KOMMISSIONENS GENNEMFØRELSESFORORDNING (EU) 2017/1795

af 5. oktober 2017

om indførelse af en endelig antidumpingtold på importen af visse varmvalsede flade produkter af jern og ulegeret stål eller andre former for legeret stål med oprindelse i Brasilien, Iran, Rusland og Ukraine og om afslutning af undersøgelsen af importen af visse varmvalsede flade produkter af jern og ulegeret stål eller andre former for legeret stål med oprindelse i Serbien

EUROPA-KOMMISSIONEN HAR —

under henvisning til Europa-Parlamentets og Rådets forordning (EU) 2016/1036 af 8. juni 2016 om beskyttelse mod dumpingimport fra lande, der ikke er medlemmer af Den Europæiske Union ([1]), særlig artikel 9, stk. 4,

efter høring af medlemsstaterne, og

ud fra følgende betragtninger:

1. SAGSFORLØB

1.1. Indledning

(1) Europa-Kommissionen (»Kommissionen«) indledte den 7. juli 2016 en antidumpingundersøgelse vedrørende importen til Unionen af visse varmvalsede flade produkter af jern og ulegeret stål eller andre former for legeret stål med oprindelse i Brasilien, Iran, Rusland, Serbien og Ukraine (i det følgende benævnt »de pågældende lande«) på grundlag af artikel 5 i Europa-Parlamentets og Rådets forordning (EU) 2016/1036 (»grundforordningen«). Kommissionen offentliggjorde en meddelelse om indledning i *Den Europæiske Unions Tidende* ([2]) (i det følgende benævnt »indledningsmeddelelsen«).

(2) Undersøgelsen blev indledt som reaktion på en klage, som var blevet indgivet den 23. maj 2016 af European Steel Association (i det følgende benævnt »Eurofer« eller »klageren«) på vegne af EU-producenter, der tegner sig for over 90 % af den samlede EU-produktion af visse varmvalsede flade produkter af jern og ulegeret stål eller andre former for legeret stål.

1.2. Interesserede parter

(3) I indledningsmeddelelsen opfordrede Kommissionen interesserede parter til at give sig til kende med henblik på at deltage i undersøgelsen. Kommissionen underrettede specifikt klageren, andre kendte EU-producenter, de kendte eksporterende producenter, de pågældende landes myndigheder, kendte importører, leverandører og brugere, forhandlere og sammenslutninger, som den vidste, var berørt af indledningen af undersøgelsen, og opfordrede disse til at deltage.

(4) De interesserede parter fik lejlighed til at fremsætte skriftlige bemærkninger og anmode om en høring med Kommissionen og/eller høringskonsulenten i handelsprocedurer. Alle interesserede parter, der anmodede om at blive hørt, og som påviste, at der var særlige grunde til, at de burde høres, blev hørt.

1.3. Stikprøveudtagning

(5) Kommissionen anførte i indledningsmeddelelsen, at den eventuelt ville udtage stikprøver blandt de interesserede parter i henhold til grundforordningens artikel 17.

([1]) EUT L 176 af 30.6.2016, s. 21.
([2]) Meddelelse om indledning af en antidumpingprocedure vedrørende importen af visse varmvalsede flade produkter af jern og ulegeret stål eller andre former for legeret stål med oprindelse i Brasilien, Iran, Rusland, Serbien og Ukraine (EUT C 246 af 7.7.2016, s. 7).

a) *Stikprøveudtagning af EU-producenter*

(6) Kommissionen meddelte i indledningsmeddelelsen, at den havde udtaget en foreløbig stikprøve af EU-producenter. Kommissionen udtog en stikprøve på grundlag af de største repræsentative produktions- og salgsmængder, samtidig med at der sikredes geografisk spredning. Kommissionen opfordrede interesserede parter til at fremsætte bemærkninger til den foreløbige stikprøve, men modtog ingen bemærkninger.

(7) Følgelig bestod den endelige stikprøve af seks EU-producenter i fem forskellige medlemsstater. Disse producenter tegner sig for over 45 % af EU-produktionen.

b) *Stikprøveudtagning af ikke forretningsmæssigt forbundne importører*

(8) Kommissionen anmodede en række ikke forretningsmæssigt forbundne importører om at fremlægge de oplysninger, der var angivet i indledningsmeddelelsen, for derigennem at afgøre, hvorvidt det var nødvendigt med stikprøveudtagning, og i bekræftende fald at udtage en stikprøve. Alle de syv importører, der gav sig til kende, var medlemmer af et konsortium ved navn »Consortium for Imports of Hot-Rolled Flats« (»konsortiet«). Dette konsortium er særligt oprettet med henblik på undersøgelsen af over 30 brugere og ikke forretningsmæssigt forbundne importører, hvoraf de fleste er beliggende i Italien og de fleste er SMV'er.

(9) Stemcor London Ltd., som er medlem af konsortiet, tilbød at samarbejde fuldt ud ved at indsende en spørgeskemabesvarelse. Denne ikke forretningsmæssigt forbundne importør beliggende i London har i undersøgelsesperioden handlet med den pågældende vare til en værdi på over 30 mio. GBP. Der blev aflagt kontrolbesøg hos denne ikke forretningsmæssigt forbundne importør.

c) *Stikprøveudtagning af eksporterende producenter*

(10) I betragtning af det ringe antal kendte eksporterende producenter i Iran, Rusland, Serbien og Ukraine blev det besluttet ikke at udtage nogen stikprøver for disse lande.

(11) I betragtning af det potentielt høje antal eksporterende producenter i Brasilien anmodede Kommissionen samtlige eksporterende producenter i Brasilien om at fremlægge de oplysninger, der var angivet i indledningsmeddelelsen, for derigennem at afgøre, hvorvidt det var nødvendigt med stikprøveudtagning, og i bekræftende fald at udtage en stikprøve. Kommissionen anmodede desuden Brasiliens repræsentation ved Den Europæiske Union om at navngive og/eller kontakte eventuelle andre eksporterende producenter, der kunne være interesserede i at deltage i undersøgelsen.

(12) Heraf var der fem producenter, der fremlagde de ønskede oplysninger og indvilligede i at indgå i stikprøven. Kommissionen konstaterede, at to af disse virksomheder var forretningsmæssigt forbundne, og anså dem derfor som værende én eksporterende producent (eller gruppe af eksporterende producenter).

(13) I overensstemmelse med grundforordningens artikel 17, stk. 1, udtog Kommissionen en stikprøve bestående af tre eksporterende producenter på grundlag af den største repræsentative eksportmængde til Unionen, som med rimelighed kunne undersøges inden for det tidsrum, der var til rådighed. I overensstemmelse med grundforordningens artikel 17, stk. 2, blev alle kendte eksporterende producenter og de brasilianske myndigheder hørt om udtagelsen af stikprøven. Der indkom ikke nogen bemærkninger hertil.

(14) Den udtagne stikprøve tegner sig for 97,3 % af den samlede eksport fra Brasilien til Unionen ifølge de oplysninger, som de fire samarbejdsvillige eksporterende producenter har indberettet.

1.4. **Spørgeskemabesvarelser**

(15) Kommissionen fremsendte spørgeskemaer til klageren, alle stikprøveudtagne EU-producenter, alle kendte eksporterende producenter i Iran, Rusland, Serbien og Ukraine, tre af de stikprøveudtagne producenter i Brasilien samt de brugere og importører, der havde givet sig til kende inden for de frister, der var fastsat i indledningsmeddelelsen.

(16) Der indkom spørgeskemabesvarelser fra Eurofer, de seks stikprøveudtagne EU-producenter og deres forretningsmæssigt forbundne stålservicecentre, én bruger på vegne af konsortiet, én ikke forretningsmæssigt forbundet importør samt ni grupper af eksporterende producenter i de pågældende lande.

(17) Derudover fremsatte konsortiet bemærkninger efter indledningen af denne procedure. En række andre brugere, overvejende fra Polen og de baltiske lande, den lettiske arbejdsgiverorganisation og den lettiske brancheorganisation for maskin- og metalindustri fremsatte ligeledes bemærkninger efter indledningen af proceduren.

1.5. **Kontrolbesøg**

(18) Kommissionen indhentede og kontrollerede alle de oplysninger, som den anså for nødvendige for at kunne træffe afgørelse om dumping, deraf følgende skade og Unionens interesser. Der blev aflagt kontrolbesøg i henhold til grundforordningens artikel 16 hos følgende virksomheder:

EU-producenter:

— ThyssenKrupp Steel Europe AG, Duisburg, Tyskland

— Tata Steel IJmuiden BV, Velsen-Noord, Nederlandene

— Tata Steel UK Limited, Port Talbot, South Wales, Det Forenede Kongerige

— ArcelorMittal Mediterranee SAS, Fos-sur-Mer, Frankrig

— ArcelorMittal Atlantique Et Lorraine, Dunkerque, Frankrig

— ArcelorMittal España SA, Gozón, Spanien

Bruger:

— Marcegaglia Carbon Steel Spa, Gazoldo degli Ippoliti, Italien

Ikke forretningsmæssigt forbundet importør:

— Stemcor London Ltd., London, Det Forenede Kongerige

Eksporterende producent i Iran:

— Mobarakeh Steel Company, Mobarakeh, Esfahan, Iran

Forretningsmæssigt forbundet forhandler i Unionen:

— Tara Steel Trading GmbH, Düsseldorf, Tyskland

Eksporterende producenter i Rusland:

— Public Joint Stock Company Magnitogorsk Iron & Steel Works »PJSC MMK« eller »MMK«), Magnitogorsk, Rusland

— Novolipetsk Steel, (»NLMK«), Lipetsk, Rusland

— PAO Severstal, Cherepovets, Rusland

Forretningsmæssigt forbundet stålservicecenter/forhandler/importør i Unionen:

— SIA Severstal Distribution, Riga, Letland

Forretningsmæssigt forbundne forhandlere/importører uden for Unionen:

— NOVEX Trading (Swiss) SA (»Novex«), Lugano, Schweiz

— MMK Steel Trade AG, Lugano, Schweiz

— Severstal Export GmbH (i det følgende benævnt »SSE«), Lugano, Schweiz

Eksporterende producent i Serbien:

— Zelezara Smederevo d.o.o., Smederevo, Serbien

Forretningsmæssigt forbundet importør i Unionen:

— Pikaro s.r.o., Košice, Slovakiet

Eksporterende producenter i Ukraine:

Metinvest Group

— Integrated Iron and Steel Works »Zaporizhstal«, Public Joint Stock Company, Zaporozhye, Ukraine

— Ilyich Iron and Steel Works of Mariupol, Public Joint Stock Company, Mariupol, Ukraine (kontrol udført uden kontrolbesøg via kontorer tilhørende Metinvest International SA, Genève, Schweiz)

Forretningsmæssigt forbundet forhandler i Ukraine:

— Metinvest-SMC, Limited Liability Company, Kiev, Ukraine

Forretningsmæssigt forbundet forhandler uden for Unionen:

— Metinvest International SA, Genève, Schweiz

Forretningsmæssigt forbundet importør i Unionen:

— Ferriera Valsider S.p.A, Vallese di Oppeano VR, Italien

Eksporterende producenter i Brasilien:

— ArcelorMittal Brasil S.A, Serra, Brasilien

— Companhia Siderúrgica Nacional, São Paulo, Brasilien

— Usinas Siderúrgicas de Minas Gerais S.A., Belo Horizonte, Brasilien

Forretningsmæssigt forbundet stålservicecenter/forhandler/importør i Unionen:

— Lusosider Aços Planos S.A, Lissabon, Portugal.

1.6. **Undersøgelsesperioden og den betragtede periode**

(19) Undersøgelsen af dumping og skade omfattede perioden fra 1. juli 2015 til 30. juni 2016 (»undersøgelsesperioden«). Undersøgelsen af tendenser med relevans for vurderingen af skaden omfattede perioden fra 1. januar 2013 til undersøgelsesperiodens slutning (»den betragtede periode«).

1.7. **Registrering af import**

(20) Klageren indgav den 11. oktober 2016 en anmodning om registrering af importen af visse varmvalsede flade produkter af jern og ulegeret stål eller andre former for legeret stål fra de pågældende lande i henhold til grundforordningens artikel 14, stk. 5. Den 21. november 2016 fremlagde klageren opdaterede importdata som støtte til sin anmodning om registrering. Efter en grundig analyse af anmodningen og de ledsagende data konkluderede Kommissionen, at betingelserne for registrering kun var opfyldt for så vidt angår importen fra Brasilien og Rusland.

(21) Følgelig offentliggjorde Kommissionen den 6. januar 2017 sin gennemførelsesforordning, hvorved importen af visse varmvalsede flade produkter af jern og ulegeret stål eller andre former for legeret stål med oprindelse i Rusland og Brasilien blev gjort til genstand for registrering ([1]) fra den 6. januar 2017 og fremefter.

1.8. **Efterfølgende sagsforløb**

(22) Den 4. april 2017 meddelte Kommissionen gennem et oplysningsdokument (»oplysningsdokumentet«) alle de interesserede parter, at den ville fortsætte undersøgelsen uden at indføre midlertidige foranstaltninger på importen til Unionen af den pågældende vare med oprindelse i de pågældende lande. Oplysningsdokumentet indeholdt de væsentligste kendsgerninger og betragtninger, som lå til grund for Kommissionens beslutning om at fortsætte undersøgelsen uden at indføre midlertidige foranstaltninger.

(23) Efter fremlæggelsen af oplysningsdokumentet fremsatte de interesserede parter skriftlige bemærkninger til oplysningerne og undersøgelsesresultaterne. Der blev desuden afholdt høringer med interesserede parter, som anmodede herom.

(24) Den 4. maj 2017 blev der afholdt en høring med klageren under overværelse af høringskonsulenten i handelsprocedurer. Den 15. maj 2017 blev der afholdt høringer med to russiske eksporterende producenter, nemlig MMK og PAO Severstal. Den 1. juni 2017 blev der afholdt en høring med konsortiet. Den 8. juni 2017 blev der afholdt yderligere en høring med klageren. Den 13. juni 2017 blev der afholdt en høring med den ukrainske eksporterende producent Metinvest Group.

(25) Kommissionen tog stilling til alle de bemærkninger til oplysningsdokumentet, som de interesserede parter havde fremsat mundtligt eller skriftligt, inden den traf sin endelige afgørelse. Disse bemærkninger behandles i denne forordning.

(26) Derudover anmodede Kommissionen de brugere, der havde givet sig til kende ved indledningen af proceduren, om at fremlægge yderligere data om maskinindustrien og andre sektorer for at give mulighed for at vurdere foranstaltningernes potentielle virkninger på andre sektorer i efterfølgende produktionsled end rør specifikt. Den opfordrede også de interesserede parter til at fremsætte bemærkninger om, hvilken form for foranstaltninger, der eventuelt måtte være hensigtsmæssig.

([1]) Kommissionens gennemførelsesforordning (EU) 2017/5 af 5. januar 2017 om at gøre importen af visse varmvalsede flade produkter af jern og ulegeret stål eller andre former for legeret stål med oprindelse i Rusland og Brasilien til genstand for registrering (EUT L 3 af 6.1.2017, s. 1).

(27) Efter fremlæggelsen af oplysningsdokumentet gav yderligere 18 brugere sig til kende og anmodede om at blive registreret som interesserede parter. 17 ud af disse 18 brugere blev indrømmet registrering som interesserede parter. Syv ud af disse 18 brugere anmodede om anonymitet, idet de frygtede repressalier. Denne anmodning blev indrømmet seks ud af de syv brugere. Den syvende bruger var ikke blevet registreret som interesseret part, da den trods flere påmindelser ikke havde begrundet sin anmodning om anonymitet.

(28) Kommissionen fortsatte desuden med at indhente og efterprøve alle de oplysninger, som den anså for nødvendige for at træffe endelig afgørelse i sagen. Med henblik herpå fremsendte den supplerende spørgeskemaer vedrørende perioden efter undersøgelsesperioden til de seks stikprøveudtagne EU-producenter, 74 brugere (herunder medlemmer af konsortiet) og 12 brugersammenslutninger.

(29) Der indkom spørgeskemabesvarelser vedrørende perioden efter undersøgelsesperioden fra alle de seks EU-producenter og fra 23 brugere. Derudover afgav to af de 12 brugersammenslutninger supplerende oplysninger. Endvidere blev klageren, én af EU-producenterne ([1]), og udvalgte brugere (primært ([2]) udvalgt på basis af geografisk spredning) underrettet om, at Kommissionens tjenestegrene agtede at aflægge kontrolbesøg.

(30) Der blev efterfølgende aflagt yderligere fem kontrolbesøg i perioden fra den 29. maj til den 9. juni 2017 hos følgende interesserede parter i Den Europæiske Union:

— ThyssenKrupp Steel Europe AG, Duisburg, Tyskland (EU-producent)

— HUS Ltd., Plovdiv, Bulgarien (bruger og medlem af konsortiet, jf. betragtning (8))

— Technotubi SpA, Alfianello, Italien (bruger og medlem af konsortiet)

— En italiensk bruger (ikke medlem af konsortiet og havde anmodet om anonymitet)

— Eurofer

(31) Samtlige parter blev underrettet om de væsentligste kendsgerninger og betragtninger, som lå til grund for Kommissionens beslutning om at indføre endelige antidumpingforanstaltninger. De fik også en frist, inden for hvilken de kunne fremsætte bemærkninger til fremlæggelsen af de endelige konklusioner.

(32) Efter den endelige fremlæggelse af oplysninger den 17. juli 2017 (»den endelige fremlæggelse af oplysninger«) blev der den 27. juli 2017 afholdt yderligere en høring med klageren under overværelse af høringskonsulenten i handelsprocedurer. Under denne høring påpegede Eurofer et antal proceduremæssige og materielle forhold.

(33) For så vidt angår de proceduremæssige forhold, hævdede parten, at Kommissionen ikke havde efterkommet de henstillinger, som høringskonsulenten i handelsprocedurer havde udstedt efter høringen den 4. maj 2017 (jf. betragtning (24)). Høringskonsulenten gav i sin rapport af 23. juni 2017 udtryk for den opfattelse, at tjenestegrenene bør fremlægge dumping- og skadesmargenerne, inden analysen af Unionens interesser foretages uden de faktiske data, der anvendes til beregningerne ([3]). Han opfordrede endvidere Kommissionens tjenestegrene til rettidigt at fremlægge det endelige dokument for de interesserede parter, således at disse gives tilstrækkelig tid til at fremsætte eventuelle bemærkninger (mindst 30 dage frem for den sædvanlige periode på 10 dage) ([4]).

(34) Kommissionen bemærkede, at den havde modtaget anbefalingerne fra høringskonsulenten den 23. juni 2017, hvilket lå tæt på tidspunktet for fremlæggelsen af de endelige konklusioner (den 17. juli 2017). Med hensyn til skadesmargenen blev det vurderet, at det ville være uhensigtsmæssigt at fremlægge rådata uden de tilgrundliggende beregninger ved udgangen af juni som et ekstra trin, når de interesserede parter alligevel i den nærmeste fremtid ville modtage fuldstændige beregninger af skadesmargenen i forbindelse med den endelige fremlæggelse af fuldstændige oplysninger. Under høringen den 27. juli 2017 havde Eurofer sågar bekræftet, at den i dokumentet med fremlæggelsen af oplysninger havde modtaget fyldestgørende oplysninger om skadesmargenen, og at spørgsmålet ikke længere var relevant. Med hensyn til fristen for at fremsætte bemærkninger efter den endelige fremlæggelse af oplysninger er det i grundforordningens artikel 20, stk. 5, fastsat, at bemærkninger, der fremsættes efter den endelige fremlæggelse af oplysninger, kun tages i betragtning, hvis de modtages inden for en frist, som Kommissionen fastsætter i hvert enkelt tilfælde, og som skal være mindst 10 dage. Den endelige

([1]) Den nævnte EU-producent blev udvalgt, fordi den var blandt de stikprøveudtagne EU-producenter, som havde anført, at de kunne øge deres kapacitet i en kortere periode.
([2]) Dertil kommer, at de to brugere, der var medlemmer af konsortiet, var imod indførelsen af foranstaltninger. Den anden af de italienske brugere, som gav sig til kende senere henne i sagsforløbet, var imidlertid for indførelsen af foranstaltninger.
([3]) Høringsrapport fra høringskonsulenten i handelsprocedurer den 23. juni 2017, HO/AK ju-ca-11.ho(2017)3604029, s. 3.
([4]) Høringsrapport fra høringskonsulenten i handelsprocedurer den 23. juni 2017, HO/AK ju-ca-11.ho(2017)3604029, s. 4.

fremlæggelse af oplysninger for de interesserede parter fandt sted den 17. juli 2017, og fristen for at fremsætte bemærkninger var den 7. august 2017, dvs. tre uger senere. Selv om denne frist er kortere end de 30 dage, der anbefales af høringskonsulenten, er den trods alt dobbelt så lang som den lovbestemte minimumsfrist. Det anses derfor, at Kommissionen i alt væsentligt har efterlevet høringskonsulentens henstilling, nemlig at give »tilstrækkelig« tid til at fremsætte nyttige bemærkninger til et dokument, der i vidt omfang gengav de oplysninger, som Kommissionen allerede havde videregivet til parterne i oplysningsdokumentet af 4. april (se betragtning (22)).

(35) For så vidt angår de materielle forhold, som var blevet rejst over for høringskonsulenten, besluttede Kommissionen at behandle disse nedenfor i de relevante dele af denne forordning, da de blev rejst på ny i de skriftlige bemærkninger, der blev modtaget efter den endelige fremlæggelse af oplysninger.

(36) Den 3. august 2017 blev der afholdt en høring med den iranske eksporterende producent, Mobarakeh Steel Company. Under høringen påpegede den iranske eksporterende producent en indtastningsfejl i sin dumpingberegning. Den eksporterende producent forklarede, at bestemte værdier ved en fejl var blevet afrundet, sandsynligvis på grund af deres længde.

(37) Kommissionen analyserede denne påstand og konkluderede, at der vitterligt var sket en indtastningsfejl ved dumpingberegningen for den eksporterende producent i Iran, og at denne fejl skulle rettes. Det var således nødvendigt at beregne dumpingmargenen og derpå baserede beregninger på ny, hvilket gav følgende resultat: Den reviderede dumpingmargen og antidumpingtold for Mobarakeh Steel Company udgjorde 17,9 %, og den reviderede minimumsimportpris, justeret for stigningen i råvarepriserne, beløb sig dermed til 468,49 EUR pr. ton.

(38) Samtlige parter blev underrettet om denne revidering gennem en et supplement til den endelige fremlæggelse af oplysninger den 4. august 2017 og blev opfordret til at fremsætte bemærkninger hertil.

(39) Kommissionen tog stilling til alle de bemærkninger til den endelige fremlæggelse af oplysninger og supplementet hertil, som de interesserede parter havde fremsat mundtligt eller skriftligt, inden den traf sin endelige afgørelse. Disse bemærkninger behandles i denne forordning, og, hvor det er relevant, er konklusionerne ændret i overensstemmelse hermed.

2. DEN PÅGÆLDENDE VARE OG SAMME VARE

2.1. Den pågældende vare

(40) Varmvalsede flade produkter af stål fremstilles gennem varmvalsning. Dette er en metalforarbejdningsproces, hvorved det varme metal ledes igennem et eller flere par varme valser for at mindske og udjævne tykkelsen, og hvorunder metallets temperatur er højere end dets rekrystalliseringstemperatur. De kan leveres i flere forskellige former: i oprullet stand (olieret eller ikke olieret, dekaperet eller ikke dekaperet), i afskårne længder (plader) eller som smalt båndjern.

(41) Varmvalsede flade produkter af stål anvendes primært til to formål. Det ene anvendelsesformål er som råmateriale til fremstilling af forskellige stålprodukter med en merværdi i efterfølgende produktionsled, begyndende med koldvalsede ([1]) flade og overtrukne produkter af stål. Det andet anvendelsesformål er som industrielt input, der købes af slutbrugerne til flere forskellige anvendelser, herunder inden for bygge- og anlægssektoren (fremstilling af stålrør), skibsbygning, gasbeholdere, biler, trykbeholdere og energirørledninger.

(42) Kommissionen udelukkede værktøjsstål og hurtigstål fra varedækningen i sin antidumpingprocedure vedrørende importen af visse varmvalsede flade produkter af jern og ulegeret stål eller andre former for legeret stål med oprindelse i Folkerepublikken Kina ([2]).

(43) Idet der hverken blev fremsat nogen bemærkninger vedrørende varedækningen eller samme vare i forbindelse med denne undersøgelse, og for at kunne operere med samme varedækning i forskellige sager vedrørende visse varmvalsede flade produkter af jern og ulegeret stål eller andre former for legeret stål, besluttede Kommissionen også at udelukke værktøjsstål og hurtigstål fra varedækningen i denne sag.

(44) De interesserede parter blev underrettet om disse undtagelser gennem oplysningsdokumentet. Kommissionen har ikke modtaget nogen bemærkninger herom.

([1]) Koldvalsningsprocessen består i, at en plade eller et bånd — som forinden er blevet varmvalset og dekaperet — ledes igennem kolde valser, dvs. under metallets blødgøringstemperatur.

([2]) Kommissionens gennemførelsesforordning (EU) 2016/1778 af 6. oktober 2016 om indførelse af en midlertidig antidumpingtold på importen af visse varmvalsede flade produkter af jern og ulegeret stål eller andre former for legeret stål med oprindelse i Folkerepublikken Kina (EUT L 272 af 7.10.2016, s. 33).

(45) Den pågældende vare (»varmvalsede flade produkter«) defineres derfor som visse fladvalsede produkter af jern og ulegeret stål eller andre former for legeret stål, også i oprullet stand (herunder afkortede produkter og smalt båndjern), kun varmvalsede, ikke pletterede, belagte eller overtrukne, med oprindelse i Brasilien, Iran, Rusland og Ukraine.

Den pågældende vare omfatter ikke:

— produkter af rustfrit stål og kornorienteret silicium-elektrisk stål

— produkter af værktøjsstål og hurtigstål

— produkter, ikke oprullet, uden reliefmønster, af tykkelse over 10 mm og af bredde 600 mm og derover, eller

— produkter, ikke oprullet, uden reliefmønster, af tykkelse 4,75 mm og derover, men ikke over 10 mm og af bredde 2 050 mm og derover.

Den pågældende vare er i øjeblikket henhørende under KN-kode 7208 10 00, 7208 25 00, 7208 26 00, 7208 27 00, 7208 36 00, 7208 37 00, 7208 38 00, 7208 39 00, 7208 40 00, 7208 52 10, 7208 52 99, 7208 53 10, 7208 53 90, 7208 54 00, 7211 13 00, 7211 14 00, 7211 19 00, ex 7225 19 10, 7225 30 90, ex 7225 40 60, 7225 40 90, ex 7226 19 10, 7226 91 91 og 7226 91 99.

2.2. **Samme vare**

(46) Undersøgelsen viste, at følgende varer har samme grundlæggende fysiske egenskaber og samme grundlæggende anvendelsesformål:

a) den pågældende vare

b) den vare, der fremstilles og sælges på de pågældende landes hjemmemarkeder

c) den vare, der fremstilles og sælges i Unionen af EU-erhvervsgrenen.

(47) Idet der ikke blev fremsat nogen bemærkninger, fastslog Kommissionen, at den pågældende vare, der fremstilles og sælges i de pågældende lande, er samme vare som den, der produceres og sælges af EU-erhvervsgrenen, jf. grundforordningens artikel 1, stk. 4.

3. **DUMPING**

3.1. **Overordnede metoder**

(48) I denne afdeling beskrives den overordnede metode, som Kommissionen har anvendt til dumpingberegningerne. Hvis det har været relevant, er eventuelle lande- eller virksomhedsspecifikke spørgsmål vedrørende beregningerne behandlet i respektive landespecifikke afsnit nedenfor.

3.1.1. *Den normale værdi*

(49) Kommissionen undersøgte først, hvorvidt det samlede hjemmemarkedssalg for hver samarbejdsvillig eksporterende producent var repræsentativt, jf. grundforordningens artikel 2, stk. 2. Hjemmemarkedssalget er repræsentativt, når det samlede hjemmemarkedssalg af samme vare til uafhængige kunder på hjemmemarkedet for hver eksporterende producent udgør mindst 5 % af den samlede eksportsalgsmængde af den pågældende vare til Unionen i undersøgelsesperioden.

Den normale værdi for ikke-repræsentative varetyper (dvs. varetyper, for hvilke hjemmemarkedssalget udgjorde mindre end 5 % af eksportsalget til Unionen, eller varetyper, som slet ikke blev solgt på hjemmemarkedet) blev beregnet på grundlag af produktionsomkostningerne pr. varetype plus et beløb for salgs- og administrationsomkostninger og andre generalomkostninger samt fortjeneste. Ved hjemmemarkedssalg i normal handel er fortjenesten pr. varetype anvendt for de pågældende varetyper. Ved alle øvrige transaktioner, som ikke har fundet sted i normal handel, er der anvendt en gennemsnitlig fortjeneste.

Kommissionen undersøgte efterfølgende, hvilke varetyper solgt på hjemmemarkedet der var identiske eller sammenlignelige med varetyper solgt med henblik på eksport til Unionen, og undersøgte, hvorvidt hjemmemarkedssalget for hver samarbejdsvillig eksporterende producent var repræsentativt for hver enkelt varetype i henhold til grundforordningens artikel 2, stk. 2. Hjemmemarkedssalget af en varetype er repræsentativt, hvis det samlede hjemmemarkedssalg af denne varetype til uafhængige kunder i undersøgelsesperioden udgør mindst 5 % af den samlede eksportsalgsmængde af den identiske eller sammenlignelige varetype til Unionen.

(50) Kommissionen fastsatte dernæst andelen af det rentable salg til uafhængige kunder på hjemmemarkedet for hver enkelt varetype i undersøgelsesperioden for at afgøre, hvorvidt de faktiske salgspriser på hjemmemarkedet burde anvendes som grundlag for beregning af den normale værdi, jf. grundforordningens artikel 2, stk. 4.

(51) Den normale værdi baseres på den faktiske hjemmemarkedspris pr. varetype, uanset om salgstransaktionerne har været rentable eller ej, hvis:

a) salgsmængden af den varetype, som blev solgt til en nettopris, der svarede til eller lå over de beregnede produktionsomkostninger, udgjorde mere end 80 % af den samlede salgsmængde for denne varetype og

b) den vejede gennemsnitlige salgspris for denne varetype er lig med eller højere end produktionsomkostningerne pr. enhed.

(52) Den normale værdi udgjorde i dette tilfælde det vejede gennemsnit af priserne på det samlede hjemmemarkedssalg af den pågældende varetype i undersøgelsesperioden.

(53) Den normale værdi er baseret på den faktiske hjemmemarkedspris pr. varetype for kun det rentable hjemmemarkedssalg af varetyperne i undersøgelsesperioden, hvis:

a) mængden af rentabelt salg af varetypen udgør højst 80 % af den samlede salgsmængde for denne varetype eller

b) den vejede gennemsnitspris for denne varetype ligger under produktionsomkostningerne pr. enhed.

(54) Hvis der var utilstrækkeligt eller intet salg af en varetype af samme vare i normal handel, eller hvis en varetype ikke blev solgt i repræsentative mængder på hjemmemarkedet, beregnede Kommissionen den normale værdi i henhold til grundforordningens artikel 2, stk. 3 og 6.

(55) Den normale værdi blev beregnet ved at tilføje følgende til hver enkelt samarbejdsvillige eksporterende producents gennemsnitlige produktionsomkostninger for den samme vare i undersøgelsesperioden:

a) hver enkelt samarbejdsvillige eksporterende producents vejede gennemsnitlige salgs- og administrationsomkostninger og andre generalomkostninger (»SA&G«) ved hjemmemarkedssalg af samme vare i normal handel i undersøgelsesperioden og

b) hver enkelt samarbejdsvillige eksporterende producents fortjeneste ved hjemmemarkedssalg af samme vare i normal handel i undersøgelsesperioden.

3.1.2. *Eksportpris*

(56) De eksporterende producenter eksporterede til Unionen enten direkte til uafhængige kunder eller gennem forretningsmæssigt forbundne virksomheder, der fungerede som forhandlere og/eller importører.

(57) I de tilfælde, hvor den eksporterende producent eksporterede den pågældende vare direkte til uafhængige kunder i Unionen, herunder gennem forhandlere, blev eksportprisen fastsat på grundlag af de priser, der faktisk blev betalt eller skulle betales ved eksportsalg til Unionen, jf. grundforordningens artikel 2, stk. 8.

(58) I de tilfælde, hvor de eksporterende producenter eksporterede den pågældende vare til Unionen gennem en forretningsmæssigt forbundet virksomhed, der fungerede som importør, blev eksportprisen beregnet på grundlag af den importerede vares pris ved første videresalg til uafhængige kunder i Unionen, jf. grundforordningens artikel 2, stk. 9. Eksportprisen blev i overensstemmelse med samme artikel også beregnet i tilfælde, hvor den pågældende vare ikke blev videresolgt i den tilstand, hvori den blev importeret. I sådanne tilfælde blev der foretaget justeringer af prisen for alle omkostninger, der var påløbet mellem import og videresalg, herunder SA&G-omkostninger, samt for fortjeneste.

3.1.3. *Sammenligning*

(59) Kommissionen sammenlignede de eksporterende producenters normale værdi og eksportpris på grundlag af priserne ab fabrik.

(60) I tilfælde, hvor det var begrundet i behovet for at sikre en rimelig sammenligning, justerede Kommissionen den normale værdi og/eller eksportprisen for forskelle, der påvirkede priserne og deres sammenlignelighed, jf. grundforordningens artikel 2, stk. 10.

3.2. **Brasilien**

(61) Der var fem eksporterende producenter i Brasilien i undersøgelsesperioden. Efter udtagelsen af stikprøven forklarede én af de eksporterende virksomheder, Aperam Inox América do Sul, S.A., over for Kommissionen, at den ved en fejltagelse havde indberettet salg til Afrika som værende eksportsalg til Unionen, men at dette salg kun var i transit gennem Unionen. Denne virksomhed havde således ingen eksport af den pågældende vare til Unionen i undersøgelsesperioden. Virksomheden forklarede endvidere, at den har fælles aktiebeholdning med ArcelorMittal Brasil S.A. (»AMB«). På grundlag heraf besluttede Kommissionen at behandle disse to virksomheder som forretningsmæssigt forbundne.

Ligeledes havde Usinas Siderúrgicas de Minas Gerais S.A. (»Usiminas«) og Companhia Siderúrgica Nacional (»CSN«) fælles aktiebeholdning. Usiminas hævdede, at disse to virksomheder burde betragtes som ikke forretningsmæssigt forbundne, fordi der i øjeblikket verserer en sag hos den brasilianske konkurrencemyndighed, hvilket forhindrer CSN i at udøve nogen rettigheder i forbindelse med Usiminas. Kommissionen undersøgte påstanden og de beviser, der blev fremlagt af Usiminas, og konkluderede, at CSN ikke var i stand til at udøve sine rettigheder i forbindelse med Usiminas. Kommissionen godtog påstanden og behandlede de to virksomheder som ikke forretningsmæssigt forbundne. Ingen af de to virksomheder gjorde indsigelse, da Kommissionen meddelte sin afgørelse i det dokument, hvori den informerede virksomhederne om, at der ikke vil blive indført nogen midlertidige foranstaltninger. Afgørelsen om, hvorvidt de to virksomheder er forretningsmæssigt forbundne eller ej, kan eventuelt omgøres i forbindelse med efterfølgende undersøgelser, såfremt den brasilianske konkurrencemyndigheds fremtidige kendelse afviger fra denne afgørelse.

(62) Samtlige eksporterende producenter solgte samme vare på hjemmemarkedet, både direkte og via forretningsmæssigt forbundne eller ikke forretningsmæssigt forbundne forhandlere. I de fleste tilfælde blev samme vare efter salget videreforarbejdet til en vare, som enten var samme vare eller en anden vare i efterfølgende produktionsled.

(63) Usiminas eksporterede den pågældende vare direkte til uafhængige kunder i Unionen. De to andre eksporterende producenter eksporterede hovedsageligt uforarbejdede varer (ikke rullestansede) i oprullet stand, som enten blev videresolgt eller videreforarbejdet af deres forretningsmæssigt forbundne virksomhed i Unionen.

3.2.1. *Den normale værdi*

(64) Den normale værdi for de tre eksporterende producenter blev fastsat i overensstemmelse med den generelle metode, der er beskrevet i punkt 3.1.1 ovenfor.

(65) For de tre eksporterende producenter, blev den normale værdi fastsat på grundlag af hjemmemarkedsprisen for henholdsvis 14 %, 35 % og 91 % af de varetyper, der blev eksporteret til Unionen, svarende til henholdsvis 54 %, 78 % og 99 % af den salgsmængde, der blev eksporteret til Unionen. Den normale værdi for de øvrige varetyper blev beregnet som beskrevet i betragtning (54) og (55).

(66) Efter fremlæggelsen af oplysningsdokumentet hævdede Usiminas, at beløbet for SA&G ikke var blevet beregnet ab fabrik, og at visse omkostninger ikke vedrørte den pågældende vare og derfor ikke burde være medregnet i beløbet for SA&G.

(67) Kommissionen godtog denne påstand og ændrede beløbet for SA&G i overensstemmelse hermed.

(68) Efter fremlæggelsen af oplysningsdokumentet hævdede CSN, at den seneste version af tabellen med SA&G, som var blevet forelagt under kontrolbesøget, burde have været benyttet til at fastsætte beløbet for SA&G. Denne version er mere nøjagtig, idet visse eksportomkostninger kun er henført til eksportsalget og ikke til hjemmemarkedssalget.

(69) Kommissionen afviste denne påstand, fordi metoden til omkostningsfordeling i den seneste version af tabellen med SA&G, som virksomheden havde fremlagt, ikke kunne efterprøves, idet den først blev fremlagt ved afslutningen af kontrolbesøget. I stedet beregnede Kommissionen beløbet for SA&G på grundlag af en tidligere version, som blev fremlagt i løbet af kontrolbesøget, og som kunne efterprøves. Denne version indeholdt imidlertid en række fejl, som Kommissionen rettede manuelt og videregav til CSN. CSN fremsatte ikke nogen yderligere bemærkninger til disse oplysninger. Kommissionen henførte ikke eksportomkostninger til hjemmemarkedssalg i sin beregning. Den metode til omkostningsfordeling, som Kommissionen benyttede, blev ikke anfægtet af CSN.

3.2.2. *Eksportpris*

(70) Eksportprisen for de tre eksporterende producenter blev fastsat i overensstemmelse med den generelle metode, der er beskrevet i punkt 3.1.2 ovenfor.

(71) For Usiminas, som solgte den pågældende vare direkte til uafhængige kunder i Unionen, blev eksportprisen fastsat i overensstemmelse med grundforordningens artikel 2, stk. 8.

(72) De to andre eksporterende producenter solgte den pågældende vare til Unionen via forretningsmæssigt forbundne parter. Ikke desto mindre blev eksportprisen også for disse to eksporterende producenter fastsat i overensstemmelse med grundforordningens artikel 2, stk. 8, da Kommissionen kunne fastslå, at priserne mellem de forretningsmæssigt forbundne parter var på armslængdevilkår og afspejlede markedspriserne.

3.2.3. *Sammenligning*

(73) Kommissionen sammenlignede de eksporterende producenters normale værdi og eksportpris på grundlag af priserne ab fabrik.

(74) I tilfælde, hvor det var begrundet i behovet for at sikre en rimelig sammenligning, justerede Kommissionen den normale værdi og/eller eksportprisen for forskelle, der påvirkede prisernes sammenlignelighed, jf. grundforordningens artikel 2, stk. 10. Der blev foretaget justeringer for transport, forsikring, håndtering, lastning og dermed forbundne omkostninger (på mellem 3,4 % og 4,6 %, udtrykt i forhold til nettoomsætningen), rabatter, afslag og mængder (på mellem 0,2 % og 3,5 %, udtrykt i forhold til nettoomsætningen) samt kreditomkostninger (på mellem 1,8 % og 2,3 %, udtrykt i forhold til nettoomsætningen).

(75) Samtlige eksporterende producenter fremsatte krav om justering for toldgodtgørelse i henhold til grundforordningens artikel 2, stk. 10, litra b), med den begrundelse, at tilstedeværelsen af en toldgodtgørelsesordning for visse råvarer indebærer, at hele deres hjemmemarkedssalg er omfattet af en indirekte afgift i forhold til eksportsalget.

(76) De eksporterende producenter var imidlertid ikke i stand til at påvise, at den blotte tilstedeværelse af toldgodtgørelsesordningen havde påvirket prissammenligneligheden. Desuden havde de eksporterende producenter under kontrolbesøget bekræftet, at toldgodtgørelsesordningen ikke påvirkede salgsprisen. Denne påstand kunne derfor ikke imødekommes.

(77) Usiminas fremsatte en påstand om justering for handelsled i henhold til grundforordningens artikel 2, stk. 10, litra d), nr. i), med den begrundelse, at hele virksomhedens hjemmemarkedssalg var til slutbrugere, mens hele eksportsalget til Unionen var til forretningsmæssigt forbundne eller ikke forretningsmæssigt forbundne forhandlere.

(78) Den eksporterende producent var imidlertid ikke i stand til at påvise nogen gennemgående eller markant prisforskel mellem forskellige handelsled hverken på hjemmemarkedet eller eksportmarkedet. Denne påstand kunne derfor ikke imødekommes.

(79) Efter fremlæggelsen af oplysningsdokumentet krævede Usiminas endvidere, at justeringen for kreditomkostninger også skulle fratrækkes ved beregningen af den normale værdi.

(80) Kommissionen afslog dette krav, eftersom justeringen for kreditomkostninger er en justering af faktiske priser med det formål at afspejle den aftalte kredittid, uagtet den reelle betalingsdato. Der er tale om en ren prisjustering, hvilket ikke er berettiget, hvis den normale værdi er beregnet.

3.2.4. *Dumpingmargen*

(81) For de eksporterende producenter sammenlignede Kommissionen den vejede gennemsnitlige normale værdi for hver type af samme vare med den vejede gennemsnitlige eksportpris for den tilsvarende type af den pågældende vare, jf. grundforordningens artikel 2, stk. 11 og 12.

(82) CSN hævdede i sine bemærkninger til den endelige fremlæggelse af oplysninger, at de reviderede cif-værdier, der var blevet anvendt til at beregne målprisunderbudsmargenen, også burde have været anvendt til at beregne dumpingmargenen. Denne påstand blev godtaget, og dumpingberegningen blev justeret i overensstemmelse hermed.

(83) Den vejede gennemsnitlige dumpingmargen for de samarbejdsvillige eksporterende producenter, der ikke indgik i stikprøven, blev beregnet i overensstemmelse med grundforordningens artikel 9, stk. 6. Denne margen blev fastsat på grundlag af de margener, der var fastsat for de tre stikprøveudtagne eksporterende producenter.

(84) Graden af samarbejde i Brasilien var høj, idet eksporten fra de samarbejdsvillige eksporterende producenter udgjorde næsten 100 % af den samlede eksport fra Brasilien til Unionen i undersøgelsesperioden. På dette grundlag besluttede Kommissionen at fastsætte den landsdækkende dumpingmargen, der gælder for alle andre virksomheder, på samme niveau som det, der var fastsat for den stikprøveudtagne virksomhed, der havde den højeste dumpingmargen, dvs. Usiminas.

(85) Dumpingmargenerne, udtrykt i procent af cif-prisen, frit Unionens grænse, ufortoldet, fastsættes til følgende:

Virksomhed	Dumpingmargen
ArcelorMittal Brasil S.A.	16,3 %
Aperam Inox América do Sul S.A.	16,3 %
Companhia Siderúrgica Nacional	73,0 %
Usinas Siderúrgicas de Minas Gerais S.A.	65,9 %
Anden samarbejdsvillig virksomhed (Gerdau Açominas S.A.)	49,3 %
Alle andre virksomheder	73,0 %

3.3. **Iran**

(86) Der var kun én eksporterende producent af den pågældende vare i Iran, som samarbejdede fuldt ud i forbindelse med undersøgelsen. Hovedparten af virksomhedens salg til Unionen var salg direkte til uafhængige kunder, mens en mindre andel foregik via en forretningsmæssigt forbundet forhandler i Tyskland.

3.3.1. *Den normale værdi*

(87) Den normale værdi for den eneste eksporterende producent blev fastsat i overensstemmelse med den generelle metode, der er beskrevet i punkt 3.1.1 ovenfor. Som følge heraf blev den normale værdi for 61 % af varetyperne, svarende til 67 % af den salgsmængde, der blev eksporteret til Unionen af den eksporterende producent, fastsat på grundlag af hjemmemarkedsprisen i normal handel. For de øvrige varetyper blev den normale værdi beregnet. Men i tilfælde hvor den vejede gennemsnitspris for en varetype lå under produktionsomkostningerne pr. enhed, blev den normale værdi beregnet i overensstemmelse med den metode, der er beskrevet i betragtning (55).

(88) Den eksporterende producent hævdede desuden, at Kommissionen havde anvendt en forkert sats for SA&G-omkostninger i forbindelse med salg i normal handel og ved beregningen af den normale værdi. Her var der ganske rigtig tale om en afrundingsfejl, som efterfølgende blev rettet. Denne ændring havde imidlertid ingen indvirkning på de dumpingmargener, der er fastsat i betragtning (98).

3.3.2. *Eksportpris*

(89) Eksportprisen blev fastsat i overensstemmelse med den generelle metode, der er beskrevet i punkt 3.1.2 ovenfor, og navnlig i overensstemmelse med grundforordningens artikel 2, stk. 8.

3.3.3. *Sammenligning*

(90) Kommissionen sammenlignede den normale værdi og den eneste eksporterende producents eksportpris på grundlag af priserne ab fabrik.

(91) I tilfælde, hvor det var begrundet i behovet for at sikre en rimelig sammenligning, justerede Kommissionen den normale værdi og/eller eksportprisen for forskelle, der påvirkede prisernes sammenlignelighed, jf. grundforordningens artikel 2, stk. 10. Der blev foretaget justeringer for transport, forsikring, håndtering og lastning og dermed forbundne udgifter (på mellem 1 % og 3 %), emballering (på mellem 0 % og 1 %), kreditomkostninger (på mellem 1 % og 3 %), provisioner (på mellem 0,1 % og 2 %), andre rabatter (på mellem 0 % og 0,5 %) samt øvrige faktorer (på mellem 0 % og 1 %). Der blev desuden foretaget en justering i henhold til artikel 2, stk. 10, litra i), for eksportsalget via den forretningsmæssigt forbundne forhandler i Unionen (på mellem 2 % og 6 %).

(92) Klageren hævdede i sine bemærkninger til den endelige fremlæggelse af oplysninger, at disse justeringer forekom overdrevent høje, og opfordrede Kommissionen til at give en nærmere redegørelse for dem. Kommissionen kan ikke give nærmere oplysninger om disse justeringer uden at afsløre fortrolige forretningsoplysninger. Kommissionen analyserede og efterprøvede alle disse justeringer i overensstemmelse med sin forpligtelse i henhold til grundforordningens artikel 9, stk. 6.

(93) Den eksporterende producent hævdede i sine bemærkninger til oplysningsdokumentet, at Kommissionen ved beregningen af den normale værdi ikke havde foretaget justeringer for omkostningerne. Denne påstand er faktuelt urigtig, idet Kommissionen rent faktisk foretog disse justeringer. Den eksporterende producent genfremsatte denne påstand i sine bemærkninger til den endelige fremlæggelse af oplysninger. Kommissionen gjorde i denne forbindelse rede for sine metoder over for den eksporterende producent, som herefter ikke fremsatte nogen yderligere bemærkninger.

(94) Ved vurderingen af justeringerne gennemgik Kommissionen den dokumentation, der var knyttet til justeringen baseret på toldgodtgørelsesordningen. Det fremgår af den dokumentation, som Kommissionen er i besiddelse af, at selv om den eksporterende producent modtog, hvad den hævdede, var en tilbagebetaling af told, foreligger der intet belæg for, at den overhovedet skulle have betalt nogen told, eftersom de oplysninger, som den eksporterende producent havde forelagt, viser, at alle de primære råmaterialer var indkøbt på hjemmemarkedet. Tolden var således ikke blevet pålagt »materialer, der fysisk indgår« i samme vare, som omhandlet i grundforordningens artikel 2, stk. 10, litra b), hvilket er en forudsætning for, at der kan foretages en justering. Der blev derfor ikke foretaget en sådan justering.

3.3.4. *Dumpingmargen*

(95) Kommissionen sammenlignede den vejede gennemsnitlige normale værdi for hver type af samme vare med den vejede gennemsnitlige eksportpris for den tilsvarende type af den pågældende vare, jf. grundforordningens artikel 2, stk. 11 og 12.

(96) Den eksporterende producent påpegede i sine bemærkninger til den endelige fremlæggelse af oplysninger en indtastningsfejl i forbindelse med dumpingberegningen. Kommissionen rettede fejlen, som skyldtes unødvendig afrunding af visse lange talværdier, og ændrede følgelig sin beregning. Samtlige interesserede parter blev underrettet om denne ændring gennem en supplerende fremlæggelse af de endelige oplysninger.

(97) Graden af samarbejde i Iran var høj, idet eksporten fra de samarbejdsvillige eksporterende producenter udgjorde næsten 100 % af den samlede eksport fra Iran til Unionen i undersøgelsesperioden. Kommissionen har på dette grundlag fastsat den landsdækkende dumpingmargen på samme niveau som for den eneste eksporterende producent.

(98) Dumpingmargenerne, udtrykt i procent af cif-prisen, frit Unionens grænse, ufortoldet, fastsættes til følgende:

Virksomhed	Dumpingmargen
Mobarakeh Steel Company	17,9 %
Alle andre virksomheder	17,9 %

(99) Klageren hævdede i sine bemærkninger til oplysningsdokumentet, at den dumpingmargen, der var beregnet på grundlag af de data, som klageren havde indsamlet, var betydeligt højere. Den pågældende interesserede part opfordrede Kommissionen til at give nærmere oplysninger om, hvorledes dumpingmargen for Iran var blevet beregnet.

(100) Kommissionen havde baseret sin beregning på faktiske virksomhedesoplysninger, som blev efterprøvet ved kontrolbesøg. Den pågældende interesserede part havde ikke fået adgang til disse detaljerede oplysninger, hvilket muligvis kan forklare uoverensstemmelsen. Kommissionen kan ikke give nærmere oplysninger om beregningen, uden at afsløre fortrolige forretningsoplysninger vedrørende den eksporterende producent.

(101) Klageren anmodede i sine bemærkninger til den supplerende endelige fremlæggelse af oplysninger om yderligere oplysninger om denne afrundingsfejl og gjorde opmærksom på, at en reduktion af dumpingmargenen på 5 procentpoint næppe kan henføres til en afrundingsfejl.

(102) Kommissionen kan ikke give nærmere oplysninger om dumpingberegningen til andre parter end den direkte involverede interesserede part, da dette ville afsløre fortrolige forretningsoplysninger. Som beskrevet ovenfor

i betragtning (96) skyldtes fejlen unødvendig afrunding af visse lange talværdier på over 13 cifre (eksempelvis var tallet 112 769 871 468,69 i beregningen fejlagtigt blevet behandlet som 1,13). Disse lange talværdier indgik i de vigtigste eksporttransaktioner, der blev omregnet til den iranske valuta i forbindelse med dumpingberegningen. Dette forklarer således reduktionen af dumpingmargenen på 5,1 procentpoint.

3.4. **Rusland**

(103) Der var kun tre eksporterende producenter af den pågældende vare i Rusland, som samarbejdede fuldt ud i forbindelse med undersøgelsen. Disse tegnede sig for næsten al import af den pågældende vare fra Rusland til Unionen i undersøgelsesperioden.

3.4.1. *Den normale værdi*

(104) Den normale værdi for de tre eksporterende producenter blev fastsat i overensstemmelse med den generelle metode, der er beskrevet i punkt 3.1.1 ovenfor. Som følge heraf blev den normale værdi for de fleste varetyper, der blev eksporteret til Unionen, for alle tre eksporterende producenter fastsat på grundlag af hjemmemarkedsprisen (henholdsvis 76 % svarende til 98,9 % af eksportmængden, 49 % svarende til 86,7 % af eksportmængden og 73 % svarende til 96,6 % af eksportmængden).

(105) Den normale værdi for de øvrige varetyper blev beregnet i henhold til den metode, der er beskrevet ovenfor i betragtning (54) og (55), enten fordi der ikke var noget hjemmemarkedssalg, eller fordi de mængder, der blev solgt på hjemmemarkedet, var for lave til at kunne betragtes som repræsentative (under 75 ton pr. varetype).

3.4.2. *Eksportpris*

(106) De eksporterende producenter eksporterede til Unionen enten direkte til uafhængige kunder eller gennem forretningsmæssigt forbundne forhandlere/importører i Schweiz. De forretningsmæssigt forbundne virksomheder i Schweiz købte den pågældende vare af de eksporterende producenter og solgte den videre til Unionen og til andre lande.

(107) Eksportprisen blev fastsat i overensstemmelse med den generelle metode, der er beskrevet i punkt 3.1.2 ovenfor.

(108) Efter fremlæggelsen af oplysningsdokumentet anfægtede Severstal anvendelsen af justeringerne for SA&G-omkostninger og fortjeneste i henhold til grundforordningens artikel 2, stk. 9, for salg via deres forretningsmæssigt forbundne forhandler/importør i Schweiz, SSE.

(109) Justeringerne er efter Severstals opfattelse kun relevante for de specifikke transaktioner, for hvilke salgsbetingelserne kræver, at en given vare skal leveres efter fortoldning, dvs. transaktioner, hvor den forretningsmæssigt forbundne part fungerer som importør. Men for hovedparten af salget via deres forretningsmæssigt forbundne forhandler/importør i Schweiz krævede leveringsbetingelserne ikke, at forhandleren/importøren i Schweiz skulle fortolde varerne. Samtidig hævdede Severstal, at deres forretningsmæssigt forbundne forhandlere/importører i Schweiz burde betragtes som værende en del af producentens eksportnetværk og ikke som importører.

(110) Kommissionen afviste påstanden. Det fremgik af undersøgelsen, at SSE rent faktisk havde varetaget importfunktioner for salg af den pågældende vare i undersøgelsesperioden. De uensartede internationale handelsbetingelser (cif, cfr, fob eller dap) ændrer ikke den kendsgerning, at SSE fungerede som forretningsmæssigt forbundet importør til EU-markedet. I betragtning af, at forhandleren/importøren er forretningsmæssigt forbundet med den eksporterende producent, indebærer grundforordningens artikel 2, stk. 9, at oplysninger fra en sådan forhandler/importør er upålidelige, og at en justering derfor var berettiget.

(111) Kommissionen fandt endvidere, at SSE ikke kunne betragtes som værende en del af producentens eksportnetværk. Der foreligger ikke noget eksklusivforhold mellem moderselskabet og datterselskabet i Schweiz for så vidt angår salg til EU. Undersøgelsen viste, at der også fandtes andre salgsafdelinger inden for gruppen, som beskæftigede sig med eksport til EU. Nærmere bestemt drev moderselskabet i Rusland tre forskellige kanaler til eksport af den pågældende vare til EU, nemlig direkte salg, salg via sit forretningsmæssigt forbundne servicecenter i Letland og salg via sin forretningsmæssigt forbundne forhandler/importør i Schweiz.

(112) Kommissionen konkluderede derfor, at der bør foretages justeringer for SG&A og fortjeneste for alle former for salgstransaktioner via den forretningsmæssigt forbundne forhandler/importør i Schweiz, jf. grundforordningens artikel 2, stk. 9.

(113) Efter fremlæggelsen af oplysninger gentog Severstal sin kraftige indvending imod Kommissionens anvendelse af grundforordningens artikel 2, stk. 9. Derudover hævdede Severstal, at Kommissionen havde ageret inkonsekvent over for andre eksporterende producenter med forretningsmæssigt forbundne forhandlere/importører enten i eller uden for Unionen.

(114) Kommissionen fastholdt sin holdning om, at forretningsmæssigt forbundne forhandlere/importører kan behandles i henhold til grundforordningens artikel 2, stk. 9, hvis de varetager importfunktioner, også selv om de befinder sig uden for Unionen. Som anført i betragtning (110) var dette tilfældet for SSE, hvorimod de forretningsmæssigt forbundne forhandlere/importører fra andre eksporterende producenter befandt sig i forskellige situationer, afhængigt af de pågældende virksomheders forskellige funktioner.

(115) Desuden udtrykte Severstal utilfredshed med Kommissionens beslutning om, at SSE ikke kunne betragtes som værende en del af Severstals eksportnetværk. Kommissionen finder imidlertid ikke, at Severstals tilgrundliggende argumentation (såsom moderselskabets fulde kontrol over SSE og omfordelingen af overskud og tab til moderselskabet) opvejede de faktorer i betragtning (111), der viser det modsatte. SSE kan således ikke betragtes som værende Severstals interne eksportafdeling.

(116) Efter fremlæggelsen af oplysningsdokumentet anfægtede den eksporterende producent NLMK ligeledes anvendelsen af justeringerne for SA&G-omkostninger og fortjeneste i henhold til grundforordningens artikel 2, stk. 9, for salg via deres forretningsmæssigt forbundne forhandler/importør i Schweiz, datterselskabet Novex.

(117) NLMK hævdede, at Novex ikke fungerede som forretningsmæssigt forbundet importør, i den forstand, at Novex ikke importerede den pågældende vare til Unionen. Eftersom anvendelsen af artikel 2, stk. 9, indebærer, at en forretningsmæssigt forbundet part skal fungere som importør, kan der ikke foretages nogen justering af Novex' eksportpris på grundlag af artikel 2, stk. 9.

(118) Til støtte for denne påstand hævdede NLMK, at den systematisk sælger jern- og stålprodukter på eksportmarkederne via to forretningsmæssigt forbundne forhandlere, nemlig Novex i Schweiz og Novexco (Cyprus) Ltd. i Cypern. Novex er ansvarlig for eksportsalg til Unionen, mens Novexco sælger til resten af verden. Disse virksomheder fungerer som NLMK's eksportafdeling, og der findes ikke nogen afdeling inden for NLMK Group, der varetager dette eksportsalg. NLMK har ikke selv nogen direkte eksport af jern- og stålprodukter.

(119) Novex og Novexco er datterselskaber helt og holdent ejet af NLMK, hvortil NLMK har overdraget sit eksportsalg ikke alene af den pågældende vare, men af alle sine varer. Disse to forretningsmæssigt forbundne virksomheder agerer under NLMK's økonomiske kontrol, både i kraft af NLMK Groups kapitalstruktur og i økonomisk henseende. Vel at mærke indkøbte Novex og Novexco udelukkende varer fra forretningsmæssigt forbundne virksomheder inden for NLMK Group. De driver således ikke nogen selvstændig økonomisk aktivitet, som ellers kunne drives uafhængigt uden for NLMK Group.

(120) Mens hele NLMK's eksport af jern- og stålprodukter foregår via Novexco og Novex, fungerer disse forretningsmæssigt forbundne virksomheder normalt ikke som importører af disse produkter i EU eller andetsteds, dog med undtagelse af kornorienterede elektriske stålplader (GOES), der sælges på ddp-betingelser. Al eksport foretaget af Novex og Novexco er baseret på leveringsbetingelser, der ikke vedrører dem i egenskab af importører af de pågældende jern- og stålprodukter.

(121) NLMK mente derfor, at Novex ikke kan betegnes som »importør« af de pågældende produkter, eftersom Novex ikke fortoldede dem eller varetog nogen andre importørfunktioner.

(122) NLMK hævdede endvidere, at Novex' ansatte deltager i NLMK Groups strategiudvalg for salgsplanlægning og bidrager med sin indsigt i eksportmarkeder til gruppens salgsplanlægning og prissætning. Således er NLMK ikke blot fuldt vidende om Novex' pris ved salg til den første ikke forretningsmæssigt forbundne kunde, men denne pris fastsættes ovenikøbet i fællesskab af NLMK's og Novex' ansatte. Ligeledes er de største kunder i sektoren for den pågældende vare — i det mindste for så vidt angår NLMK's eksport til Unionen — handelsvirksomheder, som foretrækker selv at fortolde deres varer med henblik på at optimere omkostningerne. Hertil kommer, at køb af den pågældende vare på fob-betingelser, i eksporthavn, eller på cif-betingelser giver handelsvirksomheder muligheder for med kort varsel at sælge deres last til et hvilket som helst bestemmelsessted, der tilbyder den bedste pris, og ikke nødvendigvis i Unionen. Det er derfor af ringe værdi for forhandlerne at få varen fortoldet af leverandøren til Unionen.

(123) Kort sagt mente NLMK, at GOES-varer hovedsagelig leveres direkte til forarbejdningsvirksomheder, hvorimod andre jern- og stålprodukter hovedsagelig leveres til ikke forretningsmæssigt forbundne forhandlere i Unionen. De forskellige kundetyper medfører forskellige internationale handelsbetingelser og dermed forskellige roller for

Novexco og Novex. Dette medfører efter NLMK's opfattelse en situation, hvor GOES-undersøgelsen ikke er repræsentativ for den rolle, som Novex reelt har spillet, med hensyn til den pågældende vare eller andre jern- og stålprodukter. NLMK konkluderede, at Novex bør behandles som NLMK's interne salgsafdeling.

(124) Kommissionen mindede om, at der ved vurderingen af, hvorvidt en producent og en forretningsmæssigt forbunden forhandler bør behandles som én økonomisk enhed og den forretningsmæssigt forbundne forhandler behandles som en intern salgsafdeling hos producenten, skal tages hensyn til den forretningsmæssigt forbundne forhandlers generelle funktioner og følgelig også til aktiviteter i forbindelse med andre varer end den pågældende vare ([1]).

(125) Selvom undersøgelsen bekræftede, at Novex ikke varetog nogen importfunktioner for den pågældende vare i undersøgelsesperioden, skal følgende bemærkes vedrørende Novex' rolle i forbindelse med denne sag. Novex er etableret som forhandler i henhold til schweizisk lovgivning ([2]). Ifølge Novex' vedtægter er dens formål at købe, sælge, distribuere og handle med stålprodukter og -råvarer i Schweiz og i udlandet. Der foreligger ingen formel begrænsning med hensyn til leverandører af de varer, der forhandles. Derudover har NLMK og Novex undertegnet omfattende rammekontrakter, som regulerer køb og salg mellem parterne. Disse kontrakter fastlægger bl.a. detaljerede procedurer for krav vedrørende varer, som ikke opfylder kravene, og foreskriver sanktioner i tilfælde af forsinket betaling eller levering af varer samt tredjepartsmægling i tilfælde af tvister. Kommissionen bemærkede endvidere, at Novex' hovedaktiviteter ifølge årsregnskabet for 2015 er handel med stål (herunder eventuelle aktiviteter forbundet med renteindtjening), og at en væsentlig del af Novex' indkøb af stål var fra virksomheder i NLMK Group.

(126) NLMK har desuden selv anerkendt i sit indlæg af 7. juni 2017, at Novex fungerer som forretningsmæssigt forbundet importør af GOES-varer, hvilket yderligere underbygger den konklusion, at Novex ikke er at betragte som NLMK's interne salgsafdeling.

(127) På grundlag af ovenstående har Kommissionen konkluderet, at Novex' forhold til NLMK ikke havde karakter af en integreret og intern salgsafdeling, hvilket ville have medført, at de to juridiske enheder udgjorde én økonomisk enhed, men i stedet svarede til en agent, der opererer på provisionsbasis, jf. grundforordningens artikel 2, stk. 10, litra i).

(128) NLMK genfremsatte efter den endelige fremlæggelse af oplysninger sin påstand om, at den sammen med sin forretningsmæssigt forbundne forhandler, Novex, udgjorde én økonomisk enhed. NLMK mente, at Kommissionen havde undladt at tage hensyn til den økonomiske virkelighed i forholdet mellem de to enheder. NLMK kritiserede navnlig Kommissionens behandling af Novex, som den anså for at være formalistisk og teoretiserende. Novex ikke var registreret som handelsvirksomhed, og manglen på formel begrænsning var uden betydning, da virksomheden i praksis ikke indkøbte varer andetsteds. Desuden ville der, selv hvis der fandtes en kontrakt mellem NLMK og Novex, være reel solidaritet mellem de to enheder. Novex' resultater var angiveligt fuldt ud konsolideret i gruppens årsregnskab.

(129) Kommissionen afviste disse påstande. Ved vurderingen af forholdet mellem Novex og NLMK kan eksistensen af en rammekontrakt for køb og salg mellem de to enheder ikke affærdiges som værende teoretisk eller formel. Dette viser tværtimod, at de to enheder varetager forskellige funktioner, og at der ikke forelå noget underordnelsesforhold mellem dem. Hertil kommer, at det er usædvanligt, at en intern salgsafdeling varetager importfunktioner, sådan som Novex gjorde for mindst ét stålprodukt (nemlig GOES). Og endelig kunne Novex når som helst vælge at indkøbe varmvalsede flade produkter fra andre kilder, hvilket en integreret eksportsalgsafdeling ikke ville kunne. Kommissionen fastholdt derfor sit standpunkt om, at en justering i henhold til grundforordningens artikel 2, stk. 10, litra i), var berettiget.

(130) Også MMK anfægtede efter den endelige fremlæggelse af oplysninger for første gang anvendelsen af grundforordningens artikel 2, stk. 9, i relation til virksomhedens forretningsmæssigt forbundne forhandler, MMK Trade Steel AG. MMK fremførte samme juridiske argumentation som Severstal og anførte ligeledes, at moderselskabets fulde kontrol og fordelingen af overskud og tab til det russiske moderselskab viste, at MMK Trade Steel AG indgik i ét samlet eksportnetværk.

([1]) Jf. dom af 25. juni 2015, *PT Musim Mas mod Rådet*, T-26/12, EU:T:2015:437, præmis 52. Jf. desuden WTO's panelrapport i DS442, *European Union — Anti-dumping Measures On Imports Of Certain Fatty Alcohols From Indonesia*, afsnit 7.89 ff.

([2]) Novex var uafhængig af NLMK frem til 2008, da NLMK erhvervede hele Novexco (Cyprus) Ltd. (»Novexco«) og Novex Trading (Swiss) S.A. (»Novex«) gennem aktieopkøb. Jf. sag nr. COMP/M.5101 — NOVOLIPETSK STEEL/NOVEXCO/NOVEX TRADING.

(131) Kommissionen gentog sit juridiske standpunkt om, at forretningsmæssigt forbundne forhandlere/importører kan behandles i henhold til grundforordningens artikel 2, stk. 9, hvis de varetager importfunktioner, også selv om de befinder sig uden for Unionen. MMK Trade Steel AG faldt ind under denne kategori som allerede konstateret i undersøgelsen af koldvalsede flade produkter af stål fra Folkerepublikken Kina ([1]).

(132) Følgelig kunne Kommissionen heller ikke godtage påstanden om, at MMK og MMK Trade Steel AG udgør én økonomisk enhed. Under alle omstændigheder drev MMK desuden sin egen eksportafdeling i Rusland og solgte en del af sit stål direkte til Europa. MMK Trade Steel AG kan således ikke betragtes som værende MMK's interne eksportafdeling.

3.4.3. *Sammenligning*

(133) Kommissionen sammenlignede de eksporterende producenters normale værdi og eksportpris på grundlag af priserne ab fabrik.

(134) I tilfælde, hvor det var begrundet i behovet for at sikre en rimelig sammenligning, justerede Kommissionen den normale værdi og/eller eksportprisen for forskelle, der påvirkede prisernes sammenlignelighed, jf. grundforordningens artikel 2, stk. 10. Der blev foretaget justeringer for fysiske egenskaber (på mellem 0 % og 2 %), transport, forsikring, håndtering og lastning og dermed forbundne udgifter (på mellem 1 % og 8 %), emballering (på mellem 0 % og 1 %), kreditomkostninger (på mellem 0 % og 2 %), provisioner (på mellem 0 % og 4 %) samt øvrige faktorer (på mellem 0 % og 1 %).

(135) Efter fremlæggelsen af oplysningsdokumentet hævdede Severstal, at nogle af justeringerne for SA&G-omkostninger var blevet foretaget forkert, nemlig justeringerne for finansieringsindtægter og transportomkostninger.

(136) Ifølge virksomheden burde der være taget hensyn til finansieringsindtægterne ved fastsættelsen af procentsatsen for SA&G. Disse indtægter for det forretningsmæssigt forbundne datterselskab i Schweiz var samtidig en udgift for Severstal, som indberettet i G-PL-tabellen i virksomhedens spørgeskemabesvarelse, og dette var blevet taget i betragtning ved fastsættelsen af, hvorvidt salget på hjemmemarkedet fandt sted i normal handel.

(137) Kommissionen afviste påstanden. Severstal fremstiller og sælger et bredt udvalg af varer og var ikke i stand til at påvise, at de pågældende finansindtægter, som er et almindeligt lån ydet af det schweiziske datterselskab til moderselskabet, havde tilknytning til den pågældende vare.

(138) Severstal gentog efter fremlæggelsen af oplysninger sin påstand og fremførte, at ovennævnte finansindtægter var renter på lån ydet til at finansiere Severstals varer med lang produktionscyklus, herunder den pågældende vare. Endvidere anmodede Severstal om, at dette beløb skulle henføres til den pågældende vare alene. Kommissionen kunne imidlertid ikke godtage denne påstand på grund af manglende baggrundsoplysninger om den præcise sammenhæng mellem et almindeligt lån til »varer med lang produktionscyklus« og den pågældende vare.

(139) Med hensyn til justeringerne for transportomkostninger hævdede Severstal, at Kommissionen havde fratrukket et forkert beløb for transportomkostninger som en del af SA&G.

(140) Kommissionen godtog Severstals påstand vedrørende transportomkostninger og anvendte de faktiske transportomkostninger, som virksomheden havde indberettet, til beregningerne. For at undgå dobbelttælling blev disse omkostninger fastsat til nul, eftersom de allerede var medtaget ved beregningen af justeringer.

3.4.4. *Dumpingmargen*

(141) For de eksporterende producenter sammenlignede Kommissionen den vejede gennemsnitlige normale værdi for hver type af samme vare med den vejede gennemsnitlige eksportpris for den tilsvarende type af den pågældende vare, jf. grundforordningens artikel 2, stk. 11 og 12.

(142) Graden af samarbejde i Rusland var høj, idet eksporten fra de samarbejdsvillige eksporterende producenter udgjorde næsten 100 % af den samlede eksport fra Rusland til Unionen i undersøgelsesperioden. På dette grundlag besluttede Kommissionen at fastsætte den landsdækkende dumpingmargen, der gælder for alle andre virksomheder, på samme niveau som det, der var fastsat for den virksomhed, der havde den højeste dumpingmargen, dvs. Public Joint Stock Company Magnitogorsk Iron & Steel Works (PJSC MMK) Group.

([1]) Kommissionens gennemførelsesforordning (EU) 2016/1328 af 29. juli 2016 (EUT L 210 af 4.8.2016, s. 1), betragtning 64-67, der bl.a. omhandler MMK's forretningsmæssigt forbundne importør/forhandler i Schweiz.

(143) Dumpingmargenerne, udtrykt i procent af cif-prisen, frit Unionens grænse, ufortoldet, fastsættes til følgende:

Virksomhed	Dumpingmargen
Public Joint Stock Company Magnitogorsk Iron Steel Works (PJSC MMK)	33,0 %
PAO Severstal	5,3 %
Novolipetsk Steel	15,0 %
Alle andre virksomheder	33,0 %

3.5. **Serbien**

(144) Der var kun én eksporterende producent af den pågældende vare i Serbien, som samarbejdede fuldt ud i forbindelse med undersøgelsen. Hovedparten af virksomhedens salg til Unionen var direkte til uafhængige kunder, mens en mindre andel foregik via en forretningsmæssigt forbundet importør i Slovakiet.

3.5.1. *Den normale værdi*

(145) Den normale værdi for den eneste eksporterende producent blev fastsat i overensstemmelse med den generelle metode, der er beskrevet i punkt 3.1.1 ovenfor. Som følge heraf blev den normale værdi for 23 % af varetyperne, svarende til 71 % af den salgsmængde, der blev eksporteret til Unionen af den eksporterende producent, fastsat på grundlag af hjemmemarkedsprisen i normal handel. I de tilfælde, hvor det samlede hjemmemarkedssalg af en varetype til uafhængige kunder i undersøgelsesperioden udgjorde mindre end 5 % af den samlede eksportsalgsmængde af den identiske eller sammenlignelige varetype til Unionen, blev den normale værdi for denne varetype beregnet ved at anvende SA&G og fortjeneste for denne varetype frem for det vejede gennemsnit for SA&G og fortjeneste. Men i tilfælde hvor den vejede gennemsnitspris for en varetype lå under produktionsomkostningerne pr. enhed, blev den normale værdi beregnet i overensstemmelse med den metode, der er beskrevet i betragtning (55).

3.5.2. *Eksportpris*

(146) Eksportprisen blev fastsat i overensstemmelse med den generelle metode, der er beskrevet i punkt 3.1.2 ovenfor, og navnlig i overensstemmelse med grundforordningens artikel 2, stk. 8. For salg via den forretningsmæssigt forbundne importør blev eksportprisen beregnet på grundlag af grundforordningens artikel 2, stk. 9.

3.5.3. *Sammenligning*

(147) Kommissionen sammenlignede den normale værdi og den eneste eksporterende producents eksportpris på grundlag af priserne ab fabrik.

(148) I tilfælde, hvor det var begrundet i behovet for at sikre en rimelig sammenligning, justerede Kommissionen den normale værdi og/eller eksportprisen for forskelle, der påvirkede prisernes sammenlignelighed, jf. grundforordningens artikel 2, stk. 10. Der blev foretaget justeringer for transport, forsikring, håndtering og lastning og dermed forbundne udgifter (på mellem 5 % og 9 %), kreditomkostninger (på mellem 0 % og 1,5 %), bankgebyrer (på mellem 0 % og 1 %) samt provisioner (på mellem 0,5 % og 2 %).

3.5.4. *Dumpingmargen*

(149) Kommissionen sammenlignede den vejede gennemsnitlige normale værdi for hver type af samme vare med den vejede gennemsnitlige eksportpris for den tilsvarende type af den pågældende vare, jf. grundforordningens artikel 2, stk. 11 og 12.

(150) Graden af samarbejde i Serbien var høj, idet eksporten fra de samarbejdsvillige eksporterende producenter udgjorde næsten 100 % af den samlede eksport fra Serbien til Unionen i undersøgelsesperioden. Kommissionen har på dette grundlag fastsat den landsdækkende dumpingmargen på samme niveau som for den eneste eksporterende producent.

(151) Dumpingmargenerne, udtrykt i procent af cif-prisen, frit Unionens grænse, ufortoldet, fastsættes til følgende:

Virksomhed	Dumpingmargen
Zelezara Smederevo d.o.o.	38,7 %
Alle andre virksomheder	38,7 %

3.6. **Ukraine**

(152) Der var én gruppe bestående af tre forretningsmæssigt forbundne eksporterende producenter af den pågældende vare i Ukraine (i dette afsnit benævnt »den eksporterende producent« som samlebetegnelse), som samarbejdede fuldt ud i forbindelse med undersøgelsen. To af produktionsanlæggene var beliggende i Mariupol i Donetsk-regionen, som i løbet af undersøgelsen var et konfliktramt område. Efter anmodning fra den eksporterende producent besluttede Kommissionen at udelukke det ene af disse anlæg fra beregningerne, da der kun var tale om begrænsede eksportmængder til Unionen.

(153) Klageren anmodede i sine bemærkninger til oplysningsdokumentet Kommissionen om at gøre rede for sin beslutning om at udelukke en ukrainsk virksomhed fra beregningen af dumpingmargenen.

(154) Kommissionen havde udelukket den pågældende virksomhed, fordi den ringe andel af salget i forhold til gruppens salg ikke ville have påvirket dumpingmargenen. Desuden umuliggjorde de militære aktiviteter i området efterprøvning af de relevante data. Kommissionen betragtede situationen som force majeure.

(155) Den eksporterende producent solgte samme vare på hjemmemarkedet, både direkte og via en forretningsmæssigt forbundet forhandler.

(156) Hele den eksporterende producents salg til Unionen foregik via en forretningsmæssigt forbundet forhandler i Schweiz. Forhandleren solgte den pågældende vare til både forretningsmæssigt forbundne og ikke forretningsmæssigt forbundne importører i Unionen.

3.6.1. *Den normale værdi*

(157) Den normale værdi for den eksporterende producent blev fastsat i overensstemmelse med den generelle metode, der er beskrevet i punkt 3.1.1 ovenfor. Den normale værdi for det ene af produktionsanlæggene var udelukkende fastsat på grundlag af hjemmemarkedspriserne i normal handel. Den normale værdi for de øvrige produktionsanlæg blev fastsat delvis på grundlag af hjemmemarkedspriserne i normal handel (for 38 % af varetyperne, svarende til 12 % af den samlede eksportmængde til Unionen fra det pågældende anlæg) og blev delvis beregnet. I de tilfælde, hvor det samlede hjemmemarkedssalg af en varetype til uafhængige kunder i undersøgelsesperioden udgjorde mindre end 5 % af den samlede eksportsalgsmængde af den identiske eller sammenlignelige varetype til Unionen, blev den normale værdi for denne varetype beregnet ved at anvende SA&G og fortjeneste for denne varetype frem for det vejede gennemsnit for SA&G og fortjeneste. Men i tilfælde hvor den vejede gennemsnitspris for en varetype lå under produktionsomkostningerne pr. enhed, blev den normale værdi beregnet i overensstemmelse med den metode, der er beskrevet i betragtning (55).

(158) Den eksporterende producent krævede en justering af produktionsomkostningerne for ét af produktionsanlæggene i det konfliktramte område, nemlig Ilyich Iron and Steel Works of Mariupol (»Ilyich«) på grund af unormale produktionsomkostninger, der var direkte eller indirekte forårsaget af de militære operationer i området. Den eksporterende producent foreslog at fastsætte justeringen ved at sammenligne udviklingen i produktionsomkostningerne pr. enhed i Ilyich med udviklingen i produktionsomkostningerne pr. enhed i det produktionsanlæg, der ikke var berørt af konflikten, nemlig Integrated Iron and Steel Works Zaporizhstal (»Zaporizhstal«). For at forklare, hvad den eksporterende producent mente med »omkostningerne pr. enhed«, dividerede producenten omkostningerne for hvert af produktionsanlæggenes solgte varer med mængden af varmvalsede produkter af stål, der var fremstillet i det pågældende kalenderår. Den eksporterende producent fulgte dette mønster fra 2013 (inden konflikten brød ud) frem til 2015 og foreslog på dette grundlag, at Ilyich's omkostninger skulle nedjusteres med en given procentsats.

(159) Efter omhyggelig overvejelse fandt Kommissionen, at den foreslåede metode til kvantificering af justeringen var uhensigtsmæssig. For det første modsvarede de nævnte »omkostninger pr. enhed« ikke omkostningerne for hver solgte enhed af varmvalsede flade produkter af stål, idet de omfattede omkostningerne for alle solgte varer, dvs. også for andre varer. Disse andre varer udgjorde en betydelig del af produktionen i Zaporizhstal og en endnu større del af produktionen i Ilyich. I metoden til kvantificering af justeringen er der slet ikke taget højde for

udviklingen i produktionsomkostninger for de andre varer. Udviklingen i produktionsomkostninger for de andre varer er ikke forblevet konstant igennem hele den periode, som den eksporterende producent foreslog at anvende til metoden. Den eksporterende producent erkendte over for Kommissionen, at Ilyich ganske vist havde oplevet en betydelig stigning i produktionen af visse andre varer mellem 2012 og 2016. I metoden til kvantificering af justeringen blev denne stigning i omkostningerne tilskrevet den faldende produktion af varmvalsede flade produkter af stål, hvorved stigningen af de såkaldte »omkostninger pr. enhed« overdrives, potentielt i væsentlig grad. For det andet, selv hvis de omkostninger, som den eksporterende producent foreslog at anvende, var de faktiske omkostninger for produktionen af varmvalsede flade produkter af stål, indebar forslaget en sammenligning af produktionsmængden med salgsomkostningerne uden hensyntagen til lagerændringer. Den eksporterende producent burde enten have sammenlignet produktionsmængden med produktionsomkostningerne eller salgsmængden med salgsomkostningerne. For det tredje indebar metoden til kvantificering af justeringen en sammenligning af udviklingen frem til kalenderåret 2015, og forslaget indebar, at resultatet af denne beregning (altså en nedgang) skulle anvendes på datatene fra undersøgelsesperioden (fra den 1. juli 2015 til den 30. juni 2016). Dette er ikke korrekt, da metoden skulle have fulgt udviklingen frem til undersøgelsesperioden.

(160) Den eksporterende producent undlod i sine bemærkninger til oplysningsdokumentet at afhjælpe ovennævnte mangler ved metoden til kvantificering af justeringen. Producenten sammenlignede i stedet de to anlægs produktionsomkostninger pr. varetype i undersøgelsesperioden og gjorde gældende, at resultatet heraf svarede nogenlunde til resultatet af metoden til kvantificering af justeringen. Producenten bortså imidlertid fra den kendsgerning, at selve begrundelsen for at anvende metoden til kvantificering af justeringen var, at omkostningerne for de to anlæg ganske enkelt ikke uden videre kunne sammenlignes for et givent år, idet omkostningerne var forskellige allerede inden konflikten. Ifølge de data, der blev anvendt i kvantificeringsmetoden, lå omkostningerne pr. enhed i 2013 langt højere i Ilyich end i Zaporizhstal. Udtrykt som et forholdstal er denne forskel større end forskellen i produktionsomkostninger pr. varetype mellem de to anlæg i undersøgelsesperioden, som den eksporterende producent ønskede at anvende til støtte for metoden.

(161) Den eksporterende producent fremførte i sine bemærkninger til den endelige fremlæggelse af oplysninger, at Kommissionen ikke var indgået i nogen konstruktiv dialog med den eksporterende producent ved at anmodede om eller præcisere, hvilke yderligere oplysninger Kommissionen måtte anse for nødvendige for en korrekt vurdering af påstanden. Den eneste gang Kommissionen havde præciseret, hvilke oplysninger og metoder der var nødvendige for at kunne vurdere påstanden, var ifølge den eksporterende producent i den endelige fremlæggelse af oplysninger den 17. juli 2017.

(162) Kommissionen bemærkede, at denne påstand er faktuelt urigtig. Der blev fremsendt en udførlig redegørelse for manglerne ved den foreslåede justeringsmetode til den eksporterende producent den 4. april 2017 i bilag 4 til oplysningsdokumentet. Denne udførlige redegørelse var blevet medtaget i oplysningsdokumentet for at give den eksporterende producent mulighed for og tilstrækkelig tid til at afhjælpe disse mangler. Som nævnt i betragtning (160) above undlod den eksporterende producent at afhælpe manglerne.

(163) Den eksporterende producent fremførte i sine bemærkninger til den endelige fremlæggelse af oplysninger, at de andre varer end varmvalsede produkter af stål, der er omhandlet i betragtning (159) above, ikke udgjorde en betydelig del af produktionen i hverken Zaporizhstal eller Ilyich. Til støtte for denne påstand henviste den eksporterende producent til de data om produktionsmængder i Ilyich, der var blevet indberettet til Kommissionen den 16. februar 2017.

(164) Hertil bemærkede Kommissionen, at de data, som den eksporterende producent henviste til, først blev fremlagt efter kontrolbesøget og derfor ikke kunne efterprøves. Endvidere var dataene vedrørende produktionsmængde angivet i ton og vedrørte ikke omkostninger eller værdi. Produktionsmængden afspejler ikke produktionsomkostningerne, navnlig i betragtning af, at de andre varer omfatter varer med større merværdi og dermed højere omkostninger, heriblandt koldvalset og galvaniseret stål. Med hensyn til de data, som ligger til grund for Kommissionens påstande, indsendte den eksporterende producent i kraft af sin besvarelse af antidumpingspørgeskemaet data vedrørende hele stålværkets samlede omsætning, den relevante afdelings omsætning samt omsætningen i forbindelse med den pågældende vare. Disse data vedrørende omsætningen blev efterprøvet af Kommissionen under kontrolbesøget og blev anvendt som indikator for omkostningerne, hvorved det fremkom, at andre varer end varmvalsede produkter af stål udgjorde en betydelig del af produktionen i Ilyich.

(165) Endvidere udtrykte den eksporterende producent i sine bemærkninger til den endelige fremlæggelse af oplysninger uenighed med Kommissionens bemærkning i betragtning (159) above med hensyn til stigningen i produktionen af andre varer end varmvalsede produkter af stål havde bevirket, at de »omkostninger pr. enhed«, der var anvendt i metoden, blev unødigt overdrevet. Den eksporterende producent hævdede, at den samlede stigning i de samlede omkostninger for de varer, der var solgt af Ilyich, modsiger Kommissionens logik om, at en stigning i produktionen af andre varer kunne bevirke, at de beregnede »omkostninger pr. enhed« for varmvalsede produkter af stål blev overdrevet.

(166) Kommissionen var uenig i dette udsagn. Som nævnt ovenfor fastsatte den eksporterende producent »omkostningerne pr. enhed« ved at dividere de samlede omkostninger for de solgte varer (heriblandt også for andre varer end varmvalsede produkter af stål) med mængden af varmvalsede produkter af stål, der var produceret i anlægget i de pågældende perioder. Som den eksporterende producent selv har anerkendt, steg

mængden af visse andre varer end varmvalsede produkter af stål betydeligt i den periode, der er omfattet af metoden. Den deraf følgende stigning i produktionsomkostninger for disse varer blev i den metode, som den eksporterende producent havde foreslået, tilskrevet varmvalsede produkter af stål, hvorved »omkostningerne pr. enhed« blev overdrevet (dvs. en yderligere forhøjelse af »omkostningerne pr. enhed« i hele den pågældende periode), og den eksporterende producent foreslog på dette grundlag at justere omkostningerne i Ilyich. Dette gælder, uanset om de samlede omkostninger for de varer, der blev solgt af stålværket, steg, faldt eller forblev konstante.

(167) Med hensyn til Kommissionens bemærkninger i betragtning (159) om, at metoden burde have fulgt udviklingen helt frem til undersøgelsesperioden, påstod den eksporterende producent i sine bemærkninger til den endelige fremlæggelse af oplysninger, at den ikke var i stand til at fremlægge de data for undersøgelsesperioden, der skulle anvendes i metoden, idet det reviderede regnskab for 2016 først for nylig var blevet tilgængelig.

(168) Som svar herpå påpegede Kommissionen, at den eksporterende producent havde været i stand til at indgive væsentlige dele af dataene for undersøgelsesperioden i forbindelse med sin besvarelse af antidumpingspørgeskemaet. Det står således uklart, hvorfor den eksporterende producent skulle være ude af stand til at fremlægge data for undersøgelsesperioden for at underbygge anvendelsen af den foreslåede metode. Så meget desto mere i betragtning af, at den eksporterende producent som nævnt i betragtning (162) above havde mulighed for og tid til at gøre dette.

(169) Og endelig hævdede den eksporterende producent i sine bemærkninger til den endelige fremlæggelse af oplysninger, at forskellen i produktionsomkostninger pr. varetype i undersøgelsesperioden mellem de to produktionsanlæg, jf. betragtning (160) above, taler for at anvende justeringsmetoden, eftersom forskellen ligner den forskel, der fremkommer ved anvendelse af metoden.

(170) Kommissionen var uenig i dette udsagn. Den eksporterende producent undlod i sine bemærkninger at kommentere den kendsgerning, at »omkostningerne pr. enhed« ifølge de data, der blev anvendt til kvantificeringsmetoden, i 2013 (dvs. under normale forhold, inden konfliktens udbrud) var meget højere i Ilyich end i Zaporizhstal. Udtrykt som et forholdstal er denne forskel større end forskellen i produktionsomkostninger pr. varetype mellem de to anlæg i undersøgelsesperioden. Dette betyder, at enten er forskellen mellem omkostningerne pr. enhed i Ilyich og Zaporizhstal faldet mellem 2013 og undersøgelsesperioden (dvs. omkostningerne pr. enhed i Ilyich er faldet i forhold til omkostningerne pr. enhed i Zaporizhstal), eller også er de »omkostninger pr. enhed«, der er anvendt i metoden, helt upålidelige. Som beskrevet ovenfor i betragtning (159) er i det mindste det andet af de to udsagn korrekt, idet de »omkostninger pr. enhed«, der er anvendt i metoden, er fordrejede som følge af, at de omfatter salgsomkostninger for andre varer, som har udviklet sig på forskellig måde i de to anlæg i den relevante periode. Det følger heraf, at forskellen i produktionsomkostninger pr. varetype i undersøgelsesperioden ikke underbygger nøjagtigheden af den metode, som den eksporterende producent har foreslået.

(171) Af ovennævnte årsager blev påstanden afvist.

(172) Zaporizhstal indberettede betydelige tab i deres regnskaber på grund af valutakursdifferencer, der var opstået ved omregning af transaktioner, som ikke var denomineret i ukrainske hryvnia. Den eksporterende producent fremførte, at eftersom disse omkostninger ikke var påløbet i normal handel, burde de fastlægges i overensstemmelse med grundforordningens artikel 2, stk. 6, litra c), og begrænses til et niveau, der højst svarer til normale driftsforhold for virksomheden.

(173) Kommissionen var uenig i denne påstand. Tabene var behørigt bogført i producentens regnskaber og blev afholdt i undersøgelsesperioden. Kommissionen afviste derfor denne påstand og betragtede disse tab som en del af virksomhedens SA&G-omkostninger til driften og medtog dem i beregningen af den normale værdi.

(174) Den eksporterende producent erkendte i sine bemærkninger til oplysningsdokumentet, at de finansomkostninger, der blev anvendt til beregning af Zaporizhstals SA&G-omkostninger, var behørigt bogført i virksomhedens regnskaber og blev afholdt i undersøgelsesperioden. Den eksporterende producent genfremsatte derefter sin påstand om, at de pågældende SA&G-omkostninger burde have været fastsat på grundlag af grundforordningens artikel 2, stk. 6, litra c), idet nogle af finansomkostningerne hverken vedrørte produktion eller salg af varerne. Til støtte for denne påstand fremlagde den eksporterende producent et nyt datasæt, dog en rum tid efter kontrolbesøget og efter, at påstanden oprindelig blev fremsat. Og endelig påpegede den eksporterende producent en række bestemmelser i grundforordningen, der regulerer beregning af SA&G-omkostninger, og som indeholder krav om, at sådanne beregninger skal være »rimelige«.

(175) Kommissionen var uenig i denne analyse. I henhold til grundforordningens artikel 2, stk. 6, skal SA&G-omkostninger fastsættes på grundlag af faktiske tal vedrørende produktion og salg. Kun hvis disse beløb ikke kan fastsættes, kan artikel 2, stk. 6, litra c), finde anvendelse. Den eksporterende producent har anerkendt, at dataene

vedrørende de faktiske SA&G-omkostninger foreligger i regnskabet og omfatter de pågældende finansomkostninger. Argumentet om, at visse af finansomkostningerne ikke vedrører produktion og/eller salg af varer, må derfor afvises. For det første kan de data, der blev fremlagt af den eksporterende producent til støtte for denne påstand, ikke efterprøves i denne fase af undersøgelsen. Den eksporterende producent havde rigelig tid til at fremkomme med disse oplysninger i forbindelse med efterprøvningen, men benyttede sig ikke af denne mulighed. For det andet beskæftiger Zaporizhstal sig kun med produktion og salg af sine produkter. Den eksporterende producent har hidtil ikke fremlagt nogen beviser for det modsatte. Henvisningen til kravet om, at beregningen af SA&G-omkostninger skal være rimelig, er uden relevans, idet Kommissionen ikke beregnede de pågældende SA&G-omkostninger, men derimod fastsatte disse i overensstemmelse med kravene i grundforordningens artikel 2, stk. 6. Denne påstand blev derfor afvist.

(176) Den eksporterende producent fremførte i sine bemærkninger til den endelige fremlæggelse af oplysninger, at de pågældende udgifter vedrørte anlæggets overordnede drift, men ikke driften i forbindelse med produktion og salg af den pågældende vare. Den eksporterende producent fremførte endvidere, at Kommissionen ikke havde taget stilling til beviserne i forbindelse med producentens anmodning om at udelukke disse udgifter. Den eksporterende producent fremførte dernæst, at Kommissionen havde benægtet, at der overhovedet var fremlagt nogen beviser til støtte for påstanden, ved at anføre, at der ikke var fremlagt nogen beviser, der kan tilbagevise, at Zaporizhstal kun beskæftiger sig med produktion og salg af sine produkter. Og endelig anførte den eksporterende producent som reaktion på Kommissionens bemærkning om det nye datasæt, der var blevet fremlagt til støtte for en udelukkelse af nogle af finansomkostningerne, at denne påstand var fremsat i besvarelsen af antidumpingspørgeskemaet, og at de relevante data var indeholdt i det reviderede regnskab, der blev indsendt sammen med denne besvarelse.

(177) Som svar på ovennævnte bemærkede Kommissionen, at den eksporterende producent havde fremsat to anmodninger vedrørende denne påstand. Den første anmodning, som blev fremsat i besvarelsen af antidumpingspørgeskemaet og derefter nærmere begrundet i meddelelsen af 5. januar 2017, var en anmodning om, at Zaporizhstals finansomkostninger skulle justeres til det tidligere niveau, der afspejler normale driftsforhold. Den anden anmodning, som blev fremsat for første gang i bemærkningerne til oplysningsdokumentet den 2. maj 2017, efter efterprøvning af Zaporizhstal, var en anmodning om, at SA&G-omkostningerne skulle justeres ved at udelukke udgifter, som hverken vedrørte til produktion eller salg af den pågældende vare.

(178) Som beskrevet ovenfor i betragtning (175) kan Kommissionen ikke justere Zaporizhstals finansomkostninger til det tidligere niveau, der afspejler normale driftsforhold, idet SA&G-omkostninger i overensstemmelse med grundforordningens artikel 2, stk. 6, skal fastsættes på grundlag af faktiske tal i forbindelse med produktion og salg. Disse tal var tilgængelige for Kommissionen og blev anvendt til de pågældende beregninger. Der blev ikke fremsat nogen yderligere argumenter herom i den eksporterende producents bemærkninger til den endelige fremlæggelse af oplysninger, og en nærmere redegørelse er derfor ikke nødvendig.

(179) Med hensyn til den anden anmodning, nemlig anmodningen om at justere Zaporizhstals normale værdi ved at udelukke de udgifter, der angiveligt hverken vedrørte produktion eller salg af den pågældende vare, bemærkede Kommissionen, at det ikke tydeligt fremgår af bemærkningerne til oplysningsdokumentet, at disse udgifter hverken direkte eller indirekte vedrører produktion eller salg af den pågældende vare. Som nævnt ovenfor beskæftiger Zaporizhstal, så vidt det er Kommissionen bekendt, sig kun med produktion og salg af sine produkter. Zaporizhstals finansomkostninger vil således på den ene eller den anden måde generelt vedrøre disse aktiviteter. De udgiftsposter, som den eksporterende producent i sine bemærkninger til oplysningsdokumentet hævdede, hverken vedrørte produktion eller salg af den pågældende vare, omfatter likviditet i forbindelse med investeringer, lån til råvareproducerende datterselskaber eller forpligtelser, der hidrører fra personaleydelser. Disse udgifter synes at være — i det mindste indirekte — knyttede til produktion og/eller salg af den pågældende vare.

(180) Det var ikke muligt at foretage nogen nærmere efterprøvning af dette, eftersom anmodningen først blev indgivet den 2. maj 2017, og dermed lang tid efter det relevante kontrolbesøg den 24. november 2016. Den eksporterende producent anførte i sit indlæg af 5. januar 2017 (ligeledes efter kontrolbesøget), at nogle af finansomkostningerne til lån var til et overordnet formål og ikke vedrørte produktion eller salg af den pågældende vare. Der blev ikke på daværende tidspunkt fremlagt nogen nærmere oplysninger herom, eftersom den eksporterende producent ikke havde anmodet om udelukkelse af disse lån, men fastholdt sin anmodning om, at Zaporizhstals finansomkostninger skulle justeres til det tidligere niveau, der afspejler normale driftsforhold

(181) Hertil hævdede den eksporterende producent i sine bemærkninger til den endelige fremlæggelse af oplysninger, at Kommissionen under sit kontrolbesøg på Zaporizhstal fik forevist en »komplet og udtømmende udgave af de reviderede regnskaber med en tydelig redegørelse af de ekstra finansomkostninger, der vedrørte produktion og salg af den pågældende vare«. Den eksporterende producent fremførte dernæst, at Kommissionen kunne have benyttet denne lejlighed til at efterprøve og, om nødvendigt, anmode om præciseringer med hensyn til de beviser, som Zaporizhstal var fremkommet med.

(182) Kommissionen bemærkede først, at Zaporizhstals komplette årsberetninger, som påpeget af den eksporterende producent, ikke blev fremlagt før selve kontrolbesøget, selv om antidumpingspørgeskemaet indeholdt en anmodning herom. Kommissionen bemærkede dernæst, at formålet med besøget, som den eksporterende producent blev meddelt i brevet af 27. oktober 2016 forud for kontrolbesøget, var at efterprøve oplysningerne i spørgeskemabesvarelserne ved at sammenligne dataene deri med kildedokumenter, opgørelser af omkostninger og finansielle regnskaber og reviderede regnskaber. Spørgsmålet om nogle af Zaporizhstals finansomkostninger, der angiveligt hverken vedrørte produktion eller salg af den pågældende vare, blev først rejst den 2. maj 2017 og blev kun flygtigt nævnt i indlægget af 5. januar 2017. Begge disse datoer ligger efter kontrolbesøget hos Zaporizhstal. Det var således ikke muligt for Kommissionen at undersøge spørgsmålet nærmere eller efterprøve de pågældende udgifter i forbindelse med selve besøget. Påstanden om, at spørgsmålet om finansomkostninger, der ikke er relateret til produktion eller salg, var blevet behandlet blot ved, at disse udgifter var opgjort i de reviderede regnskaber, strider mod formålet med kontrolbesøget og Kommissionens rolle heri, som var blevet meddelt den eksporterende producent i brevet forud for kontrolbesøget. Dette sammenholdt med den omstændighed, at det komplette reviderede regnskab først blev fremlagt under kontrolbesøget, og at det, som nævnt ovenfor, langt fra klart fremgår, at de pågældende udgifter ikke vedrører produktion og salg af den pågældende vare, må nødvendigvis medføre, at denne del af påstanden afvises.

(183) Af ovennævnte årsager blev påstanden afvist.

3.6.2. *Eksportpris*

(184) Eksportprisen blev fastsat i overensstemmelse med den generelle metode, der er beskrevet i punkt 3.1.2 ovenfor, og navnlig i overensstemmelse med grundforordningens artikel 2, stk. 8. For salg via de forretningsmæssigt forbundne importører blev eksportprisen beregnet på grundlag af grundforordningens artikel 2, stk. 9.

(185) Den eksporterende producent hævdede, at den schweiziske forhandler, Metinvest International SA (»MISA«), blot fungerede som eksportafdeling for produktionsanlæggene, idet den ikke udførte fortoldning af de varer, der blev importeret til Unionen. Endvidere hævdede den eksporterende producent, at der ikke burde foretages noget fradrag for forhandlerens SA&G-omkostninger og fortjeneste (eller en nominel provision), da grundforordningens artikel 2, stk. 9, ikke finder anvendelse i den foreliggende sag, eftersom den pågældende forhandler ikke er etableret i Unionen.

(186) Kommissionen beregnede ikke eksportprisen i henhold til grundforordningens artikel 2, stk. 9, for eksportsalg til uafhængige kunder via forhandleren i Schweiz. Men selv om ansvaret for fortoldning påhviler køberen, ændrer dette ikke ved det forhold, at salget blev udført af den forretningsmæssigt forbundne forhandler, som afholder SA&G-omkostninger, og som normalt søger at generere en fortjeneste fra sine ydelser. Som nævnt i betragtning (194) vurderede Kommissionen derfor, at en justering i henhold til grundforordningens artikel 2, stk. 10, litra i), var berettiget.

(187) Den eksporterende producent hævdede i sine bemærkninger til oplysningsdokumentet, at MISA ikke er en profitdreven forhandler, men en forretningsmæssigt forbundet virksomhed, der har fået i opdrag at udføre opgaver, som normalt varetages af en intern eksportsalgsafdeling.

(188) På grundlag af de forhåndenværende oplysninger var Kommissionen uenig i denne påstand. MISA er en profitdreven virksomhed, der efter eget udsagn søger at opnå den rette balance mellem rentabilitet, kundetilfredshed og risikostyring. MISA's aktiviteter omfatter ikke udelukkende salg af Metinvest-gruppens varer. MISA og produktionsanlæggene har ikke samme ejer. Og endelig indgår MISA udførlige salgs- og købskontrakter med produktionsanlæggene. Disse kontrakter indeholder bestemmelser om sanktioner for udebleven eller utilstrækkelig efterlevelse af parternes respektive forpligtelser samt tredjepartsmægling i tilfælde af tvister, hvilket er hyppigere forekommende i kontrakter mellem uafhængige forhandlere end internt mellem en virksomheds produktionsanlæg og salgsafdeling. Kommissionen konkluderer på grundlag af ovenstående, at MISA's relation til to produktionsanlæg snarere ligner en agent/repræsentant, end en integreret salgsafdeling. Som beskrevet ovenfor i betragtning (194) er den relevante justering berettiget, så snart MISA deltager i en transaktion.

(189) Den eksporterende producent anførte i sine bemærkninger til den endelige fremlæggelse af oplysninger, at det ud fra anvendelsen af grundforordningens artikel 2, stk. 8, på salg via MISA kunne udledes, at Kommissionen anerkendte, at MISA fungerede som intern eksportsalgsafdeling i gruppen. Den eksporterende producent udtrykte på ny sin uenighed i anvendelsen af grundforordningens artikel 2, stk. 10, litra i), med den begrundelse, at MISA ikke fungerer som agent/repræsentant eller forhandler. For at understrege dette fremførte den eksporterende producent, at MISA kun sælger en ubetydelig vareandel og kun en nicheproduktion af varer, der ikke fremstilles af gruppen. Den eksporterende producent fremførte dernæst, at den omstændighed, at MISA søger at opnå den

rette balance mellem rentabilitet, kundetilfredshed og risikostyring, eller at MISA indgår udførlige salgs- og købskontrakter med produktionsanlæggene, eller at MISA har sin egen ledelse og egne ansatte, separat fra stålværkerne i Ukraine, er resultater af efterlevelsen af obligatoriske lovkrav i Ukraine og Schweiz.

(190) Som beskrevet ovenfor godtog Kommissionen ikke påstanden om, at MISA fungerede som intern eksportsalgsafdeling i gruppen. MISA fungerede som en forretningsmæssigt forbundet forhandler, og Kommissionen har derfor anvendt artikel 2, stk. 8, sammenholdt med grundforordningens artikel 2, stk. 10, litra i). Hertil kommer, at MISA ikke kun sælger en ubetydelig vareandel eller en nicheproduktion af varer, der ikke fremstilles af gruppen, selv om dette i sig selv er af væsentlig betydning for afgørelsen. MISA sælger også betydelige mængder af tredjeparters varer til gruppen. For så vidt angår de beviser, der er beskrevet ovenfor i betragtning (188) above, fremførte den eksporterende producent blot, at disse elementer er fastsat ved lov, hvilket ikke negerer det forhold, at MISA fungerede som eksportafdeling. Der blev ikke fremlagt nogen nærmere oplysninger om, hvilke love der foreskriver hvilke krav. Den eksporterende producent gjorde heller ikke rede for, hvorledes omstændigheder såsom, hvorvidt en virksomhed er profitdreven (hvilket den eksporterende producent tidligere havde anfægtet i sine bemærkninger til oplysningsdokumentet) eller har indgået kontrakter med bestemmelser om sanktioner for udebleven eller utilstrækkelig efterlevelse af parternes respektive forpligtelser samt tredjepartsmægling i tilfælde af tvister, ikke negerer det forhold, at MISA fungerede som eksportafdeling. Det er derfor ikke nødvendigt at fremsætte yderligere bemærkninger hertil.

(191) Af ovennævnte årsager blev påstanden afvist.

3.6.3. *Sammenligning*

(192) Kommissionen sammenlignede den normale værdi og den eneste eksporterende producents eksportpris på grundlag af priserne ab fabrik.

(193) I tilfælde, hvor det var begrundet i behovet for at sikre en rimelig sammenligning, justerede Kommissionen den normale værdi og/eller eksportprisen for forskelle, der påvirkede prisernes sammenlignelighed, jf. grundforordningens artikel 2, stk. 10. Der blev foretaget justeringer for importgebyrer (på mellem 0,1 % og 0,7 %), transport, forsikring, håndtering og lastning og dermed forbundne udgifter (på mellem 1 % og 8 %), emballering (på mellem 0 % og 0,1 %), kreditomkostninger (på mellem 0 % og 0,7 %), omkostninger til kundeservice (på mellem 0,1 % og 0,4 %), bankgebyrer (på mellem 0 % og 0,3 %) samt provisioner (på mellem 0 % og 0,2 %).

(194) Da alt salg til Unionen foregik via en forretningsmæssigt forbundet forhandler i Schweiz, blev der desuden foretaget en justering i henhold til grundforordningens artikel 2, stk. 10, litra i).

(195) Den eksporterende producent krævede en justering for forskelle i handelsled i henhold til grundforordningens artikel 2, stk. 10, litra d), nr. i), ud fra det argument, at hjemmemarkedssalget af samme vare adskilte sig grundlæggende fra salget af den pågældende vare til Unionen, hvilket påvirkede prissammenligneligheden. Endvidere fremførte producenten, at der forelå vedvarende og tydelige forskelle med hensyn til funktioner og priser for forskellige handelsled for hjemmemarkedssalget og eksportsalget til Unionen.

(196) Den eksporterende producent påviste imidlertid ikke disse vedvarende og tydelige forskelle med hensyn til sælgerens funktioner og priser for forskellige handelsled på eksportlandets hjemmemarked. De data, som den eksporterende producent havde fremlagt, underbyggede ikke en sådan konklusion. Kommissionen afviste derfor denne påstand.

(197) Den eksporterende producent udtrykte i sine bemærkninger til oplysningsdokumentet kraftig modstand imod denne begrundelse og betegnede begrundelsen som vilkårlig og udokumenteret. Alligevel fremlagde den eksporterende producent ikke nogen dokumentation for sin påstand om vedvarende og tydelige forskelle med hensyn til sælgerens funktioner og priser for forskellige handelsled på eksportlandets hjemmemarked. I stedet fokuserede producenten udelukkende på den første del af denne påstand og hævdede, at der var vedvarende og tydelige forskelle med hensyn til funktioner og priser for forskellige handelsled på forskellige markeder og så bort fra kravet om, at dette skal påvises på hjemmemarkedet. Kommissionen efterprøvede sælgerens priser for de forskellige handelsled på hjemmemarkedet og var ude af stand til at konstatere nogen vedvarende og tydelige forskelle.

(198) Den eksporterende producent fremførte, at hvis Kommissionen var af den opfattelse, at grundforordningens artikel 2, stk. 10, litra d), nr. i), ikke fandt anvendelse, burde Kommissionen have anvendt grundforordningens artikel 2, stk. 10, litra d), nr. ii). Foruden en vag henvisning til umiddelbare beviser fremkom den eksporterende producent ikke med et eneste argument til at underbygge sin påstand om, hvorfor denne bestemmelse burde finde anvendelse. De pågældende handelsled fandtes ikke på hjemmemarkedet, og det er ikke blevet klart påvist, at visse funktioner har relation til andre handelsled end det, der blev anvendt ved sammenligningen. Denne bestemmelse kan således ikke finde anvendelse i den foreliggende sag.

(199) Den eksporterende producent fremførte i sine bemærkninger til den endelige fremlæggelse af oplysninger, at Kommissionen modsiger sig selv i sin argumentation ved at påpege, at selv om der er forskellige handelstrin på hjemmemarkedet, har den eksporterende producent ikke påvist nogen vedvarende og tydelige forskelle med hensyn til sælgerens funktioner og priser på disse handelstrin.

(200) Kommissionen ser ikke nogen selvmodsigelse i dette udsagn.

(201) Endvidere hævdede den eksporterende producent, at den i sit indlæg af 5. januar 2017 vitterlig havde givet Kommissionen en analyse og sammenligning af de forskellige handelstrin på hjemmemarkedet, hvori disse blev identificeret og sammenlignet, og hvori der blev påvist vedvarende og tydelige prisforskelle mellem disse handelstrin.

(202) Som svar herpå påpegede Kommissionen, at virksomheden i det pågældende indlæg havde sammenlignet forskellige salgskanaler på hjemmemarkedet — ikke handelsled — for ét af sine produktionsanlæg. Ud fra dette fejlagtige sammenligningsgrundlag fremførte den eksporterende producent videre, at den salgskanal, der er mest sammenlignelig med salgskanalen for EU-salg, er den direkte, dvs. den der ikke involverer virksomhedens indenlandske forhandler. Der blev ikke fremlagt nogen beviser for, hvorfor dette skulle være tilfældet, hvilket er særlig påfaldende i betragtning af, at hele virksomhedens salg til Unionen foregik via en forretningsmæssigt forbundet forhandler i Schweiz, nærmere betegnet MISA. Kommissionen fastholdt derfor, at den eksporterende producent ikke havde påvist tilstedeværelsen af vedvarende og tydelige forskelle med hensyn til sælgerens funktioner og priser for forskellige handelsled på eksportlandets hjemmemarked.

(203) Den eksporterende producent hævdede desuden i sine bemærkninger til den endelige fremlæggelse af oplysninger, at Kommissionen ikke tog stilling til det forhold, at producenten havde indsendt en revideret fortegnelse over den forretningsmæssigt forbundne virksomhed MISA's eksportsalg. I denne fortegnelse havde den eksporterende producent reageret på Kommissionens bemærkning med hensyn til identifikation af handelsled for et større antal transaktioner, som var ukorrekt i den oprindelige besvarelse af antidumpingspørgeskemaet. Den eksporterende producent mente, at disse oplysninger ikke kan siges at være blevet fremlagt for sent i undersøgelsen, da Kommissionen om nødvendigt kunne have efterprøvet dem under kontrolbesøget hos virksomhedens forretningsmæssigt forbundne enheder i Unionen.

(204) Kommissionen var uenig i denne påstand. De yderligere oplysninger om MISA's salgsfortegnelser blev fremlagt efter kontrolbesøget hos MISA. Det var netop med henblik på at sikre, at en sådan situation ikke opstår, at Kommissionen forud for sit kontrolbesøg hos MISA i sit brev af 17. januar 2017 havde mindet virksomheden om, at såfremt en påstand eller aspekter heraf kræver efterprøvning, skal de pågældende oplysninger fremlægges i rimelig tid forud for kontrolbesøget, således at sagsbehandlerne kan forberede den relevante del af besøget. Og endelig skal det bemærkes, at selv hvis Kommissionen havde været i stand til at efterprøve disse oplysninger under kontrolbesøget hos MISA, ville dette ikke ændre det forhold, at den eksporterende producent som nævnt ovenfor ikke kunne påvise, at der var tale om vedvarende og tydelige forskelle med hensyn til sælgerens funktioner og priser for forskellige handelsled på eksportlandets hjemmemarked.

(205) Den eksporterende producent genfremsatte desuden i sine bemærkninger til den endelige fremlæggelse af oplysninger sin påstand om, at hvis Kommissionen mente, at de beviser, som virksomheden havde fremlagt til støtte for sin påstand om anvendelse af grundforordningens artikel 2, stk. 10, litra d), nr. i), ikke påviste nogen vedvarende og tydelige forskelle med hensyn til sælgerens funktioner og priser for forskellige handelsled på hjemmemarkedet, kunne Kommissionen have anvendt de samme beviser i forbindelse med anvendelsen af en særlig justering i henhold til artikel 2, stk. 10, litra d), nr. ii), dvs. i tilfælde, hvor »de pågældende led ikke findes på eksportlandets hjemmemarked«. Som nævnt ovenfor fandt Kommissionen, at de pågældende handelsled fandtes på hjemmemarkedet. Den eksporterende producent har ikke påvist nogen vedvarende og tydelige forskelle med hensyn til sælgerens funktioner og priser for disse led, men dette ændrer ikke det forhold, at disse led fandtes på hjemmemarkedet. Betingelserne for anvendelse af grundforordningens artikel 2, stk. 10, litra d), nr. ii), i var således ikke opfyldt.

(206) Af ovennævnte årsager blev påstanden afvist.

(207) Den eksporterende producent hævdede også, at for at sikre en retvisende sammenligning burde den normale værdi justeres for omkostninger til transport af samme vare mellem produktionsanlægget og den forretningsmæssigt forbundne indenlandske forhandler.

(208) Der skal i henhold til grundforordningens artikel 2, stk. 10, litra e), justeres for forskelle i de omkostninger, der er direkte forbundet med den pågældende vares og/eller samme vares forsendelse fra den eksporterende producents forretningssted til en uafhængig køber, når sådanne omkostninger er indregnet i salgspriserne. Denne bestemmelse omfatter ikke omkostninger til transport mellem to forretningsmæssigt forbundne parter, hvis disse omkostninger ikke synes at være afspejlet i prisen ved salg til uafhængige købere. Kommissionen afviste derfor denne påstand.

3.6.4. *Dumpingmargen*

(209) Efter fremlæggelsen af oplysningsdokumentet fremlagde den eksporterende producent et nyt datasæt for de forretningsmæssigt forbundne importørers salg. Efterfølgende blev dette datasæt efterprøvet af Kommissionen. Disse nye tal havde betydning for den oprindelige dumpingberegning i oplysningsdokumentet.

(210) For den eksporterende producent sammenlignede Kommissionen den vejede gennemsnitlige normale værdi for hver type af samme vare med den vejede gennemsnitlige eksportpris for den tilsvarende type af den pågældende vare, jf. grundforordningens artikel 2, stk. 11 og 12.

(211) Graden af samarbejde i Ukraine var høj, idet eksporten fra de samarbejdsvillige eksporterende producenter udgjorde over 95 % af den samlede eksport fra Ukraine til Unionen i undersøgelsesperioden. Kommissionen har på dette grundlag fastsat den landsdækkende dumpingmargen på samme niveau som for den eneste eksporterende producent.

(212) Dumpingmargenerne, udtrykt i procent af cif-prisen, frit Unionens grænse, ufortoldet, fastsættes til følgende:

Virksomhed	Dumpingmargen
Metinvest Group	19,4 %
Alle andre virksomheder	19,4 %

4. **SKADE**

4.1. **Definition af EU-erhvervsgrenen og EU-produktion**

(213) I Unionen fremlagde 17 virksomheder produktions- og salgsdata som led i gennemgangen af repræsentativiteten og anførte, at de i undersøgelsesperioden fremstillede samme vare. På baggrund af oplysningerne i klagen tegner disse 17 virksomheder sig for ca. 90 % af produktionen af samme vare i Unionen.

(214) Ud over disse 17 virksomheder var der fem andre virksomheder, der i undersøgelsesperioden fremstillede samme vare.

(215) Én af de interesserede parter hævdede, at medtagelsen af data vedrørende den italienske producent Ilva ville fordreje skadesanalysen for hele Unionens stålindustri i betragtning af denne virksomheds særlige situation ([1]), og at denne italienske producent derfor burde udelukkes. Imidlertid omfatter betegnelsen »EU-erhvervsgrenen« i henhold til grundforordningens artikel 4, stk. 1, samtlige producenter af samme vare i Unionen eller en betydelig del heraf. Idet Kommissionen ikke havde nogen grund til at begrænse sin undersøgelse til kun at omfatte en betydelig del, var den forpligtet til at analysere EU-erhvervsgrenen som helhed, herunder også Ilva. Denne påstand blev derfor afvist.

(216) Den samlede EU-produktion i undersøgelsesperioden blev fastsat til ca. 72,9 mio. ton. Kommissionen fastsatte dette tal på grundlag af oplysninger fra klageren og fra alle kendte EU-producenter. Som anført i betragtning (7) blev der udtaget seks EU-producenter til at indgå i stikprøven, og disse tegnede sig for 45 % af den samlede EU-produktion af samme vare, hvilket blev anset som en repræsentativ stikprøve.

([1]) Europa-Kommissionen indledte den 20. januar 2016 en tilbundsgående undersøgelse med henblik på at vurdere, hvorvidt den italienske stats støtte til stålproducenten Ilva var i overensstemmelse med EU's statsstøtteregler, og denne undersøgelse blev forlænget den 15. maj 2016. Undersøgelsen var endnu ikke afsluttet den 3. juli 2017.

(217) EU-producenterne har forskellige forretningsmodeller og forskellig grad af vertikal integration. Ikke desto mindre kan EU-erhvervsgrenen overordnet set betegnes som en sektor med en høj grad af vertikal integration, som nærmere forklaret i betragtning (219) nedenfor.

4.2. **EU-forbrug**

(218) Som nævnt i betragtning (45) henhører den pågældende vare under en række KN-koder, der omfatter visse ex-koder. For ikke at undervurdere EU-forbruget og i betragtning af den tilsyneladende marginale indvirkning af sådanne koder på det samlede forbrug indgår importmængderne for KN-ex-koderne fuldt ud ved beregningen af EU-forbruget.

(219) Eftersom EU-erhvervsgrenen fortrinsvis er vertikalt integreret, og den pågældende vare betragtes som et råmateriale til fremstilling af forskellige varer med en merværdi i efterfølgende produktionsled — begyndende med koldvalsede produkter — blev forbruget på det bundne og det frie marked analyseret separat.

(220) Sondringen mellem det bundne og det frie marked er af betydning for skadesanalysen. Hertil kommer, at afregningspriserne fastsættes på det bundne marked inden for grupperne i henhold til diverse prispolitikker. Den produktion af varer, der er bestemt til det frie EU-marked, er derimod i direkte konkurrence med importen af den pågældende vare, og priserne er frie markedspriser.

(221) For at give så fuldstændigt et billede af EU-erhvervsgrenen som muligt indhentede Kommissionen oplysninger om alle aktiviteter i forbindelse med samme vare og fastslog, om produktionen var bestemt til bunden anvendelse eller til det frie marked. Kommissionen fandt, at ca. 58 % af EU-producenternes samlede produktion i undersøgelsesperioden var bestemt til bunden anvendelse.

(222) Efter fremlæggelsen af oplysningsdokumentet bemærkede den eksporterende producent i Serbien, at forbruget af den pågældende vare på det frie marked mellem 2015 og undersøgelsesperioden faldt med over 1,2 mio. ton, og at dette fald afspejler en kraftig nedgang i EU-forbruget i andet halvår af 2015. Producenten anmodede derfor Kommissionen om at undersøge nærmere, hvorvidt de data for salg på det frie marked, som EU-erhvervsgrenen havde fremlagt, var nøjagtige.

(223) Kommissionen analyserede de data for salg og forbrug, som EU-erhvervsgrenen havde fremlagt, og bekræftede, at dataene for forbrug på det frie marked, som EU-erhvervsgrenen havde fremlagt, var nøjagtige og pålidelige.

4.2.1. *Det bundne forbrug på EU-markedet*

(224) Kommissionen fastsatte det bundne forbrug i Unionen på grundlag af den bundne anvendelse og det bundne salg på EU-markedet for alle kendte producenter i Unionen. På dette grundlag udviklede det bundne forbrug på EU-markedet sig som følger:

Tabel 1

Det bundne forbrug på EU-markedet (ton)

	2013	2014	2015	UP
Det bundne forbrug	42 418 062	42 887 175	42 271 071	42 454 866
Indeks (2013 = 100)	*100*	*101*	*100*	*100*

Kilde: Spørgeskemabesvarelse fra Eurofer

(225) Det bundne EU-forbrug på EU-markedet forblev i den betragtede periode stabilt.

4.2.2. *Forbruget på det frie marked i Unionen*

(226) Kommissionen fastsatte forbruget på det frie marked i Unionen på grundlag af a) salget på EU-markedet for alle kendte producenter i Unionen og b) importen til Unionen fra alle tredjelande, som oplyst af Eurostat, og tog samtidig højde for de oplysninger, der blev afgivet af de samarbejdsvillige eksporterende producenter i de pågældende lande. På dette grundlag udviklede forbruget på det frie marked i Unionen sig som følger:

Tabel 2

Forbruget på det frie marked (ton)

	2013	2014	2015	UP
Forbruget på det frie marked	32 292 192	33 139 474	35 156 318	33 930 726
Indeks (2013 = 100)	*100*	*103*	*109*	*105*

Kilde: Spørgeskemabesvarelse fra Eurofer

(227) Forbruget på det frie marked i Unionen steg i den betragtede periode med ca. 5 %. Stigningen skyldtes hovedsagelig den økonomiske genopretning af aftagerindustrien.

4.3. **Kumulativ vurdering af virkningerne af importen fra de pågældende lande samt importmængderne og importpriserne fra de pågældende lande**

4.3.1. *Kumulativ vurdering af virkningerne af importen fra de pågældende lande*

(228) Kommissionen undersøgte, hvorvidt importen af den pågældende vare med oprindelse i de pågældende lande skulle vurderes kumulativt i overensstemmelse med grundforordningens artikel 3, stk. 4.

(229) I denne bestemmelse er det fastsat, at import fra mere end ét land, kun skal vurderes kumulativt, hvis det fastslås, at:

a) den dumpingmargen, der er fastlagt for indførslen fra hvert af de pågældende lande, er højere end den bagatelgrænse, der er fastsat i artikel 9, stk. 3, og den indførte mængde fra hvert land ikke er ubetydelig, og

b) det er hensigtsmæssigt at foretage en kumulativ vurdering af virkningerne af importen set i lyset af konkurrencevilkårene mellem de indførte varer og den i Unionen fremstillede samme vare.

(230) De dumpingmargener, der er fastsat i forbindelse med importen fra de pågældende lande, er opført ovenfor under afsnit 3 (»Dumping«). Alle disse margener ligger over den bagatelgrænse, der er omhandlet i grundforordningens artikel 9, stk. 3.

(231) Importmængden fra Brasilien, Iran, Rusland og Ukraine blev vurderet til at være ikke ubetydelig, jf. grundforordningens artikel 3, stk. 4. Brasilien, Iran, Rusland og Ukraine havde i undersøgelsesperioden en markedsandel på henholdsvis 1,79 %, 3,32 %, 4,29 % og 3,17 %, jf. tabellen i betragtning 3 nedenfor.

(232) Importmængden fra Serbien blev derimod anset for at være ubetydelig, jf. grundforordningens artikel 3, stk. 4. Faktisk faldt importmængden fra Serbien fra 427 558 ton i 2015 til ca. 354 000 ton i undersøgelsesperioden, svarende til en markedsandel på blot 1,04 %. Det er Kommissionens faste praksis at betragte en markedsandel som »ubetydelig«, hvis den i den indledende fase ligger under tærsklen på 1 %, som er fastsat grundforordningen. I det konkrete tilfælde fandt Kommissionen imidlertid, at en andel på 1,04 % stadig er ubetydelig, idet 0,04 % bør

betragtes som uvæsentlig, navnlig når importmængden fra Serbien i relative termer ligger betydeligt under importmængden fra hvert af de fire andre lande. Faktisk var importmængden fra Serbien næsten halvt så stor som importmængden fra Brasilien, som var det land, der havde den næstlaveste importmængde.

Tabel 3

Importmængde (ton) og markedsandel

	2013	2014	2015	UP
BRASILIEN				
Importmængde fra Brasilien	41 895	108 973	580 525	608 541
Brasiliens markedsandel	0,13 %	0,33 %	1,65 %	1,79 %
IRAN				
Importmængde fra Iran	125 202	527 161	1 015 088	1 127 659
Irans markedsandel	0,39 %	1,59 %	2,89 %	3,32 %
RUSLAND				
Importmængde fra Rusland	1 334 322	1 376 412	1 714 880	1 455 436
Ruslands markedsandel	4,13 %	4,15 %	4,88 %	4,29 %
SERBIEN				
Importmængde fra Serbien	155 055	211 835	427 558	354 145
Serbiens markedsandel	0,48 %	0,64 %	1,22 %	1,04 %
UKRAINE				
Importmængde fra Ukraine	905 397	939 545	1 084 477	1 075 244
Ukraines markedsandel	2,80 %	2,84 %	3,08 %	3,17 %
DE PÅGÆLDENDE LANDE				
Importmængde fra de pågældende lande	2 561 872	3 163 926	4 822 529	4 621 026
De pågældende landes markedsandel	7,93 %	9,55 %	13,72 %	13,62 %
Indeks (2013 = 100)	*100*	*120*	*173*	*172*

Kilde: Eurostat. Markedsandelen blev fastsat ved at sammenligne importmængderne med det frie forbrug på EU-markedet, som angivet i tabel 2.

(233) Efter den endelige fremlæggelse af oplysninger og under høringen den 27. juli 2017 fremførte klageren, at eksporten fra Serbien burde vurderes kumulativt med importen fra de fire andre lande, idet eksporten fra Serbien overskrider bagatelgrænsen på 1 %. Bagatelgrænsen på 1 % gælder efter klagerens opfattelse uden undtagelse, uanset hvor ringe den overskridende procentsats end måtte være.

(234) Kommissionen afviste dette argument. Beslutningen om, hvorvidt import bør vurderes kumulativt, skal baseres på de kriterier, der er fastsat i grundforordningens artikel 3, stk. 3. I grundforordningens artikel 3, stk. 4, tillægges ingen af disse individuelle kriterier nogen særlig stor vægt. Selv om det er korrekt, at importen fra et land ikke kan kumuleres, hvis importmængden er ubetydelig, indebærer det modsatte ikke automatisk, at den skal kumuleres. Desuden er der ikke fastsat nogen eksakte bagatelgrænser i grundforordningen. Selv om grundforordningens artikel 5, stk. 7, ganske vist kan tjene som vejledning vedrørende ubetydelige importmængder, henvises der ikke til disse bagatelgrænser i artikel 3, stk. 4. I stedet giver ordlyden Kommissionen tilstrækkelig fleksibilitet til at foretage en analyse fra sag til sag under hensyntagen til, at en »ekstra« mængde på 0,04 % var uvæsentlig.

(235) Kommissionen fandt endvidere, at de serbiske eksportpriser var forskellige fra de fire andre pågældende landes af følgende årsager:

— selv om de gennemsnitlige serbiske salgspriser også faldt i den betragtede periode, var den gennemsnitlige serbiske salgspris i undersøgelsesperioden (365 EUR pr. ton) den højeste i undersøgelsesperioden og væsentligt højere end den gennemsnitlige salgspris for Brasilien, Iran, Rusland og Ukraine, som lå på mellem 319 EUR pr. ton og 346 EUR pr. ton, som det fremgår af tabel 4 nedenfor, og

— de gennemsnitlige serbiske salgspriser har ligget væsentligt over de gennemsnitlige salgspriser for de fire andre pågældende lande.

Tabel 4

Importpriser (EUR pr. ton)

	2013	2014	2015	UP
BRASILIEN				
Gennemsnitspris på dumpingimporten fra Brasilien	461	433	386	346
Indeks (2013 = 100)	*100*	*94*	*84*	*75*
IRAN				
Gennemsnitspris på dumpingimporten fra Iran	454	415	369	316
Indeks (2013 = 100)	*100*	*91*	*81*	*70*
RUSLAND				
Gennemsnitspris på dumpingimporten fra Rusland	448	431	387	324
Indeks (2013 = 100)	*100*	*96*	*86*	*72*
SERBIEN				
Gennemsnitspris på dumpingimporten fra Serbien	468	442	400	365
Indeks (2013 = 100)	*100*	*94*	*86*	*78*
UKRAINE				
Gennemsnitspris på dumpingimporten fra Ukraine	429	415	370	319
Indeks (2013 = 100)	*100*	*97*	*86*	*74*
DE PÅGÆLDENDE LANDE				
Gennemsnitspris på dumpingimporten fra de pågældende lande	443	424	380	327
Indeks (2013 = 100)	*100*	*96*	*86*	*74*

Kilde: Eurostat.

(236) Således tyder prissætningen kombineret med den ubetydelige mængde på, at den eksporterende producent i Serbien agerer som prisfølger snarere end prisfører for så vidt angår den pågældende vare. Dette illustreres yderligere ved den omstændighed, at prisfaldet mellem 2015 og undersøgelsesperioden var mindre i relative termer end prisfaldet i de fire andre pågældende lande.

(237) Efter den endelige fremlæggelse af oplysninger anmodede klageren under høringen den 27. juli 2017 (jf. betragtning 33) Kommissionens tjenestegrene om at fremlægge data vedrørende underbud og målprisunderbud for den eksporterende producent i Serbien, således at producenten fik mulighed for at gennemgå Kommissionens standpunkter i betragtning (235) og (236) om, at den eksporterende producent i Serbien agerer som prisfølger snarere end prisfører. Der er efter klagerens opfattelse intet belæg for, at Serbien agerer som prisfølger.

(238) Kommissionen bemærkede, at den havde fremlagt en gennemsnitspris, der lå over gennemsnittet for de pågældende lande. Disse data viser, at de serbiske importpriser var de højeste i 2013 (EUR 468 pr. ton) og forblev de højeste i de følgende år frem til prisen i undersøgelsesperioden (EUR 365 pr. ton). Derudover viser indekset i tabel 4 ovenfor, at det relative fald i de serbiske priser udviklede sig fra 100 til 78, med 2013 som indekstal 100, mens prisfaldet i de fire andre pågældende lande var på 75 (Brasilien), 70 (Iran), 72 (Rusland) og 74 (Ukraine). Klageren fik således mulighed for ved selvsyn at gennemgå Kommissionens konklusion om, at den eksporterende producent i Serbien har ageret som prisfølger snarere end prisfører, både med hensyn til importpris og det relative fald mellem 2013 og undersøgelsesperioden. Kommissionen gjorde ikke brug af data vedrørende underbud eller målprisunderbud til denne vurdering, idet beregninger af underbud og målprisunderbud kun giver et øjebliksbillede i undersøgelsesperioden og således ikke giver mulighed for en sammenligning af prisudviklingen over en årrække. Eftersom klageren ikke fremkom med nogen yderligere begrundelse for sin anmodning om data vedrørende underbud eller målprisunderbud i den endelige fremlæggelse af oplysninger ud over den gennemgang af standpunkterne, der er anført i betragtning (235) og (236) ovenfor, afviste Kommissionen denne anmodning.

(239) Eftersom klageren ikke har bestridt de tal, der er anført i tabel 4, har Kommissionen således bekræftet sin konklusion om, at eksportøren i Serbien blot fulgte en prisudvikling, som andre importører havde sat, snarere end at have ført en aggressiv prissætningsstrategi som prisførende virksomhed.

(240) Kommissionen konkluderede derfor, at importen fra Serbien ikke burde vurderes kumulativt med importen fra de fire andre lande. Som følge af konstateringen af, at importen fra Serbien lå under bagatelgrænsen, er det ikke nødvendigt at træffe beskyttelsesforanstaltninger med hensyn til importen af varmvalsede flade produkter med oprindelse i Serbien. I overensstemmelse med grundforordningens artikel 9, stk. 2, bør proceduren afsluttes, for så vidt angår importen fra Serbien.

(241) Kommissionen vurderede også konkurrencevilkårene mellem dumpingimporten fra de fire andre pågældende lande og konkurrencevilkårene mellem dumpingimporten og samme vare og konstaterede, at disse var de samme. De importerede varer konkurrerede nemlig dels med hinanden og dels med samme vare, der var fremstillet i Unionen. Varerne er indbyrdes udskiftelige og blev markedsført i Unionen via sammenlignelige salgskanaler og solgt til samme type slutkunder.

(242) Efter indledningen af undersøgelsen fremsatte en række parter bemærkninger vedrørende den kumulative vurdering af virkningerne af importen fra de pågældende lande. Ukraines mission ved Den Europæiske Union, Ruslands handels- og industriministerium, én af de eksporterende producenter i Rusland samt to eksporterende producenter fra Brasilien anfægtede det hensigtsmæssige i en kumulativ vurdering af importen fra deres respektive lande med de øvrige undersøgte landes import og gjorde gældende, at importen fra deres lande ikke burde kumuleres hermed. Ukraines mission ved Den Europæiske Union fremførte, at importmængden fra Ukraine i modsætning til de andre lande var stabil i perioden 2011-2016, og at der en væsentlig forskel mellem den geografiske struktur i importen fra Ukraine på den ene side og importen fra Brasilien, Iran, Rusland og Serbien på den anden side. Ruslands handels- og industriministerium mente, at det var nødvendigt at foretage en udtømmende evaluering af konkurrencevilkårene. Den eksporterende producent i Rusland fremførte, at dens import i den betragtede periode rent faktisk faldt, at en del af dens import bestod af bundne gruppeinterne leverancer, der som sådan ikke kom ind på det frie marked i Unionen, samt at de solgte varetyper var forskellige. Derudover fremførte én af de eksporterende producenter i Brasilien, at den ikke fulgte samme prisudvikling, og at de importerede varer blev distribueret ad andre salgskanaler end importen fra de fire andre pågældende lande. En anden af de eksporterende producenter i Brasilien fremførte, at importen fra Brasilien var ubetydelig og ikke fulgte samme udvikling som importen fra de fire andre pågældende lande med hensyn til mængde, markedsandel og pris.

(243) Kommissionen afviste disse argumenter. Importen fra Rusland og Ukraine til Unionen steg i absolutte tal i den betragtede periode. Hertil kommer, at selv hvis importen var faldet i den betragtede periode, udgør dette ikke et kriterium til at fastslå, hvorvidt importmængden var ubetydelig, jf. grundforordningens artikel 3, stk. 4.

(244) Konkurrencebetingelserne mellem dumpingimporten fra Brasilien, Iran, Rusland og Ukraine og samme vare blev vurderet til at være ens af følgende årsager:

a) For det første benyttede samtlige samarbejdsvillige eksporterende producenter i Brasilien, Iran, Rusland og Ukraine ens salgskanaler, enten ved direkte salg eller gennem en forretningsmæssigt forbundet forhandler/importør etableret i eller uden for Unionen. Stålproducenter i Unionen benyttede tilsvarende salgskanaler i Unionen. De importerede varer fra de fire andre pågældende lande konkurrerede således dels med hinanden og dels med den pågældende vare, der var fremstillet i Unionen.

b) For det andet tog Kommissionen hensyn til den samlede import, uanset om gruppeinterne leverancer indgik heri. I mangel af en sådan import ville virksomhederne højst sandsynligt have indkøbt samme vare — idet denne er en råvare — fra andre tilgængelige kilder på det frie marked i Unionen, herunder også samme vare fremstillet af EU-erhvervsgrenen.

c) Som anført i tabellen i betragtning (264) blev der desuden konstateret tilsvarende fald i prisudvikling for Brasilien, Iran, Rusland og Ukraine.

d) De eksporterende producenters varetyper blev også fremstillet og solgt af EU-producenterne. Deres varetyper var således de samme som dem, der sælges af EU-producenterne.

e) Som anført i tabellen i betragtning (262) steg eksportmængderne fra Rusland både opgjort i absolutte tal og i markedsandele.

(245) På grundlag af ovenstående konkluderede Kommissionen, at betingelserne for at foretage en kumulativ vurdering af virkningerne af importen fra Brasilien, Iran, Rusland og Ukraine var opfyldt. Denne import blev derfor undersøgt kumulativt med henblik på konstatering af skade.

(246) Efter fremlæggelsen af oplysningsdokumentet modtog Kommissionen adskillige bemærkninger vedrørende den kumulative vurdering af de pågældende lande. Disse bemærkninger er besvaret i nedenstående betragtninger.

(247) Klageren gjorde gældende, at importen fra Serbien havde forvoldt EU-producenterne skade på samme måde som importen fra de fire andre lande. I denne forbindelse henviste klageren til, at importen fra Serbien i perioden mellem 2013 og undersøgelsesperioden blev fordoblet både i absolut mængde og i markedsandel, at priserne ligeledes faldt i denne periode samt at importen fra Serbien underbød EU-producenternes i væsentligt omfang i undersøgelsesperioden. Klageren hævdede også, at importen fra Serbien har en markedsandel på 1,04 %, hvilket er lige over tærsklen på 1 %, jf. grundforordningens artikel 5, stk. 7. Klageren henviste endvidere til en potentiel risiko for omgåelse, da en afslutning af proceduren for så vidt angår Serbien ville give det kinesiske moderselskab for den eneste eksporterende producent i Serbien mulighed for at kunne sælge til Unionen via sit serbiske datterselskab.

(248) Kommissionen afviste påstanden om, at importen fra Serbien havde forvoldt EU-producenterne skade på samme måde som importen fra de andre lande, med de begrundelser, der er anført nedenfor.

— For det første blev det konstateret, at importen fra Serbien var under bagatelgrænsen. Den er derfor ubetydelig og kan ikke anses for at have forvoldt EU-erhvervsgrenen nogen skade. Den omstændighed, at de gennemsnitlige serbiske salgspriser i undersøgelsesperioden lå betydeligt højere end de gennemsnitlige salgspriser for de fire andre pågældende lande, er endnu et tegn på, at denne lave importmængde ikke kan have forvoldt EU-erhvervsgrenen nogen skade.

— For det andet, for så vidt angår markedsandelen på 1,04 % (og dermed over 1 %), er den tærskel, der er fastsat ved grundforordningens artikel 3, stk. 4, under alle omstændigheder »ubetydelig«. Valget af ordet »ubetydelig« indebærer, at Kommissionen råder over en vis skønsmæssig margen, når den i forbindelse med sin analyse af importmængden skal vurdere kumulering. Som forklaret i betragtning (234) blev forskellen på 0,04 % i det konkrete tilfælde anset for at være uvæsentlig både absolut og relativt set.

— Og endelig, for så vidt angår den potentielle risiko for omgåelse, bemærkede Kommissionen, at den faktiske produktionsmængde og produktionskapacitet for den eneste eksporterende producent i Serbien blev fremsendt til Kommissionens tjenestegrene. Kommissionen vil derfor være særlig opmærksom på denne potentielle risiko for omgåelse ved nøje at overvåge, hvorvidt der er nogen tegn på en ændring i handelsmønstret, som kunne tyde på potentiel omgåelse med oprindelse i Serbien. Et andet, men mindre vigtigt forhold er, at den eksporterende producent i Serbien tilkendegav, at dens hovedstrategi er at imødekomme den indenlandske efterspørgsel og de regionale behov i Balkanlandene.

(249) Hertil kommer, at to stikprøveudtagne eksporterende producenter i Brasilien hævdede, at den kumulative vurdering af importen fra Brasilien, Iran, Rusland og Ukraine var uberettiget af de årsager, der fremgår af de to følgende betragtninger.

(250) Den ene af disse producenter hævdede, at over en tredjedel af importen fra Brasilien ikke var i konkurrence med varer fra Iran, Rusland og Ukraine, hvilket således viser, at importen fra Brasilien foregik via andre salgskanaler end importen fra Iran, Rusland og Ukraine. Endvidere påstod den eksporterende producent, at de brasilianske priser i lighed med de serbiske lå betydeligt højere end gennemsnitspriserne for Iran, Rusland og Ukraine, og at de eksporterende producenter i Brasilien ligeledes agerede prisfølger snarere end prisfører. Og endelig fremførte producenten, at ingen af producenterne i Brasilien havde underbudt EU-erhvervsgrenens priser.

(251) Den anden af de eksporterende producenter i Brasilien hævdede, at den kumulative vurdering var uhensigtsmæssig på grund den ubetydelige importmængde fra Brasilien (som det var tilfældet med Serbien) og forskellene i konkurrencevilkår. For så vidt angår de ubetydelige mængder hævdede den eksporterende producent i Brasilien, at Brasiliens markedsandel kun overskred tærsklen på 1 % fra 2015 og kun udgjorde 1,79 % i undersøgelsesperioden. Derudover var dens importmængde for ringe til at bidrage til nogen skade og var dermed ligeledes uvæsentlig. For så vidt angår forskellene i konkurrencevilkår henviste producenten til det forhold, at næsten 60 % af importen af den pågældende vare fra Brasilien i undersøgelsesperioden bestod af salg eller overførsel til forretningsmæssigt forbundne virksomheder i EU, som ikke kommer i direkte konkurrence med varer, der er bestemt for det frie marked, og dermed er underlagt andre konkurrencevilkår end disse varer. Desuden bestred producenten Kommissionens konklusion i oplysningsdokumentet om, at importen fra Brasilien og samme vare fremstillet i Unionen er indbyrdes udskiftelige. Producenten fremførte i denne forbindelse, at de eksporterende producenter i Brasilien hovedsagelig eksporterer handelstyper af varmvalsede flade produkter, som har andre fysiske, kemiske og tekniske egenskaber og andre endelige anvendelsesformål end de varer, der sælges af EU-erhvervsgrenen, som hovedsagelig er typer af varmvalsede flade produkter af høj kvalitet. Desuden anfægtede producenten, at de eksporterende producenter i Brasilien benytter samme salgskanaler som eksporterende producenter fra de øvrige pågældende lande. Producenten gjorde gældende, at disse producenter primært sælger direkte til uafhængige kunder på det frie marked i Unionen i modsætning til hovedparten af importen fra Brasilien. Og endelig fremsatte producenten bemærkninger om priser svarende til de bemærkninger, der blev fremsat af den anden af de to eksporterende producenter i Brasilien.

(252) Kommissionen afviste påstandene fra to de eksporterende producenter i Brasilien, som forklaret nedenfor.

(253) For det første undersøgte Kommissionen med henblik på at definere forbruget den samlede import fra Brasilien, uanset om der i denne indgår gruppeinterne leverancer. Dette skyldes, at virksomhederne i mangel af en sådan import højst sandsynligt ville have købt varmvalsede flade produkter fra andre tilgængelige kilder på det frie marked i Unionen, der omfatter samme vare fremstillet af EU-erhvervsgrenen.

(254) For det andet er Brasiliens salgskanaler delvis de samme som dem, der benyttes af Iran, Rusland og Ukraine. Samtlige samarbejdsvillige producenter i Brasilien, Iran, Rusland og Ukraine benytter ens salgskanaler, enten ved direkte salg eller gennem en forretningsmæssigt forbundet forhandler/importør etableret i eller uden for Unionen. For så vidt angår argumentet om, at næsten 60 % af importen af den pågældende vare fra Brasilien i undersøgelsesperioden bestod af salg eller overførsel til forretningsmæssigt forbundne virksomheder i EU, som ikke kommer i direkte konkurrence med varer, der er bestemt for det frie marked, og dermed er underlagt andre konkurrencevilkår end disse varer, bemærkes følgende: En del af importen af den pågældende vare fra de eksporterende producenter i Rusland bestod også af salg til forretningsmæssigt forbundne virksomheder i EU, hvoraf en del blev videreforarbejdet af disse forretningsmæssigt forbundne virksomheder. Følgelig er disse eksporterende producenter underlagt samme konkurrencevilkår.

(255) For det tredje anerkendte Kommissionen, som anført i tabel 4, at de brasilianske priser er højere end gennemsnitspriserne for Iran, Rusland og Ukraine. Men tabel 4 viste ikke desto mindre, at de brasilianske priser gennemgående var lavere end de serbiske importpriser i den betragtede periode, dvs. i årene 2013, 2014 og 2015 samt i undersøgelsesperioden.

(256) For det fjerde, for så vidt angår argumentet om, at de eksporterende producenter i Brasilien også agerede som prisfølgere snarere end prisførere, blev priserne for den eksporterende producent i Serbien vurderet i kombination med dens ubetydelige mængder. Der kan således ikke drages samme konklusion med hensyn til Brasilien.

(257) For det femte, for så vidt angår mængden, jf. tabel 3, udgjorde importen fra Brasilien i undersøgelsesperioden 608 541 ton, mens importen fra Serbien udgjorde 354 145 ton. Importmængden af varmvalsede flade produkter fra Brasilien var dermed over 70 % højere end importen fra Serbien og udgjorde en markedsandel på 1,79 %, mens importen fra Serbien udgjorde 1,04 %. Som følge heraf blev denne import ikke anset for at være ubetydelig.

(258) Og endelig, for så vidt angår påstanden om, at de eksporterende producenter i Brasilien udbød et andet varesortiment, var det tydeligt, at deres varer var i direkte konkurrence dels med varer fremstillet i EU og dels med varer fra andre eksporterende producenter. I modsætning til, hvad den eksporterende producent har gjort gældende, viste undersøgelsen, at alle typer af den pågældende vare — heriblandt også de varetyper, der blev solgt af de eksporterende producenter i Brasilien — også blev fremstillet og solgt af EU-producenterne. I denne forbindelse bemærkede Kommissionen, at over 99,9 % af alle de varetyper, der blev solgt af de eksporterende producenter i Brasilien, også blev solgt af de stikprøvudtagne EU-producenter i undersøgelsesperioden. Endvidere foretages der en kumulativ landsdækkende vurdering, hvori der tages hensyn til den fulde varedækning for den pågældende vare og ikke kun for visse typer af den pågældende vare.

(259) Den eksporterende producent i Brasilien CSN genfremsatte efter den endelige fremlæggelse af oplysninger sin påstand om, at salgskanalerne og priserne for importen fra Brasilien adskiller sig væsentligt fra salgskanalerne og priserne for importen fra Iran, Rusland og Ukraine. Med hensyn til salgskanalerne anførte CSN, at dens datterselskab Lusosider hverken er forhandler eller importør men blot en virksomhed, der anvender varmvalsede flade produkter. CNS gjorde gældende, at NLMK Europa i særdeleshed ikke var i samme situation som Lusosider. Producenten anførte desuden, at Lusosider ikke havde let adgang til de varmvalsede flade produkter, der blev solgt på EU-markedet. For så vidt angår importpriserne anførte producenten, at prisudviklingen for importen fra Brasilien udviste samme opadgående tendens som prisudviklingen for importen fra Serbien.

(260) Kommissionen afviste disse påstande som ubegrundede. Med hensyn til salgskanalerne var der foruden NLMK andre russiske datterselskaber beliggende i Letland og Polen med et moderselskab i Rusland, som i undersøgelsesperioden delvis anvendte og i et vist omfang forarbejdede varmvalsede flade produkter, som de havde indkøbt fra deres moderselskab i Rusland. Hertil kommer, at uagtet påstanden om, at Lusosider ikke havde let adgang til de varmvalsede flade produkter, der blev solgt på EU-markedet, var Kommissionen under en høring blevet orienteret om, at Lusosider i undersøgelsesperioden fik sine leverancer fra andre kilder, heriblandt fra Tyrkiet, Taiwan og Rusland. Endvidere er Kommissionen ikke i besiddelse af belæg for, at EU-producenter ikke ønsker at levere til Lusosider, ligesom Lusosider heller ikke har fremlagt noget belæg herfor. Med hensyn til priserne, mindede Kommissionen om, at de brasilianske priser gennemgående var lavere end de serbiske importpriser i den betragtede periode, dvs. i årene 2013, 2014 og 2015 samt i undersøgelsesperioden, jf. (235). Kommissionen imødekom derfor ikke anmodningen fra den eksporterende producent i Brasilien om, at importen fra Brasilien ikke skulle vurderes kumulativt med importen fra de tre andre lande.

(261) Kommissionen har derfor konkluderet, at alle kriterierne i grundforordningens artikel 3, stk. 4, er opfyldt for de fire andre lande, og importen fra Brasilien, Iran, Rusland og Ukraine blev følgelig undersøgt kumulativt med henblik på konstatering af skade.

4.3.2. *Mængde og markedsandel for importen fra Brasilien, Iran, Rusland og Ukraine*

(262) Importen til Unionen fra Brasilien, Iran, Rusland og Ukraine udviklede sig som følger:

Tabel 5

Importmængde (ton) og markedsandel

	2013	2014	2015	UP
BRASILIEN				
Importmængde fra Brasilien	41 895	108 973	580 525	608 541
Indeks (2013 = 100)	*100*	*260*	*1 386*	*1 453*
Brasiliens markedsandel	0,13 %	0,33 %	1,65 %	1,79 %
Indeks (2013 = 100)	*100*	*253*	*1 273*	*1 382*
IRAN				
Importmængde fra Iran	125 202	527 161	1 015 088	1 127 659
Indeks (2013 = 100)	*100*	*421*	*811*	*901*

	2013	2014	2015	UP
Irans markedsandel	0,39 %	1,59 %	2,89 %	3,32 %
Indeks (2013 = 100)	*100*	*410*	*745*	*857*
RUSLAND				
Importmængde fra Rusland	1 334 322	1 376 412	1 714 880	1 455 436
Indeks (2013 = 100)	*100*	*103*	*129*	*109*
Ruslands markedsandel	4,13 %	4,15 %	4,88 %	4,29 %
Indeks (2013 = 100)	*100*	*101*	*118*	*104*
UKRAINE				
Importmængde fra Ukraine	905 397	939 545	1 084 477	1 075 244
Indeks (2013 = 100)	*100*	*104*	*120*	*119*
Ukraines markedsandel	2,80 %	2,84 %	3,08 %	3,17 %
Indeks (2013 = 100)	*100*	*101*	*110*	*113*
DE PÅGÆLDENDE LANDE				
Importmængde fra de pågældende lande	2 406 816	2 952 091	4 394 970	4 266 880
Indeks (2013 = 100)	*100*	*123*	*183*	*177*
De pågældende landes markedsandel	7,45 %	8,91 %	12,50 %	12,57 %
Indeks (2013 = 100)	*100*	*120*	*168*	*169*

Kilde: Eurostat. Markedsandelene blev fastsat ved at sammenligne importmængderne med det frie forbrug på EU-markedet, som angivet i tabel 2.

(263) Tabellen ovenfor viser, at importen fra de pågældende lande i absolutte tal steg betydeligt i den betragtede periode. Sideløbende hermed steg den samlede markedsandel for landenes import til Unionen i den betragtede periode med over 5 procentpoint (fra 7,45 % i 2013 til 12,57 %, altså en stigning på 69 %).

4.3.3. *Priser på importen fra de pågældende lande og prisunderbud*

(264) Kommissionen fastsatte importpriserne på grundlag af data fra Eurostat. Den vejede gennemsnitspris på importen til Unionen fra Brasilien, Iran, Rusland og Ukraine udviklede sig som følger:

Tabel 6

Importpriser (EUR pr. ton)

	2013	2014	2015	UP
BRASILIEN				
Gennemsnitspris på dumpingimporten fra Brasilien	461	433	386	346
Indeks (2013 = 100)	*100*	*94*	*84*	*75*

	2013	2014	2015	UP
IRAN				
Gennemsnitspris på dumpingimporten fra Iran	454	415	369	316
Indeks (2013 = 100)	*100*	*91*	*81*	*70*
RUSLAND				
Gennemsnitspris på dumpingimporten fra Rusland	448	431	387	324
Indeks (2013 = 100)	*100*	*96*	*86*	*72*
UKRAINE				
Gennemsnitspris på dumpingimporten fra Ukraine	429	415	370	319
Indeks (2013 = 100)	*100*	*97*	*86*	*74*
DE PÅGÆLDENDE LANDE				
Gennemsnitspris på dumpingimporten fra de pågældende lande	442	423	378	323
Indeks (2013 = 100)	*100*	*96*	*86*	*73*

Kilde: Eurostat.

(265) Gennemsnitsprisen på dumpingimporten fra de pågældende lande faldt fra 442 EUR pr. ton i 2013 til 323 EUR pr. ton i undersøgelsesperioden. Den gennemsnitlige enhedspris på dumpingimporten faldt i den betragtede periode med 27 %.

(266) Kommissionen vurderede prisunderbuddet i undersøgelsesperioden ved at sammenligne:

a) de vejede gennemsnitlige salgspriser pr. varetype, som de seks EU-producenter forlangte af ikke forretningsmæssigt forbundne kunder på det frie EU-marked, justeret til ab fabrik-niveau, og

b) de tilsvarende vejede gennemsnitlige priser på et niveau, der svarer til cif-prisen, Unionens grænse, pr. varetype for importen fra de samarbejdsvillige producenter i det pågældende land ved salg til den første uafhængige kunde på EU-markedet, med passende justeringer for omkostninger efter importen.

(267) Prissammenligningen blev foretaget for hver enkelt varetype for transaktioner i samme handelsled — med passende justeringer, hvor det var nødvendigt — og fratrukket nedslag og rabatter. Resultatet af sammenligningen blev udtrykt i procent af EU-producenternes omsætning i undersøgelsesperioden. Justeringerne var primært knyttede til leveringsomkostninger (på mellem 3,4 % og 8,9 % for hver af de stikprøveudtagne EU-producenter), kreditomkostninger (på mellem 0,1 % og 0,4 %) samt rabatter (på mellem 0,1 % og 2 %).

(268) Som anført i betragtning (16) ovenfor indkom der kun en spørgeskemabesvarelse fra én ikke forretningsmæssigt forbunden importør. På grundlag af de beviser, der blev indsamlet under kontrolbesøget hos denne ikke forretningsmæssigt forbundne importør, blev der tilføjet omkostninger efter import på 7 EUR pr. ton.

(269) På grundlag af ovenstående blev det konstateret, at dumpingimporten fra de fleste af de pågældende stikprøveudtagne eksporterende producenter underbød EU-erhvervsgrenens priser med mellem 8,45 % og 17,74 % som anført i nedenstående tabel. Der blev ikke konstateret underbud for nogen af de brasilianske virksomheder.

Tabel 7

Underbudsmargener

Land	Virksomhed	Underbudsmargen
Brasilien	ArcelorMittal Brasil S.A. og Aperam Inox América do Sul S.A.	– 3,30 %
	Companhia Siderúrgica Nacional	– 6,95 %
	Usinas Siderúrgicas de Minas Gerais S.A.	– 0,12 %
Iran	Mobarakeh Steel Company	8,45 %
Rusland	Novolipetsk Steel	8,87 %
	Public Joint Stock Company Magnitogorsk Iron Steel Works (PJSC MMK)	14,0 %
	PAO Severstal	17,74 %
Ukraine	Metinvest Group	8,45 %

(270) Efter fremlæggelsen af oplysningsdokumentet bemærkede klageren og den eksporterende producent i Iran, at oplysningerne i oplysningsdokumentet ikke stemte overens med oplysningerne i ét af bilagene hertil. Hvor det i dokumentet var angivet, at der ikke var blevet konstateret underbud for den iranske virksomhed, viste et bestemt bilag tværtimod en underbudsmargen på 8,45 % for den iranske virksomhed.

(271) Som svar på disse bemærkninger bekræftede Kommissionen, at tekstdelen af oplysningsdokumentet fejlagtigt henviste til den iranske virksomhed, og at underbudsmargenen i bilaget var korrekt.

(272) Efter den endelige fremlæggelse af oplysninger hævdede én af de eksporterende producenter i Brasilien, Usiminas, at grundforordningens artikel 3, stk. 2 og 3, indeholder krav om, at Kommissionen skal foretage en korrekt analyse af dumpingimportens virkning på priserne og tage i betragtning, hvorvidt der har været tale om betydelige prisunderbud. En sådan undersøgelse bør ikke være begrænset til en simpel matematisk sammenligning, men bør også bestå af en dynamisk vurdering af prisudviklingen og udviklingen i forholdet mellem priserne på dumpingimporten og samme vare på hjemmemarkedet i perioden.

(273) Kommissionen afviste denne påstand. Først fremlagde Kommissionen EU-producenternes vejede gennemsnitlige enhedssalgspriser på det frie marked i Unionen i tabellen i betragtning (295). Derefter påpegede den, jf. betragtning (297), at EU-producenterne var nødt til at følge den nedadgående prisspiral og sænke deres salgspriser betydeligt, især i 2015 og i undersøgelsesperioden. Da den pågældende vare er en råvare, var EU-producenterne nødt til at følge den nedadgående prisspiral. Lignende bemærkninger fra Kommissionen findes i betragtning (387). Den henviser desuden til sin analyse af andre faktorer, som hverken samlet eller hver for sig kunne bryde årsagssammenhængen mellem dumpingimporten (jf. betragtning (390)). Kommissionens analyse var således ikke begrænset til en simpel matematisk sammenligning. Sidst, men ikke mindst, har den eksporterende producent i Brasilien ikke fremsat nogen begrundelse, ligesom Kommissionen heller ikke er bekendt med, hvordan en sådan yderligere analyse ville gøre underbudsanalysen mere relevant i betragtning af, at den pågældende vare er en råvare.

4.4. **EU-erhvervsgrenens økonomiske situation**

4.4.1. *Generelle bemærkninger*

(274) I overensstemmelse med grundforordningens artikel 3, stk. 5, omfattede undersøgelsen af virkningerne af dumpingimporten for EU-erhvervsgrenen en vurdering af alle de økonomiske indikatorer, der havde en indflydelse på EU-erhvervsgrenens situation i den betragtede periode.

(275) De makroøkonomiske indikatorer (produktion, produktionskapacitet, kapacitetsudnyttelse, salgsmængde, lagerbeholdning, vækst, markedsandel, beskæftigelse, produktivitet og dumpingmargenernes størrelse) blev vurderet for hele EU-erhvervsgrenen. Vurderingen var baseret på oplysningerne fra klageren, som blev krydstjekket med data fra EU-producenter og tilgængelige officielle statistikker (Eurostat).

(276) Analysen af mikroøkonomiske indikatorer (salgspriser, rentabilitet, likviditet, investeringer, investeringsafkast, evne til at rejse kapital, lønninger og produktionsomkostninger) blev foretaget for hver af de stikprøveudtagne EU-producenter. Analysen blev baseret på deres oplysninger, som blev behørigt efterprøvet.

(277) For at give så fuldstændigt et billede af EU-erhvervsgrenen som muligt indhentede Kommissionen oplysninger om hele produktionen af den pågældende vare og fastslog, om produktionen var bestemt til bunden anvendelse eller til det frie marked. Ved visse skadesindikatorer for EU-erhvervsgrenen analyserede Kommissionen oplysningerne for det frie marked og det bundne marked hver for sig og foretog en sammenlignende analyse. Disse faktorer er: salg, markedsandel, enhedspriser, omkostninger pr. enhed, rentabilitet og likviditet. Andre økonomiske indikatorer kunne imidlertid kun med rimelighed undersøges ved at tage aktiviteten som helhed i betragtning, herunder EU-erhvervsgrenens bundne anvendelse. Disse faktorer er: produktion, kapacitet, kapacitetsudnyttelse, investeringer, investeringsafkast, beskæftigelse, produktivitet, lagerbeholdninger og arbejdskraftomkostninger. For disse faktorer kan Kommissionen kun foretage en relevant vurdering ved at tage EU-erhvervsgrenens samlede aktivitet i betragtning. Denne analyse er i overensstemmelse med fast retspraksis inden for både EU og WTO ([1]).

4.4.2. *Makroøkonomiske indikatorer*

4.4.2.1. Produktion, produktionskapacitet og kapacitetsudnyttelse

(278) Den samlede produktion, produktionskapacitet og kapacitetsudnyttelse i EU udviklede sig i den betragtede periode som følger:

Tabel 8

Produktion, produktionskapacitet og kapacitetsudnyttelse

	2013	2014	2015	UP
Produktionsmængde (ton)	74 588 182	75 509 517	74 718 189	72 920 472
Indeks (2013 = 100)	*100*	*101*	*100*	*98*
Produktionskapacitet (ton)	100 667 836	100 040 917	98 093 841	98 162 252
Indeks (2013 = 100)	*100*	*99*	*97*	*98*
Kapacitetsudnyttelse	74,1 %	75,5 %	76,2 %	74,3 %

Kilde: Spørgeskemabesvarelse fra Eurofer

([1]) Domstolen, sag C-315/90, Gimelec mod Kommissionen, EU:C:1991:447, præmis 16-29; WTO's appelorgans rapport af 24.7.2001, WT/DS184/AB/R, præmis 181 til 215.

(279) EU-erhvervsgrenens produktionsmængde faldt svagt i den betragtede periode med ca. 1,7 mio. ton (-2 %).

(280) De indberettede kapacitetstal vedrører den tekniske kapacitet, hvilket indebærer, at der er taget hensyn til de justeringer, der af erhvervsgrenen anses for rutinemæssige og omfatter installationsperioder, vedligeholdelse, flaskehalse og andre almindelige produktionsstandsninger. Produktionskapaciteten faldt i den betragtede periode på grund af reduktioner af produktionskapaciteten i bl.a. Belgien og Italien.

(281) Kapacitetsudnyttelsesgraden forblev relativt stabil i den betragtede periode på mellem 74,1 % og 76,2 %.

4.4.2.2. Salgsmængde og markedsandel

(282) EU-erhvervsgrenens salgsmængde og markedsandel på det frie marked udviklede sig i den betragtede periode som følger:

Tabel 9

Salgsmængde og markedsandel (på det frie marked)

	2013	2014	2015	UP
Salgsmængde (ton)	27 468 243	27 910 748	27 327 906	26 027 000
Indeks (2013 = 100)	*100*	*102*	*99*	*95*
Markedsandel	85,1 %	84,2 %	77,7 %	76,7 %
Indeks (2013 = 100)	*100*	*99*	*91*	*90*

Kilde: Eurostat og spørgeskemabesvarelse fra Eurofer.

(283) EU-erhvervsgrenens salgsmængde på det frie marked i Unionen faldt i den betragtede periode med 5 % fra 27,5 mio. ton til 26 mio. ton.

(284) I den betragtede periode faldt EU-erhvervsgrenens markedsandel med hensyn til EU-forbruget med mere end 8 procentpoint, dvs. fra 85,1 % til 76,7 %. Faldet i salgsmængden på det frie marked i Unionen og tabet af EU-erhvervsgrenens markedsandel faldt tidsmæssigt sammen med en stigning i forbruget på det frie marked i Unionen, som er en indikator for forringelsen af konkurrenceevnen blandt EU's stålproducenter.

(285) For så vidt angår det bundne marked i Unionen udviklede salgsmængden og markedsandelen sig i den betragtede periode som følger:

Tabel 10

Salgsmængde og markedsandel (på det bundne marked)

	2013	2014	2015	UP
Salgsmængde på det bundne marked i Unionen (ton)	42 418 062	42 887 175	42 271 071	42 454 866
Indeks (2013 = 100)	*100*	*101*	*100*	*100*
EU-erhvervsgrenens samlede produktion (ton)	74 588 182	75 509 517	74 718 189	72 920 471
Salgsmængde på det bundne marked i Unionen i % af den samlede produktion	56,9 %	56,8 %	56,6 %	58,2 %

Kilde: Eurostat og spørgeskemabesvarelse fra Eurofer

(286) EU-erhvervsgrenens salgsmængde på det bundne marked i Unionen (bestående af bundne overførsler og bundet salg) forblev relativt stabil i absolutte tal i den betragtede periode.

(287) EU-erhvervsgrenens markedsandel af den bundne anvendelse (udtrykt i procent af den samlede produktion) steg svagt i den betragtede periode fra 56,9 % i 2013 til 58,2 % i undersøgelsesperioden.

4.4.2.3. Beskæftigelse og produktivitet

(288) Beskæftigelsen blev beregnet ved kun at medregne de ansatte, der er direkte beskæftigede med samme vare i EU-producenternes forskellige stålværker. Denne metode har frembragt nøjagtige data, der er forholdsvis lette at beregne.

(289) Beskæftigelsen og produktiviteten udviklede sig i den betragtede periode som følger:

Tabel 11

Beskæftigelse og produktivitet

	2013	2014	2015	UP
Antal ansatte (fuldtidsbeskæftigelse/ansat)	18 632	17 739	17 829	17 722
Indeks (2013 = 100)	*100*	*95*	*96*	*95*
Produktivitet (ton/ansat)	4 003	4 257	4 191	4 115
Indeks (2013 = 100)	*100*	*106*	*105*	*103*

Kilde: Spørgeskemabesvarelse fra Eurofer

(290) EU-erhvervsgrenens beskæftigelse faldt betydeligt i den betragtede periode. Kommissionen konstaterede i forbindelse med undersøgelsen, at dette fald skyldtes behovet for at nedbringe produktionsomkostningerne og højne effektiviteten på baggrund af den tiltagende konkurrence fra dumpingimporten på markedet. Dette førte til en reduktion af arbejdsstyrken på 5 % i den betragtede periode (indirekte beskæftigelse ikke medregnet). Som følge heraf, og på trods af den svagt faldende produktionsmængde (– 2 %) i den betragtede periode, steg produktiviteten for EU-erhvervsgrenens arbejdsstyrke, målt som output pr. ansat pr. år, med 3 %. Dette viser, at EU-erhvervsgrenen forsøgte at tilpasse sig de ændrede markedsvilkår for at bibeholde sin konkurrenceevne.

4.4.2.4. Lagerbeholdninger

(291) EU-producenternes lagerbeholdninger udviklede sig i den betragtede periode som følger:

Tabel 12

Lagerbeholdninger

	2013	2014	2015	UP
Slutlagre (ton)	2 646 989	2 653 224	2 798 420	2 469 667
Indeks (2013 = 100)	*100*	*100*	*106*	*93*
Slutlagre i procent af produktionen	3,55 %	3,51 %	3,75 %	3,39 %
Indeks (2013 = 100)	*100*	*99*	*106*	*95*

Kilde: Spørgeskemabesvarelse fra Eurofer

(292) De fleste typer af samme vare fremstilles af EU-erhvervsgrenen efter specifikke ordrer fra brugerne. Derfor blev lagerbeholdninger ikke betragtet som en vigtig skadesindikator for denne erhvervsgren. Dette bekræftes også af analysen af udviklingen i slutlagrene i procent af produktionen. Som det fremgår af ovenstående, forblev denne indikator forholdsvis stabil med ca. 3,4 % til 3,7 % af produktionsmængden.

4.4.2.5. Dumpingmargenens størrelse

(293) Alle dumpingmargenerne fra Brasilien, Iran, Rusland og Ukraine lå betydeligt over bagatelgrænsen. Indvirkningen på EU-erhvervsgrenen af de faktiske høje dumpingmargener var ikke ubetydelig i betragtning af mængden af og priserne på importen fra Brasilien, Iran, Rusland og Ukraine.

4.4.2.6. Vækst

(294) EU-forbruget (på det frie marked) steg i den betragtede periode med ca. 5 %, mens EU-erhvervsgrenens salgsmængde på det frie marked i Unionen faldt med ca. 5 %. EU-erhvervsgrenen oplevede dermed et tab i markedsandele, hvorimod markedsandelen for importen fra Brasilien, Iran, Rusland og Ukraine steg betydeligt i den betragtede periode.

4.4.3. *Mikroøkonomiske indikatorer*

4.4.3.1. Priser og faktorer, som påvirker priserne

(295) EU-producenternes vejede gennemsnitlige enhedssalgspriser på det frie marked i Unionen udviklede sig i den betragtede periode som følger:

Tabel 13

Salgspriser på det frie marked i Unionen

	2013	2014	2015	UP
Salgspris (EUR pr. ton)	498	471	427	383
Indeks (2013 = 100)	*100*	*95*	*86*	*77*
Produktionsomkostninger pr. enhed (EUR pr. ton)	511	469	431	413
Indeks (2013 = 100)	*100*	*92*	*84*	*81*

Kilde: Spørgeskemabesvarelser fra de stikprøveudtagne EU-producenter.

(296) Ovenstående tabel viser udviklingen i enhedssalgspriserne på det frie marked i Unionen i forhold til de tilsvarende produktionsomkostninger. Salgspriserne lå i gennemsnit lavere end produktionsomkostningerne pr. enhed, med undtagelse af 2014, hvor EU-markedet begyndte at tage fart, og hvor markedsandelen for importen fra de fire pågældende lande var lavere end i undersøgelsesperioden.

(297) Produktionsomkostningerne forblev generelt højere end de faldende salgspriser, med undtagelse af 2014. Med henblik på at begrænse tabet i markedsandele og eftersom den pågældende vare er en råvare, var EU-producenterne nødt til at følge den nedadgående prisspiral og sænke deres salgspriser betydeligt, især i 2015 og i undersøgelsesperioden. Da den pågældende vare er en råvare, var EU-producenterne nødt til at følge den nedadgående prisspiral.

(298) Visse varmvalsede flade produkter af jern og ulegeret stål eller andre former for legeret stål, der var beregnet til bunden anvendelse, blev overført eller solgt til overførselspriser imellem de stikprøveudtagne producenter med henblik på videreforarbejdning i efterfølgende produktionsled ved brug af forskellige prispolitikker (primært omkostninger for bundne overførsler og afregningspriser for bundne salg). Der kan derfor ikke drages nogen anvendelige konklusioner på grundlag af prisudviklingen for bunden anvendelse.

4.4.3.2. Arbejdskraftomkostninger

(299) EU-producenternes gennemsnitlige arbejdskraftomkostninger udviklede sig i den betragtede periode som følger:

Tabel 14

Gennemsnitlige arbejdskraftomkostninger pr. ansat

	2013	2014	2015	UP
Gennemsnitlige arbejdskraftomkostninger pr. ansat (EUR)	63 374	66 039	66 023	67 045
Indeks (2013 = 100)	*100*	*104*	*104*	*106*

Kilde: Spørgeskemabesvarelser fra de stikprøveudtagne EU-producenter.

(300) Den gennemsnitlige løn pr. ansat steg i den betragtede periode med 4 %.

4.4.3.3. Rentabilitet, likviditet, investeringer, investeringsafkast og evne til at rejse kapital

(301) EU-producenternes rentabilitet, likviditet, investeringer og investeringsafkast udviklede sig i den betragtede periode som følger:

Tabel 15

Rentabilitet, likviditet, investeringer og investeringsafkast

	2013	2014	2015	UP
Rentabilitet ved salg i Unionen på det frie marked (% af omsætningen)	– 2,7 %	0,4 %	– 0,8 %	– 7,8 %
Likviditet (1 000 EUR)	139 285	221 982	122 723	– 79 661
Indeks (2013 = 100)	*100*	*159*	*88*	*– 57*
Investeringer (1 000 EUR)	256 013	289 582	291 771	268 839
Indeks (2013 = 100)	*100*	*113*	*114*	*105*
Investeringsafkast	– 3,5 %	0,5 %	– 1,0 %	– 8,5 %

Kilde: Spørgeskemabesvarelser fra de stikprøveudtagne EU-producenter.

(302) Kommissionen beregnede EU-producenternes rentabilitet som nettounderskuddet før skat ved salg af samme vare på det frie marked i Unionen udtrykt i procent af omsætningen af et sådant salg.

(303) Rentabiliteten faldt i den betragtede periode: der var tab i alle perioderne, med undtagelse af 2014. Selv om tabet i 2013 er delvis forbundet med eftervirkningerne af gældskrisen i euroområdet, kunne EU's stålproducenter delvist rejse sig i løbet af 2014 og første halvår af 2015. Som det fremgår af tabellen i betragtning (295) faldt enhedssalgsprisen med 23 % i den betragtede periode på grund af det kraftige pristryk fra dumpingimporten fra anden halvdel af 2015 og fremefter. Dette medførte et betydeligt fald på 7,8 % i undersøgelsesperioden, hvilket er det dårligste resultat i den betragtede periode.

(304) Nettolikviditeten er udtryk for EU-producenternes evne til at selvfinansiere deres aktiviteter. Udviklingen for nettolikviditeten fulgte samme nedadgående tendens som rentabiliteten, blev negativ og faldt ned til et uholdbart niveau.

(305) Trods tabene i den betragtede periode forblev investeringerne (herunder udskiftning af visse produktionsaktiver) på over 240 mio. EUR i alle årene i den betragtede periode. Investeringerne lå imidlertid på et forholdsvis lavt niveau i hele perioden, siden evnen til at rejse kapital blev påvirket af tabene i den betragtede periode (på nær en mindre fortjeneste i 2014).

(306) Investeringsafkastet er fortjenesten (eller tabet) udtrykt i procent af investeringernes bogførte nettoværdi. På grund af tabene har investeringsafkastet været negativt i hele den betragtede periode, med undtagelse af 2014.

4.4.3.4. Bemærkninger vedrørende de mikroøkonomiske indikatorer

(307) Efter fremlæggelsen af oplysningsdokumentet fremførte de russiske eksporterende producenter, MMK Group og Severstal Group, og Ruslands ministerium for økonomisk udvikling, at Kommissionen ikke havde taget tilstrækkeligt hensyn til den faktor, der udgøres af det bundne marked, i sin analyse af de mikroøkonomiske indikatorer. De russiske eksporterende producenter bemærkede, at Kommissionen kun havde analyseret de mikroøkonomiske indikatorer for det frie marked, som kun udgør et mindre markedssegment på mellem 41,8 % og 43,1 % af den samlede EU-produktion af den pågældende vare. Parterne hævdede, at en undersøgelse af de mikroøkonomiske indikatorer, der kun omfatter det frie marked i Unionen, sandsynligvis ville frembringe et mere negativt billede, end hvis den havde omfattet hele EU-markedet for samme vare. I denne forbindelse henviste de til resultaterne af WTO's appelorgans rapport i *United States — Anti-Dumping Measures on Certain Hot-Rolled Steel Products from Japan* ([1]), som efter deres opfattelse kræver, at en afbalanceret, objektiv undersøgelse af de mikroøkonomiske indikatorer bør omfatte både det frie og det bundne marked.

(308) Kommissionen afviste påstanden om, at den ikke har foretaget en afbalanceret og objektiv undersøgelse af de mikroøkonomiske indikatorer, som omfatter både det frie og det bundne marked.

(309) For det første indeholder den metode, der er beskrevet i betragtning (277), en redegørelse af, hvordan og hvornår Kommissionen har skelnet mellem data vedrørende henholdsvis det frie og det bundne marked.

(310) For det andet er påstanden om, at Kommissionen ikke har handlet i overensstemmelse med rapporten fra WTO's appelinstans, urigtig. Kommissionen så ikke bort fra det bundne marked i forbindelse med sin analyse. Kommissionen opgav tal for det bundne marked og tog hensyn til disse i sin analyse, når det var relevant (jf. betragtning (224) — (225) samt (285) — (287)).

(311) For det tredje bestod hovedparten af det bundne marked i dette særlige tilfælde af bundne overførsler (næsten 87 % i undersøgelsesperioden), som det fremgår af nedenstående tabel:

Tabel 16

Fordeling mellem bundne overførsler og det bundne salg

	2013	2014	2015	UP
Bundne overførsler (ton)	35 884 971	36 155 050	35 865 270	36 787 755
Bundet salg (ton)	6 533 091	6 732 125	6 405 801	5 667 111
Salgsmængde på det bundne marked i Unionen (ton)	42 418 062	42 887 175	42 271 071	42 454 866

(312) Sådanne interne overførsler kommer ikke ind på det frie marked, eftersom varen anvendes af en integreret producent til videreforarbejdning, forarbejdning eller samling som led i en integreret proces. Disse interne overførsler er karakteriseret ved, at der i modsætning til ved bundet salg ikke udstedes handelsfakturaer, og at den integrerede producent/bruger ikke udgør en særskilt juridisk enhed. Følgelig findes der ingen salgspriser for bundne overførsler.

([1]) WT/DS184/AB/R af 24. juli 2001, s. 69, punkt 204.

(313) Det er desuden yderst vanskeligt at fastslå rentabilitet og afkast af investeringer for bundne overførsler, da disse varetyper (i forbindelse med bundne overførsler) bliver videreforarbejdet internt til forskellige stålprodukter i efterfølgende produktionsled, uden udstedelse af salgsfakturaer (hvilket er afgørende for at fastslå indkomsten og er et af de afgørende elementer for at kunne fastslå fortjeneste).

(314) Som anført i betragtning (41) er de forskellige varetyper af varmvalsede flade produkter det primære materiale til fremstilling af stålprodukter med merværdi i efterfølgende produktionsled, begyndende med stålprodukter og koldvalsede flade ([1]) og overtrukne produkter af stål. Af den midlertidige forordning om koldvalsede flade produkter af stål med oprindelse i Folkerepublikken Kina og Den Russiske Føderation fremgår det, at *EU-erhvervsgrenens situation på det frie marked forværredes betydeligt i den betragtede periode, da tabene begyndte at stige fra og med 2012. Salgsmængden på det frie marked i Unionen faldt således med 14 %, enhedssalgspriserne faldt med 19 %, mens produktionsomkostningerne kun faldt med 16 %. Derudover mistede EU-erhvervsgrenen markedsandele til importen fra de pågældende lande og måtte skære ned i investeringerne under hensyntagen til det fortsatte negative investeringsafkast*. ([2]) Konklusionen i denne betragtning blev bekræftet i den endelige fase ([3]) og er fortsat gyldig. Undersøgelsesperioden i sagen om de koldvalsede flade produkter af stål ([4]) lå forud for undersøgelsesperioden i den aktuelle sag. Men selv efter denne anderledes undersøgelsesperiode viser ovennævnte indikatorer, svarende til det frie marked, et negativt billede for koldvalsede flade produkter af stål, dvs. for det første marked i efterfølgende produktionsled, hvor der anvendes bundne overførsler og salg af varmvalsede flade produkter.

(315) Følgelig afviste Kommissionen på grundlag af ovennævnte argumenter de påstande, som de russiske eksporterende producenter og Ruslands ministerium for økonomisk udvikling havde fremført, og den bekræfter, at den har handlet med den fornødne omhu og har sikret, at begge markeder er blevet korrekt undersøgt.

4.4.4. *Konklusion vedrørende væsentlig skade*

(316) Til trods for EU-erhvervsgrenens konkrete tiltag for at forbedre effektiviteten ved at skære i omkostningerne (som f.eks. nedbringelse af antallet af ugentlige arbejdstimer) og at sikre et stramt greb om produktionsomkostningerne i den betragtede periode, forværredes EU-erhvervsgrenens økonomiske situation betydeligt. Tabstallene ændrede sig fra – 2,7 % i 2013 til – 7,8 % i undersøgelsesperioden. Som følge heraf blev der oparbejdet tab i den betragtede periode, dog med undtagelse af 2014.

(317) På trods af en stigning på 5 % i EU-forbruget på det frie marked faldt EU-erhvervsgrenens salgsmængde desuden med 5 %, enhedssalgspriserne faldt med over 20 % og produktionen faldt med 2 %. Endvidere blev beskæftigelsen reduceret med 5 %. Som følge heraf udviklede de andre skadesindikatorer sig også negativt.

(318) Efterdønningerne fra gældskrisen i euroområdet i 2013 havde negative konsekvenser for rentabiliteten i 2013, efterfulgt af en beskeden stigning i 2014. Derefter, i betragtning af de særlige omstændigheder, solgte EU-producenterne hovedsagelig fra andet halvår af 2015 den pågældende vare til priser, der var lavere end omkostningerne, for at bevare deres markedsandele. Samtlige eksporterende producenter fra de fire pågældende lande solte til dumpingpriser, og deres priser underbød i de fleste tilfælde EU's stålproducenters priser, hvilket medførte et kraftigt pres på EU-erhvervsgrenens salgspriser.

(319) På grund af de tab, der blev lidt i den betragtede periode som følge af de ovenfor beskrevne faktorer, fulgte de andre indikatorer som f.eks. likviditet og investeringsafkast samme tendens som rentabilitetsindikatoren.

(320) De interesserede parter blev ved fremlæggelsen af oplysningsdokumentet underrettet om, at Kommissionen havde konkluderet, at EU-erhvervsgrenen har lidt væsentlig skade, jf. grundforordningens artikel 3, stk. 5, og fik lejlighed til at fremsætte bemærkninger.

([1]) Koldvalsningsprocessen består i, at en plade eller et bånd — som forinden er blevet varmvalset og dekaperet — ledes igennem kolde valser, dvs. under metallets blødgøringstemperatur.

([2]) Kommissionens gennemførelsesforordning (EU) 2016/181 af 10. februar 2016 om indførelse af en midlertidig antidumpingtold på importen af visse koldvalsede flade produkter af stål med oprindelse i Folkerepublikken Kina og Den Russiske Føderation (EUT L 37 af 12.2.2016, s. 25, betragtning 153).

([3]) Kommissionens gennemførelsesforordning (EU) 2016/1328 af 29. juli 2016 om indførelse af en endelig antidumpingtold og endelig opkrævning af den midlertidige told på importen af visse koldvalsede flade produkter af stål med oprindelse i Folkerepublikken Kina og Den Russiske Føderation (EUT L 210 af 4.8.2016, s. 15, betragtning 117).

([4]) Den omfattede perioden fra den 1. april 2014 til den 31. marts 2015, hvilket adskiller sig fra undersøgelsesperioden i denne sag (se betragtning (19)).

(321) De russiske eksporterende producenter (MMK Group og Severstal Group) og Ruslands ministerium for økonomisk udvikling, hævdede, at det var umuligt for Kommissionen at fastslå væsentlig skade i den foreliggende procedure ([1]), da de kinesiske sager vedrørte nøjagtig den samme pågældende vare og de facto nøjagtigt de samme perioder for vurderingen af skade og årsagssammenhæng (frem til juni 2016 og endda helt til september 2016). De hævdede derfor, at den tætte sammenhæng mellem de to procedurer har ført til, at det er nødvendigt at tilpasse resultaterne vedrørende skade og årsagssammenhæng i begge procedurer.

(322) Den brasilianske eksporterende producent Usiminas stillede også spørgsmålstegn ved, om EU-erhvervsgrenens situation overhovedet kunne forværres på kun seks måneder fra en situation, hvor der forelå en trussel om skade, til en situation med væsentlig skade set i lyset af, at undersøgelsesperioderne i den kinesiske og den aktuelle procedure begge omfattede andet halvår af 2015. Af samme årsager anmodede Ruslands ministerium for økonomisk udvikling også Kommissionen om at genoverveje sin konstatering af den væsentlige skade, som EU-erhvervsgrenen har lidt i den aktuelle procedure.

(323) Usiminas hævdede desuden, at en række indikatorer faktisk viste en stabil eller kun svagt negativ tendens, og at den skade, som EU-erhvervsgrenen angiveligt har lidt, således ikke kan betegnes som væsentlig. Denne eksporterende producent henviste i den forbindelse til den svage nedgang i produktion, salgsmængde og beskæftigelse i Unionen. Derudover påstod den eksporterende producent, at faldet i markedsandel, selv om det var større, stadig var begrænset set i lyset af den omstændighed, at EU-erhvervsgrenen bibeholdt en dominerende markedsandel på 76,7 % i undersøgelsesperioden.

(324) Kommissionen erkendte, at den pågældende vare og samme vare var nøjagtig de samme i igangværende undersøgelse som i undersøgelserne vedrørende Kina.

(325) Imidlertid omfatter den igangværende undersøgelse og undersøgelserne vedrørende Kina ikke de samme perioder, der er relevante for vurdering af tendenser i forbindelse med skade og årsagssammenhæng. For det første omfattede undersøgelsen af dumping og skade i den igangværende undersøgelse perioden fra den 1. juli 2015 til den 30. juni 2016. Undersøgelsen af tendenser med relevans for vurderingen af skaden omfattede perioden fra den 1. januar 2013 til den 30. juni 2016. Undersøgelsen af dumping og skade i undersøgelserne vedrørende Kina omfattede perioden fra den 1. januar 2015 til den 31. december 2015. Undersøgelsen af tendenser med relevans for vurderingen af skaden omfattede perioden fra den 1. januar 2012 til udgangen af 2015. Selv om det er rigtigt, at der er en overlapning på seks måneder mellem undersøgelsesperioderne for de to undersøgelser (perioden fra 1. juli 2015 til 31. december 2015), blev konstatering af dumping og skade gennemført på grundlag af en undersøgelsesperiode og en betragtet periode, som var forskellig i den igangværende undersøgelse og i undersøgelserne vedrørende Kina, og som allerede blev defineret i overensstemmelse med de relevante bestemmelser i grundforordningen og meddelt i indledningsmeddelelsen. Dette blev forklaret i betragtning 115 i Kommissionens gennemførelsesforordning (EU) 2017/649 ([2]) (»den endelige forordning vedrørende Kina«), som har følgende ordlyd: »*Kommissionen mente ikke, at det var muligt at kumulere dumpingimporten ved at slå de to undersøgelser sammen i denne sag. Det, at importen »samtidig [er] omfattet af antidumpingundersøgelser« i henhold til artikel 3, stk. 4, i grundforordningen, kræver enten import, som er omfattet af samme undersøgelse, eller import, der er omfattet af to forskellige undersøgelser, der kører samtidig, og som har samme eller stort set overlappende undersøgelsesperioder. I denne sag har begge undersøgelser forskellige undersøgelsesperioder og overlapper kun seks måneder med UP.*«

(326) I den foreliggende sag havde Kommissionen modtaget tilstrækkelige beviser til at kunne indlede en undersøgelse baseret på en påstand om faktisk skade, især på grund af de meget lave priser i undersøgelsesperioden. Kinasagen vedrører derimod en trussel om skade, som dækker en undersøgelsesperiode, der delvis går forud for undersøgelsesperioden i den foreliggende sag, og som ikke alene er baseret på pris- og mængdeudviklinger i importen fra Kina, men også på kinesiske eksporterende producenters forventede fremtidige adfærd, navnlig i betragtning af den eksisterende uudnyttede overskudskapacitet.

(327) Kommissionen skal i henhold til gældende retspraksis foretage en analyse af, hvad de forskellige faktorer kan tilskrives. I den foreliggende sag har importen fra de fire lande forårsaget en faktisk skade for EU-erhvervsgrenen i undersøgelsesperioden for denne sag.

([1]) Kommissionens gennemførelsesforordning (EU) 2017/649 af 5. april 2017 om indførelse af en endelig antidumpingtold på importen af visse varmvalsede flade produkter af jern og ulegeret stål eller andre former for legeret stål med oprindelse i Folkerepublikken Kina (EUT L 92 af 6.4.2017, s. 68).

([2]) Kommissionens gennemførelsesforordning (EU) 2017/649 af 5. april 2017 om indførelse af en endelig antidumpingtold på importen af visse varmvalsede flade produkter af jern og ulegeret stål eller andre former for legeret stål med oprindelse i Folkerepublikken Kina (EUT L 92 af 6.4.2017, s. 68).

(328) Uafhængigt af den faktiske skade, udgjorde importen fra Kina en yderligere trussel om skade for EU-erhvervsgrenen. På grund af forskellen mellem de to undersøgelsesperioder og konklusionerne fra den igangværende undersøgelse kan truslen om skade fra Kina ikke bryde årsagssammenhængen i den foreliggende sag.

(329) Kommissionen bemærkede også, at den metode, der blev benyttet til at beregne skadesmargenen, og som bygger på de konstaterede målprisunderbud fra virksomheder fra de fire lande, er udformet således, at eventuel skade, som kan være forårsaget af Kina, tilskrives importen fra de fire lande.

(330) For så vidt angår den brasilianske eksporterende producents tvivl om, hvorvidt EU-erhvervsgrenens situation overhovedet kunne forværres på kun seks måneder fra en situation, hvor der forelå en trussel om skade, til en situation med væsentlig skade, sammenlignede Kommissionen undersøgelsesperioden i Kina-sagen med undersøgelsesperioden i den foreliggende sag, og fandt, at der var sket en forværring af EU-erhvervsgrenens situation i denne periode på seks måneder. I denne forbindelse henviser Kommissionen for eksempel til det yderligere fald i EU-producenternes produktion, salgsmængde, beskæftigelse og salgspriser og den forringede negative finansielle situation (rentabiliteten), som det fremgår af nedenstående tabel.

Tabel 17

Sammenligning af nogle af de vigtigste makro- og mikroøkonomiske indikatorer mellem Kina-sagen og sagen om de 5 lande for deres respektive undersøgelsesperiode

	Betragtninger	2015 (undersøgelsesperiode i Kina-sagen)	UP
Produktionsmængde	(278)	74 718 189	72 920 472
Kapacitetsudnyttelse	(278)	76,2 %	74,3 %
Salgsmængde på det frie marked	(282)	27 327 906	26 027 000
EU-producenternes markedsandel på det frie marked	(282)	77,7 %	76,7 %
Beskæftigelse	(289)	17 829	17 722
Salgspriser	(295)	427	383
Tab hos de stikprøvudtagne EU-producenter	(301)	– 0,8 %	– 7,8 %

(331) For så vidt angår påstanden om, at en række indikatorer faktisk viste en stabil eller kun svagt negativ tendens, og at den skade, som EU-erhvervsgrenen angiveligt har lidt, således ikke kan betegnes som væsentlig, henviser Kommissionen til den yderligere forværring af de vigtigste skadesindikatorer som beskrevet i betragtning (316) — (319). Kommissionen fandt, at denne forværring var tilstrækkelig til, at EU-erhvervsgrenens situation kan betegnes en situation med væsentlig skade.

(332) Efter den endelige fremlæggelse af oplysninger anfægtede de russiske eksporterende producenter (MMK Group og Severstal Group) Kommissionens konklusion om væsentlig skade med følgende begrundelse:

— EU-erhvervsgrenen opnåede en fortjeneste på 8,6 % i perioden fra januar til marts 2017 (jf. betragtning (425)).

— Den 6. april 2017 blev det i forordningen om indførelse af antidumpingtold i undersøgelsen af varmvalsede flade produkter af stål fra Kina ([1]) endeligt fastslået, at den pågældende vare ikke havde forvoldt EU-erhvervsgrenen væsentlig skade frem til den 31. december 2015. Endvidere blev der ikke konstateret væsentlig skade frem til den 1. januar 2016, og EU-erhvervsgrenens rentabilitet var allerede nået op på 2 % igen i perioden fra den 1. juli til den 31. december 2016 (jf. betragtning (425)).

— En lignende bemærkning blev fremsat af den brasilianske eksporterende producent Usiminas ([2]), som fremførte, at den ønskede at påvise, at sammenligningen ([3]) ikke redegør for, hvorvidt EU-erhvervsgrenens situation ***på kun seks måneder*** kunne forværres fra en situation, hvor der forelå en trussel om skade, til en situation med væsentlig skade.

— Den begrænsede forværring af de økonomiske indikatorer fra 2015 til undersøgelsesperioden (se tabellen under betragtning (330)) kan ikke betegnes som væsentlig.

(333) Kommissionen afviste disse påstande af følgende årsager.

— Som nævnt i betragtning (426) blev konklusionen om skade, jf. grundforordningens artikel 6, stk. 1, truffet på baggrund af efterprøvede data for UP. Der blev på den anden side indsamlet og efterprøvet data for perioden efter UP som led i analysen af Unionens interesser. Tabellen i betragtning (301) viste store tab fra og med 2013 (dog med undtagelse af 2014).

Selv når der tages højde for data for perioden efter UP, forvoldes EU-erhvervsgrenen stadig skade: den fortjeneste, der blev opnået i perioden fra juli til december 2016 og fra januar til marts 2017, kan ikke udligne de på hinanden følgende perioder med store tab. Desuden bygger skadesanalysen på en lang række faktorer, og rentabiliteten er kun én af mange faktorer.

— For så vidt angår forordningen om indførelse af antidumpingtold på koldvalsede flade produkter af stål fra Kina, henviste Kommissionen til sine argumenter i betragtning (325), navnlig det forhold, at den igangværende undersøgelse og undersøgelserne vedrørende Kina ikke omfatter de samme perioder, der er relevante for vurdering af tendenser i forbindelse med skade og årsagssammenhæng.

— For så vidt angår forværringen af de økonomiske indikatorer, gentog Kommissionen, at alle de vigtigste indikatorer forværredes, hvilket kom til udtryk ved et fald i EU-producenternes produktion, salgsmængde, beskæftigelse og salgspriser og den forringede negative finansielle situation (rentabiliteten). Dette kan i sig selv betragtes som en indikator for væsentlig skade.

(334) På baggrund af ovenstående konkluderede Kommissionen, at EU-erhvervsgrenen blev påført væsentlig skade, jf. grundforordningens artikel 3, stk. 5.

5. ÅRSAGSSAMMENHÆNG

(335) I overensstemmelse med grundforordningens artikel 3, stk. 6, undersøgte Kommissionen, om skaden for EU-erhvervsgrenen skyldtes dumpingimporten fra Brasilien, Iran, Rusland og Ukraine. I overensstemmelse med grundforordningens artikel 3, stk. 7, undersøgte Kommissionen tillige, om andre kendte faktorer samtidig kunne have forvoldt EU-erhvervsgrenen skade. Kommissionen sikrede, at eventuel skade forvoldt af andre faktorer end dumpingimporten fra Brasilien, Iran, Rusland og Ukraine ikke blev tilskrevet dumpingimporten.

(336) De faktorer, der blev taget i betragtning af Kommissionen, var: den økonomiske krise, EU-producenternes utilstrækkelige konkurrenceevne, importen fra tredjelande, virkningen af situationen for en italiensk stålproducent på skadesbilledet, EU-producenternes eksportresultater, den europæiske stålindustris »overkapacitet« og korrelationen mellem priserne på varmvalsede flade produkter på EU-markedet på den ene side og priserne på råvarer og varmvalsede flade produkter på verdensplan på den anden side.

([1]) Kommissionens gennemførelsesforordning (EU) 2017/649 af 5. april 2017 om indførelse af en endelig antidumpingtold på importen af visse varmvalsede flade produkter af jern og ulegeret stål eller andre former for legeret stål med oprindelse i Folkerepublikken Kina (EUT L 92 af 6.4.2017, s. 68).

([2]) Indlæg fra den brasilianske eksporterende producent Usiminas, 7. august 2017, s. 2.

([3]) De eksporterende producenter i Brasilien henviser til tabel 15 i denne forordning. Den samme tabel var indeholdt i dokumentet med fremlæggelse af oplysninger.

5.1. **Virkninger af dumpingimporten fra Brasilien, Iran, Rusland og Ukraine**

(337) Salgspriserne for de eksporterende producenter faldt i gennemsnit fra 442 EUR/ton i 2013 til 323 EUR/ton i undersøgelsesperioden (– 27 %). Ved løbende at sænke deres enhedssalgspriser i den betragtede periode var de eksporterende producenter fra Brasilien, Iran, Rusland og Ukraine i stand til at øge deres markedsandel fra 7,45 % i 2013 til 12,57 % i undersøgelsesperioden, jf. tabellen i betragtning (262). Der var også en betydelig stigning i den importerede mængde varer fra de pågældende lande i 2015 og undersøgelsesperioden set i forhold til de foregående år.

(338) Kommissionen konstaterede, at de øgede mængder og det kraftige fald i priserne på importen fra de pågældende lande i den betragtede periode forvoldte EU-erhvervsgrenen skade. Dette skyldes, at som følge af den eksporterende producents aggressive prispolitik i de pågældende lande havde EU-producenterne ikke andet valg end at sænke priserne og sælge til tabsgivende priser for at bevare en vis salgsmængde og markedsandel. Dette havde følgelig negative virkninger for erhvervsgrenens rentabilitet, der faldt til et uholdbart niveau på – 7,8 % i undersøgelsesperioden.

(339) I lyset af det tidsmæssige sammenfald mellem på den ene side mængden af dumpingimporten til konstant faldende priser og på den anden side EU-erhvervsgrenens tab af salg og prisfald, hvilket førte til en tabsgivende situation, konkluderede Kommissionen, at dumpingimporten forvoldte EU-erhvervsgrenen væsentlig skade.

5.2. **Virkninger af andre faktorer**

5.2.1. *Den økonomiske krise*

(340) Kommissionen fandt, at følgerne af euroområdets gældskrise påvirkede EU's stålindustris resultater i 2013 i negativ retning. Men som nævnt i betragtning (303) har Kommissionen ligeledes konkluderet, at EU-erhvervsgrenen begyndte at rette sig i 2014 og første halvdel af 2015.

(341) Navnlig begyndte markedet at komme sig efter følgerne af krisen med en relativt stabil og endda stigende efterspørgsel fra 2014 og fremefter. Som følge heraf kunne EU-erhvervsgrenen have draget mere fordel af markedets genrejsning fra 2014. Lavprisimporten steg dog gradvist og erobrede markedsandele på bekostning af EU-erhvervsgrenen. Det konstante pres fra importen begyndte at kunne mærkes fuldt ud fra og med andet halvår af 2015, dvs. begyndelsen af undersøgelsesperioden.

(342) Under hensyntagen til EU-markedets genrejsning således som det fremgår af stigningen i forbruget på det frie marked i Unionen i den betragtede periode (jf. tabellen i betragtning 226), konkluderede Kommissionen således, at euroområdets gældskrise har haft en negativ virkning hovedsagelig i 2013 i den betragtede periode og inden undersøgelsesperioden. Den bidrog dog ikke til den væsentlige skade, der blev konstateret i undersøgelsesperioden.

5.2.2. *Import fra tredjelande*

5.2.2.1. Kina

(343) Importmængden fra Kina og markedsandelen (set i forhold til den samlede import) udviklede sig i den betragtede periode som følger:

Tabel 18

mængder, enhedspriser og markedsandele for Kina

	2013	2014	2015	UP
Kina				
Importmængde fra Kina	336 028	592 104	1 519 304	1 578 848
Indeks (2013 = 100)	*100*	*176*	*452*	*470*

	2013	2014	2015	UP
Enhedsimportpriser fra Kina	505	463	404	339
Indeks (2013 = 100)	*100*	*92*	*80*	*67*
Markedsandel	1,04 %	1,79 %	4,32 %	4,65 %
Andel af den samlede importmængde til Unionen	6,97 %	11,32 %	19,41 %	19,98 %

Kilde: Eurostat

(344) Som det fremgår af tabellen ovenfor, steg importen fra Kina med 370 % i den betragtede periode, mens importen fra andre tredjelande end Brasilien, Iran, Rusland og Ukraine (inkl. Kina) kun steg med 51 %. Desuden blev det ved sammenligningen af absolutte tal for importen konstateret, at:

— Kina sammen med Rusland og Ukraine var blandt de tre største eksportører til EU-markedet i perioden 2013-2015.

— Kina var den største eksportør til Unionen i undersøgelsesperioden.

(345) Desuden faldt de kinesiske priser fra 505 EUR/ton i 2013 til 339 EUR/ton i undersøgelsesperioden.

(346) Kommissionen skal i henhold til gældende retspraksis foretage en anslyse af de forskellige faktorer for at fastslå, hvad skaden kan tilskrives. I den foreliggende undersøgelse har importen fra Brasilien, Iran, Rusland og Ukraine forårsaget en faktisk skade for EU-erhvervsgrenen i undersøgelsesperioden for denne sag. Uafhængigt af den foreliggende undersøgelse og i forbindelse med undersøgelsen vedrørende samme vare importeret fra Kina konkluderede Kommissionen, at der var en årsagssammenhæng mellem dumpingimporten fra Kina og truslen om væsentlig skade for EU-erhvervsgrenen (navnlig i anden halvdel af 2015) ([1]).

(347) Selv om undersøgelsen vedrørende Kina og den nuværende undersøgelse ikke dækker de samme perioder, der er relevante for vurderingen af tendenser vedrørende skade og årsagssammenhæng, er der for det første en overlapning på seks måneder i forbindelse med undersøgelsesperioden mellem de to undersøgelser (perioden fra 1. juli 2015 til 31. december 2015). For det andet steg mængden af kinesisk import yderligere som nævnt i betragtning 59 i forordningen om indførelse af endelig told over for Kina ([2]) (med 8,5 %) i første halvår af 2016 (773 275 ton) i forhold til første halvdel af 2015 (712 390 ton). Desuden var importmængderne fra Kina i undersøgelsesperioden ikke ubetydelig, jf. tabellen i betragtning (343). For det tredje som anført i betragtning 93 i forordningen om indførelse af endelig told over for Kina *»havde de kinesiske eksporterende producenter en aggressiv prisfastsættelse på EU-markedet, navnlig i anden halvdel af 2015 og første halvdel af 2016. Hvis der ikke træffes foranstaltninger, og under hensyntagen til den massive eksisterende overkapacitet af stål i Kina, herunder den pågældende vare, kunne de kinesiske eksporterende producenter opretholde deres aggressive prisstrategi og sænke deres salgspriser til et minimum.«*

(348) Af alle disse grunde, og navnlig på grund af den ikke ubetydelige kinesiske importmængde og de kinesiske eksporterende producenters aggressive prisfastsættelse, er det muligt, at importen fra Kina også bidrog til den væsentlige skade, der blev konstateret i denne undersøgelse.

(349) På den anden side kan det ikke antages, at den kinesiske import var den eneste årsag til EU-erhvervsgrenens forværrede situation. Hvis man forestiller sig, at virkningen af den kinesiske import blev ophævet, ville importen fra de fire lande stadig i sig selv være en selvstændig årsag. Navnlig er importniveauet i undersøgelsesperioden fra de pågældende fire lande (4,2 mio. ton i UP) langt mere omfattende og næsten tre gange større end importniveauet fra Kina i undersøgelsesperioden (1,6 mio. ton i UP).

([1]) Kommissionens gennemførelsesforordning (EU) 2016/1778 af 5. oktober 2016 om indførelse af en midlertidig antidumpingtold på importen af visse varmvalsede flade produkter af jern og ulegeret stål eller andre former for legeret stål med oprindelse i Folkerepublikken Kina (EUT L 272 af 7.10.2016, s. 62), betragtning 197.

([2]) Kommissionens gennemførelsesforordning (EU) 2017/649 af 5. april 2017 om indførelse af en endelig antidumpingtold på importen af visse varmvalsede flade produkter af jern og ulegeret stål eller andre former for legeret stål med oprindelse i Folkerepublikken Kina (EUT L 92 af 6.4.2017, s. 76), betragtning 59.

(350) Desuden blev de kinesiske eksporterende producenter anset for at være prisfastsættere på EU-markedet, men denne kinesiske prisfastsættelse for varmvalsede flade produkter alene var ikke afgørende. Det var snarere importen fra de fire lande med deres betydelige mængde og markedsandel, der også trykkede priserne på EU-markedet. Uden en sådan tilpasning til den aggressive prispolitik fra de fire lande ville skaden ikke være indtruffet.

(351) Kommissionen konkluderede derfor, at det er sandsynligt, at importen fra Kina har bidraget til den væsentlige skade, som EU-erhvervsgrenen har lidt. Den brød imidlertid ikke årsagssammenhængen mellem den skade, som blev forvoldt EU-erhvervsgrenen, og dumpingimporten fra de fire andre lande på grund af deres betydelige mængder og forholdsvis lave priser.

(352) Desuden er eventuelle virkninger af den kinesiske eksport ikke tillagt de fire lande, da skadestærsklen kun tager højde for virkningerne af dumpingimporten fra de fire lande (se betragtning (554)).

5.2.2.2. Andre lande

(353) Importmængden fra tredjelande og deres markedsandel (set i forhold til den samlede import) udviklede sig i den betragtede periode som følger:

Tabel 19

mængder, enhedspriser og markedsandele for tredjelande (undtagen Kina)

	2013	2014	2015	UP
Tyrkiet				
Importmængde fra Tyrkiet	1 001 157	473 194	667 119	824 099
Indeks (2013 = 100)	*100*	*47*	*67*	*82*
Enhedsimportpriser fra Tyrkiet	462	452	397	344
Indeks (2013 = 100)	*100*	*98*	*86*	*74*
Markedsandel	3,10 %	– 1,43 %	1,90 %	2,43 %
Andel af den samlede importmængde til Unionen	20,76 %	9,00 %	8,45 %	10,4 %
I alt (alle andre lande, bortset fra Brasilien, Iran, Rusland, Ukraine og Kina)				
Importmængder fra alle andre lande	2 081 103	1 684 531	1 914 137	2 057 998
Indeks (2013 = 100)	*100*	*81*	*92*	*99*
Enhedsimportpriser fra alle andre lande	478	461	423	365
Indeks (2013 = 100)	*100*	*97*	*89*	*76*
Markedsandel	6,44 %	5,08 %	5,44 %	6,07 %
Andel af den samlede importmængde til Unionen	43,16 %	32,22 %	24,24 %	26,04 %

Kilde: Eurostat

(354) En brasiliansk eksporterende producent hævdede, at det forhold, at Tyrkiet ikke var omfattet af denne undersøgelse, var diskriminerende. Denne eksporterende producent hævdede, at den tyrkiske importmængde var højere end den brasilianske i den betragtede periode, og at priserne på importen fra Tyrkiet også var lavere end priserne på importen fra Brasilien. Derfor fremførte denne interesserede part, at den tyrkiske import var en væsentlig årsag til den skade, som EU-erhvervsgrenen måtte have lidt, og at klageren med urette havde afvist virkningen af tyrkisk import.

(355) For så vidt angår påstanden om forskelsbehandling bemærker Kommissionen, at klageren fremlagde umiddelbare beviser i klagen for, at tyrkiske eksporterende producenter ikke solgte den pågældende vare til dumpingpriser på EU-markedet. På den anden side tydede lignende beregninger for Brasilien og de andre berørte lande på, at importen fra disse lande rent faktisk blev solgt til dumpingpriser, hvilket blev bekræftet af denne undersøgelse.

(356) I forhold til den potentielle skade, der skyldtes importen fra Tyrkiet, fandt Kommissionen, at importmængden fra Tyrkiet faldt i den betragtede periode. Selv om importen fra Tyrkiet bidrog til den skade, der er forvoldt EU-erhvervsgrenen, kunne den således ikke have været årsag til de tiltagende negative tendenser, der blev konstateret i skadesanalysen. Desuden er priserne på importen fra Tyrkiet (344 EUR/ton, jf. tabellen i betragtning (353)) i gennemsnit højere end de gennemsnitlige importpriser fra de pågældende lande, som er anført i tabellen i betragtning 264, og ud fra beviserne i klagen blev de ikke solgt til dumpingpriser (jf. betragtning (355)). Af disse årsager konkluderede Kommissionen, at importen fra Tyrkiet ikke brød årsagssammenhængen mellem dumpingimporten fra de fire lande og den væsentlige skade, som den forvoldte EU-erhvervsgrenen.

(357) Hvad angår importmængderne fra andre tredjelande, har Kommissionen sammenlignet dem med importen fra de fire pågældende lande. Det skal bemærkes, at importen fra Brasilien, Iran, Rusland og Ukraine udgjorde langt størstedelen af importen (4 266 881 ton) til Unionen i undersøgelsesperioden, og at importmængden steg med 77 % i den betragtede periode. Dens markedsandel lå på 12,58 % i undersøgelsesperioden. Derimod var den samlede mængde fra alle andre lande kun på 3 636 846 ton, og deres markedsandel var på 10,72 % i samme periode. Som det fremgår af tabellen i betragtning (353), var den samlede mængde fra alle andre lande bortset fra Kina kun på 2 057 998 ton, og markedsandelen var på 6,07 %.

(358) Desuden var de gennemsnitlige importpriser fra andre tredjelande (365 EUR/ton for alle andre tredjelande, jf. tabel 14 ovenfor) højere end de gennemsnitlige importpriser fra Brasilien, Iran, Rusland og Ukraine (323 EUR/ton i undersøgelsesperioden, jf. betragtning (265)). Kommissionen konkluderede derfor, at importmængden fra andre tredjelande ikke brød årsagssammenhængen mellem dumpingimporten fra Brasilien, Iran, Rusland og Ukraine og den skade, der er påført EU-erhvervsgrenen.

(359) Kommissionen skal i henhold til gældende retspraksis foretage en anslyse af de forskellige faktorer for at fastslå, hvad skaden kan tilskrives. I den foreliggende undersøgelse har importen fra Brasilien, Iran, Rusland og Ukraine forårsaget en faktisk skade for EU-erhvervsgrenen i undersøgelsesperioden. Uafhængigt af den foreliggende undersøgelse og i betragtning af de aktuelle undersøgelsesresultater vedrørende mængder og priser, jf. betragtning (357) og (358), brød importen fra alle andre lande ud over Kina ikke årsagssammenhængen i den foreliggende sag og havde kun en marginal virkning, hvis overhovedet, på skadesbilledet.

5.2.3. *EU-erhvervsgrenens eksportsalgsresultater*

(360) De stikprøveudvalgte EU-producenters eksportmængde udviklede sig i den betragtede periode som følger:

Tabel 20

De stikprøveudvalgte EU-producenters eksportmængder

	2013	2014	2015	UP
Eksportmængden til ikke forretningsmæssigt forbundne kunder	2 379 035	2 777 446	2 409 721	2 075 670

	2013	2014	2015	UP
Indeks (2013 = 100)	*100*	*117*	*101*	*87*
Gennemsnitspris (EUR/ton)	463	459	391	357
Indeks (2013 = 100)	*100*	*99*	*84*	*77*

Kilde: Spørgeskemabesvarelse fra EU-producenterne i stikprøven

(361) De stikprøveudvalgte EU-producenters eksportsalg faldt med 13 % i den betragtede periode. Hvad angår priserne, faldt de betydeligt med 23 % i den betragtede periode.

(362) De stikprøveudvalgte EU-producenters eksportsalg udgjorde 25 % af deres samlede salg på det frie marked i undersøgelsesperioden. Faldet i eksportpriserne fulgte også den samme procentvise tendens som EU-producenternes salgspriser på EU-markedet.

(363) Kommissionen konkluderede, at EU-producenternes eksportresultater bidrog til skaden for EU-erhvervsgrenen. Den fandt dog, at denne faktor ikke brød årsagssammenhængen mellem dumpingimporten og den væsentlige skade for EU-erhvervsgrenen af de samme årsager som anført i betragtning (350) og (351), dvs. på grund af de betydelige mængder og relativt lave priser på importen fra de fire lande, og fordi deres virkning kun var marginal.

5.2.4. *Én italiensk EU-producents særlige situation*

(364) En interesseret part hævdede, at medtagelsen af den italienske producent Ilva i skadesoplysningerne fordrejede skadesbilledet. Parten hævdede, at den italienske producents faktiske produktion og salg faldt betydeligt i den betragtede periode, uden at dette skyldtes importen fra de pågældende lande.

(365) For det første, som anført i betragtning(215), baseres definitionen og analysen af EU-erhvervsgrenen på hele EU-erhvervsgrenen, herunder også den italienske producent. Det vil derfor ikke være hensigtsmæssigt at udelukke denne producent fra definitionen af EU-erhvervsgrenen. I denne sammenhæng kan den omstændighed, at denne italienske producent reducerede sin faktiske produktion (med mindre end 700 000 ton) i den betragtede periode, således ikke fuldt ud forklare faldet i EU-erhvervsgrenens samlede produktionsniveau (– 1.7 mio. ton). Nogle EU-producenter var i stand til at øge deres faktiske produktion i løbet af den betragtede periode, mens andre (f.eks. Ilva) ikke kunne. Den samme forklaring gælder for salgsoplysningerne.

(366) Ilva er desuden en EU-producent, der ikke indgår i stikprøven og som sådan ikke har påvirket de tendenser, der er iagttaget for de mikroøkonomiske indikatorer. Kommissionen har i denne forbindelse bemærket, at alle stikprøveudvalgte EU-producenter led tab i undersøgelsesperioden. Dette bekræftede konklusionen om, at EU-erhvervsgrenen som helhed har lidt skade.

(367) Desuden var virkningen af den særlige situation, der gjorde sig gældende for den italienske producent, på den samlede situation for EU-erhvervsgrenen også begrænset. På trods af, at den italienske producent reducerede sin produktion og salgsmængde, var andre EU-producenter i stand til at producere og sælge forholdsvis mere og udfyldte det tomrum, der opstod som følge af denne italienske producent. EU-producenterne havde imidlertid ikke andet valg end at følge det prisniveau, som dumpingimporten fastsatte, for at undgå et yderligere tab af markedsandele.

(368) Endvidere kan det forhold, at visse EU-producenter klarer sig noget bedre på EU-markedet end andre, være et resultat af en lang række faktorer, men det påvirker ikke konklusionen om, at EU-erhvervsgrenen som helhed lider under dumpingimporten.

(369) Kommissionen konkluderede derfor, at virkningen som følge af en italiensk producent var begrænset og ikke bidrog til den skade, der blev forvoldt EU-erhvervsgrenen.

5.2.5. *Overkapaciteten i den europæiske stålindustri og overkapaciteten i den globale stålindustri*

(370) En række interesserede parter påstod, at det ikke var importen fra de pågældende lande, men derimod EU-producenternes overkapacitet, der forvoldte skade for EU-erhvervsgrenen. For at underbygge deres påstand henviste de interesserede parter til Kommissionens handlingsplan for stålindustrien.

(371) Kommissionen afviste denne påstand. Selv om der er et problem med overkapacitet af stål på verdensplan ([1]), herunder også på EU-markedet, konstaterede Kommissionen, at tre af EU-erhvervsgrenens fabriksanlæg ([2]) reducerede deres faktiske produktionsmængde væsentligt i den betragtede periode. Globalt set blev EU-producenternes produktionsmængde reduceret med 2 %, som det fremgår af tabellen i betragtning (278).

(372) Som det fremgår af tabellen i betragtning (301), forværredes rentabiliteten betydeligt, og der var rekordstore tab i undersøgelsesperioden. Dette viser, at der ikke er nogen direkte sammenhæng mellem de forholdsvis stabile produktions- og kapacitetstal på den ene side og de stigende tab på den anden side under hensyntagen til EU-erhvervsgrenens vilje til at tilpasse sig de ændrede markedsvilkår for at forblive konkurrencedygtig.

(373) Kommissionen konkluderede derfor, at den europæiske stålsektors overkapacitet ikke brød årsagssammenhængen.

(374) Med hensyn til det yderligere argument om, at den skade, som EU-erhvervsgrenen har lidt, var forårsaget af den globale overkapacitet af varmvalsede flade produkter, viser tabellen nedenfor den teoretisk uudnyttede kapacitet for råstål og de faktiske produktionsniveauer i Brasilien, Iran, Rusland og Ukraine.

Tabel 21

Råstålskapacitet og det faktiske produktionsniveau af samme vare fra Brasilien, Iran, Rusland og Ukraine (i tusind ton)

Land	Anslået råstålskapacitet i 2015 ([1])	Råstålsproduktion i 2015 ([2])	Teoretisk overskudskapacitet i 2015 ([1]) ([2])	Faktisk produktionsmængde af varmvalsede flade produkter i 2014	Faktisk produktionsmængde af varmvalsede flade produkter i 2015
Brasilien	49 220	33 256	15 964	14 229	13 388
Iran	28 850	16 146	12 704	8 276	7 872
Rusland	90 000	70 898	19 102	26 898	27 509
Ukraine	42 500	22 968	19 532	7 867	6 314

([1]) *Kilde til kapacitetsoplysninger: OECD* (OECD, DSTI/SU/SC(2016)6/Final, 5. september 2016, Directorate for Science, Technology and Innovation, Updated steelmaking capacity figures and a proposed framework for enhancing capacity monitoring activity (Opdaterede tal for kapaciteten i stålindustrien og foreslået ramme for forbedring af kapacitetsovervågningsaktiviteten), bilag s. 7 ff).

([2]) *Kilde til produktionsoplysninger: World Steel Association, Steel Statistical Yearbook 2015 (statistisk årbog om stål for 2015)* (World Steel Association, Steel Statistical Yearbook 2016, tabel 1 på side 1-2, og tabel 13 på side 35, http://www.worldsteel.org/statistics/statistics-archive/yearbook-archive.html)

(375) Denne overkapacitet medførte dumpingpraksis fra alle de pågældende lande.

([1]) Meddelelse fra Kommissionen til Europa-Parlamentet, Det Europæiske Råd, Rådet, Det Europæiske Økonomiske og Sociale Udvalg, Regionsudvalget og Den Europæiske Investeringsbank, Stål: Bevaring af holdbare jobs og vækst i Europa, COM(2016) 155 final, Bruxelles af 16.3.2016. Dette dokument indeholder følgende om den globale ståloverkapacitet:
— Side 2: …»har den økonomiske afmatning i Kina og andre vækstøkonomier haft en negativ virkning på den globale efterspørgsel efter stål siden 2014.«
— Side 6: …»Foruden foranstaltninger til at afbøde konsekvenserne af den globale overkapacitet arbejder Kommissionen på at gøre noget ved de underliggende årsager til problemet sammen med vores vigtigste partnere. Et globalt problem kræver en global løsning.«

([2]) Ilva, ThyssenKrupp og Tata Steel UK

(376) Kommissionen konkluderede derfor, at den globale overkapacitet ikke bryder årsagssammenhængen under de særlige omstændigheder i denne sag. I dette tilfælde er overkapaciteten rent faktisk en af årsagerne til dumpingpraksis fra de pågældende lande.

5.2.6. *Ikke tilstrækkeligt konkurrencedygtige EU-producenter*

(377) En række af de interesserede parter hævdede, at EU-producenterne ikke var tilstrækkeligt konkurrencedygtige på grund af forholdsvis højere energiomkostninger (især elektricitet). En anden interesseret part hævdede, at EU-erhvervsgrenen var præget af mangel på investeringer og innovation.

(378) For så vidt angår energiomkostningerne, er energi til trods for sin betydning ikke den vigtigste omkostningskomponent for produktionen af den pågældende vare. Kommissionen konstaterede på grundlag af en særlig undersøgelse, der blev udført for nylig, at de europæiske elpriser faldt med 12 % i perioden 2010-2015. Som et resultat heraf blev Unionen den region, der har det fjerde laveste elektricitetsprisniveau i verden ([1]). Det kan derfor ikke gøres gældende, at EU-producenterne har en komparativ ulempe i den henseende. For det tredje kan disse argumenter vedrørende el-omkostningerne ikke forenes med den omstændighed, at EU-erhvervsgrenen stadig var i stand til at opnå fortjenester på ca. 0,4 % i 2013 og i perioden 2007-2011, hvor denne påståede komparative ulempe for så vidt angår omkostninger også ville have eksisteret.

(379) Hvad angår påstanden om manglende investeringer og innovation konstaterede Kommissionen i løbet af undersøgelsen, at der stadig var igangværende investeringer på over 240 mio. EUR i den betragtede periode (se betragtning (305)). Hvad angår påstanden om, at EU-erhvervsgrenen ikke var innovativ, fremlagde denne interesserede part ingen beviser til støtte for sin påstand.

(380) Kommissionen afviste derfor påstanden om, at EU-erhvervsgrenen ikke var tilstrækkelig konkurrencedygtig og konkluderede, at disse faktorer ikke forvoldte EU-erhvervsgrenen skade.

5.2.7. *Lave priser på varmvalsede flade produkter på EU-markedet som følge af lave råvarepriser og/eller lave priser på varmvalsede flade produkter på verdensplan*

(381) En brasiliansk eksporterende producent fremførte desuden, at de lave priser på råvarer til fremstilling af stål, navnlig jernmalm, har resulteret i et fald i markedspriserne på varmvalsede flade produkter på EU-markedet. Den ukrainske eksporterende producent fremførte, at den påståede virkning på Unionens hjemmemarked ikke var forårsaget af importen fra de pågældende lande, men snarere af en overordnet faldende udviklingstendens i priserne på varmvalsede flade produkter overalt i verden.

(382) Kommissionen analyserede både priserne på varmvalsede flade produkter og udviklingen i råvarepriserne for varmvalsede flade produkter i den betragtede periode.

(383) Kommissionen bekræftede under undersøgelsen, at råvarepriserne faldt mellem 2012 og undersøgelsesperioden. F.eks. faldt prisen på jernmalm fra ca. 141 USD pr. ton til 52 USD pr. ton, dvs. et fald på mere end 60 %.

(384) Men ved analysen af produktionsomkostningerne for den største EU-producent i stikprøven konstaterede Kommissionen, at virkningen af de faldende råvarepriser er meget mindre end den konstaterede prisudvikling. F. eks. udgjorde input fra de tre vigtigste råvarer ca. 70 % af de samlede produktionsomkostninger i 2013, men udgjorde stadig kun 60 % af de samlede produktionsomkostninger i undersøgelsesperioden. Dette viste, at der ikke var nogen direkte sammenhæng mellem faldet i råvarepriserne og et fald i produktionsomkostningerne for varmvalsede flade produkter.

(385) Endvidere faldt omkostningerne ved EU-erhvervsgrenens produktion i alt med 19 % (se betragtning (295)), hvilket ikke blot var resultatet af lavere råvareomkostninger, men også skyldtes effektivitetsgevinster for EU-producenterne, jf. betragtning (290). Derudover faldt den gennemsnitlige importpris med en højere procentsats, nærmere bestemt med 27 % i samme periode (se betragtning (265)).

([1]) Uddrag fra den seneste EF bottom-up-undersøgelse om energipriser og -omkostninger, der udførtes af et konsortium af konsulenter, herunder Ecofys og CEPS, juli 2016.

(386) På rimelige markedsbetingelser kunne EU-erhvervsgrenen have opretholdt sit salgsprisniveau og kunne have høstet fordelene ved en nedbringelse af omkostningerne og igen opnået rentabilitet. EU-producenterne var dog nødt til at følge prisudviklingen på EU-markedet og reducere sine priser. I undersøgelsesperioden var EU-producenterne tvunget til at sælge med tab for at undgå et yderligere fald i deres markedsandel. Kommissionen afviste derfor påstanden om, at det globale fald i priserne på varmvalsede flade produkter såvel som faldet i råvarepriserne bidrog til den skade, som EU-erhvervsgrenen har lidt.

5.3. **Konklusion vedrørende årsagssammenhæng**

(387) Der blev fastslået en årsagssammenhæng mellem dumpingimporten fra Brasilien, Iran, Rusland og Ukraine på den ene side og den skade, som EU-erhvervsgrenen har lidt, på den anden side. Der var et tidsmæssigt sammenfald mellem den kraftige stigning i mængden af dumpingimport til konstant faldende priser fra Brasilien, Iran, Rusland og Ukraine og forværringen af Unionens resultater, navnlig fra andet halvår af 2015 og fremefter. EU-erhvervsgrenen havde ikke andet valg end at følge det prisniveau, som dumpingimporten fastsatte, for at undgå et yderligere tab af markedsandele. Dette førte til en tabsgivende situation. Derfor var EU-erhvervsgrenen ikke i stand til at drage fordel af, at EU-forbruget kom sig, og så sig tvunget til at sælge sine varer på EU-markedet med tab.

(388) Kommissionen har konstateret, at andre faktorer, der kan have haft en virkning på EU-erhvervsgrenens situation, var: import fra tredjelande, EU-producenternes eksportresultater og den europæiske jern- og stålindustris overkapacitet samt den globale overkapacitet i stålindustrien.

(389) Samlet set fandt Kommissionen, at ingen af de argumenter, der er fremført af de interesserede parter vedrørende de andre faktorer efter fremlæggelsen af oplysningsdokumentet, kunne ændre de undersøgelsesresultater, i henhold til hvilke der blev konstateret en årsagssammenhæng mellem dumpingimporten og den væsentlige skade, som EU-erhvervsgrenen led i UP.

(390) Desuden konkluderede Kommissionen, at disse faktorer kombineret eller separat ikke kunne bryde årsagssammenhængen mellem dumpingimporten og den væsentlige skade, som det konstateredes, at EU-erhvervsgrenen havde lidt, og at dumpingimporten fra de pågældende lande forblev den vigtigste årsag til skade af følgende årsager. Som fastsat i betragtning (357) udgjorde importen fra Brasilien, Iran, Rusland og Ukraine langt størstedelen af al import (4 266 881 ton) til Unionen i undersøgelsesperioden, og denne importmængde steg med 77 % i den betragtede periode. Desuden er det fastsat i betragtning (362), at de stikprøveudvalgte EU-producenters eksportsalg kun tegner sig for en mindre del (25 %) af det samlede salg på det frie marked, mens overkapaciteten i de pågældende fire lande netop er en af grundene til dumpingpraksis på EU-markedet.

(391) Nogle af de kendte faktorer ud over dumpingimporten — den økonomiske krise, situationen for en bestemt italiensk producent, de EU-producenter, der ikke er tilstrækkeligt konkurrencedygtige, og de lave priser på varmvalsede flade produkter på EU-markedet som følge af lave råvarepriser og/eller lave priser på varmvalsede flade produkter på verdensplan — blev ikke anset for at have forvoldt EU-erhvervsgrenen skade i undersøgelsesperioden.

(392) Parterne blev via oplysningsdokumentet underrettet om disse undersøgelsesresultater. Interesserede parter fremsatte bemærkninger, som behandles i de følgende betragtninger. Disse bemærkninger blev taget i betragtning af Kommissionen i forbindelse med den endelige fastsættelse.

(393) De russiske eksporterende producenter, MMK Group og Severstal Group, hævdede, at den påståede årsagssammenhæng mellem importen fra de pågældende lande og en eventuel forringelse af EU-erhvervsgrenens situation mellem den 1. juli 2015 og den 30. juni 2016 klart ville blive brudt som følge af undersøgelsesresultaterne i forordningen om endelig told vedrørende Kina. I denne forbindelse henviste de til en betydelig og hurtig stigning i importmængden fra Kina fra 2015 til udgangen af undersøgelsesperioden i den aktuelle procedure og til en yderligere nedadgående tendens i priserne på importen fra Kina (– 33 %), jf. betragtning 161 i Kommissionens gennemførelsesforordning (EU) 2016/1778 ([1]) (»forordningen om midlertidig told vedrørende Kina«). Disse russiske eksporterende producenter henviste specifikt til betragtning 178-182, 184 og 188 i forordningen om midlertidig told vedrørende Kina som bevis for, at det var den kinesiske import, der var skyld i den forværrede situation i perioden fra juli 2015 til juni 2016 og ikke importen fra de pågældende lande.

([1]) Kommissionens gennemførelsesforordning (EU) 2017/649 af 5. april 2017 om indførelse af en endelig antidumpingtold på importen af visse varmvalsede flade produkter af jern og ulegeret stål eller andre former for legeret stål med oprindelse i Folkerepublikken Kina (EUT L 92 af 6.4.2017, s. 68).

Desuden hævdede det russiske ministerium for økonomisk udvikling i lighed med bemærkningerne fra de russiske eksporterende producenter, at den kinesiske import var en afgørende faktor, som påvirkede EU-erhvervsgrenens situation negativt, og ikke importen fra de pågældende lande. Efter den endelige fremlæggelse af oplysninger blev den samme påstand gentaget af disse eksporterende producenter og af det russiske ministerium for industri og handel.

(394) Kommissionen afviste disse argumenter. De betragtninger, som de russiske eksporterende producenter henviste til, vedrørte perioden 2012-2015 og ikke den betragtede periode i den nuværende undersøgelse. Det samme gør sig gældende med hensyn til den nedadgående tendens i de kinesiske importpriser. I den forbindelse henviser Kommissionen til forklaringerne i betragtning 325, og bekræfter, at der ikke er nogen modsætning mellem den foreliggende sag og sagen vedrørende Kina. Således konkluderede Kommissionen, at importen fra Kina kunne have bidraget til den væsentlige skade, der blev forvoldt EU-erhvervsgrenen, som anført i betragtning (349), men at den ikke brød årsagssammenhængen mellem dumpingimporten fra de pågældende lande og den væsentlige skade, der blev konstateret i undersøgelsesperioden.

(395) Det russiske ministerium for økonomisk udvikling hævdede også, at i modsætning til EU-producenterne tegnede andelen af de russiske producenters råvareomkostninger af de samlede produktionsomkostninger sig for mere end 60 % i 2015. Derfor førte de faldende råvarepriser til en større nedsættelse i priserne på varmvalsede flade produkter hos de russiske eksporterende producenter end hos EU-producenterne. Det forventede derfor, at Kommissionen burde evaluere dette element korrekt i forbindelse med denne procedure. Dertil kommer, at det russiske ministerium hævdede, at EU-erhvervsgrenens eksportpriser var meget lavere end de gennemsnitlige produktionsomkostninger pr. enhed, og at manglen på rentabilitet i EU-erhvervsgrenens eksportresultater også kunne være en faktor, der forvoldte EU-erhvervsgrenen skade. Det russiske ministerium anmodede derfor Kommissionen om at tage fastlæggelsen af årsagssammenhængen i den nuværende undersøgelse op til fornyet overvejelse. Efter den endelige fremlæggelse af oplysninger blev samme påstand vedrørende EU-erhvervsgrenens eksportresultater gentaget af det russiske ministerium for industri og handel.

(396) Hvad angår det russiske ministeriums argumenter vedrørende råvarepriserne, henviste Kommissionen til betragtning (381) og ff., hvor det konstateredes, at der ikke er nogen direkte sammenhæng mellem faldet i råvarepriserne og et fald i produktionsomkostningerne for varmvalsede flade produkter, for så vidt angår EU-producenterne. Hvis faldet i råvarepriserne førte til en større nedsættelse i priserne på varmvalsede flade produkter for de russiske eksporterende producenter end for EU-producenterne, burde det reelt set have været afspejlet både i den russiske producents hjemmemarkedspris og eksportpris. Kommissionen fandt imidlertid, at den russiske eksporterende producent solgte sine varer på EU-markedet til dumpingpriser.

(397) Med hensyn til den manglende rentabilitet i EU-erhvervsgrenens eksportresultater, henviste Kommissionen til betragtning (360) og ff. Den ikke bare bekræftede, at salgspriserne for eksportmængderne faldt betydeligt, men også at eksportmængderne for EU-producenterne i stikprøven ikke tegnede sig for mere end 25 % af deres samlede salg på det frie marked i undersøgelsesperioden (jf. betragtning (362)). Kommissionen konkluderede derfor, at eksportresultaterne bidrog marginalt til skaden hos EU-erhvervsgrenen, men at denne faktor ikke kunne bryde årsagssammenhængen mellem dumpingimporten og den væsentlige skade, som EU-erhvervsgrenen havde lidt.

(398) Desuden påstod den brasilianske eksporterende producent CSN, at rigtigheden af vurderingen af årsagssammenhængen blev negativt påvirket af i) inddragelsen af importen fra ArcelorMittal Group i skadesvurderingen og af ii) modsigelsen mellem undersøgelsesresultaterne i den foreliggende sag om virkningen af importen fra Kina og Kommissionens konklusioner i den sideløbende antidumpingundersøgelse om importen af varmvalsede flade produkter fra Kina. For så vidt angår inddragelsen af importen fra ArcelorMittal Group, erklærede CSN, at denne import var en bevidst og ondsindet beslutning truffet af virksomhedsgruppen. Den brasilianske eksporterende producent Usiminas kom med lignende bemærkninger og anførte, at størstedelen af importen fra Brasilien var bundet salg eller overførsel, navnlig fra ArcelorMittal Brasilien til ArcelorMittal i Europa. Hvad angår virkningerne af importen fra Kina, var CSN uenig i konklusionerne i betragtning (349) og anførte, at importen fra Kina ikke brød årsagssammenhængen mellem den skade, som EU-erhvervsgrenen havde lidt, og importen fra de fire pågældende lande. I den forbindelse henviste denne brasilianske eksportør til stigningen i den kinesiske import — til stadig faldende priser — som steg meget hurtigere end importen fra de fire pågældende lande.

(399) Kommissionen afviste disse påstande. Med hensyn til inddragelsen af importen fra ArcelorMittal Group fra dennes forretningsmæssigt forbundne virksomhed i Brasilien til forretningsmæssigt forbundne virksomheder i Unionen bemærkede Kommissionen, at så snart det konkluderes, at kriterierne for en kumulativ vurdering af virkningen af

dumpingimporten i henhold til grundforordningens artikel 3, stk. 4, er opfyldt, gennemføres analysen af årsagssammenhængen for de fire berørte lande taget under ét. Som forklaret i kapitel 4.3.1 er betingelserne for en kumulativ vurdering blevet opfyldt for Brasilien, Rusland, Iran og Ukraine. I den foreliggende sag er spørgsmålet vedrørende selvforskyldt skade, om importen fra Brasilien til EU-erhvervsgrenen var af en sådan art, at den bryder årsagssammenhængen mellem skaden og dumpingimporten kumulativt set. Kommissionen bemærkede i denne forbindelse, at importen fra ArcelorMitttal Group i UP kun udgjorde 5,8 % af den samlede import fra de fire pågældende lande. Den konkluderede på dette grundlag, at så små mængder ikke var i stand til at bryde årsagssammenhængen mellem dumpingimporten og den konstaterede skade. Deres indvirkning på skaden var marginal.

(400) Hvad angår påstanden om den kinesiske import, henviste Kommissionen til betragtning (394). Selv hvis det er rigtigt, at den kinesiske import steg i et hurtigere tempo end importen fra de fire pågældende lande, er importens omfang i undersøgelsesperioden fra de pågældende lande (4,2 mio. ton i UP) næsten tre gange større end omfanget af importen fra Kina i undersøgelsesperioden (1,6 mio. ton i UP). Derfor konkluderede Kommissionen, som allerede nævnt, at importen fra Kina kunne have bidraget til den væsentlige skade, der blev forvoldt EU-erhvervsgrenen, som anført i betragtning (349), men at den ikke brød årsagssammenhængen mellem dumpingimporten fra de pågældende lande og den væsentlige skade, der blev konstateret i undersøgelsesperioden.

(401) Usiminas, den brasilianske eksporterende producent, påstod, at Kommissionen ikke godtgjorde, at der var en årsagssammenhæng mellem skaden og importen af varmvalsede flade produkter fra Brasilien. Usiminas hævdede, at der ikke var tvivl om, at importen fra Brasilien på grund af den lave mængde og de forholdsvis højere priser ganske enkelt ikke kunne have de anførte skadelige virkninger for EU-erhvervsgrenen. Usiminas hævdede også, at selv hvis importen fra Brasilien, Iran, Rusland og Ukraine blev kumuleret, kunne mængden heraf ikke betragtes som »betydelig«, jf. grundforordningens artikel 3, stk. 3. Især den kombinerede markedsandel for Brasilien, Iran, Rusland og Ukraine var højst på 12,58 % i undersøgelsesperioden, hvilket var for lavt til at forårsage skade, i betragtning af at EU-erhvervsgrenen bevarede en markedsandel på over 75 % i den betragtede periode. Desuden gjorde Usiminas gældende, at på grundlag af oplysningerne i oplysningsskemaet, faldt EU's faldende rentabilitet og stigningen i den samlede importmængde fra Brasilien, Iran, Rusland og Ukraine ikke tidsmæssigt sammen. I denne forbindelse hævdede Usiminas eksempelvis, at de største tab i rentabiliteten fandt sted mellem 2015 og undersøgelsesperioden, hvor den samlede markedsandel for importen fra de pågældende lande steg med kun 0,08 %. Endelig anmodede Usiminas Kommissionen om at redegøre for, hvordan det var muligt, at importsituationen fra Brasilien, Iran, Rusland og Ukraine ændrede sig så voldsomt i løbet af så kort tid, således at import, der ikke udgjorde en trussel om skade, kunne blive en årsag til faktisk væsentlig skade for EU-erhvervsgrenen.

(402) For det første, jf. betragtning (261), konkluderede Kommissionen, at betingelserne for at foretage en kumulativ vurdering af virkningerne af importen fra Brasilien, Iran, Rusland og Ukraine var opfyldt i overensstemmelse med grundforordningens artikel 3, stk. 4. Alle dumpingmargener, der var fastsat i forbindelse med importen fra disse lande, som anført under afsnit 3, Dumping, lå over bagatelgrænsen og var derfor ikke ubetydelige.

(403) For det andet har Kommissionen afvist påstanden om, at importmængden fra de pågældende lande ikke kan anses for at være »betydelig«, jf. grundforordningens artikel 3, stk. 3. Den samlede markedsandel for Brasilien, Iran, Rusland og Ukraine var på 7,45 % i 2013 og nåede op på 12,58 % i undersøgelsesperioden. Også i absolutte tal er importen fra disse lande steget betydeligt i den betragtede periode, nemlig fra 2,4 mio. ton i 2013 til 4,3 mio. ton i undersøgelsesperioden. På den anden side faldt EU-erhvervsgrenens markedsandel fra 85,1 % til 76,7 % i samme periode, hvilket viser en forringelse af konkurrencesituationen for EU's stålproducenter.

(404) For det tredje er det korrekt, at den samlede markedsandel for importen fra Brasilien, Iran, Rusland og Ukraine kun steg med 0,08 % i 2015 og i undersøgelsesperioden. I samme periode faldt priserne på importen fra Brasilien, Iran, Rusland og Ukraine desuden betydeligt med henholdsvis 10, 14, 16 og 14 %, hvilket er endnu en faktor, der skal tages i betragtning ved afgørelsen af, hvorvidt dumpingimporten fra de pågældende lande var årsagen til den væsentlige skade, der blev påført EU-erhvervsgrenen.

(405) Endelig hvad angår påstanden om, at importmængden fra de pågældende lande ikke udgjorde en trussel om skade, fastlægger betragtning 188 i forordningen om midlertidig told vedrørende Kina i denne forbindelse, at »*det er dog også sandsynligt, at importen fra Brasilien, Iran, Rusland, Serbien og Ukraine har bidraget til truslen om væsentlig skade*« ([1]). Denne erklæring blev bekræftet i betragtning 116 i forordningen om endelig told vedrørende Kina ([2]).

(406) Desuden forklares og underbygges det klart i analysen af årsagssammenhængen, jf. betragtning (337)-(339), hvorfor importen fra Brasilien, Iran, Rusland og Ukraine var årsag til den væsentlige skade for EU-erhvervsgrenen. I lyset af det tidsmæssige sammenfald mellem på den ene side mængden af dumpingimporten til stadigt faldende priser og EU-erhvervsgrenens tab af salgsmængde og prisfald, hvilket førte til en tabsgivende situation, konkluderede Kommissionen, at dumpingimporten forvoldte EU-erhvervsgrenen væsentlig skade.

(407) Dertil kommer, at Usiminas hævdede, at en eventuel skade, som EU-erhvervsgrenen havde lidt i undersøgelsesperioden i det mindste til dels skyldtes, at virkningerne af den økonomiske krise fortsat kunne mærkes i hele den betragtede periode. Den hævdede også, at importen fra Kina og fra Tyrkiet ud over de høje energiomkostninger i Unionen var en langt mere sandsynlig årsag til den påståede skade end importen fra Brasilien.

(408) Kommissionen afviste disse påstande af følgende årsager. Vedrørende argumentet om, at den økonomiske krise i det mindste delvist var årsagen til skaden, konkluderede Kommissionen i løbet af undersøgelsen, at selv om euroområdets gældskrise havde haft en negativ virkning i 2013, forvoldte den ikke den væsentlige skade, der blev konstateret i undersøgelsesperioden (jf. betragtning (342)).

(409) Vedrørende argumentet om, at andre faktorer (importen fra Kina og Tyrkiet og de høje energiomkostninger) var en langt mere sandsynlig årsag til den skade, som EU-erhvervsgrenen angiveligt led, end importen fra Brasilien, bemærkes følgende.

a) Import fra Kina: jf. betragtning (343)-(349) konkluderede Kommissionen, at det er muligt, at den kinesiske import under hensyntagen til dens mængder og priser bidrog til den væsentlige skade, der blev konstateret i denne undersøgelse, men at den ikke kunne bryde årsagssammenhængen mellem den skade, som er forvoldt EU-erhvervsgrenen, og dumpingimporten fra hvert af de fire andre lande.

b) Import fra Tyrkiet: jf. betragtning (356) faldt importen fra Tyrkiet i den betragtede periode. Selv hvis importen fra Tyrkiet havde bidraget til den skade, der er forvoldt EU-erhvervsgrenen, kan den således ikke have været årsag til de tiltagende negative tendenser, der var blevet konstateret i skadesanalysen.

c) Høje energiomkostninger: Kommissionen henviser i denne sammenhæng til betragtning (378). Det kan ikke gøres gældende, at EU-producenterne har en komparativ ulempe i forbindelse med disse omkostninger. Unionen blev til den region — på grund af faldende elpriser i perioden 2010-2015 — der har den fjerde laveste elpris i verden.

(410) Kommissionen fandt, at ingen af de argumenter, som de interesserede parter havde fremført efter fremlæggelsen af oplysningsdokumentet, kunne ændre de undersøgelsesresultater, i henhold til hvilke der blev konstateret en årsagssammenhæng mellem dumpingimporten og den væsentlige skade, som EU-erhvervsgrenen havde lidt i undersøgelsesperioden.

(411) Efter den endelige fremlæggelse af oplysninger hævdede den brasilianske virksomhed, CSN, at virkningen af ArcelorMittal Group på skaden burde udskilles og adskilles fra importen fra Brasilien. Som følge heraf bør undersøgelsen i forbindelse med Brasilien bringes til ophør, da markedsandelen for dumpingimporten ville falde til under bagatelgrænsen uden importen fra ArcelorMittal Group, der er karakteriseret som en selvforskyldt skade.

(412) Kommissionen afviste påstanden. Selv hvis Kommissionen ville isolere importen fra ArcelorMittal Group, ville den resterende brasilianske import klart ikke være ubetydelig. Endvidere skal analysen af årsagssammenhængen gennemføres i forhold til de fire berørte lande taget under ét, jf. betragtning (399), så snart det konkluderes, at kriterierne for en kumulativ vurdering af virkningen af dumpingimporten i henhold til grundforordningens artikel 3, stk. 4, er opfyldt.

([1]) Kommissionens gennemførelsesforordning (EU) 2016/1778 af 6. oktober 2016 om indførelse af en midlertidig antidumpingtold på importen af visse varmvalsede flade produkter af jern og ulegeret stål eller andre former for legeret stål med oprindelse i Folkerepublikken Kina (EUT L 272 af 7.10.2016).

([2]) Kommissionens gennemførelsesforordning (EU) 2017/649 af 5. april 2017 om indførelse af en endelig antidumpingtold på importen af visse varmvalsede flade produkter af jern og ulegeret stål eller andre former for legeret stål med oprindelse i Folkerepublikken Kina (EUT L 92 af 6.4.2017, s. 68).

(413) Derfor konkluderede Kommissionen ud fra ovenstående, at den væsentlige skade for EU-erhvervsgrenen skyldtes dumpingimporten fra Brasilien, Iran, Rusland og Ukraine. Andre kendte faktorer, der samtidig påvirkede EU-erhvervsgrenens situation betragtet hver for sig eller samlet, brød ikke årsagssammenhængen.

6. UNIONENS INTERESSER

6.1. Indledende bemærkninger

(414) I overensstemmelse med grundforordningens artikel 21 undersøgte Kommissionen, om den klart kunne konkludere, at det ikke var i Unionens interesse at vedtage foranstaltninger i dette tilfælde. Fokus var især på behovet for at fjerne de handelsfordrejende virkninger af den skadevoldende dumping og genskabe en effektiv konkurrence. Unionens interesser blev fastlagt på grundlag af en vurdering af alle de forskellige involverede parters interesser, heriblandt EU-erhvervsgrenens, importørernes og brugernes interesser.

(415) Parterne blev via oplysningsdokumentet underrettet om Kommissionens undersøgelsesresultater vedrørende Unionens interesser. Interesserede parter fremsatte bemærkninger, som behandles i de følgende betragtninger. Som forklaret i betragtning (28) og ff. har Kommissionen også indsamlet supplerende oplysninger om udviklingerne i perioden efter UP. Den aflagde besøg hos en række brugere, sammenslutninger og EU-producenter efter fremlæggelsen af oplysningsdokumentet, som anført i betragtning (29). Parternes bemærkninger og de yderligere indsamlede oplysninger om udviklinger i perioden efter UP blev taget i betragtning af Kommissionen i forbindelse med den endelige fastsættelse af Unionens interesse og behandles i de følgende betragtninger.

(416) Efter fremlæggelsen af oplysningsdokumentet hævdede klageren, at den havde udtrykt alvorlige forbehold med hensyn til Kommissionens vurdering af data fra perioden efter UP i forbindelse med fastsættelsen af Unionens interesser. Klageren hævdede, at perioden efter UP ikke kunne danne grundlag med hensyn til at sætte spørgsmål ved alle de åbenbare konklusioner, der nødvendigvis må drages af data for UP. Virksomheden hævdede endvidere, at hvis Kommissionen besluttede at vurdere data for perioden efter UP, bør den også se på perioden efter marts 2017, da »*data fra andet kvartal i 2017 er det bedste bevis på, hvad der ville ske, hvis der ikke indføres told* [1]«.

(417) Efter fremlæggelsen af oplysningsdokumentet modtog Kommissionen bemærkninger vedrørende behovet for at tage højde for vigtige udviklinger i perioden efter UP fra medlemmerne af konsortiet, fra de eksporterende producenter og fra repræsentationen for Brasilien ved Den Europæiske Union. De fleste af de modtagne bemærkninger vedrørte prisudviklingen, og navnlig, at priserne på den pågældende vare og samme vare var steget markant efter undersøgelsesperioden.

(418) Vedrørende klagerens argumenter er det et grundlæggende princip, at i henhold til grundforordningens artikel 6, stk. 1, tages oplysninger vedrørende en periode efter undersøgelsesperioden normalt ikke i betragtning. Ikke desto mindre bemærkede Kommissionen, at når det bestemmes, om der er tale om en EU-interesse, jf. grundforordningens artikel 21, stk. 1, kan oplysninger fra en periode efter undersøgelsesperioden tages i betragtning i den forbindelse [2]. Vurderingen af oplysningerne fra perioden efter UP omfattede perioden efter undersøgelsesperioden i det omfang, det var muligt. Nogle opfølgende spørgsmål blev sendt til interesserede parter vedrørende perioden efter marts 2017, og svarene blev også taget i betragtning.

(419) Udviklingerne i perioden efter UP, som der henvises til, herunder især en markant stigning i priserne for den pågældende vare og den samme vare og en mangel på bestemte varetyper på markedet, er relevante for vurderingen af Unionens interesse i forbindelse med indførelsen af hensigtsmæssige foranstaltninger, navnlig i betragtning af de særlige omstændigheder i denne sag. Kommissionens beslutning om undtagelsesvis at undersøge disse udviklinger i perioden efter UP i perioden mellem juli 2016 og marts 2017 (og efter marts 2017) i forbindelse med dens vurdering af Unionens interesse var derfor berettiget og hensigtsmæssig.

---

[1] Indlæg ved Eurofer af 2. maj 2017, s. 12. Denne erklæring henviser til det forhold, at Kommissionen i den foreløbige fase besluttede at fortsætte undersøgelsen uden at indføre foranstaltninger.

[2] Dom af 25. oktober 2011, *Transnational Company »Kazchrome« og ENRC Marketing mod Rådet*, sag T-192/08. EU:T:2011:619, præmis 221.

6.2. **EU-erhvervsgrenens interesser**

(420) EU-erhvervsgrenen er beliggende i en række medlemsstater (Det Forenede Kongerige, Frankrig, Tyskland, Tjekkiet, Slovakiet, Italien, Luxembourg, Belgien, Polen, Nederlandene, Østrig, Finland, Sverige, Portugal, Ungarn og Spanien), og har ca. 18 000 ansatte, der direkte er beskæftiget i forbindelse med samme vare i en række af EU-erhvervsgrenens stålværker (jf. betragtning 289).

(421) 17 EU-producenter samarbejdede i forbindelse med undersøgelsen. Én italiensk producent modsatte sig indledningen af denne undersøgelse.

(422) Som vist i betragtning (387) oplevede hele EU-erhvervsgrenen en forværring af situationen, navnlig fra anden halvdel af 2015, og blev negativt påvirket af dumpingimporten. Navnlig skadesindikatorerne vedrørende de finansielle resultater for EU-producenterne i stikprøven, eksempelvis rentabiliteten, blev påvirket i alvorlig grad.

(423) Desuden forventes det, at indførelsen af en endelig antidumpingtold vil genskabe redelige handelsvilkår på EU-markedet og sætte EU-erhvervsgrenen i stand til at genrejse sig. Dette vil bringe EU-erhvervsgrenens rentabilitet op på det niveau, der anses for nødvendigt for denne kapitalintensive fremstillingsvirksomhed. EU-erhvervsgrenen har lidt væsentlig skade som følge af dumpingimporten fra Brasilien, Iran, Rusland og Ukraine.

(424) Efter fremlæggelsen af oplysningsdokumentet fremsendte Kommissionen yderligere spørgeskemaer for perioden efter UP til de seks EU-producenter i stikprøven. Der blev modtaget spørgeskemabesvarelser for perioden efter UP fra alle seks EU-producenter, og klageren blev underrettet om, at Kommissionens tjenestegrene ville aflægge besøg for at verificere relevante data på stedet.

(425) De indsamlede data for perioden efter UP hos de seks stikprøveudvalgte EU-producenter viste, at rentabiliteten hos den enkelte EU-producent varierede. EU-producenterne i stikprøven led i gennemsnit i undersøgelsesperioden et tab på – 7,8 %. I perioderne efter UP juli — december 2016 og januar — marts 2017 var rentabiliteten på henholdsvis 2 % og 8,6 %. Disse procentangivelser er vejede gennemsnit af rentabiliteten før skat for alle EU-producenter i stikprøven som anført i deres respektive resultatopgørelser, udtrykt i procent af deres salg i Unionen til ikke forretningsmæssigt forbundne kunder.

(426) Kommissionen gentager, at i overensstemmelse med grundforordningens artikel 6, stk. 1, blev konklusionen om skade truffet på baggrund af kontrollerede data for UP. Til gengæld skete indsamlingen og kontrollen af data for perioden efter UP som led i en analyse af udelukkende Unionens interesser. Tabellen i betragtning (301) viste de store tab og den negative likviditet fra 2013 og fremefter.

(427) På grundlag af de modtagne supplerende oplysninger fandt Kommissionen, at den samlede vurdering af udviklingen af overskud og omkostninger i perioden efter UP hverken kan afbøde de negative tendenser, der konstateredes for de andre skadesindikatorer, eller kompensere for de fire på hinanden følgende perioder med store tab.

(428) Kommissionen konkluderer derfor, at det vil være i EU-erhvervsgrenens interesse, at der indføres endelig antidumpingtold.

6.3. **Importørernes interesser**

(429) Som anført i betragtning (8) var alle syv importører, der gav sig til kende, medlemmer af konsortiet og var imod indførelsen af foranstaltninger i denne undersøgelse.

(430) For den stikprøveudvalgte ikke forretningsmæssigt forbundne importør tegnede aktiviteter i forbindelse med den pågældende vare sig for mellem 5 og 10 % af den samlede omsætning i undersøgelsesperioden. Importøren var imod en eventuel indførelse af antidumpingforanstaltninger og mente, at det kunne føre til et yderligere fald i eller ophør af importen af den pågældende vare.

(431) Kommissionen bemærkede, at som anført i betragtning 453 og 458 kompenserede importen af varmvalsede flade produkter fra andre lande end Brasilien, Iran, Rusland og Ukraine i de første måneder af 2017 i et vist omfang for de mængder, der var blevet importeret fra de pågældende lande, før denne undersøgelse blev indledt. Kommissionen konkluderede derfor, at indførelsen af foranstaltninger ikke ville få en betydelig negativ virkning på prisen hos importørerne, men at de ville være nødt til at skifte leverandør, hvilket ville medføre yderligere omkostninger for disse importører.

6.4. **Brugernes interesser**

6.4.1. *Indledning*

(432) Varmvalsede flade produkter anvendes som et industrielt input, der købes af slutbrugere til flere forskellige anvendelser, herunder inden for bygge- og anlægssektoren (fremstilling af stålrør), skibsbygning, i forbindelse med gasbeholdere, trykbeholdere og energirørledninger.

(433) Brugerne konkurrerer med de vertikalt integrerede virksomheder, der var forretningsmæssigt forbundet med EU-erhvervsgrenen på markederne i de efterfølgende produktionsled for den pågældende vare. Den pågældende vare/samme vare er en omkostning for disse brugere, som forarbejder den.

(434) Konsortiet har indsendt flere redegørelser/indlæg i forskellige faser af undersøgelsen. Derudover blev der afholdt tre høringer på deres anmodning.

(435) Den italienske virksomhed Marcegaglia Carbon Steel Spa, (i det følgende benævnt »Marcegaglia«), der forarbejder den pågældende/samme vare og bl.a. fremstiller rør og andre stålprodukter til de efterfølgende produktionsled og er medlem af konsortiet, indsendte en spørgeskemabesvarelse som medlem af konsortiet. Den pågældende vare/samme vare er en omkostning for denne bruger lige såvel som for andre brugere. Marcegaglia forbruger i sig selv mellem 2,9 — 4,4 mio. ton af den pågældende vare/samme vare på årsbasis. Den importerer mellem 1,6 — 2,4 mio. ton af varen både fra de pågældende lande og fra andre tredjelande. Virksomheden samarbejdede fuldt ud i forbindelse med undersøgelsen; den indsendte en besvarelse af spørgeskemaet, der blev aflagt besøg på stedet, og den leverede alle de af Kommissionen ønskede oplysninger i løbet af undersøgelsen.

(436) Desuden indsendte andre brugere end medlemmerne af konsortiet, navnlig brugere fra de baltiske lande og fra Polen, bemærkninger lige efter indledningen af sagen som anført i betragtning (17). De gav udtryk for deres modstand mod indledningen af denne undersøgelse. Desuden indsendte den lettiske arbejdsgiversammenslutning og sammenslutningen for maskinindustrien og metalindustrien også bemærkninger mod indledningen af undersøgelsen. Selv om der blev fremsat ønske om yderligere samarbejde fra disse interesserede parter i løbet af denne undersøgelse, indkom der ikke yderligere bemærkninger, heller ikke efter fremlæggelsen af oplysningsdokumentet.

(437) Efter fremlæggelsen af oplysningsdokumentet hævdede klageren, at analysen af Unionens interesser blev fordrejet af det forhold, at der kun blev fokuseret på ikke-integrerede brugere, der er afhængige af eksport, og som nød godt af (og fortsat nyder godt af) leveringen af råvarer til dumpingpris. Samtidig hævdede klageren, at Kommissionen havde undladt at tage hensyn til interesserne hos andre brugervirksomheder — brugere, der er forretningsmæssigt forbundne med EU-producenter, og andre brugere, der af forskellige årsager ikke kan anvende import. Virksomheden hævdede i denne henseende, at hvis der ikke indføres foranstaltninger, vil det skade de brugere, der er forretningsmæssigt forbundet med de EU-producenter, som er nødt til at konkurrere med brugere, der er afhængige af dumpingimport.

(438) Som nævnt i betragtning (28) og (29), fortsatte Kommissionen efter fremlæggelsen af oplysningsdokumentet med at søge og efterprøve alle de oplysninger, som den anså for nødvendige med henblik på de endelige undersøgelsesresultater. Med henblik herpå fremsendte den yderligere spørgeskemaer til 74 brugere for perioden efter UP (herunder til medlemmerne af konsortiet, de brugere, der er forretningsmæssigt forbundne med EU-producenterne, og andre brugere, der af forskellige årsager ikke kan anvende import) og til 12 brugersammenslutninger.

(439) Kommissionen modtog besvarelser af spørgeskemaer for perioden efter UP fra 25 brugere/servicecentre:

— 11 medlemmer af konsortiet ([1]), dvs. svarende til 33 % af samtlige medlemmer af konsortiet, besvarede et spørgeskema for perioden efter UP. De er imod indførelsen af foranstaltninger.

— Tre brugere, der var forretningsmæssigt forbundet med eksporterende producenter, besvarede spørgeskemaet. De er imod indførelsen af foranstaltninger.

— Ni brugere, der var forretningsmæssigt forbundet med EU-producenterne, besvarede spørgeskemaet for perioden efter UP. De går ind for indførelsen af foranstaltninger.

— Ni brugere, der var forretningsmæssigt forbundet med EU-producenterne, besvarede spørgeskemaet for perioden efter UP. De går ind for indførelsen af foranstaltninger.

Ud af de 25 besvarelser af spørgeskemaet for perioden efter UP, blev 14 fuldt besvaret af brugerne.

(440) Derudover afgav to af de 12 brugersammenslutninger supplerende oplysninger.

(441) I den forbindelse påstod klageren, at Kommissionen burde have konkluderet, at der ikke er nogen virkning på brugerne i betragtning af det lave niveau for samarbejde af følgende årsager: Kun meget få brugere reagerede på det oprindelige spørgeskema, responsniveauet hos brugerne i forbindelse med en lang række spørgeskemaer for perioden efter UP var lavt, herunder en lav besvarelsesprocent hos medlemmerne af konsortiet, og endelig blev synspunkterne hos flertallet af de brugere, som indsendte økonomiske oplysninger, og som bakkede op om tolden, stort set ignoreret.

(442) Kommissionen gentog først, at den havde foretaget undersøgelsen af Unionens interesser i fuld overensstemmelse med grundforordningens artikel 21:

På tidspunktet for offentliggørelsen af oplysningsdokumentet (jf. betragtning (22) den 4. april 2017) havde Kommissionen anerkendt, at der var en lav grad af samarbejdsvilje hos brugerne i forbindelse med det oprindelige spørgeskema. Den opfordrede parterne til at fremsætte deres synspunkter om de kendsgerninger og betragtninger, der indtil da var blevet indsamlet i den foreløbige fase. Den noterede sig også på det tidspunkt, at dokumentationen fra én kilde var uforenelig med den, der var indhentet hos andre kilder, herunder de modstridende udtalelser fra EU-erhvervsgrenen og konsortiet med hensyn til fortjenstmargenerne og muligheden for at overvælte prisstigninger. I den forbindelse har Kommissionen fastlagt, hvilke yderligere procedurer der er nødvendige for at indsamle relevant dokumentation. Dette var i overensstemmelse med grundforordningens artikel 21, stk. 1, andet punktum, og artikel 21, stk. 2, ifølge hvilken en afgørelse i henhold til denne artikel kun kan træffes, når alle parter har haft lejlighed til at tilkendegive deres synspunkter. Desuden fremgår det af grundforordningens artikel 21, stk. 5, at Kommissionen gennemgår behørigt indgivne oplysninger, der er indgivet efter den foreløbige fase.

(443) Kommissionen var heller ikke overbevist med hensyn til klagerens argument om, at responsniveauet hos brugerne i forbindelse med spørgeskemaerne for perioden efter UP havde været for lavt til, at der kunne drages signifikante konklusioner heraf. Den havde modtaget 14 fuldstændige spørgeskemabesvarelser fra brugerne for perioden efter UP (jf. tabellen under betragtning (498)). Disse besvarelser omfattede en vigtig bruger (Marcegaglia), som forklaret i betragtning (435), der alene forbrugte mellem 8,5 % og 13 % af Unionens samlede produktion af varmvalsede flade produkter. Desuden repræsenterer besvarelsen fra ESTA for perioden efter UP mindst over 100 stålrørsproducenter inden for Unionen ([2]). Dens oplysninger om den let negative rentabilitet for hele stålrørssektoren bekræftede oplysningerne fra brugerne, der samarbejdede fuldt ud ved at besvare spørgeskemaerne for perioden efter UP. Kommissionen mente derfor, at de 25 besvarelser (heraf var 14 fuldstændige besvarelser af spørgeskemaet fra brugere for perioden efter UP) kunne anses for at være repræsentative med hensyn til at drage konklusioner om hele markedet for stålrørsproducenter i fuld overensstemmelse med grundforordningens artikel 21, stk. 5:

([1]) Selv om alle medlemmerne af konsortiet blev anmodet om at besvare spørgeskemaerne for perioden efter UP, anførte advokaten for konsortiet, at nogle medlemmer ikke havde den organisatoriske struktur til at levere de ønskede oplysninger for perioden efter UP, mens andre havde travlt med at afslutte regnskabsåret, dertil kom helligdagene og den stramme tidsplan for udfyldelsen af spørgeskemaet.

([2]) ESTA selv sendte et svar den 10. maj 2017 til Kommissionens tjenestegrene om, at *»den repræsenterer mere end 100 stålrørsproducenter i 17 EU-lande og omfatter mere end 90 % af EU's produktion. De mange forskellige producenter […] kan være store internationale koncerner eller små og mellemstore virksomheder med kun et produktionsanlæg i et land, der også kan være en dattervirksomhed af store stålproducenter eller familieejede virksomheder…«.*

(444) Endelig afviste Kommissionen klagerens påstand om, at den ikke havde taget hensyn til synspunkterne fra de brugere, der var tilhængere af foranstaltningerne. Deres synspunkt var klart nævnt i betragtning (439) og i tabellen i betragtning (498). Kommissionen har imidlertid også fået opfattelsen af, at de fleste af dem var en del af de vertikalt integrerede EU-stålproducenter af varmvalsede flade produkter. De gav sig kun til kende efter en samordnet aktion i form af indgivelsen af standardformuleringer til fordel for foranstaltninger uden nogen specifikke oplysninger om deres særlige situation. Da de stort set gentog EU-erhvervsgrenens generelle synspunkter, vurderede Kommissionen, at de ikke havde bragt noget nyt element frem i lyset, som ville ændre vurderingen af de relevante interesser.

(445) Nedenstående underafsnit indeholder derfor vurderingen af alle de oplysninger, der er fremkommet under denne undersøgelse, og de konklusioner, som Kommissionen nåede frem til, efter at der var taget hensyn til alle de bemærkninger, der var modtaget fra de interesserede parter.

6.4.2. *Krav fremsat af brugere*

(446) Konsortiet gjorde gældende, at indførelsen af foranstaltninger over for importen fra de pågældende lande, i tillæg til foranstaltningerne over for importen fra Kina, ville føre til en situation, hvor brugerne ikke længere ville have adgang til pålidelige forsyninger på EU-markedet, især ruller af høj kvalitet, der anvendes til genvalsning. Brugere, der er medlemmer af konsortiet, anførte også under høringerne, at EU-erhvervsgrenen ikke altid leverer en række mere specialiserede varetyper (som f.eks. dem, der anvendes i automobilsektoren). De hævdede også, at det tager lang tid for EU-producenterne at levere varer, og at i modsætning til EU-producenterne har forhandlerne i Unionen også forskellige varetyper på lager og arrangerer mindre leveringer på brugernes foranledning.

(447) Konsortiet påpegede, at 88 % af Unionens samlede produktion kommer fra kun 16 virksomheder, der er en del af otte store grupper, og at den største del af produktionen anvendes på det bundne marked. Derfor kan EU-producenterne udøve et stærkt pres på både markedet for den pågældende vare samt på markedet for de efterfølgende produktionsled på grund af deres forholdsvis høje markedsandel. De enkelte medlemmer af konsortiet bekræftede også disse erklæringer under høringerne.

(448) Konsortiet hævdede også, at »*vedtagelsen af antidumpingtold over for de pågældende lande ville gøre den ikke forretningsmæssigt forbundne forarbejdningsindustri ekstremt sårbar i relation til konkurrenter i tredjelande, der kan sælge varer til EU-markederne fremstillet ved hjælp af varmvalsede flade produkter, der ikke er underlagt antidumpingforanstaltninger.*« Det indvendte også, at EU-stålproducenternes resultater var bedre i anden halvdel af 2016 (perioden efter UP) som følge af den betydelige prisstigning på EU-markedet.

(449) Sammenslutningen for maskinindustrien og metalindustrien i Letland gjorde den 18. juli 2016 gældende, at »… *Foranstaltninger mod importen af denne vare og nødvendigheden i at finde andre leverandører i væsentlig grad vil øge produktionsomkostningerne og forringe konkurrenceevnen for lettiske produkter med en merværditilvækst på alle markeder på kort til mellemlang sigt*«. Lignende bemærkninger, nemlig at indførelsen af foranstaltninger ville føre til en stigning i omkostningerne for brugerne, blev fremsat i fællesskab af konsortiet og individuelt af adskillige af dets medlemmer.

6.4.3. *Analyse af brugernes krav*

6.4.3.1. Forsyningsknaphed

(450) Med hensyn til påstandene om, at indførelsen af foranstaltninger ville føre til forsyningsproblemer for den pågældende vare, bemærkede Kommissionen, at formålet med antidumpingtolden ikke er at lukke EU-markedet for import, men at genskabe redelige handelsvilkår ved at fjerne virkningerne af den skadevoldende dumping. Import fra Brasilien, Iran, Rusland og Ukraine bør derfor ikke blive bragt til ophør, men bør fortsætte, om end til retfærdige priser.

(451) Samtidig kan det i praksis ikke udelukkes, at foranstaltningerne over for Brasilien, Iran, Rusland og Ukraine kan have en begrænsende virkning på disse lande.

(452) I den forbindelse fastslog Kommissionen, at brugerne ikke udelukkende er afhængige af import fra Brasilien, Iran, Rusland og Ukraine, men også indkøbte den pågældende vare hos EU-producenter og producenter i andre tredjelande, som f.eks. Tyrkiet, Sydkorea og Indien.

(453) Brugerne ville således teoretisk kunne ty til import fra andre tredjelande. I den forbindelse har Kommissionen bemærket en relativ stigning i importen fra andre tredjelande i 2016, som f.eks. Tyrkiet, Indien og Sydkorea. I absolutte tal eksporterede disse lande ca. 2,25 mio. ton i 2016.

(454) Endvidere konstaterede Kommissionen i løbet af undersøgelsen, at EU-erhvervsgrenen har overskydende kapacitet som anført i tabellen i betragtning (278). Klageren anførte også, at en væsentlig del (ca. 7 mio. ton) af den nuværende uudnyttede kapacitet kan blive operationel på kort sigt, hvis markedsbetingelserne tillader det. Klageren henviste specifikt til den eventuelle genåbning af tre produktionsanlæg i Det Forenede Kongerige, Spanien og Tyskland. Kommissionen bekræftede således, at disse produktionsanlæg rent faktisk findes og teoretisk kan genåbnes.

(455) Efter fremlæggelsen af oplysningsdokumentet modtog Kommissionen bemærkninger fra flere interesserede parter om dens undersøgelsesresultater vedrørende potentielle forsyningsproblemer.

(456) To russiske eksporterende producenter (MMK Group/Severstal Group) hævdede, at foranstaltningerne ville have en afskrækkende og importbegrænsende virkning og som sådan ville bringe forsyningen af varmvalsede flade produkter i fare ikke alene over for deres dattervirksomheder, men over for alle uafhængige brugere i hele Unionen.

(457) Hertil indvendte klageren, at importen af varmvalsede flade produkter fra de fem pågældende lande, som var på ca. 421 000 ton pr. måned i 2016, ville kunne mere end opveje importen fra Tyrkiet, Indien, Sydkorea og Egypten, som i de første tre måneder af 2017 udgjorde 450 000 ton pr. måned. Konsortiet hævdede derimod, at der ikke var nogen sikkerhed for brugerne for, at importen fra disse lande ville være en brugbar og stabil alternativ forsyningskilde, f.eks. i betragtning af den stærke indenlandske efterspørgsel efter stål i Tyrkiet og Indien. Desuden påstod konsortiet efter indførelsen af den midlertidige antidumpingtold over for Kina i oktober 2016, at importen af varmvalsede flade produkter fra Kina faldt med 98 %, når man sammenligner perioden oktober 2016 — januar 2017 med oktober 2015 — januar 2016.

(458) Som omhandlet i betragtning (452) fastslog Kommissionen, at brugerne ikke udelukkende er afhængige af import fra Brasilien, Iran, Rusland og Ukraine, men også indkøbte varmvalsede flade produkter hos EU-producenter og producenter i andre tredjelande i undersøgelsesperioden. I den forbindelse og på baggrund af Eurostat-data kompenserede importen af varmvalsede flade produkter fra andre lande end Brasilien, Iran, Rusland og Ukraine i de første måneder af 2017 for de mængder, der blev importeret fra de pågældende lande, før denne undersøgelse blev indledt. Den vigtigste yderligere import fra andre tredjelande i de første måneder af 2017 kom fra lande som Egypten, Indien, Sydkorea og Tyrkiet. Ikke desto mindre kompenserer mængden af import fra andre lande end Brasilien, Iran, Rusland og Ukraine ikke fuldt ud den faldende importmængde fra Brasilien, Iran, Rusland, Ukraine og Kina.

Tabel 22

Sammenligning af importmængder

Lande	Den samlede import i UP	Månedligt gennemsnit i UP	Den samlede import i de første 3 måneder af 2017	Månedligt gennemsnit i de første 3 måneder af 2017	Forskel i den gennemsnitlige månedlige import
Fire lande: (Brasilien, Iran, Rusland og Ukraine)	4 266 881 (jf. betragtning 262)	355 573	386 485	128 828	– 226 745
Kina	1 578 848 (jf. betragtning 343)	131 571	5 364	1 788	– 129 783

Lande	Den samlede import i UP	Månedligt gennemsnit i UP	Den samlede import i de første 3 måneder af 2017	Månedligt gennemsnit i de første 3 måneder af 2017	Forskel i den gennemsnitlige månedlige import
Andre tredjelande (Egypten, Indien, Sydkorea, Tyrkiet osv.)	2 057 998 (jf. betragtning (353))	171 499	1 463 824	487 941	+ 316 442
Import i alt	7 903 727	658 643	1 855 673	618 557	– 40 086

Kilde: Eurostat

(459) Ovenstående tabel viser, at den samlede gennemsnitlige importmængde faldt med ca. 40 000 ton pr. måned (480 000 ton pr. år), når man sammenligner mængderne i undersøgelsesperioden med mængderne i første kvartal af 2017. Følgelig kan importmængderne fra andre tredjelande for disse perioder i vid udstrækning, men ikke fuldstændigt, kompensere for faldet i mængderne fra de fire pågældende lande og fra Kina.

(460) Nedenstående tabel viser den faktiske produktion i visse andre store tredjelande (Egypten, Indien, Sydkorea og Tyrkiet).

Tabel 23

Tredjelandes faktiske produktion af samme vare (i tusind ton)

Land	Råstålskapacitet i 2014 [1]	Råstålsproduktion i 2014 [2]	Råstålsproduktion i 2015 [2]	Teoretisk overskudskapacitet i 2014	Faktisk produktionsmængde af varmvalsede flade produkter i 2014	Faktisk produktionsmængde af varmvalsede flade produkter i 2015
Egypten	11 200	6 485	5 506	4 715	849	689
Indien	108 000	87 292	89 026	20 708	40 956	48 100 [3]
Sydkorea	85 900	71 543	69 670	14 357	48 587	47 489
Tyrkiet	49 400	34 035	31 517	17 883	… [4]	… [4]

[1] *Kilde til kapacitetsoplysninger: OECD* (OECD, DSTI/SU/SC(2016)6/Final, 5. september 2016, Directorate for Science, Technology and Innovation, Updated steelmaking capacity figures and a proposed framework for enhancing capacity monitoring activity (Opdaterede tal for kapaciteten i stålindustrien og foreslået ramme for forbedring af kapacitetsovervågningsaktiviteten), bilag s. 7 ff).
[2] *Kilde til produktionsoplysninger: World Steel Association, Steel Statistical Yearbook 2016 (statistisk årbog om stål for 2015)* World Steel Association, Steel Statistical Yearbook 2016, tabel 1 på side 1-2, og tabel 13 på side 35, http://www.worldsteel.org/statistics/statistics-archive/yearbook-archive.html)
[3] Overslag
[4] Ingen oplysninger tilgængelige

(461) Ovennævnte seneste 2014/2015-tal for samme vare viser, at disse tredjelande har evnen til at producere og stadig har en vis overskydende kapacitet til produktionen af råstål. Den indenlandske efterspørgsel efter stål i Indien [1] er stærk, og den forventes at stige i Tyrkiet [2]. Stigningen i efterspørgslen efter stål i Sydkorea [3] er blevet understøttet af et boom i bygge- og anlægssektoren i løbet af de sidste par år, selv om de seneste indikatorer tyder på, at hastigheden i bygge- og anlægssektoren i Sydkorea kan være aftagende. Desuden er stålproduktionen i Egypten [4] faldende, delvis som følge af forsyningsproblemer inden for naturgasdistributionen og en afgørelse truffet af de egyptiske myndigheder om at fjerne naturgassubsidierne til jern- og stålindustrien.

[1] USA's International Trade Administration, Global Steel Handel Monitor, februar 2017, Steel eksport fra Indien, http://www.trade.gov/steel/countries/pdfs/2017/q1/exports-india.pdf
[2] OECD, DSTI/SC(2017)1/Final, OECD's Stålkomité, 24. marts 2017, Steel Market Developments — Q2 2017, analyse på side 6 og side 9, http://www.oecd.org/industry/ind/steel-market-developments-2017Q2.pdf
[3] OECD, DSTI/SC(2017)1/Final, OECD's Stålkomité, 24. marts 2017, Steel Market Developments — Q2 2017, analyse på side 7, http://www.oecd.org/industry/ind/steel-market-developments-2017Q2.pdf
[4] OECD, DSTI/SC(2017)1/Final, OECD's Stålkomité, 24. marts 2017, Steel Market Developments — Q2 2017, analyse på side 10, http://www.oecd.org/industry/ind/steel-market-developments-2017Q2.pdf Jf. OECD, DSTI/SU/SC(2016)6/Final, 5. september 2016, direktoratet for videnskab, teknologi og innovation i forbindelse med beslutningen om at støtte naturgas, side 19

(462) Kommissionen bemærkede også, at EU-erhvervsgrenen hævdede, at den uudnyttede kapacitet kunne gøres operationel, så snart der var genoprettet loyal konkurrence på markedet. Ifølge visse skøn foretaget af de berørte EU-producenter ville genåbningen af de tre produktionsanlæg i Det Forenede Kongerige, Spanien og Tyskland tage fra 2 uger til 6 måneder. Denne yderligere produktion kunne suppleres med import fra andre tredjelande.

(463) Kommissionen afviste derfor påstanden om, at indførelsen af foranstaltninger ville føre til forsyningsproblemer i forbindelse med den pågældende vare/samme vare på EU-markedet. Kommissionen har imidlertid også konkluderet, at indførelsen af en antidumpingtold sandsynligvis vil føre til en større afhængighed for brugerne af EU-erhvervsgrenen (jf. afsnit 6.4.3.2.).

6.4.3.2. EU's stålproducenternes forhandlingsposition

(464) Som det fremgår af tabellen i betragtning (282), udgjorde EU-erhvervsgrenens markedsandel af EU-forbruget 76,7 % i undersøgelsesperioden. Følgelig udgjorde den samlede import til Unionen 23,3 % af Unionens forbrug i undersøgelsesperioden. Mere end 70 % af hele denne import til Unionen i UP var fra de pågældende lande (Brasilien, Iran, Rusland og Ukraine) og fra Kina, hvis import havde været genstand for antidumpingtold siden den 7. oktober 2016 ([1]).

(465) Hvis der blev indført antidumpingtold over for import fra Brasilien, Iran, Rusland og Ukraine, ville således mere end 70 % af den samlede import (herunder også den fra Kina, som allerede er omfattet af foranstaltninger) være underlagt foranstaltninger i UP, selv om andre tredjelande end Brasilien, Iran, Rusland og Ukraine begyndte at importere til Unionen efter undersøgelsesperioden, jf. betragtning (457). Hvorom alting er, ville det forhold, at 70 % af den samlede import i UP ville være omfattet af foranstaltningerne, i høj grad styrke positionen for EU's stålproducenter på markedet for varmvalsede flade produkter.

(466) Kommissionen konstaterede, at EU-erhvervsgrenen ikke kun omfatter individuelle producenter, men også består af grupper af forretningsmæssigt forbundne producenter i de forskellige lande i Unionen, som allerede forsyner brugere med en stor mængde af samme vare (jf. betragtning (464) udgør EU-erhvervsgrenens samlede markedsandel på det frie EU-marked 76,7 %). Den største gruppe af EU's stålproducenter tegner sig for mere end en tredjedel af hele EU-produktionen af varmvalsede flade produkter, mens de tre største grupper af producenter tilsammen tegner sig for mere end to tredjedele af hele EU-produktionen af varmvalsede flade produkter. Kommissionen fandt også, at ca. 60 % af EU-producenternes samlede produktion var bestemt til bunden anvendelse.

(467) Efter fremlæggelsen af oplysningsdokumentet anfægtede klageren Kommissionens udtalelser vedrørende EU-stålproducenternes øgede forhandlingsposition og påstod, at de ikke afspejlede de grundlæggende principper om økonomi. Klageren påstod, at der var og ville være stærk konkurrence mellem en række store EU-stålkoncerner, og at priserne fortsat vil ligge på et konkurrencedygtigt niveau. Klageren indsendte i den anledning desuden til støtte for sine argumenter en økonomisk model, på baggrund af hvilken den udtalte, at »*antallet af leverandører fra EU og tredjelande anses for at være tilstrækkeligt til at tilbagevise bekymringerne om, at markedsstrukturen kunne give anledning til en betydelig prisfastsættelse, især som følge af den fortsatte tilstedeværelse af det resterende udbud, der ikke var til dumpingpriser, fra leverandører med moderate skadesmarginer, og bekræfter resultaterne af de kvantitative modeller med hensyn til kvantitet og prisvirkninger*« ([2]). Denne økonomiske model blev også præsenteret under en høring den 8. juni 2017.

(468) To russiske eksporterende producenter (MMK Group/Severstal Group) henviste dog til den oligopolistiske struktur på EU-markedet, en struktur, der, kombineret med antidumpingforanstaltninger, kan skabe potentialet for etablering af priser, der ligger over konkurrenceniveauet, med de få tilbageværende grupper af udbydere.

(469) Vedrørende klagerens argumenter anførte Kommissionen:

— Ovennævnte økonomiske model skelner ikke mellem importen fra tredjelande og importen fra Kina. Dette er en svaghed i modellen, da de statistiske oplysninger viser, at importen fra Kina ophørte med at komme ind på EU-markedet fra fjerde kvartal af 2016 og fremefter.

([1]) Kommissionens gennemførelsesforordning (EU) 2016/1778 af 6. oktober 2016 om indførelse af en midlertidig antidumpingtold på importen af visse varmvalsede flade produkter af jern og ulegeret stål eller andre former for legeret stål med oprindelse i Folkerepublikken Kina (EUT L 272 af 7.10.2016).

([2]) Indlæg ved Eurofer, *Economic analysis of the impact of anti-dumping measures in AD 635 on selected imports of hot-rolled flat steel (HRF) on EU downstream products*, udateret, fremsendt til Kommissionens tjenestegrene den 31. maj 2017, s. 1.

— Eurofers økonomiske model indeholder ikke oplysninger om den kapacitet, der er til rådighed i andre tredjelande (bortset fra den kapacitet, der er omfattet af denne undersøgelse, og Kina) ([1]). Teknisk set betyder det, at udbudselasticiteten på 10 ikke er kontrolleret for en tilstrækkelig stor del af udbuddet.

— De dumping- og skadesmargener, der var fastlagt i den økonomiske model, blev anset for at være på mellem 11,4 % og 22,8 %, mens de højeste beregnede marginer i denne undersøgelse er højere, op til 33 % (jf. betragtning (583)).

— Det fremgik af undersøgelsen, at brugerne i visse tilfælde ikke fik rettidige leveringer af EU-producenterne. Derfor er den indenlandske udbudselasticitet på 10, som blev anvendt i den økonomiske model, tvivlsom, og muligvis overdrevet.

— Selv hvis hovedkonklusionen i den økonomiske analyse ville være korrekt, og værditolden kun ville have haft en begrænset virkning på priserne og en tydeligere virkning på mængderne, er det stadig en kendsgerning, at rentabiliteten for EU-producenterne i perioden efter UP (fra januar-marts) gik fra et tab på 7,8 % til en fortjeneste på 8,6 % (fra januar til marts 2017), mens rentabiliteten for stålrørsproducenterne af varmvalsede flade produkter kun var på 0,4 % i samme periode.

(470) Efter den endelige fremlæggelse af oplysninger hævdede klageren, at Kommissionens undersøgelsesresultater om forhandlingspositionen ikke overholdt grundlæggende økonomiske principper.

— For det første er der ingen omtale af Herfindahl-Hirschman-indekset (HHI-indekset), som er standardredskabet til måling af markedskoncentrationen og markedsstyrken. Derudover blev det hævdet, at otte vigtige aktører og rigelig overskudskapacitet er indikatorer for et konkurrencedygtigt marked.

— For det andet var Kommissionen ikke berettiget til at basere sig på påstande fremsat af Severstal og MMK om oligopoler og priser, der ligger over konkurrenceniveauet, når sådanne påstande er i modstrid med data og ikke dokumenteres. Disse udokumenterede påstande blev kun nævnt til støtte for forudfattede meninger.

(471) Kommissionen afviste disse kommentarer som ubegrundede.

— For det første henviste Kommissionen med hensyn til EU-stålindustriens markedskoncentration og forhandlingsposition til den yderligere potentielle konsolidering på EU-markedet: ThyssenKrupp har bebudet, at den vil afhænde sin stålvirksomhed i Europa, og en sammenlægning med Tata Steel eller en anden konkurrent er blandt de offentligt nævnte muligheder. Desuden er den tidligere konkurrent Ilva med sin enorme produktionskapacitet blevet erhvervet hovedsageligt ved hjælp af ArcelorMittal, hvilket således har styrket købernes forhandlingsposition. I denne henseende og til trods for produktionsreduktioner hos Ilva i den betragtede periode, jf. betragtning (365), blev Kommissionen underrettet om, at køberne forpligtede sig til at påbegynde en produktion på 6,5 mio. ton i 2018 (stål) og på 9,5 mio. ton (flade produkter). Kommissionen havde således ubestridte faktuelle grunde til at forvente en yderligere styrkelse af forhandlingspositionen for den største EU-producent på EU-markedet.

— For det andet afviste Kommissionen på det kraftigste påstanden om, at den har forkastet den økonomiske model. Den henviste klart til denne økonomiske model i betragtning (467) og kommenterede denne model i betragtning (469). Desuden påpegede Kommissionen i forbindelse med indlægget fra MMK Group/Severstal Group, at den er forpligtet til at tage hensyn til alle oplysninger i sagen. Det betyder ikke nødvendigvis, at den tilslutter sig den vurdering, der fremgår af disse indlæg.

(472) Klageren hævdede desuden også, at Kommissionen fejlagtigt havde afvist den uafhængige økonomiske model på grund af påståede mangler i analysen.

— For det første var Kommissionens kritik af, at den økonomiske model hverken havde skelnet mellem importen fra tredjelande og den kinesiske import, eller havde indeholdt detaljerede oplysninger om tredjelandes kapacitet, ikke korrekt, eftersom en revideret rapport af 15. juni havde korrigeret disse udeladelser.

— For det andet var den omstændighed, at de af Kommissionen beregnede dumping- og skadesmargener var lidt højere end dem, der var anvendt i den økonomiske model, klart et urimeligt argument for at afvise den økonomiske model, da klageren ikke havde fået disse oplysninger, da denne gav undersøgelsen i opdrag.

([1]) Kommissionen præsenterede nogle tal i denne forordning. Jf. betragtning (460).

— For det tredje overså Kommissionen den omstændighed, at EU-producenternes forbedrede rentabilitet hovedsageligt stammer fra øget salg og dermed højere kapacitetsudnyttelse, hvilket nedbringer enhedsomkostningerne, og ikke fra forhøjede priser.

— For det fjerde leverede Kommissionen ikke nogen dokumentation for, at den indenlandske udbudselasticitet på 10 er tvivlsom.

(473) Kommissionen har accepteret de to første proceduremæssige aspekter.

— For det første havde den modtaget to versioner af rapporten, nemlig en til høringen den 8. juni 2017 og en anden pr. e-mail den 15. juni 2017. E-mailen af 15. juni 2017 fra klageren gjorde det ikke klart, at der var en forskel mellem de to versioner, hvorfor Kommissionen kun havde udtalt sig om den første udgave i det generelle oplysningsdokument. Den kontrollerede imidlertid, at de data, som den havde kritiseret for at mangle, var medtaget i anden udgave, og trak derfor sin kritik af rapporten i den forbindelse tilbage.

— Kommissionen anerkendte for det andet, at klageren ikke var klar over de dumping- og skadesmargener på tidspunktet for udarbejdelsen af den økonomiske model, som den havde bestilt. I den forbindelse accepterede Kommissionen, at dette forhold ikke kunne gøres gældende over for undersøgelsen. Dette ændrer imidlertid ikke ved, at tallene i betragtning (469) er mere præcise end dem, der bruges i undersøgelsen.

(474) Til gengæld afviste Kommissionen de to andre indholdsmæssige punkter, der var rejst over for dens kritik af undersøgelsen.

— En forbedring af EU-erhvervsgrenens rentabilitet efter undersøgelsesperioden kan være resultatet af en forhøjet pris eller lavere omkostninger, eller en kombination af begge dele. Som anført i betragtning (494) steg priserne med mere end 30 % efter undersøgelsesperioden. Samtidig steg råvareomkostningerne også, men ikke i samme grad og med større volatilitet. Desuden sammenlignede Kommissionen kapacitetsudnyttelsesgraden i EU-erhvervsgrenen i undersøgelsesperioden (74 %) med kapacitetsudnyttelsesgraden i første kvartal af 2017 (76 %). Det er ikke sandsynligt, at denne forskel på 2 procentpoint har ført til en større nedbringelse af enhedsomkostningerne, hvilket er den vigtigste faktor for en bedre rentabilitet. På grundlag af denne beregning kan det med sikkerhed antages, at prisstigningerne spillede en vigtig rolle for EU-erhvervsgrenens øgede rentabilitet.

— Hvad angår den indenlandske udbudselasticitet på 10, præciserede Kommissionen, at den havde indsamlet dokumentation i sagen vedrørende en række brugere, som havde haft vanskeligheder med forsyning af varmvalsede flade produkter. Disse oplysninger blev behørigt kontrolleret i løbet af undersøgelsen, som nærmere anført i betragtning 506, og bekræftede Kommissionens tvivl med hensyn til den indenlandske udbudselasticitet.

— Kommissionen undersøgte ligeledes antagelsen i klagerens økonomiske model om, at værditolden ikke burde have nogen virkning på EU-erhvervsgrenens priser i forhold til erfaringen med den seneste forordning, hvor værditolden, der ligger på mellem 18,1 % og 35,9 %, var blev pålagt importen fra Kina af varmvalsede flade produkter. Det bemærkes, at EU-priserne — efter indførelsen af foranstaltninger over for varmvalsede flade produkter med oprindelse i Kina — steg forholdsvist mere end priserne på verdensmarkedet. Spændet mellem cif-priserne på Unionens import og priserne ab fabrik (simpelt gennemsnit for regioner og kvaliteter) var på ca. 26 EUR efter indførelsen af foranstaltningerne i oktober 2016, mens det havde været på ca. 9 EUR for en lige så lang periode forud for indførelsen. Forordningen om indførelse af antidumpingtold på varmvalsede flade produkter af stål fra Kina havde således ganske vist medført en mærkbar virkning på prisen på EU-markedet, som undersøgelsen ikke kunne forklare.

— På denne baggrund fandt Kommissionen ligeledes i den situation, der er opstået siden udgangen af 2016, at en yderligere værditold på importen fra de fire lande ville have haft en forstærkende indvirkning på de stigende verdensmarkedspriser og tillagde EU-producenterne en indvirkning på prisen ud over den konstaterede dumping og skade.

— På dette grundlag konkluderede Kommissionen, at hvis der blev indført antidumpingtold over for import fra Brasilien, Iran, Rusland og Ukraine, er det sandsynligt, at EU's stålproducenter ville befinde sig i en bedre forhandlingsposition over for brugerne.

6.4.3.3. Brugerne bliver mindre konkurrencedygtige i forhold til konkurrenterne i tredjelande

(475) Kommissionen analyserede påstanden om, at indførelsen af antidumpingtold ville medføre, at Unionens ikke forretningsmæssigt forbundne forarbejdningsindustri (som f.eks. rørindustrien) ville være ekstremt sårbar i relation til konkurrenterne i tredjelande, som kan sælge varer til EU-markedet fremstillet af varmvalsede flade produkter erhvervet uden foranstaltninger.

(476) Kommissionen bemærkede, at denne påstand ikke var dokumenteret. Dertil kommer, at der er antidumpingforanstaltninger i kraft i Unionen over for visse typer af importerede rør med oprindelse i Kina, Rusland og Hviderusland ([1]).

(477) Derfor, og da der ikke er fremsat andre bemærkninger, har Kommissionen afvist denne påstand.

6.4.3.4. Omkostningsstigning for brugerne

6.4.3.4.1. Indledning

(478) Efter indledningen af undersøgelsen påstod klageren, at med undtagelse af stålrørsindustrien ville enhver stigning i brugernes omkostninger sandsynligvis ikke have væsentlig indflydelse på størstedelen af brugersegmenterne som f.eks. bygge- og anlægssektoren, automobilindustrien osv. Hvad angår stålrørsindustrien, hævdede klageren, at kun de rørproducenter, der var afhængige af dumpingimporten af den pågældende vare, forventes at blive berørt i væsentlig grad.

(479) På den anden side påstod konsortiet, at indvirkningen på brugernes omkostninger ikke var begrænset til stålrørsindustrien som påstået af klageren. I den forbindelse hævdede konsortiet, at den pågældende vare udgør ca. 85-95 % af prisen på råvarerør og ca. 75-80 % af omkostningerne ved andre former for svejsede rør, såsom energirør eller mekaniske præcisionsrør. Konsortiet gjorde desuden gældende ([2]), at andre brugere end rørproducenter ville blive ramt dobbelt så hårdt som beregnet af Eurofer på grund af den påståede stigning i priserne for den pågældende vare i perioden efter UP. Som nævnt i betragtning (449) indvendte sammenslutningen af maskinindustrien og metalindustrien i Letland og konsortiet desuden, at indførelsen af antidumpingtold ville medføre en stigning i produktionsomkostningerne for medlemmerne.

(480) Som nævnt i betragtning (514) vedrører den vigtigste forbrugssektor/de vigtigste brugere af den pågældende vare følgende segmenter: stålrørsindustrien (32 %), bygge- og anlægssektoren (20 %), automobilbilindustrien (15 %) og maskinindustrien (15 %).

(481) Efter fremlæggelsen af oplysningsdokumentet leverede European Steel Tube Association (i det følgende benævnt »ESTA«), som repræsenterer mere end 100 stålrørsproducenter i 17 medlemsstater og tegner sig for over 90 % af EU-produktionen, på Kommissionens anmodning om yderligere oplysninger et indlæg, der præciserer en række nøglepunkter. ESTA tog som en sammenslutning, der repræsenterer forskellige brugere, ikke stilling til den nøjagtige virkning af tolden på situationen for stålrørsproducenterne. Ikke desto mindre bekræftede ESTA, at varmvalsede flade produkter er den vigtigste drivkraft i prisfastsættelsen af svejsede rør (i modsætning til sømløse rør, der fremstilles af stålbarrer) ([3]).

(482) Kommissionen vurderede alle de indsamlede oplysninger og vurderede på grundlag heraf hvert segment separat.

6.4.3.4.2. Virkning af indførelsen af foranstaltninger på omkostningerne for stålrørsproducenterne

6.4.3.4.2.1. Indledning

(483) De statistikker, der blev indsendt af klageren ([4]), viste, at stålrørsindustrien er den vigtigste sektor, der anvender den pågældende vare. Ifølge disse statistikker anvendes ca. 32 % af hele forbruget af varmvalsede flade produkter i stålrørsindustrien.

([1]) European Steel Tube Association (ESTA) bemærkede, at disse varer er svejsede rør (såkaldte »gasrør«), men at de kun udgør højst 10 % af den samlede EU-produktion af svejsede rør. (e-mail fra ESTA til Kommissionens tjenestegrene af 1. juni 2017).
([2]) Indlæg af konsortiet, bemærkninger som svar på Eurofers brev af 7. februar 2017, indsendt på vegne af CIHFR, udateret, fremsendt ved e-mail den 2. marts 2017, s. 4.
([3]) ESTA, AD 635 — ESTA Comments, af 10. maj 2017.
([4]) Indlæg ved Eurofer, *Submission analysing the impact of provisional duties on users* af 7. februar 2017, s. 2.

(484) Den virksomhed, der deltager i konsortiet, Marcegaglia, og som indsendte en fuldstændig besvarelse af spørgeskemaet, forarbejder varmvalsede flade produkter, herunder bl.a. rør og andre stålvarer i efterfølgende produktionsled. Denne virksomhed var i sig selv ansvarlig for importen af ca. 1,6-2,4 mio. ton varmvalsede flade produkter (ca. 20-30 % af den samlede import af varmvalsede flade produkter) i undersøgelsesperioden. Desuden indkøbte den også 1,3-2,0 mio. ton af samme vare hos Unionens stålproducenter i undersøgelsesperioden. Kommissionen henvendte sig til denne store bruger for at udlede konklusioner om virkningerne af foranstaltninger på brugerne af stålrørssegmenter generelt.

(485) Med dette mål for øje under kontrolbesøget anmodede Kommissionen repræsentanterne for Marcegaglia om at foretage simuleringer for at vurdere den mulige virkning af en eventuel indførelse af antidumpingforanstaltninger på grundlag af virksomhedens rentabilitetstal (resultatopgørelsen) i undersøgelsesperioden. Disse simuleringer blev foretaget af virksomhedens repræsentanter ud fra den antagelse, at nøjagtig de samme mængder blev indkøbt hos de samme leverandører (EU-producenter, eksporterende producenter i de pågældende lande og eksporterende producenter fra andre tredjelande) som i undersøgelsesperioden. Disse simuleringer tager hverken hensyn til prisstigninger på varmvalsede flade produkter efter undersøgelsesperioden eller til spørgsmålet om, hvorvidt en del af disse omkostningsstigninger kunne væltes over på disse brugeres kunder.

(486) Resultaterne var som følger:

— En simulering viste, at en antidumpingtold på 18 % over for Kina og en antidumpingtold på 10 % over for de pågældende lande ville føre til en situation med break-even for denne italienske bruger.

— En anden simulering viste, at en antidumpingtold på 18 % over for Kina og en antidumpingtold på 20 % over for de pågældende lande ville føre til en situation med tab.

(487) Efter fremlæggelsen af oplysningsdokumentet hævdede klageren ([1]), at disse simuleringer var fejlagtige, fordi de antog, at omkostningerne for Marcegaglia ville stige med toldbeløbet, mens Marcegaglia havde en række andre indkøbsmuligheder. Klageren anfægtede endvidere undersøgelsesresultatet med hensyn til, at brugerne ville blive uforholdsmæssigt hårdt ramt. Baseret på en økonomisk analyse af virkningen af antidumpingforanstaltningerne gjorde klageren gældende, at indførelsen af foranstaltninger kun ville føre til en begrænset prisstigning på den pågældende vare og i stedet ville have en målbar effekt ([2]).

(488) Simuleringerne på stedet havde ikke taget hensyn til, at importen med oprindelse i Kina helt ophørte fra fjerde kvartal af 2016, jf. betragtning (469), og havde heller ikke taget hensyn til, at visse andre lande var begyndt at importere, jf. betragtning 458 ([3]). Derfor ajourførte Kommissionen sine simuleringer som følger.

— Ud fra den antagelse, at alle kinesiske leverancer erstattes med varer fra andre tredjelande, og ud fra antagelsen om en antidumpingtold på 15 % over for Brasilien, Iran, Rusland og Ukraine, ville den italienske bruger være i stand til at opnå en lille fortjeneste på mellem 0 og 1 %.

— Ud fra den antagelse, at alle kinesiske leverancer erstattes med varer fra andre tredjelande, og ud fra antagelsen om en antidumpingtold på 10 % over for Brasilien, Iran, Rusland og Ukraine ville den italienske bruger være i stand til at opnå en lille fortjeneste på mellem 1 og 2 %.

— Ud fra den antagelse, at alle leverancer fra Kina, Brasilien, Iran, Rusland og Ukraine erstattes af varer fra andre tredjelande (ingen toldbetaling), ville den italienske bruger være i stand til at opnå en fortjeneste på mellem 2 og 4 %.

Det var konservative simuleringer, da de ikke tog hensyn til mulige prisstigninger på varmvalsede flade produkter i perioden efter UP, som viste sig at være på over 30 % sammenlignet med UP, jf. betragtning 494.

(489) Hvad angår Eurofers påstande, som var baseret på dens økonomiske analyse, afvises disse af de grunde, der er anført i betragtning (469).

([1]) Indlæg ved Eurofer, Eurofers bemærkninger til Kommissionens oplysningsdokument af 4. april 2017, s. 9. Klageren nævnte også, at disse simuleringer aldrig blev offentliggjort i det ikke-fortrolige dossier.

([2]) Indlæg ved Eurofer, *Economic analysis of the impact of anti-dumping measures in AD 635 on selected imports of hot-rolled flat steel (HRF) on EU downstream products*, udateret, fremsendt til Kommissionens tjenestegrene den 31. maj 2017, s. 1.

([3]) Disse oplysninger forelå ikke på det tidspunkt, hvor disse simuleringer blev foretaget.

(490) Kommissionen konkluderede i betragtning (501), at rentabiliteten for brugerne i stålrørssektoren var beskeden i undersøgelsesperioden og efter undersøgelsesperioden (indtil den 31. marts 2017). Det bekræftedes derfor, at der var en betydelig risiko for, at en værditold på mellem 5,3 % og 33 % (oven i de højere priser) ville påføre stålrørsproducenterne tab, under hensyntagen til prisstigningerne efter undersøgelsesperioden. De små og mellemstore virksomheder fra konsortiet ville endog snarere risikere mere drastiske konsekvenser, da deres forhandlingsposition over for EU-producenterne er langt mindre.

6.4.3.4.2.2. Prisstigninger efter undersøgelsesperioden for stålrørssektoren

(491) Efter fremlæggelsen af oplysningsdokumentet, jf. betragtning (29), udfyldte 23 brugere yderligere spørgeskemabesvarelser for perioden efter UP. Der blev gennemført yderligere to kontrolbesøg på stedet for at efterprøve disse data for perioden efter UP.

(492) Efter fremlæggelsen af oplysningsdokumentet påstod den serbiske eksporterende producent, at priserne på den pågældende vare var steget siden udgangen af undersøgelsesperioden fra 417,5 EUR pr. ton til 575 EUR pr. ton i marts 2017 i Nordeuropa, hvilket indebar en stigning på 37,7 %, og fra 395 EUR pr. ton til 545 EUR pr. ton for samme periode i Sydeuropa. I denne forbindelse hævdede konsortiet, at EU-markedet i øjeblikket er præget af en fortsat stigning i priserne på varmvalsede flade produkter.

(493) Desuden påstod klageren, at den vigtigste årsag til de prisstigninger, der er blevet konstateret efter undersøgelsesperioden, var stigningen i råvarepriserne og ikke virkningen af den igangværende undersøgelse. Klageren erkendte dog, at priserne lå på mellem 530 og 550 EUR pr. ton og hævdede, at Kommissionens afgørelse om ikke at indføre midlertidige foranstaltninger i den aktuelle sag førte til et prisfald i marts-april 2017.

(494) Kommissionen konstaterede, at priserne begyndte at stige i andet halvår af 2016 og fortsatte med at stige yderligere i første kvartal af 2017. Disse prisstigninger blev noteret for alle typer af den pågældende vare og den samme vare. De indsamlede data for perioden efter UP viste, at priserne i perioden efter UP ganske rigtigt steg.

— For det første: På grundlag af data fra de seks EU-producenter i stikprøven steg priserne for samme vare gennemsnitligt med 15,3 % i perioden juli — december 2016 og med 35,7 % i perioden januar — marts 2017 i forhold til de gennemsnitlige priser i undersøgelsesperioden.

— For det andet: På grundlag af data fra de samarbejdsvillige brugere steg priserne for den pågældende vare gennemsnitligt med 18,2 % i perioden juli –december 2016 og med 50,4 % i perioden januar — marts 2017 i forhold til de gennemsnitlige priser i undersøgelsesperioden.

(495) Kommissionen konstaterede desuden, at priserne begyndte at falde en smule i løbet af april og maj 2017. EU-producenternes priser forblev dog på ca. 500 EUR pr. ton i disse måneder.

(496) På baggrund af ovenstående konstaterede Kommissionen betydelige prisstigninger i perioden efter UP (indtil marts 2017) for alle typer af den pågældende vare og samme vare. Priserne begyndte derefter at falde en smule, men lå fortsat betydeligt over prisniveauet i undersøgelsesperioden.

6.4.3.4.2.3. Rentabiliteten for stålrørssektoren

(497) Efter fremlæggelsen af oplysningsdokumentet blev følgende oplysninger om rentabiliteten for stålrørssektoren forelagt:

— ESTA svarede, at det globale rentabilitetstal for 2016 for svejsede rør er på omkring – 0,3 % ([1]), og

— konsortiet anførte, at brugere og servicecentre, der er medlemmer af konsortiet, havde en gennemsnitlig fortjenstmargen på 5 % i undersøgelsesperioden. Det gjorde i den forbindelse gældende, at en stigning på bare 10 % i prisen på den pågældende vare ville medføre en uholdbar tabssituation på 3,6 % for typiske SMV'er ([2]).

([1]) ESTA, e-mail fra ESTA til Kommissionens tjenestegrene af 1. juni 2017.
([2]) Indlæg af konsortiet, bemærkninger til Kommissionens oplysningsdokument indgivet på vegne af CIHFR, af 8. maj 2017, s. 9 og s. 10.

(498) De indsamlede data for perioden efter UP viste, at rentabiliteten varierede betydeligt hos individuelle brugere:

Tabel 24

Stålrørsproducenternes rentabilitet ([1])

Kategori af stålrørsproducenter	Antallet af stål-rørsproducenter	Rentabilitet i UP	Rentabilitet fra 1. juli 2016-31. december 2016	Rentabilitet fra 1. januar 2017-31. marts 2017
Konsortiets medlemmer	5 (*)	3,68 %	– 0,87 %	0,34 %
Stålrørsproducenter, der er forretningsmæssigt forbundet med EU-producenter (og som går ind for indførelsen af foranstaltninger)	8 (**)	– 3,69 %	– 5,83 %	0,39 %
Stålrørsproducenter, der går ind for indførelsen af foranstaltninger (og som ikke er forretningsmæssigt forbundet med EU-producenter)	1 (***)	– 0,33 %	2,80 %	6,13 %
Den samlede vejede gennemsnitlige rentabilitet	**14**	**2,01 %**	**– 3,95 %**	**0,37 %**

Kilde: Spørgeskemabesvarelse for perioden efter UP fra forskellige stålrørsproducenter

(*) Som nævnt i betragtning (439) blev der modtaget 11 spørgeskemabesvarelser fra konsortiets medlemmer, hvoraf fem var stålrørsproducenter, og de sidste seks var servicecentre (det er de virksomheder, som begrænser deres aktiviteter til specifikke forarbejdningsoperationer, som f.eks. opskæring, slidsning og/eller afbejdsning af varen).

(**) Som nævnt i betragtning (439) blev der modtaget ni besvarelser, hvoraf otte var fra stålrørsproducenter, og den sidste var et servicecenter.

(***) Som nævnt i betragtning (439) blev der modtaget to besvarelser, hvoraf kun den ene var en stålrørsproducent. Den anden var et servicecenter.

(499) Ovenstående tabel viser, at rentabiliteten for stålrørsproducenterne generelt er forbedret i de første 3 måneder af 2017 sammenlignet med sidste halvår af 2016 og i gennemsnit udgjorde 0,37 %. Stålrørsproducenterne forklarede, at eftersom de i løbet af 2016 forventede, at priserne på varmvalsede flade produkter ville stige, indkøbte de forholdsmæssigt flere varer heraf (til relativt lavere priser) end normalt. Disse varer blev så anvendt, da priserne på varmvalsede flade produkter allerede var steget. Imidlertid forventede de stålrørsproducenter, hos hvilke der blev aflagt besøg på stedet, at deres resultater muligvis ville blive forværret i andet kvartal af 2017.

(500) Desuden hævdede de stålrørsproducenter, der var forretningsmæssigt forbundet med Unionens producenter, at deres lave eller endog negative fortjenstmargener skyldtes, at de måtte konkurrere med andre stålrørsproducenter, der til en vis grad fik leveret varmvalsede flade produkter til dumpingpris fra de pågældende lande.

(501) Generelt konkluderede Kommissionen, at rentabiliteten for brugerne i stålrørssektoren var beskeden i undersøgelsesperioden og efter undersøgelsesperioden.

6.4.3.4.2.4. Muligheden for at overvælte eventuelle prisstigninger i stålrørssektoren

(502) Konsortiet gjorde gældende, at den eneste måde at forblive rentabel på ville være at overvælte en eventuel prisstigning. Konsortiet har imidlertid gjort gældende, at dette ikke var muligt, fordi en eventuel stigning i salgspriserne, som ville ligge over et konkurrencedygtigt niveau, ville få uafhængige brugere til at tabe

([1]) Disse procentangivelser er vejede gennemsnit af rentabiliteten før skat for alle stålrørsproducenter som anført i deres respektive resultatopgørelser for de perioder, der er omhandlet i tabellen, udtrykt i procent af deres salg på det frie marked i Unionen.

markedsandele til integrerede brugere og dermed også miste fortjeneste. Med hensyn til at overvælte omkostningsstigninger erklærede ESTA, at »*så længe EU's (stålrør)sproducenter er i stand til at overvælte omkostningsstigninger på kunderne, er markedsvilkårene fortsat retfærdige*« ([1]).

(503) Med hensyn til spørgsmålet om, hvorvidt stålrørsproducenterne vil være i stand til at overvælte omkostningsstigningerne, konstaterede Kommissionen uoverensstemmelser i de modtagne bemærkninger.

— På den ene side har nogle brugere (navnlig dem, der er forretningsmæssigt forbundet med EU-producenter) oplyst, at de i princippet ikke har haft større vanskeligheder ved at vælte omkostningsstigningen over på deres kunder i perioden efter UP. De understregede dog, at en sådan overvæltning vil være vanskeligere, når visse konkurrenter kan anvende meget billig import af varmvalsede flade produkter, eller når deres kunder ikke selv klarede sig godt.

— På den anden side anførte andre brugere (hovedsagelig uafhængige brugere), at de var alvorligt i tvivl om, hvorvidt de ville være i stand til at overvælte prisen på varmvalsede flade produkter. I denne forbindelse henviste de til:

— et meget konkurrencepræget marked kendetegnet ved beskedne marginer og vanskeligheder med leveringer af varmvalsede flade produkter, hvilket ikke giver dem mulighed for at overvælte omkostningsstigningen på deres kunder, og

— en situation med øget import af halvfabrikata og/eller færdigvarer (til lavere priser) fra lande som Tyrkiet, Den Tidligere Jugoslaviske Republik Makedonien og Hviderusland. Dette reducerede også muligheden for at overvælte omkostningsstigningen.

(504) Efter den endelige fremlæggelse af oplysninger hævdede klageren, at erklæringerne fra andre brugere (især de uafhængige brugere), særlig erklæringen om »vanskeligheder ved leverancer af varmvalsede flade produkter« i betragtning (503), er spekulative og mangelfulde.

(505) Kommissionen afviste denne kommentar som ubegrundet.

(506) Disse brugere anførte for det første i deres udfyldte spørgeskemabesvarelser, at de undertiden havde problemer med at modtage leverancer af varmvalsede flade produkter og anvendte udtryk som »store forsinkelser i leveringen« eller »begrænset kapacitet hos producenter, hvilket skyldes råvaremangel på markedet«. For det andet havde Kommissionen dokumentation for, at brugere, hos hvilke der blev aflagt besøg på stedet, rent faktisk havde problemer med at få leveringer eller få leveret til tiden. For det tredje bemærkede Kommissionen også, at rørproducenter, der også eksporterer uden for Unionen, vil have en mindre mulighed for at overvælte omkostningsstigninger. Kommissionen afviste derfor den påstand, at de erklæringer, som er afgivet af ovennævnte brugere, er spekulative eller forkerte.

(507) Desuden påstod klageren, at disse erklæringer fra brugerne var i strid med konklusionerne i afsnittet om »forsyningsproblemer«, i henhold til hvilke Kommissionen »forkastede påstanden om, at indførelsen af foranstaltninger ville føre til forsyningsproblemer med den pågældende vare/samme vare på EU-markedet (jf. betragtning (463)).

(508) I denne sammenhæng understregede Kommissionen, at konstateringen i afsnit 6.4.3.1 om forsyningsproblemer bestod i en række prospektive analyser. Kommissionen har først undersøgt spørgsmålet om, hvorvidt indførelsen af en værditold kunne blokere for importen af varmvalsede flade produkter i Unionen som helhed. I den forbindelse var den tilfreds med, at der foreligger tilstrækkelige alternative muligheder for import af varmvalsede flade produkter fra andre tredjelande. Kommissionen tilføjede derefter, at man også kunne forvente, at EU-produktionen udvides og kompenserer — i det mindste delvis — for en fremtidig potentiel mangel på import af varmvalsede flade produkter fra de pågældende lande. Kommissionen konkluderede derfor, at indførelsen af told sandsynligvis ikke ville føre til forsyningsproblemer i fremtiden.

(509) Denne fremadrettede analyse i afsnit 6.4.3.1 adskiller sig fra de ovennævnte vanskeligheder hos nogle brugere med aktuelle leveringer fra EU-erhvervsgrenen af varmvalsede flade produkter i tilstrækkelige mængder og til tiden. Følgelig afviste Kommissionen argumentet om, at henvisningen til erklæringen fra brugerne om deres »forsyningsproblemer« i betragtning (503) blev tilbagevist af Kommissionens analyse af den sandsynlige mangel på »forsyningsproblemer« i forbindelse med den fremtidige udvikling af markedet for varmvalsede flade produkter i betragtning (463).

(510) På grund af de forskelle, der blev konstateret mellem de forskellige kategorier af stålrørsproducenter, bekræftede Kommissionen derfor, at der er en risiko for, at brugerne ikke i fuldt omfang kan overvælte prisstigningerne på varmvalsede flade produkter på deres kunder.

([1]) ESTA besvarede dog ikke spørgsmålet om, hvorvidt stålrørsproducenterne i praksis er i stand til at vælte omkostningsstigningerne over på kunderne.

6.4.3.4.2.5. Konklusion for stålrørssektoren

(511) På grundlag af ovenstående konkluderede Kommissionen, at der var en betydelig risiko for, at told i form af en værditold ville medføre tab for stålrørssektoren af følgende årsager:

— varmvalsede flade produkter er den væsentligste omkostningsfaktor for svejsede rør

— priserne på varmvalsede flade produkter steg betydeligt efter undersøgelsesperioden

— fortjenstmargenerne i stålrørssektoren er forholdsvis små og

— det er uklart, om uafhængige stålrørsproducenter har mulighed for at vælte eventuelle prisstigninger over på deres kunder.

(512) Efter den endelige fremlæggelse af oplysninger anfægtede klageren Kommissionens konklusioner om, at en værditold ville føre til tab i stålrørssektoren af følgende fire grunde:

— For det første har Kommissionen hovedsagelig baseret sig på den fejlagtige Marcegaglia-model, som ikke tager hensyn til grundlæggende økonomiske principper. I den henseende hævdede klageren, at den væsentligste virkning af told ville være på mængderne og ikke på priserne. Desuden ses der i Marcegaglia-modellen bort fra alle beviser på substitutionselasticiteten for varmvalsede flade produkter. Klageren nævnte også, at fordi varmvalsede flade produkter er en råvare, er substitutionselasticiteten for alternative leverandører høj og er under alle omstændigheder hverken ubegrænset eller nul.

— For det andet er priserne på varmvalsede flade produkter steget efter undersøgelsesperioden. Som følge heraf påvirker prisstigningen på varmvalsede flade produkter alle rørproducenter på lige vis, hvilket er en vigtig faktor, når man tager evnen til at overvælte disse omkostningsstigninger i betragtning. Hvis brugerne har mulighed for at overvælte omkostningsstigningerne, er det forhold, at priserne er steget, ikke relevant, når man vurderer virkningen på brugerne.

— For det tredje har Kommissionen henvist til den omstændighed, at rentabiliteten for stålrørsproducenterne var beskeden. Ifølge klageren har Kommissionen imidlertid ikke engang forsøgt at undersøge og kontrollere, hvordan det ser ud på længere sigt, eller fastsætte et referencescenario for typisk rentabilitet. Kommissionen kunne endvidere ikke have draget konklusioner om brugernes rentabilitet i et kvartal, dvs. første kvartal af 2017.

— For det fjerde fremgår Kommissionens konklusion om, at der var en betydelig risiko for, at told ville medføre tab for stålrørsproducenterne, ikke af undersøgelsesresultaterne. Navnlig berettiger påstanden om, at der var risiko for, at omkostningerne ikke kunne overvæltes i fuldt omfang, ikke den konklusion, at en værditold ville medføre tab for stålrørssektoren. Kommissionen beskrev synspunkterne hos de integrerede brugere forkert; de frygter en konkurrenceforvridning, idet andre brugere, som er afhængige af dumpingimporten, ville have opnået en urimelig konkurrencefordel.

(513) Kommissionen afviste de fleste af disse påstande af følgende grunde:

— For det første, som allerede beskrevet i betragtning (485), blev der først udført simuleringer for at vurdere den mulige indvirkning af en eventuel indførelse af antidumpingforanstaltninger på grundlag af Marcegaglias rentabilitetstal (resultatopgørelse[r]) for undersøgelsesperioden, der blev kontrolleret på stedet. Derfor ajourførte Kommissionen sine simuleringer, jf. betragtning(488). Kommissionen har endvidere overvejet argumentet i den økonomiske model om, at hvis nogle leverandører ville hæve deres priser, eller hvis deres varmvalsede flade produkter var underlagt foranstaltninger, vil køberen (brugeren) forsøge at skifte til andre leverandører, som ikke havde øget deres priser. Denne antagelse tager imidlertid ikke hensyn til, at der er kontraktlige forpligtelser mellem køberen og leverandøren (brugeren), hvilket i det mindste begrænser substitutionselasticiteten for varmvalsede flade produkter til at begynde med. Næst efter spotmarkedet indgår brugere af varmvalsede flade produkter faktisk også mere langsigtede kontrakter med deres leverandører. En anden eventuel bekymring i begyndelsen vil være, at etableringen af en ny virksomhed i det mindste kræver en vis grad af investeringer. Kommissionen anerkendte dog, at substitutionselasticiteten ville blive bedre med tiden.

— For det andet erkendte klageren, at priserne på varmvalsede flade produkter har været stigende i fjerde kvartal af 2016 og første kvartal af 2017, og at sådanne prisstigninger påvirker alle rørproducenter ens. Kommissionen erkendte, at hvis brugerne har mulighed for at overvælte omkostningsstigningerne, er det

forhold, at priserne er steget, ikke relevant, når man vurderer virkningen på brugerne. Men som anført i betragtning (502) til (510) tvivlede Kommissionen på, om alle rørproducenter ville have mulighed for at overvælte omkostningsstigninger.

— For det tredje angav Kommissionen i tabellen i betragtning (498) finansielle oplysninger for undersøgelsesperioden (12 måneder) for perioden fra den 1. juli til den 31. december 2016 (6 måneder) og for perioden fra den 1. januar til den 31. marts 2017 (3 måneder). I betragtning af, at antidumpingforanstaltninger kan have en umiddelbar og ødelæggende virkning på indførelsen, navnlig for de små og mellemstore virksomheder i sektoren for rør af rustfrit stål ([1]), kunne Kommissionen med rette basere sine undersøgelsesresultater på de ovennævnte data, der dækker 21 måneder, uden at gå ind i en langsigtet analyse af rørsektorens levedygtighed.

— For det fjerde baserede Kommissionen, med hensyn til overvæltning, sine undersøgelsesresultater på de bemærkninger, den modtog i spørgeskemabesvarelserne for perioden efter UP. Desuden blev spørgsmålet om, hvorvidt brugerne kunne overvælte eventuelle prisstigninger, yderligere drøftet og dokumenteret under kontrollen på stedet. Som følge heraf er Kommissionens konklusion baseret på erklæringer (kontrol af dokumenter og undersøgelse), der også gælder som bevis over for en undersøgelsesmyndighed. For det andet så den ikke bort fra, at hovedparten af stålrørsproducenterne, som udfyldte spørgeskemaet, udtrykte bekymring for konkurrenceforvridning. I den henseende påpegede den, at der ville blive genskabt lige konkurrencevilkår for alle brugere, der indkøber varmvalsede flade produkter under minimumsimportprisen, da værditolden vil fjerne dumpingimporten fra de fire lande. For indkøb af varmvalsede flade produkter over minimumsimportprisen vil det være en forretningsmæssig beslutning, der træffes af en rørproducent, om den vil hente sin levering hos en integreret producent eller via import.

6.4.3.4.3. Virkning af indførelsen af foranstaltninger på omkostningerne for andre brugersegmenter

6.4.3.4.3.1. Indledning

(514) De statistikker, som blev fremlagt af klageren ([2]), viste også, at ud over stålrørssektoren er andre sektorer såsom bygge- og anlægssektoren (20 %), automobilindustrien (15 %) og maskinindustrien (15 %) også vigtige forbrugere af den pågældende vare.

(515) Kommissionen søgte i løbet af denne undersøgelse samarbejde hos en række af brugerne fra disse andre sektorer i Polen og i de baltiske lande. Der blev fremsendt spørgeskemaer til disse, men der blev ikke modtaget nogen besvarelser.

(516) Ingen brugerorganisationer gav sig til kende efter indledningen af denne undersøgelse, bortset fra sammenslutningen af maskinindustrien og metalindustrien i Letland. Sidstnævnte underbyggede imidlertid hverken sine påstande om, at antidumpingforanstaltningerne ville medføre en omkostningsstigning for maskinindustrien eller fremsendte yderligere bemærkninger. Kommissionen var således ikke i stand til at sætte klare tal på den potentielle virkning af foranstaltningerne for denne sektor.

(517) Kommissionen tog også de modstridende synspunkter til efterretning mellem klageren og konsortiet om den mulige virkning af indførelsen af foranstaltninger på omkostningerne for andre brugersegmenter, som f.eks. automobilindustrien og bygge- og anlægssektoren, som ser ud til at være mindre berørt heraf end stålrørssektoren. For eksempel kunne automobilindustrien stå over for yderligere produktionsomkostninger på 430 mio. EUR. Når det fordeles på enhedsomkostninger, er det dog af mindre betydning. I henhold til skøn fra konsortiet og klageren ville omkostningsstigningen for en mellemstor bil kun være på 24-27 EUR pr. bil. Situationen synes at være den samme i sektoren for husholdningsapparater.

6.4.3.4.3.2. Samarbejde mellem brugere og brugersammenslutninger efter fremlæggelsen af oplysningsdokumentet

(518) Efter fremlæggelsen af oplysningsdokumentet forsøgte Kommissionen at vurdere virkningen af foranstaltningen på andre sektorer end stålrørssektoren.

(519) I den forbindelse ønskede Kommissionen igen at samarbejde med en række brugere i Polen og i de baltiske lande (hovedsageligt inden for maskinindustrien) ved at sende dem yderligere spørgeskemaer for perioden efter UP, men modtog ingen besvarelser.

([1]) Indlæg ved European Steel Tube Association af 10. maj 2017.
([2]) Indlæg ved Eurofer, *Submission analysing the impact of provisional duties on users* af 7. februar 2017, s. 2.

(520) Kommissionen har endvidere proaktivt også anmodet om samarbejde fra 11 brugersammenslutninger, som repræsenterer andre sektorer (bygge- og anlægssektoren, automobilindustrien, maskinindustrien og sektoren for husholdningsapparater). Alle disse sammenslutninger modtog spørgeskemaer for perioden efter UP og blev anmodet om at videresende spørgsmål til deres medlemmer, såfremt sammenslutningerne ikke selv havde svar på de stillede spørgsmål.

(521) To delvise besvarelser fra brugersammenslutninger blev modtaget såvel som en delvis besvarelse fra en virksomhed, der modtog spørgeskemaet for perioden efter UP via sin sammenslutning.

— For det første erklærede »Den Europæiske Forening af Fabrikanter af Elektriske Husholdningsapparater« (CECED), at den ikke var i stand til at fremlægge de ønskede oplysninger, men anførte: »*Potentielle antidumpingforanstaltninger fra Unionen over for stålindustrien ville direkte eller indirekte påvirke fremstillingen af apparater på en negativ måde... Af den grund er vi ikke tilhængere af protektionistiske foranstaltninger som f.eks. antidumpingforanstaltninger, som kunne have en negativ indflydelse på erhvervsgrenens konkurrencesituation, medmindre det er omhyggeligt begrundet af utvetydig dokumentation.*« ([1])

— For det andet anførte Agoria, det belgiske medlem af Orgalime ([2]), at omkostningerne ved varmvalsede flade produkter svingede, afhængigt af hvilken type det færdige produkt er: de kunne ligge på mellem 5 % (for påhængskøretøjer, renovationsvogne, jernbaner, terminaltraktorer) og op til 100 % (for teleskoparme til kraner). Imidlertid var svaret uklart med hensyn til, hvilken virkning det ville få i praksis for deres virksomhed.

— For det tredje nævnede Electrolux Home Products Corporation N.V., som modtog Kommissionens anmodning om yderligere oplysninger gennem sammenslutningen CECED, at den er en producent af husholdningsapparater, der handler på det globale marked. Denne virksomhed erklærede, at »*stål er en væsentlig omkostningskomponent for vores produkter, der sælges på et globalt marked med meget konkurrenceprægede lave marginer. Vi køber stålet til vores europæiske produktionssteder hos europæiske leverandører, og vi foretrækker at fortsætte med dette. Men EU's told på importen af stål er årsag til kunstigt høje priser for indenlandsk og udenlandsk stål, hvilket placerer vores virksomheder konkurrencemæssigt dårligere i forhold til andre producenter, som har produktionsanlæg uden for Unionen og eksporterer deres færdigvarer hertil* ([3]).«

(522) Kommissionen bemærker i forbindelse med disse besvarelser, at der ikke blev fremlagt brugbare oplysninger om rentabilitet og salgsværdier. Kommissionen var således ikke i stand til at sætte klare tal på den potentielle virkning af foranstaltningerne på sektorer ud over stålrørssektoren.

(523) Når der tages hensyn til den lave besvarelsesprocent fra brugere og brugersammenslutninger i andre sektorer end stålrørssektoren, blev virkningen af prisstigninger imidlertid vurderet at være væsentligt mindre end for stålrørssektoren, selv om de tre svar (jf. betragtning (521)) snarere viste, at de ikke ville gå ind for indførelsen af foranstaltninger i den foreliggende sag.

(524) Efter den første fremlæggelse af oplysninger gjorde klageren gældende, at Kommissionen fejlagtigt var nået frem til den konklusion, at »virkningen af enhver prisstigning blev vurderet til at være mindre væsentlig«, af følgende grunde: analysen af virkningen af eventuelle foranstaltninger på andre sektorer end stålrørssektoren er præget af manglen på data eller kontrollerede oplysninger, der tyder på en væsentlig indvirkning på andre brugersegmenter; De eneste beviser, der nævnes som bevis for en virkning hos brugerne, er tre bogstaver. Dertil kommer, at konklusionen er i åbenlys modstrid med erklæringerne fra Kommissionen om, at der ikke findes »brugbare data«, og at den »ikke er i stand til at sætte klare tal på den potentielle virkning af foranstaltningerne på sektorer ud over stålrørssektoren« (jf. betragtning (522)). Desuden påstod klageren, at en af sammenslutningerne (Agoria) anførte, at den støtter indførelsen af en værditold.

(525) Kommissionen anerkendte, at klageren i dennes indlæg af 7. februar 2017 havde gjort gældende, at »eksemplerne... viser, at for alle sektorer bortset fra stålrørssektoren er virkningen af told sandsynligvis ubetydelig«, og at der var en lav grad af samarbejdsvilje. Det var endvidere korrekt, at Agoria syntes at anføre, at den støtter indførelsen af en værditold.

([1]) Brev af 22. maj 2017 fra generaldirektøren for CECED til Kommissionens tjenestegrene.
([2]) Orgalime er European Engineering Industries Association, som repræsenterer interesserne på vegne af Mechanical, Electrical & Electronic, Metalworking & Metal Articles Industries.
([3]) Udateret brev modtaget pr. e-mail den 22. maj 2017 af den administrerende direktør og næstformand for indkøbsafdelingen i Electrolux Home Products N.V.

(526) Ikke desto mindre tydede de erklæringer, som den anden brugersammenslutning og den ene virksomhed har afgivet (jf. betragtning (521)) på, at de ikke er enig i klagerens vurdering om, at indvirkningen af tolden sandsynligvis vil være minimal. Kommissionen vurderede desuden omkostningsstigningen for en mellemstor bil, som ville være på omkring 24-27 EUR pr. bil (jf. betragtning (517)), og den sandsynlige virkning på husholdningsapparaterne, som blev betegnet som mindre betydelig i størrelsesordenen på mellem 0,63 og 1,43 EUR pr. apparat).

(527) På denne baggrund tilpassede Kommissionen sin overordnede konklusion og konkluderede, at virkningen på andre sektorer end stålrørssektoren ville være mindre betydelig.

6.4.3.4.3.3. Konklusion vedrørende andre sektorer end stålrørssektoren

(528) Kommissionen bekræftede, at virkningen på disse andre brugere ville være mindre betydelig end for stålrørssektoren.

6.4.3.5. Interesserne hos de brugere, der er forretningsmæssigt forbundet med eksporterende producenter

(529) Al import fra den brasilianske eksporterende producent CSN til Unionen gik til dens portugisiske dattervirksomhed Lusosider. Sidstnævnte virksomhed forarbejder hovedsageligt denne import af varmvalsede flade produkter i de efterfølgende produktionsled, fortrinsvis med henblik på salg på Den Iberiske Halvø.

(530) Under en høring underrettede CSN Kommissionens tjenestegrene om, at man var i færd med at træffe en vigtig investeringsbeslutning, og at dette kunne påvirke Lusosider, der i øjeblikket beskæftiger 250 personer. Den russiske eksporterende producent NLMK erklærede, at den i tidens løb havde udviklet sine aktiviteter i de efterfølgende produktionsled i Unionen. I den forbindelse hævdede den, at »indførelsen af antidumpingforanstaltninger på varmvalsede flade produkter i alvorlig grad ville hæmme NLMK's evne til at øge sin produktion i de efterfølgende produktionsled i Unionen ved at begrænse mulighederne for eksport af en vigtig råvare fra Rusland til EU's stålproduktionsanlæg.« ([1])

(531) Efter fremlæggelsen af oplysningsdokumentet tilføjede NLMK, at »*... NLMK ønskede at henlede Kommissionens opmærksomhed på de risici, som indførelsen af antidumpingforanstaltningerne kunne forårsage, navnlig i tilfælde af force majeure, ved at begrænse tilgængeligheden af råvarer fra vores modervirksomhed, hvis det måtte vise sig nødvendigt.*«

(532) Efter fremlæggelsen af oplysningsdokumentet blev tre brugere, der var forretningsmæssigt forbundet med de eksporterende producenter, anmodet om at udfylde et spørgeskema for perioden efter UP. To af dem udfyldte spørgeskemaet helt, mens den resterende indsendte en delvis besvarelse. På grundlag af oplysningerne anførte Kommissionen, at rentabiliteten hos disse to brugere steg fra 1,81 % i undersøgelsesperioden til 14,10 % i de første tre måneder af 2017. Med hensyn til rentabiliteten i de første tre måneder af 2017 for én virksomheds vedkommende blev det imidlertid konstateret, at denne omfattede ekstraordinære fortjenester, som ikke var af varig karakter som følge af de øgede priser på varmvalsede flade produkter i perioden efter UP.

(533) Efter den endelige fremlæggelse af oplysninger hævdede klageren, at Kommissionens henvisning til NLMK's udtalelse (jf. betragtning (531)) ikke kan skjule, at denne virksomhed ikke havde importeret varmvalsede flade produkter fra sin russiske modervirksomhed i den betragtede periode.

(534) Kommissionen anerkendte, at NLMK ikke importerede varmvalsede flade produkter fra sin russiske modervirksomhed i den betragtede periode. NLMK har imidlertid vist, at virksomhedens kunder kræver en bekræftelse af, at leveringen af varmvalsede flade produkter fra NLMK er garanteret i alle tilfælde, også i situationer med force majeure. I sådanne tilfælde har NLMK, der er beliggende i Unionen, behov for at kunne ty til leverancer fra modervirksomheden, der er beliggende i Rusland. I modsat fald ville den ikke kunne bevare sine større kunder og forblive konkurrencedygtig på EU-markedet.

(535) Kommissionen konkluderede, at indførelsen af foranstaltninger hverken er af interesse for den portugisiske dattervirksomhed Lusosider, som er forretningsmæssigt forbundet med den brasilianske eksporterende producent CSN, eller for den belgiske dattervirksomhed, NLMK, der er forretningsmæssigt forbundet med den russiske eksporterende producent NLMK.

([1]) Indlæg af 25. oktober 2016 fra Novolipetsk Steel.

6.4.4. *Konklusion om brugernes interesser*

(536) På baggrund af ovenstående konkluderede Kommissionen, at indførelsen af foranstaltninger var i strid med brugernes interesser. Virkningen på stålrørssektoren vil være meget udtalt, hvorimod virkningen på andre sektorer i de efterfølgende produktionsled sandsynligvis dog er mindre alvorlig.

(537) Efter den første fremlæggelse af oplysninger hævdede klageren, at formuleringen »sandsynligvis ... mindre alvorlig« er en vildledende og forkert udtalelse i betragtning af de foreliggende oplysninger i sagen:

— For det første er virkningen inden for rørsegmentet koncentreret på en lille del af dette segment, nemlig producenterne af svejsede rør, som ikke er forretningsmæssigt forbundet med EU's producenter af varmvalsede flade produkter, og som har valgt at anvende import.

— For det andet bekræftede den korte analyse af andre sektorer end stålrørssektoren, at der ikke var nogen væsentlig virkning.

(538) Kommissionen afviste klagerens påstande af følgende grunde:

— For det første, som allerede nævnt i betragtning (435), forbruger Marcegaglia i sig selv mellem 2,9 — 4,4 mio. ton af den pågældende vare/samme vare på årsbasis. Dette betyder, at bare denne virksomhed i sig selv er ansvarlig for mellem 8,5 % og næsten 13 % af hele forbruget på det frie marked i Unionen, som angivet i tabellen i betragtning (226). Dertil kommer, at analysen af markedet for stålrør ikke kun var afhængig af analysen af Marcegaglia. Som anført i betragtning (8) er der oprettet et særligt konsortium med henblik på undersøgelsen af over 30 brugere og ikke forretningsmæssigt forbundne importører, hvoraf de fleste er beliggende i Italien De består hovedsagelig af SMV'er, selv om Marcegaglia også var medlem af dette konsortium. I den forbindelse fremsatte dette konsortium bemærkninger og blev hørt under høringerne, som anført i betragtning (17) og (24). Desuden samarbejdede fem medlemmer af konsortiet ved at fremlægge data for perioden efter UP som fastsat i tabellen i betragtning (498). Kommissionen afviste derfor klagerens påstand om, at virkningen på rørsegmenter er koncentreret på en lille del af dette segment.

— For det andet, hvad angår påstanden om, at der ikke er nogen væsentlig virkning for andre sektorer end stålrørssektoren, henviste Kommissionen til sine tidligere udtalelser i betragtning (524). Der er en virkning, selv om denne virkning er af mindre betydning.

(539) Ikke desto mindre og af hensyn til sammenhængen har Kommissionen anerkendt, at den burde have anvendt den samme ordlyd »mindre betydelig« i konklusionen som i den analytiske del af betragtning (528). Derfor ændrede Kommissionen sin tidligere konklusion, jf. betragtning (536), som følger: På baggrund af ovenstående konkluderede Kommissionen, at indførelsen af foranstaltninger var i strid med brugernes interesser. Virkningen på stålrørssektoren vil være udtalt, hvorimod virkningen på andre sektorer i de efterfølgende produktionsled sandsynligvis vil være mindre alvorlig.

6.5. **Konklusion vedrørende Unionens interesser**

(540) Kommissionen vægtede og afvejede de stærke interesser, som gør sig gældende hos en vigtig EU-erhvervsgren med hensyn til at blive beskyttet mod uretfærdig praksis på den ene side og de sandsynlige negative virkninger af foranstaltninger på brugerne på den anden side.

(541) Indførelsen af foranstaltninger ville gøre det muligt for EU-erhvervsgrenen at opretholde en betydelig fortjeneste. Disse foranstaltninger vil hjælpe EU-erhvervsgrenen med at blive sund og levedygtig, også under hensyntagen til de akkumulerede tab siden 2013, med undtagelse af den beskedne fortjeneste, der blev opnået i 2014.

(542) I modsætning hertil kunne indførelsen af endelige foranstaltninger over for Brasilien, Iran, Rusland og Ukraine i uforholdsmæssig grad påvirke de brugere negativt, som i vid udstrækning er afhængige af leveringen af den pågældende vare. Dette ville undergrave deres konkurrenceevne på markedet for de efterfølgende produktionsled, navnlig hvad angår rør.

(543) Med henblik på at opnå en hensigtsmæssig afvejning af disse modstridende interesser og nå frem til relevante konklusioner om dette punkt fandt Kommissionen det bydende nødvendigt, som anført ovenfor, at undersøge udviklingen efter udløbet af undersøgelsesperioden, dvs. efter juli 2016. Den tog ligeledes i betragtning, at priserne på varmvalsede flade produkter i andet halvår af 2016 blev hævet betydeligt og nåede op over grænsen på 500 EUR/ton i februar 2017.

(544) Efter fremlæggelsen af oplysningsdokumentet undersøgte Kommissionen yderligere påstandene om, at priserne på varmvalsede flade produkter steg i perioden efter UP. Den opfordrede desuden brugerne til at fremskaffe yderligere oplysninger om sektorer med flere brugere, for at man mere præcist kan vurdere foranstaltningernes potentielle virkning på sektorerne i de efterfølgende produktionsled ud over rørsektoren. Den opfordrede også de interesserede parter til at fremsætte bemærkninger om, hvilken form for foranstaltninger der ville være hensigtsmæssig.

(545) Efter indsamling af yderligere oplysninger forelagt af forskellige interesserede parter konkluderede Kommissionen, at priserne på varmvalsede flade produkter steg betydeligt i perioden efter UP, og at:

— De endelige foranstaltninger ville give EU-producenterne mulighed for igen at opnå bæredygtige fortjenstniveauer. Hvis der ikke indføres foranstaltninger, er det ikke sikkert, at EU-erhvervsgrenen kan blive tilstrækkelig sund og levedygtig, også under hensyntagen til de akkumulerede tab, der er opstået siden 2013, med undtagelse af den beskedne fortjeneste, der blev opnået i 2014.

— Hvad angår brugernes interesser, vil indførelsen af foranstaltninger i form af en værditold over for Brasilien, Iran, Rusland og Ukraine på en uforholdsmæssig måde kunne påvirke brugerne negativt (navnlig i stålrørssektoren), herunder deres priser og deres beskæftigelsessituation.

(546) Kommissionen mindede om undersøgelsesresultaterne i betragtning (425), for så vidt angår EU-producenternes rentabilitet samt betydelige prisstigninger efter undersøgelsesperioden. På dette grundlag fandt Kommissionen, at det var i Unionens interesse at ændre foranstaltningernes form for på hensigtsmæssig vis at skabe balance mellem EU-producenternes og brugernes interesser i dette særlige tilfælde. Kommissionen besluttede derfor at indføre en værditold med et loft svarende til en minimumsimportpris (»MIP«), som tager hensyn til prisstigningen på råvarer efter undersøgelsesperioden, og det af følgende årsager:

— På den ene side ville en fastsættelse af niveauet for værditolden med et loft svarende til minimumsimportprisen give EU-producenterne mulighed for at genrejse sig efter virkningerne af den skadevoldende dumping. Fastsættelse af et loft i form af en effektiv minimumsimportpris ville udgøre et sikkerhedsnet og sætte dem i stand til at opnå en bæredygtig rentabilitet.

— På den anden side burde fastsættelsen af et loft i form af en effektiv minimumsimportpris også forebygge eventuelle negative virkninger af prisstigningerne efter undersøgelsesperioden, som kunne få en betydelig negativ virkning på brugernes forretningsaktivitet.

(547) Efter den endelige fremlæggelse af oplysninger hævdede klageren, at Kommissionens undersøgelsesresultater er i strid med kravene i grundforordningens artikel 21, stk. 1. Hvis foranstaltningerne ville være i EU-erhvervsgrenens interesse, ville Kommissionen være forpligtet til at indføre disse, medmindre der er bevis for, at foranstaltningerne ville få en uforholdsmæssig stor virkning på brugerindustrierne. Ifølge klageren findes der ikke sådanne beviser. Desuden hævdede den, at Kommissionen havde givet fortrinsret til interesserne for en lille undergruppe af brugere (dvs. visse stålrørsproducenter) og havde undladt at foretage en vurdering af alle de forskellige interesser som helhed. Nærmere bestemt påstod denne, at reglerne om Unionens interesser kun foreskriver indførelse eller ikke indførelse af foranstaltninger. Der er med andre ord tale om et simpelt ja eller nej.

(548) Kommissionen afviste disse argumenter som retligt set urigtige og forklarede, hvordan analysen af Unionens interesser i henhold til grundforordningens artikel 21 normalt udføres:

— Hvis foranstaltningerne er i EU-erhvervsgrenens interesse, er Kommissionen forpligtet til at indføre disse, medmindre der er dokumentation for, at foranstaltningerne ville få en uforholdsmæssig stor virkning på brugerindustrierne, importørerne, forbrugerne eller andre direkte berørte parter. I sidstnævnte tilfælde bør der ikke indføres nogen foranstaltninger overhovedet. Imidlertid er der hverken tale om det ene eller det andet scenarie i den nuværende undersøgelse.

— De foreliggende beviser tydede dog klart på, at brugerne fra den vigtigste sektor, som anvendte den pågældende vare (dvs. stålrørssektoren, der forbruger ca. 32 % af alt forbrug af varmvalsede flade produkter, jf. betragtning (483)), kunne lide uforholdsmæssig stor skade, hvis der blev indført en værditold, også set i lyset af de stigende priser på varmvalsede flade produkter efter undersøgelsesperioden.

— I en sådan kontekst kan Kommissionen tilpasse foranstaltningens form for at skabe rimelig balance mellem de modstridende interesser. I denne forbindelse blev der taget særligt hensyn til behovet for at beskytte EU-erhvervsgrenen mod illoyal praksis på den ene side og samtidig begrænse de sandsynlige negative virkninger af foranstaltningerne på brugerne (stålrørsproducenterne i første omgang) på den anden side uden at underminere foranstaltningens effektivitet.

(549) Kommissionen har derfor ikke kun undersøgt de abstrakte berørte interesser, men også, efter vanlig fremgangsmåde, den sandsynlige konkrete virkning på de pågældende virksomheder. Eurofer, som gjorde indsigelse mod minimumsimportprisen, anførte i et brev til både kommissæren for handel og til formanden for Europa-Kommissionen: »Selv om minimumsimportprisen lå over produktionsomkostningerne, ville den være *et loft over industriens rentabilitet*, og det på et tidspunkt, hvor vi begynder at komme os efter den værste krise i årtier ([1]).«

(550) Kommissionen er af den opfattelse, at denne oplysning snarere bekræftede dens egen opfattelse af, at det er i Unionens interesse at indføre en værditold, men under niveauet for minimumsimportprisen. Minimumsimportprisen ville begrænse den konkrete risiko for, at nogle rørproducenter, herunder mange SMV'er, kunne blive tabsgivende, men de ulemper, der følger af en minimumsimportpris for klageren, synes hovedsageligt at hindre større fortjenstmarginer i en opsvingsperiode, hvor der allerede opnås fortjenester ud over målniveauet.

(551) Efter den endelige fremlæggelse af oplysninger anmodede konsortiet om afslutning af den igangværende undersøgelse på grundlag af overvejelser om Unionens interesser. I den forbindelse fremførte den, at indførelsen af antidumpingforanstaltninger, uanset formen, ville have en ødelæggende virkning på den økonomiske levedygtighed for de uafhængige brugere af følgende grunde:

— EU-markedet for varmvalsede flade produkter er kendetegnet ved en oligopolistisk struktur, hvor næsten 90 % af de varmvalsede flade produkter fremstilles og leveres — både på det bundne og det frie marked — af nogle få vertikalt integrerede producenter.

— I betragtning af deres vertikale integration er EU-producenterne på samme tid producenter og forarbejdningsvirksomheder (brugere) af varmvalsede flade produkter. Det betyder, at uafhængige brugere både er kunder og konkurrenter i forhold til de få store EU-producenter.

(552) Kommissionen afviste også denne anmodning. Som anført i betragtning (548) blev der taget særligt hensyn til behovet for at beskytte EU-erhvervsgrenen mod illoyal praksis på den ene side og samtidig begrænse de sandsynlige negative virkninger af foranstaltningerne på brugerne (stålrørsproducenterne i første omgang) på den anden side. I denne afvejning af interesser var der allerede blevet taget behørigt hensyn til konsortiets bemærkninger.

(553) Af disse årsager bekræftede Kommissionen sin beslutning om at indføre en værditold med et loft svarende til en minimumsimportpris (se betragtning (546)).

7. **ENDELIGE ANTIDUMPINGFORANSTALTNINGER**

7.1. **Skadestærskel (skadesmargen)**

7.1.1. *Målpriser*

(554) For at fastlægge omfanget af foranstaltningerne fastsatte Kommissionen først det toldbeløb, der er nødvendigt for at afhjælpe den skade, der er påført EU-erhvervsgrenen. Ifølge retspraksis er målprisen den pris, som EU-erhvervsgrenen med rimelighed kunne påregne under normale konkurrencevilkår uden dumpingimport fra de fire lande. Målprisen beregnes ved at fastsætte omkostningerne ved produktion af samme vare plus en fortjenstmargen, som EU-erhvervsgrenen med rimelighed kunne opnå under normale konkurrencevilkår i en situation uden dumpingimport.

(555) For så vidt angår fastlæggelsen af en målfortjeneste viser oplysningerne for den betragtede periode kun tab, med undtagelse af 2014, hvor der blev opnået en lille fortjeneste, som ikke blev anset for hensigtsmæssig med henblik på at fastsætte en rimelig fortjeneste, der kan opnås uden dumpingimport. Som anført i betragtning (341) kunne EU-erhvervsgrenen have draget mere fordel af genopsvinget på markedet fra 2014 og fremefter. Lavprisimporten steg imidlertid gradvist og erobrede markedsandele på bekostning af EU-erhvervsgrenen. Det konstante pres fra importen kunne efterhånden mærkes fuldt ud fra og med andet halvår af 2015, dvs. begyndelsen af undersøgelsesperioden.

([1]) Begge breve er dateret den 27. juni 2017 og er fra Eurofers administrerende direktør til kommissæren for handel og til formanden for Europa-Kommissionen.

(556) Klageren anmodede i klagen Kommissionen om at anvende 12,9 % af omsætningen som en rimelig ikke-skadevoldende fortjenstmargen. Det var den gennemsnitlige fortjeneste før skat, som var blevet anvendt i en tidligere sag om væsentlig skade helt tilbage til 2000 vedrørende den pågældende vare ([1]).

(557) Kommissionen fandt, at denne fortjenstmargen ikke var hensigtsmæssig og derfor ikke kunne anvendes, fordi sagen går helt tilbage til 2000, og data, som er over 15 år, betragtes ikke længere som repræsentative i betragtning af de teknologiske og økonomiske ændringer, som EU-erhvervsgrenen har oplevet siden da.

(558) Kommissionen bad også de seks stikprøveudvalgte EU-producenter om at fremskaffe rentabilitetsoplysninger for den samme vare ved salg på det frie marked i Unionen i årene fra 2007 og indtil undersøgelsesperioden ved hjælp af deres oprindelige spørgeskemabesvarelser. Kommissionen var af den opfattelse, at ingen af disse år (hverken enkeltvis eller samlet i en kurv) er repræsentative for fastsættelsen af en målfortjeneste af følgende grunde:

— Den anførte for det første, at oplysninger om rentabilitet for den betragtede periode ikke kan betragtes som et passende benchmark i forbindelse med beregningen af målfortjenesten, da de normale konkurrencevilkår ikke var opfyldt på grund af dumpingimporten fra Kina i 2015 og fremefter og fra de fire lande. Som nævnt i betragtning 133 i forordningen om endelig told på importen af varmvalsede flade produkter fra Kina ([2]) kan årene 2012, 2013 og 2014 desuden ikke anses for at være år med normale konkurrencevilkår som følge af euroområdets gældskrise og faldet i efterspørgslen efter stål i 2012.

— For det andet varierer rentabiliteten betydeligt for hvert år forud for 2012. Som sådan kunne hverken et enkelt år eller flere år samlet i en kurv anses for at være repræsentativt i sig selv. Analysen gik f.eks. så langt tilbage som 2007 for at sikre, at der kunne tages mindst et år i betragtning før den finansielle og økonomiske krise. Men 2007 og 2008 var usædvanligt gode, hvorimod de følgende år blev påvirket af finanskrisen i 2009 og derfor heller ikke er repræsentative for normale vilkår.

(559) Kommissionen anvendte derfor en anden vare, nemlig tykke plader i samme industrisektor. I den forbindelse henviste Kommissionen til betragtning 202 i Kommissionens gennemførelsesforordning (EU) 2017/336 ([3]), hvor den bekræftede sine undersøgelsesresultater i henhold til forordning 2016/1777 ([4]), i hvilken der blev anvendt en fortjenstmargen på 7,9 %. I relation hertil er der mindst to fælles træk: for det første produceres begge varetyper i samme industrisektor, og for det andet er begge varmvalsede, ikke pletterede, belagte eller overtrukne varer.

(560) Kommissionen beregnede således på dette grundlag en ikke-skadevoldende pris på samme vare for EU-erhvervsgrenen ved at lægge fortjenstmargenen på 7,9 % til produktionsomkostningerne i undersøgelsesperioden for de EU-producenter, der indgik i stikprøven.

(561) Efter den endelige fremlæggelse af oplysninger var klageren af den opfattelse, at målfortjenesten på 7,9 % var alt for lav: den påstod, at Kommissionen bør benytte sig af den fortjeneste, der blev opnået i 2008 (dvs. en målfortjeneste på 14,4 %), eftersom Kommissionen efterprøvede oplysninger om rentabilitet for en periode på 10 år, herunder 2008, som var året før finanskrisens begyndelse. Endvidere hævdede klageren, at en alternativ metode til fastsættelse af fortjenstmargenen var at basere sig på data fra den foregående undersøgelse af varmvalsede flade produkter (i 2000, hvor der blev opnået en fortjenstmargen på 12,9 %). Den hævdede også, at Kommissionen ikke gav nogen begrundelse for den manglende overensstemmelse mellem den kinesiske tilgang,

([1]) Kommissionens afgørelse nr. 284/2000/EKSF af 4. februar 2000 om indførelse af en endelig udligningstold på importen af visse fladvalsede produkter af jern og ulegeret stål, af bredde 600 mm og derover, ikke pletterede, belagte eller overtrukne, i oprullet stand, kun varmvalsede, med oprindelse i Indien og Taiwan, om godtagelse af tilsagn afgivet af visse eksporterende producenter og om afslutning af proceduren vedrørende importen af varer med oprindelse i Sydafrika (EFT L 31 af 5.2.2000, s. 44, betragtning 338).

([2]) Kommissionens gennemførelsesforordning (EU) 2017/649 af 5. april 2017 om indførelse af en endelig antidumpingtold på importen af visse varmvalsede flade produkter af jern og ulegeret stål eller andre former for legeret stål med oprindelse i Folkerepublikken Kina (EUT L 92 af 6.4.2017, s. 88, betragtning 133).

([3]) Kommissionens gennemførelsesforordning (EU) 2017/336 af 27. februar 2017 om indførelse af en endelig antidumpingtold og om endelig opkrævning af den midlertidige told på importen af visse tykke plader af ulegeret stål eller andre former for legeret stål med oprindelse i Folkerepublikken Kina (EUT L 50 af 28.2.2017, betragtning 202, s. 37).

([4]) Kommissionens gennemførelsesforordning (EU) 2016/1777 af 6. oktober 2016 om indførelse af en midlertidig antidumpingtold på importen af visse tykke plader af ulegeret stål eller andre former for legeret stål med oprindelse i Folkerepublikken Kina (EUT L 272 af 7.10.2016, s. 5).

hvor der blev anvendt en målfortjeneste på 7 %. Endelig påstod den, at en afvisning af fortjenesten på varmvalsede flade produkter til fordel for en anden vare er i modstrid med tidligere praksis. I denne forbindelse henviser klageren til sagen om rebars, hvor »*Kommissionen bemærker, at rentabilitetsoplysninger i tilknytning til den pågældende vare udgør et mere nøjagtigt benchmark end de rentabilitetsoplysninger for andre varer af stål eller for stålsektoren i almindelighed.*«

(562) Kommissionen afviste disse argumenter. Som forklaret i betragtning (558) blev 2008 anset for at være et særdeles positivt år og derfor ikke repræsentativt for normale vilkår. Den målfortjeneste, der blev opnået i 2000, ligger desuden for langt tilbage i dette tilfælde til at kunne være et rimeligt alternativ. Selv under den usandsynlige antagelse, at der ikke var sket nogen teknologiske og finansielle ændringer i Unionen siden 2000, er der i det mindste sket nogle størrelsesmæssige ændringer på EU-markedet siden 2000 som følge af det stigende antal medlemsstater i perioden 2000-2016. Desuden var den målfortjeneste, der blev anvendt i sagen vedrørende Kina, baseret på en fremadrettet analyse i denne sag om »trussel om skade« og ville være endnu lavere.

(563) Til gengæld fremførte konsortiet, at anvendelsen af en målfortjeneste på 7,9 % ikke var realistisk, og at den var for høj af følgende grunde:

— Selv om både de varmvalsede flade produkter og de tykke plader faktisk produceres i samme industrisektor og begge er varmvalsede, skal det bemærkes, at de fysiske egenskaber for de to varetyper er forskellige.

— Ved at henvise til sagen om tykke plader indrømmede Kommissionen indirekte, at den fortjenstmargen, der opnåedes i 2011, med rimelighed vil kunne anvendes som benchmark ved beregningen af skadestærsklen. Derfor opstår spørgsmålet om, hvorfor Kommissionen ikke anvendte den fortjenstmargen for 2011, der var blevet fastsat for EU-erhvervsgrenen i den sideløbende undersøgelse af importen af varmvalsede flade produkter fra Kina, dvs. 3,11 %. Valget af en fortjenstmargen, der vedrører en vare, som er den samme vare som i den foreliggende sag, ville være mere hensigtsmæssigt.

(564) Den eksporterende producent CSN fremsatte en lignende bemærkning og anmodede Kommissionen om at anvende den fortjenstmargen på 3,11 %, der var blevet opnået i 2011, da det var den foreliggende fortjeneste for nøjagtig samme varedækning. Under alle omstændigheder fremførte CSN, at der bør fastsættes en rimelig fortjeneste på et niveau, der ikke er højere end 5 % for EU-erhvervsgrenen i denne undersøgelse.

(565) Den ukrainske eksporterende producent Metinvest bemærkede desuden, at anvendelsen af en målfortjeneste på 7,9 % var for høj, og gjorde gældende, at varmvalsede flade produkter og tykke plader har forskellige fysiske egenskaber. Deres hovedargument var, at segmentet for tykke plader har en højere fortjenstmargen som følge af højere salgspriser end varmvalsede flade produkter, hvor priserne generelt er lavere, og hvor rentabiliteten følgelig er lavere. En lignende bemærkning blev fremsat af den iranske eksporterende producent Mobarakeh Steel Company, som gjorde gældende, at fortjenstmargenen på 7,9 % er urealistisk høj i stålindustrien i den aktuelle økonomiske situation. Desuden bemærkede den brasilianske eksporterende producent Usiminas, at en målfortjeneste på 7,9 % var urealistisk høj og ulovligt oppustet.

(566) Som anført i betragtning (558) kunne den fortjenstmargen, der blev opnået på varmvalsede flade produkter i 2011, ikke anvendes, da markedet for varmvalsede flade produkter i dette år stadig var hårdt ramt af den økonomiske og finansielle krise i 2009 og derfor ikke kunne betragtes som repræsentativt. Derfor og af de årsager, der er forklaret i betragtning (559), anvendte Kommissionen målfortjenesten for en anden vare, nemlig tykke plader, i samme industrisektor. Følgelig er der hverken tale om et ophør eller en modsigelse i forhold til Kommissionens faste praksis.

(567) Hvad angår påstanden om, at højere salgspriser på tykke plader i forhold til varmvalsede flade produkter automatisk vil føre til bedre rentabilitet, bemærkede Kommissionen, at der er mange andre variabler (såsom udbud og efterspørgsel, knaphed og påløbne omkostninger) end salgsprisens niveau som sådant, som styrer rentabilitetsniveauet. Som svar på argumentet om, at Kommissionen stiltiende har anerkendt, at fortjenesten fra 2011 kan accepteres som et rimeligt benchmark, bemærkede Kommissionen følgende. For det første tilhører både tykke plader og varmvalsede flade produkter samme industrisektor, dvs. stål, men disse varetyper har forskellige markeder, og genrejsningen efter den økonomiske og finansielle krise fulgte ikke samme takt. I sin undersøgelse fandt Kommissionen faktisk ingen beviser for, at de to industrigrene kom sig samtidigt, og interesserede parter har heller ikke fremlagt dokumentation herfor. For det andet anførte Kommissionen blot i betragtning 221

i forordning 2016/1777 ([1]) om tykke plader, at EU-erhvervsgrenens rentabilitet steg fra 2009 og fremefter, men den udelukkede ikke, at en marginal eller en mindre virkning af den økonomiske og finansielle krise stadig gjorde sig gældende i 2011. I lyset af den stigende tendens i rentabiliteten og den aftagende virkning af den økonomiske og finansielle krise på markedet for tykke plader er det derfor opfattelsen, at rentabiliteten i 2011 var rimelig. For så vidt angår denne undersøgelse viste EU-erhvervsgrenens genrejsning af rentabiliteten en anden tendens end den, der blev konstateret i undersøgelsen vedrørende tykke plader. Selv om rentabiliteten begyndte at stige igen i 2010 i denne undersøgelse og steg fra det niveau, der blev konstateret i 2009, faldt rentabiliteten igen i 2011. Det kan derfor ikke konkluderes, at EU-erhvervsgrenen i 2011 var kommet sig eller var begyndt at komme sig efter finanskrisen, eller at fortjenesten i 2011 blev anset for at være rimelig i stil med, hvad der blev observeret i undersøgelsen vedrørende tykke plader.

(568) Kommissionen anførte desuden, at den fortjeneste, der blev opnået af EU-erhvervsgrenen i perioden januar — marts 2017 (jf. betragtning 425) var højere end målfortjenesten på 7,9 %. Derfor var den af den opfattelse, at denne målfortjeneste ikke var urealistisk høj i den aktuelle økonomiske situation.

7.1.2. *Tilsvarende anvendelse af grundforordningens artikel 2, stk. 9, ved beregningen af skadesmargenen*

(569) Når en eksporterende producent solgte den pågældende vare gennem forretningsmæssigt forbundne importører, beregnedes eksportprisen på grundlag af videresalgsprisen til den første uafhængige kunde, behørigt justeret i henhold til grundforordningens artikel 2, stk. 9. Denne justering bestod af de påløbne omkostninger mellem import og videresalg med fradrag af SA&G for den forretningsmæssigt forbundne importør og en rimelig fortjeneste på 2 % ([2]), hvortil der blev lagt efterfølgende omkostninger efter import (kolonne 4).

(570) Efter fremlæggelsen af oplysningsdokumentet og efter den endelige fremlæggelse af oplysninger anfægtede den russiske MMK-gruppe Kommissionens tilgang, i henhold til hvilken grundforordningens artikel 2, stk. 9, havde fundet tilsvarende anvendelse. Den hævdede, at en sådan anvendelse var i strid med selve grundforordningens artikel 2, stk. 9, og udtryk for et åbenbart urigtigt skøn. Den hævdede også, at en sådan metode fører til opkrævning af for megen told. Den iranske eksporterende producent Mobarakeh Steel Company indvendte, at denne metode var en overtrædelse af grundforordningens artikel 1, stk. 1, og af retspraksis i Unionens retsinstanser, og at den ikke gør det muligt at foretage en rimelig sammenligning mellem priserne på de importerede varetyper og den indenlandske erhvervsgren. Efter den endelige fremlæggelse af oplysninger fremsatte den russiske eksporterende producent PAO Severstal, den iranske eksporterende producent Mobarakeh Steel Company og den ukrainske eksporterende producent Metinvest tilsvarende bemærkninger.

(571) Formålet med at beregne en skadesmargen er for det første at fastslå, hvorvidt det at indføre en lavere toldsats (end den, der er baseret på dumpingmargenen) for eksportprisen for dumpingimporten ville være tilstrækkeligt til at eliminere den skade, som dumpingimporten har forvoldt. Vurderingen bør foretages på grundlag af eksportprisen, Unionens grænse, som anses for at være et niveau, der kan sammenlignes med EU-erhvervsgrenens pris ab fabrik. Ved salg gennem forretningsmæssigt forbundne importører beregnes eksportprisen, på samme måde som ved beregning af dumpingmargenen, på grundlag af videresalgsprisen til den første uafhængige kunde, behørigt justeret i henhold til grundforordningens artikel 2, stk. 9. Da eksportprisen er et nødvendigt element i forbindelse med beregning af skadesmargenen, og da denne artikel er den eneste artikel i grundforordningen, der fastlægger beregningen af eksportprisen, er den tilsvarende anvendelse af denne artikel altså berettiget.

(572) For det andet var Kommissionen af den opfattelse, at fastlæggelsen af den relevante importpris til beregningen af underbud eller målprisunderbud ikke burde påvirkes af, om eksporten sker til forretningsmæssigt forbundne eller ikke forretningsmæssigt forbundne aktører i Unionen. Den metode, som Kommissionen fulgte, sikrede, at begge situationer får lige behandling. Med andre ord er formålet med beregningerne af skadesmargenen ikke at måle, i hvor stort omfang de forretningsmæssigt forbundne importørers salg forvolder skade for EU-producenterne, men snarere om eksporten fra de eksporterende producenter har en sådan skadelig virkning ved hjælp af underbud og målprisunderbud i forhold til EU-producenternes priser. Med henblik herpå er den relevante pris, der skal tages i betragtning, den pris, til hvilken den pågældende vare sælges til Unionen, og ikke den pris, til hvilken de importerede materialer videresælges af importerende EU-producenter.

([1]) Kommissionens gennemførelsesforordning (EU) 2016/1777 af 6. oktober 2016 om indførelse af en midlertidig antidumpingtold på importen af visse tykke plader af ulegeret stål eller andre former for legeret stål med oprindelse i Folkerepublikken Kina (EUT L 272 af 7.10.2016, s. 28).

([2]) Denne rimelige fortjenstmargen, der blev anvendt, er den samme som den, der anvendtes i en undersøgelse vedrørende en næsten identisk vare, dvs. koldvalsede flade produkter af stål.

(573) For det tredje blev artikel 2, stk. 9, kun anvendt på en lille del af det samlede salg for den ukrainske eksporterende producent Metinvest. Som nævnt i den særlige fremlæggelse for Metinvest blev artikel 2, stk. 9, kun anvendt i forbindelse med salg via forretningsmæssigt forbundne forhandlere i Unionen. Hvad angår den iranske eksporterende producent Mobarakeh Steel Company, og i modsætning til, hvad der var anført i den særlige fremlæggelse, blev artikel 2, stk. 9, ikke anvendt.

(574) Kommissionen konkluderede derfor, at den anvendte metode var fyldestgørende, og afviste disse påstande.

7.1.3. *Omkostningsniveauet efter import*

(575) Efter fremlæggelsen af oplysningsdokumentet satte to eksporterende producenter spørgsmålstegn ved omkostningsniveauet efter import og påstod, at beløbet på 7 EUR pr. ton er sat for lavt. For det første hævdede den russiske eksporterende producent NLMK, at omkostningerne efter import burde være på mindst 40 EUR/ton. For det andet hævdede den ukrainske eksporterende producent Metinvest, at det burde være på mindst 9,44 EUR/ton, hvilket angiveligt repræsenterer det vægtede gennemsnit af omkostningerne efter import for de fire forretningsmæssigt forbundne enheder af den ukrainske eksporterende producent, der er beliggende i Unionen. Efter den endelige fremlæggelse af oplysninger påstod den brasilianske eksporterende producent Usiminas også, at omkostningerne efter import var sat for lavt og baseret på udvalgte oplysninger.

(576) Kommissionen afviste disse påstande. Den fastsatte omkostningerne efter import på grundlag af sin analyse af de oplysninger, der blev kontrolleret hos en ikke forretningsmæssigt forbundet importør, der gav sig til kende. Desuden fremlagde den brasilianske eksporterende producent Usiminas ingen yderligere dokumentation for, hvorfor den anså omkostningerne efter import for at være sat for lavt.

7.1.4. *Andre bemærkninger efter den endelige fremlæggelse af oplysninger*

(577) Den ukrainske eksporterende producent Metinvest anmodede om en tilpasning af hensyn til en vigtig fysisk egenskab efter den endelige fremlæggelse af informationsdokumentet. Den gentog sin påstand efter den endelige fremlæggelse af oplysninger. Den gjorde navnlig gældende, at de fleste emner af stål i oprullet tilstand produceret af anlæggene hos Metinvest vejer 8 og 12 ton, hvorimod industristandarden i Unionen snarere er på 24 ton. Dette forhold udløste vigtige og naturlige prisnedsættelser for Metinvest under forhandlingerne, og virksomheden fremlagde beviser herfor og anmodede således om en justering.

(578) Kommissionen afviste dette af følgende årsag. Der blev aflagt besøg på de relevante produktionsanlæg hos Metinvest i perioden 17.-25. november 2016 og 25.-27. januar 2017. På tidspunktet for disse kontrolbesøg var denne påstand ikke fremsat eller dokumenteret. Påstanden om forskelle i fysiske egenskaber blev derfor fremsat for sent, da det først skete efter fremlæggelsen af oplysningsdokumentet (den 2. maj 2017). Påstanden kunne heller ikke knyttes til nogen form for dokumentation. Den kunne således ikke kontrolleres. Derudover er de særlige egenskaber ved de forskellige varetyper blevet afspejlet i de varekontrolnumre, der blev anvendt til at indberette salg og omkostninger ved begyndelsen af undersøgelsen. Hvis Metinvest ville have haft problemer med at fastsætte de forskellige varetyper (fastlæggelsen af varekontrolnumrene), burde den logisk set have frembragt denne påstand ved undersøgelsens begyndelse. Desuden skal det bemærkes, at mere end 99 % af alle varetyper, der blev solgt af den eksporterende producent i Unionen, også blev produceret og solgt af EU-producenterne. Derfor kan påstanden ikke godtages.

(579) Den ukrainske eksporterende producent Metinvest anmodede Kommissionen om at udelukke visse varetyper (de varekontrolnumre, der tilhører gruppe 13) fra beregningerne af skadesmargenen, eftersom disse varetyper repræsenterer en restgruppe af varetyper, som alle stålkvaliteter, der adskiller sig fra tallene 01 til 12, ville tilhøre. Som følge heraf omfatter denne resterende gruppe en lang række varer.

(580) Kommissionen er af den opfattelse, at den pågældende vare, uanset om den tilhører gruppe 13, defineres som visse fladvalsede produkter af jern og ulegeret stål eller andre former for legeret stål, også i oprullet stand (herunder »afkortede produkter« og »smalt båndjern«), kun varmvalsede, ikke pletterede, belagte eller overtrukne. Varedækningen omfatter således en veldefineret vare. Det blev også konstateret, at alle typer af den pågældende vare har de samme to væsentlige anvendelser som anført i betragtning (41).

7.1.5. *Endelige skadesmargener*

(581) Da der ikke blev fremsat andre bemærkninger vedrørende skadestærsklen, vil de endelige skadesmargener være som følger:

Land	Virksomhed	Skadesmargen
Brasilien	ArcelorMittal Brasil S.A. og Aperam Inox América do Sul S.A.	20,2 %
	Companhia Siderúrgica Nacional	15,7 %
	Usinas Siderúrgicas de Minas Gerais S.A.	17,5 %
Iran	Mobarakeh Steel Company	34,0 %
Rusland	Novolipetsk Steel	26,1 %
	Public Joint Stock Company Magnitogorsk Iron Steel Works (PJSC MMK)	44,0 %
	PAO Severstal	42,4 %
Ukraine	Metinvest Group	35,5 %

7.2. **Endelige foranstaltninger**

(582) På grundlag af de endelige konklusioner, som Kommissionen var nået frem til vedrørende dumping, skade, årsagssammenhæng og Unionens interesser, bør der indføres antidumpingforanstaltninger for at forhindre, at dumpingeksporten påfører EU-erhvervsgrenen yderligere skade.

(583) Antidumpingforanstaltninger kan antage forskellige former. Kommissionen har et stort spillerum med hensyn til at vælge foranstaltningernes form, men formålet er fortsat at fjerne virkningerne af skadevoldende dumping. Der blev i overensstemmelse med reglen om den lavest mulige told fastsat følgende værditold på mellem 5,3 % og 33 %:

Land	Virksomhed	Dumping-margen	Skadesmargen	Antidumping-værditold
Brasilien	ArcelorMittal Brasil S.A. og Aperam Inox América do Sul S.A.	16,3 %	20,2 %	**16,3 %**
	Companhia Siderúrgica Nacional	73,0 %	15,7 %	**15,7 %**
	Usinas Siderúrgicas de Minas Gerais S.A.	65,9 %	17,5 %	**17,5 %**
Iran	Mobarakeh Steel Company	17,9 %	34,0 %	**17,9 %**
Rusland	Novolipetsk Steel	15,0 %	26,1 %	**15,0 %**
	Public Joint Stock Company Magnitogorsk Iron Steel Works (PJSC MMK)	33,0 %	44,0 %	**33,0 %**
	PAO Severstal	5,3 %	42,4 %	**5,3 %**
Ukraine	Metinvest Group	19,4 %	35,2 %	**19,4 %**

(584) Som det fremgår af betragtning (546), bør foranstaltningen ændre form. På baggrund af de særlige forhold i denne sag konkluderede Kommissionen, at en værditold med et loft svarende til en minimumsimportpris, som tager hensyn til prisstigningen på råvarerne efter undersøgelsesperioden, ville være den mest hensigtsmæssige form for foranstaltning i dette tilfælde.

— På den ene side ville en fastsættelse af tolden på niveauet for værditolden med et loft svarende til minimumsimportprisen give EU-producenterne mulighed for at genrejse sig efter virkningerne af den skadevoldende dumping. Fastsættelsen af et loft i form af en effektiv minimumsimportpris ville være et sikkerhedsnet og sætte producenterne i stand til at opnå en bæredygtig rentabilitet.

— På den anden side burde fastsættelsen af et loft i form af en effektiv minimumsimportpris også forebygge eventuelle negative virkninger af prisstigningerne efter undersøgelsesperioden, som kunne få en betydelig negativ virkning på brugernes forretningsaktivitet. Desuden vil det forhindre alvorlige forsyningsforstyrrelser på EU-markedet.

(585) Når importen finder sted til en cif-pris, Unionens grænse, der svarer til eller er højere end den fastsatte minimumsimportpris, skal der ikke betales told. Når importen finder sted til en pris under minimumsimportprisen, bør den endelige told svare til forskellen mellem den gældende minimumsimportpris og nettoprisen, frit Unionens grænse, ufortoldet. Tolden kan under ingen omstændigheder være højere end de værditoldsatser, der er fastsat i denne forordnings betragtning (583) og artikel 1.

(586) Hvis importen således foretages til en pris under minimumsimportprisen, skal forskellen mellem den gældende minimumsimportpris og nettoprisen, frit Unionens grænse, ufortoldet, og de værditoldsatser, der er specificeret i den sidste kolonne i tabellen i betragtning (583), betales, afhængigt af hvilken der er lavest.

(587) Med henblik på en effektiv anvendelse af minimumsimportprisen og på grundlag af de oplysninger, der blev indhentet i løbet af undersøgelsen, besluttede Kommissionen at fastsætte en minimumsimportpris for alle typer af den pågældende vare.

(588) Med henblik på beregning af en sådan minimumsimportpris er der er taget hensyn til:

— for det første såvel de konstaterede dumpingmargener som det toldbeløb, der er nødvendigt for at afhjælpe den skade, der er påført EU-erhvervsgrenen i undersøgelsesperioden (det første led er en minimumsimportpris baseret udelukkende på oplysningerne i UP);

— for det andet prisstigningen på råvarerne efter undersøgelsesperioden (andet led er en justering af minimumsimportprisen).

(589) Hvad angår det første led, er minimumsimportprisen baseret på data fra undersøgelsesperioden lig med det vejede gennemsnit af:

— Når tolden er baseret på skadestærsklen: produktionsomkostningerne i undersøgelsesperioden for EU-producenterne og en fortjeneste (7,9 %) for to brasilianske eksporterende producenter (CSN og Usiminas) og

— Når tolden er baseret på dumpingmargenen: den normale værdi inklusive transport (for at opnå cif-prisen, Unionens grænse) for alle andre eksporterende producenter.

Den metode, som Kommissionen anvendte til at beregne minimumsimportprisen i første led, var identisk med den, der blev anvendt i den seneste GOES-sag ([1]). Som i enhver antidumpingundersøgelse indhentede og kontrollerede Kommissionen data for UP med henblik på at fastsætte normale værdier for hver varetype og ikke-skadevoldende målpriser for EU-erhvervsgrenen, også for hver enkelt varetype. EU-erhvervsgrenens målpriser bestod af produktionsomkostningerne plus en rimelig fortjeneste. Niveauet for minimumsimportprisen baseres i det første led direkte på kontrollerede data for UP. Når værditolden var baseret på dumpingmargenen, blev de normale værdier plus transportomkostningerne, som tilsammen gav en cif-pris, Unionens grænse, anvendt i beregningen af minimumsimportprisen. Når værditolden var baseret på skadestærsklen, anvendtes den ikke-skadevoldende målpris for EU-erhvervsgrenen. Minimumsimportpriserne blev derefter beregnet som et vejet gennemsnit af de anvendte normale værdier og ikke-skadevoldende målpriser. Vægtningsfaktoren blev fastsat på grundlag af andelen af importmængden til Unionen fra de virksomheder, hvor værditolden er baseret på dumpingmargenerne, og på andelen af importmængden fra de virksomheder, hvor værditolden er baseret på skadestærsklen. Minimumsimportprisen er et vejet gennemsnit af priserne (normal værdi og målpriser) for de forskellige varetyper.

(590) Som andet led blev en sådan minimumsimportpris dernæst sammenlignet med:

— salgspriserne for varmvalsede flade produkter på EU-markedet i perioden efter UP. Der blev indhentet data om disse priser fra brugerne og fra EU-erhvervsgrenen i løbet af undersøgelsen efter fremlæggelsen af oplysningsdokumentet, jf. betragtning (29). Undersøgelsen afslørede, at minimumsimportprisen baseret på data fra undersøgelsesperioden lå under salgspriserne i perioden efter UP, og at der derfor ikke skulle betales told. Dette resultat af undersøgelsen blev bekræftet af udtalelser fra EU-erhvervsgrenen og en lang række brugere.

([1]) Kommissionens gennemførelsesforordning (EU) 2015/1953 af 29. oktober 2015 om indførelse af en endelig antidumpingtold på importen af visse kornorienterede fladvalsede produkter af silicium-elektrisk stål med oprindelse i Folkerepublikken Kina, Japan, Republikken Korea, Den Russiske Føderation og Amerikas Forenede Stater (EUT L 284 af 30.10.2015, s. 130 ff.).

— priserne på råvaren til varmvalsede flade produkter (som er nødvendig for at fremstille denne vare) efter undersøgelsesperioden på EU-markedet. I den sammenhæng gjorde klageren gældende, at en minimumsimportpris udelukkende baseret på data fra undersøgelsesperioden ville være sat for lavt og ville være ineffektiv og uhensigtsmæssig, da priserne begyndte at stige igen efter UP fra det historisk lave niveau, man oplevede i UP. Klageren gjorde også gældende, at markedet har oplevet en betydelig volatilitet i råvarepriserne i årenes løb, og at råvarepriserne faldt markant i UP ([1]). Kommissionen undersøgte volatiliteten i råvarepriserne på produktion af varmvalsede flade produkter, især kokskul og jernmalm. Den fastslog, at navnlig priserne på kokskul var steget betydeligt efter undersøgelsesperioden.

(591) På denne baggrund har Kommissionen beregnet, at produktionsomkostningerne til fremstilling af varmvalsede flade produkter steg med 116 EUR pr. ton ved sammenligning af produktionsomkostninger i UP med produktionsomkostninger i perioden marts — maj 2017.

— Hvis denne samlede stigning på 116 EUR pr. ton i produktionsomkostningerne fuldt ud ville blive tilskrevet den samlede omkostningsstigning for råvarerne, ville dette sandsynligvis føre til en overvurdering af andelen af råvarestigningen ud af den samlede produktionsomkostningsstigning: det er mere sandsynligt, at også andre produktionsomkostninger (såsom energi og arbejdskraft) steg.

— Såfremt denne samlede stigning på 116 EUR pr. ton i produktionsomkostningerne derimod skulle være ligeligt fordelt på alle andre omkostningskomponenter af produktionsomkostningerne, ville dette betyde, at kun 63 EUR pr. ton kunne tilskrives omkostningsstigningen for råvarerne: dette vil højst sandsynligt resultere i en undervurdering af andelen af omkostningsstigningen for råvarerne ud af stigningen i produktionsomkostningerne, da det generelt antages, at omkostningsstigningen for råvarerne, navnlig for kokskul, var den vigtigste drivkraft i de stigende produktionsomkostninger efter undersøgelsesperioden.

Som følge af alle disse årsager varierer et pålideligt tal, der afspejler omkostningsstigningen ved produktionen som følge af prisstigningen på råvarerne, mellem 63 EUR og 116 EUR, hvilket svarer til et yderligere beløb på 89,50 EUR pr. ton.

(592) På grundlag af denne metode blev minimumsimportprisen baseret på data for undersøgelsesperioden justeret for prisstigningen på råvarerne efter undersøgelsesperioden og blev endeligt fastsat på følgende niveau

De pågældende lande	Varesortiment	Minimumsimportpris (EUR/ton af varens nettovægt)
Brasilien, Iran, Rusland og Ukraine	Alle varetyper	472,27 EUR

(593) Klageren ([2]) indsendte bemærkninger til, hvorfor foranstaltninger såsom minimumsimportprisen ikke kan betragtes som en realistisk mulighed i denne sag:

— For det første ville minimumsimportpriser ikke opnå den ønskede virkning, eftersom de ville være baseret på de usædvanligt lave priser, der var gældende i UP.

— For det andet er der udsving i priserne på de vigtigste råvarer, der anvendes til at fremstille varmvalsede flade produkter.

— For det tredje adskiller de faktiske omstændigheder i den nuværende undersøgelse sig betydeligt i sammenligning med andre nyligt gennemførte undersøgelser (f.eks. undersøgelsen af GOES fra Kina, Japan, Korea, Rusland og USA ([3])), hvor Kommissionen indførte minimumsimportpriser.

— For det fjerde ville minimumsimportpriser, der var fastsat til UP-prisniveau, ikke være til nogen hjælp for erhvervsgrenen, selv ikke i tilfælde af et nyt prisfald på markedet for varmvalsede flade produkter.

([1]) Indlæg ved Eurofer, 30. maj 2017, AD635 — *Hot-rolled flat (»HRF«) steel products originating in Brazil, Iran, Russia, Serbia and Ukraine (the »five countries«)* — Eurofers indlæg om den hensigtsmæssige form for foranstaltninger, s. 5.

([2]) Indlæg ved Eurofer, AD635 — *Hot-rolled flat steel products originating in Brazil, Iran, Russia, Serbia and Ukraine (the »five countries«)* — Eurofers indlæg om den hensigtsmæssige form for foranstaltninger.

([3]) Kommissionens gennemførelsesforordning (EU) 2015/1953 af 29. oktober 2015 om indførelse af en endelig antidumpingtold på importen af visse kornorienterede fladvalsede produkter af silicium-elektrisk stål med oprindelse i Folkerepublikken Kina, Japan, Republikken Korea, Den Russiske Føderation og Amerikas Forenede Stater (EUT L 284 af 30.10.2015, s. 109).

— For det femte viser erfaring fra tidligere sager, hvor der blev indført minimumsimportpriser, at de er for lette at omgå eller absorbere.

— For det sjette er minimumsimportprisen ikke nødvendig i dette tilfælde på grund af den rigelige uudnyttede kapacitet i Unionen.

(594) Kommissionen afviste disse påstande. Kommissionen bemærkede, at klagerens indlæg var baseret på en artikel i pressen ([1]), som ikke afspejlede den faktiske foranstaltning, der af Kommission var blevet valgt som hensigtsmæssig. Kommissionen indførte rent faktisk ikke en minimumsimportpris på grundlag af priserne på varmvalsede flade produkter i undersøgelsesperioden som beskrevet af klageren, men en værditold med et loft svarende til minimumsimportprisen, som tager hensyn til prisstigningen på råvarerne efter undersøgelsesperioden. Navnlig har Kommissionen følgende bemærkninger til de forskellige erklæringer fra klageren som anført i betragtning (593):

— På den ene side ville en fastsættelse af tolden på niveauet for værditolden med et loft svarende til en effektiv minimumsimportpris give EU-producenterne mulighed for at genrejse sig efter virkningerne af den skadevoldende dumping og samtidig udgøre et sikkerhedsnet for dem.

— For det andet har Kommissionen erkendt, at der er udsving i priserne på de vigtigste råvarer, der anvendes til at fremstille varmvalsede flade produkter, og tog derfor hensyn til prisstigningen på råvarer efter undersøgelsesperioden ved beregningen af minimumsimportprisen.

— For det tredje bemærkede Kommissionen, at de faktiske omstændigheder i den nuværende undersøgelse ikke adskiller sig betydeligt i sammenligning med andre nyligt gennemførte undersøgelser (f.eks. undersøgelsen af GOES fra Kina, Japan, Korea, Rusland og USA ([2])). Begge tilfælde har været præget af betydelige prisstigninger på den pågældende vare og samme vare efter undersøgelsesperioden.

— For det fjerde, hvad angår argumentet om, at minimumsimportpriserne fastsat til UP-prisniveau ikke vil være nogen hjælp for erhvervsgrenen, hvis priserne på markedet for varmvalsede flade produkter falder igen, gentog Kommissionen, at hvis priserne falder til under minimumsimportprisen, pålægges der værditold (op til niveauet for MIP).

— For det femte har Kommissionen anerkendt, at der er en vis fare for absorbering eller omgåelse. For at minimere risikoen for omgåelse skal eksporterende producenter, der ønsker at drage fordel af minimumsimportprisen, derfor fremlægge en gyldig handelsfaktura for medlemsstaternes toldmyndigheder. Fakturaen skal opfylde kravene i bilag I hertil. Import, der ikke er ledsaget af en sådan faktura, bør være underlagt den værditold, der gælder for den pågældende eksporterende producent, jf. artikel 1.

— For det sjette mindede Kommissionen om, at den ændrede foranstaltningernes form i overensstemmelse med Unionens interesse for at skabe rimelig balance mellem EU-producenternes og brugernes interesser i dette særlige tilfælde.

(595) Efter den endelige fremlæggelse af oplysninger fremsatte interesserede parter følgende bemærkninger om metoden til fastsættelse af minimumsimportprisen og dennes niveau.

(596) Klageren påstod, at en told baseret på minimumsimportprisen ikke var et hensigtsmæssigt valg af følgende årsager:

— For det første ville en sådan minimumsimportpris fastsætte en referencepris på markedet og fordreje markedsmekanismerne.

— For det andet tegner råvarerne sig for over 50 procent af de varmvalsede flade produkter og er meget volatile. Minimumsimportprisen er ikke hensigtsmæssig på et sådant marked.

— For det tredje ville en enkelt minimumsimportpris tilskynde til eksport af varer med større merværdi.

— For det fjerde ville en sådan tilspidset told opmuntre til import på niveauer et godt stykke under minimumsimportprisen, hvilket reelt ville belønne de eksporterende producenter, som foretog dumping eller underbød priserne allermest.

— For det femte kan minimumsimportprisen ikke forhindre skadevoldende dumping.

— For det sjette har virkningen af en minimumsimportpris indflydelse på den parallelle sag vedrørende kinesiske varmvalsede flade produkter.

([1]) Avisartikel fra Mlex: Price floor on hot-rolled steel seen as a middle ground for EU dumping-probe conundrum (Mindsteprisen på varmvalset stål betragtes som en mellemløsning for EU's dumpingundersøgelsesdilemma) af 24. maj 2017

([2]) Kommissionens gennemførelsesforordning (EU) 2015/1953 af 29. oktober 2015 om indførelse af en endelig antidumpingtold på importen af visse kornorienterede fladvalsede produkter af silicium-elektrisk stål med oprindelse i Folkerepublikken Kina, Japan, Republikken Korea, Den Russiske Føderation og Amerikas Forenede Stater (EUT L 284 af 30.10.2015, s. 109).

(597) Kommissionen afviste disse argumenter:

— For det første mindede den om, som allerede anført i betragtning (594), at den ikke har pålagt en minimumsimportpris på grundlag af priserne på varmvalsede flade produkter i undersøgelsesperioden, men en værditold med et loft svarende til minimumsimportprisen. Denne minimumsimportpris tager også højde for stigningen i råvarepriserne efter undersøgelsesperioden. Den har heller ikke fastsat en referencepris på markedet, som fordrejer konkurrencen, af følgende årsag: Indførelsen af en værditold med et loft svarende til minimumsimportprisen havde ikke til formål at fastsætte priser på bestemte niveauer, men snarere jf. betragtning (546) at fjerne virkningen af den skadevoldende dumping og beskytte brugerne mod eventuelle negative virkninger af uventede prisstigninger efter undersøgelsesperioden. Minimumsimportprisen er desuden ikke en mindstepris, så de eksporterende producenter kan, hvis de ønsker det, stadig sælge til priser under eller over minimumsimportprisen. De eksporterende producenter og EU-producenterne kan derfor stadigvæk konkurrere med hinanden ved at anvende forskellige priser, uanset den fastsatte minimumsimportpris.

— For det andet anerkendte Kommissionen, at råvarerne tegner sig for over halvdelen af omkostningerne ved varmvalsede flade produkter (jf. betragtning (384)), og at der er udsving i priserne på de vigtigste råvarer, der anvendes til at fremstille varmvalsede flade produkter. Det er netop grunden, jf. betragtning (590), til, at den tog højde for prisstigningen i råvarerne efter undersøgelsesperioden ved beregningen af minimumsimportprisen.

— For det tredje ville anvendelsen af forskellige minimumsimportpriser for hver varetype have ført til mere end 1 000 forskellige niveauer, hvilket ville have været umuligt at gennemføre.

— For det fjerde skal hver eksporterende producent betale sin egen individuelle værditold, hvis prisen er under minimumsimportprisen, hvilket ikke tilskynder til yderligere dumpingpraksis.

— For det femte er minimumsimportprisen fastsat på et prisniveau, der klart oversteg priserne for alle eksporterende producenter i undersøgelsesperioden, og som for alles vedkommende lå under 400 EUR pr. ton.

— For det sjette erkendte Kommissionen i betragtning (324), at den nuværende undersøgelse omfatter nøjagtig den pågældende vare og samme vare som i undersøgelserne vedrørende Kina. Som det fremgår mere udførligt i betragtning (325), omfatter den igangværende undersøgelse og undersøgelserne vedrørende Kina ikke de samme perioder, der er relevante for vurdering af tendenser i forbindelse med skade og årsagssammenhæng. Selv om der som sådan er en overlapning på seks måneder mellem undersøgelsesperioden for de to undersøgelser (perioden fra 1. juli 2015 til 31. december 2015), blev konstateringen af dumping og skade gennemført på grundlag af en undersøgelsesperiode og en betragtet periode, som var forskellig i den aktuelle undersøgelse og i undersøgelsen vedrørende Kina, og som allerede var blevet defineret i overensstemmelse med de relevante bestemmelser i grundforordningen og meddelt i indledningsmeddelelsen. På grund af den forskellige karakter af de to undersøgelser anvendte Kommissionen derfor ikke forskellige målestokke.

(598) Klageren påstod endvidere, at en minimumsimportpris ville være i strid med EU's og WTO's princip om, at antidumpingtold skal indføres på et landespecifikt grundlag og om muligt på et eksportørspecifikt grundlag.

(599) Hvad angår påstanden om, at der ikke gælder individuelle toldsatser for de enkelte eksporterende producenter, henvises der til betragtning (585) og (586), som beskriver den metode, hvorefter den enkelte toldsats finder anvendelse i tilfælde af, at der skal betales værditold. Som følge heraf havde Kommissionen i henhold til artikel 6.10 i WTO's antidumpingaftale fastsat en individuel margen for alle kendte eksporterende producenter af den undersøgte vare.

(600) Den russiske eksporterende producent PAO Severstal anmodede om:

— at dens særlige virksomhedsspecifikke minimumsimportpris fastsættes og anvendes som en antidumpingforanstaltning, baseret på den ikke-dumpede eksportpris på grundlag af denne undersøgelse,

— alternativt, hvis Kommissionen fastholder sin strategi om en minimumsimportpris for alle eksporterende producenter, at der burde være en prisdifferentiering for de forskellige typer af varmvalsede flade produkter, alt efter om de er oprullet stand eller ikke i oprullet stand. Det blev hævdet, at varetyper af varmvalsede flade produkter, der ikke er i oprullet stand, er mindst 15 EUR dyrere pr. ton på grund af udgifter til yderligere forarbejdning, slidsning og opskæring. Den anmodede derfor Kommissionen om at foretage en ny beregning af to forskellige minimumsimportpriser (én for varetyper i oprullet stand, og en anden for varetyper i ikke oprullet stand).

(601) Kommissionen afviste begge anmodninger fra denne russiske eksporterende producent:

— Den gjorde gældende, at den anvendte metode er gyldig. I den forbindelse har Kommissionen henvist til, at denne metode, herunder brug af en kurv af forskellige eksporterende producenter, f.eks. allerede var blevet anvendt i andre nylige undersøgelser som f.eks. undersøgelsen af GOES fra Kina, Japan, Korea, Rusland og USA ([1]). Hvis der skulle beregnes en individuel virksomhedsspecifik minimumsimportpris, ville det endvidere betyde, at der skulle beregnes mindst otte forskellige minimumsimportpriser. Det vil indebære en forøgelse af den administrative byrde, især for toldmyndighederne;

— Uanset om den pågældende vare er i oprullet stand, skal hver eksporterende producent desuden betale sin egen individuelle værditold, hvis prisen (dvs. den pris, der er betalt for den pågældende vare, uanset om den er i oprullet stand) er lavere end minimumsimportprisen, selv om Kommissionen anerkendte, at denne værditold derefter vil blive begrænset af minimumsimportprisen. Minimumsimportprisen er som sådan baseret på en bred vifte af varetyper, uanset om de eksempelvis er hele eller opslidsede.

(602) Den ukrainske eksporterende producent Metinvest udtrykte tilfredshed med Kommissionens beslutning om at begrænse antidumpingtolden til niveauet for minimumsimportprisen som en mindre konkurrencefordrejende foranstaltning end en værditold. Imidlertid påstod den, at den af Kommissionen beregnede minimumsimportpris var for høj af følgende grund: Kommissionen overvurderede prisstigningen på råvarerne, eftersom den tog hensyn i sine beregninger til perioden marts — maj 2017, der var præget af store prisudsving, navnlig for kokskul. I henhold til dens egen metode hævdede den ukrainske eksporterende producent Metinvest, at den maksimale værdi af justeringen i andet led af den minimumsimportpris, der svarer til en ændring i priserne på de vigtigste råvarer mellem undersøgelsesperioden og perioden efter undersøgelsesperioden (1. juli 2016 — 31. marts 2017), højst må være 58 EUR pr. ton og ikke 89,5 EUR pr. ton. Virksomheden anmodede derfor Kommissionen om at foretage en ny beregning af minimumsimportprisen.

(603) Kommissionen afviste anmodningen fra Metinvest af følgende årsager. For det første, i betragtning af at priserne på råvarer til fremstilling af varmvalsede flade produkter er karakteriseret ved deres volatilitet og endog kunne blive højere end prisniveauet i perioden marts — maj 2017, var Kommissionen nødt til at beregne en minimumsimportpris på en sådan måde, at den samtidig med at fjerne virkningen af skadevoldende dumping ville forebygge eventuelle negative virkninger for brugerne af uventede prisstigninger efter undersøgelsesperioden. For det andet har den metode, som blev anvendt af Metinvest, og som førte til en ændring i prisen på vigtige råvarer (jernmalm og kokskul) den fordel, at den er enkel, men på den anden side ikke tager hensyn til andre råvarer i forbindelse med fremstillingen af varmvalsede flade produkter, såsom skrot. Desuden anvender nogle virksomheder mere eller mindre skrot (eller en anden råvare), hvilket er vanskeligt nøjagtigt at kvantificere. Kommissionen vil i den forbindelse få den vanskelige opgave med at fastslå en gennemsnitlig andel af alle de råvarer, som er nødvendige til fremstilling af et ton varmvalsede flade produkter på verdensplan.

(604) Den russiske eksporterende producent NLMK fremførte, at Kommissionen ikke korrekt fremlagde oplysninger om fastsættelsen af minimumsimportprisen for hver enkelt eksporterende producent, især vedrørende de anvendte transportomkostninger. Desuden var omfanget af »transport«-justeringen af den normale værdi for NLMK for at fastsætte dens virksomhedsspecifikke minimumsimportpris, der senere blev sammenlagt med andres priser, ikke entydig og kunne omfatte andre omkostninger, som ikke burde være omfattet.

(605) Kommissionen præciserede, at de transportomkostninger, som blev tilføjet til den normale værdi for at nå frem til cif-prisen, Fællesskabets grænse for NLMK (og for de øvrige eksporterende producenter), var de omkostninger, som blev indberettet af NLMK og verificeret under kontrolbesøget. Dette forhold blev også underbygget af den omstændighed, at NLMK's beregning for at nå frem til cif-prisen, Fællesskabets grænse på grundlag af sine egne transportomkostninger svarer til Kommissionens beregninger. Som følge heraf har Kommissionen ikke kunstigt oppustet den minimumsimportpris, der var blevet fastsat over for NLMK eller over for andre eksporterende producenter.

(606) Den brasilianske eksporterende producent CSN og dennes forretningsmæssigt forbundne virksomhed Lusosider udtrykte tilfredshed med Kommissionens forslag om at indføre en minimumsimportpris med henblik på at opnå den rette balance mellem brugernes interesser og EU-erhvervsgrenens interesser. Ikke desto mindre gjorde de gældende, at importen foretaget af ArcelorMittal Group fra dennes brasilianske dattervirksomhed bør lades ude af betragtning i beregningerne i første led. De fremførte desuden, at Kommissionen bør begrænse den kunstige virkning af usædvanlige prisstigninger for råvarerne på beregningen af minimumsimportprisen, enten ved at begrænse sådanne ekstraordinære udsving på grundlag af historiske prisbevægelser eller ved at anvende den seneste periode som benchmark for beregningen af prisstigningen. CSN hævdede, at den maksimale værdi af

([1]) Kommissionens gennemførelsesforordning (EU) 2015/1953 af 29. oktober 2015 om indførelse af en endelig antidumpingtold på importen af visse kornorienterede fladvalsede produkter af silicium-elektrisk stål med oprindelse i Folkerepublikken Kina, Japan, Republikken Korea, Den Russiske Føderation og Amerikas Forenede Stater (EUT L 284 af 30.10.2015). Det skal dog bemærkes, at i dette særlige tilfælde blev der beregnet 3 minimumsimportpriser i stedet for én.

justeringen i andet led af den minimumsimportpris, der svarer til en ændring i de begrænsede priser på de vigtigste råvarer mellem undersøgelsesperioden og perioden marts — maj 2017, højst må være 68,82 EUR pr. ton og ikke 89,5 EUR pr. ton. Hvis der foretages en sammenligning mellem de gennemsnitlige råvareomkostninger mellem undersøgelsesperioden og perioden juni — juli 2017, kan ændringen ikke overstige 71,62 EUR pr. ton. Virksomheden anmodede derfor Kommissionen om at foretage en ny beregning af minimumsimportprisen.

(607) Den brasilianske eksporterende producents påstande blev afvist. For det første fandt ArcelorMittals import fra Brasilien sted til dumpingpriser på EU-markedet på samme måde som situationen for de andre eksporterende producenter og bør derfor ikke behandles forskelligt. For det andet mindede Kommissionen om, at den var nødt til at beregne en minimumsimportpris på en sådan måde, at den samtidig med at fjerne virkningen af skadevoldende dumping ville forebygge eventuelle negative virkninger for brugerne af uventede prisstigninger efter undersøgelsesperioden.

(608) Konsortiet fremførte, at den metode, som blev anvendt af Kommissionen, burde revideres, også i lyset af de høje råvarepriser i perioden marts — maj 2017, og beregnes under anvendelse af en anden fremgangsmåde. Kommissionen var af den opfattelse, at den anvendte metode er gyldig. Selv hvis det var sandt, at der var høje råvarepriser i perioden marts — maj 2017, bemærkede Kommissionen, at jf. betragtning (591) var den beregnede stigning på 116 EUR pr. ton i produktionsomkostningerne ikke fuldt ud blevet tilskrevet den samlede råvareprisstigning.

(609) Konsortiet anmodede også Kommissionen om at fastsætte minimumsimportprisen på et niveau mellem 420 og 430 EUR pr. ton på grundlag af konsortiets egen metode. Denne metode tog udgangspunkt i en beregning af priser over en længere periode (siden 2013) og baseret på data fra forskellige kilder og visse antagelser, som f.eks. at EU-erhvervsgrenen sælger til en højere pris på 25 — 30 EUR pr. ton. Kommissionen bemærkede hertil, at denne metode ikke tog hensyn til hverken omkostninger/priser for de eksporterende producenter og EU-producenterne i undersøgelsesperioden eller til de dumping- eller skadesmargener, der konstateredes i undersøgelsen. Den foreslåede minimumsimportpris opfylder derfor ikke kravene i grundforordningens artikel 9, stk. 4.

(610) Som anført i betragtning 36 gjorde den iranske eksporterende producent under høringen den 3. august opmærksom på en indtastningsfejl i sin dumpingberegning. Den eksporterende producent forklarede, at bestemte værdier ved en fejl var blevet afrundet, sandsynligvis på grund af deres længde.

(611) Kommissionen analyserede denne påstand og konkluderede, at der vitterligt var sket en indtastningsfejl ved beregningen af dumpingmargenen for den eksporterende producent i Iran, og denne fejl blev rettet. Det var således nødvendigt at beregne dumpingen og minimumsimportprisen på ny, hvilket gav følgende resultat: Den reviderede dumpingmargen og antidumpingtold for Mobarakeh Steel Company udgjorde 17,9 %, og den reviderede minimumsimportpris, justeret for prisstigningen på råvarerne, beløb sig således til 468,49 EUR pr. ton.

(612) Samtlige parter blev underrettet om denne revidering gennem et supplement til den endelige fremlæggelse af oplysninger den 4. august 2017 og blev opfordret til at fremsætte bemærkninger hertil.

(613) Hvis der sker en ændring i markedsvilkårene, indeholder grundforordningen en række muligheder. Hvis ændringen er af varig karakter, bestemmer grundforordningens artikel 11, stk. 3, at der kan anmodes om en genovervejelse af behovet for opretholdelsen af foranstaltninger. Kommissionen undersøger hurtigst muligt begrundelsen for eventuelle begrundede anmodninger for at opretholde et afbalanceret beskyttelsesniveau over for skadevoldende dumping.

(614) Efter den endelige fremlæggelse af oplysninger hævdede klageren, at foranstaltningens form gør det faktisk umuligt at foretage en sådan undersøgelse. Selv hvis der blev gennemført en interimsundersøgelse, ville resultaterne af denne fornyede undersøgelse desuden fremkomme alt for sent til at hjælpe EU-erhvervsgrenen.

(615) Kommissionen bemærkede, at en sådan interimsundersøgelse kan gennemføres hurtigt, og normalt inden for et år.

(616) De antidumpingforanstaltninger for individuelle virksomheder, som er anført i denne forordning, blev fastsat ud fra resultaterne i denne undersøgelse. De afspejlede derfor den situation, der blev konstateret for disse virksomheder i forbindelse med denne undersøgelse. Disse foranstaltninger finder udelukkende anvendelse på importen af den pågældende vare med oprindelse i de pågældende lande, og som er fremstillet af de nævnte

retlige enheder. Importen af den pågældende vare, der er fremstillet af andre virksomheder, som ikke er udtrykkeligt nævnt i denne forordnings dispositive del, herunder enheder, der er forretningsmæssigt forbundet med de udtrykkeligt nævnte enheder, bør være omfattet af foranstaltningerne for »alle andre virksomheder«. De bør ikke være underlagt nogen af de individuelle antidumpingforanstaltninger.

(617) En virksomhed kan anmode om anvendelse af disse individuelle antidumpingforanstaltninger, hvis den ændrer navnet på sin enhed eller opretter en ny produktions- eller salgsenhed. Anmodningen skal rettes til Kommissionen ([1]). Anmodningen skal indeholde alle relevante oplysninger, herunder: ændringer i virksomhedens aktiviteter i forbindelse med produktionen, indenlandsk salg og eksportsalg i forbindelse med eksempelvis navneændringen eller ændringen i produktions- og salgsenheder. Kommissionen ajourfører listen over virksomheder med individuelle antidumpingforanstaltninger, hvis der er grundlag herfor.

(618) Med henblik på at minimere risikoen for omgåelse vurderes der i dette tilfælde at være behov for særlige foranstaltninger for at sikre en korrekt anvendelse af antidumpingforanstaltningerne. Disse særlige foranstaltninger omfatter følgende: Forelæggelse for medlemsstaternes toldmyndigheder af en gyldig handelsfaktura og en gyldig erklæring, som skal overholde betingelserne i denne forordnings dispositive del. Import, der ikke er ledsaget af en sådan faktura og en erklæring på tro og love, er underlagt den gældende værditold for alle andre virksomheder.

(619) Skulle der opstå en ændring i handelsmønstret efter indførelsen af foranstaltninger, jf. grundforordningens artikel 13, stk. 1, kan der indledes en antiomgåelsesundersøgelse, og hvis betingelserne er opfyldt, kan der indføres en værditold.

(620) For bedst muligt at imødegå risikoen for overvæltning af foranstaltningerne, især mellem forretningsmæssigt forbundne virksomheder, indleder Kommissionen omgående en fornyet undersøgelse i henhold til grundforordningens artikel 12, stk. 1, og gør eventuel import til genstand for registrering i henhold til grundforordningens artikel 14, stk. 5, hvis der fremlægges beviser for en sådan adfærd.

(621) Samtlige parter blev underrettet om de væsentligste kendsgerninger og betragtninger, som lå til grund for beslutningen om at indføre en endelig antidumpingtold. De fik også en frist, inden for hvilken de kunne fremsætte bemærkninger efter denne fremlæggelse af oplysninger. Bemærkningerne fra andre parter blev behørigt taget i betragtning, men var ikke af en sådan art, at de ændrede ved konklusionerne.

8. INDFØRELSE AF ANTIDUMPINGTOLD MED TILBAGEVIRKENDE KRAFT

(622) Som nævnt i betragtning (20) gjorde Kommissionen importen af visse varmvalsede flade produkter af jern og ulegeret stål eller andre former for legeret stål med oprindelse i Brasilien og Rusland til genstand for registrering fra den 7. januar 2017 som følge af en anmodning fra klageren.

(623) I henhold til grundforordningens artikel 10, stk. 4, kan der med tilbagevirkende kraft opkræves told »på varer, der er overgået til fri omsætning højst 90 dage før den dato, på hvilken anvendelsen af midlertidige foranstaltninger trådte i kraft«. Kommissionen bemærker, at der ikke blev indført midlertidige foranstaltninger i denne sag.

(624) På dette grundlag er Kommissionen af den opfattelse, at en af de lovfæstede betingelser i henhold til grundforordningens artikel 10, stk. 4, ikke er opfyldt, og derfor bør tolden ikke opkræves med tilbagevirkende kraft på den registrerede import.

9. APPELUDVALG OG FORANSTALTNINGENS FORM

(625) Af de grunde, der er anført i afsnit 6 og 7, havde Kommissionen oplyst om sin hensigt med hensyn til at indføre foranstaltningen i form af en værditold med et loft svarende til en minimumsimportpris.

(626) Det udvalg, der er nedsat ved grundforordningens artikel 15, stk. 1, afgav en negativ udtalelse om udkastet til Kommissionens gennemførelsesforordning, og et kvalificeret flertal af udvalgets medlemmer stemte imod. Kommissionen kunne derfor ikke indføre foranstaltningen i den form, som oprindeligt var påtænkt.

(627) I tråd med artikel 5, stk. 3), i Europa-Parlamentets og Rådets forordning (EU) nr. 182/2011 af 16. februar 2011 om de generelle regler og principper for, hvordan medlemsstaterne skal kontrollere Kommissionens udøvelse af gennemførelsesbeføjelser ([2]) (»forordning om udvalgsproceduren«), indsendte Kommissionen det samme udkast til gennemførelsesforordning til appeludvalget med henblik på yderligere drøftelser.

([1]) Europa-Kommissionen, Generaldirektoratet for Handel, Direktorat H, 1049 Bruxelles, Belgien.
([2]) EUT L 55 af 28.2.2011, s. 13.

(628) I appeludvalget blev forskellige mulige ændringer drøftet. Appeludvalgets formand konkluderede, at en ændring for så vidt angår foranstaltningens form, som ændrede den fra en værditold med et loft svarende til en minimumsimportpris, til en told, der udtrykkes som et fast beløb pr. ton, fik den bredest mulige tilslutning i appeludvalget.

(629) Kommissionen ændrede efterfølgende foranstaltningens form og oplyste de interesserede parter om ændringen af foranstaltningens form.

(630) Ifølge EU-domstolens retspraksis kan Kommissionen beslutte at indføre foranstaltninger i forskellig form, bl.a. som virksomhedsspecifikke faste beløb pr. ton. Når der træffes beslutning om foranstaltningernes form, er Kommissionen nødt til at finde en balance mellem de forskellige interesser, der står på spil, herunder brugernes og forbrugernes interesser.

(631) Kommissionen mindede om, at den således har vide skønsbeføjelser med hensyn til, hvordan modstridende interesser vurderes og afvejes, og dette kan afspejles i valget af foranstaltningens form. Den gentog, at indførelsen af en værditold kan øge risikoen for at bebyrde brugerne uforholdsmæssigt, navnlig når priserne på varmvalsede flade produkter stiger.

(632) Kommissionen konkluderede, at den rimelige balance var forskellig fra dens indledende analyse. Den mente, at en foranstaltning i form af et virksomhedsspecifikt fast beløb pr. ton i højere grad afspejlede den skade, der er forårsaget af den enkelte eksporterende producent, for hvilken der var konstateret dumping. Desuden sikres det også, at tolden helt afhjælper skaden. Endelig sikres der bedre stabilitet og forudsigelighed for brugere og forbrugere, fordi den er fastsat over tid.

(633) Kommissionen fandt, at virksomhedsspecifikke faste toldbeløb pr. ton tager bedre hensyn til brugernes behov i den konkrete situation i den foreliggende sag end en værditold, idet de sikrer, at selv hvis verdensmarkedspriserne stiger betydeligt efter undersøgelsesperioden, ville disse toldbeløb ikke bebyrde brugerne uforholdsmæssigt.

(634) Derfor anser Kommissionen det for passende at indføre et fast beløb pr. ton. I modsætning til en værditold med et loft svarende til en minimumsimportpris, giver denne form for foranstaltning øjeblikkelig beskyttelse af EU-erhvervsgrenen mod skadevoldende dumping gennem et fast toldsatsniveau, men udelukker samtidig, at importører og brugere kan blive tvunget til at betale højere afgifter i fremtiden. Således opnås der den nødvendige afvejning af interesserne, som der er behov for i den foreliggende undersøgelse.

(635) Det faste toldbeløb pr. ton er baseret på et niveau svarende til den dumpingmargen eller skadesmargen, der blev konstateret i løbet af undersøgelsen for hver samarbejdsvillig eksporterende producent af den pågældende vare, uanset hvilken der blev anset for at være lavest, i overensstemmelse med grundforordningens artikel 9, stk. 4, andet afsnit.

(636) Kommissionen fastsatte den specifikke told ved at dividere det laveste niveau for dumping- eller skadesmargenen, som er beregnet for hver eksporterende producent, med den samlede eksport pr. ton af den pågældende vare i undersøgelsesperioden. Nedenstående tabel viser de gældende satser for den endelige antidumpingtold, som er baseret på den værditold, som er vist i tabellen i betragtning (583).

Land	Virksomhed	Endelig toldsats — EUR pr. ton netto
Brasilien	ArcelorMittal Brasil S.A.	54,5
	Aperam Inox América do Sul S.A.	54,5
	Companhia Siderúrgica Nacional	53,4
	Usinas Siderúrgicas de Minas Gerais S.A. (USIMINAS)	63,0
	Gerdau Açominas S.A.	55,8

Land	Virksomhed	Endelig toldsats — EUR pr. ton netto
Iran	Mobarakeh Steel Company	58,0
Rusland	Novolipetsk Steel	53,3
	Public Joint Stock Company Magnitogorsk Iron Steel Works (PJSC MMK)	96,5
	PAO Severstal	17,6
Ukraine	Metinvest Group	60,5

(637) Efter den yderligere endelige fremlæggelse af oplysninger af 22. september 2017 hævdede den iranske eksporterende producent, at der var en indtastningsfejl fra Kommissionens side i beregningen af den samlede eksport af den pågældende vare i undersøgelsesperioden.

(638) Efter at have analyseret den eksporterende producents påstand accepterede Kommissionen denne påstand. Som følge heraf er det reviderede faste toldbeløb pr. ton for Mobarakeh Steel Company (og alle andre virksomheder) i Iran på 57,5 EUR pr. ton netto.

(639) Den iranske eksporterende producent, den brasilianske eksporterende producent CSN, støttet af dens forretningsmæssigt forbundne portugisiske virksomhed Lusosider, den brasilianske eksporterende producent Usiminas og den ukrainske eksporterende producent Metinvest afgav pristilsagn. Den russiske eksporterende producent NLMK havde allerede afgivet et pristilsagn til Kommissionen den 13. februar 2017.

(640) 11 andre interesserede parter (syv eksporterende producenter, en bruger, som er forretningsmæssigt forbundet med en af disse eksporterende producenter, klageren, konsortiet og repræsentationen for Brasilien ved Den Europæiske Union) forelagde den 26. september 2017 følgende bemærkninger.

(641) Den brasilianske eksporterende producent CSN bemærkede, at en sådan ændring af foranstaltningens form udgør en meget alvorlig trussel mod eksistensen af dens forretningsmæssigt forbundne portugisiske virksomhed Lusosider. Denne eksporterende producent hævdede også, at ændringen af foranstaltningens form ikke opnår at etablere en rimelig balance mellem interesserne for EU-erhvervsgrenen på den ene side og Lusosider og andre brugere på den anden side. Desuden påstod CSN, at der bag ændringen af foranstaltningens form er tale om en klar ændring i indholdet. De deraf følgende konsekvenser af denne ændring ville ramme Lusosider og mange andre brugere uforberedt. Den forretningsmæssigt forbundne virksomhed Lusosider bemærkede endvidere, at en sådan væsentlig ændring i foranstaltningens form ville tvinge den til at flytte sin produktion af galvaniseret stål ud af Unionen. Lusosider påstod desuden, at den ville være nødt til at opgive sit investeringsprojekt på 70 mio. EUR for at få mulighed for at producere yderligere 300 000 ton pr. år i Portugal. Den hævdede derfor, at bygge- og anlægsmarkedet på Den Iberiske Halvø i fremtiden vil være uden passende råvareforsyninger, hvilket understøttedes af yderligere data om markedsudviklingen på Den Iberiske Halvø.

(642) Den brasilianske eksporterende producent Usiminas fremførte, at dens ret til forsvar blev overtrådt, eftersom en frist på 1,5 arbejdsdage er for kort tid til at indsende et relevant indlæg. Den anmodede også Kommissionen om at gå videre med dens tidligere forslag om indførelse af en værditold med et loft svarende til en minimumsimportpris. Virksomheden påstod også, at på grund af ændringen af foranstaltningen bliver niveauet for skadesmargenen meget vigtigt. Den gentog derfor, at omkostningerne efter importen, som blev anvendt af Kommissionen, var for lave, og at den anvendte målfortjeneste var urimeligt høj og ulovligt oppustet. Den gentog ligeledes sin tidligere bemærkning om, at importen fra Brasilien, som angiveligt forvoldte væsentlig skade, ligger under bagatelgrænsen, hvis man udelader importen fra den brasilianske eksporterende producent, som er forretningsmæssigt forbundet med en EU-producent, ArcelorMittal. Den fremførte på ny, at den var af den opfattelse, at Kommissionen ikke havde valgt en passende målfortjeneste. Derudover bemærkede den igen, at Kommissionens konklusion om, at EU-erhvervsgrenen led væsentlig skade i undersøgelsesperioden i den aktuelle undersøgelse syntes at være i strid med undersøgelsesresultatet i antidumpingproceduren mod varmvalsede flade produkter af stål med oprindelse i Kina, og at der kun var trussel om væsentlig skade i perioden fra 1. januar 2015 til 31. december 2015. Virksomheden gjorde også gældende, at en simpel matematisk forskel mellem de pågældende landes importpriser og Unionens hjemmemarkedspris ikke opfylder kravet om en ordentlig analyse af virkningen af prisen i henhold til grundforordningen.

(643) Den ikke-stikprøveudtagne samarbejdsvillige brasilianske eksporterende producent Gerdau bemærkede, at foranstaltningen i den oprindeligt påtænkte form (værditold, med et loft svarende til en minimumsimportpris) fik støtte fra mange medlemsstater. Den mente, at Kommissionens oprindelige hensigt fortsat er den mest hensigtsmæssige behandling af spørgsmålet.

(644) Den ukrainske eksporterende producent Metinvest hævdede, at den yderligere endelige fremlæggelse af oplysninger ikke var solidt dokumenteret og retligt begrundet, og at den også overtrådte virksomhedens ret til forsvar. Virksomheden påstod desuden, at Kommissionen så bort fra en række vigtige retskrav og argumenter, som ville have reduceret dumpingmargenen betydeligt. Den fremførte også, at det foreslåede faste beløb er prohibitivt, diskriminerende og uforholdsmæssigt i lyset af de aktuelle høje markedspriser og den stigende import fra andre lande. Foranstaltningernes varighed burde begrænses til to år. Endelig bemærkede den, at Kommissionen burde søge konstruktive løsninger for importen fra Ukraine i overensstemmelse med bestemmelserne i associeringsaftalen mellem EU og Ukraine, og derfor burde man foretrække pristilsagn som det, den havde foreslået.

(645) Den russiske eksporterende producent NLMK mente, at Kommissionen burde have anvendt den cif-værdi, der svarer til værdien på salgsfakturaen fra Novex, der var NLMK's interne eksportafdeling, og at den justering, Kommissionen havde foretaget på grundlag af grundforordningens artikel 2, stk. 10, litra i), ved beregningen af den specifikke told, ikke var berettiget. Den henviste også til sit pristilsagn og beklagede sig over, at den endnu ikke havde modtaget et svar.

(646) Den russiske eksporterende producent Severstal påstod, at ændringen af foranstaltningens form efter forelæggelsen af oplysningsdokumentet udgjorde en overtrædelse af EU's generelle principper om beskyttelse af den berettigede forventning og god forvaltningsskik. Den foreslog, at den nye form for foranstaltninger skulle anvendes med en rimelig frist på en måned.

(647) Den russiske eksporterende producent MMK bemærkede, at den var uenig i, at den valgte reviderede form for foranstaltning bedre tager hensyn til brugernes behov og opnår en bedre balance mellem de modstridende interesser, der er på spil.

(648) Konsortiet gjorde gældende, at en sådan ændring af foranstaltningens form udgjorde et foruroligende scenarie for uafhængige brugere. Den hævdede også, at ændringen af foranstaltningens form ikke opnåede en rimelig balance mellem interesserne for EU-erhvervsgrenen på den ene side og importører og brugere på den anden side. Desuden påstod den, at der bag ændringen af foranstaltningens form var tale om en klar ændring i indholdet. De deraf følgende virkninger af foranstaltningerne ville være en betydelig stigning i indkøbspriserne for brugerne, hvilket bringer dem i en ufordelagtig konkurrenceposition i forhold til EU-producenterne. Derfor bad den Kommissionen om at tage sin holdning op til fornyet overvejelse og fastholde det oprindelige forslag om at lægge loft over værditolden i form af en minimumsimportpris.

(649) Både konsortiet og den russiske eksporterende producent MMK opfordrede Kommissionen til at analysere virkningen af den nylige undertegnelse af et aftalememorandum mellem Tata Steel og ThyssenKrupp på analysen af Unionens interesser, for så vidt angår sammenlægningen af deres aktiviteter i Europa og ArcelorMittals seneste erhvervelse af Ilva.

(650) Klageren bemærkede, at den fortsat var stærkt uenig i vurderingen af Unionens interesser, som var grundlaget for Kommissionens beslutning om ikke at indføre en værditold. I den forbindelse gentog den sin påstand om, at Kommissionen fortsat så bort fra det retlige kriterium, der er fastsat i grundforordningens artikel 21, stk. 1. Den bemærkede også, at told fastsat pr. ton var blevet fastsat på grundlag af de historisk lave prisniveauer, der var fremherskende i undersøgelsesperioden, hvilket betyder, at en sådan told ikke ville være tilstrækkelig til at fjerne de samme marginer af skadevoldende dumping i dag. Den gjorde navnlig gældende, at beregningen af det faste toldbeløb ikke tog hensyn til prisudviklingen efter undersøgelsesperioden. Den hævdede endvidere, at indførelsen af et fast toldbeløb ikke var hensigtsmæssigt i den nuværende undersøgelse på grund af det store antal varetyper, der var involveret, og henviste til den holdning, som Kommissionen havde indtaget i Kommissionens gennemførelsesforordning (EU) 2016/387 om duktilt støbejern fra Indien, jf. betragtning 386. Desuden gentog den sin tidligere påstand om, at Kommissionen skal tage hensyn til undersøgelsesresultaterne fra den økonomiske konsulentvirksomhed BKP, som havde udarbejdet en økonomisk undersøgelse den 12. juni 2017 og en opfølgende rapport den 24. juli 2017. Ifølge Eurofer fremlægges der deri klare beviser for, at virkningen af tolden for brugerne ville være minimal. Endelig bemærkede den, at Kommissionen burde tage sin beslutning om at udelukke Serbien fra undersøgelsen op til fornyet overvejelse på grund af landets stadig større markedsandel efter undersøgelsesperioden og fremtidige investeringsplaner.

(651) Repræsentationen for Brasilien ved Den Europæiske Union bemærkede, at ændringen i foranstaltningens form synes at yde overdreven beskyttelse til producenterne og være i strid med nogle af de vigtige konklusioner i oplysningsdokumentet af 17. juli 2017, navnlig for så vidt angår betydningen af den minimumsimportpris, der skal begrænse virkningen af tolden hos importørerne og brugerne og dermed sikre en balance mellem de forskellige interesser. Det forventes derfor, at Kommissionen vil vende tilbage til den oprindelige afgørelse om endelige foranstaltninger i forbindelse med denne undersøgelse.

(652) Kommissionen har nøje analyseret alle disse bemærkninger. Den samlede tilbagevendende temaer om, hvordan analysen af Unionens interesser foretages, og om de forskellige interesserede parters ret til forsvar i følgende betragtninger og kommenterede dernæst de enkelte punkter ét for ét.

(653) En række interesserede parter hævdede, at ændringen af foranstaltningens form ikke skabte en rimelig balance mellem de forskellige interesser. Selv om de eksporterende producenter og brugerne advarede mod en uforholdsmæssig virkning på brugerne, fastholdt klageren sin holdning om, at det ville være påkrævet med en værditold. Kommissionen mindede om, at ifølge retspraksis skal den i sin afvejning medtage retlige, økonomiske og politiske aspekter af sagen. I den foreliggende sag har Kommissionen og medlemsstaterne forskellige holdninger til den politiske analyse af afvejningen. I en sådan situation giver artikel 6 i forordningen om udvalgsproceduren mandat til appeludvalgets formand med henblik på at forsøge at finde en løsning, som får den bredeste tilslutning i appeludvalget. I den foreliggende sag førte det til forslaget om indførelsen af et fast toldbeløb.

(654) Kommissionen fastholdt, at indførelsen af et fast toldbeløb faktisk udgør en hensigtsmæssig middelvej mellem de konkurrerende interesser i den foreliggende sag af følgende årsager.

(655) For det første fjerner et fast toldbeløb skaden helt og sikrer som sådan umiddelbar beskyttelse af EU-erhvervsgrenen. Dette er i tråd med den politiske vurdering om, at en sådan umiddelbar og fuld beskyttelse var berettiget, sådan som det fremkom af drøftelserne i appeludvalget. Indførelsen af en sådan told tager derfor særligt hensyn til behovet for at bringe den fordrejning af handelen, som skyldes skadevoldende dumping, til ophør og genskabe en situation med effektiv konkurrence på EU-markedet som krævet i grundforordningens artikel 21, stk. 1, andet punktum.

(656) For det andet sikrer et fast toldbeløb i den foreliggende sag bedre stabilitet og forudsigelighed for brugere og forbrugere, fordi det er stabilt over tid. Indførelsen af en sådan told udelukker således, at brugerne og forbrugerne kan blive tvunget til at betale højere told, hvis priserne skulle stige yderligere, hvilket synes at være et sandsynligt scenarie. Den omstændighed, at beregningen af disse toldsatser blev fastsat på grundlag af de priser, der var gældende i undersøgelsesperioden, afbøder virkningen af de faste toldbeløb, eftersom de er blevet beregnet på grundlag af fuldstændige og verificerede data på et tidspunkt, hvor priserne var meget lave.

Kommissionen tog følgelig ikke sin holdning op til fornyet overvejelse ved at vende tilbage til sit oprindelige forslag. Den forkortede heller ikke varigheden af foranstaltningerne som ønsket af den ukrainske eksporterende producent, idet der ikke var særlig grund til at fravige den almindelige femårige periode, der er anført i grundforordningens artikel 11, stk. 2. Der er her tale om markedet for en veletableret vare i et stabilt lovgivningsmiljø, i modsætning til f.eks. markedet for innovative varer med omfattende og varierende statslig indgriben, såsom solceller.

(657) Priserne kan stige yderligere, hvis konsolideringen af EU-erhvervsgrenen fortsætter, og EU-erhvervsgrenen får mere forhandlingsstyrke. I den forbindelse accepterede Kommissionen bemærkningerne om, at erhvervelsen af Ilva gennem et konsortium, hvor ArcelorMittal er den største aktionær, og undertegnelsen mellem Tata Steel og ThyssenKrupp om at etablere et joint venture er relevante i denne henseende. Disse udviklinger er dog ikke afsluttede og skal navnlig godkendes af kartelmyndighederne. Deres eventuelle indvirkning på markedet er således usikker og vil under alle omstændigheder kun have en virkning i fremtiden. Kommissionen fandt derfor, at denne udvikling ikke berettiger en rekalibrering af de konkurrerende interesser i forbindelse med denne forordning. Med hensyn til klagerens påstand om, at Kommissionen så bort fra de undersøgelsesresultater, der blev fremlagt af den økonomiske konsulentvirksomhed BKP, gentog Kommissionen sine konklusioner fra betragtning (473)og (474). Denne påstand blev derfor afvist.

(658) Hvad angår påstanden om, at indførelsen af et fast toldbeløb ikke var hensigtsmæssig i forbindelse med den nuværende undersøgelse på grund af det store antal varetyper, der var involveret, bemærkede Kommissionen

følgende. Den anerkendte, at et fast toldbeløb ikke er ideelt for ikke-homogene varer. I denne bestemte undersøgelse, som fastslået i betragtning (548), ville indførelsen af værditold imidlertid have påvirket brugerne uforholdsmæssigt. Under hensyntagen hertil er indførelsen af faste toldbeløb derfor at foretrække i denne sag. Derfor afvises denne påstand.

(659) Med hensyn til klagerens bemærkning om, at tolden pr. ton er baseret på historisk lave prisniveauer, der var fremherskende i undersøgelsesperioden, mindede Kommissionen om, at antidumpingtold altid er baseret på og beregnet på grundlag af data fra undersøgelsesperioden, uanset om der er tale om værditold eller faste toldbeløb. En fastsættelse af dumpingmargenerne i forbindelse med historisk lave priser i undersøgelsesperioden, men en beregning af tolden ud fra priser, der er højere i perioden efter undersøgelsesperioden, ville være ensbetydende med et resultatorienteret »tag selv-bord« og ville ikke være berettiget, fordi det ville være nødvendigt at anvende data fra to forskellige perioder. Under alle omstændigheder var det kun data for UP, der var fuldstændige og kontrollerede. De omstændigheder, der blev gjort gældende af klageren, er ikke usædvanlige, men de normale markedskræfters spil. Endelig har Kommissionen også under afvejningen af de konkurrerende interesser taget i betragtning, at anvendelsen af data fra undersøgelsesperioden svækker virkningen af faste toldbeløb, fordi de er baseret på historisk lave priser. Derfor blev påstanden om at tage højde for oplysninger for perioden efter undersøgelsesperioden i forbindelse med beregningen af faste toldbeløb klart afvist.

(660) En række interesserede parter hævdede, at Kommissionen overtrådte deres ret til forsvar ved ikke at fastsætte en fornuftig frist for bemærkninger til fremlæggelsen af de yderligere oplysninger. I denne forbindelse henviste Kommissionen til grundforordningens artikel 20, stk. 5, andet punktum, som fastsætter, at der kan fastsættes en kortere frist end 10 dage for yderligere endelige oplysninger. I det foreliggende tilfælde var Kommissionen forpligtet til at afvente resultatet af drøftelserne i appeludvalget, som fandt sted den 22. september. Samme dag fremsendte Kommissionen til alle interesserede parter den yderligere endelige fremlæggelse af oplysninger, der højst var på en side. Parterne blev således informeret en fredag aften og havde tid til at reagere på denne begrænsede ændring inden tirsdag kl. 14.00. Parterne havde i alt mere end 3,5 dage til at forberede deres bemærkninger til en meget begrænset yderligere tekst. I lyset af sagens hastende karakter overholdt Kommissionen således de interesserede parters ret til forsvar. Grundforordningen tæller dagene i forbindelse med fremlæggelse af oplysninger som dage og ikke som hverdage, da det kan forventes i en situation som den foreliggende, hvor alle parter udmærket kender tidsplanen, at interesserede parter træffer de nødvendige forholdsregler til at kunne arbejde i en weekend.

(661) Severstal gjorde gældende, at ændringen i foranstaltningens form på et så sent tidspunkt i undersøgelsen tilsidesatte det almindelige princip om beskyttelse af den berettigede forventning og god forvaltningsskik. Kommissionen kan ikke acceptere argumentet om, at et dokument om fremlæggelse af oplysninger skulle give berettigede forventninger med hensyn til den endelige konklusion i forbindelse med en undersøgelse. Tværtimod er formålet med fremlæggelsen at underrette interesserede parter om Kommissionens foreløbige undersøgelsesresultater og give dem mulighed for effektivt at udøve deres ret til forsvar. Dette er også grunden til, at følgebrevet til alle interesserede parter udtrykkeligt erklærede, at »denne fremlæggelse foregriber ikke nogen efterfølgende afgørelse, som måtte blive truffet af Kommissionen, men hvis en sådan afgørelse baseres på andre omstændigheder og betragtninger, vil disse blive fremlagt for Deres virksomhed så hurtigt som muligt«. Dette var, hvad Kommissionen gjorde med den yderligere endelige fremlæggelse af oplysninger den 22. september 2017. Derfor kan en interesseret part ikke påberåbe sig princippet om berettigede forventninger, før Kommissionen har afsluttet den igangværende undersøgelsesprocedure, hvis Kommissionen vælger at handle inden for de beføjelser, den har fået tillagt af EU-lovgiveren ([1]). Også dette argument må derfor afvises.

(662) Påstanden fra Metinvest om, at den foreslåede foranstaltning er diskriminerende, var ikke underbygget. Den blotte omstændighed, at importen fra andre lande steg efter undersøgelsesperioden, medfører ikke, at den foreslåede foranstaltning er diskriminerende, jf. grundforordningens artikel 9, stk. 5. Der konstateredes skadevoldende dumping for de pågældende fire lande, men der findes ingen sådanne undersøgelsesresultater i forhold til importen fra andre lande. Det er således årsagen til den forskellige behandling, nemlig at der er behov for at genskabe fair konkurrence på EU-markedet for importen fra de fire lande.

(663) Endelig gentog Kommissionen, at indførelsen af faste toldbeløb havde fået den bredest mulige tilslutning i appeludvalget. Derfor afviste den bemærkningen fra Gerdau om, at mange medlemsstater havde støttet de oprindelige foranstaltninger, som faktuelt ukorrekt. I appeludvalget var det kun et begrænset antal af medlemsstaterne, der støttede dette forslag.

(664) Desuden afgav flere interesserede parter igen bemærkninger, som ikke var en del af den yderligere endelige fremlæggelse af oplysninger: Usiminas henviste til de anvendte omkostninger efter import og målfortjenesten, bagatelgrænsen, analysen af virkningen af prisen, målfortjenesten og påstanden om, at resultaterne i denne undersøgelse ikke var i overensstemmelse med resultaterne i undersøgelsen vedrørende Kina. Metinvest hævdede,

([1]) Jf. dom af 7. maj 1991 i sag C-69/89, Nakajima All Precision mod Rådet, ECLI:EU:C:1991:186, præmis 120. Jf. også generaladvokat Campos Sánchez-Bordonas forslag til afgørelse (det seneste) af 20. juli 2017 i sag C-256/16, Deichmann, ECLI:EU:C:2017:580, præmis 49.

at Kommissionen så bort fra en række vigtige retskrav og argumenter, hvorimod NLMK hævdede, at Kommissionen fejlagtigt havde justeret virksomhedens eksportpris. Med hensyn til disse påstande bemærkede Kommissionen, at de allerede var blevet behandlet efter den endelige fremlæggelse af oplysninger. Med hensyn til Usiminas påstande var de blevet behandlet, for så vidt angår omkostningerne efter import i betragtning (576) og med hensyn til målfortjenesten i betragtning (563) — (565), for bagatelgrænsen i betragtning (252) — (258), for analysen af virkningen af prisen i betragtning (273) og endelig med hensyn til den manglende overensstemmelse med undersøgelsen vedrørende Kina i betragtning (330), (331) og (597). Vedrørende påstanden fra Metinvest og NLMK henviste Kommissionen til henholdsvis betragtning (131) og (132) samt (127) og bemærkede, at justeringen i henhold til grundforordningens artikel 2, stk. 10, litra i), logisk set også havde indflydelse på beregningen af faste toldbeløb.

(665) Klageren gentog sit synspunkt om, at Kommissionen burde have oplyst skadesmargenerne for Serbien og landets grad af prisunderbud. Den opfordrede også Kommissionen til at tage beslutningen om at udelukke Serbien fra undersøgelsen op til fornyet overvejelse på grund af landets stadig større markedsandel på EU-markedet. Kommissionen erkendte, at høringskonsulenten havde anbefalet at fremlægge oplysninger om skaden og underbudsmargenerne for bedre at forstå, hvorvidt betingelserne i grundforordningens artikel 3, stk. 4, er opfyldt. Kommissionen er imidlertid af den opfattelse, at fremlæggelsen af oplysninger om skadesmargenen og underbudsmargenerne ikke havde været nødvendig for at evaluere analysen om kumulation (jf. betragtning (238)), da alle nødvendige data var blevet korrekt oplyst i oplysningsdokumentet. Dens konklusion om, at mængden af serbisk import var ubetydelig, var baseret på de foreliggende data vedrørende undersøgelsesperioden i overensstemmelse med grundforordningens artikel 3, stk. 4. Anvendelse af data for perioden efter UP er ikke blevet begrundet, fordi den udvikling, der er beskrevet af klageren, ikke er usædvanlig, men inden for de normale udsving på markederne. Kommissionen kan desuden ikke basere sin analyse af skade på de eksporterende producenters fremtidige investeringsplaner. Hvis disse planer realiseres og fører til en varig ændring i omstændighederne, kan klageren indgive en ny antidumpingklage.

(666) Fem eksporterende producenter afgav pristilsagn den 26. og 27. september 2017. Kommissionen har anført, at disse tilsagn er blevet modtaget klart efter udløbet af fristen i grundforordningens artikel 8 sammenholdt med grundforordningens artikel 20, som henviser til den endelige fremlæggelse af oplysninger, og ikke til den yderligere endelige fremlæggelse af oplysninger.

(667) Grundforordningens artikel 8 giver mulighed for at afgive (og godtage) pristilsagn under særlige omstændigheder efter udløbet af denne frist.

(668) Kommissionen vil vurdere, hvorvidt der er tale om disse omstændigheder, og hvorvidt pristilsagn kan godtages. Eftersom den yderligere endelige fremlæggelse af oplysninger fandt sted på et sent tidspunkt i undersøgelsen, kunne Kommissionen imidlertid ikke foretage den nødvendige analyse af, hvorvidt sådanne pristilsagn kunne godtages før vedtagelsen af denne forordning. Kommissionen vil derfor undtagelsesvis og i betragtning af spørgsmålets kompleksitet, navnlig de interesserede parters ret til forsvar, rettidigt afslutte sin analyse på et senere tidspunkt. Dette er udtrykkeligt fastsat i grundforordningens artikel 8, der foreskriver muligheden for at godtage pristilsagn under særlige omstændigheder også efter indførelsen af den endelige foranstaltning. I denne forbindelse vil Kommissionen også analysere betydningen af associeringsaftalen mellem EU og Ukraine.

(669) Hvad angår påstanden om, at Kommissionen ikke besvarede det pristilsagn, der blev afgivet til Kommissionen den 13. februar 2017 af NLMK; henviste Kommissionen til grundforordningens artikel 8, stk. 1, der foreskriver, at tilsagn kan godtages, såfremt der er truffet en foreløbig positiv afgørelse om, at der finder dumping sted og forvoldes skade. I dette særlige tilfælde var der ikke truffet en sådan afgørelse i februar 2017. Derfor vil pristilsagnet fra NLMK blive gennemgået på et senere tidspunkt sammen med andre tilsagn.

(670) Med henvisning til Lusosiders bemærkning om, at bygge- og anlægsmarkedet på Den Iberiske Halvø i fremtiden ville være uden passende råvareforsyninger, vil denne påstand også blive undersøgt i forbindelse med gennemgangen af pristilsagnet fra CSN/Lusosider.

(671) Appeludvalget har ikke afgivet udtalelse —

VEDTAGET DENNE FORORDNING:

Artikel 1

(1) Der indføres en endelig antidumpingtold på importen af visse fladvalsede produkter af jern og ulegeret stål eller andre former for legeret stål, også i oprullet stand (herunder »afkortede produkter« og »smalt båndjern«), kun varmvalsede, ikke pletterede, belagte eller overtrukne, med oprindelse i Brasilien, Iran, Rusland og Ukraine.

(2) Den pågældende vare omfatter ikke:

— varer af rustfrit stål og kornorienteret silicium-elektrisk stål

— varer af værktøjsstål og hurtigstål

— varer, ikke oprullet, uden reliefmønster, af tykkelse over 10 mm og af bredde 600 mm og derover, eller

— varer, ikke oprullet, uden reliefmønster, af tykkelse 4,75 mm og derover, men ikke over 10 mm og af bredde 2 050 mm og derover.

Den pågældende vare er i øjeblikket henhørende under KN-kode 7208 10 00, 7208 25 00, 7208 26 00, 7208 27 00, 7208 36 00, 7208 37 00, 7208 38 00, 7208 39 00, 7208 40 00, 7208 52 10, 7208 52 99, 7208 53 10, 7208 53 90, 7208 54 00, 7211 13 00, 7211 14 00, 7211 19 00, ex 7225 19 10 (Taric-kode 7225 19 10 90), 7225 30 90, ex 7225 40 60 (Taric-kode 7225 40 60 90), 7225 40 90, ex 7226 19 10 (Taric-kode 7226 19 10 90), 7226 91 91 og 7226 91 99.

(3) De endelige antidumpingtoldsatser for den i stk. 1 omhandlede vare fremstillet af følgende virksomheder fastsættes til:

Land	Virksomhed	Endelig toldsats — EUR pr. ton netto	Taric-tillægskode
Brasilien	ArcelorMittal Brasil S.A.	54,5	C210
	Aperam Inox América do Sul S.A.	54,5	C211
	Companhia Siderúrgica Nacional	53,4	C212
	Usinas Siderúrgicas de Minas Gerais S.A. (USIMINAS)	63,0	C213
	Gerdau Açominas S.A.	55,8	C214
Iran	Mobarakeh Steel Company	57,5	C215
Rusland	Novolipetsk Steel	53,3	C216
	Public Joint Stock Company Magnitogorsk Iron Steel Works (PJSC MMK)	96,5	C217
	PAO Severstal	17,6	C218
Ukraine	Metinvest Group	60,5	C219

(4) Den endelige antidumpingtold for den i stk. 1 omhandlede vare fremstillet af alle andre virksomheder, som ikke udtrykkeligt er nævnt i stk. 2, fastsættes til værditolden i nedenstående tabel.

Virksomhed	Endelig toldsats — EUR pr. ton netto	Taric-tillægskode
Alle andre brasilianske virksomheder	63,0	C999
Alle andre iranske virksomheder	57,5	C999
Alle andre russiske virksomheder	96,5	C999
Alle andre ukrainske virksomheder	60,5	C999

(5) For de individuelt nævnte producenter og i tilfælde, hvor varer er blevet beskadiget før overgangen til fri omsætning, og hvor den pris, der faktisk er betalt eller skal betales, derfor fordeles med henblik på fastsættelse af toldværdien i henhold til artikel 131, stk. 2, i Kommissionens gennemførelsesforordning (EU) 2015/2447 ([1]), nedsættes den endelige toldsats, der er beregnet på grundlag af stk. 2, med en procentdel svarende til fordelingen af den pris, der faktisk er betalt eller skal betales. Den told, der skal betales, vil derefter svare til forskellen mellem den nedsatte endelige told og den nedsatte nettopris, frit Unionens grænse, ufortoldet.

(6) For alle andre virksomheder og i tilfælde, hvor varer er blevet beskadiget før overgangen til fri omsætning, og hvor den pris, der faktisk er betalt eller skal betales, derfor fordeles med henblik på fastsættelse af toldværdien i henhold til artikel 131, stk. 2, i forordning (EU) 2015/2447, reduceres den antidumpingtoldsats, der er beregnet på grundlag af bestemmelserne i stk. 3, med en procentsats svarende til fordelingen af den pris, der faktisk er betalt eller skal betales.

(7) De gældende bestemmelser vedrørende told finder anvendelse, medmindre andet er fastsat.

(8) Hvis en eksporterende producent i Brasilien over for Kommissionen fremlægger tilstrækkelig dokumentation for, at:

a) den ikke har eksporteret den vare, der er beskrevet i artikel 1, stk. 1, til Unionen i undersøgelsesperioden (1. juli 2015 til 30. juni 2016),

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

c) den faktisk har eksporteret den pågældende vare til Unionen efter undersøgelsesperioden eller har indgået en uigenkaldelig kontraktmæssig forpligtelse til at eksportere en væsentlig mængde til Unionen, kan tabellen i artikel 1, stk. 2, ændres ved at tilføje den nye eksporterende producent til de samarbejdsvillige virksomheder, der ikke indgik i stikprøven og derfor er omfattet af den vejede gennemsnitlige toldsats, dvs. 55,8 EUR pr. ton netto, for virksomhederne i stikprøven.

Artikel 2

Antidumpingproceduren vedrørende importen til Unionen af den pågældende vare med oprindelse i Serbien afsluttes i overensstemmelse med grundforordningens artikel 9, stk. 2.

Artikel 3

Kommissionens gennemførelsesforordning (EU) 2017/5 af 5. januar 2017 om at gøre importen af visse varmvalsede flade produkter af jern og ulegeret stål eller andre former for legeret stål med oprindelse i Rusland og Brasilien til genstand for registrering ophæves endegyldigt uden opkrævning af told med tilbagevirkende kraft.

Artikel 4

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

([1]) Kommissionens gennemførelsesforordning (EU) 2015/2447 af 24. november 2015 om gennemførelsesbestemmelser til visse bestemmelser i Europa-Parlamentets og Rådets forordning (EU) nr. 952/2013 om EU-toldkodeksen (EUT L 343 af 29.12.2015, s. 558).

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

Udfærdiget i Bruxelles, den 5. oktober 2017.

På Kommissionens vegne

Jean-Claude JUNCKER

Formand