og thailandske sukkermajs faldt sammen med den økonomiske og finansielle krise i Unionen, hvilket påvirkede forbruget. Som følge heraf kunne den øgede EU-produktion ikke til fulde afsættes på EU-markedet. Dette førte til en nedsat produktion og lagernedbringelser i de følgende år, men dette kan ikke til fulde forklare den forvoldte skade.

▼B

(109) EU-fortjenestens rentabilitet på sukkermajs (både under eget og detailhandlers mærke) faldt markant i den betragtede periode. Segmentet for detailhandlers mærke, hvor EU-erhvervsgrenen var udsat for konkurrence fra den thailandske import, er tydeligvis tabsgivende (rentabiliteten faldt fra en fortjeneste på over 5 % i 2008 til et tab på over 5 % i NUP). EU-producenterne sænkede deres salgspriser på EU-markedet med 3 % og var i stand til at genvinde markedsandel på bekostning af fortjenesten. Erhvervsgrenen har brug for salg under detailhandlers mærke, da der ikke er tilstrækkelig efterspørgsel efter eget mærke, og da detailhandlersalget udgør ca. 60 % af den samlede salgsværdi, faldt den samlede fortjeneste fra 8,5 % til 1,6 % i den betragtede periode.

(110) Visse indikatorer antyder, at erhvervsgrenen ved hjælp af foranstaltningerne genvandt sin position. Importmængden fra Thailand og den tilsvarende markedsandel blev næsten halveret, fra 12 % i 2008 til kun 6 % i NUP. EU-erhvervsgrenens markedsandel steg fra 83 % i 2008 til 90 % i NUP. Desuden underbød de gennemsnitlige priser på importen fra Thailand i NUP ikke EU-erhvervsgrenens priser, men samtidig hindrede de EU-erhvervsgrenen i at vælte omkostningsstigningerne over på kunderne. Andre indikatorer viste en positiv udvikling. Kapacitetsudnyttelsen steg med 2 % i den betragtede periode og var forholdsvis høj med 77 % i NUP. EU-erhvervsgrenens salgsmængde af varer under detailhandlers mærke, som er i direkte konkurrence med den thailandske import, steg med 31 %, og det samlede salg for begge segmenter steg med 19 %. Investeringerne steg med 64 %. Disse faktorer viser, at erhvervsgrenen var i stand til at genrejse sig. EU-erhvervsgrenen var dog ikke i stand til at nå en tilfredsstillende fortjeneste til at bevare en væsentlig markedsandel på et marked, hvor kun EU-erhvervsgrenen og den thailandske import konkurrerer (importen fra andre tredjelande er spredt og uden betydning).

(111) Konkurrencesituationen på EU-markedet er ganske rigtigt delikat. På den ene side er EU-erhvervsgrenen i segmentet for varer under eget mærke ikke udsat for udefra kommende konkurrence. Mærkeejerne har en stærk forhandlingsposition over for detailhandlerne. Det er nemlig dem, der sætter priserne. Markedet er derudover konsolideret med de fire producenter, der indgår i stikprøven, som har en markedsandel på 54 %. På den anden side har detailhandlerne en stærk position i segmentet for private mærker. På grund af konkurrencen både i og uden for Unionen er priserne konstant under pres. Det er derfor vanskeligt for EU-producenterne at vælte stigninger i produktionsomkostningerne (overvejende sukkermajs og dåser) over på kunderne (EU-erhvervsgrenens produktionsomkostninger er steget med 5 % i den betragtede periode) som følge af prispresset fra den thailandske import.

▼B

(112) EU-erhvervsgrenen har tydeligvis været i stand til at øge sin markedsandel ved at prioritere mængderne og ikke priserne. Man kan dog ikke se bort fra, at hovedparten af sukkermajsaktiviteten (detailhandlers mærke) ikke har været rentabel. Det kan derfor konkluderes, at EU-erhvervsgrenen stadig befinder sig i en sårbar og udsat situation.

(113) Flere parter har bemærket, at EU-erhvervsgrenen har genrejst sig, eftersom en række indikatorer er blevet forbedret, og navnlig i betragtning af EU-erhvervsgrenens store markedsandel og det negative underbud.

(114) Det er rigtigt, at skadesbilledet for EU-erhvervsgrenen er blandet. Antidumpingforanstaltningerne har delvis opfyldt deres mål ved at fjerne noget af den skade, der påførtes EU-erhvervsgrenen som følge af dumpingimporten fra Thailand. Når man tager hensyn til den lave og faldende rentabilitet, er EU-erhvervsgrenens situation dog generelt stadig skrøbelig.

(115) Det negative prisunderbud og den kraftige markedsandel for EU-erhvervsgrenen tyder ikke automatisk på, at der ikke er tale om skade. Situationen for den fortsatte dumpingimport fra Thailand (med dumpingmargener på op til 44 %) har ført til et pristryk på EU-markedet. EU-erhvervsgrenen har i et forsøg på at genvinde tabte markedsandele holdt priserne nede, hvilket har resulteret i en forringelse af rentabiliteten.

(116) En interesseret part hævdede, at skadesvurderingen burde baseres på EU-erhvervsgrenens samlede resultater og ikke kun på resultaterne i et markedssegment.

(117) I overensstemmelse med den oprindelige undersøgelse er skadesvurderingen baseret på EU-erhvervsgrenens samlede resultater (eget mærke og detailhandlerens mærke) samt for så vidt angår detailhandlerens mærke på en række skadesindikatorer (rentabilitet, salg og salgspriser). Der er ingen ændrede omstændigheder, som ville kunne berettige en afvigelse fra denne metode, der gælder for vurderingen af EU-erhvervsgrenens situation. Som omhandlet i betragtning 84 og 85 er markedet for sukkermajs stadig kendetegnet af, at de findes to salgskanaler, og at al import fra de samarbejdsvillige thailandske eksportører vedrørte salgskanalen for detailhandlerens mærke. Dertil kommer, at det i betragtning af den lave og faldende rentabilitet ikke vil ændre på konklusionen, at EU-erhvervsgrenen befinder sig i en skrøbelig situation, selv om kun EU-erhvervsgenens samlede resultater ville blive medregnet. På grundlag af ovenstående blev påstanden afvist.

(118) To interesserede parter hævdede, at EU-erhvervsgrenens manglende evne meget vel kunne være en følge af konkurrencen inden for Unionen.

▼B

(119) Men situationen på EU-markedet med hensyn til konkurrence er ikke grundlæggende forskellig fra situationen i den betragtede periode i den oprindelige undersøgelse (to salgskanaler og ca. 20 EU-producenter). Ikke desto mindre opnåede EU-erhvervsgrenen en fortjeneste i 2002 på over 20 % (eget mærke og detailhandlerens mærke) og 17 % på detailhandlerens mærke, før eksporten fra Thailand begyndte at trænge ind på EU-markedet til dumpingpriser. Det viser, at konkurrencen i Unionen ikke forhindrer EU-erhvervsgrenen i at opnå gode fortjenstmargener. Det er derimod den fortsatte tilstedeværelse af dumpingimporten og det deraf følgende pristryk, som forhindrer EU-erhvervsgrenen i at øge sine priser.

F. **SANDSYNLIGHED FOR FORNYET SKADE**

(120) Ud fra ovenstående tendenser har antidumpingforanstaltningerne til dels opnået deres tilsigtede resultat ved at afhjælpe EU-producenternes skade. Samtidig befinder erhvervsgrenen sig stadig i en sårbar og udsat situation, hvilket fremgår af den negative udvikling i en række skadesindikatorer.

(121) Som nævnt ovenfor har de thailandske eksportører uudnyttet kapacitet og kan derfor på kort tid øge deres eksport. Derudover bekræfter de thailandske handelsstatistikker, at Thailand har eksporteret ca. 140 000 ton til tredjelande i 2011, hvilket er ca. 7 gange så meget som den thailandske eksport til Unionen. På grund af de mere fordelagtige priser på EU-markedet i forhold til visse tredjelandsmarkeder er det sandsynligt, at væsentlige mængder, der på nuværende tidspunkt eksporteres til disse lande, vil blive omdirigeret til EU-markedet, hvis antidumpingforanstaltningerne udløber. En så markant udvikling blev allerede observeret i den oprindelige undersøgelse, da markedsandelen for importen fra Thailand til EU næsten fordobledes på kun tre år, dvs. fra 6,8 % i 2002 til 12,7 % i 2005.

(122) Ud fra ovenstående kan det således konkluderes, at der er sandsynlighed for fortsat skade, hvis foranstaltningerne ophæves.

(123) Flere interesserede parter har udtrykt tvivl om konklusionen, for så vidt angår sandsynligheden for fornyet skade. Det hævdedes især, at en 5 % prisforskel mellem Unionens og tredjelandenes markeder er for lille til at omdirigere eksporten af sukkermajs til EU-markedet. Denne påstand er allerede behandlet i betragtning 61. Det hævdes desuden, at majs ikke er en vare, der let kan udskiftes mellem markederne. Denne påstand er dog ikke underbygget og svarer ikke til resultaterne af denne undersøgelse.

▼B

(124) Selv om sandsynligheden for fornyet skade er en prospektiv vurdering, er den baseret på de kendsgerninger, der er nævnt i betragtning 121. Derfor afvises påstanden.

G. UNIONENS INTERESSER

(125) Det blev i henhold til grundforordningens artikel 21 undersøgt, om opretholdelse af de gældende antidumpingforanstaltninger ville være i strid med Unionens interesser som helhed. Fastlæggelsen af Unionens interesser var baseret på en vurdering af alle de involverede parters interesser. Alle interesserede parter fik, jf. grundforordningens artikel 21, stk. 2, mulighed for at fremsætte bemærkninger.

1. **EU-Erhvervsgrenens interesser**

(126) Som nævnt ovenfor befinder EU-erhvervsgrenen sig stadig i en skrøbelig og udsat situation. Den vil anvende den lettelse, der opstår ved en videreføring af foranstaltningerne, til at hæve sine salgspriser (især for detailhandlers mærke) til at dække de øgede produktionsomkostninger. Dette ville give erhvervsgrenen mulighed for at forbedre den finansielle situation.

2. **Forbrugeres og detailhandleres interesser**

(127) Kommissionen søgte at samarbejde med mere end 40 importører/detailhandlere og to forbruger-/brancheorganisationer. Kun én detailhandler samarbejdede. Virksomhedens import udgjorde en brøkdel af den samlede import fra Thailand i NUP. Sukkermajsaktivitetens omsætning var ubetydelig i forhold til den samlede omsætning. Desuden var der en meget høj fortjeneste på videresalget af sukkermajs i NUP. Disse faktorer viser, at detailhandlerne ikke vil blive udsat for uforholdsmæssigt store virkninger, hvis foranstaltningerne forlænges.

(128) Samtidig indsendte en række brancheorganisationer bemærkninger og deltog i en høring. De påstod, at antidumpingforanstaltningerne burde ophæves på grund af den lave og faldende markedsandel for den thailandske import, som falder sammen med EU-erhvervsgrenens høje og stigende markedsandel.

(129) Hvad angår forbrugerne, er den gennemsnitlige udgift pr. husholdning meget begrænset, nemlig op til 5 EUR om året. I betragtning af de nuværende foranstaltningernes beskedne niveau vil virkningerne af en opretholdelse af foranstaltningerne sandsynligvis blive ubetydelig for forbrugerne.

(130) I lyset af ovennævnte og i betragtning af det generelt lave samarbejdsniveau konkluderes det, at detailhandlernes og forbrugernes situation i Unionen næppe vil blive påvirket væsentligt af de foreslåede foranstaltninger.

▼B

3. **Risiko for forsyningsproblemer/konkurrence på EU-markedet**

(131) Man bør først og fremmest erindre, at antidumpingforanstaltninger ikke har til formål at hindre adgangen til Unionen for de importvarer, der er belagt med told, men at afhjælpe virkningerne af den markedsforvridning, der er opstået som følge af dumpingimportens tilstedeværelse.

(132) EU-forbruget steg med 9 % i NUP og var på ca. 350 000 ton. EU-erhvervsgrenens kapacitet lå konstant over EU-forbruget i den betragtede periode og var på ca. 440 000 ton i NUP. Der er tilstrækkelig konkurrence mellem EU-producenterne. Med en kapacitetsudnyttelse på 77 % i NUP har EU-erhvervsgrenen tilsyneladende uudnyttet kapacitet til at øge sin produktion yderligere i tilfælde af øget efterspørgsel. Importen fra andre tredjelande, navnlig USA og Kina, kan også dække en del af efterspørgslen. Det skal, jf. ovenfor, bemærkes, at antidumpingforanstaltningerne ikke har til formål at stoppe importen fra Thailand til Unionen. I betragtning af foranstaltningernes lave niveau kan det forventes, at den thailandske import fortsat vil have en vis markedsandel på EU-markedet.

(133) Ud fra ovenstående kan det ikke konkluderes, at en opretholdelse af antidumpingforanstaltningerne med sandsynlighed vil føre til forsyningsproblemer på EU-markedet eller til en begrænsning af konkurrencen på EU-markedet.

4. **Konklusion vedrørende Unionens interesser**

(134) Ud fra ovenstående vil de negative virkninger i forbindelse med en opretholdelse af foranstaltningerne sandsynligvis blive begrænsede og i hvert fald ikke uforholdsmæssige i forhold til fordelene ved en videreførelse af foranstaltningerne for EU-erhvervsgrenen.

H. **ANTIDUMPINGFORANSTALTNINGER**

(135) Alle parter blev underrettet om de vigtigste kendsgerninger og betragtninger, der lå til grund for at anbefale, at de gældende foranstaltninger opretholdes. Parterne fik desuden en frist til at fremsætte bemærkninger til ovennævnte fremlæggelse af oplysninger. Indlæg og bemærkninger blev, hvor det var berettiget, taget i betragtning.

(136) Det fremgår af det ovenstående, at antidumpingforanstaltningerne, jf. grundforordningens artikel 11, stk. 2, vedrørende importen af visse former for sukkermajs, tilberedt eller konserveret, i form af kerner, med oprindelse i Thailand, bør opretholdes. Det skal erindres, at disse foranstaltninger består af værditold med forskellige satser.

▼B

(137) 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«.

(138) 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 ([1]) 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 pålægges en endelig antidumpingtold på importen af sukkermajs (*Zea mays var. saccharata*), i form af kerner, tilberedt eller konserveret med eddike eller eddikesyre, ikke frosne, henhørende under KN-kode ex 2001 90 30 (Taric-kode 2001 90 30 10), og sukkermajs (*Zea mays var. saccharata*), i form af kerner, tilberedt eller konserveret på anden måde end med eddike eller eddikesyre, ikke frosne, undtagen varer henhørende under pos. 2006, som i øjeblikket tariferes under KN-kode ex 2005 80 00 (Taric-kode 2005 80 00 10), med oprindelse i Thailand.

2. Den endelige antidumpingtold fastsættes til følgende af nettoprisen, frit Unionens grænse, ufortoldet, for de i stk. 1 omhandlede varer fremstillet af nedenstående virksomheder:

Virksomhed	Antidumping-told (%)	Taric-tillægs-kode
▼M1		
River Kwai International Food Industry Co., Ltd, 99 Moo 1 Thanamtuen Khaupoon Road Kaengsian, Muang, Kanchanaburi 71000 Thailand	3,6	A791

▼B

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

([1]) Europa-Kommissionen, Generaldirektoratet for Handel, Direktorat H, 1049 Bruxelles, Belgien.

▼B

Artikel 2

Artikel 1, stk. 2, kan ændres ved at tilføje den nye eksporterende producent til de samarbejdsvillige virksomheder, der ikke indgik i stikprøven og derfor er omfattet af den vejede gennemsnitlige toldsats på 12,9 %, hvis en ny eksporterende producent i Thailand over for Kommissionen fremlægger tilstrækkelig dokumentation for, at den pågældende virksomhed:

a) ikke har eksporteret den vare, der er beskrevet i artikel 1, stk. 1, til Unionen i den nuværende undersøgelsesperiode (1. april 2011 til 30. marts 2012)

b) ikke er forretningsmæssigt forbundet med nogen af de eksportører eller producenter i Thailand, som er genstand for de ved denne forordning indførte foranstaltninger samt

c) at pågældende faktisk har eksporteret den pågældende vare til Unionen efter undersøgelsesperioden eller har indgået en uigenkaldelig kontraktlig forpligtelse til at eksportere en betydelig mængde til Unionen.

Artikel 3

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.

▼B

BILAG

Liste over de i artikel 1, stk. 2, under Taric-tillægskode A793 omhandlede producenter, der samarbejdede med Kommissionen

Navn	Adresse
Agro-On (Thailand) Co., Ltd.	50/499-500 Moo 6 Baan Mai, Pakkret, Monthaburi 11120, Thailand
B.N.H. Canning Co., Ltd.	425/6-7 Sathorn Place Bldg., Klongtonsai, Kongsan Bangkok 10600, Thailand
Boonsith Enterprise Co., Ltd.	7/4 M.2, Soi Chomthong 13, Chomthong Rd., Chomthong, Bangkok 10150, Thailand
Erawan Food Public Company Limited	Panjathani Tower 16th floor, 127/21 Nonsee Rd., Chongnonsee, Yannawa, Bangkok 10120, Thailand
Great Oriental Food Products Co., Ltd.	888/127 Panuch Village Soi Thanaphol 2, Samsen-Nok, Huaykwang, Bangkok 10310, Thailand
Lampang Food Products Co., Ltd.	22K Building, Soi Sukhumvit 35, Klongton Nua, Wattana, Bangkok 10110, Thailand
O.V. International Import-Export Co., Ltd.	121/320 Soi Ekachai 66/6, Bangborn, Bangkok 10500, Thailand
Pan Inter Foods Co., Ltd.	400 Sunphavuth Rd, Bangna, Bangkok 10260, Thailand
Siam Food Products Public Co., Ltd.	3195/14 Rama IV Road, Vibulthani Tower 1, 9th Fl., Klong Toey, Bangkok 10110, Thailand
Viriyah Food Processing Co., Ltd.	100/48 Vongvanij B Bldg, 18th Fl, Praram 9 Rd., Huay Kwang, Bangkok 10310, Thailand
Vita Food Factory (1989) Ltd.	89 Arunammarin Rd., Banyikhan, Bangplad, Bangkok 10700, Thailand