BESLUIT Nr. 284/2000/EGKS VAN DE COMMISSIE

van 4 februari 2000

tot instelling van een definitief compenserend recht op bepaalde gewalste, platte producten van ijzer of van niet-gelegeerd staal, met een breedte van 600 mm of meer, niet geplateerd, noch bekleed, opgerold, enkel warmgewalst uit India en Taiwan en tot aanvaarding van door bepaalde producenten/exporteurs aangeboden verbintenissen en tot beëindiging van de procedure ten aanzien van Zuid-Afrika

DE COMMISSIE VAN DE EUROPESE GEMEENSCHAPPEN,

Gelet op het Verdrag tot oprichting van de Europese Gemeenschap van Kolen en Staal,

Gelet op Beschikking nr. 1889/98/EGKS van de Commissie van 3 september 1998 betreffende beschermende maatregelen tegen invoer met subsidiëring uit landen die geen lid zijn van de Europese Gemeenschap voor Kolen en Staal [1], met name op de artikelen 13, 14 en 15,

Na raadpleging van het Raadgevend Comité,

Overwegende hetgeen volgt:

A. PROCEDURE

1. Inleiding van de procedure

(1) Op 8 januari 1999 heeft de Commissie door middel van een bericht (hierna „bericht van inleiding" genoemd) in het *Publicatieblad van de Europese Gemeenschappen* [2] de inleiding aangekondigd van een antisubsidieprocedure ten aanzien van de invoer in de Gemeenschap van bepaalde gewalste, platte producten van ijzer of van niet-gelegeerd staal, met een breedte van 600 mm of meer, niet geplateerd, noch bekleed, opgerold, enkel warmgewalst, uit India, Taiwan en Zuid-Afrika.

(2) De procedure werd ingeleid naar aanleiding van een klacht van Eurofer namens producenten van de Gemeenschap die goed zijn voor een groot deel van de totale productie van het betrokken product in de Gemeenschap in de zin van artikel 9, lid 1, en artikel 10, lid 7, van Beschikking nr. 1889/98/EGKS, hierna „de basisbeschikking" genoemd. De klacht bevatte bewijsmateriaal dat het betrokken product gesubsidieerd werd en dat hierdoor aanmerkelijke schade was ontstaan, welk bewijsmateriaal toereikend werd geacht om een procedure in te leiden.

2. Onderzoek

(3) De Commissie heeft de producenten/exporteurs in de exportlanden (hierna „producenten/exporteurs" genoemd), de importeurs en de haar bekende betrokken representatieve organisaties, de vertegenwoordigers van de exportlanden en de klagende producenten in de Gemeenschap officieel van de inleiding van de procedure in kennis gesteld. De Commissie heeft al deze partijen alsmede de partijen die zich binnen de in het bericht van inleiding genoemde termijn hebben bekendgemaakt vragenlijsten toegezonden. Ingevolge artikel 11, lid 5, van de basisbeschikking heeft de Commissie de rechtstreeks betrokken partijen in de gelegenheid gesteld hun standpunt schriftelijk uiteen te zetten en te verzoeken te worden gehoord.

(4) Enkele producenten/exporteurs, klagende EG-producenten en importeurs hebben schriftelijk opmerkingen gemaakt.

Alle partijen die binnen de gestelde termijn het verzoek hadden ingediend te worden gehoord omdat zij mogelijk belang hadden bij de resultaten van de procedure en bijzondere redenen hadden om te worden gehoord, werden gehoord.

(5) Alle partijen werden in kennis gesteld van de voornaamste feiten en overwegingen op grond waarvan de Commissie voornemens was de aanbeveling te doen

i) definitieve compenserende rechten in te stellen op het betrokken product uit India en Taiwan,

ii) de verbintenissen van producenten/exporteurs in India te aanvaarden en

iii) de procedure ten aanzien van Zuid-Afrika te beëindigen.

De partijen konden hierover binnen een bepaalde termijn opmerkingen maken.

(6) De mondelinge en schriftelijke opmerkingen van de betrokkenen zijn in overweging genomen en de definitieve bevindingen werden op grond daarvan zonodig gewijzigd.

(7) De Commissie heeft alle gegevens die zij voor de vaststelling van definitieve conclusies noodzakelijk achtte, verzameld en onderzocht.

Bij de volgende ondernemingen werden ter plaatse controles verricht:

— *Klagende producenten in de Gemeenschap:*

— Aceralia Corporacion Sid., Madrid, Spanje

— British Steel Plc, London, Verenigd Koninkrijk

— Cockerill Sambre SA, Brussel, België

[1] PB L 245 van 4.9.1998, blz. 3.
[2] PB C 5 van 8.1.1999, blz. 2.

— Hoogovens Steel BV, IJmuiden, Nederland
— ILVA Spa, Genua, Italië
— Sidmar NV, Gent, België
— Salzgitter AG, Salzgitter, Duitsland
— Stahlwerke Bremen GmbH, Bremen, Duitsland
— SOLLAC, Paris, Frankrijk
— Thyssen Krupp Stahl AG, Duisburg, Duitsland

— *Producenten/exporteurs:*

a) India

Essar Steel Ltd, Hazira

Tata Iron & Steel Company Ltd, Calcutta

Steel Authority of India Ltd, New Delhi

b) Zuid-Afrika

Iscor Ltd, Pretoria

Highveld Steel & Vanadium Corp Ltd, Witbank

c) Taiwan

China Steel Corp, Kaohsiung

Yieh Loong Enterprise Co., Ltd, Kaoshiung

— *Onafhankelijke importeur — verwerkend bedrijf in de Gemeenschap*

Marcegaglia SpA, Gazoldo degli Ippoliti, Italië

— *Importeurs die banden hebben met de producenten/exporteurs:*

Zuid-Afrika: Macsteel International UK Ltd, London, Verenigd Koninkrijk

Macsteel International Belgium NV, Antwerpen, België

Macsteel International Stahlhandel GmbH, Düsseldorf, Duitsland

(8) Het onderzoek naar subsidiëring had betrekking op de periode van 1 januari 1998 tot en met 31 december 1998 (hierna „het onderzoektijdvak" genoemd). Het onderzoek naar de schade had betrekking op de periode van 1 januari 1995 tot en met het einde van het onderzoektijdvak (hierna „de onderzochte periode" genoemd).

B. **BETROKKEN PRODUCT EN SOORTGELIJK PRODUCT**

1. **Betrokken product**

(9) De procedure heeft betrekking op bepaalde soorten gewalste, platte producten van ijzer of van niet-gelegeerd staal, met een breedte van 600 mm of meer, niet-geplateerd, noch bekleed, opgerold, enkel warmgewalst (hierna „warmband" genoemd). Dit product is momenteel ingedeeld onder de GN-codes 7208 10 00, 7208 25 00, 7208 26 00, 7208 27 00, 7208 36 00, 7208 37 10, 7208 37 90 [1], 7208 38 10, 7208 38 90, 7208 39 10 en 7208 39 90.

(10) Warmband wordt in het algemeen verkregen in staalwalserijen door het warmwalsen van halfafgewerkte staalproducten na de laatste walsgang, of na beitsen of continu gloeien. Warmband wordt in rollen opgewonden. Staalwalserijen die een groot aantal platte staalproducten vervaardigen gebruiken warmband als basis om andere staalproducten te vervaardigen (breedband en band, alle koudgewalste producten, buizen enz.). Warmband wordt in verschillende soorten en afmetingen aangeboden. Het overgrote deel van het uit derde landen in de Gemeenschap ingevoerde warmband bestaat uit constructiestaal (zoals S235 en 5275 volgens „Euronorm" EN 10025) en zacht staal (zoals DD11, DD12 en DD13 volgens EN 10011 en de „Deutsche Industrienorm" DIN 1614/1). Warmband is gewoonlijk 1,5 tot 15 mm dik en 600 tot 2 050 mm breed. Elke hierboven genoemde GN-code stemt overeen met warmband van een bepaalde breedte en dikte, binnen de hierboven genoemde afmetingen.

(11) Het betrokken product wordt ook in twee verschillende categorieën ingedeeld al naar gelang de afwerking: er is zwart warmband, dat het basisproduct is, en gebeitst warmband dat na het warmwalsen nog een bewerking ondergaat die beitsen wordt genoemd. Zwart warmband wordt in de gecombineerde nomenclatuur onder een andere post ingedeeld dan gebeitst warmband.

(12) Hoewel uit de bij deze procedure betrokken landen voornamelijk zwart warmband wordt ingevoerd, is bij het onderzoek gebleken dat ook andere soorten warmband die onder de hierboven genoemde GN-codes vallen en die aan de hierboven gegeven productomschrijvingen beantwoorden uit die landen worden ingevoerd. Niettegenstaande het feit dat elke GN-code met een bepaalde soort warmband overeenstemt, bleek dat alle soorten warmband dezelfde of vergelijkbare fysieke en technische kenmerken, doeleinden en gebruiksmogelijkheden hebben. Alle soorten warmband die onder de in overweging 9 genoemde GN-codes zijn ingedeeld worden daarom als een enkel product beschouwd.

2. **Soortgelijk product**

(13) Bij het onderzoek is gebleken dat warmband uit de bij deze procedure betrokken landen identiek of vergelijkbaar is met het in de Gemeenschap geproduceerde warmband, met name in termen van kwaliteit en afmetingen.

(14) Sommige producenten/exporteurs voerden aan dat het betrokken product dat door hen wordt vervaardigd en verkocht als zodanig niet verwisselbaar of vergelijkbaar is met het in de Gemeenschap vervaardigde product. Zij voerden aan dat het productieproces van de EG-producenten geavanceerder is en zelfs dat gebruik wordt gemaakt van een andere technologie waardoor een product van betere kwaliteit wordt verkregen. De verwerkende bedrijven zouden de ingevoerde producten soms opnieuw moeten walsen voordat zij verder verwerkt konden worden. Hun producten zouden dus niet vergelijkbaar zijn met de producten van de klagende EG-producenten.

(15) Verschillen in het productieproces die tot uiting komen in afwijkingen in het oppervlak dan wel in chemische afwijkingen kunnen uiteraard tot een lagere marktwaarde leiden. Bij het onderzoek bleek echter dat het in de Gemeenschap vervaardigde warmband en warmband

[1] Zie rectificatie in PB C 107 van 16.4.1999, blz. 6.

uit de bij deze procedure betrokken landen toch in wezen dezelfde fysieke kenmerken en toepassingsmogelijkheden hebben, zelfs indien de producten niet identiek zijn, daar er kwaliteitsverschillen zijn tussen de verschillende leveranciers en tussen verschillende zendingen van eenzelfde leverancier. Dit kan echter niet tot de conclusie leiden dat warmband uit de betrokken landen geen soortgelijk product is ten opzichte van warmband dat door de bedrijfstak van de Gemeenschap wordt vervaardigd en in de Gemeenschap verkocht.

(16) Bij het onderzoek is voorts gebleken dat warmband dat uit de bij deze procedure betrokken landen in de Gemeenschap wordt ingevoerd qua kwaliteit en afmetingen identiek of vergelijkbaar is met het warmband dat op de binnenlandse markt van die landen wordt verkocht.

(17) Op grond van het bovenstaande werd geconcludeerd dat warmband dat in de betrokken landen wordt vervaardigd, warmband dat uit deze landen naar de Gemeenschap wordt uitgevoerd alsmede warmband dat door de klagende EG-producenten wordt vervaardigd en op de markt van de Gemeenschap verkocht, alle soortgelijke producten zijn in de zin van artikel 1, lid 5, van de basisbeschikking.

C. **SUBSIDIES**

1. INDIA

a) **Inleiding**

(18) Op grond van de in de klacht vervatte informatie en de antwoorden op de vragenlijst van de Commissie hebben de diensten van de Commissie de volgende vijf nationale regelingen onderzocht die volgens de indieners van de klacht een exportsubsidie inhouden:

— Passbook-regeling

— Duty Entitlement Passbook-regeling

— Exportbevorderings- en kapitaalgoederenregeling

— Regeling exportproductiezones/exportgeoriënteerde bedrijven

— Regeling inkomstenbelasting

(19) De eerstgenoemde vier regelingen zijn gebaseerd op de wet inzake de buitenlandse handel (ontwikkeling en regulering) van 1992 die sedert 7 augustus 1992 van toepassing is en die in de plaats is getreden van de wet betreffende het toezicht op de in- en uitvoer van 1947. De wet op de buitenlandse handel geeft India de mogelijkheid berichten uit te geven over het in- en uitvoerbeleid. Deze zijn samengevat in de in- en uitvoerbeleidsdocumenten die om de vijf jaar worden uitgegeven en jaarlijks worden bijgewerkt. Twee in- en uitvoerbeleidsdocumenten zijn relevant voor het onderzoektijdvak van onderhavige procedure, te weten de vijfjarenprogramma's voor de periode 1992-1997 en de periode 1997-2002.

(20) De laatstgenoemde regeling, de regeling inkomstenbelasting, is gebaseerd op de wet inzake de inkomstenbelasting van 1961 die jaarlijks bij de begrotingswet wordt gewijzigd.

b) **Passbook-regeling**

(21) Een instrument van het in- en uitvoerbeleid ter bevordering van de uitvoer is de Passbook-regeling, die op 30 mei 1995 in werking is getreden.

Voorwaarden

(22) Bepaalde categorieën exporteurs komen voor de Passbook-regeling in aanmerking, namelijk die welke het product in India vervaardigen en dit vervolgens exporteren (producenten/exporteurs) en de exporteurs, ongeacht of deze producent zijn of uitsluitend handelaar, die in het bezit zijn van een „Export House/Trading House/Star Trading House/Super Star Trading House"-certificaat. Exporteurs die tot deze laatste, in het in- en uitvoerbeleidsdocument omschreven categorie exporteurs behoren, moeten in het bijzonder aantonen dat zij eerder hebben geëxporteerd.

Toepassing in de praktijk

(23) Geen enkele producent/exporteur van het betrokken product heeft een aanvraag voor deze regeling ingediend of daarvan gebruik gemaakt. De Commissie behoeft dit onderdeel van de regeling in het kader van het onderzoek derhalve niet te beoordelen.

c) **Duty Entitlement Passbook-regeling (DEPB)**

(24) Een ander instrument van het in- en uitvoerbeleid ter bevordering van de uitvoer is de DEPB-regeling, die op 7 april 1997 in werking is getreden. De DEPB-regeling is de opvolger van de Passbook-regeling, die op 31 maart 1997 werd beëindigd. Deze regeling bestaat in twee varianten:

— DEPB pre-exportregeling

— DEPB post-exportregeling

i) DEPB pre-exportregeling

Voorwaarden

(25) De DEPB pre-exportregeling is bestemd voor producenten/exporteurs (dat wil zeggen iedere producent in India die exporteert) of handelaars/exporteurs die banden hebben met producenten. Om voor de regeling in aanmerking te komen moet een bedrijf gedurende de periode van drie jaar die aan de aanvraag voor een vergunning voorafgaat goederen hebben uitgevoerd.

Toepassing in de praktijk

(26) Elke exporteur die aan de voorwaarden voldoet, kan een vergunning aanvragen. Deze vergunning, die automatisch wordt afgegeven, kent een creditbedrag toe waarop de bij de invoer van goederen in de toekomst verschuldigde douanerechten kunnen worden afgeboekt. De waarde van de vergunning bedraagt 5 % van de gemiddelde waarde op jaarbasis van alle uitvoer door de aanvrager in de voorbije drie jaar.

(27) Deze vergunning, die niet overdraagbaar is, heeft een geldigheidsduur van 12 maanden te rekenen vanaf de datum van afgifte. Wanneer de op de vergunning vermelde creditbedragen zijn gebruikt, dient aan de terzake bevoegde autoriteit een vergoeding te worden betaald. De onderneming kan vervolgens om toekenning van een aanvullend creditbedrag verzoeken, dat eveneens wordt berekend op basis van 5 % van de gemiddelde waarde van de uitvoer in de voorbije drie jaar.

(28) De DEPB pre-exportregeling maakt de invoer met vrijstelling van rechten mogelijk van inputs die bij de vervaardiging van goederen in de fabriek van de betrokken onderneming worden gebruikt. Welke producten kunnen worden ingevoerd, wordt voor elk te vervaardigen product bepaald aan de hand van de lijst van inputs die in de „Standard Input/Output Norm" (SION) [1] is opgenomen. De rechtenvrije inputs zelf mogen door de onderneming op generlei wijze worden overgedragen, uitgeleend, verkocht, afgestaan, vernietigd of gebruikt voor enig ander doeleinde dan de vervaardiging van het eindproduct.

(29) Aan het gebruik van de regeling is bovendien een uitvoerverplichting verbonden. Wanneer de vergunning voor de invoer van goederen met vrijstelling van rechten wordt gebruikt, verbindt de vergunninghouder zich ertoe de goederen te gebruiken als inputs voor de vervaardiging van het voor uitvoer bestemde eindproduct. Bij de uitvoer wordt een voordeel verkregen dat afhankelijk is gesteld van het type en de hoeveelheid van het eindproduct. Het voordeel wordt aan de hand van de Standard Input/Output Norm berekend. Zodra de vergunninghouder goederen heeft uitgevoerd voor een waarde die hem recht geeft op een voordeel dat gelijk is aan het credit dat hij reeds onder de DEBP pre-exportregeling had ontvangen, heeft hij aan zijn verplichting voldaan.

Conclusie inzake de DEBP pre-exportregeling

(30) De Indiase overheid voert aan dat de DEPB pre-exportregeling een toegelaten kwijtscheldingsregeling/terugbetalingsregeling of terugbetalingsregeling voor vervangende inputs is in de zin van het bepaalde in bijlage I, onder i), van de basisbeschikking en als zodanig niet onderworpen is aan compenserende maatregelen. In de bijlagen II en III bij de basisbeschikking is bepaald op welke wijze wordt vastgesteld of dergelijke regelingen als exportsubsidies zijn aan te merken.

(31) De DEPB pre-exportregeling is een aan de waarde van de goederen gerelateerd systeem. Het SION-programma stelt theoretische kostprijzen vast op basis van de veronderstelde waarde van de inputs die met het oog op de vervaardiging van een bepaald product worden ingevoerd. Zodra het SION-tarief voor een bepaald eindproduct is vastgesteld, kunnen de inputs in het kader van de DEPB pre-exportvergunning met vrijstelling van rechten worden ingevoerd. De importeur is niet verplicht alle op de SION-lijst voorkomende inputs in te voeren. De enige beperking op de hoeveelheid van een bepaalde input die in het kader van de regeling mag worden ingevoerd, is de waarde van de afgegeven vergunning en de overeenkomstige verbintenis het eindproduct uit te voeren.

(32) Een onderneming die haar inputs tegen een lagere prijs dan de in het SION-programma vastgestelde prijs kan inkopen of die sommige inputs van een binnenlandse leverancier kan betrekken, zou een extra hoeveelheid rechtenvrije inputs kunnen invoeren en deze gebruiken bij haar binnenlandse productie. Geen enkele bepaling van het SION-programma staat hieraan in de weg. Bovendien is er blijkbaar geen systeem of procedure beschikbaar om na te gaan welke inputs in welke hoeveelheden daadwerkelijk bij de vervaardiging van het uitgevoerde eindproduct worden verbruikt.

(33) In bijlage II (II) punt 5 en bijlage III (II) punt 3 van de basisbeschikking is bepaald dat wanneer is vastgesteld dat de overheid van het exporterende land niet over een dergelijk verificatiesysteem beschikt, dit land normalerwijze een nader onderzoek naar de werkelijk verbruikte inputs of de werkelijke transacties dient in te stellen teneinde na te gaan of teveel is betaald. De Indiase overheid heeft een dergelijk onderzoek niet uitgevoerd.

(34) De enige bij dit onderzoek betrokken Indiase exporteur die van deze regeling gebruik maakte, heeft de Commissie evenwel het bewijs geleverd dat hij geen te grote voordelen had ontvangen. Deze onderneming kon aantonen dat alle voordelen die zij tijdens het onderzoektijdvak krachtens de DEPB pre-exportregeling had ontvangen, werden gecompenseerd door het recht dat normaliter enkel verschuldigd is voor de inputs die bij de vervaardiging van het afgewerkte exportproduct worden verbruikt. Deze onderneming heeft derhalve geen subsidie ontvangen.

ii) DEPB post-exportregeling

Voorwaarden

(35) De DEPB post-exportregeling is bestemd voor producenten/exporteurs (met andere woorden elke producent in India die exporteert), of handelaren/exporteurs.

Toepassing van de DEPB post-exportregeling in de praktijk

(36) In het kader van deze regeling kan elke exporteur die aan de voorwaarden voldoet een aanvraag indienen voor credits die worden berekend als een percentage van de waarde van de uitgevoerde eindproducten. De Indiase autoriteiten hebben deze DEPB-percentages voor de meeste producten, waaronder de betrokken producten, berekend aan de hand van de „Standard Input/Output Norms". De vergunning, waarop het toegekende creditbedrag is vermeld, wordt automatisch afgegeven.

[1] Voor nadere bijzonderheden van het „Standard Input/Output Norm" programma zie Verordening (EG) nr. 1156/98 van de Commissie, PB L 202 van 18.7.1998 blz. 40.

(37) De in het kader van de DEPB post-exportregeling toegekende credits kunnen worden gebruikt voor alle latere invoer van goederen (bijvoorbeeld grondstoffen of kapitaalgoederen) die niet op de negatieve invoerlijst voorkomen. Dergelijke ingevoerde goederen kunnen op de binnenlandse markt worden verkocht (waar ze aan omzetbelasting zijn onderworpen) of op andere wijze worden gebruikt.

(38) DEPB-credits zijn vrij overdraagbaar. De DEPB-vergunning heeft een geldigheidsduur van twaalf maanden te rekenen vanaf de datum waarop de vergunning wordt afgegeven.

(39) Wanneer alle toegekende credits zijn gebruikt, moet het bedrijf een vergoeding betalen aan de bevoegde instantie.

Conclusie inzake de DEPB post-exportregeling

(40) Deze regeling is duidelijk afhankelijk gesteld van exportprestaties. De credits worden automatisch berekend aan de hand van de op de SION-percentages gebaseerde formule. Daarbij wordt geen rekening gehouden met de vraag of de inputs werden ingevoerd, of daarover invoerrechten werden betaald, of de inputs daadwerkelijk bij de vervaardiging van de voor uitvoer bestemde producten werden gebruikt, noch met de hoeveelheden. Een onderneming kan een vergunning aanvragen, ongeacht of zij goederen invoert of ingevoerde goederen uit andere bronnen betrekt. Deze regeling kan derhalve niet als een regeling voor de terugbetaling van rechten of als een terugbetalingsregeling voor vervangende inputs worden beschouwd, aangezien de terugbetaling van de invoerrechten niet beperkt is tot het bedrag van de rechten dat verschuldigd is voor de in het productieproces verbruikte goederen en er dientengevolge een te hoge terugbetaling is in de zin van artikel 2, lid 1, onder (a) (ii). Zij kan zodoende overeenkomstig artikel 3, lid 4, onder (a) van de basisbeschikking aan compenserende rechten worden onderworpen omdat er sprake is van gederfde inkomsten en de subsidie afhankelijk is gesteld van een exportprestatie.

Berekening van de subsidie voor de DEPB post-exportregeling

(41) Het voordeel voor de exporteurs werd op twee verschillende wijzen berekend naargelang het gebruik dat de onderneming van de DEPB-vergunningen heeft gemaakt.

(42) In de gevallen waarin de onderneming de vergunningen had gebruikt om goederen vrij van rechten in te voeren, werd het voordeel berekend op basis van het bedrag van de douanerechten die normaliter verschuldigd waren over de invoer tijdens het onderzoektijdvak, maar die onder de DEPB-regeling niet werden betaald.

(43) In het geval dat een onderneming haar vergunningen had verkocht, werd het voordeel berekend op basis van het bedrag van de in de vergunning verleende credits, ongeacht de verkoopprijs van de vergunning. De drie producenten/exporteurs en de Indiase overheid voerden aan dat het voordeel beperkt zou moeten zijn tot de werkelijke verkoopprijs van de vergunning, die meestal lager is dan de nominale waarde van de in de vergunning toegekende credits. Dit verzoek kan echter niet worden ingewilligd omdat de verkoop van een vergunning tegen een lagere prijs dan de nominale waarde een louter commerciële beslissing is die het bedrag van het uit de regeling voortvloeiende voordeel niet verandert.

(44) Teneinde het volledige voordeel van deze regeling voor de begunstigde vast te stellen, werd dit bedrag gecorrigeerd door voor het onderzoektijdvak interest toe te voegen. Het behoort tot de normale handelwijze het voordeel van eenmalige schenkingen voor de ontvanger weer te geven door het nominale bedrag van de schenking met de commerciële interest op jaarbasis te verhogen, in de veronderstelling dat de schenking op de eerste dag van het onderzoektijdvak heeft plaatsgevonden. In dit geval is het echter duidelijk dat op elk tijdstip tussen de eerste en de laatste dag van het onderzoektijdvak afzonderlijke schenkingen kunnen worden gedaan. Derhalve wordt het dienstig geacht, in plaats van de commerciële rentevoet aan het volledige bedrag toe te voegen, er van uit te gaan dat in het midden van het onderzoektijdvak een gemiddelde schenking is ontvangen. De interest dient derhalve betrekking te hebben op een periode van zes maanden en dient gelijk te zijn aan de helft van de commerciële rente in het onderzoektijdvak in India, namelijk 7 %. Dit bedrag werd aan de totale uitvoer in het OT toegerekend.

(45) De Indiase overheid en drie exporteurs voerden aan dat deze regeling door de Commissie onjuist was beoordeeld, met name wat de omvang van de subsidie en het tot compenserende maatregelen aanleiding gevende bedrag betreft. Zij vestigden in het bijzonder de aandacht op het feit dat de uit deze regelingen voortvloeiende voordelen door de Commissie niet juist werden berekend omdat enkel de te hoge terugbetaling van rechten als een subsidie in de zin van artikel 2 van de basisbeschikking kon worden aangemerkt.

(46) Artikel 2, lid 1, onder a) ii) voorziet in een uitzondering voor, onder meer, terugbetalingsregelingen en terugbetalingsregelingen voor vervangende inputs die aan de strikte regels van bijlage I, onder i, en de bijlagen II (omschrijving en regels voor de terugbetaling) en III (definitie en regels voor terugbetalingsregelingen voor vervangende inputs) voldoen.

(47) Aangezien de analyse van de Commissie heeft aangetoond dat de DEPB post-exportregeling geen terugbetalingsregeling of terugbetalingsregeling voor vervangende inputs als zodanig is, doet de vraag of er sprake is van een te hoge terugbetaling van rechten niet terzake en geeft het volledige voordeel aanleiding tot compenserende maatregelen. Zoals uiteengezet in overweging 40 is een te hoge terugbetaling van invoerrechten inherent aan de regeling.

(48) Drie ondernemingen hebben in het onderzoektijdvak van deze regeling gebruik gemaakt en ontvingen subsidies van 4,1 % en 12,3 %.

d) **Kapitaalgoederenregeling exportbevordering (KGEB-regeling)**

(49) Een ander instrument van het in- en uitvoerbeleid ter bevordering van de export is de KGEB-regeling, die op 1 april 1990 in werking is getreden en op 5 juni 1995 werd gewijzigd.

Voorwaarden

(50) De KGEB-regeling is bestemd voor producenten/exporteurs (dat wil zeggen iedere producent in India die exporteert) of handelaars/exporteurs. Sedert 1 april 1997 komen producenten die banden hebben met handelaars/exporteurs eveneens voor de regeling in aanmerking.

Toepassing in de praktijk

(51) Om voor de regeling in aanmerking te komen, moet een bedrijf de desbetreffende instantie gegevens verstrekken over het soort en de waarde van de in te voeren kapitaalgoederen. Afhankelijk van de exportverbintenissen die het bedrijf bereid is aan te gaan, zal dit de kapitaalgoederen tegen een nulrecht of een verlaagd recht mogen invoeren. Een vergunning om de kapitaalgoederen tegen een preferentieel recht te mogen invoeren, wordt dan automatisch afgegeven.

(52) Aan de exportverbintenis is voldaan indien de uitgevoerde goederen met behulp van de ingevoerde kapitaalgoederen zijn vervaardigd.

(53) Om de vergunning te verkrijgen moet een aanvraagvergoeding worden betaald.

Conclusie inzake de KGEB-regeling

(54) De KGEB-regeling is een subsidie die tot compenserende maatregelen aanleiding geeft, daar het feit dat de exporteur een nulrecht of een verminderd recht betaalt een financiële bijdrage van de Indiase overheid vormt. Inkomsten die de overheid toekomen, worden immers gederfd en de ontvanger verkrijgt een voordeel doordat hij lagere rechten verschuldigd is of geheel van invoerrechten is vrijgesteld.

(55) De subsidie is rechtens afhankelijk van een exportprestatie in de zin van artikel 3, lid 4, onder a), van de basisbeschikking, daar zij niet kan worden verkregen zonder dat goederen worden uitgevoerd, en wordt daarom geacht specifiek te zijn.

Berekening van de subsidie

(56) Het voordeel voor de exporteurs werd berekend door het bedrag van de niet betaalde douanerechten op ingevoerde kapitaalgoederen te spreiden over een periode die overeenstemt met de normale afschrijvingstermijn voor dergelijke kapitaalgoederen in de sector waartoe het betrokken product behoort. Deze periode werd vastgesteld op basis van het gewogen gemiddelde (rekening houdend met de omvang van de productie van de betrokken producten) van de afschrijvingstermijnen voor de kapitaalgoederen die daadwerkelijk door elke onderneming in het kader van de KGEB-regeling werden ingevoerd. Dit leverde een normale afschrijvingstermijn van 15,5 jaar op. Aan het aldus berekende, aan het onderzoektijdvak toe te rekenen bedrag werd de rente gedurende het onderzoektijdvak toegevoegd om het volledige voordeel van de regeling voor de ontvanger vast te stellen. Gezien de aard van deze subsidie, die gelijk staat aan een eenmalige schenking, werd het passend geacht het commerciële rentetarief te gebruiken dat in het onderzoektijdvak in India van toepassing was, namelijk 14 %. Dit bedrag werd vervolgens aan de totale uitvoer in het onderzoektijdvak toegerekend.

(57) Een onderneming voerde aan dat alle voordelen aan de totale omzet van de onderneming dienen te worden toegerekend omdat alle in het kader van de KEGB-regeling ingevoerde machines zowel bij de voor uitvoer bestemde productie als bij de binnenlandse productie worden gebruikt. Voorts werd opgemerkt dat het eigenlijke doel van de regeling er in bestaat Indiase ondernemingen te helpen hun technologische infrastructuur op peil te houden en hun concurrentiepositie op de internationale markt te verbeteren (en verlies van buitenlandse deviezen te vermijden), alsmede dat de regeling niet als een exportsubsidie mag worden beschouwd. Dit argument wordt evenwel van de hand gewezen. Zoals hierboven uiteengezet dient een onderneming die van de regeling gebruik wenst te maken een exportverbintenis aan te gaan. Deze subsidie wordt derhalve geacht afhankelijk te zijn gesteld van een exportprestatie en het voordeel werd overeenkomstig paragraaf F (b) (I) van de aanwijzingen voor de berekening van de omvang van subsidies [1] aan de uitvoer in het onderzoektijdvak toegerekend.

(58) Twee ondernemingen maakten in het onderzoektijdvak van deze regeling gebruik en ontvingen subsidies van 0,0 % en 0,8 %.

e) **Exportproductiezones (EPZ)/Exportgerichte bedrijven (EGB)**

(59) Een ander instrument van het in- en uitvoerbeleid ter bevordering van de uitvoer is de EPZ/EGB-regeling, die op 22 juni 1994 werd ingevoerd.

(60) De Commissie heeft vastgesteld dat geen enkele producent van het betrokken product in een EPZ was gevestigd of als een EGB kon worden aangemerkt. De Commissie behoeft deze regeling in het kader van dit onderzoek derhalve niet te beoordelen.

f) **Regeling vrijstelling inkomstenbelasting (VIB-regeling)**

(61) De VIB-regeling is gebaseerd op de wet inzake de inkomstenbelasting van 1961. In deze wet, die elk jaar bij de begrotingswet wordt gewijzigd, zijn de beginselen van de belastingheffing vastgesteld, evenals de verschillende vrijstellingen/verminderingen die kunnen worden aangevraagd. Bedrijven kunnen onder meer vrijstellingen aanvragen op grond van de afdelingen 10A, 10B en 80HHC van deze wet.

(62) De Commissie heeft vastgesteld dat geen enkele producent van het betrokken product in het onderzoektijdvak een verzoek tot gebruikmaking van de VIB-regeling heeft ingediend. De Commissie behoeft deze regeling in het kader van dit onderzoek derhalve niet te beoordelen.

[1] Zie PB C 394 van 17.12.98, blz. 6.

g) **Omvang van de tot compenserende maatregelen aanleiding gevende subsidies**

(63) Op basis van het bovenstaande werd de totale omvang van de subsidies die aanleiding kunnen geven tot compenserende maatregelen voor elk van de onderzochte exporteurs als volgt vastgesteld:

(%)

	DEBP (Pre-Export.)	DEBP (Post-Export)	KGEB	Totaal
Essar Steel Ltd.	0,0 %	4,1 %	0,8 %	4,9 %
Steel Authority of India Ltd.	0,0 %	12,3 %	0,0 %	12,3 %
Tata Iron and Steel Co. Ltd.	0,0 %	8,7 %	0,0 %	8,7 %

2. ZUID-AFRIKA

a) **Inleiding**

(64) Op basis van de in de klacht verstrekte informatie en de antwoorden op de vragenlijst van de Commissie, hebben de diensten van de Commissie de hierna volgende regelingen onderzocht, waarvan wordt beweerd dat zij een subsidie inhouden:

— tijdelijke belastingvrijstelling voor investeringen in productie-eenheden
— leningen tegen preferentiële rentevoeten
— vrijstelling van invoerrechten
— bijstand bij uitvoer
— preferentiële prijzen voor vervoer en elektriciteit
— prijsverlagingen voor uitgevoerde secundaire staalproducten.

(65) Drie programma's, namelijk het programma voor regionale industriële ontwikkeling, het vereenvoudigd programma voor regionale industriële ontwikkeling en de algemene regeling ter bevordering van de uitvoer werden niet onderzocht. Toen de procedure werd ingeleid had de Zuid-Afrikaanse overheid reeds bewijsmateriaal overgelegd waaruit bleek dat deze programma's tussen november 1996 en juli 1997 werden beëindigd. De Commissie neemt derhalve aan dat de betrokken exporteurs tijdens het onderzoektijdvak geen voordelen krachtens deze programma's hebben ontvangen.

b) **Beëindiging**

(66) Voor de regelingen waarvan werd vastgesteld dat zij door de bij het onderzoek betrokken ondernemingen werden gebruikt, werd geconstateerd dat het cumulatieve voordeel varieerde van 0,10 % tot 0,48 %. Aangezien dit een minimale subsidiëring is in de zin van artikel 14, lid 5, van de basisbeschikking, heeft de Commissie niet voor elke afzonderlijke regeling onderzocht of deze aanleiding kon geven tot compenserende maatregelen. De Commissie concludeert dat deze procedure ten aanzien van Zuid-Afrika zonder de instelling van rechten moeten worden beëindigd.

3. TAIWAN

a) **Inleiding**

(67) Op basis van de in de klacht vervatte informatie en de antwoorden op de vragenlijst van de Commissie hebben de diensten van de Commissie een onderzoek ingesteld naar de hiernavolgende regelingen waarvan wordt beweerd dat zij een subsidie inhouden:

— Belastingverminderingen en -vrijstellingen
— Versnelde afschrijving
— Vrijstelling van invoerrechten
— Matching Fondsen
— Belastingvermindering voor investeringen in gebieden die over weinig natuurlijke hulpbronnen beschikken
— Leningen tegen preferentiële rentevoet
— Subsidies voor ondernemingen in industriezones en exportproductiezones

(68) Deze regelingen worden hierna in bijzonderheden besproken.

(69) De eerste zes regelingen zijn gebaseerd op het Statute for Upgrading Industries (Wet Opwaardering Bedrijven-WOB). De laatste regeling is gebaseerd op de wet inzake de vestiging en het beheer van industriezones voor technologisch geavanceerde bedrijven en de wet voor de vestiging en het beheer van exportproductiezones.

b) **Belastingvermindering voor de aankoop van apparatuur voor automatisering en milieuverontreinigingsbewaking**

Rechtsgrondslag

(70) Het basisinstrument voor de ontwikkeling van de Taiwanese industrie is de wet opwaardering bedrijven (WOB) die op 1 januari 1991 in werking is getreden en laatstelijk werd gewijzigd op 27 januari 1995. Deze wet werd aangevuld met uitvoeringsbepalingen die laatstelijk zijn gewijzigd op 27 januari 1995. De bepalingen betreffende belastingvermindering zijn in artikel 6 van de genoemde wet opgenomen. De toepassing in de praktijk van deze regeling geschiedt overeenkomstig de maatregelen inzake belastingvermindering die op 15 april 1991 door de Executive Yuan werden goedgekeurd en laatstelijk werden gewijzigd op 27 februari 1995.

Voorwaarden

(71) Alle industriële ondernemingen komen voor de belastingverminderingen in aanmerking. Er is geen specifieke exportverplichting, noch zijn er voorwaarden inzake producttype, minimaal geproduceerde hoeveelheid of omzet.

(72) Volgens artikel 6 van de WOB worden belastingvrijstellingen echter enkel toegekend voor de volgende investeringen:

— Investeringen in apparatuur voor productie-automatisering

— Investeringen in apparatuur voor milieuverontreinigingsbewaking

(73) In de WOB is bepaald dat de investeringen in apparatuur meer dan 600 000 New Taiwanese Dollar (NT$) dienen te bedragen. De belastingverminderingen voor de verschillende soorten investeringen zijn cumuleerbaar. De belastingvermindering is beperkt tot 50 % van het totale bedrag van de in een lopend jaar verschuldigde belastingen.

Omvang van de belastingvermindering

(74) Een onderneming die aan de voorwaarden voldoet en in de bovengenoemde apparatuur investeert, mag 10 tot 20 % van het aankoopbedrag in mindering brengen op de vennootschapsbelasting die zij in het lopende jaar verschuldigd is. Indien het bedrag van de verschuldigde inkomstenbelasting lager is dan het aftrekbare bedrag, mag dit gedurende de vier volgende jaren worden overgedragen.

(75) De omvang van de belastingvermindering wordt als volgt vastgesteld:

Voor de aankoop van in het binnenland vervaardigde automatiseringsapparatuur of apparatuur voor milieuverontreinigingsbewaking bedraagt de vermindering 20 %. Voor de aankoop van in het buitenland vervaardigde apparatuur van de vorengenoemde types bedraagt de vermindering 10 %. Voor de aankoop van technologie voor productieautomatisering bedraagt de belastingvermindering 10 %.

Toepassing in de praktijk

(76) Een onderneming die meent voor belastingvermindering in aanmerking te komen, dient bij de dienst industriële ontwikkeling van het ministerie van economische zaken binnen zes maanden na de datum van levering van de uitrusting of de datum waarop het project wordt voltooid, een aanvraag voor een belastingverminderingscertificaat in. Voor zij dit belastingverminderingscertificaat afgeven, gaan de lokale belastingautoriteiten na of de uitrusting aan de criteria van artikel 6 van de WOB voldoet en of de apparatuur daadwerkelijk is geïnstalleerd. Na de afgifte van het certificaat mag de belastingvermindering op de belastingaangifte voor het lopende jaar in mindering worden gebracht (punt 95 van de belastingaangifte).

Mogelijkheid tot het nemen van compenserende maatregelen

(77) De belastingverminderingen uit hoofde van artikel 6 van de WOB zijn subsidies in de zin van artikel 3, lid 4, onder b, van de basisbeschikking, waartegen compenserende maatregelen kunnen worden genomen. Deze subsidies zijn afhankelijk gesteld van het gebruik van binnenlandse in plaats van ingevoerde goederen. Hoewel het programma in een belastingvermindering voor zowel ingevoerde als in het binnenland vervaardigde uitrusting voorziet, is de subsidie voor de aankoop van binnenlandse apparatuur tweemaal zo hoog en vormt deze derhalve een directe stimulans voor de aankoop van in Taiwan vervaardigde apparatuur. Het onderzoek toonde aan dat de Taiwanese autoriteiten in het binnenland vervaardigde apparatuur bevoordelen ten opzichte van ingevoerde apparatuur door de toegekende voordelen te differentiëren (20 % voor binnenlandse apparatuur tegen 10 % voor ingevoerde apparatuur).

(78) Deze regeling is een subsidie omdat de financiële bijdrage van de Taiwanese overheid in de vorm van belastingverminderingen een voordeel toekent aan exporteurs. Deze subsidie is rechtens afhankelijk gesteld van het gebruik van binnenlandse in plaats van ingevoerde goederen en wordt derhalve geacht specifiek te zijn in de zin van artikel 3, lid 4, onder b, van de basisbeschikking.

(79) Om de bovenvermelde redenen worden de belastingverminderingen beschouwd als subsidies waartegen compenserende maatregelen kunnen worden genomen.

Berekening van het voordeel

(80) De omvang van de subsidie moet worden berekend op basis van het bedrag van de belastingen die in het onderzoektijdvak niet werden betaald (het onderzoektijdvak van deze procedure valt samen met het Taiwanese belastingjaar, namelijk 1 januari 1998 tot en met 31 december 1998). De totale omvang van de subsidie dient aan de totale verkoop te worden toegerekend aangezien deze subsidie zowel voor de verkoop op de binnenlandse markt als voor de export bestemd is.

(81) De Taiwanese overheid en een onderneming zijn van oordeel dat de Commissie het uit de subsidie voortvloeiende voordeel had moeten berekenen als het verschil tussen de twee percentages, namelijk 20 % belastingvermindering voor in het binnenland aangekochte apparatuur en 10 % voor ingevoerde apparatuur. De Commissie heeft maatregelen ingesteld ten aanzien van het volledige bedrag van de belastingvermindering omdat de belastingvermindering van 20 % voor in het binnenland aangekochte apparatuur niet als een afwijking van de standaardbelastingvermindering van 10 % kan worden beschouwd. De twee belastingverminderingen dienen als afzonderlijke programma's te worden aangemerkt die beide specifiek zijn voor respectievelijk in het binnenland aangekochte apparatuur en ingevoerde apparatuur. Indien de belastingvermindering van 20 % voor in het binnenland vervaardigde apparatuur niet zou bestaan, zou een onderneming geen belastingvermindering hebben ontvangen, aangezien het percentage van 10 % enkel geldt voor ingevoerde machines en dit geen algemeen tarief is. De Commissie concludeerde derhalve dat de omvang van de subsidie gelijk is aan de totale door de Taiwanese overheid gederfde inkomsten.

(82) Een onderneming maakte van deze regeling gebruik en ontving een voordeel van 2,19 %.

c) **Belastingvermindering voor investeringen in bepaalde ondernemingen**

Voorwaarden

(83) Volgens artikel 8 van de WOB komt elke investeerder die aandelen op naam koopt van een belangrijke technologisch geavanceerde onderneming of een belangrijke door de overheid aangewezen „onderneming waarin wordt geïnvesteerd" voor belastingvermindering in aanmerking. De investerende onderneming dient de aandelen op naam minstens twee jaar in haar bezit te houden. Van het begrip belangrijke technologisch geavanceerde onderneming bestaat geen nauwkeurige definitie. Een belangrijke „onderneming waarin wordt geïnvesteerd" kan elke onderneming zijn met een kapitaal van 2 miljard NT$, op voorwaarde dat zij als zodanig door de Taiwanese overheid is erkend.

Omvang van de belastingvermindering

(84) Elke onderneming die aan de voorwaarden voldoet en die in de bovenomschreven ondernemingen investeert, mag 20 % van de voor deze aandelen betaalde prijs in mindering brengen op de vennootschapsbelasting.

Toepassing in de praktijk

(85) Om de belastingvermindering te verkrijgen, dient de „onderneming waarin wordt geïnvesteerd" bij de IDB een aanvraag voor de afgifte van een belastingverminderingscertificaat in. Voor zij dit certificaat afgeeft, gaat de IDB na of de betrokken onderneming een technologisch geavanceerde onderneming is, dan wel of de „onderneming waarin wordt geïnvesteerd" door de overheidsinstanties als een belangrijk investerende anderneming is erkend. Zodra het certificaat aan de onderneming is afgegeven, mag de investeerder het bedrag van de belastingvermindering op zijn belastingaangifte voor het lopende jaar in mindering brengen (punt 95 van de belastingaangifte).

Mogelijkheid tot het nemen van compenserende maatregelen

(86) De belastingverminderingen uit hoofde van artikel 8 van de WOB zijn aan compenserende maatregelen onderworpen subsidies in de zin van artikel 3, lid 2, onder a) van de basisbeschikking. De Taiwanese overheid stelt de subsidie enkel ter beschikking van ondernemingen die een specifieke investering doen. Het onderzoek toonde aan dat de Taiwanese autoriteiten geneigd zijn de voorkeur te geven aan investeringen in bepaalde sectoren en ondernemingen.

(87) Deze regeling is een subsidie omdat de financiële bijdrage van de Taiwanese overheid in de vorm van belastingverminderingen een voordeel toekent aan de exporteurs. Het is een subsidie die specifiek is voor bepaalde ondernemingen in Taiwan in de zin van artikel 3, lid 2, onder a), van de basisbeschikking.

(88) De Taiwanese overheid neemt het standpunt in dat dit programma geen subsidie is omdat er geen financiële bijdrage is ten gunste van de „ondernemingen waarin wordt geïnvesteerd". Dit is niet juist. Zoals hierboven uiteengezet ontvangt een onderneming die in bepaalde ondernemingen investeert een belastingvermindering van 20 % van het geïnvesteerde bedrag. Een belastingvermindering is onbetwistbaar een financiële bijdrage van de Taiwanese overheid die inkomsten derft in de zin van artikel 2, lid 1, onder a) i), van de basisbeschikking, en vormt derhalve een voordeel voor de investerende onderneming.

(89) De Taiwanese overheid en een onderneming zijn van oordeel dat dit programma algemeen beschikbaar en zodoende niet specifiek is, aangezien het openstaat voor alle ondernemingen die in bepaalde bedrijven investeren. De Commissie heeft evenwel vastgesteld dat dit programma uitsluitend bestemd is voor ondernemingen die in bepaalde bedrijven investeren, aangezien niet alle investeringen in aandelen in aanmerking komen voor belastingvermindering. Enkel investeringen in een beperkt aantal bedrijven, namelijk belangrijke technologisch georienteerde of belangrijke „ondernemingen waarin wordt geïnvesteerd" komen voor belastingvermindering in aanmerking. De Commissie is het met de Taiwanese overheid eens dat de definitie van de in aanmerking komende ondernemingen duidelijk en objectief is. Deze definitie is evenwel niet neutraal, noch is zij horizontaal van toepassing, zoals artikel 3, lid 2, onder b), van de basisbeschikking voorschrijft, aangezien zij het aantal investeringen dat in aanmerking komt voor een belastingvermindering beperkt op basis van de activiteiten van de betrokken ondernemingen. Indien de investerende onderneming een subsidie wenst te ontvangen, is haar keuze beperkt tot een aantal specifieke sectoren. Artikel 2 van de criteria voor het bepalen van het werkterrein van belangrijke technologisch georienteerde ondernemingen in de verwerkende industrie en de sector van de technische dienstverlening beperkt de belastingvermindering tot elf specifieke soorten investeringen. De voordelen van dit programma gelden zodoende enkel voor investeringen in bepaalde bedrijven. Het is niet algemeen beschikbaar en geeft derhalve aanleiding tot compenserende maatregelen overeenkomstig artikel 3, lid 2, onder a), van de basisbeschikking.

(90) Deze belastingverminderingen worden om de bovenomschreven redenen als aan compenserende maatregelen onderworpen subsidies beschouwd.

Berekening van het voordeel

(91) Het voordeel voor de exporteurs wordt berekend op basis van de belastingvermindering die in het onderzoektijdvak daadwerkelijk aan de exporteurs werd toegekend. Het voordeel dient aan de totale omzet van de onderneming in het onderzoektijdvak te worden toegerekend.

(92) Een onderneming maakte van deze regeling gebruik en ontving een voordeel van 1,34 %.

d) **Belastingvermindering voor O & O en voor de opleiding van personeel**

Rechtsgrondslag

(93) De belastingverminderingen voor O & O en de opleiding van personeel komen aan de orde in artikel 6 van de WOB. De praktische toepassing van deze regeling in de praktijk geschiedt aan de hand van de „Maatregelen voor de toepassing van belastingverminderingen voor de investeringen van ondernemingen in O & O, de opleiding van personeel en de vestiging van het imago van wereldwijd handelsmerk" (hierna „de Maatregelen" genoemd), die op 15 april 1991 door de Executive Yuan werden goedgekeurd en laatstelijk werden gewijzigd op 28 mei 1997.

Voorwaarden

(94) Alle industriële ondernemingen, landbouwbedrijven en dienstverlenende ondernemingen komen voor de belastingverminderingen in aanmerking. Er is geen specifieke exportverplichting, noch is de toekenning van het voordeel beperkt tot bepaalde producttypen of wordt de eis gesteld dat een bepaalde hoeveelheid wordt vervaardigd of omgezet.

Omvang van de belastingvermindering

(95) Voor investeringen in O & O geldt dat, indien de totale uitgaven voor O & O 2 miljoen NT$ of 2 % van de netto-inkomsten in hetzelfde belastingjaar bedragen, 15 % daarvan in mindering mag worden gebracht op de inkomstenbelasting die de onderneming in dat jaar verschuldigd is. Bedragen de totale uitgaven 2 miljoen NT$ en overschrijden zij 3 % van de nettobedrijfsinkomsten, dan mag 20 % van het bedrag waarmee de nettobedrijfsinkomsten worden overschreden in mindering worden gebracht op de inkomstenbelasting die de onderneming verschuldigd is.

(96) In artikel 6 van de Maatregelen is bepaald dat wanneer de totale uitgaven van de onderneming voor de opleiding van personeel in een belastingjaar 600 000 NT$ bedragen, 15 % van de investering in mindering mag worden gebracht op de verschuldigde inkomstenbelasting.

(97) Voor beide soorten belastingvermindering geldt dat wanneer het bedrag van de vennootschapsbelasting voor het lopende jaar lager is dan het bedrag dat in mindering mag worden gebracht, het voordeel gedurende de vier volgende jaren mag worden overgedragen.

Toepassing in de praktijk

(98) Een onderneming die meent voor deze belastingverminderingen in aanmerking te komen, voegt bij haar belastingaangifte een speciaal aanvraagformulier. De lokale belastinginstanties gaan na of de uitgaven aan de criteria van artikel 6 van de WOB en van de artikelen 2 en 3 van de Maatregelen voldoen en bepalen het bedrag dat in mindering mag worden gebracht. Wanneer dit bedrag door de lokale belastingautoriteiten is goedgekeurd, mag het op de belastingaangifte voor het lopende belastingjaar in mindering worden gebracht.

Mogelijkheid tot het nemen van compenserende maatregelen

(99) De belastingverminderingen voor O & O en de opleiding van personeel in de zin van artikel 6 van de WOB zijn geen subsidies waartegen compenserende maatregelen kunnen worden genomen. Deze belastingverminderingen kunnen in het algemeen worden toegekend aan alle industriële ondernemingen, landbouwbedrijven en dienstverlenende ondernemingen die in O & O en personeelsopleiding investeren. De in aanmerking komende uitgaven zijn bovendien in bijzonderheden in artikel 2 (O & O) en artikel 3 (personeelsopleiding) van de Maatregelen omschreven en de in aanmerking komende activiteiten kunnen worden verricht door ondernemingen in alle sectoren van de industrie. De belastingautoriteiten kunnen zelf niet bepalen welke investeringen voor de maatregel in aanmerking komen en welke niet. Tenslotte toonde het onderzoek aan dat in alle sectoren van de industrie gebruik is gemaakt van deze belastingverminderingen.

e) **Andere belastingverminderingen**

(100) Taiwan kent bovendien de hiernavolgende belastingverminderingen en -vrijstellingen, die echter door geen enkele producent/exporteur van het betrokken product werden gebruikt:

— belastingvermindering voor de vestiging van internationaal erkende merken
— belastingvrijstelling van vijf jaar voor bepaalde op basis van artikel 8 van de WOB aangewezen ondernemingen
— vrijstelling van vennootschapsbelasting voor een periode van vijf jaar overeenkomstig de artikelen 15 en 17 van de wet inzake de vestiging en het beheer van een zone voor technologisch geavanceerde ondernemingen.

(101) Omdat werd vastgesteld dat van deze programma's geen gebruik is gemaakt, werd niet onderzocht of deze belastingverminderingen voor compenserende maatregelen in aanmerking komen.

f) **Versnelde afschrijving**

Voorwaarden

(102) Artikel 5 van de WOB voorziet in de mogelijkheid tot versnelde afschrijving voor industriële ondernemingen die in bepaalde soorten vaste activa investeren. De in aanmerking komende vaste activa zijn apparatuur voor O & O, de inspectie van proefproducten, energiebesparing of alternatieve energietoepassingen.

Toepassing in de praktijk

(103) Onderneming die hebben geïnvesteerd in apparatuur die aan de voorwaarden voldoet, dienen bij de IDB een aanvraag in, vergezeld van een beschrijving en een exemplaar van de catalogus van de machines. De IDB gaat na of de betrokken machines aan de voorwaarden voldoen en geeft een certificaat af. Wanneer de belastingaangifte van de onderneming bij de belastingautoriteiten wordt ingediend, legt de onderneming het certificaat of de certificaten voor, samen met een lijst van alle voorwerpen die versneld mogen worden afgeschreven. De lokale belastingautoriteiten gaan andermaal na of de machines aan de criteria van artikel 5 van de WOB voldoen en of de aanvraag voor versnelde afschrijving correct werd ingediend.

Omvang van het voordeel

(104) Volgens artikel 51 van de belastingwet heeft een onderneming de keuze uit drie methoden om haar activa af te schrijven: de lineaire methode, de methode van het vaste percentage van de afnemende boekwaarde of de methode van de arbeidsuren. Het onderzoek toonde aan dat alle producenten/exporteurs van de betrokken producten de lineaire afschrijvingsmethode gebruikten, waarbij tijdens de levensduur van de machine een vast bedrag werd afgeschreven. Volgens de tabellen van de levensduur van bedrijfsmiddelen heeft elk type machine een vastgestelde levensduur van 2 tot 50 jaar. Voor machines in de ijzer- en staalindustrie is de afschrijvingstermijn gemiddeld 7 jaar.

(105) Het voordeel van versnelde afschrijving bestaat er in dat een verkorte afschrijvingstermijn van twee jaar wordt toegestaan, in plaats van de normale in de tabellen van de levensduur van bedrijfsmiddelen vastgestelde afschrijvingstermijn (gemiddeld zeven jaar in de ijzer- en staalindustrie).

Mogelijkheid tot het nemen van compenserende maatregelen

(106) De versnelde afschrijving krachtens artikel 5 van de WOB is een subsidie waartegen compenserende maatregelen kunnen worden genomen. Het onderzoek toonde aan dat, ondanks de kennelijk objectieve criteria van artikel 5 van de WOB, een onderneming de bepalingen inzake versnelde afschrijving had toegepast om zowel alle machines en uitrusting van een nieuwe productielijn als gebouwen af te schrijven. Deze machines worden gebruikt voor de vervaardiging van ijzer- en staalproducten en hebben geen rechtstreekse invloed op O & O, proefproducten of energiebesparing. De Energiecommissie en de lokale belastingautoriteiten hebben dit verzoek goedgekeurd. Deze investeringen voldoen niet aan de criteria van artikel 5 van de WOB omdat de apparatuur niet bestemd is voor energiebesparing of voor de vervaardiging van proefproducten en het ook geen investeringen in O & O betreft. De conclusie is derhalve dat de autoriteit die de versnelde afschrijving toestaat zelfstandig kan beslissen of het voordeel van de versnelde afschrijving wordt toegekend en bepaalde ondernemingen kan bevoordelen ten opzichte van andere.

(107) Na de bekendmaking deelde de Taiwanese overheid mede dat het certificaat voor versnelde afschrijving door de Energiecommissie en niet door de IDB werd afgegeven. De diensten van de Commissie konden na onderzoek bevestigen dat het certificaat inderdaad door de Energiecommissie wordt afgegeven voor de aankoop van apparatuur voor energiebesparing. De Commissie concludeert niettemin dat de betrokken subsidie aanleiding geeft tot compenserende maatregelen in de zin van artikel 3, lid 2, onder a), van de basisbeschikking omdat de criteria kennelijk niet in alle gevallen door de autoriteit van afgifte worden toegepast en de subsidie in de praktijk derhalve enkel aan bepaalde ondernemingen wordt toegekend. De betrokken onderneming heeft dit programma gebruikt voor de versnelde afschrijving van een groot aantal activa, zoals gebouwen, die duidelijk niet als apparatuur voor energiebesparing kunnen worden aangemerkt. De Commissie concludeert derhalve dat dit programma het betrokken product een bepaald voordeel toekent en dientengevolge aanleiding geeft tot compenserende maatregelen.

(108) Een onderneming voerde aan dat, hoewel zij de regeling voor versnelde afschrijving toepaste, zij geen voordeel had ontvangen krachtens deze regeling omdat het totale bedrag van haar versnelde afschrijvingen in de betrokken periode lager was dan met de normale afschrijvingsmethode het geval zou zijn geweest. Teneinde vast te stellen of deze onderneming een voordeel heeft ontvangen, heeft de Commissie zoals gebruikelijk enkel rekening gehouden met het belastingvoordeel voor alle activa die in de betrokken periode nog werden afgeschreven en door de volgens de normale en de versnelde regeling afgeschreven bedragen met elkaar te vergelijken. Alle activa die volgens de boekhouding van de onderneming reeds geheel waren afgeschreven en volgens de normale boekhoudkundige beginselen derhalve geen waarde meer hadden, werden bij de berekening van het voordeel uitgesloten. Het argument van deze onderneming is derhalve niet gegrond.

(109) Er wordt derhalve van uitgegaan dat het voordeel van de versnelde afschrijving een specifieke en, dientengevolge, aan compenserende maatregelen onderworpen subsidie is in de zin van artikel 3, lid 2, onder a), van de basisbeschikking.

Berekening van het voordeel

(110) Het voordeel voor de exporteurs is het verschil tussen het bedrag van de belastingen die in het onderzoektijdvak verschuldigd zouden zijn indien de normale afschrijvingstermijn was toegepast en het bedrag van de belastingen die daadwerkelijk werden betaald in het kader van de versnelde afschrijvingsregeling. Het verschil werd berekend op basis van alle vaste activa (gebouwen en machines) die in het onderzoektijdvak nog niet geheel waren afgeschreven. De omvang van het voordeel dient aan de totale omzet van de onderneming te worden toegerekend.

(111) Een onderneming maakte van dit programma gebruik en ontving een voordeel van 0,60 %.

g) **Vrijstelling van invoerrechten**

Rechtsgrondslag

(112) De hoofdstukken 84, 85 en 90 van het Tarief van invoerrechten en de douanenomenclatuur van de Republiek China (hierna het „Douanetarief" genoemd).

Voorwaarden

(113) Volgens de vorengenoemde bepalingen van het Douanetarief is een industriële onderneming die niet in het binnenland vervaardigde machines invoert voor de ontwikkeling van nieuwe producten, kwaliteitsverbetering, productieverhoging, energiebesparing, het bevorderen van recyclage of het verbeteren van productietechnieken, vrijgesteld van invoerrechten.

Toepassing in de praktijk

(114) Een onderneming die voornemens is machines of apparatuur in te voeren, dient voorafgaand aan de invoer een aanvraag in bij de IDB. Nadat de IDB zich ervan heeft vergewist dat de machines niet in Taiwan worden vervaardigd, geeft deze dienst een certificaat af dat aan de aanvrager en de douanediensten wordt toegezonden. De douanediensten verifiëren of de ingevoerde machines identiek zijn met de in het IDB-certificaat beschreven machines. Deze verificatie geschiedt steekproefsgewijs.

Omvang van de vrijstelling

(115) Het bedrag van de subsidie is het recht dat normalerwijze zou zijn betaald indien geen vrijstelling was verleend. De rechten die op machines van toepassing zijn, variëren gewoonlijk van 2 % tot 20 %.

Conclusie

(116) De vrijstelling van invoerrechten die op grond van het Douanetarief wordt verleend, is een subsidie waartegen compenserende maatregelen kunnen worden genomen. Wegens de aard van de subsidie wordt het betrokken programma automatisch veel meer gebruikt in bepaalde industriesectoren dan in andere. De regeling geldt niet voor industriesectoren die gebruik maken van in Taiwan vervaardigde machines. Alleen bedrijven die machines moeten invoeren omdat deze niet ter plaatse kunnen worden aangekocht, komen voor de vrijstelling van invoerrechten in aanmerking. Bedrijven die machines invoeren die ook in Taiwan worden gemaakt, kunnen dit voordeel niet ontvangen.

(117) De Taiwanese overheid neemt het standpunt in dat de vrijstelling van invoerrechten van ingevoerde machines geen subsidie is in de zin van artikel 2, lid 1, onder a), van de basisbeschikking. Voor de Commissie is het evenwel duidelijk dat een vrijstelling van invoerrechten een inkomstenderving betekent voor de Taiwanese overheid en dat de importeur van de machines daardoor een voordeel ontvangt. Dit voordeel is een subsidie in de zin van artikel 2, lid 1, onder a) ii), van de basisbeschikking. De Taiwanese overheid voert voorts aan dat, mocht het programma toch als een subsidie worden aangemerkt, deze geen aanleiding kan geven tot compenserende maatregelen overeenkomstig artikel 3, lid 2, onder a), van de basisverordening. De Commissie is van mening dat een vrijstelling van invoerrechten voor bepaalde ingevoerde machines die niet in het binnenland worden vervaardigd per definitie een voordeel toekent aan bepaalde ondernemingen in sectoren waarvoor de machines niet in Taiwan worden vervaardigd. De situatie zou anders zijn indien Taiwan zou besluiten de invoerrechten op dergelijke machines af te schaffen. Zolang het recht normaliter verschuldigd is en ondernemingen daarvan worden vrijgesteld, is er sprake van een subsidie in de zin van artikel 2, lid 1, onder a) ii).

(118) Een onderneming was van mening dat dit programma niet onder het toepassingsgebied van het onderzoek viel omdat het niet specifiek was vermeld in de klacht naar aanleiding waarvan het onderzoek werd geopend. De Commissie merkt op dat de indieners van de klacht de vrijstelling van invoerrechten voor machines en uitrusting in hun klacht hadden vermeld (bladzijde 9 afdeling B.2.2.2). Hoewel de indieners van de klacht hadden vermeld dat een dergelijk programma ook bestemd is voor ondernemingen in belastingvrije zones, industriezones voor technisch geavanceerde ondernemingen of fabrieken waar douanegoederen worden verwerkt, is de Commissie van oordeel dat deze informatie voldoende bewijsmateriaal bevat voor de opening van een onderzoek naar de vrijstelling van invoerrechten voor machines. Bovendien behoort het tot de taak van de onderzoekende autoriteit om de juiste rechtsgrondslag en toepassing in de praktijk van elk in de klacht genoemd programma te bepalen. Om deze redenen heeft de Commissie dit programma bij het onderzoek betrokken en kan het argument van de exporteur niet worden aanvaard.

(119) De vrijstelling van invoerrechten op machines wordt derhalve als een subsidie beschouwd die tot compenserende maatregelen aanleiding geeft in de zin van artikel 3, lid 2), onder a), van de basisbeschikking.

Berekening van het voordeel

(120) Het voordeel voor de exporteurs werd berekend als het bedrag aan invoerrechten dat verschuldigd zou zijn indien op grond van deze regeling geen vrijstelling was verkregen. Dit bedrag dient te worden verdeeld over de normale levensduur van machines in deze bedrijfstak, namelijk 7 jaar.

(121) Twee bedrijven maakten van deze regeling gebruik en ontvingen voordelen ten bedrage van 0,27 % en 0,32 %.

h) **Andere subsidies**

(122) Volgens de indiener van de klacht hebben de producenten/exporteurs van het betrokken product nog een aantal andere subsidies ontvangen. Uit de antwoorden op de vragenlijsten en controlebezoeken bij de Taiwanese overheid en de exporteurs bleek dat de producenten/exporteurs geen gebruik hebben gemaakt van de hierna genoemde regelingen.

(123) Leningen tegen voordelige tarieven — Bij de controlebezoeken werd vastgesteld dat de Chiao Tung Bank en de Bank van Taiwan voor middelgrote bedrijven aan een exporteur leningen hadden verstrekt, maar tegen de normale rentetarieven.

(124) Voordelen voor bedrijven in exportproductiezones (EPZ) en industrieparken — Geen van de onderzochte bedrijven (noch de bedrijven waarmee zij banden hadden) waren in een EPZ of industriepark gevestigd.

(125) Voordelen voor bedriiven in achtergebleven gebieden of gebieden met weinig natuurlijke hulpbronnen — Bij het onderzoek bleek dat geen van de bedrijven in een achtergebleven gebied of een gebied met weinig natuurlijke hulpbronnen was gevestigd.

(126) De betrokken bedrijven hebben geen „matchingfondsen" verkregen.

Vriistelling van invoerrechten op grondstoffen — Geen van de betrokken exporteurs bleek op grond van deze regeling voordelen te hebben verkregen.

i) **Totaal bedrag van de subsidie**

(127) De subsidie werd berekend volgens de hierboven uiteengezette methode. Om het volledige voordeel te berekenen dat de betrokken ondernemingen hadden verkregen, werd bovendien een bedrag aan rente toegevoegd tegen het commerciële rentetarief van 8 % dat in de onderzoekperiode in Taiwan van toepassing was.

(128) Een exporteur voerde aan dat door de toevoeging van een bedrag aan interesten de subsidie wordt overschat. De Commissie merkt wat dit betreft op dat de interest wordt toegevoegd om rekening te houden met het voordeel dat de begunstigde ontvangt doordat hij dit bedrag niet uit commerciële bron moet betrekken. In artikel 6 van de basisbeschikking is namelijk bepaald dat de grondslag voor de berekening van de subsidie de vergelijkbare kosten van dergelijke financiële middelen op de commerciële markt zijn. Voorts zij opgemerkt dat de handleiding voor de berekening van de omvang van subsidies geen bepaling bevat die de toevoeging van interesten bij de berekening van de totale omvang van het voordeel voor een begunstigde in het kader van een subsidieregeling uitsluit. De vaste praktijk van de Gemeenschap op dit gebied overeenkomstig de naar aanleiding van de Uruguay-ronde herziene wetgeving bestaat erin bij de berekening van het totale voordeel een bedrag voor interesten toe te voegen. Dit argument wordt derhalve van de hand gewezen.

(129) Voor de medewerkende ondernemingen werden de volgende subsidiepercentages berekend:

(%)

	China Steel Corporation	Yieh Loong Enterprise Co Ltd
Belastingvermindering (uitrusting voor automatisering & milieubewakingsapparatuur)	2,19	0
Belastingvermindering (investeringen in bepaalde bedrijven)	1,34	0
Vernelde afschrijving	0,60	0
Vrijstelling invoerrechten	0,27	0,32
Subsidie totaal	4,40	0,32

(130) Ter informatie dient te worden vermeld dat de gewogen gemiddelde en voor het gehele land geldende subsidiemarge voor de twee onderzochte producenten/exporteurs die goed zijn voor ongeveer de helft van de uitvoer uit Taiwan naar de Gemeenschap, in procenten van de cif prijs grens Gemeenschap, 2,77 % bedraagt, hetgeen duidelijk boven het minimum voor Taiwan ligt (dat 1 % is). Voorts kan niet worden uitgesloten dat de voor het gehele land geldende marge hoger zou zijn indien rekening werd gehouden met de voordelen die niet-medewerkende bedrijven mogelijk hebben verkregen.

D. BEDRIJFSTAK VAN DE GEMEENSCHAP

1. Omschrijving van de betreffende markt van de Gemeenschap

(131) Om te bepalen of de bedrijfstak van de Gemeenschap schade had geleden en teneinde in dit verband het verbruik en de diverse economische indicatoren met betrekking tot de situatie van de bedrijfstak van de Gemeenschap vast te stellen, diende te worden onderzocht of de productie in deze tak van industrie die voor de gesloten markt bestemd is, van deze analyse dient te worden uitgesloten dan wel of de schade en het verbruik ten opzichte van de volledige productie van de bedrijfstak van de Gemeenschap dienen te worden beoordeeld.

(132) Er zijn zestien producenten van warmband in de Gemeenschap. Ongeveer 70 % van het door deze producenten geproduceerde warmband wordt voor de „gesloten markt" (voor intern gebruik) geproduceerd, dat wil zeggen dat de producenten het warmband in een geïntegreerd proces zelf verder verwerken. Dit warmband wordt binnen het concern naar verwerkende entiteiten overgedragen zonder dat facturen worden opgesteld, daar de overdracht binnen dezelfde juridische entiteit plaatsvindt. Het overblijvende warmband wordt zowel aan bedrijven verkocht waarmee de producenten banden hebben als aan bedrijven waarmee de producenten geen banden hebben.

(133) De indiener van de klacht stelde dat een onderscheid moest worden gemaakt tussen twee afzonderlijke markten. Het warmband dat in een geïntegreerd proces verder wordt bewerkt behoren tot een „gesloten markt" daar het niet rechtstreeks concurreert met de ingevoerde gesubsidieerde producten. De ingevoerde producten kunnen immers geen invloed hebben op deze gesloten markt. De indiener van de klacht stelde dat het overige warmband aan afnemers op de „vrije markt" wordt

verkocht waar het concurreert met de ingevoerde, gesubsidieerde producten. De voornaamste afnemers op de „vrije markt" zijn onafhankelijke koudwalsbedrijven, zoals producenten van buizen en pijpen, staalservicebedrijven, staalhandelaren en opslagbedrijven. De klacht heeft uitsluitend betrekking op warmband dat op de vrije markt wordt verkocht.

(134) De producenten/exporteurs en de importeurs van warmband op de markt van de Gemeenschap stelden dat de definitie van het betrokken product en het soortgelijke product betrekking had op alle warmband. Zij waren in het bijzonder van mening dat er geen duidelijk onderscheid was tussen de gesloten markt en de vrije markt en dat de door de indiener van de klacht gehanteerde definitie van het begrip „vrije markt" arbitrair was. Zij verzochten de Commissie derhalve in het begrip markt van de Gemeenschap zowel de gesloten markt als de vrije markt, tezamen genomen, te betrekken.

(135) Ter ondersteuning van deze claim werd verwezen naar het „Gimelec"-arrest ([1]) van het Hof van Justitie. Volgens dit arrest zou het Hof de volgende factoren hebben aangehouden om te beoordelen of er twee afzonderlijke markten bestonden:

— het betrokken product werd op dezelfde markt verkocht en voor dezelfde doeleinden gebruikt;

— de producenten in de Gemeenschap verkochten het betrokken product zowel aan gelieerde als aan niet-gelieerde afnemers en berekenden min of meer dezelfde prijs;

— stroomafwaartse bedrijven die het betrokken product aankochten deden dit niet alleen bij gelieerde leveranciers in de Gemeenschap maar ook bij importeurs en andere niet-gelieerde producenten.

(136) Sommige producenten/exporteurs voerden aan dat, in het licht van het bovenstaande arrest, de wettelijke voorwaarden voor een scheiding van de markten in dit geval niet waren vervuld. Zij stelden dat de producenten in de Gemeenschap, naargelang de marktomstandigheden, hun producten zowel op de vrije als op de gesloten markt konden verkopen daar bij de productie in de Gemeenschap geen onderscheid wordt gemaakt tussen de twee categorieën. Zij voerden aan dat de goederenbewegingen tussen de twee marktsegmenten het juridisch gezien onmogelijk maakten een gedeelte van de productie in de Gemeenschap van het onderzoek naar schade, en in het bijzonder van het verbruik in de Gemeenschap, uit te sluiten.

(137) De Commissie trekt hieruit de volgende conclusies:

a) Wegens de hoge mate van integratie van de staalindustrie in het algemeen en van de productie van het betrokken product in het bijzonder, dragen de producenten in de Gemeenschap van het betrokken product het voor de gesloten markt bestemde warmband slechts fysiek over naar een andere afdeling van het concern. Daarbij worden geen facturen opgesteld daar de betrokkenen geen afzonderlijke juridische entiteiten zijn. Daarom zijn er op de gesloten markt geen prijzen voor overdrachten die vergelijkbaar zijn met de prijzen op de vrije markt.

b) De bedrijfstak van de Gemeenschap vervaardigt geen voor opslag bestemd warmband dat vervolgens, hetzij op de gesloten markt kan worden geleverd, hetzij op de vrije markt kan worden verkocht. De reden hiervoor is dat alle gebruikers van warmband, met inbegrip van de eigen verwerkende afdelingen van de bedrijfstak van de Gemeenschap, warmband nodig hebben dat aan bepaalde technische eisen moet voldoen. Als gevolg hiervan zijn de eventuele overdrachten van warmband tussen beide markten onbeduidend.

c) Het onderzoek toonde aan dat de producenten in de Gemeenschap het betrokken product niet voor de gesloten markt aankopen bij andere onafhankelijke leveranciers binnen of buiten de Gemeenschap. Dit betekent dat voor de gesloten markt bestemd warmband niet concurreert met ander warmband dat op de markt van de Gemeenschap beschikbaar is. De gesloten markt kan derhalve duidelijk van de vrije markt worden onderscheiden.

(138) De Commissie concludeert hieruit dat het onderscheid tussen de vrije markt en de gesloten markt geheel verenigbaar is met de basisbeschikking en met de handelwijze die de instellingen van de Gemeenschap in het verleden hebben gevolgd.

(139) Bij het vaststellen van de economische indicatoren voor het onderzoek naar de schade, zoals de ontwikkeling van de verkoop, de winstgevendheid, enz., is de Commissie nagegaan of de verkoop door EG-producenten aan gelieerde bedrijven die een afzonderlijke juridische entiteit vormden in het algemeen tot de vrije markt moet worden gerekend. Vastgesteld werd dat bij een dergelijke verkoop min of meer dezelfde prijzen werden toegepast als bij de verkoop aan onafhankelijke bedrijven. Bovendien bevestigde het onderzoek de argumenten van bepaalde producenten/exporteurs dat deze gelieerde bedrijven de producten zowel bij gelieerde als niet-gelieerde leveranciers binnen of buiten de Gemeenschap kunnen aankopen. Geconcludeerd werd derhalve dat de verkoop van EG-producenten aan gelieerde bedrijven die een afzonderlijke juridische entiteit vormen concurreren met de verkoop van onafhankelijke leveranciers, zoals die in de bij deze procedure betrokken landen, en dat bij het bepalen van de omvang van de vrije markt derhalve rekening dient te worden gehouden met deze verkoop.

(140) Een producent in de Gemeenschap voerde evenwel aan dat zijn verkopen aan niet gelieerde partijen als verkopen op de gesloten markt dienden te worden beschouwd. Hij stelde dat de aan zijn gelieerde partijen gefactureerde prijzen niet de marktprijzen waren en sterk afweken van die welke voor onafhankelijke afnemers golden. Deze producent merkte bovendien op dat de moedermaatschappij geen enkele gelieerde partij toestond warmband van onafhankelijke partijen op de vrije markt te betrekken. Dit betekent dat het aan gelieerde partijen verkochte warmband niet rechtstreeks concurreerde met ander warmband. Dit product dient derhalve van het begrip vrije markt te worden uitgesloten.

([1]) Zaak Nr. C-315-90 van 27.11.1991.

(141) Het onderzoek bevestigde dat deze groep gelieerde partijen niet toestond warmband op de vrije markt aan te kopen. Voorts bleek uit een analyse van de verkoopprijzen dat de aan deze gelieerde partijen gefactureerde prijzen in talrijke gevallen sterk afweken van de aan onafhankelijke partijen aangerekende marktprijzen. Bovendien werden al deze producten verkocht aan gelieerde gebruikers die de producten in een besloten proces verwerken zonder deze als zodanig door te verkopen. De Commissie concludeerde dat de verkopen van het betrokken warmband niet konden worden geacht op de vrije markt te hebben plaatsgevonden en derhalve niet tot de vrije markt konden worden gerekend.

(142) De conclusie is derhalve dat warmband dat door de producenten in de Gemeenschap wordt gebruikt als basismateriaal voor verdere verwerking in een geïntegreerd proces binnen een enkele juridische entiteit, wordt geacht deel uit te maken van een gesloten markt. Hetzelfde geldt voor de verkoop door de vorengenoemde producent in de Gemeenschap die kon aantonen dat zijn verkoop aan een gelieerde afnemer inderdaad in het kader van een gesloten markt plaatsvond. Alle andere verkopen van de producenten in de Gemeenschap werden geacht op de vrije markt plaats te vinden. De situatie van de bedrijfstak van de Gemeenschap met betrekking tot de ontwikkeling van de diverse economische indicatoren, zoals de productie, de verkoop, het marktaandeel en de winstgevendheid werd derhalve uit het oogpunt van de vrije markt onderzocht.

(143) Opgemerkt zij dat de bovenstaande bevindingen betreffende de scheiding en de omschrijving van de genoemde markten in overeenstemming zijn met de in het kader van het EGKS-verdrag verzamelde gegevens, in het bijzonder wat het toezicht op de markt voor ijzer- en staalproducten betreft. Deze gegevens differentiëren het gebruik van het warmband in wezen op dezelfde wijze.

2. **Omschrijving van de bedrijfstak van de Gemeenschap**

a) ***Totale productie in de Gemeenschap***

(144) Meerdere producenten/exporteurs stelden dat de productie van een aantal producenten in de Gemeenschap niet tot de productie in de Gemeenschap mocht worden gerekend omdat deze producenten warmband uit de betrokken landen hadden ingevoerd.

(145) De Commissie stelde vast dat geen van de onderzochte producenten in de onderzochte periode warmband uit de betrokken landen had ingevoerd. Bepaalde met deze communautaire producenten gelieerde staalservicebedrijven en buizenfabrikanten hadden in de genoemde periode dergelijke producten ingevoerd.

(146) Het onderzoek bevestigde evenwel, conform de bevindingen inzake de relevante markten in de Gemeenschap als omschreven in de overwegingen 131 tot en met 143 dat deze gelieerde partijen bij hun transacties op de vrije markt onafhankelijk van de met hen gelieerde producenten hadden gehandeld. Deze aankopen waren derhalve niet van invloed op de status van de genoemde ondernemingen als communautaire producenten van het betrokken product.

(147) Geconcludeerd werd derhalve dat er geen reden was om bepaalde producenten van het begrip „productie van warmband in de Gemeenschap" uit te sluiten. Alle zestien producenten op de markt van de Gemeenschap vertegenwoordigen derhalve overeenkomstig artikel 9, lid 1, van de basisbeschikking de totale productie in de Gemeenschap.

b) ***Bedrijfstak van de Gemeenschap***

(148) De klacht werd ingediend namens elf van de zestien producenten van warmband in de Gemeenschap, terwijl vijf andere producenten de klacht steunden.

(149) De Commissie heeft van 10 bedrijven die de klagende partij vormen antwoorden op de vragenlijsten ontvangen. Een kleine producent heeft de vragenlijst van de Commissie niet beantwoord.

(150) Twee van de tien producenten in de Gemeenschap die de vragenlijst van de Commissie beantwoordden, waren niet in staat al de bij het onderzoek gevraagde gegevens te verstrekken in een formaat dat het mogelijk maakte deze met de gegevens van de andere producenten in de Gemeenschap samen te voegen.

(151) Bepaalde producenten/exporteurs stelden dat minstens één tot de bedrijfstak van de Gemeenschap gerekende EG-producent een preferentiële behandeling had gekregen wat betreft de eisen die bij antisubsidieonderzoeken aan belanghebbenden worden gesteld. Zij voerden in het bijzonder aan dat de genoemde producent zijn antwoord op de vragenlijst van de Commissie niet binnen de wettelijke termijnen voor het instellen van voorlopige rechten had ingediend. Zij waren van oordeel dat deze handelwijze discriminatoir is en strijdig met artikel 11, lid 2, van de basisbeschikking.

(152) Opgemerkt wordt dat alle EG-producenten waarop de definitie van het begrip bedrijfstak van de Gemeenschap betrekking heeft, de vragenlijsten van de Commissie binnen de in de basisbeschikking vastgestelde termijn en zodoende binnen de termijn voor het instellen van voorlopige maatregelen hebben beantwoord. De Commissie is van mening dat alle belanghebbenden in deze procedure die zich in een vergelijkbare situatie bevonden eenzelfde behandeling hebben gekregen. De bewering dat artikel 11, lid 2, van de basisbeschikking niet is nagekomen en de Commissie discriminatoir zou hebben gehandeld is derhalve ongegrond.

(153) De acht communautaire producenten die volledig aan het onderzoek hebben medegewerkt, vormen derhalve de bedrijfstak van de Gemeenschap in het kader van deze procedure. Zij voldoen aan de voorwaarden van artikel 10, lid 7, van de basisbeschikking daar zij in het onderzoektijdvak ongeveer 65 % van de totale productie van het betrokken product in de Gemeenschap vertegenwoordigden.

(154) Deze producenten worden dientengevolge als de bedrijfstak van de Gemeenschap beschouwd en hierna zo genoemd aangezien zij een groot deel van de totale productie in de Gemeenschap in de zin van artikel 9, lid 1, van de basisbeschikking vertegenwoordigen.

E. **SCHADE**

1. **Zichtbaar verbruik**

(155) Het zichtbare verbruik van warmband in de Gemeenschap werd vastgesteld aan de hand van de totale verkoop van de zestien EG-producenten op de vrije markt, de totale invoer van het betrokken product in de Gemeenschap volgens de invoerstatistieken van Eurostat en de antwoorden van de producenten/exporteurs op de vragenlijsten.

(156) Van 1995 tot het onderzoektijdvak steeg het zichtbare verbruik in de Gemeenschap met 9 %, namelijk van 18,4 miljoen ton tot 20,1 miljoen ton. In 1995 waren de verkoopprijzen op de vrije markt buitengewoon hoog en was de vraag groot, met name naar in de Gemeenschap geproduceerd warmband. Het jaar daarop daalde de omvang van de markt evenwel met 11 %.

(157) Tussen 1996 en het onderzoektijdvak is het zichtbare verbruik gestaag omhoog gegaan. De belangrijkste groei vond plaats van 1996 op 1997 toen de markt met 22 % toenam. In de periode van 1997 tot het einde van het onderzoektijdvak steeg de vraag met slechts 0,4 %.

2. **Invoer uit de betrokken landen**

a) ***Te verwaarlozen invoer***

(158) Overeenkomstig artikel 10, lid 10, van de basisbeschikking werd aan de hand van het zichtbare verbruik van het betrokken product in de Gemeenschap beoordeeld of de invoer als „te verwaarlozen" kon worden beschouwd.

(159) Volgens de statistieken van Eurostat lag de invoer uit India iets hoger dan het in artikel 10, lid 10, van de basisbeschikking genoemde minimum van 1 %. De producenten/exporteurs in India voerden aan dat hun invoer onbeduidend was en dat zij bij het onderzoek buiten beschouwing moesten blijven. Aangezien India een ontwikkelingsland is, heeft de Commissie bovendien overeenkomstig artikel 14, lid 4 van de basisbeschikking onderzocht of de invoer uit India minder dan 4 % van de totale invoer, het minimum voor ontwikkelingslanden, bedroeg. Het onderzoek toonde aan dat de invoer uit India 5,4 % van de totale invoer vertegenwoordigt.

(160) Wat dit betreft, wordt opgemerkt dat het door de Indiase producenten/exporteurs voorgelegde bewijsmateriaal geen argumenten bevatte op grond waarvan hun invoer in de Gemeenschap als onbeduidend zou kunnen worden beschouwd, althans volgens de methode die werd gebruikt om de relevante markt in de Gemeenschap te omschrijven en die in de overwegingen 131 tot en met 143 is uiteengezet. Uit de relevante Eurostatgegevens en de antwoorden op de vragenlijst van de Commissie kon namelijk niet worden geconcludeerd dat de invoer minder dan minimaal was. De invoer uit India werd derhalve geacht hoger te zijn dan het minimum dat in de artikelen 10, lid 10, en 14, lid 4, van de basisbeschikking is vastgesteld.

b) ***Cumulatieve beoordeling van de invoer***

(161) De diensten van de Commissie hebben onderzocht of de gevolgen van de invoer van warmband uit India en Taiwan overeenkomstig artikel 8, lid 4, van de basisbeschikking cumulatief moest worden beoordeeld.

(162) Onderzocht werd of aan alle criteria was voldaan om de invoer uit de betrokken landen te cumuleren. Bij dit onderzoek bleek dat:

— de subsidiemarge voor elk land, zoals hierboven vermeld, meer dan minimaal was;

— de invoer uit ieder land niet onbeduidend was in vergelijking met het verbruik in de Gemeenschap;

— de aard van de concurrentie tussen ingevoerd warmband en het soortgelijke EG-product en tussen ingevoerd warmband onderling erop wees dat de gevolgen van de invoer uit de betrokken landen gecumuleerd moesten worden. De betrokken exportlanden verkochten warmband op de vrije markt van de Gemeenschap rechtstreeks aan onafhankelijke afnemers, zoals koudwalsbedrijven, buisproducenten, staalservicebedrijven en staalhandelaars. Warmband werd ook via gelieerde verkoopmaatschappijen ingevoerd die het betrokken product aan dezelfde soort afnemers verkochten. De bedrijfstak van de Gemeenschap bleek het soortgelijke product via dezelfde verkoopkanalen aan dezelfde categorie afnemers te verkopen. Tenslotte werd vastgesteld dat eenzelfde prijsbeleid werd toegepast bij de verschillende soorten verkoop.

(163) Ondanks de door bepaalde producenten/exporteurs naar voren gebrachte argumenten was de Commissie van oordeel dat er voldoende redenen waren om de invoer uit de bovengenoemde landen te cumuleren.

c) ***Omvang van de betrokken invoer***

(164) Uit de invoerstatistieken van Eurostat bleek dat de invoer in de Gemeenschap uit de betrokken landen in de periode tussen 1995 en het onderzoektijdvak van 8 000 ton tot 844 000 ton was toegenomen. De belangrijkste toename vond plaats tussen 1997 en het onderzoektijdvak (+797 000 ton).

(165) Een onderzoek van de ontwikkelingen in het onderzoektijdvak toonde aan dat de invoer uit al de betrokken landen in hoofdzaak in de eerste helft van het onderzoektijdvak plaatsvond (551 000 ton). De invoer liep in de tweede helft van het onderzoektijdvak met 47 % terug, doch was nog steeds aanmerkelijk hoger dan in de tweede helft van 1997.

(166) Zoals vermeld in overweging 11 worden de diverse soorten warmband gewoonlijk in twee verschillende categorieën ingedeeld: zwart warmband en gebeitst warmband. Het onderzoek toonde aan dat de invoer uit de betrokken landen voor ongeveer 90 % uit zwart warmband bestond.

d) ***Marktaandeel van de ingevoerde producten***

(167) Het marktaandeel van de producenten/exporteurs was van 1995 tot en met het onderzoektijdvak van 0,01 % tot 4,2 % gestegen. Door deze gestegen invoer konden de betrokken landen hun marktaandeel in de Gemeenschap met 4,2 procentpunten vergroten.

(168) Het marktaandeel groeide het snelst in de periode van 1997 tot en met het onderzoektijdvak, toen het marktaandeel van de betrokken landen met 4 procentpunten toenam.

e) ***Prijsonderbieding***

(169) Om eventuele prijsonderbiedingen vast te stellen werd, voor zover dit mogelijk was, een vergelijking gemaakt van de prijzen van vergelijkbare soorten warmband bij verkoop in de Gemeenschap onder dezelfde voorwaarden, in dezelfde lidstaat en aan dezelfde afnemers. De prijzen van de producenten/exporteurs franco grens Gemeenschap werden met de prijzen van de bedrijfstak van de Gemeenschap af fabriek vergeleken. Zonodig werden correcties toegepast op de verkoopprijzen van de producenten/exporteurs om deze op het niveau franco grens Gemeenschap, na inklaring en na betaling van de kosten bij invoer te brengen. Deze prijzen werden bovendien gecorrigeerd om een vergelijking in hetzelfde handelsstadium als dat van de bedrijfstak van de Gemeenschap mogelijk te maken. Alle correcties waren gebaseerd op het verzamelde bewijsmateriaal en werden tijdens het onderzoek door de Commissie geverifieerd.

(170) Zoals vermeld in overweging 14 voerden bepaalde producenten/exporteurs aan dat het door hen vervaardigde en op de markt van de Gemeenschap verkochte warmband niet van dezelfde kwaliteit was als het door de bedrijfstak van de Gemeenschap vervaardigde product.

(171) De Commissie stelde in het algemeen vast dat een prijscorrectie voor kwaliteitsverschillen niet gerechtvaardigd was, vooral omdat dergelijke verschillen niet merkbaar waren voor de gebruikers en, zoals het onderzoek had aangetoond, deze beweerde kwaliteitsverschillen niet noodzakelijk gevolgen hebben voor het gebruik dat van het betrokken product wordt gemaakt.

(172) De resultaten van deze prijsvergelijking, in procenten van de door de bedrijfstak van de Gemeenschap toegepaste prijzen, zijn als volgt:

— India: 6,7 %

  — ESSAR: 6,1 %
  — Tata: 6,1 %
  — SAIL: 19,1 %

— Taiwan: 4,3 %

  — Yieh Long: 3,9 %
  — CSC: 7,5 %

3. **Situatie van de bedrijfstak van de Gemeenschap in de periode van 1995 tot het onderzoektijdvak**

a) ***Productie***

(173) Bij het onderzoek bleek dat de productie van de bedrijfstak van de Gemeenschap in 1997 haar hoogtepunt bereikte met 12,5 miljoen ton. Voor het resterende gedeelte van de onderzochte periode bleef de productie van de bedrijfstak van de Gemeenschap stabiel op ongeveer 11,4 miljoen ton, hoewel in 1996 een daling van het verbruik werd vastgesteld. Opgemerkt wordt dat deze productie hetzij op de vrije markt werd verkocht hetzij naar derde landen werd uitgevoerd.

(174) Omdat de productiecapaciteit van de bedrijfstak van de Gemeenschap zowel wordt gebruikt voor de vervaardiging van warmband voor de vrije als voor de vervaardiging van warmband voor de gesloten markt, werd het noodzakelijk geacht ook de gegevens over de productie voor de gesloten markt te onderzoeken, teneinde na te gaan of een eventuele daling van de productie voor de vrije markt niet het gevolg was van een toename van de vraag op de gesloten markt.

(175) Vastgesteld werd dat deze productie in de periode van 1995 tot en met het onderzoektijdvak met 2 % of 0,6 miljoen ton was gestegen. Dit wijst er op dat de productie voor de gesloten markt betrekkelijk stabiel was. De tendens van de productie voor de gesloten markt in de periode van 1997 tot en met het onderzoektijdvak was vergelijkbaar met die van de productie voor de vrije markt.

(176) De daling van de voor de vrije markt bestemde productie is derhalve niet het gevolg van de toegenomen vraag naar producten voor de gesloten markt.

b) ***Capaciteit en capaciteitsbenutting***

(177) De productieinrichtingen kunnen worden gebruikt voor de vervaardiging van producten voor zowel de vrije als de gesloten markt en voor andere producten waarop deze procedure niet van toepassing is (met inbegrip van andere staalkwaliteiten en andere ijzer- en staalproducten). De capaciteitsbenutting voor het betrokken product werd derhalve vastgesteld op basis van de capaciteitsgegevens die officieel aan de Commissie werden medegedeeld in het kader van het EGKS-verdrag. Deze capaciteitsgegevens worden volgens specifieke parameters vastgesteld en zijn niet te verwarren met de bruto of nominale capaciteit. De bruto of nominale capaciteit is de hoogste capaciteit die bereikt kan worden, zonder rekening te houden met factoren zoals beschikbaar personeel, vakantieperioden, werktijden, onderhoud, enz.

(178) De bezettingsgraad van de bedrijfstak van de Gemeenschap bedroeg tussen 1995 en het onderzoektijdvak 87 %, met uitzondering van 1997 toen de productie van de bedrijfstak van de Gemeenschap een piek bereikte en de bezettingsgraad 93 % bedroeg. In dat jaar was het verbruik van warmband hoog, zowel op de vrije markt als op de gesloten markt.

(179) De hoge bezettingsgraden die werden vastgesteld zijn normaal omdat in de zware industrie, en met name de staalindustrie, een hoge bezettingsgraad noodzakelijk is om de weerslag van hoge vaste productiekosten te beperken.

c) ***Ontvangen orders en omvang van de verkoop***

i) Ontvangen orders

(180) Ter aanvulling van het onderzoek van de verkoop, werd de ontwikkeling van de door de bedrijfstak van de Gemeenschap ontvangen orders onderzocht. De bedrijfstak van de Gemeenschap heeft te dien einde gegevens verstrekt die ook beschikbaar zijn in het kader van het toezicht op de ijzer- en staalmarkt van de Gemeenschap in het kader van het EGKS-verdrag. Hoewel deze gegevens de situatie ten aanzien van het betrokken product niet volkomen juist weergeven omdat zij op een enigszins ruimere categorie van producten betrekking hebben, werd geconstateerd dat deze samenvoeging van gegevens representatief kon worden geacht voor de situatie van het betrokken product. Uit deze gegevens bleek dat het aantal orders in 1997 hoog was in vergelijking met de situatie tijdens het onderzoektijdvak. In tegenstelling tot de stabiele situatie van het zichtbare verbruik van 1997 tot en met het onderzoektijdvak, zoals hierboven uiteengezet, nam het aantal door de bedrijfstak van de Gemeenschap ontvangen orders tussen 1997 en het onderzoektijdvak met 17 % af.

(181) Uit het bovenstaande blijkt dat de economische activiteit van de bedrijfstak van de Gemeenschap meer regelmaat vertoonde en gelijkmatiger gespreid was in 1997 toen het aantal ontvangen orders nauwer aansloot bij het verkoopvolume. Gezien het tijdverloop tussen de ontvangst van de order en de levering van het product wijst de daling van het aantal ontvangen orders op een vermindering van de economische activiteit, die hierna wordt onderzocht.

ii) Verkoop

(182) In de onderzochte periode nam de verkoop een weinig toe, namelijk van 9,6 miljoen ton tot 9,7 miljoen ton. Dit is een toename van 1 %.

(183) In deze periode kwam de tendens van de in omvang uitgedrukte verkoop grotendeels overeen met die van het verbruik. Van 1997 tot en met het onderzoektijdvak nam de verkoop door de bedrijfstak van de Gemeenschap evenwel met 12 % af, terwijl het verbruik een weinig toenam.

(184) De bedrijfstak van de Gemeenschap voerde aan dat de bovenvermelde schadeindicator van de verkoop werd vastgesteld op basis van transacties waarvoor de leveranties en de facturering in de genoemde perioden hadden plaatsgevonden. In dit verband wordt onderstreept dat de bedrijfstak van de Gemeenschap zijn productieproces op zodanige wijze heeft georganiseerd dat wanneer van de verwerkende sector een order wordt ontvangen, de leverantie, de facturering en zodoende de verkoop minstens drie maanden later plaatsvinden. Voor een zinvolle evaluatie van de ontwikkeling in een bepaalde periode dienen derhalve niet enkel de werkelijke verkoop, doch ook de in die periode ontvangen orders te worden onderzocht. Er wordt vanuit gegaan dat elke ontwikkeling met betrekking tot deze orders enige tijd later onvermijdelijk een overeenkomstige ontwikkeling van de verkoop te zien geeft.

iii) Onderscheid tussen de verschillende soorten verkoop

(185) De bedrijfstak van de Gemeenschap voerde aan dat de ontwikkeling van de verkoop voor de verschillende soorten warmband waarop het onderzoek betrekking heeft, namelijk zwart en gebeitst warmband, apart onderzocht dient te worden om de schade te kunnen beoordelen die deze bedrijfstak werkelijk heeft geleden. Gezien het grote aandeel van zwart warmband in de totale invoer met subsidiëring van warmband, zou de ontwikkeling van het verkoopvolume en van de verkoopprijzen van dit soort warmband in het bijzonder op schade wijzen.

(186) Bij het onderzoek van dit bijzondere punt bleek dat de bedrijfstak van de Gemeenschap van 1995 tot het einde van het onderzoektijdvak (1998) op de vrije markt 13 % minder zwart warmband had verkocht, terwijl de verkoop van gebeitst warmband met 34 % was gestegen. In absolute termen komt dit neer op een daling van de verkoop van zwart warmband met ongeveer 1 miljoen ton en een stijging van de verkoop van gebeitst warmband met ongeveer 0,5 miljoen ton.

(187) Bij dit onderzoek bleek tevens dat het onderscheid in verkochte hoeveelheden tussen zwart warmband en gebeitst warmband bij de bedrijfstak van de Gemeenschap minder groot was dan bij de producenten/exporteurs. Van 1995 tot en met 1997 verkocht de bedrijfstak

van de Gemeenschap 70 % zwart warmband en 30 % gebeitst warmband. Deze cijfers veranderden in het onderzoektijdvak tot respectievelijk 60 % en 40 %. Uit deze ontwikkeling in de totale verkoop van warmband blijkt duidelijk dat in het onderzoektijdvak een verschuiving optrad in de richting van een grotere verkoop van gebeitst warmband, dat wil zeggen in de richting van een categorie producten waarvan minder grotere hoeveelheden werden ingevoerd.

d) ***Prijsontwikkeling***

(188) In de onderzochte periode daalde de gewogen gemiddelde verkoopprijs van de bedrijfstak van de Gemeenschap met 10 %. In 1995 bereikten de verkoopprijzen het hoogste punt in tien jaar. Vervolgens daalden deze tot 1997 (– 17 % en – 3 % ten opzichte van respectievelijk 1995 en 1996), maar vanaf 1997 tot het einde van het onderzoektijdvak trad een prijsherstel op (+9 %).

e) ***Marktaandeel***

(189) Van 1995 tot het einde van het onderzoektijdvak daalde het marktaandeel van de bedrijfstak van de Gemeenschap met 3,7 procentpunten, namelijk van 52,0 % in 1995 tot 48,3 % in het onderzoektijdvak.

(190) Van 1995 op 1996 en van 1996 op 1997 steeg het marktaandeel van de bedrijfstak van de Gemeenschap met respectievelijk 1,1 en 1,8 procentpunten.

(191) Van 1997 tot het einde van het onderzoektijdvak verloor de bedrijfstak van de Gemeenschap het herwonnen marktaandeel weer, dat daalde tot een niveau dat lager was dan dat van 1995. Het verlies bedroeg 6,6 procentpunten. Bij een nader onderzoek van deze situatie bleek dat marktaandeel verloren was gegaan ten gevolge van een daling van de verkoop aan zowel gelieerde als niet-gelieerde afnemers op de vrije markt van de Gemeenschap.

f) ***Winstgevendheid***

(192) De gemiddelde opbrengst op de verkoop van het betrokken product van de bedrijfstak van de Gemeenschap daalde in de periode van 1995 tot het einde van het onderzoektijdvak met 39 %. De hoge winsten (20,7 %) in 1995 waren het gevolg van de hoge prijzen die dat jaar van toepassing waren. In 1996 bleef de bedrijfstak van de Gemeenschap winstgevend, ondanks een daling van de vraag en van de verkoopprijzen (– 15 %). Bij het herstel van het verkoopvolume in 1997 kon de bedrijfstak de winstmarge echter niet verhogen, daar de verkoopprijzen weer met 3 % daalden.

(193) In het onderzoektijdvak steeg de winstgevendheid weer enigszins ten opzichte van 1997. Door de stijging van de verkoopprijzen in het onderzoektijdvak (gemiddeld 9 % ten opzichte van 1997) kon de bedrijfstak van de Gemeenschap een winstmarge van 12,9 % bereiken, hetgeen door deze bedrijfstak als een redelijke winst wordt beschouwd.

(194) Enkele producenten/exporteurs voerden aan dat de bedrijfstak van de Gemeenschap in het onderzoektijdvak extreem hoge winsten had behaald en dat de ontwikkeling van deze indicator alleen al tot de onmiddellijke beëindiging van de procedure had moeten leiden. Volgens hen was deze winst aanmerkelijk hoger dan de winst die de Commissie in vorige procedures betreffende staalproducten als redelijk had beschouwd.

(195) In dit verband wordt erop gewezen dat schade volgens de basisbeschikking en de WTO-Overeenkomst wordt vastgesteld aan de hand van positief bewijsmateriaal over:

a) de omvang van de invoer met gesubsidieerde producten en de gevolgen van deze invoer voor de prijzen van soortgelijke producten in de Gemeenschap; en

b) de gevolgen van deze invoer voor de bedrijfstak van de Gemeenschap. Voorts is bepaald dat onderzocht moet worden of de invoer van gesubsidieerde producten aanmerkelijk is gestegen, hetzij in absolute termen, hetzij in verhouding tot het verbruik in de Gemeenschap, of er sprake is geweest van aanzienlijke prijsonderbieding en of deze invoer tot gevolg heeft gehad dat de prijzen aanzienlijk zijn gedaald of dat zij prijsstijgingen heeft verhinderd. Geen enkele van deze factoren is noodzakelijkerwijs doorslaggevend. Tenslotte is in de basisbeschikking en de WTO-Overeenkomst bepaald dat het onderzoek naar de gevolgen van de invoer van gesubsidieerde producten voor de binnenlandse bedrijfstak een evaluatie omvat van alle relevante economische factoren en indicatoren die verband houden met de toestand van de bedrijfstak, waaronder de grootte van de subsidiemarges, de feitelijke en mogelijke daling van verkoop, winst, productie, marktaandeel, productiviteit, bezettingsgraad, factoren die van invloed zijn op de prijzen enz... In de basisbeschikking is met name bepaald dat deze lijst niet uitputtend is en dat geen van deze factoren noodzakelijkerwijs doorslaggevend

(196) Bij dit onderzoek is gebleken dat de invoer van gesubsidieerde producten aanzienlijk is gestegen, zowel absoluut als relatief. Voorts bleken de prijzen van de gesubsidieerde producten aanzienlijk lager te zijn dan de prijzen van de EG-producten en bleken de subsidiemarges voor de meeste betrokken producenten/exporteurs aanzienlijk te zijn. Daar aan alle bovengenoemde voorwaarden is voldaan, heeft de Commissie de mogelijke en feitelijke ontwikkeling van een aantal relevante economische factoren onderzocht voordat zij definitieve conclusies heeft getrokken. Geoordeeld wordt derhalve dat de claim van sommige producenten/exporteurs dat de procedure alleen al op grond van de winstcijfers beëindigd had moeten worden, niet in overeenstemming is met de bepalingen van de basisbeschikking.

(197) Voorts moet de economische situatie van de bedrijfstak van de Gemeenschap tijdens het onderzoektijdvak, en met name de prijzen en de winsten van deze bedrijfstak, beoordeeld worden in het licht van de structuur van de markt voor warmband en de ontwikkelingen in de economische situatie van de bedrijfstak van de Gemeenschap tijdens het onderzoektijdvak, als in overweging 4 uiteengezet.

(198) Voorts wordt geoordeeld dat de vergelijking van een bepaalde economische indicator die op de bedrijfstak van de Gemeenschap betrekking heeft met dezelfde economische indicator op wereldniveau in het kader van antisubsidieprocedures niet relevant is.

g) ***Investeringen en werkgelegenheid***

(199) Bij het onderzoek bleek dat investeringen doorgaans betrekking hadden op de vervanging van machines en uitrusting. Het investeringsniveau was in het onderzoektijdvak gelijk aan dat van 1995. In overeenstemming met de sterke vraag in 1997 waren de investeringen in dat jaar 32 % hoger dan in 1995.

(200) Wat werkgelegenheid betreft werd eerder al opgemerkt dat de bedrijfstak van de Gemeenschap verschillende producten, waaronder warmband, met dezelfde machines op dezelfde plaatsen vervaardigt. In de onderzochte periode is het aantal personen dat door de bedrijfstak van de Gemeenschap voor de productie van het betrokken product wordt tewerkgesteld met 4 % afgenomen.

h) ***Samenvatting van de economische situatie van de bedrijfstak van de Gemeenschap in de periode van 1995 tot het einde van het onderzoektijdvak***

(201) Enige belanghebbenden stelden dat de schade tijdens het onderzoektijdvak niet kon worden vastgesteld door middel van een vergelijking van de situatie van de bedrijfstak van de Gemeenschap in de jaren 1995 en 1997. Met name zouden prijzen en winsten in 1995 en productie, bezettingsgraad, verkoopvolume en marktaandeel in 1997 niet representatief zijn voor de situatie op een markt waar de concurrentie niet is vervalst. Op grond van andere bevindingen voor de gehele onderzochte periode zou de conclusie redelijkerwijze niet kunnen zijn dat de bedrijfstak van de Gemeenschap aanmerkelijke schade heeft geleden.

(202) In antwoord op dit argument wordt opgemerkt dat de belanghebbenden niet hebben uitgelegd waarom enkele economische indicatoren voor 1995 en 1997 niet representatief waren. Zij hebben slechts verklaard dat prijzen en winsten in 1995 en productie, bezettingsgraad, verkoopvolume en marktaandeel in 1997 niet representatief waren. Indien dit argument werd aanvaard, zou dit betekenen dat een groot deel van de feiten die de Commissie tijdens haar onderzoek heeft vastgesteld, buiten beschouwing moet worden gelaten zonder enige verklaring waarom de concurrentievoorwaarden in 1995 en 1997 niet normaal zouden zijn. Daar de Commissie tijdens haar onderzoek niets heeft gevonden dat erop wijst dat de concurrentievoorwaarden in de Gemeenschap in 1995 en 1997 niet normaal zouden zijn, is zij van oordeel dat er geen redenen zijn de door haar vastgestelde gegevens buiten beschouwing te laten.

(203) De Commissie heeft de ontwikkeling van de economische situatie van de bedrijfstak van de Gemeenschap in de onderzochte periode en van de algemene economische situatie in de periode van 1995 tot het einde van het onderzoektijdvak op jaarbasis onderzocht.

(204) Bij het onderzoek bleek dat de bedrijfstak van de Gemeenschap, van 1997 tot het einde van het onderzoektijdvak, in welke periode het zichtbare verbruik enigszins steeg, de verkoopprijzen met 9 % heeft verhoogd, maar dat deze bedrijfstak niet in staat was zijn verkoopvolume te handhaven — dit daalde met 12 %. Deze bedrijfstak zag zijn marktaandeel met 6,6 procentpunten of 14 % achteruit gaan. Voorts daalde de productie van deze bedrijfstak met 9 %, waardoor ook de bezettingsgraad daalde. Ondanks deze negatieve ontwikkelingen steeg de winstgevendheid van 6,3 % tot 12,9 %.

(205) Bij het onderzoek bleek ook dat de invoer in de periode van 1997 tot het einde van het onderzoektijdvak in volume aanzienlijk is toegenomen (+ 797 duizend ton), wat tot meer dan een verdubbeling van het marktaandeel van de ingevoerde producten leidde (+ 4 procentpunten). Hoewel de prijzen van de producten uit de bij deze procedure betrokken landen met meer dan 10 % stegen, waren zij in het onderzoektijdvak gemiddeld toch nog 6 % lager dan die van de bedrijfstak van de Gemeenschap.

4. **Analyse van de economische situatie van de bedrijfstak van de Gemeenschap tijdens het onderzoektijdvak**

a) ***Opmerkingen vooraf***

(206) De bedrijfstak van de Gemeenschap stelde dat de prijzen, en dus de winsten, in de eerste helft van het onderzoektijdvak hoog zijn gebleven omdat het zichtbare verbruik en dus de vraag buitengewoon hoog waren, hoewel dit niet gepaard ging met een overeenkomstig daadwerkelijk verbruik. Dit betekende dat in de eerste helft van het onderzoektijdvak grote voorraden werden gevormd, voor een groot deel bestaande uit ingevoerde producten, en dat de voorraden in de tweede helft van het onderzoektijdvak aanzienlijk daalden.

(207) Voorts beweerde de bedrijfstak van de Gemeenschap dat een meer verfijnde analyse van de verkoop per productsoort en verkoopkanaal waar rechtstreekse concurrentie bestaat tussen de EG-producten en de ingevoerde producten in dit geval noodzakelijk was om aan te tonen hoe groot de schade was. Hiervoor zouden afzonderlijke analyses moeten worden gemaakt van de verkoop van zwart warmband in vergelijking met die van gebeitst warmband en van de verkoop op basis van contracten op lange termijn in vergelijking met de andere verkoop.

(208) Tenslotte stelde de bedrijfstak van de Gemeenschap dat een meer gedetailleerde analyse van de vier kwartalen van het onderzoektijdvak moet worden gemaakt, gezien het grote tijdsverschil tussen het plaatsen van de orders en de levering van het product. Door dit grote tijdsverschil zouden de negatieve gevolgen van de betrokken invoer zijn vertraagd. Volgens de bedrijfstak van de Gemeenschap moest de ontwikkeling van de ontvangen orders in het onderzoektijdvak daarom nader worden onderzocht.

(209) Alle bedrijven op de staalmarkt zijn het erover eens dat zaken in die sector vooral op kwartaalbasis worden gedaan. De productie wordt op grond van kwartaalprogramma's en -prijzen georganiseerd en over orders en leveranties wordt op die basis onderhandeld. Het argument van sommige producenten/exporteurs dat de onderverdeling van het onderzoektijdvak in kwartalen geen objectieve vaststelling van eventuele schade mogelijk maakte, was daarom niet gegrond. Bovengenoemde claims van de bedrijfstak van de Gemeenschap werden derhalve als volgt onderzocht en geanalyseerd.

(210) Om een overzicht te krijgen van de cyclische aard van de activiteiten van de bedrijfstak van de Gemeenschap en van de ontwikkelingen van de economische situatie op kwartaalbasis, heeft de Commissie ook de kwartaalgegevens over de periode van 1996 tot en met het tweede kwartaal van 1999 verzameld.

b) ***Cyclische aard van de staalindustrie***

(211) Volgens de indiener van de klacht zijn er op de staalmarkt seizoenschommelingen binnen het kalenderjaar: de eerste twee kwartalen van elk kalenderjaar zijn doorgaans beter dan de laatste twee kwartalen. Deze seizoenschommelingen zouden vooral bij de verkoop merkbaar zijn. De verkoop zou in het derde kwartaal doorgaans te lijden hebben van de vakantieperiode in de verwerkende bedrijven, maar zou in het vierde kwartaal weer stijgen. Daar sommige beweringen van de bedrijfstak van de Gemeenschap op kwartaalbasis onderzocht moesten worden, was het van belang ervoor te zorgen dat de waargenomen ontwikkelingen niet slechts de normale seizoenschommelingen waren. Deze analyse was bijzonder relevant daar de indiener van de klacht beweerde dat de ontwikkelingen in het onderzoektijdvak veel verder gingen dan de normale seizoenschommelingen.

(212) Voor de beoordeling van de cyclische aard van de warmbandindustrie heeft de Commissie geconstateerd dat de ontwikkelingen van de productie en de verkoop van de bedrijfstak van de Gemeenschap vanaf 1996 tot het einde van het onderzoektijdvak als volgt waren:

(%)

	1e kwartaal	2e kwartaal	3e kwartaal	4e kwartaal
Productie				
— 1996	93	97	95	100
— 1997	97	100	97	97
— Onderzoektijdvak (1998)	100	94	77	70
Verkoopvolume				
— 1996	87	90	91	100
— 1997	97	100	97	97
— Onderzoektijdvak (1998)	100	87	68	61
Waarde van de verkoop				
— 1996	100	96	89	94
— 1997	95	100	99	98
— Onderzoektijdvak (1998)	100	88	63	51

(213) De productie bleek in het derde kwartaal niet steeds het laagst te zijn. In 1996 en 1997 bedroeg het grootste verschil 7 % tussen het eerste en het vierde kwartaal van 1996 en in die jaren hield de ontwikkeling van de productie daarmee gelijke tred. In het onderzoektijdvak was de productie in het derde en vierde kwartaal veel lager dan in het eerste kwartaal, waaruit bleek dat de schommelingen in die periode veel sterker waren dan de normale seizoenschommelingen.

(214) De daling van de verkoop in het derde en vierde kwartaal was tijdens het onderzoektijdvak nog sterker. De verkoop in de tweede helft van het onderzoektijdvak was dus buitengewoon laag, veel lager dan door normale seizoenschommelingen was te verklaren.

(215) Uit bovenstaande kwartaalanalyse over de jaren 1996, 1997 en het onderzoektijdvak blijkt dat de ontwikkelingen in laatstgenoemde periode verder gaan dan de normale schommelingen die verband houden met de cyclische aard van de warmbandindustrie.

c) ***Zichtbaar verbruik en overbevoorrading***

(216) Zoals in overweging 155 vermeld, was de ontwikkeling van het zichtbare verbruik op jaarbasis stabiel, met name vanaf 1997 tot en met het onderzoektijdvak. Zichtbaar verbruik kan echter niet worden gelijkgesteld met daadwerkelijk verbruik van het betrokken product door

de gebruikers. Het verschil tussen zichtbaar en daadwerkelijk verbruik zijn de voorraden die in de verschillende schakels van de distributieketen worden aangelegd, in onderhavig geval door importeurs, handelaars, staalservicecentra en gebruikers.

(217) Bij onderzoek van deze kwestie bleek dat het zichtbare verbruik in de eerste twee kwartalen van het onderzoektijdvak aanmerkelijk hoger was dan in de laatste twee kwartalen. Bovendien deed de relatief gestage ontwikkeling van het zichtbare verbruik in 1997 zich niet voor tijdens het onderzoektijdvak. Dit verschil in ontwikkeling kwam vooral duidelijk naar voren bij een vergelijking van de situatie aan het einde van 1997 en het begin van het onderzoektijdvak, daar er een aanzienlijke stijging was van het zichtbare verbruik tussen deze twee perioden. Dit wijst op een toename van de voorraden, terwijl het omgekeerde het geval is indien het vierde kwartaal van 1997 vergeleken wordt met het vierde kwartaal van het onderzoektijdvak, wat op een aanzienlijke afname van de voorraden in de laatste twee kwartalen van het onderzoektijdvak wijst.

(218) Daar aangevoerd werd dat deze voorraden een bijzonder belangrijke rol speelden bij de ontwikkeling van de markt in het onderzoektijdvak, werd het nodig geacht het zichtbare verbruik per kwartaal niet alleen voor het onderzoektijdvak maar ook voor 1997 vast te stellen.

(219) Ter bevestiging van deze bevindingen zou ook de ontwikkeling van het daadwerkelijke verbruik moeten worden vastgesteld. Dit was echter niet mogelijk omdat de verschillende belanghebbenden in de distributieketen en de gebruikers niet voldoende medewerking verleenden. De Commissie was niettemin in staat op grond van Eurostat-gegevens die in het kader van het EGKS-Verdrag waren verzameld de door handelaars aangelegde voorraden vast te stellen.

(220) In overeenstemming met de bevindingen inzake zichtbaar verbruik bleek uit deze gegevens dat tussen eind 1997 en het begin van het onderzoektijdvak een aanzienlijke voorraadvorming op handelaarsniveau had plaatsgevonden. Tussen het vierde kwartaal van 1997 en het eerste kwartaal van het onderzoektijdvak waren de voorraden met 29 % gestegen, terwijl de voorraden tussen het eerste kwartaal van het onderzoektijdvak en het tweede kwartaal van het onderzoektijdvak nog met 11 % waren toegenomen.

(221) Uit deze gegevens bleek tevens dat de voorraden tegen het einde van het onderzoektijdvak sterk daalden (-22 %). Het gebruik van de voorraden werd duidelijk bij een vergelijking van de omvang daarvan aan het einde van zowel het eerste als het tweede halfjaar van het onderzoektijdvak. Deze bevindingen worden voorts bevestigd door een vergelijking, op kwartaalbasis, van de ontwikkeling van de voorraden in 1997 en in het onderzoektijdvak.

(222) Deze overbevoorrading in de eerste twee kwartalen van het onderzoektijdvak werd bevestigd door een opmerking van een bij deze procedure betrokken producent/exporteur en door informatie die een belangrijke verbruiker van het betrokken product in de Gemeenschap had verstrekt. Deze verbruiker had in het midden van het onderzoektijdvak voorraden die meer dan het dubbele waren van die in het begin van het onderzoektijdvak, terwijl er geen aanwijzingen waren dat er een belangrijk verschil was in zijn activiteiten in de loop van het onderzoektijdvak.

(223) Het onderzoek leidde dus tot een bevestiging van de claim van de bedrijfstak van de Gemeenschap dat in het begin van het onderzoektijdvak aanzienlijke voorraden waren gevormd. In de eerste twee kwartalen van het onderzoektijdvak was het zichtbare verbruik aanmerkelijk hoger dan het daadwerkelijke verbruik, terwijl in het derde en vierde kwartaal van het onderzoektijdvak het omgekeerde het geval was.

(224) In absolute termen bleek het zichtbare verbruik in de eerste helft van het onderzoektijdvak ongeveer 1,5 miljoen ton meer te zijn dan het zichtbare verbruik in de eerste helft van 1997.

(225) Enkele belanghebbenden stelden dat de bedrijfstak van de Gemeenschap in hoge mate aan de overbevoorrading in de eerste helft van het onderzoektijdvak had bijgedragen. In dit verband wordt opgemerkt dat de verkoop van de bedrijfstak van de Gemeenschap reeds in het begin van het onderzoektijdvak begon af te nemen. Dit wijst erop dat de bedrijfstak van de Gemeenschap geen belangrijke rol speelde bij de waargenomen overbevoorrading.

d) ***Productie en bezettingsgraad***

(226) Op kwartaalbasis daalde de productie met 23 % in het derde kwartaal en met 30 % in het vierde kwartaal van het onderzoektijdvak ten opzichte van het eerste kwartaal van het onderzoektijdvak.

(227) In overeenstemming met de daling van de productie nam ook de bezettingsgraad af, namelijk met 12 % in het derde kwartaal van het onderzoektijdvak en met 17 % in het vierde kwartaal van het onderzoektijdvak ten opzichte van het eerste kwartaal van het onderzoektijdvak.

(228) Productie en bezettingsgraad daalden ook in vergelijking met de kwartaalactiviteit in 1997. In het derde en vierde kwartaal van het onderzoektijdvak daalde de productie respectievelijk met 20 % en 11 % en de bezettingsgraad respectievelijk met 12 % en 18 % ten opzichte van het derde en vierde kwartaal van 1997.

e) ***Verkoopvolume, verkoopprijzen en winstgevendheid:***

i) Verkoopvolume

(229) Zoals hierboven vermeld was het verkoopvolume van de bedrijfstak van de Gemeenschap in het derde kwartaal van het onderzoektijdvak 32 % en in het vierde kwartaal 39 % lager dan in het eerste kwartaal.

(230) Zoals vermeld in de analyse op jaarbasis beweerde de bedrijfstak van de Gemeenschap dat een meer verfijnde en gedifferentieerde analyse moest worden gemaakt van de verschillende soorten verkoop en verkoopkanalen, daar dan zou blijken dan de verkoop van productsoorten die rechtstreeks met de ingevoerde producten concurreerden sterker te lijden had dan de verkoop van andere productsoorten. Volgens die bedrijfstak moest niet alleen een onderscheid worden gemaakt tussen de verkoop van zwart en gebeitst warmband, maar moest ook rekening worden gehouden met het feit dat hij leverings- en verkoopcontracten op lange termijn, bijvoorbeeld met de automobielindustrie, afsloot. Contracten met de automobielindustrie lopen gewoonlijk over een periode tot één jaar, gedurende welke periode de te leveren hoeveelheden en de prijzen vast liggen. De betrokken producenten/exporteurs leveren gewoonlijk niet op grond van dergelijke contracten.

(231) Om de verschillende soorten verkoop nader te onderzoeken, werd een onderscheid gemaakt tussen de verkoop op „lange termijn" en de andere verkoop. Tevens werd de ontwikkeling van de verkoop, de verkoopprijzen en de winstgevendheid van zwart en gebeitst warmband in het onderzoektijdvak onderzocht.

(232) De omvang van de verkoop op lange termijn was in het onderzoektijdvak veel stabieler dan de rest van de verkoop. De verkoop op lange termijn was in het derde kwartaal 20 % en in het vierde kwartaal 22 % lager dan in het eerste kwartaal van het onderzoektijdvak. De afname van de overige verkoop was veel geprononceerder: deze was namelijk in het derde kwartaal 35 % en in het vierde kwartaal 43 % lager dan in het eerste kwartaal van het onderzoektijdvak.

(233) De vergelijking van de verkoop van zwart en gebeitst warmband gaf hetzelfde beeld te zien. De verkoop van gebeitst warmband was gelijkmatiger dan de verkoop van zwart warmband. De verkoop van zwart warmband was in het derde kwartaal 39 % en in het vierde kwartaal 44 % lager dan in het eerste kwartaal van het onderzoektijdvak, terwijl de daling voor gebeitst warmband in dezelfde kwartalen respectievelijk 21 % en 29 % bedroeg.

ii) Verkoopprijzen

(234) In de eerste twee kwartalen van het onderzoektijdvak waren de verkoopprijzen van warmband min of meer stabiel, namelijk 306 en 308 ecu per ton. Vervolgens daalden de prijzen tot 286 ecu per ton in het derde en tot 254 ecu per ton in het vierde kwartaal van het onderzoektijdvak. Dit komt neer op een daling van 17 % over het gehele onderzoektijdvak.

(235) De prijzen bij verkoop op lange termijn bleken in de eerste drie kwartalen van het onderzoektijdvak min of meer stabiel te zijn gebleven: zij daalden namelijk slechts van 320 ecu per ton tot 312 ecu per ton, ofwel met 2 %. De daling bedroeg 10 % wanneer het eerste en het vierde kwartaal van het onderzoektijdvak met elkaar werden vergeleken. Daarentegen waren de prijzen, wanneer niet op lange termijn werd verkocht, al met 10 % gedaald bij een vergelijking van het eerste en het derde kwartaal van het onderzoektijdvak en met 21 % bij een vergelijking van het eerste en het vierde kwartaal van het onderzoektijdvak.

(236) Bij een vergelijking van de prijzen van zwart en van gebeitst warmband bleek dat de prijzen van eerstgenoemde soort veel sterker waren gedaald dan de prijzen van de laatstgenoemde soort. Het resultaat van deze uiteenlopende ontwikkeling was dat het prijsverschil tussen deze categorieën aan het eind van het onderzoektijdvak veel groter was dan aan het begin van het onderzoektijdvak. De prijzen van gebeitst warmband daalden slechts van 328 ecu per ton tot 316 ecu per ton, ofwel met 4 %. De daling bedroeg 12 % wanneer het eerste en het vierde kwartaal van het onderzoektijdvak met elkaar werden vergeleken. De prijzen van zwart warmband waren van het eerste op het derde kwartaal reeds met 10 % gedaald en waren met 22 % gedaald bij een vergelijking van het eerste en het vierde kwartaal van het onderzoektijdvak.

iii) Winstgevendheid

(237) Op kwartaalbasis bleek de winstgevendheid in de eerste helft van het onderzoektijdvak zeer goed te zijn. Vanwege de snelle prijsdalingen in de daaropvolgende kwartalen daalde ook de winstgevendheid voortdurend, namelijk van 16,8 % in het eerste kwartaal van het onderzoektijdvak tot – 2,6 % in het vierde kwartaal.

(238) Wanneer een onderscheid wordt gemaakt tussen de verschillende soorten verkoop blijkt dat de winst bij de verkoop van zwart warmband en bij de verkoop op andere dan lange termijn reeds aan het begin van het onderzoektijdvak sterk daalde.

(239) De winstgevendheid van de verkoop op lange termijn bleek in de eerste helft van de onderzoektijdvak zeer goed te zijn (ongeveer 21 %). Deze verkoop bleef gedurende het gehele onderzoektijdvak winstgevend en bedroeg 8 % in het vierde kwartaal van het onderzoektijdvak. Bij de andere soorten verkoop werd in de eerste helft van het onderzoektijdvak een winst van 16 % gemaakt. In overeenstemming met de ontwikkeling van de vraag naar warmband, daalde de winstgevendheid in het derde en vierde kwartaal van het onderzoektijdvak zo sterk dat zij in het vierde kwartaal van het onderzoektijdvak negatief werd (– 7 %).

(240) Dezelfde opmerkingen worden gemaakt over de verschillende ontwikkeling van de winst bij de verkoop van zwart en van gebeitst warmband. In de eerste helft van het onderzoektijdvak leverde de verkoop van beide soorten een behoorlijke winst op. De winstgevendheid van gebeitst warmband bleef tijdens het gehele onderzoektijdvak positief (4,5 % in het vierde kwartaal), terwijl de winst op zwart warmband in het derde kwartaal van het onderzoektijdvak zo sterk terugliep dat in het vierde kwartaal van het onderzoektijdvak een verlies van 16,5 % werd gemaakt.

(241) Geconcludeerd wordt dat zowel de verkoop en de prijzen als de winstgevendheid in het geheel genomen in het onderzoektijdvak achteruit gingen. Deze achteruitgang was duidelijk minder bij de verkoop in die marktsegmenten waar minder met ingevoerde, gesubsidieerde producten aanwezig waren. In termen van prijzen en de daaruit voortvloeiende winstgevendheid bleef de situatie van de bedrijfstak van de Gemeenschap relatief stabiel in de periode waarin het zichtbare verbruik sterk steeg. Bij het onderzoek bleek echter dat het verkoopvolume van de bedrijfstak van de Gemeenschap echter niet zo sterk steeg als het zichtbare verbruik. Het prijsniveau en de winstgevendheid bleven in een periode van een sterke en toenemende vraag echter hoog.

(242) De aankoopprijzen van materialen die bij de productie van het betrokken product worden gebruikt bleken in het onderzoektijdvak te zijn gedaald. Zo daalde de prijs van ijzererts tot 12 % en van schroot tot 40 %, terwijl de prijs van aardolie tot het niveau van 1970 daalde. Door de dalende kosten voor grondstoffen bleven de verliezen beperkt, met name in het onderzoektijdvak.

(243) Om bovenstaande analyse van verkoopvolume, verkoopprijzen en winstgevendheid volledig te maken, werd ook een vergelijking gemaakt met de overeenkomstige cijfers van 1997, per kwartaal, waaruit bleek dat ook ten opzichte van 1997 van een daling sprake was. In het derde en vierde kwartaal van het onderzoektijdvak was het verkoopvolume respectievelijk 24 % en 27 % en waren de verkoopprijzen respectievelijk 6 % en 19 % lager dan in het derde en vierde kwartaal van 1997. De winstgevendheid was in het vierde kwartaal van het onderzoektijdvak 15 procentpunten lager dan in het vierde kwartaal van 1997.

(244) Als in het onderstaande punt uiteengezet mag bij de beoordeling van de ontwikkeling van verkoopvolume, verkoopprijzen en winstgevendheid niet uit het oog worden verloren dat er een zeker tijdsverloop is tussen de prijsonderhandelingen met de afnemers en de facturering en levering door de bedrijfstak van de Gemeenschap. Zo werd over de prijzen bij de „overige verkoop" in het eerste kwartaal van het onderzoektijdvak onderhandeld tijdens het vierde kwartaal van 1997 enzovoorts.

f) ***Tijdsverloop tussen de situatie van de bedrijfstak van de Gemeenschap en de ontwikkelingen op de markt***

(245) Zoals vermeld in bovenstaande analyse op jaarbasis, voerde de bedrijfstak van de Gemeenschap aan dat bij de beoordeling van de ontwikkelingen van prijzen en winstgevendheid, rekening moest worden gehouden met het tijdsverloop tussen de verkoop van de goederen en de prijsonderhandelingen met de afnemers over de verkoop van die goederen. In de praktijk bedroeg het tijdsverschil tussen onderhandelingen en verkoop ten minste een kwartaal.

(246) Bij het onderzoek bleek dat een goede productieplanning met het oog op een rationele benutting van de capaciteit tot een tijdsverschil tussen order en verkoop leidde. Dit tijdsverschil bleek inderdaad minstens een kwartaal te bedragen. Met andere woorden, de verkoop in het eerste kwartaal van het onderzoektijdvak is het resultaat van onderhandelingen en orders in het vierde kwartaal van 1997.

(247) Rekening houdend met dit tijdsverschil vertoonde de kwartaalontwikkeling bij de door de bedrijfstak van de Gemeenschap ontvangen orders een aanzienlijke daling in het onderzoektijdvak. In overeenstemming met de claim van de bedrijfstak van de Gemeenschap is deze negatieve trend reeds duidelijk waar te nemen vanaf het eerste kwartaal van het onderzoektijdvak in vergelijking met de ontwikkeling van het verkoopvolume en de productie. In het tweede kwartaal van het onderzoektijdvak werden, in hoeveelheden uitgedrukt, 17 % minder orders ontvangen dan in het eerste kwartaal. Voorts bleek dat een betrekkelijk groot aantal orders in het vierde kwartaal van 1997 was ontvangen, welke overeenstemmen met leveringen/verkoop in het eerste kwartaal van het onderzoektijdvak.

(248) Deze bevindingen stemmen dus overeen met de bewering van de bedrijfstak van de Gemeenschap dat de betrekkelijk positieve economische situatie in de eerste helft van het onderzoektijdvak slechts het gevolg is van de talrijke orders die in het laatste kwartaal van 1997 en het eerste kwartaal van het onderzoektijdvak werden ontvangen, toen de vraag nog sterk was.

g) ***Conclusie over de situatie van de bedrijfstak van de Gemeenschap in het onderzoektijdvak***

(249) Uit de kwartaalanalyse bleek dat de economische situatie van de bedrijfstak van de Gemeenschap in het onderzoektijdvak duidelijk achteruit is gegaan, en met name in de tweede helft van het onderzoektijdvak. Deze achteruitgang ging veel verder dan de seizoenschommelingen die in de vorige jaren op kwartaalbasis konden worden waargenomen.

(250) Met name bleek dat alle schade-indicatoren in het derde kwartaal van het onderzoektijdvak een negatieve tendens vertoonden ten opzichte van het gemiddelde van het onderzoektijdvak: de productie daalde met 10 %, de bezettingsgraad met 6 %, het verkoopvolume met 14 %, de verkoopprijzen met 2,4 % en de winstgevendheid met 2,1 procentpunten.

(251) Voorts bleek uit de ontwikkelingen in het vierde kwartaal van het onderzoektijdvak dat de situatie van de bedrijfstak van de Gemeenschap nog verder achteruit was gegaan in vergelijking met de gemiddelde activiteit van het onderzoektijdvak: de productie daalde met 18 %, de bezettingsgraad met 10 %, het verkoopvolume met 22 % en de prijzen met 13 %, terwijl de winstgevendheid negatief werd (– 2,6 % op de netto-omzet), een daling van 15,5 procentpunten.

5. **Ontwikkelingen na het onderzoektijdvak**

(252) Zoals vermeld leidde de overbevoorrading in de eerste helft van het onderzoektijdvak tot een relatief positieve marktsituatie die tot uiting kwam in een goed prijsniveau in de Gemeenschap en een goede winstgevendheid van de bedrijfstak van de Gemeenschap in die periode. Daar deze situatie echter niet gesteund werd door een positieve ontwikkeling op de gebruikersmarkt, waardoor na enige tijd waarschijnlijk een dalende trend zou ontstaan, werd het noodzakelijk geacht ook de ontwikkelingen na het onderzoektijdvak aan een onderzoek te onderwerpen.

(253) Begin 1999 herstelden de productie en de verkoop van de bedrijfstak van de Gemeenschap zich enigszins, een feit waarop enkele producenten/exporteurs reeds hadden gewezen. Productie en verkoop waren echter aanzienlijk lager dan aan het begin van het onderzoektijdvak en in 1997. De economische situatie van de bedrijfstak van de Gemeenschap bleef na het onderzoektijdvak achteruit gaan: verkoopprijzen en winstgevendheid vertoonden in de eerste twee kwartalen van 1999 een dalende tendens.

(254) Dit was het negatieve gevolg van de massale overbevoorrading in het begin van het onderzoektijdvak en de afname van de voorraden die in het derde kwartaal van het onderzoektijdvak aanving en die bleef aanhouden, ondanks het feit dat de invoer in de eerste helft van 1999 afnam. De vertraging waarmee de situatie van de bedrijfstak van de Gemeenschap zich negatief ontwikkelde was echter niet alleen het gevolg van overbevoorrading, maar ook van het tijdsverloop tussen onderhandelingen met en verkoop aan de afnemers. Dit blijkt niet enkel uit schade-indicatoren zoals de ontwikkeling van de productie, de verkoop, de prijzen en de winstgevendheid, maar ook uit de ontwikkeling van de orders die de bedrijfstak van de Gemeenschap ontving.

(255) Enkele partijen stelden dat het niet noodzakelijk was compenserende maatregelen te nemen daar het betrokken product na het onderzoektijdvak niet meer naar de Gemeenschap werd uitgevoerd.

(256) Uit algemeen beschikbare of niet-gecontroleerde gegevens blijkt dat de invoer van het betrokken product, met name uit enkele van de bij deze procedure betrokken landen, sinds het begin van het onderzoektijdvak is afgenomen. Dit is echter geen ongewoon verschijnsel in antisubsidie- en antidumpingprocedures daar de partijen op de markt, en met name de importeurs, rekening houden met het feit dat de markt, alvorens eventueel compenserende en antidumpingmaatregelen genomen worden, zorgvuldig onderzocht zal worden. De marktpartijen reageren hierop meer of minder sterk. Indien een in de tijd wellicht beperkte daling van de invoer ertoe zou leiden dat geen maatregelen worden genomen, dan zouden de betrokken producenten/exporteurs hun export tijdelijk stopzetten. Dit zou de EG-markt voor het betrokken product ten zeerste verstoren en kan daarom ook in onderhavig geval geen reden zijn geen compenserende maatregelen te nemen.

(257) Tenslotte werd aangevoerd dat de sterk gestegen invoer in het onderzoektijdvak slechts van korte duur was. Ondertussen hebben de marktprijzen in de Gemeenschap weer een niveau bereikt waarop de bedrijfstak van de Gemeenschap zich snel kan herstellen.

(258) Uit de gedetailleerde analyse is echter gebleken dat de prijzen van de bedrijfstak van de Gemeenschap achteruit zijn blijven gaan en in de eerste twee kwartalen van 1999 een zeer laag niveau hebben bereikt. De prijsdaling heeft tot gevolg gehad dat de bedrijfstak van de Gemeenschap over een lange periode aanzienlijke financiële verliezen heeft geleden.

6. **Conclusie inzake schade**

(259) Het onderzoek op jaarbasis van de situatie van de bedrijfstak van de Gemeenschap in de periode van 1995 tot het einde van het onderzoektijdvak gaf een aantal negatieve ontwikkelingen te zien. Daarnaast bleek uit het onderzoek op kwartaalbasis dat de economische situatie van de bedrijfstak van de Gemeenschap over het gehele onderzoektijdvak aanmerkelijk was verslechterd. Hoewel enkele producenten/exporteurs het tegendeel beweerden, worden deze ontwikkelingen representatief geacht voor de economische situatie van de bedrijfstak van de Gemeenschap in het gehele onderzoektijdvak gezien de bijzondere kenmerken van de EG-markt, namelijk overbevoorrading en het tijdsverschil tussen orders en leveranties.

(260) Bij het onderzoek is eveneens gebleken dat deze negatieve ontwikkelingen zich na het onderzoektijdvak hebben voortgezet en zelfs sterker zijn geworden, ontwikkelingen die bijzonder relevant zijn gezien de werking en de toestand op de EG-markt. Vastgesteld werd dat deze achteruitgang veel sterker was dan door de gewone seizoenschommelingen, die in voorafgaande jaren tussen de verschillende kwartalen zijn opgetreden, verklaard kon worden.

(261) Kort samengevat: vastgesteld werd dat alle schade-indicatoren in het derde en vierde kwartaal van het onderzoektijdvak een negatieve ontwikkeling vertoonden in vergelijking met de gemiddelde activiteiten van het onderzoektijdvak: de productie was respectievelijk 10 % en 18 % lager, de bezettingsgraad respectievelijk 6 % en 10 %, het verkoopvolume respectievelijk 14 % en 22 %, de verkoopprijzen respectievelijk 2,4 % en 13 % lager dan de gemiddelde prijzen van het onderzoektijdvak, terwijl de winstgevendheid 2,1 en 15,5 procentpunten lager was.

(262) Tevens bleek dat deze economische indicatoren ook een achteruitgang vertoonden wanneer een vergelijking werd gemaakt met de cijfers voor 1997 op kwartaalbasis. Bij de vergelijking van het derde en het vierde kwartaal van het onderzoektijdvak met het derde en vierde kwartaal van 1997 bleek dat in het onderzoektijdvak de productie respectievelijk 20 % en 11 % lager was, de bezettingsgraad respectievelijk 12 % en 18 % lager, de verkoopprijzen respectievelijk 6 % en 19 % lager, terwijl de winstgevendheid zowel in 1997 als in het onderzoektijdvak positief was, maar in het vierde kwartaal van het onderzoektijdvak 15 procentpunten lager dan in het vierde kwartaal van 1997. Al deze trends werden in de twee kwartalen na het onderzoektijdvak voortgezet.

(263) Bovengenoemde ontwikkelingen zouden zelfs nog negatiever zijn geweest indien bepaalde soorten verkoop, zoals de verkoop op lange termijn en de verkoop van gebeitst warmband, waar de gevolgen van de betrokken invoer zich minder doen voelen, buiten beschouwing waren gelaten. De bedrijfstak van de Gemeenschap heeft 31 % minder orders ontvangen voor levering in het vierde kwartaal van het onderzoektijdvak dan voor levering in het eerste kwartaal van het onderzoektijdvak.

(264) Anderzijds is bij het onderzoek op jaarbasis gebleken dat de gemiddelde winstmarge van 1997 tot het einde van het onderzoektijdvak tot 12,9 % is gestegen. In de eerste kwartalen van het onderzoektijdvak zijn winsten en verkoopprijzen stabiel gebleven.

(265) Deze bevindingen, die op het eerste gezicht in strijd kunnen lijken met de conclusie dat schade werd geleden, bleken bij het onderzoek in overeenstemming te zijn met een hoog zichtbaar verbruik in het eerste halfjaar van het onderzoektijdvak dat echter niet met een hoog feitelijk verbruik samenviel. Als gevolg hiervan bleven de prijzen en winsten van de bedrijfstak van de Gemeenschap (waarvan de verkoop echter geen gelijke tred hield met de grote voorraadvorming) stabiel, maar deze konden niet stabiel blijven daar het grote zichtbare verbruik niet met een groot feitelijk verbruik overeenstemde. In de tweede helft van het onderzoektijdvak daalde het zichtbare verbruik aanzienlijk daar een beroep werd gedaan op de grote voorraden, wat op zijn beurt weer leidde tot een aanzienlijke daling van de prijzen en de winst.

(266) Bij het daaropvolgende onderzoek van de economische situatie van de bedrijfstak van de Gemeenschap in de eerste twee kwartalen van 1999 werd bevestigd dat deze negatieve ontwikkelingen niet tot het onderzoektijdvak beperkt waren en het rechtstreekse gevolg waren van de ontwikkelingen in het onderzoektijdvak. Hoewel productie en verkoopvolume iets omhoog gingen ten opzichte van de tweede helft van het onderzoektijdvak, bleven de verkoopprijzen en de winstgevendheid dalen. Volgens de basisbeschikking is het mogelijk, en de rechtsspraak heeft dit bevestigd, dat rekening wordt gehouden met gegevens over de periode na het onderzoektijdvak, met name om na te gaan of de in het onderzoektijdvak waargenomen trends werden voortgezet.

(267) Gezien de ontwikkelingen in de situatie van de bedrijfstak van de Gemeenschap in de periode van 1995 tot het einde van het onderzoektijdvak, en met name in het onderzoektijdvak, is de Commissie tot de conclusie gekomen dat de bedrijfstak van de Gemeenschap in het onderzoektijdvak schade heeft geleden. Hoewel aangevoerd werd dat naast de economische indicatoren die op schade wijzen er nog meer andere indicatoren zijn die op de afwezigheid van schade wijzen, is bij het bovenomschreven gedetailleerde onderzoek gebleken dat alle economische indicatoren zich negatief ontwikkelden, met name de cijfers voor winst en verkoopprijzen, met een tijdsverschil van enkele maanden. De schade is zo ernstig dat zij als aanmerkelijk kan worden beschouwd in de zin van artikel 8, lid 6, van de basisbeschikking.

F. **OORZAKELIJK VERBAND**

1. **Inleiding**

(268) Bij onderhavige analyse mag niet uit het oog worden verloren dat het betrokken product zeer prijsgevoelig is. Zoals boven uiteengezet heeft de markt voor dit product een aantal bijzondere kenmerken: de bedrijfstak van de Gemeenschap en sommige verwerkende bedrijven handelen met elkaar op basis van contracten op lange termijn; de organisatie en planning van de productie brengen met zich dat tussen order en levering een zekere tijd verloopt; en de bedrijfstak van de Gemeenschap is in bepaalde marktsegmenten actiever dan de betrokken exporterende producenten. Deze kenmerken doen echter niet af aan het feit dat de producten die door de bedrijfstak van de Gemeenschap worden vervaardigd en verkocht en de producten die uit de bij deze procedure betrokken landen worden ingevoerd soortgelijke producten zijn. De concurrentie met de ingevoerde producten is echter sterker voor bepaalde verkoopkanalen en productsoorten.

(269) Om de oorzaak van de schade te achterhalen, zijn de diensten van de Commissie nagegaan of er een verband was tussen de invoer van het gesubsidieerde warmband uit de bij deze procedure betrokken landen en de schade die de bedrijfstak van de Gemeenschap had geleden. Tevens werd de invloed onderzocht van andere bekende factoren op de situatie van die bedrijfstak om te voorkomen dat schade die door andere factoren dan de invoer van gesubsidieerde producten is veroorzaakt aan die invoer wordt toegeschreven.

(270) De andere onderzochte factoren zijn: de ontwikkeling van het verbruik, het te grote aanbod in de Gemeenschap, de gevolgen van de invoer van warmgewalste coils uit andere derde landen, het gedrag van andere producenten in de Gemeenschap die niet tot de bedrijfstak van de Gemeenschap werden gerekend, de exportprestaties van de bedrijfstak van de Gemeenschap en de situatie van de staalhandel in de wereld.

2. **Gevolgen van de invoer met subsidiëring**

a) ***Gevolgen van de omvang van de gesubsidieerde invoer en de voorraadvorming***

(271) Het onderzoek toonde aan dat de betrokken invoer aanzienlijk is toegenomen, vooral in de periode van 1997 tot het onderzoektijdvak. De invoer van warmband uit de betrokken landen in de Gemeenschap is namelijk gestegen van slechts 8 000 ton in 1995 tot 47 000 ton in 1997.

(272) Uit het onderzoek bleek bovendien dat de belangrijkste toename van de invoer plaatsvond in de periode tussen 1997 en het onderzoektijdvak (+ 797 000 ton), in het bijzonder in de eerste twee kwartalen van het onderzoektijdvak. Gedurende deze periode werd op de markt van de Gemeenschap meer dan 550 000 ton afgezet. Dit is tien keer meer dan in het tweede halfjaar van 1997. In de periode van 1997 tot het onderzoektijdvak steeg het marktaandeel van de betrokken landen met 4 procentpunten.

(273) Hoewel in de periode van 1995 tot het onderzoektijdvak het verbruik in de Gemeenschap met 9 % toenam, steeg de verkoop door de bedrijfstak van de Gemeenschap in omvang uitgedrukt met slechts 1 % en verloor deze bedrijfstak 3,7 procentpunten van zijn marktaandeel.

(274) De sterke toename van de invoer (1997 tot het onderzoektijdvak) viel samen met de verslechtering van de situatie in de bedrijfstak van de Gemeenschap. De productie daalde met 9 % en het verkoopvolume met 12 %. De bedrijfstak verloor 6,6 procentpunten marktaandeel en de orders liepen met 17 % terug.

(275) Uit de ontwikkeling van het invoervolume, in combinatie met de reeds uiteengezette ontwikkeling van het zichtbare verbruik, blijkt dat de met subsidiëring ingevoerde producten hoofdzakelijk voor voorraadvorming werden gebruikt, waardoor het zichtbare verbruik in de eerste twee kwartalen van het onderzoektijdvak toenam, terwijl de verkopen van de bedrijfstak van de Gemeenschap reeds vanaf het begin van het onderzoektijdvak afnamen.

(276) Het onderzoek toonde aan dat, in tegenstelling tot de betrokken producenten/exporteurs, de bedrijfstak van de Gemeenschap niet zeer sterk vertegenwoordigd is in de distributiekanalen van de handelaren. Bij dit onderzoek bleek dat bepaalde grote handelaren in het derde en vierde kwartaal van het onderzoektijdvak weinig of geen warmband bestelden bij de bedrijfstak van de Gemeenschap. Dit leidde tot een sterke daling van de verkopen in het derde kwartaal van het onderzoektijdvak (– 28 %) en in het vierde kwartaal (– 12 %). Dit had op zijn beurt een ernstige negatieve invloed op de prijzen en de winstgevendheid van de bedrijfstak van de Gemeenschap in de laatste twee kwartalen van het onderzoektijdvak.

(277) Om deze situatie goed te kunnen beoordelen moet rekening worden gehouden met het feit dat de problemen van de bedrijfstak van de Gemeenschap bijzonder ernstig, frappant en acuut waren in de distributiekanalen en voor de producttypen die door de producenten/exporteurs het meest worden gebruikt respectievelijk verhandeld. Deze producenten maken namelijk weinig gebruik van distributiekanalen waar langetermijncontracten worden gesloten. De bedrijfstak van de Gemeenschap heeft in deze distributiekanalen beter gepresteerd dan in andere waar de concurrentie met de ingevoerde producten sterker was. Voorts is in de voorgaande overwegingen aangetoond dat de verkoop van zwart warmband door de bedrijfstak van de Gemeenschap, dat ongeveer 90 % van de betrokken invoer vertegenwoordigt, gedurende het onderzoektijdvak een zeer negatieve ontwikkeling te zien geeft.

b) ***Gevolgen van de lage invoerprijzen en werking van de staalmarkt***

(278) Het onderzoek toonde aan dat de situatie van de bedrijfstak van de Gemeenschap in de eerste twee kwartalen van het onderzoektijdvak stabiel was wat de prijzen en, dientengevolge, de algemene winstgevendheid betreft, hoewel de prijzen van de uit de betrokken landen ingevoerde producten gedurende het gehele onderzoektijdvak gestaag daalden. Uit het onderzoek is wat dit betreft gebleken dat de ontwikkeling van de prijzen en de winstgevendheid van de bedrijfstak van de Gemeenschap het gevolg was van, enerzijds, de algemene structuur en werking van de markt wat het tijdverschil tussen orders en leveranties betreft en, anderzijds, de ontwikkeling van de voorraden en, dientengevolge, het zichtbare verbruik in het onderzoektijdvak.

(279) Wat de werking van de markt in het algemeen betreft, werd vastgesteld dat, gezien het tijdverloop tussen orders en leveranties (minstens een kwartaal), de situatie van de bedrijfstak van de Gemeenschap in het eerste kwartaal van het onderzoektijdvak grotendeels in overeenstemming was met de situatie van de orders die werden geplaatst in het vierde kwartaal van 1997, toen de invoer sterk begon te stijgen.

(280) Wat de ontwikkeling van het zichtbare verbruik betreft, werd vastgesteld dat de situatie van de markt van de Gemeenschap in het algemeen en van de bedrijfstak van de Gemeenschap in het bijzonder in het eerste kwartaal van het onderzoektijdvak overeenstemde met een periode waarin de voorraden en dus ook het zichtbare verbruik een spectaculaire groei te zien gaven. Hierdoor bleven de prijzen en de winst hoog hoewel de invoer in dezelfde periode toenam. De invoer met subsidiëring had derhalve de grootste invloed op de economische situatie van de bedrijfstak van de Gemeenschap toen duidelijk werd dat de toename van de voorraden en, zodoende, het zichtbare verbruik geen gelijke tred hielden met de groei van het werkelijke verbruik. Door de sterke daling van de vraag naar warmband aan het einde van het onderzoektijdvak liepen de prijzen van de bedrijfstak van de Gemeenschap met 17 % terug en werd de winstgevendheid negatief.

(281) De bedrijfstak van de Gemeenschap voerde aan dat de producenten/exporteurs gedurende het gehele onderzoektijdvak een beleid van systematische prijsverlagingen hadden gevolgd en de prijzen van de bedrijfstak van de Gemeenschap voortdurend onderboden. Dit versnelde de daling van de verkoopprijzen op de markt van de Gemeenschap in die periode.

(282) Uit het onderzoek bleek dat de producenten/exporteurs hun prijzen in het onderzoektijdvak inderdaad sterk hebben verlaagd, terwijl de bedrijfstak van de Gemeenschap heeft getracht zijn prijzen tot juni 1998 op het bestaande niveau te handhaven. In juli 1998 heeft de bedrijfstak van de Gemeenschap zijn verkoopprijzen verlaagd. Deze verkoopprijzen, die in januari 1998 nog meer dan 300 ECU per ton bedroegen, vielen in december 1998 terug tot ongeveer 250 ECU per ton.

(283) Deze bijzonder sterke prijsdalingen zijn een gevolg van het feit dat de producenten/exporteurs de prijzen van de bedrijfstak van de Gemeenschap gedurende het gehele onderzoektijdvak onderboden. Opgemerkt zij dat de onderbieding minder sterk was aan het begin van het onderzoektijdvak en in de loop van het onderzoektijdvak steeds sterker werd. De bedrijfstak van de Gemeenschap diende zijn prijzen te verlagen teneinde een bepaald marktaandeel te kunnen behouden, vooral in de tweede helft van het onderzoektijdvak.

(284) Wat dit betreft zij opgemerkt dat staal een belangrijk basisproduct is, dat de indicatieve basisprijs van warmband dagelijks in gespecialiseerde publicaties wordt bekendgemaakt en dat deze prijs alle marktdeelnemers terdege bekend is. De door de bedrijfstak van de Gemeenschap vervaardigde producten en die welke door de betrokken landen worden ingevoerd zijn zeer gevoelig voor prijsbewegingen die zich snel over de gehele markt verspreiden.

Het bovenstaande lijkt de conclusie te rechtvaardigen dat de betrokken invoer de oorzaak is van de negatieve ontwikkeling in de economische situatie van de bedrijfstak van de Gemeenschap.

c) ***Conclusie inzake de gevolgen van de invoer met subsidiëring***

(285) Aangenomen wordt dat de omvang van de invoer met subsidiëring, die in de Gemeenschap op zeer korte termijn sterk is toegenomen, een neerwaartse druk heeft uitgeoefend op de prijzen en er toe heeft geleid dat de bedrijfstak van de Gemeenschap marktaandeel heeft verloren. Deze invoer stelde de handelaren en bepaalde grote in de Gemeenschap gevestigde gebruikers van het product in staat voorraden op te bouwen, hetgeen reeds in het tweede kwartaal van het onderzoektijdvak negatieve gevolgen had voor de prijsonderhandelingen met de bedrijfstak van de Gemeenschap en waardoor de tijdspanne waarin deze invoer een neerwaartse druk uitoefende op de prijzen werd verlengd. Daar komt nog bij dat, wegens de algemene transparantie van de markt, de gebruikers en afnemers op de markt van de Gemeenschap snel kennis kregen van de lage prijzen die door de producenten/exporteurs werden toegepast. Dit versnelde de daling van de verkoopprijzen op de markt en had nadelige gevolgen voor het marktaandeel en de winstgevendheid van de bedrijfstak van de Gemeenschap.

(286) Geconcludeerd wordt derhalve dat de invoer met subsidiëring een belangrijke rol heeft gespeeld bij de verslechtering van de situatie van de bedrijfstak van de Gemeenschap en zodoende mede ten grondslag ligt aan de aanmerkelijke schade die deze bedrijfstak in het onderzoektijdvak heeft geleden.

3. **Gevolgen van andere factoren**

a) ***Ontwikkeling van het verbruik***

(287) Het zichtbare verbruik in de Gemeenschap is in de onderzochte periode met 9 % toegenomen. In de periode van 1997 tot het onderzoektijdvak steeg het zichtbare verbruik met 0,4 %.

(288) De conclusie is derhalve dat, aangezien het verbruik sedert 1996 voortdurend is gestegen dit niet de oorzaak kan zijn van de schade die de bedrijfstak van de Gemeenschap in het onderzoektijdvak heeft geleden.

b) ***Te groot aanbod in de Gemeenschap***

(289) Het argument dat het aanbod van warmband in de Gemeenschap aan het begin van het onderzoektijdvak te groot was werd eveneens onderzocht. Sommige belanghebbenden voerden aan dat de bedrijfstak van de Gemeenschap zijn leveranties op de markt voortdurend opvoerde en zodoende de belangrijkste oorzaak was van dit te grote aanbod. Volgens hen kon de invoer uit de betrokken landen niet de oorzaak zijn van schade, gezien de hoge bezettingsgraad van de producenten in de Gemeenschap als gevolg van deze toegenomen leveranties.

(290) Grondig onderzoek van het zichtbare verbruik in 1997 in vergelijking met het onderzoektijdvak toonde aan dat in de eerste twee kwartalen van het onderzoektijdvak het zichtbare verbruik 1,4 miljoen ton hoger was dan in de overeenkomstige kwartalen van 1997. Bij deze vergelijking moet rekening worden gehouden met het feit dat in de eerste twee kwartalen van het onderzoektijdvak 551 000 ton warmband met subsidiëring uit de betrokken landen werd ingevoerd, terwijl de overeenkomstige invoer in dezelfde periode van 1997 ongeveer 4 000 ton bedroeg. Dit is een toename van meer dan 0,5 miljoen ton in de eerste helft van het onderzoektijdvak.

(291) Voorts wordt er aan herinnerd dat de handelaren hun voorraden in de eerste helft van het onderzoektijdvak sterk hebben verhoogd en zodoende tot het te grote aanbod in de Gemeenschap hebben bijgedragen. Het onderzoek toonde aan dat de bedrijfstak van de Gemeenschap niet bijzonder sterk vertegenwoordigd is in de distributiekanalen van de handelaren, terwijl de producenten/exporteurs aanzienlijke hoeveelheden via deze handelaren hebben verkocht. De bedrijfstak van de Gemeenschap heeft derhalve niet bijgedragen tot de voorraadvorming door de handelaren in het onderzoektijdvak.

(292) De conclusie luidt dat het onderzoek heeft aangetoond dat de invoer met subsidiëring in het onderzoektijdvak aanmerkelijk is toegenomen, terwijl de bedrijfstak van de Gemeenschap zijn verkoop, productie en marktaandeel zag teruglopen. Dit betekent dat de toename van de invoer met subsidiëring in aanzienlijke mate tot het te grote aanbod heeft bijgedragen.

c) ***Invoer van warmband uit andere derde landen***

(293) Behalve de landen waarop deze antisubsidieprocedure van toepassing is, waren andere exportlanden, namelijk Bulgarije, Iran en de Federatieve Republiek Joegoslavië, bij een antidumpingprocedure betrokken.

(294) Bovendien hebben nog andere landen warmband naar de Gemeenschap uitgevoerd. In het onderzoektijdvak waren de belangrijkste exporteurs Rusland, Slowakije, Roemenië, Hongarije, Zuid-Korea en Indonesië.

(295) Een aantal producenten/exporteurs voerde aan dat zij ten onrechte werden gediscrimineerd ten opzichte van producenten/exporteurs in sommige van deze derde landen die van het onderzoek waren uitgesloten.

(296) Er werd evenwel geen klacht ten aanzien van de invoer uit die landen ingediend en de Commissie beschikt daarom niet over bewijsmateriaal inzake subsidiëring en schade op grond waarvan een antidumpingprocedure had kunnen worden ingeleid. Aangezien bij het onderzoek evenmin is gebleken dat uit genoemde derde landen gesubsidieerd warmband wordt ingevoerd, is de bewering dat gediscrimineerd wordt niet gegrond.

(297) Het aandeel van andere niet bij enige procedure betrokken landen in de totale invoer van het betrokken product in de Gemeenschap vertoonde in de onderzochte periode een dalende tendens doch bleef niettemin aanzienlijk. De invoer liep terug van 3 miljoen ton in 1995 tot 2,4 miljoen ton in het onderzoektijdvak, hetgeen een daling is van 20 %. Deze invoer vertegenwoordigde in omvang uitgedrukt 99 % van de totale invoer in 1995 doch slechts 74 % in het onderzoektijdvak. Dientengevolge liep het marktaandeel van de andere derde landen in de Gemeenschap in de onderzochte periode met 20 % terug.

(298) De prijzen van de uit deze derde landen ingevoerde producten volgden de algemene neerwaartse tendens op de markt van de Gemeenschap en daalden met 9 %.

(299) Uit de bovenstaande feiten en overwegingen wordt geconcludeerd dat de invoer uit andere niet aan enige procedure onderworpen derde landen in de onderzochte periode nog steeds aanzienlijk was. Voorts werd geconstateerd dat terwijl de situatie van de bedrijfstak van de Gemeenschap in het bijzonder verslechterde in de periode van 1997 tot het onderzoektijdvak, toen de invoer met subsidiëring bijzonder sterk toenam, de invoer uit andere derde landen slechts zeer weinig was toegenomen.

(300) Het argument van bepaalde producenten/exporteurs dat de invoer van warmband uit andere niet aan enige procedure onderworpen derde landen de oorzaak is van de door de bedrijfstak van de Gemeenschap geleden schade is derhalve niet aanvaardbaar.

d) ***Andere producenten in de Gemeenschap***

(301) De niet tot de bedrijfstak van de Gemeenschap behorende producenten in de Gemeenschap vertegenwoordigden in het onderzoektijdvak 35 % van de totale productie in de Gemeenschap.

(302) Uit de beschikbare informatie bleek dat de economische situatie van de andere producenten van warmband in de Gemeenschap in het onderzoektijdvak vergelijkbaar was met die van de bedrijfstak van de Gemeenschap. De verkopen van deze producenten namen in het onderzoektijdvak in omvang uitgedrukt met 5 % toe. Deze stijging is lager dan die van het verbruik. Het in omvang uitgedrukte marktaandeel van deze producenten liep derhalve met 4 % terug. Voorts ondervonden deze producenten eveneens de nadelige gevolgen van de neerwaartse druk op de prijzen, hetgeen blijkt uit het feit dat hun verkopen met 6 % in waarde waren gedaald en de verkoopprijzen in overeenstemming waren met die van de bedrijfstak van de Gemeenschap.

(303) De invloed van de andere producenten in de Gemeenschap op de verslechterende economische situatie van de bedrijfstak van de Gemeenschap was derhalve beperkt.

e) ***Uitvoer door de bedrijfstak van de Gemeenschap***

(304) Een aantal producenten/exporteurs voerde aan dat de situatie van de bedrijfstak van de Gemeenschap was verslechterd omdat de uitvoer door deze bedrijfstak in de onderzochte periode was verminderd.

(305) Het onderzoek toonde aan dat de uitvoer naar derde landen in de periode van 1995 tot het onderzoektijdvak met 536 000 ton en in de periode van 1997 tot het onderzoektijdvak met 299 000 ton was gedaald. Dit is een vermindering van respectievelijk 4,8 % en 2,9 % van de totale verkoop door de bedrijfstak van de Gemeenschap. De Commissie sluit, gezien deze cijfers, niet uit dat deze daling van de uitvoer gevolgen heeft gehad voor de algemene economische situatie van de bedrijfstak van de Gemeenschap. Er wordt echter aan herinnerd dat dit onderzoek uitsluitend betrekking had op de economische situatie van de bedrijfstak van de Gemeenschap op de vrije markt in de Gemeenschap. Exportprijzen en -opbrengsten waren derhalve van het schadeonderzoek uitgesloten.

f) ***Voorkeur van de bedrijfstak van de Gemeenschap voor leveranties op de gesloten markt***

(306) Een aantal gebruikers van het betrokken product op de markt van de Gemeenschap verklaarde dat de bedrijfstak van de Gemeenschap had gepoogd de integratie van zijn activiteiten in de onderzochte periode te intensiveren. Einde 1997 zou de bedrijfstak van de Gemeenschap prioriteit hebben gegeven aan leveranties aan gelieerde

partijen op de gesloten markt, ten koste van de leveranties aan onafhankelijke partijen op de vrije markt, met het gevolg dat de gebruikers zich buiten de Gemeenschap dienden te bevoorraden. De schade kon derhalve niet door de ontwikkeling van de invoer zijn veroorzaakt.

(307) De Commissie stelde vast dat de verkopen aan zowel gelieerde als niet-gelieerde afnemers in omvang uitgedrukt tussen 1997 en het onderzoektijdvak een neerwaartse tendens te zien gaven. Het feit dat de leveranties aan de gesloten markt een soortgelijke tendens vertoonden, wijst erop dat productiecapaciteit beschikbaar was. Deze daling van het verkoopvolume wees erop dat het betrokken product in voldoende hoeveelheden beschikbaar was, hetgeen tot een daling van de verkoop aan niet-gelieerde partijen had kunnen leiden.

g) ***Mondiale situatie van de ijzer- en staalsector***

(308) Bepaalde producenten/exporteurs voerden aan dat de situatie van de bedrijfstak van de Gemeenschap, vooral in de tweede helft van het onderzoektijdvak, grotendeels het gevolg was van een verslechtering van de wereldwijde situatie in de ijzer- en staalsector.

(309) Uit de beschikbare informatie bleek dat in het onderzoektijdvak de situatie wereldwijd was verslechterd. De verkoopprijzen daalden in de Verenigde Staten, Japan en Zuid-Korea. Niettemin werd vastgesteld dat de verkoopprijzen in deze landen aan het einde van het onderzoektijdvak respectievelijk 15 %, 24 % en 7 % hoger waren dan in de Gemeenschap.

(310) De wereldwijde situatie in de ijzer- en staalindustrie en in het bijzonder de situatie in Zuidoost-Azië kan de verslechtering van de economische situatie van de bedrijfstak van de Gemeenschap tijdens het onderzoektijdvak derhalve niet verklaren.

4. **Conclusie inzake het oorzakelijk verband**

(311) Uit de bovenstaande analyse blijkt dat andere factoren dan de invoer met subsidiëring uit de betrokken landen tot de moeilijke situatie in de bedrijfstak van de Gemeenschap in het onderzoektijdvak kunnen hebben bijgedragen. Het onderzoek heeft evenwel ook aangetoond dat de plotselinge toename van de invoer, de neerwaartse druk op de prijzen en de prijsonderbieding door de producenten/exporteurs aanzienlijke negatieve gevolgen hadden voor de situatie in de bedrijfstak van de Gemeenschap. De conclusie is derhalve dat de invoer met subsidiëring, op zich genomen, de aanmerkelijke schade heeft veroorzaakt die de bedrijfstak van de Gemeenschap heeft geleden.

G. **BELANG VAN DE GEMEENSCHAP**

1. **Voorafgaande opmerkingen**

(312) Compenserende maatregelen hebben ten doel een einde te maken aan oneerlijke handelspraktijken die schade toebrengen aan de bedrijfstak van de Gemeenschap en op de markt van de Gemeenschap eerlijke mededingingsvoorwaarden te herstellen. Behalve de subsidiëring, de schade en de oorzaak van deze schade heeft de Commissie onderzocht of er dwingende redenen waren die tot de conclusie kunnen leiden dat maatregelen niet in het belang zijn van de Gemeenschap. Te dien einde werden overeenkomstig artikel 31, lid 1, van de basisbeschikking aan de hand van het beschikbare bewijsmateriaal de gevolgen van eventuele maatregelen voor alle bij deze procedure betrokken partijen en de gevolgen van het al dan niet nemen van maatregelen onderzocht.

2. **Belang van de bedrijfstak van de Gemeenschap**

(313) Ingeval van invoer met subsidiëring die schade veroorzaakt, heeft de bedrijfstak van de Gemeenschap er belang bij dat eerlijke mededingingsvoorwaarden worden hersteld.

(314) Het onderzoek toonde aan dat de markt voor warmband in de Gemeenschap werd gekenmerkt door de aanwezigheid van producten uit de betrokken landen die werden verkocht tegen prijzen die deze bedrijfstak van de Gemeenschap onderboden. De daaruit voortvloeiende schade bleef beperkt zolang de ingevoerde hoeveelheden niet zeer groot waren. De grote hoeveelheden met subsidiëring ingevoerde producten die de markt van de Gemeenschap in het onderzoektijdvak plotseling overspoelden, oefenden echter een neerwaartse druk uit op de prijzen, hetgeen ernstige gevolgen had voor de financiële situatie van de bedrijfstak van de Gemeenschap. Hierdoor is de positie van deze bedrijfstak sterk verzwakt en heeft deze sector er derhalve belang bij dat maatregelen worden genomen.

(315) De bedrijfstak van de Gemeenschap en andere in de Gemeenschap gevestigde producenten hebben in de onderzochte periode belangrijke rationalisatie- en herstructureringsprojecten uitgevoerd die nog steeds aan de gang zijn. Deze projecten zijn belangrijk omdat de ijzer- en staalmarkt een steeds mondialer karakter krijgt. Deze wereldwijde activiteit van de bedrijfstak van de Gemeenschap toont aan dat deze sector zich kan aanpassen en concurrerend en levensvatbaar is.

(316) Indien maatregelen worden genomen, zou de werkgelegenheid, die in de onderzochte periode is toegenomen, kunnen worden gehandhaafd en mogelijkerwijze verhoogd, afhankelijk van de ontwikkeling van het verbruik. Het onderzoek toonde aan dat de bedrijfstak van de Gemeenschap zijn verkoopvolume en prijzen sterk heeft zien dalen, vooral aan het einde van het onderzoektijdvak. De voorgestelde compenserende maatregelen, die voor de medewerkende producenten/exporteurs uitgedrukt als een gewogen gemiddelde ongeveer 6 % bedragen, zullen de bedrijfstak van de Gemeenschap de mogelijkheid geven zich van deze situatie te herstellen door zijn eigen prijzen en/of de verkochte hoeveelheden te verhogen.

(317) Gezien de te lage winstmarges in 1976 en 1997 en de aanmerkelijke schade in het onderzoektijdvak, is het zeer waarschijnlijk dat de financiële situatie van de bedrijfstak van de Gemeenschap verder zal verslechteren indien geen maatregelen worden genomen om de schadelijke gevolgen van de invoer met subsidiëring weg te nemen. Deze invoer zou uiteindelijk kunnen leiden tot productieverlagingen of sluitingen van bepaalde productie-inrichtingen en zou zodoende een bedreiging kunnen vormen voor de werkgelegenheid in de Gemeenschap.

3. **Belang van de gebruikers en aanverwante activiteiten in de Gemeenschap**

(318) Teneinde de gevolgen van het al dan niet nemen van maatregelen voor de gebruikers te kunnen beoordelen, heeft de Commissie vragenlijsten gezonden aan de haar bekende gebruikers op de markt van de Gemeenschap. Ter verificatie van de verstrekte informatie werd een onderzoek ten kantore verricht bij de belangrijkste gebruikers van het product. De hiernavolgende conclusies zijn op de antwoorden van de gebruikers gebaseerd.

(319) De gebruikers bleken zelf uit de betrokken landen 40 % van de totale invoer van warmband te hebben geïmporteerd. Zij verschaffen in de Gemeenschap werkgelegenheid aan 4 000 personen.

(320) De gebruikers voerden aan dat, indien maatregelen worden ingesteld, zij hun leveranciers niet meer vrij zullen kunnen kiezen en volledig afhankelijk zullen worden van de goodwill van de producenten in de Gemeenschap. Zij onderstreepten in het bijzonder dat deze producenten een grote gesloten markt dienden te bevoorraden en op de vrije markt van de Gemeenschap reeds een marktaandeel van 75 % hadden. Zij herinnerden eraan dat de verkopen van deze producenten op de gesloten markt en een groot gedeelte van de verkopen op de vrije markt bestemd waren voor gelieerde ondernemingen waarvan de verder afgewerkte producten rechtstreeks met hun eigen producten concurreerden. De betrokken gebruikers wezen er bovendien op dat de bedrijfstak van de Gemeenschap enkel aan onafhankelijke gebruikers wilde leveren nadat aan alle behoeften van hun gelieerde ondernemingen was voldaan. Zij beweerden bovendien dat de gelieerde gebruikers het betrokken product beneden de marktprijs aankochten. De gebruikers waren dientengevolge van mening dat het instellen van compenserende maatregelen de bedrijfstak van de Gemeenschap een groot en ongerechtvaardigd concurrentieel voordeel zou verschaffen op de markten voor verder afgewerkte producten, hetgeen niet in het belang zou zijn van de Gemeenschap.

(321) Tenslotte voerden deze gebruikers aan dat compenserende maatregelen vermoedelijk een tekort aan het product zouden doen ontstaan voor de onafhankelijke afnemers, zoals einde 1997 in de Gemeenschap het geval was. Een dergelijke situatie zou onbetwistbaar strijdig zijn met het EGKS-verdrag.

(322) Opgemerkt wordt dat compenserende maatregelen er niet op gericht zijn de gebruikers te beletten warmband uit de betrokken landen in te voeren, doch dat dergelijke maatregelen er enkel voor zorgen dat deze producten tegen niet schadeveroorzakende prijzen worden ingevoerd. Ook indien compenserende maatregelen worden ingesteld zullen deze producten steeds in de Gemeenschap beschikbaar zijn en zullen de verwerkende ondernemingen steeds de keuze hebben tussen meerdere leveranciers.

(323) Volgens ramingen van de Commissie zou een gewogen gemiddeld compenserend recht van 6 % op warmband dat uit de betrokken landen wordt ingevoerd de globale kosten voor de gebruikers van deze grondstof met ten hoogste 1,2 % verhogen. Deze extra kosten zouden de totale productiekosten naar schatting met ongeveer 0,8 % doen stijgen, indien bij de berekening rekening wordt gehouden met, enerzijds, het feit dat deze grondstoffen uit verschillende bronnen afkomstig zijn en, anderzijds, de gemiddelde waarde die aan de afgewerkte producten wordt toegevoegd.

(324) Deze geraamde stijging van de productiekosten voor de verwerkende ondernemingen, die al dan niet aan de volgende afnemer worden doorberekend, zou de winstgevendheid van de verwerkende industrie niet in het gedrang brengen. Deze kosten moeten bovendien worden gezien in het licht van de positieve ontwikkelingen op de markt voor warmband indien op deze markt eerlijke mededingingsvoorwaarden gelden.

(325) Wat de hoogte van de verkoopprijzen op de vrije markt betreft, wordt er aan herinnerd dat geen verschillen van betekenis werden vastgesteld tussen de prijzen die door de bedrijfstak van de Gemeenschap ten aanzien van gelieerde en niet-gelieerde afnemers werden toegepast. Bovendien kan met de klacht dat de bedrijfstak van de Gemeenschap het betrokken product niet wilde leveren of de levering van warmband in de onderzochte periode afhankelijk had gesteld van zijn relatie met de afnemer geen rekening worden gehouden omdat hiervan niet het bewijs is geleverd. Er werd in tegendeel zelfs vastgesteld dat bepaalde met de bedrijfstak van de Gemeenschap gesloten verkoopcontracten werden geannuleerd.

(326) Uit het voorgaande wordt geconcludeerd dat eventuele negatieve gevolgen van maatregelen tegen invoer met subsidiëring uit de betrokken landen voor de gebruikers niet opwegen tegen de voordelen van dergelijke maatregelen voor alle andere partijen op de markt van de Gemeenschap.

4. **Gevolgen voor de mededinging op de markt van de Gemeenschap**

(327) Bepaalde belanghebbenden voerden aan dat compenserende maatregelen de mededinging op de markt van de Gemeenschap zouden beperken en de vorming van grote staalconglomeraten zouden aanmoedigen. Zij merkten op dat in het verleden grote staalbedrijven zoals British Steel en Sollac in omvang waren toegenomen door fusies met of de aankoop van andere staalbedrijven. Deze groepen concurreren ook op het gebied van de afgewerkte producten met onafhankelijk gebruikers, die meestal tot het midden- en kleinbedrijf behoren. Dergelijke concentraties kunnen er toe leiden dat talrijke onafhankelijke gebruikers verdwijnen en in de Gemeenschap arbeidsplaatsen verloren gaan.

(328) Wat de bewering inzake de beperking van de concurrentie betreft, wordt opgemerkt dat nog een aantal andere landen, zoals Rusland, Indonesië, Hongarije, Roemenië, Zuid-Korea, Slowakije, Brazilië enz., warmband naar de Gemeenschap uitvoeren. Bovendien zijn er meerdere honderden staalservicebedrijven, opslagbedrijven en distributeurs die het betrokken product in hoofdzaak aan gebruikers in het midden- en kleinbedrijf verkopen. Tenslotte zijn er naast de bedrijfstak van de Gemeenschap meerdere communautaire staalproducenten in Finland, Frankrijk, Oostenrijk en Griekenland.

(329) Voorts zij opgemerkt dat aangezien de voorgestelde maatregelen uit economisch oogpunt niet dermate ingrijpend zijn dat zij de markt van de Gemeenschap ontoegankelijk zullen maken voor de betrokken landen, er geen gevaar is dat de mededinging op de markt van de Gemeenschap wordt beperkt.

5. **Tekort op de markt van de Gemeenschap**

(330) Bepaalde producenten/exporteurs uit de betrokken landen en gebruikers in de Gemeenschap voerden aan dat compenserende maatregelen een tekort aan het product zouden doen ontstaan, in het bijzonder voor de onafhankelijke verwerkende bedrijven. Dit argument was gebaseerd op het feit dat de bedrijfstak van de Gemeenschap alleen niet in staat is aan de vraag op de vrije markt in de Gemeenschap te voldoen, temeer omdat de bezettingsgraad van deze bedrijfstak op dit moment bijzonder hoog is.

(331) Andere belanghebbenden beweerden dat de bedrijfstak van de Gemeenschap onvoldoende capaciteit heeft om zijn eigen gelieerde ondernemingen op de vrije markt te bevoorraden en dientengevolge niet in staat is de daling van de ingevoerde hoeveelheden als gevolg van de antisubsidiemaatregelen te compenseren.

(332) Opgemerkt zij wat dit betreft dat, aangezien de producenten in de Gemeenschap niet de gehele vrije markt kunnen bevoorraden, er steeds behoefte zal zijn aan invoer uit derde landen en dat de markt van de Gemeenschap steeds toegankelijk zal zijn voor dergelijke invoer, op voorwaarde dat deze niet strijdig is met de bepalingen van de basisbeschikking.

(333) De bedrijfstak van de Gemeenschap, andere producenten in de Gemeenschap en producenten/exporteurs in andere derde landen zullen hun producten in elk geval op de markt van de Gemeenschap kunnen blijven afzetten. De producenten/exporteurs in de betrokken landen zullen eveneens op de markt van de Gemeenschap kunnen blijven verkopen omdat de voorgestelde maatregelen de markt voor hen niet ontoegankelijk zullen maken.

(334) Gezien de bovenstaande feiten en overwegingen wordt de bewering dat compenserende maatregelen een tekort aan deze producten zullen doen ontstaan niet gegrond geacht.

6. **Conclusie inzake het belang van de Gemeenschap**

(335) De Commissie is van oordeel dat compenserende maatregelen noodzakelijk zijn om verdere invoer met subsidiëring te voorkomen en te vermijden dat de situatie van de bedrijfstak van de Gemeenschap verder verslechtert. Bovendien zullen compenserende maatregelen in dit geval voor alle partijen op de markt van de Gemeenschap eerlijke mededingingsvoorwaarden herstellen. Voorts heeft de Commissie na onderzoek van de belangen van alle bij deze procedure betrokken partijen vastgesteld dat er geen dwingende redenen zijn om geen definitieve compenserende maatregelen te nemen. Het instellen van definitieve compenserende maatregelen is derhalve niet strijdig met het belang van de Gemeenschap.

H. **DEFINITIEVE MAATREGELEN**

(336) Aangezien de invoer met subsidiëring uit India en Taiwan aanmerkelijke schade heeft toegebracht aan de bedrijfstak van de Gemeenschap en er geen dwingende redenen zijn om geen maatregelen te nemen, dienen definitieve compenserende maatregelen te worden vastgesteld.

1. **Recht waarbij de schade wordt weggenomen**

(337) Bij het vaststellen van de hoogte van het recht is rekening gehouden met de geconstateerde subsidiemarges en met het recht dat noodzakelijk is om de door de invoer met subsidiëring veroorzaakte schade voor de bedrijfstak van de Gemeenschap weg te nemen. De noodzakelijke prijsverhoging werd vastgesteld door vergelijking van de gewogen gemiddelde invoerprijs, zoals deze bij de berekening van de onderbieding werd vastgesteld, met de niet schadeveroorzakende prijs van de diverse soorten warmband die door de bedrijfstak van de Gemeenschap op de markt van de Gemeenschap worden verkocht.

(338) Er werd van uitgegaan dat het recht dat noodzakelijk is om de gevolgen van de schadeveroorzakende subsidiëring weg te nemen, de bedrijfstak van de Gemeenschap in staat dient te stellen kostendekkend te produceren en een redelijke winst op de verkoop te realiseren. De door de bedrijfstak van de Gemeenschap voorgestelde winstmarge op de omzet van 12,9 % voor belasting werd een passende basis geacht, gezien de noodzaak van investeringen op lange termijn en de opbrengst die de bedrijfstak van de Gemeenschap normaliter mag verwachten indien geen schadeveroorzakende subsidiëring plaatsvindt.

(339) Gezien het bovenstaande en rekening houden met de door de bedrijfstak van de Gemeenschap in het onderzoektijdvak gerealiseerde winstmarge, werd het recht waarbij de schade wordt opgeheven per type vastgesteld op basis van het verschil tussen de werkelijke nettoverkoopprijs van de bedrijfstak van de Gemeenschap en de werkelijke netto-verkoopprijs van de vergelijkbare ingevoerde types. Het verschil werd vervolgens uitgedrukt als een percentage van de CIF-invoerprijs franco grens Gemeenschap voor inklaring.

2. **Hoogte van het definitieve recht**

(340) Op grond van het bovenstaande wordt bepaald dat een definitief compenserend recht dient te worden opgelegd dat gelijk is aan de vastgestelde subsidiemarge, doch dat dit recht overeenkomstig het bepaalde in artikel 15, lid 1, van de basisbeschikking niet hoger mag zijn dan de vastgestelde schademarge.

(341) De compenserende rechten die van toepassing zijn op de prijs franco grens Gemeenschap voor inklaring zijn als volgt:

(%)

Land/Onderneming	Schade-marge	Totale subsidiemarge	Voorgesteld compenserend recht
India	23,8	13,1	13,1
— Essar	6,4	4,9	4,9
— SAIL	23,8	12,3	12,3
— TISCO	6,4	8,7	6,4
Taiwan	29,3	4,4	4,4
— CSC	8,9	4,4	4,4
— Yieh Loong	3,9	0,3	0,0

(342) De in deze beschikking vermelde compenserende rechten voor individuele ondernemingen werden vastgesteld op basis van de bevindingen van dit onderzoek. Zij geven derhalve de situatie in het onderzoektijdvak met betrekking tot de genoemde ondernemingen weer. Deze rechten (in tegenstelling tot het voor het gehele land geldende recht dat op alle andere ondernemingen van toepassing is) zijn derhalve uitsluitend van toepassing op producten van oorsprong uit het betrokken land die door de genoemde ondernemingen, dat wil zeggen de genoemde juridische entiteiten zijn vervaardigd. Deze rechten zijn niet van toepassing op producten die geproduceerd zijn door ondernemingen die niet met naam en adres in het dispositief van deze verordening zijn genoemd, met inbegrip van ondernemingen die banden hebben met de met naam en adres genoemde ondernemingen. Op deze producten zijn de rechten van toepassing die voor „alle andere ondernemingen" gelden.

(343) Alle verzoeken om toepassing van deze voor individuele ondernemingen geldende compenserende rechten (bijvoorbeeld ingevolge een wijziging van de naam van de entiteit of de oprichting van nieuwe productie- of verkoopentiteiten) dienen ten spoedigste aan de Commissie [1] te worden gericht, vergezeld van alle relevante informatie, in het bijzonder wat betreft eventuele wijzigingen in de activiteiten van de onderneming met betrekking tot de productie en de binnenlandse verkoop en de verkoop voor uitvoer in verband met bijvoorbeeld deze naamsverandering of deze wijziging van de productieen verkoopentiteiten. De Commissie zal in voorkomend geval, na raadpleging van het Raadgevend Comité, de verordening dienovereenkomstig wijzigen door de lijst van ondernemingen die voor individuele rechten in aanmerking komen aan te passen.

(344) In het geval van India, om te vermijden dat het niet verlenen van medewerking wordt beloond, werd het dienstig geacht het recht voor niet medewerkende ondernemingen vast te stellen op het hoogste niveau dat voor de individuele subsidieprogramma's van de medewerkende ondernemingen werd vastgesteld, namelijk 13,1 %.

[1] Europese Commissie, Directoraat-generaal Trade, Directoraat C, DM 24-8/38, Wetstraat 200, B-1049 Brussel.

(345) Het feit dat de Taiwanese exporteurs slechts in beperkte mate medewerking hebben verleend, had eventueel een hoger residueel recht kunnen rechtvaardigen. Aangezien evenwel de residuele dumpingmarge in de gelijklopende antidumpingzaak ten aanzien van Taiwan de schadedrempel overschrijdt, behoeft deze berekening niet te worden uitgevoerd.

3. **Verbintenissen**

(346) De producenten/exporteurs in India hebben een prijsverbintenis aangeboden overeenkomstig artikel 13, lid 1, onder b), van de basisbeschikking.

(347) De Commissie acht de door de producenten/exporteurs in India aangeboden verbintenissen aanvaardbaar. De aanvaarding van de prijsverbintenis dient afhankelijk te worden gesteld van de voorwaarde dat aan de douanediensten van de lidstaten een geldige factuurverbintenis wordt overgelegd waarin de producent duidelijk is aangegeven en die in de bijlage genoemde gegevens bevat. Indien een dergelijke factuur niet wordt voorgelegd, zal het desbetreffende compenserende recht moeten worden betaald.

(348) Opgemerkt zij dat bij niet nakoming of intrekking van de verbintenis een compenserend recht kan worden opgelegd overeenkomstig de artikel 13, lid 9, en 13, lid 10, van de basisbeschikking.

I. **BEËINDIGING VAN DE PROCEDURE**

(349) Gezien de bevindingen in verband met de omvang van de invoer uit Zuid-Afrika dient de procedure ten aanzien van dit land te worden beëindigd,

BESLUIT:

Artikel 1

1. Er wordt een definitief compenserend recht ingesteld op de invoer van bepaalde gewalste platte producten, van ijzer of van niet-gelegeerd staal, met een breedte van 600 mm of meer, niet geplateerd noch bekleed, opgerold, enkel warm gewalst, vallende onder de GN-codes 7208 10 00, 7208 25 00, 7208 26 00, 7208 27 00, 7208 36 00, 7208 37 10, 7208 37 90, 7208 38 10, 7208 38 90, 7208 39 10 en 7208 39 90, van oorsprong uit India of Taiwan.

2. Voor producten vervaardigd door de in onderstaande tabel genoemde ondernemingen gelden de volgende rechten die worden toegepast op de prijs vrij grens Gemeenschap, voor inklaring:

Land	Onderneming	Compenserend recht (%)	Aanvullende TARIC-code
India	Alle ondernemingen	13,1	A999
Taiwan	China Steel Corp., 1 Chung Kang Road, Hsiao Kang, Kaohsiung 81233	4,4	A071
	Yieh Loong Enterprise Co., Ltd., 317 Yu Liao Road, Chiao Tou Hsiang, Kaohsiung Hsien	0,0	A072
	Alle andere ondernemingen	4,4	A999

3. In afwijking van lid 1 is het definitieve compenserende recht niet van toepassing op de producten die overeenkomstig artikel 2 in het vrije verkeer wordt gebracht.

4. Tenzij anders vermeld, zijn de bepalingen inzake douanerechten van toepassing.

Artikel 2

1. De verbintenissen die in het kader van deze antisubsidieprocedure zijn aangeboden door:

Onderneming	Land	Aanvullende TARIC-code
Essar Steel Ltd, 27th KM, Surat Hazira Road, Hazira 394270, Dist: Surat, State: Gujarat	India	A073
Steel Authority of India Limited, Ispat Bhavan, Integrated Office Complex, Lodhi Road, New Dehli — 110 0031	India	A074
Tata Iron & Steel Company Limited, 43 Chrowringhee Road, Calcutta — 700 071	India	A075

worden aanvaard.

2. De overeenkomstig deze verbintenissen ingevoerde producten zijn bij het in het vrije verkeer brengen vrijgesteld van het in artikel 1, lid 2, vastgestelde compenserend recht wanneer zij zijn vervaardigd, rechtstreeks uitgevoerd en aan een importeur in de Gemeenschap gefactureerd door een in de tabel van lid 1 vermelde onderneming en zij onder de overeenkomstige aanvullende Taric-code zijn aangegeven.

De vrijstelling is afhankelijk van de voorwaarde dat aan de douanediensten van de betrokken lidstaat een door de exporteur afgegeven geldige verbintenisfactuur wordt overgelegd die de in de bijlage vermelde gegevens bevat.

Artikel 3

In het verslag van de lidstaten aan de Commissie als bedoeld in artikel 24, lid 6, van Beschikking (EG) nr. 1889/98/EGKS worden voor elke vrijgave voor het vrije verkeer het jaar en de maand van invoer, de GN-code, de TARIC-code en de aanvullende TARIC-codes, het type maatregel, het land van oorsprong, de hoeveelheid, de waarde, het compenserend recht, de lidstaat van invoer en, in voorkomend geval, het volgnummer van het productiecertificaat vermeld.

Artikel 4

De antisubsidieprocedure betreffende de invoer van bepaalde gewalste platte producten, van ijzer of van niet-gelegeerd staal, met een breedte van 600 mm of meer, niet geplateerd, noch bekleed, opgerold, enkel warm gewalst, van oorsprong uit Zuid-Afrika, wordt hierbij beëindigd.

Artikel 5

Dit besluit beschikking treedt in werking op de dag van haar bekendmaking in het *Publicatieblad van de Europese Gemeenschappen*.

Dit besluit is verbindend in al haar onderdelen en is rechtstreeks toepasselijk in elke lidstaat.

Gedaan te Brussel, 4 februari 2000.

Voor de Commissie

Pascal LAMY

Lid van de Commissie

BIJLAGE

Gegevens die moeten worden vermeld in de artikel 2, lid 2, bedoelde verbintenisfactuur

1. De „product reporting code" of PRC, zoals vermeld in de door de producent/exporteur aangeboden verbintenis, inclusief type en GN-code.
2. Een nauwkeurige omschrijving van de goederen, met inbegrip van:
   — factuurnummer,
   — factuurdatum,
   — de „Company Product Code (CPC)",
   — de aanvullende Taric-code die gebruikt wordt bij de inklaring van de gefactureerde goederen aan de grens van de Gemeenschap (zoals in de beschikking vermeld),
   — de hoeveelheid (in kilo),
   — de toe te passen minimumprijs.
3. De verkoopvoorwaarden, met inbegrip van:
   — de prijs per kilo,
   — de betalingsvoorwaarden,
   — de leveringsvoorwaarden,
   — de totale kortingen.
4. De naam van de importeur die de rechtstreekse ontvanger is van de factuur.
5. De naam van de werknemer van de onderneming die de factuur heeft opgesteld alsmede de hiernavolgende ondertekende verklaring:
6. „Ondergetekende bevestigt dat de verkoop voor rechtstreekse uitvoer naar de Europese Gemeenschap van de goederen waarop deze factuur betrekking heeft plaatsvindt in het kader en op de voorwaarden van de verbintenis die werd aangeboden door ... (naam van de onderneming) en door de Europese Commissie bij Beschikking nr. 284/2000/EGKS aanvaard. Hij verklaart dat de in deze factuur verstrekte informatie juist en volledig is.".