



KOMMISSIONEN FOR DE EUROPÆISKE FÆLLESSKABER

Bruxelles, den 19.02.2003
KOM(2003) 80 endelig

Forslag til

RÅDETS FORORDNING

**om indførelse af en endelig antidumpingtold på importen af carbonblack til
gummiindustrien med oprindelse i Egypten og Rusland**

(forelagt af Kommissionen)

BEGRUNDELSE

Den 21. december 2001 indledte Kommissionen en antidumpingundersøgelse vedrørende importen til Fællesskabet af carbonblack til gummiindustrien med oprindelse i Egypten og Rusland.

Det fremgik af undersøgelsen, at der forekom skadevoldende dumping. Eftersom der var behov for yderligere undersøgelse af visse aspekter af årsagssammenhæng og Fællesskabets interesser var der ikke indført midlertidige antidumpingforanstaltninger for carbonblack til gummiindustrien med oprindelse i Egypten og Rusland.

Vedlagte forslag til Rådets forordning er baseret på de endelige undersøgelsesresultater, som bekræftede, at der forekom dumping og skade, og hvor det konkluderedes, at der var en årsagssammenhæng mellem dumping og skade. Undersøgelsen af alle involverede interesser, især EF-erhvervsgrenens, ikke-forretningsmæssigt forbundne importørers og brugeres interesser, førte til den konklusion, at det ikke er imod Fællesskabets interesser at træffe endelige foranstaltninger.

Det foreslås derfor, at Rådet vedtager vedlagte forslag til forordning, der skal offentliggøres i De Europæiske Fællesskabers Tidende senest den 20. marts 2003.

Forslag til

RÅDETS FORORDNING

om indførelse af en endelig antidumpingtold på importen af carbonblack til gummiindustrien med oprindelse i Egypten og Rusland

RÅDET FOR DEN EUROPÆISKE UNION HAR -

under henvisning til traktaten om oprettelse af Det Europæiske Fællesskab,

under henvisning til Rådets forordning (EF) nr. 384/96 af 22. december 1995¹ om beskyttelse mod dumpingimport fra lande, der ikke er medlemmer af Det Europæiske Fællesskab, særlig artikel 11, stk. 2 og 3,

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

ud fra følgende betragtninger:

1. PROCEDURE

1.1. Indledning

- (1) Den 21. december 2001 offentliggjorde Kommissionen en meddelelse i De Europæiske Fællesskabers Tidende ("indledningsmeddelelsen") om indledning af en antidumpingprocedure vedrørende importen til Fællesskabet af carbonblack til gummiindustrien med oprindelse i Egypten og Rusland².
- (2) Proceduren blev indledt, efter at der var blevet indgivet en klage i november 2001 af CEFIC (European Chemical Industry Council) (i det følgende benævnt "klageren") på vegne af producenter, der tegner sig for en væsentlig del, i dette tilfælde mere end 75 %³, af den samlede produktion i Fællesskabet af carbonblack til gummiindustrien. Klagen indeholdt tilstrækkelige beviser for, at der fandt dumping sted i forbindelse med nævnte vare og forvoldtes væsentlig skade som følge heraf, hvilket ansås for tilstrækkeligt til at begrunde indledningen af en antidumpingprocedure.
- (3) Kommissionen underrettede officielt de eksporterende producenter og importører, som den vidste var berørt af sagen, samt disses sammenslutninger, repræsentanterne for de berørte eksportlande, de klagende EF-producenter og andre EF-producenter samt brugerne om indledningen af proceduren. Interesserede parter fik lejlighed til at

¹ EFT L 56 af 6.3.1996, s. 1, som senest ændret ved Rådets forordning (EF) nr. 1972/2002 (EFT L 305 af 7.11.2002, s. 1).

² EFT C 367 af 21.12.2001, s. 16.

³ Af fortrolighedshensyn kan der ikke gives et mere præcist tal.

tilkendegive deres synspunkter skriftligt og til at anmode om at blive hørt mundtligt inden for den frist, der var fastsat i meddelelsen om indledning af proceduren.

- (4) En række eksporterende producenter i de berørte lande samt EF-producenter, brugere og importører i Fællesskabet tilkendegav deres synspunkter skriftligt. Alle parter, der anmodede herom inden for ovennævnte frister, og som dokumenterede, at der var særlige grunde til, at de burde høres, fik mulighed for at blive hørt mundtligt.

1.2. Spørgeskemaer

- (5) For at give de eksporterende producenter i Rusland, der måtte ønske det, mulighed for at anmode om markedsøkonomisk status⁴ eller individuel behandling, sendte Kommissionen ansøgningskemaer herom til de russiske virksomheder, som den vidste var berørt af sagen. Kommissionen sendte også spørgeskemaer til alle EF-producenter, alle eksportører/producenter, alle importører samt alle brugere, som den vidste var berørt af sagen, og til alle andre parter, der gav sig til kende inden for de frister, der var fastsat i indledningsmeddelelsen. Der blev også sendt spørgeskemaer til forhandlere baseret i lande uden for Fællesskabet, da det blev klart, at det ville være nyttigt med et samarbejde fra deres side for at kunne fastsætte den faktiske eksport (mængde og priser) til Fællesskabet.
- (6) Der blev modtaget besvarelser fra tre klagende EF-producenter, en ikke-klagende EF-producent, syv producenter/eksportører i de berørte lande, fire forhandlere i lande uden for EU samt fra to forretningsmæssigt forbundne importører og fem importører, som ikke var forretningsmæssigt forbundet med producenter/eksportører i Fællesskabet. Endelig modtog Kommissionen anmodninger om markedsøkonomisk status/individuel behandling fra to russiske eksporterende producenter og anmodninger om individuel behandling fra andre to russiske producenter/eksportører af den pågældende vare.
- (7) Kommissionen indhentede og efterprøvede alle oplysninger, som den anså for nødvendige for at kunne træffe en afgørelse om dumping, skade og Fællesskabets interesser. Der blev aflagt kontrolbesøg hos følgende virksomheder:

Producenter i Fællesskabet:

- Cabot Europe Ltd., Frankrig
- Columbian Chemicals Europa GmbH, Tyskland
- Degussa AG, Tyskland
- Deutsche Gasrusswerke GmbH & Co, Tyskland.

Ikke-forretningsmæssigt forbundne importører i Fællesskabet

- CIE s.r.l., Italien
- C.D.M.A. S.A., Frankrig

⁴ Det skal bemærkes, at denne procedure blev indledt inden ændringen af Rådets forordning (EF) nr. 384/96 af 22. december 1995 ved Rådets forordning (EF) nr. 1972/2002 af 5. november 2002.

- Lehmann & Voss & Co, Tyskland.

Eksportører/producenter i Rusland:

- Omsky Zavod Technicheskogo Ugleroda OJSC, Omsk
- Jaroslavsky Technichesky Uglerod OJSC, Jaroslavl
- Tuimasytechuglerod OJSC, Tuimasy
- Ivanovsky Techuglerod I Resina OJSC, Mikhalevo
- Techuglerodexport CJSC, Moskva og Jejune Trade Ltd., forhandlere af Tuimasytechuglerod og Ivanovsky Techuglerod. (Undersøgelsen af Jejune Trade Ltd. fandt sted i Moskva, selv om virksomheden er registreret i Cypern)

Eksportør/producent i Egypten:

- Alexandria carbon Black Co. S.A.E.(ACB), Alexandria

Importører, der er forretningsmæssigt forbundne med den eksporterende producent i Egypten:

- ACB (UK) Ltd., Wolverhampton, UK
- ACB Belgium BVBA, Rumst, Belgien

Forhandlere:

- Taurus Carbonpack KFT, Ungarn
- Carbon Black Ltd., Ungarn

Referenceland:

- Columbian Tiszai Carbon Ltd., Ungarn

Brugere:

- Goodyear Dunlop Tyres Europe B.V., Belgien
- Nokian Tyre plc., Finland
- Manufacture Française des Pneumatiques Michelin, Frankrig
- Continental AG, Tyskland
- Bridgestone / Firestone Europe S.A., Belgien
- Pirelli Pneumatici S.p.A., Italien
- Vredestein NV, Nederlandene

- Cooper-Avon Tyres Ltd, Cooper Standard Automotive France SA og Cooper Standard Automotive UK sealing Ltd, UK og Frankrig.

1.3. Undersøgelsesperiode

- (8) Undersøgelsen af dumping og skade omfattede perioden fra den 1. oktober 2000 til den 30. september 2001 ("undersøgelsesperioden"). Undersøgelsen af udviklingstendenser af relevans for vurderingen af spørgsmålet om skade dækkede perioden fra 1997 til udgangen af undersøgelsesperioden ("den betragtede periode").

1.4. Toldbehandling

- (9) Den pågældende vare indføres toldfrit i Fællesskabet.

1.5. Midlertidige foranstaltninger

- (10) Eftersom der var behov for yderligere undersøgelse af visse aspekter af årsagssammenhæng og Fællesskabets interesser var der ikke indført midlertidige antidumpingforanstaltninger for carbonblack til gummiindustrien med oprindelse i Egypten og Rusland.

1.6. Efterfølgende procedure

- (11) Den 20. september 2002 blev alle samarbejdsvillige parter underrettet af Kommissionen om den indledende vurdering af sagen, og de fik mulighed for at fremsætte bemærkninger. I påkommende tilfælde er Kommissionens undersøgelsesresultater blevet ændret derefter.
- (12) Kommissionen anmodede praktisk talt alle samarbejdsvillige parter om yderligere oplysninger og fortsatte med at indhente og efterprøve alle de oplysninger, som den anså for nødvendige for at kunne træffe endelig afgørelse. Der blev blandt andet foretaget yderligere undersøgelser på stedet hos to brugere for at afslutte besøgene hos alle samarbejdsvillige brugere.
- (13) (13) Alle parter blev underrettet om de væsentlige kendsgerninger og betragtninger, på grundlag af hvilke Kommissionen agtede at anbefale indførelse af endelig antidumpingtold. De fik også en frist til at gøre indsigelse efter denne meddelelse. Der blev taget hensyn til de mundtlige og skriftlige bemærkninger fra parterne, og i påkommende tilfælde er undersøgelsesresultaterne blevet ændret derefter.

2. DEN PÅGÆLDENDE VARE OG SAMME VARE

2.1. Den pågældende vare

- (14) Den pågældende vare er carbonblack (kørnøg) til gummiindustrien (som er et kulstofbaseret kemikalium, der på grund af sine forstærkende egenskaber anvendes som funktionelt fyldstof i gummiprodukter) med oprindelse i Egypten og Rusland, som i øjeblikket tariferes under KN-kode ex 2803 00 10 og ex 2803 00 80.
- (15) Den pågældende vare fremstilles i forskellige kvaliteter. Ud fra undersøgelsen blev det fastslået, at de forstærkende egenskaber ved carbonblack til gummiindustrien kan variere betydeligt fra kvalitet til kvalitet. Det blev konstateret, at nogle - såkaldte

"ikke-aktive" - kvaliteter ikke har nogen forstærkende egenskaber overhovedet, og at de ikke fungerer som funktionelt fyldstof i gummiprodukter. Det blev også konstateret, at nogle kvaliteter, som har forstærkende egenskaber, til tider også kan være brugt i andre produkter end gummi, for eksempel farve- eller plastprodukter. Det konkluderedes, at for så vidt som en kvalitet har forstærkende egenskaber og derfor kan fungere som funktionelt fyldstof i gummiprodukter, bør den anses for at falde ind under anvendelsesområdet for den pågældende vare, uanset hvordan den faktisk bruges. Bortset fra ovennævnte "ikke-aktive" kvaliteter, som ikke har nogen forstærkende egenskaber, bør alle andre kvaliteter af carbonblack til gummiindustrien derfor anses for at være den pågældende vare i forbindelse med denne procedure. Desuden har de forskellige kvaliteter, som varen er fremstillet i, og som har forstærkende egenskaber, de samme grundlæggende fysiske, kemiske og tekniske karakteristika og anses derfor for at være en og samme vare.

- (16) Undersøgelsen viste, at for at identificere varen som carbonblack til gummiindustrien med forstærkende egenskaber er det nødvendigt og tilstrækkeligt samtidigt med tre grundlæggende elementer: det "særlige overfladeareal", "strukturen" og "pelletens trykstyrke". Disse elementer kan måles ved at følge forskellige testmetoder. I forbindelse med denne procedure er det ASTM-testmetoderne⁵, der er benyttet, da disse standarder er dem, der benyttes mest på internationalt plan. Efter at have set på bemærkningerne fra de interesserede parter blev det i undersøgelsen konkluderet, at det bedste måde at afgøre på, om en carbonblack til gummiindustrien har forstærkende egenskaber og derfor kan anses for at være den pågældende vare i forbindelse med denne procedure, er at henvise til overfladearealet ved at anvende testmetoden "Iodine Adsorption", at henvise til varens struktur ved at anvende testmetoden "Dybuthyl Phthalate (DBP) Absorption" og at henvise til pelletens trykstyrke ved at anvende testmetoden "Automated Individual Pellet Hardness".
- (17) Iodine Adsorption, DBP Absorption og Automated Individual Pellet Hardness måles ved hjælp af de standardtestmetoder, som ASTM har opstillet. Betegnelserne for disse standarder er: ASTM D1510-02a for Iodine Adsorption, ASTM D2414-02a for DBP Absorption og ASTM D5230-00e1 for Automated Individual Pellet Hardness.
- (18) Det blev således fastlagt, at al carbonblack til gummiindustrien, hvor værdierne for "Iodine Adsorption", "DBP Absorption" og "Automated Individual Pellet Hardness" ikke er under minimumsgrænserne og for DPB-absorptionstesten ikke over maksimumsgrænsen for disse tre standarder, har forstærkende egenskaber og derfor bør betragtes som pågældende vare. Der er tale om følgende værdier:

Metoder	Minimumsværdi	Maksimumsværdi
Iodine Adsorption (mg/g)	20	--
DBP Absorption (ml/100g)	25	200
Individual Pellet Hardness (g)	15	--

⁵ ASTM står for American Society for Testing and Materials.

(19) To russiske producenter hævdede, at deres varer ikke faldt ind under procedurens anvendelsesområde. Undersøgelsen viste, at den vare, som en af disse producenter eksporterede, faldt uden for ovennævnte værdier og derfor blev anset for at være uden for procedurens anvendelsesområde. For den anden producents vedkommende blev påstanden afvist, eftersom varen faldt inden for ovenfor anførte varedefinition.

2.2. Samme vare

(20) Det er fastslået, at carbonblack til gummiindustrien som defineret ovenfor, som er fremstillet af EF-producenter og solgt på markedet i Fællesskabet, er samme vare som carbonblack til gummiindustrien, der er fremstillet i Egypten og Rusland og eksporteret til Fællesskabet, og som den vare, der bliver solgt på hjemmemarkedet i disse lande, eftersom der ikke er nogen forskel i de grundlæggende fysiske, tekniske og kemiske karakteristika og brugen. Det samme gælder for carbonblack til gummiindustrien, som fremstilles og sælges til eksport til Fællesskabet, og for den vare, som fremstilles og sælges i Ungarn, og som var valgt som et tredjeland med markedsøkonomi for Rusland. Alle disse varer anses derfor for at være samme vare, jf. artikel 1, stk. 4, i Rådets forordning (EF) nr. 384/96 ("grundforordningen").

3. DUMPING

3.1. EGYPTEN

3.1.1. Normal værdi

(21) For den enlige egyptiske eksporterende producent måtte den normale værdi beregnes, eftersom vedkommendes samlede hjemmemarkedssalg af den samme vare, som er foregået i undersøgelsesperioden, udgjorde mindre end 5 % af eksportsalget til Fællesskabet. I medfør af artikel 2, stk. 3, i grundforordningen blev den normale værdi fastsat ved, at der til eksportørens produktionsomkostninger tilføjedes et rimeligt beløb til dækning af salgs- og administrationsomkostningerne og andre generalomkostninger samt fortjeneste. Da hjemmemarkedssalget af den pågældende vare ikke var repræsentativ og da der ikke var et andet passende grundlag til at fastslå dumping, blev det rimelige beløb til dækning af salgs- og administrationsomkostningerne og andre generalomkostninger samt fortjeneste fastsat i henhold til artikel 2, stk. 6, litra c), i grundforordningen på grundlag af oplysningerne fra den samarbejdsvillige producent i Ungarn, der var valgt som referenceland for Rusland.

(22) Den egyptiske eksporterende producent hævdede, at den fortjenstmargen, som Kommissionen anvendte, var unormalt høj, og at Kommissionen ikke havde kontrolleret den fortjeneste, som normalt realiseres af andre eksportører og producenter ved salg af den samme almindelige kategori i Egypten. Hvad angår størrelsen af fortjenstmargenen bør der tages hensyn til, at det beløb, der blev tilføjet eksportørens produktionsomkostninger ikke kun omfattede fortjeneste, men også salgs- og administrationsomkostninger og andre generalomkostninger, og dermed repræsenterede bruttomargenen for begge poster. Størrelsen af fortjenesten kan ikke analyseres isoleret, eftersom den er funktion af blandt andet salgs- og administrationsomkostningerne og andre generalomkostninger. I tilfældet med denne virksomhed er salgs- og administrationsomkostningerne og andre generalomkostninger begrænset, eftersom virksomheden er produktionsdatterselskab i en stor koncern. Desuden skal det bemærkes, at bruttomargenen for producenten i referencelandet er på

linje med bruttomargenen for en førende USA-producent af carbonblack. Endelig henviste dokumentationen fra eksportøren ikke til virksomheder, der fremstillede carbonblack eller varer tilhørende samme generelle varekategori. Af alle ovennævnte årsager blev påstanden afvist.

- (23) EF-erhvervsgrenen hævdede, at der skulle have været benyttet hjemmemarkedspriser til at beregne den normale værdi. Men da salgsvoluminet på hjemmemarkedet til uafhængige kunder lå under den tærskel, der fremgår af artikel 2, stk. 2, i grundforordningen, og der ikke var fundet bevis på, at hjemmemarkedspriserne var repræsentative for det pågældende marked, måtte den normale værdi beregnes.

3.1.2. Eksportpris

- (24) I nogle tilfælde blev den pågældende vare eksporteret til uafhængige kunder i Fællesskabet, og eksportprisen blev derfor fastsat i overensstemmelse med artikel 2, stk. 8, i grundforordningen, altså på grundlag af de eksportpriser, der faktisk var betalt eller skulle betales.

- (25) I andre tilfælde blev den pågældende vare eksporteret til to forretningsmæssigt forbundne importører i Fællesskabet (såkaldte 'refilling stations'). I disse tilfælde blev eksportprisen beregnet på grundlag af den pris, hvortil den indførte vare første gang blev videresolgt til en uafhængig køber, i overensstemmelse med artikel 2, stk. 9, i grundforordningen. For at fastsætte en realistisk eksportpris ved Fællesskabets grænse blev der foretaget justeringer for alle omkostninger, der var påløbet mellem indførsel og videresalg. For en af de forretningsmæssigt forbundne importører omfattede de indberettede omkostninger ikke samtlige påløbne omkostninger. Eftersom der ikke var kommet yderligere oplysninger fra denne importør, blev der foretaget en justering på grundlag af de tilgængelige kendsgerninger. Den benyttede fortjenstsats (5 %) var baseret på oplysninger vedrørende uafhængige forhandlere i Fællesskabet.

3.1.3. Sammenligning

- (26) Den normale værdi og eksportpriserne blev sammenlignet på niveauet af fabrik. For at sikre en rimelig sammenligning mellem den normale værdi og eksportprisen blev der i form af justeringer taget hensyn til forskelle i faktorer, der påvirkede prissammenligneligheden, jf. artikel 2, stk. 10, i grundforordningen. Der blev derfor indrømmet justeringer for forskelle i omkostninger til rabatter, nedslag, transport, forsikring, håndtering og lastning samt dermed forbundne omkostninger, emballering og kredit, når dette var relevant og underbygget af kontrolleret dokumentation.

3.1.4. Dumpingmargen

- (27) Dumpingmargenen blev fastsat på grundlag af en sammenligning af en vejet gennemsnitlig normal værdi og et vejet gennemsnit af eksportpriserne, jf. artikel 2, stk. 11 og 12, i grundforordningen.

- (28) Denne sammenligning viste, at der forekom dumping, idet dumpingmargenen svarede til det beløb, hvormed den normale værdi oversteg eksportprisen. Udtrykt i procent af cif-importprisen, Fællesskabets grænse, ufortoldet, er den foreløbige dumpingmargen:

– Alexandria Carbon Black: 6,6 %

(29) Eftersom den samarbejdsvillige eksporterende producent er anerkendt for at være den eneste eksporterende producent af den pågældende vare i Egypten, er restdumpingmargenen for dette land fastsat til niveauet for denne virksomhed.

3.2. RUSLAND

3.2.1. Samarbejde

(30) Samarbejdsniveauet var højt. Tre eksporterende producenter, der repræsenterede mere end 85 % af eksporten til Fællesskabet, samarbejdede i proceduren.

3.2.2. Markedsøkonomisk status

(31) Da proceduren blev indledt, blev Rusland stadig anset for at være et land, der ikke havde markedsøkonomi⁶, og den normale værdi blev fastsat i overensstemmelse med artikel 2, stk. 1 til 6, i grundforordningen⁷, men kun for de producenter, som man fandt opfyldte kriterierne i artikel 2, stk. 7, litra c), dvs. at de markedsøkonomiske principper er fremherskende ved fremstilling og salg af den pågældende vare.

(32) To af de eksporterende producenter i Rusland anmodede om markedsøkonomisk status i henhold til artikel 2, stk. 7, litra b), i grundforordningen eller om individuel behandling, hvis det af undersøgelsen skulle fremgå, at de ikke opfyldte betingelserne for markedsøkonomisk status, og de besvarede ansøgningsskemaerne om markedsøkonomisk status for eksporterende producenter.

(33) Kommissionen indhentede alle de oplysninger, som den anså for nødvendige, og kontrollerede direkte hos de pågældende virksomheder alle de oplysninger, som var afgivet i anmodningen om markedsøkonomisk status.

(34) Begge firmaer blev anset for at have ét klart sæt grundlæggende regnskaber, som revideredes uafhængigt og i overensstemmelse med internationale regnskabsstandarder. Ingen af de to virksomheders produktionsomkostninger og finansielle situation var genstand for væsentlige forvridninger som følge af det tidligere statshandelssystem, og begge virksomheder var omfattet af konkurs- og ejendomslovgivningen. Valutakursomregninger skete til markedskursen. For så vidt angår beslutninger om priser, omkostninger og produktionsfaktorer blev de anset for at være truffet som reaktion på markedets signaler uden væsentlig statslig indblanding. For så vidt angår markedsværdier bemærkedes det, at priserne på olie (råolie) og energi muligvis stadig skulle justeres til et mere passende markedsniveau, hvis det under den videre undersøgelse skulle vise sig, at disse priser ikke var helt pålidelige.

(35) På grundlag heraf konkluderedes det, at kriterierne i artikel 2, stk. 7, litra c), i grundforordningen var opfyldt, og at begge virksomheder derfor burde indrømmes markedsøkonomisk status.

(36) De berørte virksomheder og klageren fik lejlighed til at fremsætte bemærkninger til ovennævnte afgørelser. Klageren fremførte, at der ikke burde indrømmes markedsøkonomisk status, fordi energipriserne i Rusland er stærkt påvirket af statslig

⁶ Se artikel 2 i Rådets forordning (EF) nr. 1972/2002.

⁷ Grundforordningen, inden den blev ændret ved Rådets forordning (EF) nr. 1972/2002.

indblanding og ikke afspejler markedsværdier. Denne påstand blev afvist, fordi det generelle prisniveau for energi i Rusland ikke som sådan kan tages som tegn på overdreven statslig indblanding i virksomhedernes forretningsmæssige beslutninger, for så vidt som enhver fordrejning kan korrigeres, når den normale værdi skal fastsættes, ved at foretage en passende justering, hvilket er tilfældet her. Der kan altid tages hensyn til eksistensen af eventuelle fordrejninger, når den normale værdi og omkostningerne skal fastsættes, jf. artikel 2, stk. 3 og 5, i grundforordningen.

3.2.3. Individuel behandling

- (37) I overensstemmelse med artikel 9, stk. 5, i grundforordningen er det institutionens faste praksis at beregne en landsdækkende told, hvis der er en sådan, for lande, der henhører under artikel 2, stk. 7, undtagen i de tilfælde, hvor virksomheder kan påvise, at deres eksportpriser og -mængder og salgsbetingelser fastsættes frit, at valutaomregninger foretages til markedskursen, og at en eventuel statslig indgriben ikke er af en sådan art, at der er mulighed for omgåelse af foranstaltningerne, hvis der fastsættes forskellige toldsatser for eksportører. Hvis disse betingelser er opfyldt, vil dette berettige, at princippet om fastsættelse af en enhedstold for et land fraviges.
- (38) To forretningsmæssigt forbundne producenter anmodede om individuel behandling. Spørgsmålet om individuel behandling blev irrelevant for en af ansøgerne, da det viste sig, at vedkommende ikke havde eksporteret den pågældende vare til Fællesskabet i undersøgelsesperioden. Kommissionen indhentede og efterprøvede alle oplysninger, der blev anset for nødvendige for at kunne fastslå, om den anden ansøger var berettiget til individuel behandling. Det blev konstateret, at eksportpriser, eksportmængder og salgsbetingelser blev fastsat frit, at valutaomregningerne blev foretaget til markedskursen, og at virksomheden var tilstrækkelig uafhængig af statslig indgriben. Endelig blev det konkluderet, at der ikke var risiko for omgåelse af foranstaltningerne, hvis eksportøren fik indrømmet individuel behandling i dette tilfælde. Det blev derfor konkluderet, at virksomheden burde indrømmes individuel behandling.

3.2.4. Referenceland

- (39) I overensstemmelse med artikel 2, stk. 7, i grundforordningen blev den normale værdi for virksomheder, som ikke kunne indrømmes markedsøkonomisk status eller ikke havde anmodet om markedsøkonomisk status, fastsat på grundlag af prisen eller den beregnede værdi i et referenceland.
- (40) I meddelelsen om indledning af proceduren anførte Kommissionen, at den havde til hensigt at benytte Ungarn som referenceland med henblik på at fastsætte den normale værdi for Rusland og opfordrede interesserede parter til at fremsætte bemærkninger til dette valg.
- (41) Nogle af de russiske eksportører og andre interesserede parter foreslog, at Polen ville være et mere hensigtsmæssigt valg, hovedsageligt fordi dette lands marked var større end Ungarns og konkurrencen større, og det blev hævdet, at importen af den pågældende vare til Ungarn var ubetydelig. Det blev dog fastslået, at det ungarske marked var tilstrækkeligt stort til at blive anset for at være repræsentativt sammenlignet med omfanget af den russiske eksport af den pågældende vare til EU. Omfanget af importen og tilstedeværelsen af forskellige kunder på det ungarske marked blev også anset for at give en tilstrækkelig grad af konkurrence på dette

marked, som blev betragtet som værende ikke mindre end i Polen. Det blev også taget i betragtning, at den ungarske producent var betydeligt større end de to polske producenter taget under ét og størrelsesmæssigt meget tættere på de russiske virksomheder, der stod for det meste af den russiske eksport til Fællesskabet. Dette sikrede, at der var mere relevante data tilgængelige, f.eks. vedrørende stordriftsfordele. Kommissionen bekræftede derfor valget af Ungarn som referenceland.

3.2.5. Dumping

3.2.5.1. Normal værdi i referencelandet

- (42) I overensstemmelse med artikel 2, stk. 7, litra a), i grundforordningen var den normale værdi for den russiske producent, som var blevet indrømmet individuel behandling, blevet fastsat på grundlag af kontrollerede oplysninger fra producenten i referencelandet.
- (43) Det blev konstateret, at den kvalitet, som denne producent eksporterede, hverken var fremstillet eller solgt af den samarbejdsvillige producent i referencelandet. Den normale værdi blev derfor beregnet på grundlag af produktionsomkostningerne for de kvaliteter, som lignede mest, og som blev fremstillet af den samarbejdsvillige virksomhed i referencelandet. Produktionsomkostningerne blev justeret for at tage hensyn til værdien af forskellen i jodabsorptionen mellem de to kvaliteter. Til produktionsomkostningerne fastsat som ovenfor blev der tilføjet et rimeligt beløb af salgs- og administrationsomkostninger og andre generalomkostninger samt fortjenstmargen. Dette beløb af salgs- og administrationsomkostninger og andre generalomkostninger samt fortjeneste var baseret på de gennemsnitlige beløb, som den ungarske virksomhed havde opnået ved dens salg på hjemmemarkedet.

3.2.5.2. Normal værdi for virksomheder, som har fået indrømmet markedsøkonomisk status

- (44) For begge virksomheders vedkommende udgjorde hjemmemarkedssalget samlet set mere end 5 % af salget af den pågældende vare til Fællesskabet.
- (45) Der blev så set på, om dette salg var foregået i normal handel. I den forbindelse skal det bemærkes, at priserne på elektricitet og gas ikke blev anset for at være helt pålidelige, og at det derfor ikke var muligt at foretage en rimelig vurdering af alle de omkostninger, der var forbundet med fremstilling og salg af den pågældende vare. En sammenligning af de priser, som de to virksomheder havde betalt for disse omkostningselementer, med priser for sammenlignelige elementer i OECD-landene havde nemlig vist, at førstnævnte var betydeligt lavere, og der blev ikke givet en afgørende forklaring, som kunne berettige en sådan forskel. Derfor blev produktionsomkostningerne for begge de eksporterende producenter justeret med hensyn til priserne på elektricitet og gas. Disse justeringer var baseret på den pris, efter fradrag af afgifter, som blev betalt af industrielle brugere af elektricitet og gas i Ungarn, som den var offentliggjort af Det Internationale Energiagentur. Disse priser var næsten identiske med den russiske eksportpris, som var offentliggjort af samme agentur.
- (46) For oliens vedkommende foretog Kommissionen ikke nogen justering af de omkostninger, som virksomhederne havde forelagt. Da prisen på petrokemisk olie i Rusland udgjorde næsten 80 % af den pris, der blev benyttet som et analyseværktøj,

forekom det sandsynligt, at forskellen på 20 % i vid udstrækning skyldtes de særlige fordele, som Rusland har på dette marked. Der blev heller ikke foretaget nogen justering i tilfældet med carbonkemisk olie, da der ikke blev fundet bevis for, at der var en unormal uoverensstemmelse mellem priser i Rusland og i andre lande, og da den pris, der var betalt for den anden råolie, den petrokemiske olie (hvor prisen kan dokumenteres), var acceptabel.

- (47) Begge eksporterende producenter gjorde indsigelse mod de justeringer, der var foretaget af priserne på elektricitet og gas, og fremførte en række bemærkninger i den forbindelse.
- (48) De hævdede først og fremmest, at enhver sammenligning mellem russiske priser og internationale priser på gas og elektricitet ville være unfair, da Rusland nyder godt af en komparativ økonomisk fordel takket være landets betydelige ressourcer af gas, olie og kul. Deres indsigelse måtte afvises, fordi de priser, som de to eksporterende producenter havde betalt for elektricitet og gas, blev anset for at være unormalt lave, hvilket kunne dokumenteres af den kendsgerning, at russiske hjemmemarkedspriser lå på mellem 15 % og 30 % af de tilsvarende ungarske priser. Endnu vigtigere var det, at det kunne konstateres, at de russiske hjemmemarkeder for energi er reguleret af offentlige myndigheder, som fastsætter priserne.
- (49) De to eksporterende producenter hævdede endvidere, at Kommissionen ikke havde bedt russiske energiproducenter om samarbejde til at fastslå, at leverandørerne opnåede fortjeneste af deres salg. Denne påstand blev afvist som irrelevant. Selv om de pågældende leverandører opnåede en fortjeneste af deres hjemmemarkedssalg, kunne det ikke ændre noget ved den kendsgerning, at priserne bliver fastsat af offentlige myndigheder og slet ikke står i forhold til priserne andre steder, og derfor kan de ikke fornuftsmæssigt betragtes som pålidelige.
- (50) Begge virksomheder hævdede, at de priser, der var betalt for råvarerne, var korrekt angivet i deres regnskaber. Denne påstand blev afvist, fordi Kommissionen ganske vist havde kontrolleret, at beløbene i regnskabet for gas og elektricitet faktisk var betalt af producenterne, men alligevel ikke anså disse priser for at afspejle en værdi, der lå blot nogenlunde nær på markedsværdien.
- (51) De to eksporterende producenter hævdede endvidere, at Kommissionen i dette tilfælde burde have indledt en antisubsidieundersøgelse i overensstemmelse med artikel 7, stk. 10, i Rådets forordning (EF) nr. 3284/94. Kommissionen afviste denne påstand, fordi situationer, der opstår som følge af subsidier, kan undersøges i forbindelse med en antidumpingundersøgelse. Som det fremgår af sidste sætning i artikel 14, stk. 1, kan grundforordningen vedrørende antidumping benyttes til situationer, som er opstået som følge af subsidiering.
- (52) De to eksporterende producenter fremførte også, at Kommissionen ikke havde hørt dem i forbindelse med den midlertidige fastsættelse af referencelandet om muligheden af, at ungarske energipriser kunne anvendes til justering af deres energiomkostninger. Kommissionen afviste dette argument, eftersom virksomhederne var blevet indrømmet markedsøkonomisk status, og at Ungarn derfor ikke blev benyttet som referenceland til at fastsætte den normale værdi for deres vedkommende, men kun fordi de pågældende russiske priser ikke kunne bruges som grundlag.

- (53) De to eksporterende producenter fremførte endvidere, at hvis der skulle benyttes ungarske gaspriser som grundlag for at justere de russiske priser, skulle der under alle omstændigheder tages hensyn til forskellen i transportomkostninger. Denne påstand blev i det væsentlige accepteret, men da den opgivne kvantificering ikke var tilstrækkeligt underbygget, foretog Kommissionen selv en vurdering af justeringen. Det blev også hævdet, at gasprisen skulle reduceres med et beløb svarende til forskellen mellem de afgifter, der var pålagt eksportprisen på gas, og dem der, blev anvendt på hjemmemarkedsprisen. Denne påstand blev taget til følge, da der forelå dokumentation herfor.
- (54) Endelig gjorde en af virksomhederne indsigelse mod den metode, der blev anvendt til at justere produktionsomkostningerne i forhold til prisen på genbrugsmateriale. Dette blev afvist, da den metode, som virksomheden foreslog, ikke kunne efterprøves. I stedet for blev en anden behørigt dokumenteret påstand vedrørende beregning og justering for elektricitetsomkostninger taget til følge.
- (55) For én virksomheds vedkommende blev det konstateret, at hjemmemarkedssalget af hver enkelt kvalitet, når det var repræsentativt, var foregået i normal handel, selv efter justering af produktionsomkostningerne, og derfor ikke kunne benyttes til beregning af den normale værdi. For de to kvaliteter, som hjemmemarkedssalget ikke var repræsentativt for, blev den normale værdi fastsat på grundlag af den (justerede) produktionsomkostning for hver kvalitet, hvortil kom det gennemsnitlige beløb for salgs- og administrationsomkostninger og andre generalomkostninger og (justeret) fortjenstmargen for virksomhedens hjemmemarkedssalg af den pågældende vare i overensstemmelse med artikel 2, stk. 6, i grundforordningen.
- (56) For den anden virksomheds vedkommende var hjemmemarkedssalget kun repræsentativt for én kvalitet. Men for denne kvalitet repræsenterede det fortjenstgivende salg mindre end 10 % af det samlede volumen, der var solgt på hjemmemarkedet af denne kvalitet. Derfor blev den normale værdi - for alle kvaliteter - beregnet på grundlag af de (justerede) produktionsomkostninger for hver kvalitet, hvortil blev lagt et rimeligt beløb for salgs- og administrationsomkostninger og andre generalomkostninger samt fortjeneste svarende til de gennemsnitlige salgs- og administrationsomkostninger og andre generalomkostninger samt fortjeneste på salg i normal handel af samme vare på hjemmemarkedet, jf. artikel 2, stk. 6, i grundforordningen.

3.2.5.3. Eksportpris

- (57) Den producent, der var indrømmet individuel behandling, solgte den pågældende vare til Fællesskabet via to forretningsmæssigt forbundne forhandlere med aktiviteter i Rusland, hvoraf den ene dog er registreret i Cypern, og via en uafhængig forhandler i Bulgarien, som ikke samarbejdede i undersøgelsen.
- (58) En af de eksporterende producenter, der var blevet indrømmet markedsøkonomisk status, eksporterede den pågældende vare til Fællesskabet enten direkte til en uafhængig kunde i Fællesskabet eller indirekte via uafhængige forhandlere i Polen og Ungarn. Den anden virksomhed, der var blevet indrømmet markedsøkonomisk status, eksporterede den pågældende vare til Fællesskabet via uafhængige forhandlere i Schweiz og Ungarn.

- (59) For de tre virksomheder blev eksportprisen fastsat i overensstemmelse med artikel 2, stk. 8, i grundforordningen, nemlig på grundlag af de eksportpriser, der faktisk var betalt eller skulle betales af enten den første uafhængige kunde i Fællesskabet eller de uafhængige forhandlere i ovennævnte lande. I sidstnævnte tilfælde var det oplysninger fra de respektive uafhængige forhandlere, der blev benyttet som tilgængelige oplysninger til at fastslå, hvilke salg fra de to eksporterende producenter, der faktisk var blevet sendt til Fællesskabet.

3.2.5.4. Sammenligning

- (60) Den normale værdi og eksportpriserne blev sammenlignet med hinanden på niveauet af fabrik. For at sikre en rimelig sammenligning mellem den normale værdi og eksportprisen blev der i form af justeringer taget hensyn til forskelle i faktorer, der påvirkede prissammenligneligheden, jf. artikel 2, stk. 10, i grundforordningen. Der blev indrømmet passende justeringer i alle de tilfælde, hvor det blev anset for rimeligt og korrekt og der forelå kontrolleret dokumentation. Der blev derfor indrømmet justeringer for forskelle i omkostninger til transport, forsikring, håndtering og lastning samt dermed forbundne omkostninger, emballering og kredit, når dette var relevant og underbygget af kontrolleret dokumentation.

3.2.5.5. Dumpingmargen

- (61) Dumpingmargenen blev fastsat på grundlag af en sammenligning af en vejlet gennemsnitlig normal værdi og et vejlet gennemsnit af eksportpriserne, jf. artikel 2, stk. 11 og 12, i grundforordningen.
- (62) Denne sammenligning viste, at der forekom dumping, og dumpingmargenen svarede til det beløb, hvormed den normale værdi oversteg eksportprisen. Dumpingmargenen blev så udtrykt i procent af cif-importprisen ved Fællesskabets grænse. I nogle tilfælde måtte cif-importprisen ved Fællesskabets grænse fastsættes på grundlag af oplysningerne fra de uafhængige forhandlere i Schweiz, Polen og Ungarn, der samarbejdede i undersøgelsen. De hermed opnåede dumpingmarginer er følgende:
- a) Virksomheder, som havde fået indrømmet markedsøkonomisk status:
 - Omsky Zavod Technicheskogo Ugleroda OJSC: 20,5 %
 - Jaroslavsky Technicheskyy Uglerod OJSC: 54,8 %
 - b) Virksomhed, som havde fået indrømmet individuel behandling:
 - Tuimasytechuglerod OJSC: 35 %
- (63) Da det eksportvolumen, der var dækket af de samarbejdsvillige russiske eksportører/producenter, udgjorde 85 % af de importdata, der var registreret af Eurostat i undersøgelsesperioden, anses samarbejdsniveauet for at have været tilstrækkeligt højt, dvs. at alle eksporterende producenter faktisk samarbejdede i undersøgelsen. Derfor blev restdumpingmargenen for Rusland fastsat på det højeste niveau, der var beregnet for en samarbejdende producent, dvs. 54,8 %.

4. SKADE

4.1. Definition af erhvervsgrenen i Fællesskabet

- (64) De tre klagende EF-producenter besvarede spørgeskemaet og samarbejdede fuldt ud i undersøgelsen. I undersøgelsesperioden repræsenterede de mere end 75 % af produktionen i Fællesskabet.
- (65) Den fjerde og sidste EF-producent, Deutsche Gasrusswerke GmbH & Co. (DGW), klagede ikke og hverken støttede eller gjorde indsigelse mod klagen, men samarbejdede i undersøgelsen. Virksomheden repræsenterer den resterende del af produktionen i Fællesskabet, og den er 50 % kontrolleret af en af de klagende EF-producenter, og 50 % af brugere af den pågældende vare, dvs. gummivarefabrikanter. På grund af sin særlige position anses DGW for at være beskyttet mod konkurrence fra andre producenter i Fællesskabet eller fra importører på det frie marked for carbonblack til gummiindustrien. Endnu vigtigere er det, at DGW er forretningsmæssigt forbundet, jf. artikel 4, stk. 1, i grundforordningen, med brugere, som også importerer den pågældende vare fra de berørte lande. Derfor kan DGW's produktion ikke tilskrives de pågældende EF-producenter.
- (66) På grundlag af ovenstående anses de tre klagende EF-producenter for at udgøre erhvervsgrenen i Fællesskabet, jf. artikel 4, stk. 1, og artikel 5, stk. 4, i grundforordningen.

4.2. Forbrug i Fællesskabet

- (67) Forbruget i Fællesskabet blev fastsat på grundlag af EF-erhvervsgrenens salgsvolumen på fællesskabsmarkedet, de andre EF-producenters "salg" på fællesskabsmarkedet, oplysningerne fra de samarbejdsvillige eksporterende producenter i Egypten og data fra Eurostat over importen fra Rusland og de andre tredjelande, behørigt justeret i påkommende tilfælde.
- (68) Ud fra dette steg forbruget i Fællesskabet med 6 % mellem 1997 og undersøgelsesperioden.
- (69) Forbruget af carbonblack til gummiindustrien i Fællesskabet steg stærkt mellem 1997 og 1998 og fladede derefter ud indtil 2000, før det faldt lidt med 2 % i undersøgelsesperioden. Den stigning, der var konstateret i 1998, skyldtes det gode erhvervsklima, der var på det tidspunkt i økonomien i almindelighed, men især i bil- og dækindustriene. Det skal bemærkes, at de forskellige operatører på fællesskabsmarkedet nød godt af denne udvikling i 1998 i forskelligt omfang. EF-erhvervsgrenens salg steg med 4 %, de fire EF-producenters "salg" steg med 5 %, importen fra Egypten og Rusland steg stærkt med 59 %, og importen fra andre lande steg med 33 %.

	1997	1998	1999	2000	UP
Samlet forbrug i EF (tons)	1.061.824	1.142.669	1.139.388	1.150.437	1.130.457
<i>Indeks (1997=100)</i>	100	108	107	108	106

4.3. Import fra de berørte lande

4.3.1. Kumulativ vurdering af virkningerne af den pågældende import

- (70) Kommissionen så på, om importen fra de berørte lande skulle vurderes kumulativt på grundlag af kriterierne i artikel 3, stk. 4, i grundforordningen.
- (71) Den dumpingmargen, der blev fundet for hvert af de berørte lande, var højere end bagatelgrænsen, importvolumenet fra hvert af disse lande var ikke ubetydelig, og den kumulative vurdering blev anset for at være hensigtsmæssig i lyset af konkurrencevilkårene mellem importen fra de berørte lande og samme fællesskabsvare. At konkurrencevilkårene var de samme, blev dokumenteret af, at carbonblack til gummiindustrien, som var importeret fra de berørte lande, og at carbonblack til gummiindustrien, som var fremstillet og solgt af EF-erhvervsgrenen på fællesskabsmarkedet, var den samme og blev distribueret ad de samme handelskanaler. Desuden var importvoluminet i sin helhed betydelig og resulterede i signifikante markedsandele, som steg mellem 1997 og undersøgelsesperioden, og foregik til priser, der i markant grad underbød EF-erhvervsgrenens priser.
- (72) Derfor konkluderes det, at import med oprindelse i de pågældende to lande bør vurderes kumulativt.

4.3.2. Volumen og markedsandel for den pågældende import

- (73) Importen af carbonblack til gummiindustrien fra de berørte lande til Fællesskabet steg i volumen fra 23 000 tons i 1997 til 98 000 tons i undersøgelsesperioden, dvs. med 332 %. Den tilsvarende markedsandel steg fra 2,1 % i 1997 til 8,7 % i undersøgelsesperioden, dvs. med 6,6 procentpoint, svarende til en stigning på omkring 300 %.

	1997	1998	1999	2000	UP
Dumpingimportvolumen (tons)	22.666	36.006	57.127	90.069	97.930
<i>Indeks (1997=100)</i>	100	159	252	397	432
Dumpingimportens markedsandel	2,1%	3,2%	5,0%	7,8%	8,7%
<i>Indeks (1997=100)</i>	100	148	235	367	406

- (74) Den egyptiske eksporterende producent og andre parter hævdede, at importen fra Egypten burde ses i sammenhæng med importen fra Thailand. De hævdede, at importvoluminet fra Egypten blot erstattede det thailandske importvolumen som følge af en kommerciel beslutning, som var truffet af det indiske moderselskab for både den egyptiske eksporterende producent og en thailandsk virksomhed, som fremstillede carbonblack, for at omfordele forsendelser af carbonblack til Vesteuropa mellem den egyptiske eksporterende producent og den thailandske virksomhed.
- (75) Selv om dette argument skulle have gyldighed, er det ikke underbygget af kendsgerningerne. Selv ud fra en samlet betragtning er udviklingen i importen fra Thailand og Egypten mellem 1997 og undersøgelsesperioden faktisk den samme som i importen fra Egypten alene. Udviklingen i importen ville derfor ikke være markant anderledes, hvis argumentet fra de pågældende parter skulle følges.

4.3.3. Priser på dumpingimport

4.3.3.1. Prisudvikling

- (76) Den vejede gennemsnitlige pris på import med oprindelse i de berørte lande steg med 17 % i den betragtede periode, dvs. fra 441 EUR/ton i 1997 til 516 EUR/ton i undersøgelsesperioden. Undersøgelsen viste, at prisudviklingen for carbonblack til gummiindustrien hænger sammen med udviklingen i olieprisen (se betragtning (88)) og generelt følger den pristendens, der observeres på fællesskabsmarkedet som helhed. 1998 var undtagelsen (se betragtning (69)). I det år, hvor oliepriserne var lave og faldende, steg priserne på carbonblack til gummiindustrien fra de berørte lande, mens de faldt for EF-erhvervsgrenens vedkommende og for andre tredjelands vedkommende (se betragtning (105)). EF-erhvervsgrenens priser lå dog fortsat højere end importprisen fra de berørte lande i hele den betragtede periode.

	1997	1998	1999	2000	UP
Priser på dumpingimport	441	476	426	465	516
<i>Indeks (1997=100)</i>	100	108	97	105	117

4.3.3.2. Underbud

- (77) Kommissionen har undersøgt, om de eksporterende producenter i de berørte lande underbød EF-erhvervsgrenens priser i undersøgelsesperioden. Med henblik på denne analyse er de eksporterende producenters cif-priser blevet behørigt justeret for omkostninger påløbet efter importen og sammenlignet i samme handelsled med EF-producenters priser af fabrik. Alle priser blev sammenlignet, idet der blev set bort fra rabatter og nedslag.
- (78) De underbudsmargener, der blev fundet på grundlag heraf, udtrykt som en procentdel af EF-producenternes priser ligger på fra 4 % til 8 % for den egyptiske producents vedkommende og fra 17,2 % til 31,2 % for de russiske producenters vedkommende.
- (79) Det skal bemærkes, at disse prisunderbudsmargener ikke fuldt ud afspejler virkningen af dumpingimporten på EF-erhvervsgrenens priser, eftersom der var konstateret såvel prisfald som pristryk. Dette er dokumenteret af den lave fortjenstmargen, som EF-erhvervsgrenen opnåede i undersøgelsesperioden (se betragtning (90)), et niveau, der var væsentligt lavere end den normale fortjeneste, som EF-erhvervsgrenen kunne have opnået, hvis der ikke havde været dumping.

4.4. Situationen for erhvervsgrenen i Fællesskabet

- (80) I skadesanalysen blev der udelukkende fokuseret på de tre klagende EF-producenter. Hvad angår den fjerde EF-producent (DGW) kan dens produktion som tidligere nævnt ikke tilskrives EF-erhvervsgrenen, og dens situation er derfor ikke taget med i betragtning ved vurderingen af den skade, som er forvoldt EF-erhvervsgrenen.

4.4.1. Produktion

- (81) EF-erhvervsgrenens produktion var relativt stabil mellem 1997 og undersøgelsesperioden. Efter en stigning på ca. 6 % mellem 1997 og 1998, fra omkring 925 000 tons til omkring 983 000 tons faldt produktionen støt indtil undersøgelsesperioden, da den vendte tilbage til niveauet i 1997. Den stigning, som

fandt sted i 1998, skyldtes det gode økonomiske klima, som også gav sig udslag i en høj kapacitetsudnyttelsesgrad (se betragtning (82)).

	1997	1998	1999	2000	UP
Produktion (tons)	925.123	983.143	937.818	947.429	925.075
<i>Indeks (1997=100)</i>	100	106	101	102	100

4.4.2. Kapacitet

- (82) Den faktiske samlede produktionskapacitet for EF-erhvervsgrenen, som udelukkende var beregnet til den pågældende vare, faldt med 2 % i løbet af den betragtede periode. Først steg den gradvis og nået sit højdepunkt i 2000, derpå faldt den med 7 % i undersøgelsesperioden. Dette fald skyldtes lukningen af to produktionsenheder hos en af producenterne i Fællesskabet, i Frankrig og UK, som følge af dårlige efterspørgselsudsigter og ringe fortjeneste. Dette resulterede i et betragteligt tab af arbejdspladser.

	1997	1998	1999	2000	UP
Produktionskapacitet (tons)	1.083.251	1.095.653	1.120.939	1.134.640	1.066.502
<i>Indeks (1997=100)</i>	100	101	103	105	98

4.4.3. Kapacitetsudnyttelsesgrad

- (83) Kapacitetsudnyttelsesgraden havde en relativt ujævn udvikling. Den var på 85 % i 1997, nåede et højdepunkt på 90 % i 1998 som følge af et godt efterspørgselsniveau, faldt derpå tilbage til 84 % i 1999 og 2000 og steg så igen til 87 % i undersøgelsesperioden. Denne stigning i kapacitetsudnyttelsen hænger sammen med kapacitetsnedgangen som tidligere nævnt. Det skal bemærkes, at det i lyset af den pågældende erhvervsgrens kapitalintensive karakter er helt afgørende at opretholde en høj kapacitetsudnyttelsesgrad.

	1997	1998	1999	2000	UP
Kapacitetsudnyttelse	85%	90%	84%	84%	87%
<i>Indeks (1997=100)</i>	100	105	98	98	102

4.4.4. Salget i Fællesskabet

- (84) På trods af en stigning i forbruget faldt EF-erhvervsgrenens salg med 2,7 % mellem 1997 og undersøgelsesperioden, dvs. fra omkring 855 000 tons til omkring 832 000 tons. Der var en positiv udvikling i 1998 sammenlignet med 1997, nemlig en stigning på 4 % (se betragtning (69)), derpå relativ stabilitet mellem 1999 og 2000 og endelig et fald i undersøgelsesperioden. Dette er i modsætning til udviklingen i importen som beskrevet i betragtning (73).

	1997	1998	1999	2000	UP
Salgvolumen EF-markedet (tons)	854.649	889.483	853.087	855.139	831.882
<i>Indeks (1997=100)</i>	100	104	100	100	97

4.4.5. Lagre

- (85) Lagerbeholdningerne er ikke særligt relevante for fastsættelsen af skade i dette tilfælde, eftersom denne erhvervsgren arbejder på grundlag af kontrakter med sine største kunder, hvor forudsigelighed er af væsentlig betydning for begge parter. Kontrakterne kan have kvartårlig, årlig eller flerårig løbetid. Lagrene, som udgør

omkring 7 % af EF's salgsvolumen, består hovedsageligt af varer, som er blevet fremstillet på bestilling, men endnu ikke afsendt. For fuldstændighedens skyld analyseres udviklingen i lagrene imidlertid. Lagerbeholdningen faldt med omkring 6 % mellem 1997 og undersøgelsesperioden, fra omkring 62 000 tons til omkring 58 000 tons. Den steg først mellem 1997 og 1998 med 2 % og faldt derpå støt for i undersøgelsesperioden at vokse lidt igen.

	1997	1998	1999	2000	UP
Slutlager (tons)	61.828	62.918	60.423	57.583	57.888
<i>Indeks (1997=100)</i>	100	102	98	93	94

4.4.6. Markedsandel

	1997	1998	1999	2000	UP
EF-erhvervsgrenens markedsandel	80,5%	77,8%	74,9%	74,3%	73,6%
<i>Indeks (1997=100)</i>	100	97	93	92	91

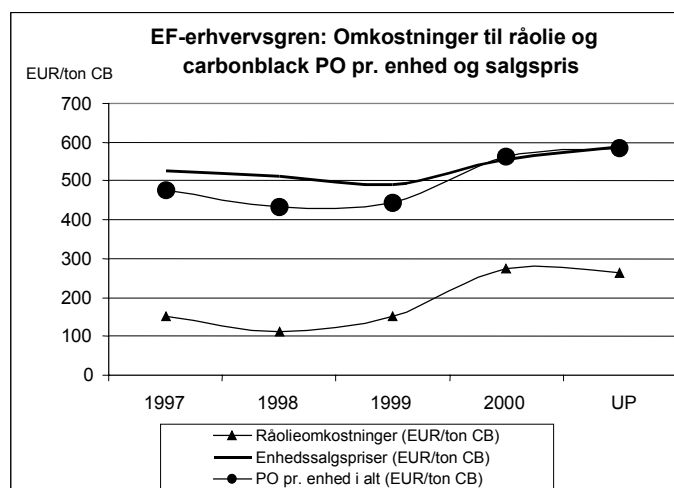
- (86) EF-erhvervsgrenen mistede 6,9 procentpoint af markedsandelen mellem 1997 og undersøgelsesperioden, fra 80,5 % til 73,6 %. Over samme periode vandt de berørte lande 6,6 procentpoint af markedsandelen (fra 2,1 % i 1997 til 8,7 % i undersøgelsesperioden). Den fjerde EF-producent mistede 0,3 % procentpoint, og importører fra andre lande end de berørte lande vandt blot 0,6 procentpoint.

4.4.7. EF-erhvervsgrenens salgspriser

- (87) Den gennemsnitlige enhedssalgspris for EF-erhvervsgrenen steg med 11 % i den betragtede periode. Mere specifikt faldt den med 7 % mellem 1997 og 1999, fra 528 EUR/ton til 492 EUR/ton. Derefter steg den med 12 % i 2000 og med yderligere 6 % i undersøgelsesperioden.

	1997	1998	1999	2000	UP
Enhedspris på EF-markedet (EUR/ton)	528	513	492	555	588
<i>Indeks (1997=100)</i>	100	97	93	105	111

- (88) Denne udvikling i salgspriserne skal ses i lyset af, i hvor høj grad carbonblack til gummiindustrien er afhængig af olieprisen, som i undersøgelsesperioden udgjorde 45 % af de samlede produktionsomkostninger (mod 32 % i 1997). Det vigtigste råmateriale til fremstilling af carbonblack til gummiindustrien er tung fuelolie. Olieprisen steg således markant gennem 1999 og 2000 (på månedsbasis blev den mere end tredoblet), hvilket fik en direkte indvirkning på produktionsomkostninger og følgelig på salgspriserne fra 1999 og fremover. Priserne kunne imidlertid ikke sættes tilstrækkeligt op til at dække de øgede omkostninger. Det skal også bemærkes, at med undtagelse af 1998 var prisudviklingen på linje med importudviklingen fra de berørte lande.



(89) I den forbindelse så Kommissionen også på, hvorfor produktionsomkostningerne pr. enhed i modsætning til, hvad der havde været tilfældet tidligere, steg lidt, mens olieomkostningerne faldt marginalt (se grafen) mellem 2000 og undersøgelsesperioden. For det første er der et tidsinterval på ca. to måneder mellem det tidspunkt, hvor olien købes, og det tidspunkt, hvor den forbruges. For det andet er der nogle andre omkostningsposter, der har bevæget sig i modsat retning af olieomkostningerne. Det er især tilfældet for naturgas, som typisk følger udviklingen i oliepriserne med en tidsforskydning på ca. seks måneder. Gas udgjorde omkring 8 % af de samlede produktionsomkostninger i undersøgelsesperioden.

4.4.8. Rentabilitet og afkast af investeringer

(90) Rentabiliteten udtrykt som en procentdel af nettosalg faldt mellem 1997 og undersøgelsesperioden med mere end 9 procentpoint. Mens EF-erhvervsgrenen havde en fortjeneste på 9,7 % i 1997, 16 % i 1998 og 10 % i 1999, blev der i 2000 og undersøgelsesperioden konstateret et stærkt fald med fortjeneste/tab på henholdsvis -1,7 % og 0,4 %. Prisforhøjelsen, der fandt sted mellem 1999 og 2000, var som nævnt under 4.4.7 ikke tilstrækkelig til at absorbere de endnu større omkostningsstigninger affødt af stigningen i olieprisen. Den marginale forbedring af fortjenesten, der kunne konstateres for undersøgelsesperioden sammenlignet med 2000, skyldes både bestræbelserne på at skære i omkostningerne (f.eks. lukning af to produktionsenheder) og en begrænset stigning i prisniveauerne i undersøgelsesperioden. Sidstnævnte blev dog opnået på bekostning af markedsandelen, som faldt med yderligere 0,7 procentpoint.

(91) Afkastet af investeringerne (ROI) fulgte i vid udstrækning rentabilitetskurven i den betragtede periode. Det faldt fra 21 % i 1997 og 33 % i 1998 til -3 % og 1 % i henholdsvis 2000 og undersøgelsesperioden.

	1997	1998	1999	2000	UP
Rentabilitet af hjemmemarkedssalg (% af nettosalg)	9,7%	15,8%	10,0%	-1,7%	0,4%
<i>Indeks (1997=100)</i>	100	163	103	-17	5
ROI (i % af netto bogført værdi af investeringer)	20,8%	32,8%	17,1%	-3,4%	0,9%
<i>Indeks (1997=100)</i>	100	158	82	-16	4

4.4.9. Likviditet

- (92) Som de fleste andre indikatorer steg likviditeten, der var affødt af salget af den pågældende vare, først i 1998 sammenlignet med 1997. Derpå faldt den stærkt fra 112 mio. EUR i 1998 til 20 mio. EUR i 2000, hvorefter den igen steg en smule til 31 mio. EUR i undersøgelsesperioden.

	1997	1998	1999	2000	UP
Likviditet (000 EUR)	92.540	111.675	74.751	19.766	30.917
<i>Indeks (1997=100)</i>	100	121	81	21	33

4.4.10. Evnen til at tilvejebringe kapital

- (93) Ingen af virksomhederne nævnte, at de havde vanskeligheder med at tilvejebringe kapital. Det bør i den forbindelse tages med i betragtning, at de tre klagende EF-producenter er del af store koncerner, i to tilfælde af multinationale selskaber, som har gode 'credit ratings'. De enkelte virksomheder i de relevante koncerner skal dog kunne påvise, at de er i stand til at give et fornuftigt afkast, hvis de skal forsvare yderligere investeringer. Hvis likviditeten fortsat forværres, kan denne situation derfor ændre sig.

4.4.11. Beskæftigelse og lønninger

- (94) Antallet af ansatte, der var direkte knyttet til produktionen af carbonblack til gummiindustrien, gik støt tilbage gennem hele den betragtede periode med 13 %. Beskæftigelsen faldt fra 1 903 i 1997 til 1 656 i undersøgelsesperioden.

	1997	1998	1999	2000	UP
Beskæftigelse knyttet til pågældende	1.903	1.823	1.784	1.709	1.656
<i>Indeks (1997=100)</i>	100	96	94	90	87
Gennemsnitsløn (000 EUR)	52,0	53,1	56,0	59,8	57,7
<i>Indeks (1997=100)</i>	100	102	108	115	111

- (95) Lønningerne fulgte generelt antallet af beskæftigede personer. Gennemsnitslønnen pr. ansat steg gradvis i den betragtede periode med undtagelse af undersøgelsesperioden, hvor der var tale om et fald sammenlignet med 2000. Mellem 1997 og undersøgelsesperioden var den samlede stigning på omkring 11 %. Dette tal overstiger inflationen i forbrugerpriserne, som blev konstateret i Fællesskabet i samme periode (7 %), men ligger stadig under den gennemsnitlige nominelle løn pr. ansat (12 %), som blev konstateret i samme periode i Fællesskabet (for alle sektorer).

4.4.12. Produktivitet

- (96) Produktiviteten steg betydeligt i den betragtede periode, fra 486 tons pr. ansat i 1997 til 559 tons pr. ansat i undersøgelsesperioden. Dette udgør en samlet stigning på 15 % i den betragtede periode, hvilket afspejler rationaliseringsbestrebelse.

	1997	1998	1999	2000	UP
Produktivitet (tons pr. beskæftiget)	486	539	526	554	559
<i>Indeks (1997=100)</i>	100	111	108	114	115

4.4.13. Investeringer

- (97) Investeringerne lå på et relativt stabilt niveau i den betragtede periode og beløb sig til omkring 59 mio. EUR i undersøgelsesperioden. Disse investeringer bestod hovedsageligt af en fornyelse eller forbedring af eksisterende udstyr.

	1997	1998	1999	2000	UF
Nettoinvesteringer (000 EUR)	57.731	48.519	67.553	64.011	59.076
Indeks (1997=100)	100	84	117	111	102

4.4.14. Vækst

- (98) Mens forbruget i Fællesskabet steg med 7 % mellem 1997 og undersøgelsesperioden, var der et fald på 2,7 % i den mængde, som blev solgt af EF-erhvervsgrenen, og dens markedsandel faldt med 7 procentpoint. EF-erhvervsgrenen var derfor ikke i stand til at nyde godt af det voksende marked. Samtidig steg importen fra de berørte lande med 332 %, og deres voksende markedsandel (fra 2,1 % til 8,7 %) erstattede den del, som EF-erhvervsgrenen mistede.

4.4.15. Dumpingmargenens størrelse

- (99) I betragtning af voluminet og priserne på importen fra de berørte lande og størrelsen af den faktiske dumpingmargin, kan indvirkningen på EF-erhvervsgrenen ikke betragtes som ubetydelig.

4.4.16. Konklusion på analysen af EF-erhvervsgrenens situation

- (100) Det blev konstateret, at EF-erhvervsgrenens situation blev forværret i den betragtede periode. Mellem 1997 og undersøgelsesperioden viste de fleste skadesindikatorer en negativ udvikling. For alle indikatorer vedrørende markedsandele, salgsvolumen, rentabilitet, investeringsafkast, likviditet og beskæftigelse var der tale om en nedgang. Den ubetydelige forbedring af fortjenesten i undersøgelsesperioden var ikke tilstrækkelig til at vende denne tendens (se betragtning (90)). Andre indikatorer som produktion, kapacitet, kapacitetsudnyttelse og investeringer var ret stabile i den betragtede periode, mens salgspriserne steg (se betragtning (88)). Den betydelige produktionsfremgang, der blev opnået mellem 1997 og undersøgelsesperioden, og faldet i antallet af ansatte viser, hvilken indsats EF-erhvervsgrenen gjorde for at forblive konkurrencedygtig. Denne mere positive udvikling kunne dog ikke alene opveje EF-erhvervsgrenens generelt svækkede position på markedet som tidligere anført. EF-erhvervsgrenen prøvede at mindske tabet ved at øge sin salgspris (en tendens, som også kunne observeres for importen fra de berørte lande), men kunne ikke overvælde disse øgede omkostninger på kunderne, og stigningen i salgspriserne var således utilstrækkelig.
- (101) I betragtning af at alle indikatorer vedrørende markedsandele, salgsvolumen, rentabilitet, investeringsafkast, likviditet og beskæftigelse faldt, og stigningen i salgspriserne var utilstrækkelig, konkluderes det derfor, at EF-erhvervsgrenen har lidt væsentlig skade.

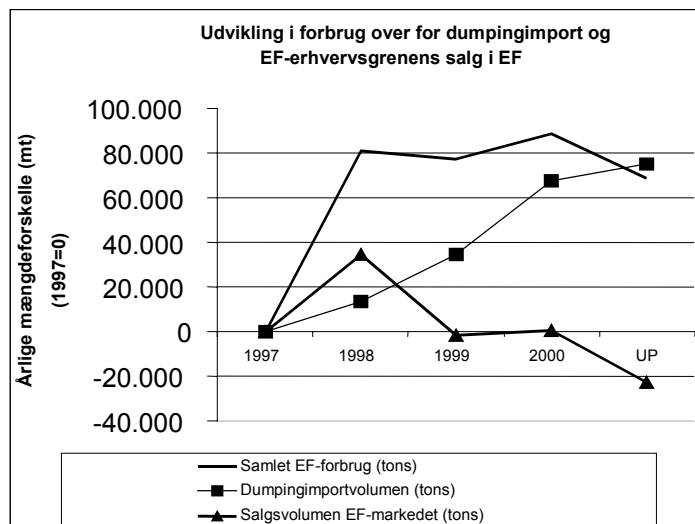
5. ÅRSAGSSAMMENHÆNG

5.1. Indledning

(102) I henhold til artikel 3, stk. 6 og 7, i grundforordningen undersøgte Kommissionen, om dumpingimporten af den pågældende vare med oprindelse i Egypten og Rusland har forvoldt EF-erhvervsgrenen skade i et omfang, der kan betegnes som væsentligt. Andre kendte faktorer end dumpingimporten, der samtidig kunne have tilføjet EF-erhvervsgrenen skade, blev også undersøgt for at sikre, at en eventuel skade forårsaget af disse andre faktorer ikke kunne have brudt årsagssammenhængen mellem dumpingimport med oprindelse i Egypten og Rusland og den skade, som EF-erhvervsgrenen har lidt.

5.2. Dumpingimportens virkning

5.2.1. Dumpingimportens omfang



(103) Importen fra de berørte lande steg støt i den betragtede periode, både i volumen, med 332 %, og i markedsandele, fra 2,1 % til 8,7 %, dvs. en stigning på 6,6 procentpoint. Denne udvikling faldt sammen med et fald i salgsvolumen med omkring 3 % for EF-erhvervsgrenen og et tilsvarende fald i markedsandele i nøjagtigt det samme forhold, som de berørte eksporterende lande vandt (dvs. med omkring 7 procentpoint).

(104) I den forbindelse tog Kommissionen særligt hensyn til den kendsgerning, at importen af den pågældende vare indtager en relativt lille markedsandel (taget under ét 8,7 %) i modsætning til EF-erhvervsgrenen, som havde en markedsandel på 73,6 % i undersøgelsesperioden. EF-erhvervsgrenens import fra anlæg, der var ejet i tredjelande uden for Fællesskabet, er behandlet i betragtning (116). For det første skal det bemærkes, at de berørte landes markedsandele ligger enkeltvis ikke blot over bagatelgrænsen (1 % af forbruget i EU), men væsentligt over. For det andet er den pågældende vare standardiseret og bliver solgt på et gennemsigtigt marked. Derfor kan selv relativt små mængder, der tilbydes til lave priser, få en umiddelbar og betydelig indvirkning på prisniveauet. Navnlig når først brugerne, f.eks. dækfabrikanterne, har typegodkendt en producents virksomhed for en specifik kvalitet af carbonblack til gummiindustrien, anses materialet for at have de samme grundlæggende egentlige

kvalitetsmæssige og fysiske karakteristika, uanset dets oprindelse. Derfor bliver prisen den eneste relevante variabel for brugerne.

5.2.2. Priser på dumpingimport

- (105) Selv om priserne på dumpingimporten steg mere (17 %) mellem 1997 og undersøgelsesperioden end EF-erhvervsgrenens priser (11 %), lå de stadig betydeligt under EF-erhvervsgrenens salgspriser i undersøgelsesperioden (12 %) og førte dermed til betragteligt pristryk. Dette illustreres ved den kendsgerning, at det løb rundt for EF-erhvervsgrenen i undersøgelsesperioden, hvor den kunne have opnået et meget højere afkast, hvis der ikke var foregået dumping.
- (106) I 1997 var importmængden fra de berørte lande relativt lille. Men ved at sælge carbonblack til yderst lave priser var de i stand til at vinde markedsandele. Da først de eksporterende producenter i Egypten og Rusland havde etableret sig på det europæiske marked, var de i stand til at hæve priser og marginer og samtidig fortsat underbyde EF-producenternes priser.
- (107) Det skal også bemærkes, at lige som for EF-producenterne er produktionsomkostningerne for eksportørerne i de berørte lande nært forbundet med prisudviklingen for olie.

5.2.3. Påstået tilsvarende prisstigninger på markederne i EU og USA for carbonblack til gummiindustrien.

- (108) En af de interesserede parter anførte, at hvis egyptisk og russisk import havde så negativ en virkning for EF-erhvervsgrenen, burde de prisforhøjelser, som EF-erhvervsgrenen havde anvendt på markederne i USA og Fællesskabet, logisk set have været anderledes. Den interesserede part hævdede således, at EF-erhvervsgrenen havde benyttet identiske prisforhøjelser på såvel markedet i USA som i Fællesskabet. Dette betød, blev det hævdet, at enhver påstand om pristryk i Fællesskabet forårsaget af egyptisk og russisk carbonblack snarere ville kunne afvises. Den berørte interesserede part forelagde Kommissionen dokumentation for sin påstand.
- (109) Kommissionen har undersøgt sagen og givet EF-erhvervsgrenen mulighed for at fremsætte bemærkninger. Det har vist sig, at prisdokumentationen fra den pågældende part, ikke dækkede undersøgelsesperioden, men blot perioden 1999/2000. Desuden kunne det konstateres, at den indleverede prisdokumentation ikke var et komplet sæt af prisudviklinger, men snarere, som vedkommende selv udtrykte det, et udvalg af meddelelser, som for nogles vedkommende henviste til varer, der ikke er omfattet af den igangværende procedure. Den kunne derfor ikke bruges til at give et nøjagtigt billede af prisudviklingen i denne periode. For det andet var prisstigninger i Fællesskabet angivet i euro, mens prisstigninger i USA var angivet i US dollars. Mellem januar 1999 og december 2000 faldt euroen i værdi med 23 % over for dollaren. Det er derfor misvisende at sammenligne prisstigninger for en oliebaseret vare uden at tage hensyn til valutakursudsving. Endelig bad Kommissionen EF-erhvervsgrenen om at få data over prisen på carbonblack på det amerikanske marked for årene 1997 til undersøgelsesperioden, som er i overensstemmelse med de data, der fremgår af denne forordning, for EF-erhvervsgrenens salg på markedet i Fællesskabet. Ved en behørig justering for valutakursudsving er resultatet en prisstigning for den amerikanske carbonblack til gummiindustrien på 31 % mellem 1997 og

undersøgelsesperioden, hvorimod prisen på EF-erhvervsgrenens salg på markedet i Fællesskabet steg med 11 % (se betragtning (87)).

5.3. Virkninger af andre faktorer

5.3.1. Import fra andre tredjelande

- (110) Importen fra andre tredjelande steg i den betragtede periode med omkring 18 %, dvs. fra omkring 79 600 tons i 1997 til 91 600 tons i undersøgelsesperioden. Deres markedsandele var næsten stabile i den betragtede periode, idet de gik fra 7,5 % i 1997 til 8,1% i undersøgelsesperioden. Ud fra data fra Eurostat var gennemsnitsprisen på import fra andre tredjelande væsentligt højere end såvel priserne fra de berørte lande som EF-erhvervsgrenens priser. Prisen var 791 EUR pr. ton i 1997 og steg med 29 % mellem 1997 og undersøgelsesperioden til 1 017 EUR pr. ton. Hvad angår de andre tredjelandes individuelle markedsandele var de alle med undtagelse af importen fra Ungarn på bagatelniveauer i undersøgelsesperioden, dvs. de var lavere end 1 % af forbruget i Fællesskabet.
- (111) Markedsandelen for import fra Ungarn var på 2,2 % af forbruget i Fællesskabet i undersøgelsesperioden, et lille fald i forhold til 1997, hvor den var på 2,5 %. Det ungarske importvolumen faldt med 7 % i den betragtede periode, fra 26 600 tons i 1997 til 24 550 tons i undersøgelsesperioden. Gennemsnitsprisen for ungarsk import steg med 21 % fra 523 EUR pr. ton i 1997 til 633 EUR pr. ton i undersøgelsesperioden. Til sammenligning var EF-erhvervsgrenens priser i undersøgelsesperioden på 588 EUR pr. ton.
- (112) I betragtning af de ubetydelige mængder, som kom fra det enkelte land med undtagelse af Ungarn, den relative stabilitet med hensyn til markedsandele og den kendsgerning, at deres gennemsnitspriser steg hurtigere og var markant højere end priserne for såvel de berørte lande som EF-erhvervsgrenen, konkluderes det, at importen fra de andre tredjelande ikke bidrog til den væsentlige skade, som var forvoldt erhvervsgrenen. Den samme konklusion gælder med hensyn til Ungarn taget isoleret i lyset af dets faldende importvolumen og markedsandele og dets priser, som i gennemsnit var højere end EF-erhvervsgrenens priser.

5.3.2. Stigning i råvarepriserne

- (113) Nogle af de interesserede parter hævdede, at den skade, som var forvoldt EF-erhvervsgrenen, skyldtes stigningen i råvarepriserne og ikke dumpingimporten.
- (114) Undersøgelsen viste, at priserne på råvarer, dvs. olie og gas, steg kraftigt i 1999 og 2000. Som tidligere forklaret (se betragtning (88)) udgjorde olie og gas mere end 50 % af EF-erhvervsgrenens samlede produktionsomkostninger i 2000 og undersøgelsesperioden. Følgelig er produktionsomkostningerne blevet stærkt påvirket af prisudviklingen på olie og gas i 1999 og 2000. På grund af pristrykket fra importen fra de berørte lande var EF-erhvervsgrenen imidlertid ikke i stand til at hæve sine egne salgspriser til et rimeligt rentabelt niveau. Tidligere førte olieprisstigningerne således ikke til tilsvarende skade, men kunne overvælttes på kunderne. Dette argument afvises derfor.

5.3.3. EF-erhvervsgrenens egen import fra andre tredjelände.

- (115) Nogle af de interesserede parter hævdede, at den skade, som EF-erhvervsgrenen har lidt, var et resultat af dens egen import fra andre tredjelände til videresalg på markedet i Fællesskabet, nemlig Ungarn, Polen, Den Tjekkiske Republik, USA og Brasilien, hvor EF-erhvervsgrenen har produktionsanlæg.
- (116) Undersøgelsen viste, at i løbet af undersøgelsesperioden importerede en af EF-producenterne den pågældende vare fra Ungarn og Brasilien, mens en anden importerede den pågældende vare fra Den Tjekkiske Republik og USA. Den tredje EF-producent havde, i modsætning til hvad der blev hævdet, ikke importeret den pågældende vare fra Polen eller fra et andet tredjeland. EF-producenterne importerer hovedsageligt den pågældende vare for at komplementere det varesortiment, de leverer til deres kunder.
- (117) Importen fra Ungarn (tidligere behandlet i betragtning (111)) er den eneste, der har et større omfang (2,2 % af markedsandelen i undersøgelsesperioden). Som tidligere nævnt i betragtning (111) lå priserne på importen fra Ungarn over EF-erhvervsgrenens pris i undersøgelsesperioden. Stort set alle de importerede mængder fra Ungarn kan, som det fremgår af Eurostat, tilskrives den relevante EF-producent. Al anden import fra anlæg, som ejes af EF-producenter i Den Tjekkiske Republik, USA og Brasilien, lå individuelt og kollektivt på bagatelgrænsen. Når man ser på blandt andet den negative udvikling med hensyn til markedsandele, salgsvolumen, beskæftigelse og især rentabilitet, afkast af investeringer og likviditet, er der intet, der tyder på, at denne import bidrog til skaden som omhandlet i betragtning (100).

5.3.4. Påstået manglende effektivitet hos EF-erhvervsgrenen

- (118) Nogle af de interesserede parter hævdede, at den skade, som EF-erhvervsgrenen havde lidt, er resultatet af dens manglende effektivitet.
- (119) Det bestrides ikke, at EF-erhvervsgrenen er helt fremme med hensyn til forskning og udvikling og fortsat innoverer den pågældende vare ved at udvikle nye kvaliteter af carbonblack. EF-erhvervsgrenen har konsekvent foretaget investeringer i rationalisering, kvalitetsforbedring og overholdelse af de høje europæiske miljøkrav. Desuden har der været rationaliseringsbestrebelse inden for EF-erhvervsgrenen for at mindske produktionsomkostningerne. Dette har især givet sig udtryk i et fald i antallet af ansatte og en stigning i produktiviteten. Selv når der ses bort fra det tab af arbejdspladser, der skete med lukningen af to produktionsenheder i 2000, er beskæftigelsen faldet med 201 ansatte, dvs. med 10 % mellem 1997 og undersøgelsesperioden. Dette rationaliseringstiltag har betydet, at produktiviteten pr. ansat er øget med 15 % i den betragtede periode, et tal, som sagtens kan måle sig med den mellemsigtede produktionsgevinst, som kan konstateres for Fællesskabets økonomi generelt (1,5 % pr. år). Dette argument afvises derfor.

5.3.5. EF-erhvervsgrenens eksportresultater

- (120) Fællesskabet øgede sit eksportsalg mellem 1997 og undersøgelsesperioden med omkring 8 % fra ca. 65 000 tons til ca. 70 000 tons, hvor den største stigning fandt sted i 2000. Eksportsalget udgjorde 7 % af EF-erhvervsgrenens samlede salg af den pågældende vare i undersøgelsesperioden. På det grundlag har EF-erhvervsgrenen vist

sig at være konkurrencedygtig. Eksportaktiviteterne kan derfor ikke have bidraget til den skade, som EF-erhvervsgrenen har lidt.

5.3.6. EF-erhvervsgrenens stærke markedsposition

(121) Det er også blevet undersøgt, om den markedsposition, som EF-erhvervsgrenen har med næsten 74 % af markedsandelen, som sådan ville kunne underminere årsagssammenhængen mellem dumpingimporten og den væsentlige skade, som EF-erhvervsgrenen har lidt.

(122) Men det at EF-erhvervsgrenens prisforhøjelser var på linje med de almindelige prisstigninger, der kunne konstateres på markedet, at olien repræsenterer en markant andel af alle omkostningerne og salgspriserne over tid for den pågældende vare, og at prisforhøjelserne under alle omstændigheder var utilstrækkelige til at opnå et rimeligt rentabilitetsniveau, viser, at EF-erhvervsgrenen ikke er i stand til at dominere markedet. Dette understreges især af, at EF-erhvervsgrenen var ude af stand til fuldt ud at overvælte virkningen af de betydelige stigninger i oliepriserne, hvilket resulterede i ren "breakeven" for den finansielle situation.

(123) Endelig skal det også bemærkes, at de store aftagere af carbonblack til gummiindustrien selv er meget store virksomheder. Disse vigtige kunder, som køber ind i store mængder, har også vist sig at udøve deres eget pristryk på markedet (se betragtning (125)), som tilsyneladende gøres lettere, ved at der foregår dumpingimport. For disse brugere er der reel prisgennemsigtighed. Som følge heraf er EF-erhvervsgrenen til trods for sin store andel af markedet ikke tilsvarende stærk med hensyn til prissætning.

5.3.7. Den anden EF-producents rolle

(124) Det blev også undersøgt, hvilken indvirkning den anden EF-producent havde på EF-erhvervsgrenens situation. Det blev konstateret, at der ikke var nogen markant skadelig indvirkning, som kunne tillægges den anden EF-producent, eftersom denne virksomhed faktisk ikke konkurrerer på det frie marked (se betragtning (65)) og er i en neutral position mellem EF-erhvervsgrenen og de brugere, som er fælles om ejerskabet.

5.3.8. Pristryk fra brugere

(125) Der kan være blevet udøvet pristryk fra brugere på EF-erhvervsgrenen. Indtil 1999 var EF-erhvervsgrenen dog i stand til at modstå trykket og være rentabel. Efter 1999, da EF-erhvervsgrenen i stigende omfang blev stillet over for dumpingimport fra de berørte lande, blev det yderst vanskeligt helt at overvælte virkningerne af de høje oliepriser, som kunne iagttages det år og de følgende, på deres kunder.

5.3.9. Konklusion vedrørende årsagssammenhæng

(126) Som konklusion herpå bekræftes det, at den væsentlige skade for EF-erhvervsgrenen, som er karakteriseret ved et fald i markedsandel, salgsvolumen, rentabilitet, investeringsafkast, likviditet, beskæftigelse og lave priser, var forårsaget af den pågældende dumpingimport. Importen fra tredjelands, stigningen i råvarepriser, EF-erhvervsgrenens egen import, den påståede manglende effektivitet i EF-

erhvervsgrenen, EF-erhvervsgrenens eksportresultater, EF-erhvervsgrenens stærke markedsposition, den anden EF-producents rolle og pristrykket fra brugere havde praktisk taget ingen virkning på EF-erhvervsgrenens negative udvikling, som beskrevet i det foregående.

- (127) I betragtning af ovenstående analyse, hvor der er foretaget en klar skelnen og differentiering af virkningerne af alle kendte faktorer på EF-erhvervsgrenens situation og de skadelige virkninger af dumpingimporten, bekræftes det herved, at disse andre faktorer som sådan ikke bryder årsagssammenhængen mellem den skade, som EF-erhvervsgrenen har lidt, og dumpingimporten.

6. SKADESTÆRSKEL

- (128) I lyset af konklusionerne vedrørende dumping, skade, årsagssammenhæng og som anført nedenfor vedrørende Fællesskabets interesser bør der træffes endelige antidumpingforanstaltninger for at forhindre, at dumpingimporten forårsager yderligere skade for EF-erhvervsgrenen. Ved fastsættelse af tolden er der taget hensyn til de dumpingmargener, der er fastlagt, og den told, der er nødvendig for at afhjælpe den skade, som EF-erhvervsgrenen har lidt.

- (129) For at fastsætte den told, der er nødvendig for at afhjælpe den skade, der er forvoldt af dumpingimporten, er der beregnet skadesmargener. Den nødvendige prisstigning blev fastsat på grundlag af en sammenligning mellem den vejede gennemsnitlige importpris og den ikke-skadevoldende pris på carbonblack til gummiindustrien, der sælges af EF-erhvervsgrenen på Fællesskabets marked.

- (130) Den ikke-skadevoldende pris er opnået ved at tage EF-erhvervsgrenens faktiske, kontrollerede salgspriser, justere disse til et breakeven-punkt og derpå tilføje en fortjenstmargen, som med rimelighed ville kunne være opnået, hvis der ikke havde været skadevoldende dumping. Til denne beregning er der benyttet en fortjenstmargen på 7% af omsætningen.

- (131) Klageren fremførte, at en fortjenstmargen på 13 % af den investerede kapital (ROCE) ville være passende. Vedkommende hævdede, at det var nødvendigt med et sådant afkast for at kunne geninvestere på lang sigt og for at opnå et passende afkast på egenkapitalen for aktieejerne.

- (132) Retten i Første Instans har afgivet kendelse om, at det er normal praksis i Fællesskabet, at fortjenstmargenen skal begrænses til den fortjenstmargen, fællesskabsindustrien med rimelighed kan påregne under normale konkurrencevilkår uden dumpingimport⁸. Det var derfor inden for disse parametre, at spørgsmålet om rentabilitet blev undersøgt.

- (133) Der mindes om, at mellem 1997 og 1999 lå EF-erhvervsgrenens gennemsnitlige fortjenstmargener på over 10 % (af omsætningen). Det tyder på, at EF-erhvervsgrenen er i stand til at give et godt afkast, når det er fair markedsvilkår, der er fremherskende. Markedsvilkårene i denne periode er dog ikke nødvendigvis repræsentative for markedsvilkårene i undersøgelsesperioden. Derfor blev der også foretaget en

⁸ Dom afsagt i sag T-210/95 den 28. oktober 1999, præmis 60.

undersøgelse af eventuelle underliggende ændringer i markedet mellem begyndelsen og slutningen af den betragtede periode.

- (134) De største brugere af den pågældende vare, dækfabrikanterne, stod over for en økonomisk nedgang og et fald i deres rentabilitet i 2000 og undersøgelsesperioden. Ud fra de bemærkninger der er fremført i denne sag, står det klart, at de fik sværere ved at overvælde prisstigningerne på deres kunder (bilfabrikanterne først og fremmest) i den betragtede periode. For at opretholde deres egen fortjeneste eller begrænse deres tab vil de gøre så meget som muligt for at undgå enhver stigning i deres egne udgifter. Samtidig steg prisen på råmaterialer for EF-erhvervsgrenen. Under disse omstændigheder konkluderes det, at der ikke var nogen sandsynlighed for, at EF-erhvervsgrenen kunne have opnået en tocifret rentabilitet i undersøgelsesperioden. Når alle omstændigheder tages i betragtning, forekommer 7 % (af omsætningen) at være en rimelig fortjeneste, som EF-erhvervsgrenen kunne have opnået i undersøgelsesperioden, hvis der ikke havde været dumpingimport.
- (135) Den forskel, der fulgte af sammenligningen mellem den vejede gennemsnitlige importpris og EF-erhvervsgrenens ikke-skadevoldende pris, blev derefter udtrykt som en procentdel af den samlede cif-importværdi. Der er blevet beregnet følgende skadesmargener⁹:
- Alexandria Carbon Black: 12,1 %
 - Omsky Zavod Technicheskogo Ugleroda OJSC: 29,3 %
 - Jaroslavsky Technicheskyy Uglerod OJSC: 55,6 %
 - Tuimasytechuglerod OJSC: 50,8 %
- (136) I lyset af ovenstående er det Kommissionens opfattelse, at der i overensstemmelse med artikel 9, stk. 4, i grundforordningen bør indføres en endelig antidumpingtold på import med oprindelse i Egypten og Rusland, som bør svare til de konstaterede dumpingmargener, da de er lavere end de konstaterede skadesmargener, for alle berørte eksporterende virksomheder.

7. FÆLLESSKABETS INTERESSER

7.1. Indledende bemærkning

- (137) I overensstemmelse med artikel 21 i grundforordningen blev det undersøgt, om det ville være i strid med Fællesskabets interesser som helhed at indføre antidumpingforanstaltninger. Fastlæggelsen af Fællesskabets interesser baseredes på en undersøgelse af alle de forskellige involverede interesser, navnlig EF-erhvervsgrenens, de ikke-forretningsmæssigt forbundne importørers og brugernes interesser.
- (138) For at vurdere, hvilke virkninger det sandsynligvis vil få, hvis der indføres eller ikke indføres foranstaltninger, bad Kommissionen om oplysninger fra alle de interesserede parter, som den vidste var berørt, eller som gav sig til kende. Der blev sendt

⁹ Af fortrolighedshensyn er det kun forskellene, der er angivet.

spørgeskemaer ud til de tre klagende EF-producenter, den anden producent i Fællesskabet, 12 ikke forretningsmæssigt forbundne importører, 21 brugere og 6 brugersammenslutninger. De tre klagende EF-producenter, den anden kendte EF-producent, fire importører og otte brugere besvarede spørgeskemaet. En af brugersammenslutningerne indsendte bemærkninger.

- (139) På dette grundlag blev det undersøgt, om der på trods af konklusionerne om dumping, EF-erhvervsgrenens situation og årsagssammenhæng forelå tvingende grunde til, at det ikke ville være i Fællesskabets interesse at indføre foranstaltninger i dette særlige tilfælde.

7.2. EF-erhvervsgrenens interesser

7.2.1. Produktionskapacitet i de berørte lande

- (140) Ud fra oplysninger fra eksporterende producenter i de berørte lande steg produktionskapaciteten fra 207 000 tons i 1997 til 272 000 tons i 2001. For årene 2002 til 2004 forventer både den egyptiske og de russiske samarbejdsvillige eksportører en stabilisering af deres produktionskapacitet. Hvad angår de seneste år er det den egyptiske producent, der er ansvarlig for stort set hele den stigning, der er konstateret i kumuleret kapacitet. Den egyptiske kapacitet er således mere end fordoblet mellem 1997 og 2000, mens den russiske kapacitet kun er vokset ubetydeligt.
- (141) Oplysningerne (inklusive prognoserne) i vedlagte tabel kommer fra de samarbejdsvillige eksportører selv. De viser, at den eksisterende kontrollerede kapacitet for øjeblikket er på 272 000 tons pr. år, og dette tal skal sammenlignes med den mængde, der blev importeret fra Egypten og Rusland i undersøgelsesperioden (omtrent 100 000 tons).
- (142) For Ruslands vedkommende er produktionen og eksporten af carbonblack til gummiindustrien beregnet til de europæiske dækfabrikanter særlige behov for øjeblikket hovedsageligt koncentreret hos to store samarbejdsvillige leverandører (Omsk and Yaroslav). Der er dog næppe tvivl om, at potentialet for eksporten til Fællesskabet vil vokse på mellemlang sigt, forudsat at der sker en vis modernisering af det eksisterende industrigrundlag.

Samarbejdsvillige eksportørers produktionskapacitet for carbonblack til gummiindustrien								
(i tons)	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Egypten + Rusland / CB til gummiindustrien	207500	229000	256250	268000	272000	272000	272000	272000

Fra 1997 til 2001 : spørgeskemabesvarelse; fra 2002 til 2004 : ACB og russiske virksomheder

(Omsk, Yaroslav, Tuimasy) svar dateret august 2002 efter særlig anmodning fra Kommissionen.

- (143) Den egyptiske producent har gentagne gange givet udtryk for sine ambitioner om at blive verdens største producent af carbonblack på et enkelt sted og nå en produktionskapacitet på 180 000 tons om året på mellemlang sigt. I betragtning af det egyptiske hjemmemarkeds begrænsede størrelse (anslået 12 000 tons) og vækstraten for egyptisk eksport til Fællesskabet, som er konstateret inden for de seneste år, er der stor sandsynlighed for en markant forøgelse af importen. Det må heller ikke glemmes, at denne producent er en del af en global aktør, som tidligere har vist vilje og evne til at flytte produktionen fra et anlæg til et andet.

- (144) Endelig har undersøgelsen vist, at mange samarbejdsvillige brugere er ved at afprøve det egyptiske og russiske materiale med henblik på regelmæssig leverance. Det skal bemærkes, at ikke alle samarbejdsvillige brugere har importeret den pågældende vare fra de berørte lande.
- (145) Konklusionen er, at der er et klart potentiale for en endnu større stigning i import til dumpingpriser, hvis der ikke træffes foranstaltninger.

7.2.2. Risiko for yderligere kapacitetsnedgang i nær fremtid i Fællesskabet

- (146) Der gøres opmærksom på, at i 2000 var der en af EF-producenterne, der lukkede to produktionsenheder, i henholdsvis Frankrig og UK (se betragtning (82)). Der er helt klart tegn på, at hvis dumpingimporten fortsætter, vil der sandsynligvis være yderligere lukninger af anlæg inden for EF-industrien. En af de andre EF-producenter har således for ganske nylig formelt taget skridt til at lukke produktionslinjer i nogle af medlemsstaterne.

7.2.3. Konklusion om EF-erhvervsgrenens interesser

- (147) Det er højst sandsynligt, at hvis der ikke træffes foranstaltninger til at imødegå dumpingimportens skadevoldende virkninger, vil EF-erhvervsgrenen miste en større markedsandel, opleve en yderligere forværring af sin finansielle situation og være tvunget til lukning af anlæg. EF-erhvervsgrenen har bevist, at den er strukturelt levedygtig. Dette blev bekræftet af den positive udvikling i dens økonomiske situation på et tidspunkt, da konkurrencen ikke blev fordrejet af dumping. I perioden 1997 til 1999, da markedsandelen for importen fra de berørte lande stadig var relativt lille (2 % til 3 %), var rentabiliteten god (mellem 10 % og 16 %). Hvis der bliver indført foranstaltninger, er det sandsynligt, at EF-erhvervsgrenen vil kunne forbedre sin finansielle situation og være i stand til at genvinde markedsandele og øge sit salg. Herved skulle der være mulighed for at øge kapacitetsudnyttelsen og følgelig reducere de faste omkostninger.

7.3. Ikke-forretningsmæssigt forbundne importørers interesser

- (148) Kommissionen sendte spørgeskemaer til tolv ikke-forretningsmæssigt forbundne importører, hvoraf fire svarede. De fire samarbejdsvillige importører var imod, at der blev indført antidumpingforanstaltninger på grund af vanskeligheder med at finde nye leverandører og mulighed for tab af arbejdspladser.
- (149) Med hensyn til vanskelighederne med at finde nye leveringskilder, hvis der skulle blive indført foranstaltninger, fastslog undersøgelsen, at der stadig ville være andre leveringskilder uden for Fællesskabet, som ikke var pålagt told. Importen fra andre tredjelande beløb sig således til 8,1 % af forbruget i Fællesskabet i undersøgelsesperioden. Ca. 2,7 procentpoint af denne import havde oprindelse i virksomheder, der var forretningsmæssigt forbundne med EF-erhvervsgrenen (se betragtning (116)), og de resterende 5,4 procentpoint var ikke kontrolleret af EF-erhvervsgrenen. Denne kilde til levering af carbonblack, som kan øges, hvis der igen bliver fair markedsvilkår, er tilgængelig for alle brugere af den pågældende vare.
- (150) Med hensyn til det eventuelle tab af arbejdspladser indrømmede de samarbejdsvillige importører selv, at det ville ramme et meget lille antal arbejdspladser, svarende til det

antal ansatte, der var involveret i handlen med den pågældende vare, ud af de i alt 276 ansatte. Det skal bemærkes, at for de samarbejdsvillige importører repræsenterede aktiviteter med den pågældende vare gennemsnitligt omkring 2 % af deres samlede virksomhed for så vidt angår omsætningen.

- (151) Desuden blev det konstateret, at carbonblack til gummiindustrien hovedsageligt sælges direkte til brugerne, hvorimod salg via importører er relativt begrænset. Undersøgelsen viste således, at i undersøgelsesperioden stod de samarbejdsvillige importører kun for 2 % af den egyptiske import til Fællesskabet af den pågældende vare og for 28 % af den russiske import. I samme periode udgjorde import direkte til de samarbejdsvillige brugere henholdsvis 71 % og 67 % af den pågældende vare.
- (152) På grundlag heraf blev det konkluderet, at indførelsen af foranstaltninger generelt ikke ville give en større negativ virkning for importørerne.

7.4. Brugernes interesser

- (153) Som nævnt under 2.1 benyttes carbonblack til gummiindustrien til fremstilling af dæk og andre gummivarer. Kommissionen sendte spørgeskemaer til 21 brugere og 6 brugersammenslutninger og modtog svar fra 8 dækfabrikanter og bemærkninger fra en brugersammenslutning, BLIC (Bureau de liaison des Industries du caoutchouc). I undersøgelsesperioden importerede de samarbejdsvillige brugere 71 % af importen til Fællesskabet af den pågældende vare fra Egypten og 67 % af importen fra Rusland. De stod for omkring 82 % af EF-erhvervsgrenens salg og for omkring 60 % af forbruget af carbonblack til gummiindustrien i Fællesskabet. Ikke alle otte samarbejdsvillige brugere importerer den pågældende vare fra Egypten og Rusland.

7.4.1. Generelt

- (154) Ud fra deres egne bemærkninger står de otte samarbejdsvillige brugere for 93 % af markedet for dæk til personbiler (salgskanaler for dæk som reservedele) i Fællesskabet.
- (155) De samarbejdsvillige brugere sælger deres varer via to særskilte salgskanaler: salgskanaler for oprindeligt udstyr, som udgør omkring 28 % af deres samlede salg af dæk, og salgskanaler for reservedele (72 %). Dækfabrikanterne har ikke samme indflydelse på prisfastsættelsen inden for de to salgskanaler. Inden for salgskanalerne for originalt udstyr er dækfabrikanterne "pristagere" (som følge af presset fra bil/lastbilfabrikanter), mens de inden for salgskanaler for reservedele mere er "prisfastsættere", og resultatet er, at prisen på dæk som originalt udstyr er ca. 25 % lavere end prisen på dæk som reservedele. I første tilfælde er dækfabrikanterne bundet til aktiviteten inden for automobilektoren, som allerede i undersøgelsesperioden havde faldende salg. Dækindustrien hævder, at bilfabrikanterne på grund af deres magtfulde købekraft og aggressive konkurrence kræver og opnår et fald i prisen på dæk som originalt udstyr med 2 % til 6 % årligt. I forbindelse med undersøgelsen anførte flere af de samarbejdsvillige brugere, at de ikke havde nogen fortjeneste inden for salgskanalen for originalt udstyr. Omvendt havde de fortjeneste inden for salgskanaler for reservedele, hvor dækfabrikanterne enten har deres egne distributionskanaler eller handler med mange små distributører med begrænset købekraft. Derfor havde mindre dækfabrikanter med fuldt overlæg besluttet kun at være til stede på reservedelsmarkedet. Undersøgelsen har vist, at på et vejet

gennemsnit havde de samarbejdsvillige brugere en fortjeneste på 3 % til 5 % i undersøgelsesperioden, og det på et tidspunkt, hvor EF-erhvervsgrenen var på et breakeven-punkt. Selv om de samarbejdsvillige brugere er konfronteret med et vis markedspress, anses de derfor for fortsat at være i en rentabel finansiel position.

7.4.2. Antidumpingforanstaltningers virkning for brugerne

(156) De samarbejdsvillige brugere hævdede, at indførelse af antidumpingforanstaltninger ville være til alvorlig skade for deres finansielle situation, eftersom de ikke ville være i stand til at overvælde den forventede omkostningsstigning som følge af indførelsen af antidumpingforanstaltninger på deres kunder.

7.4.2.1. Omkostningsvirkninger

(157) Undersøgelsen viste, at carbonblack til gummiindustrien i gennemsnit repræsenterer 5 % af produktionsomkostningerne hos de samarbejdsvillige brugere og 3,7 % af deres samlede omkostninger. Den vejede gennemsnitlige told for de berørte lande er 17 %.

(158) Hvad angår den eventuelle omkostningsindvirkning for brugerne er følgende blevet undersøgt.

(159) Et ekstremt scenarie kunne være, at (scenarie 1) alt forbrug af carbonblack til gummiindustrien, herunder hvad der leveres af EF-erhvervsgrenen, bliver påvirket af prisstigningen på 17 %, dvs. at ikke blot stiger importpriserne, men EF-erhvervsgrenen vil også hæve sine priser.

(160) Det blev beregnet, at dette ville få de samarbejdsvillige brugeres samlede produktionsomkostninger til at stige med 0,7 %, og derfor indvirke på de samarbejdsvillige brugeres rentabilitet med 0,7 procentpoint, og endvidere at de ikke ville kunne overvælde omkostningsstigningerne på deres kunder. Undersøgelsen har således vist, at de samarbejdsvillige brugere i modsætning til EF-erhvervsgrenen har opnået fortjeneste i undersøgelsesperioden (mellem 3 % og 5 % af omsætningen i gennemsnit).

(161) En anden mulighed kunne være (scenarie 2), at det kun er carbonblack til gummiindustrien fra Egypten og Rusland, der påvirkes af en prisstigning på 17 %. I så fald ville de samarbejdsvillige brugeres samlede produktionsomkostninger stige med 0,1 %, og derfor ville indvirkningen på fortjenesten være på 0,1 procentpoint.

(162) Alt i alt anslås det, at det udfaldet sandsynligvis vil komme til at ligge midt mellem de to scenarier af følgende årsager.

(163) EF-erhvervsgrenen vil sandsynligvis øge sine priser i et vist omfang, men det er også sandsynligt, at den vil udnytte, at pristrykket er lettet, og forsøge at genvinde tabte markedsandele ved at sætte priser, der er konkurrencedygtige over for egyptiske og russiske priser, hvorfor det er usandsynligt med en prisstigning på 17 %. Desuden arbejdede EF-erhvervsgrenen under fuld kapacitet i undersøgelsesperioden. Hvis den skulle vende tilbage til fuld kapacitet, ville det mindske enhedsomkostningerne og give en højere rentabilitet til lavere priser. Desuden stammer omkring 10 % af forbruget af carbonblack til gummiindustrien fra andre leverandører (halvdelen af DGW's produktion samt import, der ikke er kontrolleret af EF-erhvervsgrenen. Det er derfor

usandsynligt, at der vil ske en generel prisstigning, eller at det overhovedet vil være muligt.

- (164) Ved ovenstående beregninger af omkostningsindvirkningen er det også forudsat, at stigningen i omkostninger fuldt ud absorberes af fortjenesten. Et mere realistisk scenarie ville imidlertid være, at eventuelle ekstra omkostninger overvælttes i det mindste delvis på kunderne og dermed ikke får fuld indvirkning på fortjenesten. Faktisk har de samarbejdsvillige brugere hævdet, at de ikke vil kunne overvælte prisstigningen på deres aftagere af originalt udstyr. I betragtning af de samarbejdsvillige brugeres kumulerede markedsandel (93 % af dækmarkedet i Fællesskabet) og især i forbindelse med scenarie 1, hvor alle ville blive påvirket lineært, skulle der dog være en vis mulighed for at overvælte prisstigningerne, i hvert fald delvis. Det samme gælder så meget desto mere for reservedelsområdet, som repræsenterer 72 % af det samlede salg af dæk.

7.4.2.2. Prisivirkninger

- (165) En anden måde at undersøge indvirkningen på er at se på prissiden.
- (166) Undersøgelsen har vist, at den gennemsnitlige salgspris af fabrik for et "almindeligt" dæk til personbiler inden for reservedelssektoren er på ca. 40 EUR. For et dæk til lastbiler vil prisen være på omkring 203 EUR. Under scenarie 1 er prisen på et dæk til personbiler og på et dæk til lastbiler forøget med henholdsvis 26 cent og 1 euro 28 cent, dvs. 0,7 % i begge tilfælde. Under scenarie 2 er prisstigningerne på henholdsvis 2 cent og 11 cent, dvs. 0,1 % i begge tilfælde.
- (167) For dæk til personbiler, der bliver solgt i detailledet til slutkunder, ville prisstigningen ud fra en gennemsnitlig enhedspris på ca. 59 EUR pr. dæk være på 30 cent under scenarie 1 og 1 euro 3 cent under scenarie 2.
- (168) Hvad angår dæk som originalt udstyr ville resultaterne for et dæk til personbiler til 30 EUR og et dæk til lastbiler til 182 EUR være følgende. Under scenarie 1 er prisen på et dæk til personbiler og på et dæk til lastbiler forøget med henholdsvis 19 cent og 1 euro 15 cent, dvs. 0,7 % i begge tilfælde. Under scenarie 2 er prisstigningerne på henholdsvis 2 cent og 10 cent, dvs. 0,1 % i begge tilfælde.

		Gennemsnit**	17% AD told	
			Scenarie 1	Scenarie 2
Dæk, enhedspris (EUR/dæk)	personbil og varebil, OU	30	0,19	0,02
	lastbil, OU	182	1,15	0,10
	personbil og varebil, reservedel	40	0,26	0,02
	lastbil, reservedel	203	1,28	0,11
Detailpris (EUR/dæk)*	personbil og varebil, reservedel	59	0,30	0,03

Kilde: Samarbejdsvillige brugere

* for et dæk størrelse 185/65HR14, pris ekskl. moms, men inkl. tilbehør og afbalancering

** vejet gennemsnit for de 8 samarbejdsvillige brugere

Scenarie 1 = prisstigning (i euro/dæk), hvis alt forbrug af carbonblack til gummiindustrien påvirkes

Scenarie 2 = prisstigning (i euro/dæk), hvis kun forbrug importeret fra Egypten og Rusland påvirkes

Ovennævnte fremgår af tabellen.

7.4.3. Konkurrence med dækproducenter fra tredjelande

- (169) Nogle af de samarbejdende dækproducenter hævdede, at hvis der blev indført foranstaltninger, ville de få øget konkurrence fra importerede dæk, som ikke ville være

genstand for virkningerne af tolden. Som påvist under 7.4.2 vil enhver prisstigning og derfor forværring af denne konkurrencesituation sandsynligvis være minimal. Der skal også mindes om, at dækmarkedet i Fællesskabet for 93 %'s vedkommende dækkes af samarbejdsvillige brugere, som har fordel af at være tæt på deres kunder.

- (170) De samarbejdsvillige brugere hævdede også, at andelen af dæk, der blev fremstillet i Fællesskabet og eksporteret til tredjelande, ville komme i en konkurrenceforvridende situation over for dækproducenter, som ikke var genstand for antidumpingforanstaltninger på markederne i disse tredjelande. For det første ville proceduren for aktiv forædling dog give producenterne af dæk beregnet til eksport mulighed for at kræve tilbagebetaling af den antidumpingtold, der var opkrævet for carbonblack importeret fra Egypten og Rusland. Desuden repræsenterede salget af dæk til tredjelande omkring 27 % af det samlede salg af dæk i undersøgelsesperioden. Nogle af de samarbejdsvillige brugere er nettoeksportører af dæk, og andre er nettoimportører, hvilket indebærer, at en del af deres salg i Fællesskabet ikke vil blive påvirket af foranstaltningerne overhovedet.
- (171) Brugerne hævdede også, at under sådanne omstændigheder kunne de blive nødt til at flytte produktionsanlæggene uden for Fællesskabet. Der er allerede blevet indledt udflytning fra Fællesskabet af en række dækproducenter her på det seneste. Dette ser dog ud til at være af strategiske årsager for at placere produktionen tættere på ekspanderende markeder og også for at reducere arbejdskraftomkostningerne. Der er intet bevis for, at foranstaltningerne vil hverken i væsentlig grad fremskynde denne proces eller føre til konkurrenceforvridning på dækmarkedet i Fællesskabet.

7.4.4. Konkurrenceaspekter

7.4.4.1. Stærk markedsposition

- (172) Der blev set på, om den stærke markedsposition, som EF-producenterne havde, var af en sådan art, at den kunne forhindre konkurrence på markedet i Fællesskabet, hvis der blev indført foranstaltninger.
- (173) I undersøgelsesperioden havde EF-erhvervsgrenen en markedsandel på 73,6 %. Når EF-erhvervsgrenens import fra Ungarn, Den Tjekkiske Republik, USA og Brasilien tages med i betragtning, vil det resultere i en markedsandel på 76,3 %. Dette efterlader en markedsandel på 23,7 % for de øvrige, som er uafhængige af EF-erhvervsgrenen.
- (174) Selv om det er muligt, at der efter indførelsen af foranstaltninger kan ske et fald i salgsvolumen og markedsandelen for den pågældende import, vil importen fra andre tredjelande stadig være en alternativ leveringskilde. Denne import tegnede sig for 8,1 % af forbruget i Fællesskabet (5,4 %, når EF-erhvervsgrenens import fratrækkes) og for ca. 48 % af importen til markedet i Fællesskabet i undersøgelsesperioden (32 %, når EF-erhvervsgrenens import fra deres egne anlæg fratrækkes). Desuden kan en tilbagevenden til normale markedsvilkår gøre markedet i Fællesskabet mere attraktivt for de andre leveringskilder.
- (175) Der skal også mindes om, at formålet med antidumpingforanstaltninger ikke er at forbyde adgang til Fællesskabet for import, som disse foranstaltninger er rettet imod, men at fjerne indvirkningen af fordrejede markedsvilkår som følge af tilstedeværelsen af dumpingimport.

- (176) Endelig skal der også tages hensyn til, at alle egyptiske og russiske producenter (med told baseret på dumpingmargenen) efter indførelsen af foranstaltninger stadig vil sælge til en pris, som ligger under den ikke-skadevoldende pris, der er blevet beregnet i forbindelse med fastsættelse af tolden.

7.4.4.2. Vanskeligheder med at gå over til alternative leveringskilder

- (177) Brugerne hævdede, at det på grund af den omfattende bevillingsprocedure, der skulle til for at få godkendt nye leverandører af carbonblack, og som tager to til fem år, ville være umuligt at skifte hurtigt fra en leverandør til en anden efter indførelsen af foranstaltninger.
- (178) Undersøgelsen bekræftede, at der er en bevillingsprocedure, som skal gennemføres for at få godkendt en ny leverandør af carbonblack, men at det kan tage væsentligt mindre tid end to år (f.eks. minimum seks måneder). Det vil derfor kunne tage nogen tid for dækfabrikanterne at skifte til andre leveringskilder end egyptiske og russiske. Det er derfor sandsynligt, at de vil fortsætte med at købe fra de berørte lande (selv om der skal betales told), inden de eventuelt går over til andre leveringskilder.
- (179) Desuden blev det konstateret, at ca. 20 % af forbruget af den pågældende vare bruges i andre gummivarer end dæk, og at der her ikke kræves denne bevillingsprocedure. Disse brugere vil derfor være i stand til hurtigere at skifte til andre leveringskilder.
- (180) Endelig er det i betragtning af den pågældende vares art og de relativt store transportomkostninger herfor i brugernes egen interesse at have store, pålidelige og effektive EF-leverandører, som er tæt på deres egne produktionsanlæg.

7.4.4.3. Konkurrence mellem EF-producenter

- (181) Der var mange interesserede parter, der påstod, at EF-erhvervsgrenen havde prisaftaler og gennemførte prisforhøjelser efter aftale med hinanden. Der blev indleveret dokumentation for en mere eller mindre samtidig prisforhøjelse i april 2002 af interesserede parter i denne sag.
- (182) Selv om argumentet henviser til en periode, der ligger efter undersøgelsesperioden, vurderede Kommissionen sagen yderligere, inden for grundforordningens rammer og begrænsninger, for at fastslå, om den mulige indvirkning på undersøgelsen hvad angår konkurrencen på markedet i Fællesskabet er betydelig. For det første skal det bemærkes, at Kommissionen ikke har truffet nogen beslutning vedrørende eventuel overtrædelse af konkurrencereglerne. Der er indledt en kartelsag, men dette skal ikke berøve EF-producenter, der producerer carbonblack, deres ret til at få hjælp under grundforordningen mod unfair handelspraksis, hvis der ikke opnås dokumenterede resultater. For det andet har Kommissionen til understøtning af denne påstand modtaget bevis for, at der i den betragtede periode var nogle EF-producenter, der mistede salgsandele til andre EF-producenter, hvilket kan tages som et tegn på, at EF-producenterne har konkurreret indbyrdes i den forbindelse.
- (183) Endvidere er produktionsomkostningerne for carbonblack til gummiindustrien som tidligere anført stærkt afhængige af olieprisen. Prisforhøjelsen, der blev meddelt i april 2002, fulgte efter en 30 % prisstigning på olie, som fandt sted i februar 2002, og som kun delvis blev dækket af de efterfølgende annoncerede prisforhøjelser. Det at

prisforhøjelserne var samtidige, kan skyldes den kendsgerning, at alle tre EF-producenter havde samme omkostningsstigninger, og de alle var i en situation, hvor de mistede fortjeneste. I deres længerevarende kontrakter forudser EF-producenterne således almindeligvis kvartalsmæssige tilpasninger af deres salgspriser på grundlag af olieprisen.

- (184) I lyset af disse resultater og inden for grundforordningens rammer og begrænsninger kan det ikke på nuværende tidspunkt konkluderes, at der på grundlag af den generelle konkurrencesituation på markedet i Fællesskabet er tvingende grunde til, at indførelsen af foranstaltninger skulle være imod Fællesskabets interesser.
- (185) Endvidere fremgår det af artikel 20, stk. 1, i Rådets forordning nr. 17 af 6. februar 1962 om anvendelse af bestemmelserne i traktatens artikel 81 og 82, at "de oplysninger, som er indhentet i medfør af bestemmelserne i artiklerne 11, 12, 13 eller 14, må kun bruges til det med undersøgelsen eller kontrollen tilsigtede formål". I følge artikel 20, stk. 2, må der ikke gives oplysninger om forhold, som der er opnået kendskab til i medfør af forordning nr. 17. I dette tilfælde betyder det, at oplysninger, der er indsamlet i forbindelse med en kartelundersøgelse, kun kan anvendes til det formål, som de blev indhentet til. Sådanne oplysninger kan dermed under alle omstændigheder ikke anvendes med henblik på antidumpingundersøgelsen. Når konkurrenceundersøgelsen er afsluttet, vil Kommissionen vurdere indvirkningerne for den foreliggende antidumpingsag. Hvis Kommissionen fastslår, at EF-traktatens konkurrenceregler er blevet overtrådt, vil myndighederne i Fællesskabet hurtigt tage de fornødne skridt til at sikre, at de involverede virksomheder ikke nyder fordel af antidumpingforanstaltninger.

8. TILSAGN

- (186) De to russiske eksporterende producenter, som var indrømmet markedsøkonomisk status, gav tilbud om pristilsagn inden udløbet af fristen for at afgive bemærkninger efter meddelelsen af de endelige undersøgelsesresultater.
- (187) Disse tilsagn blev i den foreliggende form anset for at være uanvendelige og dermed uantagelige, hovedsageligt fordi salget fra de to eksporterende producenter til Fællesskabet i undersøgelsesperioden foregik indirekte, dvs. via forhandlere. Af de indkomne tilbud fremgik det ikke klart, hvordan dette system, der ikke var acceptabelt i forbindelse med et tilsagn, ville blive ændret.
- (188) I lyset af disse kendsgerninger blev det konkluderet, at der ikke var tilstrækkelig sikkerhed for en passende overvågning.
- (189) De interesserede parter blev underrettet herom, og de pågældende eksporterende producenter fik nærmere besked om, hvorfor deres tilsagn ikke kunne godtages.

9. KONKLUSION

- (190) Af ovennævnte årsager, er det usandsynligt, at den eventuelle indvirkning for importører, brugere og for konkurrencen vil opveje den positive virkning for EF-erhvervsgrenen af foranstaltningerne mod skadevoldende dumping. Følgelig er der ingen tvingende grunde til, at indførelsen af antidumpingforanstaltninger for

antidumpingimport med oprindelse i de berørte lande, som foreslået i betragtning (136), skulle modvirke Fællesskabets interesser -

UDSTEDT FØLGENDE FORORDNING:

Artikel 1

- (1) Der indføres en endelig antidumpingtold på importen af carbonblack til gummiindustrien, hvor værdierne for "Iodine Adsorption", er på 20 mg/g eller højere, værdien for "DBP Absorption" er på 25 til 200 ml/100g, og værdien af "Individual Pellet Hardness" er på 15 g eller højere¹⁰, og som i øjeblikket tariferes under KN-kode ex 2803 00 10 (TARIC-kode: 2803 00 10 10) og ex 2803 00 80 (TARIC-kode: 2803 00 80 10) med oprindelse i Egypten og Rusland.
- (2) Tolden fastsættes til følgende af nettoprisen, frit Fællesskabets grænse, ufortoldet, for varer fremstillet af følgende virksomheder:

Land	Virksomhed	Toldsats (%)	TARIC-tillægskode
EGYPTEN	Alexandria Carbon Black Co. S.A.E.	6,6	A424
	Alle andre virksomheder	6,6	A999
RUSLAND	Omsky Zavod Technicheskogo Ugleroda OJSC, Omsk	20,5	A425
	Jaroslavsky Technicheskyy Uglerod OJSC, Jaroslavl	54,8	A426
	Tuimasytechuglerod OJSC	35	A427
	Alle andre virksomheder	54,8	A999

Gældende bestemmelser vedrørende told finder anvendelse, medmindre andet er angivet.

¹⁰ I forbindelse med denne forordning er Iodine Adsorption, DBP Absorption og Individual Pellet Hardness blevet målt efter følgende standardtestmetoder udstedt af American Society for Testing and Materials (ASTM). Betegnelserne for disse standarder er: ASTM D1510-02a for Iodine Adsorption, ASTM D2414-02a for DBP Absorption og ASTM D5230-00e1 for Automated Individual Pellet Hardness.

Artikel 2

Denne forordning træder i kraft dagen efter offentliggørelsen i *De Europæiske Fællesskabers Tidende*.

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

Udfærdiget i Bruxelles, den [...]

*På Rådets vegne
Formand*