DURCHFÜHRUNGSVERORDNUNG (EU) 2017/1795 DER KOMMISSION

vom 5. Oktober 2017

zur Einführung eines endgültigen Antidumpingzolls auf die Einfuhren bestimmter warmgewalzter Flacherzeugnisse aus Eisen, nicht legiertem Stahl oder anderem legiertem Stahl mit Ursprung in Brasilien, Iran, Russland und der Ukraine und zur Einstellung der Untersuchung betreffend die Einfuhren bestimmter warmgewalzter Flacherzeugnisse aus Eisen, nicht legiertem Stahl oder anderem legiertem Stahl mit Ursprung in Serbien

DIE EUROPÄISCHE KOMMISSION —

gestützt auf die Verordnung (EU) 2016/1036 des Europäischen Parlaments und des Rates vom 8. Juni 2016 über den Schutz gegen gedumpte Einfuhren aus nicht zur Europäischen Union gehörenden Ländern ([1]), insbesondere auf Artikel 9 Absatz 4,

nach Anhörung der Mitgliedstaaten,

in Erwägung nachstehender Gründe:

1. VERFAHREN

1.1. Einleitung der Untersuchung

(1) Am 7. Juli 2016 leitete die Europäische Kommission (im Folgenden „Kommission“) nach Artikel 5 der Verordnung (EU) 2016/1036 des Europäischen Parlamentes und des Rates (im Folgenden „Grundverordnung“) eine Antidumpinguntersuchung betreffend die Einfuhren bestimmter warmgewalzter Flacherzeugnisse aus Eisen, nicht legiertem Stahl oder legiertem Stahl mit Ursprung in Brasilien, Iran, Russland, Serbien und der Ukraine (im Folgenden „betroffene Länder“) in die Union ein. Sie veröffentlichte eine entsprechende Bekanntmachung der Einleitung im *Amtsblatt der Europäischen Union* ([2]) (im Folgenden „Einleitungsbekanntmachung“).

(2) Die Untersuchung wurde auf einen Antrag hin eingeleitet, den die European Steel Association (im Folgenden „Eurofer“ oder „Antragsteller“) am 23. Mai 2016 im Namen von Herstellern eingereicht hatte, auf die mehr als 90 % der gesamten Unionsproduktion bestimmter warmgewalzter Flacherzeugnisse aus Eisen, nicht legiertem Stahl oder anderem legiertem Stahl entfallen.

1.2. Interessierte Parteien

(3) In der Einleitungsbekanntmachung wurden interessierte Parteien aufgefordert, sich bei der Kommission zu melden, um an der Untersuchung mitzuarbeiten. Die Kommission unterrichtete gezielt den Antragsteller, andere ihr bekannte Unionshersteller, die ihr bekannten ausführenden Hersteller, die Behörden der betroffenen Länder, die ihr bekannten Einführer, Lieferanten und Verwender sowie bekanntermaßen betroffene Händler und Verbände über die Einleitung der Untersuchung und bat sie um ihre Mitarbeit.

(4) Die interessierten Parteien erhielten Gelegenheit, schriftlich Stellung zu nehmen und eine Anhörung durch die Kommission und/oder den Anhörungsbeauftragten für Handelsverfahren zu beantragen. Alle interessierten Parteien, die einen entsprechenden Antrag stellten und nachwiesen, dass besondere Gründe für ihre Anhörung sprachen, wurden gehört.

1.3. Stichprobenverfahren

(5) In der Einleitungsbekanntmachung wies die Kommission darauf hin, dass die interessierten Parteien möglicherweise in die Stichprobe nach Artikel 17 der Grundverordnung aufgenommen werden.

([1]) ABl. L 176 vom 30.6.2016, S. 21.

([2]) Bekanntmachung der Einleitung eines Antidumpingverfahrens betreffend die Einfuhren bestimmter warmgewalzter Flacherzeugnisse aus Eisen, nicht legiertem Stahl oder legiertem Stahl mit Ursprung in Brasilien, Iran, Russland, Serbien und der Ukraine (ABl. C 246 vom 7.7.2016, S. 7).

a) *Bildung einer Stichprobe der Unionshersteller*

(6) In der Einleitungsbekanntmachung gab die Kommission an, dass sie eine vorläufige Stichprobe der Unionshersteller gebildet hatte. Die Kommission bildete die Stichprobe unter Berücksichtigung einer ausgewogenen geografischen Verteilung auf der Grundlage der höchsten repräsentativen Produktions- und Verkaufsmengen. Die Kommission forderte die interessierten Parteien auf, zur vorläufigen Stichprobe Stellung zu nehmen, es gingen aber keine Stellungnahmen ein.

(7) Die endgültige Stichprobe umfasste sechs Unionshersteller aus fünf verschiedenen Mitgliedstaaten. Auf die betreffenden Hersteller entfallen über 45 % der Unionsproduktion.

b) *Bildung einer Stichprobe der unabhängigen Einführer*

(8) Damit die Kommission über die Notwendigkeit eines Stichprobenverfahrens entscheiden und gegebenenfalls eine Stichprobe bilden konnte, bat sie unabhängige Einführer um Übermittlung der in der Einleitungsbekanntmachung aufgeführten Informationen. Alle sieben Einführer, die sich gemeldet hatten, waren Mitglieder eines Konsortiums namens „Konsortium für Einfuhren warmgewalzter Flacherzeugnisse“ (im Folgenden „Konsortium“). Dieses Konsortium wurde von mehr als 30 Verwendern und unabhängigen Einführern, die vor allem, aber nicht ausschließlich in Italien ansässig sind, zum Zweck der Untersuchung ad hoc gegründet. Dabei handelt es sich vor allem um KMU.

(9) Stemcor London Ltd, ein Mitglied des Konsortiums, erklärte sich bereit, in vollem Umfang zu kooperieren und eine Fragebogenantwort zu übermitteln. Im Untersuchungszeitraum war dieser unabhängige Einführer in London, Vereinigtes Königreich, ansässig und betrieb mit der betroffenen Ware Handel im Wert von mehr als 30 Mio. GBP. Dieser unabhängige Einführer wurde vor Ort überprüft.

c) *Bildung einer Stichprobe der ausführenden Hersteller*

(10) In Anbetracht der geringen Zahl bekannter ausführender Hersteller in Iran, Russland, Serbien und der Ukraine war für diese Länder kein Stichprobenverfahren vorgesehen.

(11) Angesichts der möglicherweise großen Anzahl an ausführenden Herstellern in Brasilien bat die Kommission alle ausführenden Hersteller in Brasilien, die in der Einleitungsbekanntmachung genannten Angaben zu machen, damit sie über die Notwendigkeit eines Stichprobenverfahrens entscheiden und gegebenenfalls eine Stichprobe bilden konnte. Ferner ersuchte sie die Vertretung Brasiliens bei der Europäischen Union, gegebenenfalls andere ausführende Hersteller zu ermitteln und/oder zu kontaktieren, die an einer Mitarbeit an der Untersuchung interessiert sein könnten.

(12) Fünf Hersteller lieferten die Informationen und erklärten sich zur Einbeziehung in die Stichprobe bereit. Die Kommission kam zu dem Schluss, dass zwei dieser Unternehmen verbunden sind, und stufte diese daher als einen ausführenden Hersteller (eine Gruppe ausführender Hersteller) ein.

(13) Nach Artikel 17 Absatz 1 der Grundverordnung bildete die Kommission eine Stichprobe mit drei ausführenden Herstellern auf der Grundlage der größten repräsentativen Ausfuhrmenge in die Union, die in der verfügbaren Zeit angemessen untersucht werden konnte. Alle der Kommission bekannten ausführenden Hersteller und die brasilianischen Behörden wurden nach Artikel 17 Absatz 2 der Grundverordnung zur Bildung der Stichprobe konsultiert. Es gingen keine Stellungnahmen ein.

(14) Die gebildete Stichprobe macht — nach den Angaben der vier mitarbeitenden ausführenden Herstellern — 97,3 % der Gesamtausfuhren Brasiliens in die Union aus.

1.4. **Fragebogenantworten**

(15) Die Kommission sandte dem Antragsteller, allen in die Stichprobe einbezogenen Unionsherstellern, allen ihr bekannten ausführenden Herstellern in Iran, Russland, Serbien und der Ukraine und den drei in die Stichprobe einbezogenen Herstellern in Brasilien sowie den Verwendern und Einführern, die sich innerhalb der in der Einleitungsbekanntmachung gesetzten Fristen meldeten, Fragebogen zu.

(16) Antworten auf die Fragebogen gingen ein von Eurofer, den sechs in die Stichprobe einbezogenen Unionsherstellern und den mit ihnen verbundenen Stahl-Servicecentern, einem Verwender im Namen des Konsortiums, einem in die Stichprobe einbezogenen unabhängigen Einführer und neun Gruppen ausführender Hersteller in den betroffenen Ländern.

(17) Ferner legte das Konsortium nach der Einleitung dieses Verfahrens eine Stellungnahme vor. Darüber hinaus reichten mehrere andere Verwender, hauptsächlich aus Polen und den baltischen Staaten, die lettische Arbeitgebervereinigung und der lettische Verband der Maschinenbau- und Metallindustrie (MASOC) nach der Einleitung des Verfahrens ebenfalls Stellungnahmen ein.

1.5. **Kontrollbesuche**

(18) Die Kommission holte alle Informationen ein, die sie für die Ermittlung des Dumpings, der daraus resultierenden Schädigung und des Unionsinteresses benötigte, und prüfte sie. Bei folgenden Unternehmen wurden Kontrollbesuche nach Artikel 16 der Grundverordnung durchgeführt:

Unionshersteller:

— ThyssenKrupp Steel Europe AG, Duisburg, Deutschland

— Tata Steel IJmuiden BV, Velsen-Noord, Niederlande

— Tata Steel UK Limited, Port Talbot, South Wales, Vereinigtes Königreich

— ArcelorMittal Méditerranée SAS, Fos-sur-Mer, Frankreich

— ArcelorMittal Atlantique et Lorraine, Dunkerque, Frankreich

— ArcelorMittal España SA, Gozón, Spanien

Verwender:

— Marcegaglia Carbon Steel Spa, Gazoldo degli Ippoliti, Italien

Unabhängiger Einführer

— Stemcor London Ltd, London, Vereinigtes Königreich

Ausführender Hersteller im Iran:

— Mobarakeh Steel Company, Mobarakeh, Esfahan, Iran

Verbundener Händler in der Union:

— Tara Steel Trading GmbH, Düsseldorf, Deutschland

Ausführende Hersteller in Russland:

— „Public Joint Stock Company Magnitogorsk Iron & Steel Works“ (im Folgenden „PJSC MMK“ bzw. „MMK“), Magnitogorsk

— Novolipetsk Steel (nachstehend auch als „NLMK“ bezeichnet), Lipetsk

— PAO Severstal (nachstehend auch als „Severstal“ bezeichnet), Cherepovets.

Verbundene Stahl-Servicezentren/Händler/Einführer in der Union:

— SIA Severstal Distribution, Riga, Lettland

Verbundene Händler/Einführer außerhalb der Union:

— NOVEX Trading (Swiss) SA (im Folgenden „Novex“), Lugano, Schweiz

— MMK Steel Trade AG, Lugano, Schweiz

— Severstal Export GmbH (im Folgenden „SSE“), Lugano, Schweiz.

Ausführender Hersteller in Serbien:

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

Verbundener Einführer in der Union:

— Pikaro, s.r.o., Kosice, Slowakei

Ausführende Hersteller in der Ukraine:

Metinvest Group

— Integrated Iron and Steel Works „Zaporizhstal“, PJSC, Zaporozhye, Ukraine

— Ilyich Iron and Steel Works of Mariupol, PJSC, Mariupol, Ukraine (von der Metinvest International SA, Genf, Schweiz, aus der Ferne überprüft)

Verbundener Händler in der Ukraine:

— Limited Liability Company Metinvest-SMC, LLC, Kiew, Ukraine

Verbundener Händler außerhalb der Union:

— Metinvest International SA, Genf, Schweiz

Verbundener Einführer in der Union:

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

Ausführende Hersteller in Brasilien:

— ArcelorMittal Brasil S.A, Serra, Brasilien

— Companhia Siderúrgica Nacional, São Paulo, Brasilien

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

Verbundene Stahlservicezentren/Händler/Einführer in der Union:

— Lusosider Aços Planos S.A, Lissabon, Portugal

1.6. **Untersuchungszeitraum und Bezugszeitraum**

(19) Die Dumping- und Schadensuntersuchung betraf den Zeitraum vom 1. Juli 2015 bis zum 30. Juni 2016 (im Folgenden „Untersuchungszeitraum"). Die Untersuchung der für die Schadensanalyse relevanten Entwicklungen betraf den Zeitraum vom 1. Januar 2013 bis zum Ende des Untersuchungszeitraums (im Folgenden „Bezugszeitraum").

1.7. **Zollamtliche Erfassung der Einfuhren**

(20) Am 11. Oktober 2016 reichte der Antragsteller einen Antrag auf zollamtliche Erfassung der Einfuhren bestimmter warmgewalzter Flacherzeugnisse aus Eisen, nicht legiertem Stahl oder anderem legiertem Stahl mit Ursprung in den betroffenen Ländern nach Artikel 14 Absatz 5 der Grundverordnung ein. Am 21. November 2016 legte der Antragsteller im Zusammenhang mit seinem Antrag auf zollamtliche Erfassung aktualisierte Einfuhrdaten vor. Nach sorgfältiger Prüfung des Antrags und der vorgelegten Daten kam die Kommission zu dem Schluss, dass die Voraussetzungen für eine zollamtliche Erfassung nur im Hinblick auf Einfuhren aus Brasilien und Russland erfüllt waren.

(21) Dementsprechend veröffentlichte die Kommission am 6. Januar 2017 eine Durchführungsverordnung zur zollamtlichen Erfassung der Einfuhren bestimmter warmgewalzter Flacherzeugnisse aus Eisen, nicht legiertem Stahl oder legiertem Stahl mit Ursprung in Brasilien und Russland [1] ab dem 6. Januar 2017.

1.8. **Weiteres Verfahren**

(22) Am 4. April 2017 unterrichtete die Kommission alle interessierten Parteien mittels eines Informationspapiers (im Folgenden „Informationspapier") darüber, dass sie die Untersuchung fortsetzen werde, ohne gegenüber den Einfuhren der betroffenen Ware mit Ursprung in den betroffenen Ländern in die Union vorläufige Maßnahmen einzuführen. Das Informationspapier enthielt die wesentlichen Tatsachen und Erwägungen, auf deren Grundlage die Kommission beschloss, die Untersuchung ohne die Einführung vorläufiger Maßnahmen fortzusetzen.

(23) Nach der Übermittlung des Informationspapiers äußerten sich die interessierten Parteien schriftlich zu den mitgeteilten Informationen und Feststellungen. Die interessierten Parteien, die einen entsprechenden Antrag auf Anhörung stellten, wurden gehört.

(24) Am 4. Mai 2017 fand eine Anhörung des Antragstellers in Anwesenheit des Anhörungsbeauftragten für Handelsverfahren statt. Am 15. Mai 2017 wurden zwei russische ausführende Hersteller, nämlich MMK und PAO Severstal, gehört. Am 1. Juni 2017 fand eine Anhörung des Konsortiums statt. Am 8. Juni 2017 fand eine zweite Anhörung des Antragstellers statt. Ferner fand am 13. Juni 2017 eine Anhörung des ukrainischen ausführenden Herstellers Metinvest Group statt.

(25) Die Kommission prüfte alle von den interessierten Parteien zum Informationspapier vorgebrachten mündlichen und schriftlichen Stellungnahmen, bevor sie ihre endgültige Feststellung traf. Auf diese Stellungnahmen wird in dieser Verordnung näher eingegangen.

(26) Ferner ersuchte die Kommission die Verwender, die sich in der Einleitungsphase meldeten, weitere Daten zum Maschinenbausektor und zu anderen Sektoren vorzulegen, damit auch die möglichen Auswirkungen von Maßnahmen auf andere nachgelagerte Sektoren neben dem Stahlrohrsektor geprüft werden können. Sie forderte auch die interessierten Parteien auf, dazu Stellung zu nehmen, welche Form der Maßnahmen sie gegebenenfalls für angemessenen erachten.

---

[1] Durchführungsverordnung (EU) 2017/5 der Kommission vom 5. Januar 2017 zur zollamtlichen Erfassung der Einfuhren bestimmter warmgewalzter Flacherzeugnisse aus Eisen, nicht legiertem Stahl oder legiertem Stahl mit Ursprung in Russland und Brasilien (ABl. L 3 vom 6.1.2017, S. 1).

(27) Nach der Übermittlung des Informationspapiers meldeten sich 18 weitere Verwender und beantragten ihre Eintragung als interessierte Parteien. Von den 18 Verwendern wurden 17 als interessierte Parteien eingetragen. Sieben dieser 18 Verwender ersuchten um Anonymität, da sie Vergeltungsmaßnahmen befürchteten. Diesem Ersuchen wurde bei sechs der sieben Verwender stattgegeben. Der übrige Verwender wurde nicht als interessierte Partei eingetragen, da er trotz mehrerer Aufforderungen sein Ersuchen um Anonymität nicht begründete.

(28) Die Kommission holte ferner alle weiteren Informationen ein, die sie für ihre endgültigen Feststellungen als notwendig erachtete, und prüfte sie. Zu diesem Zweck sandte sie den sechs in die Stichprobe einbezogenen Unionsherstellern, 74 Verwendern (darunter auch Mitglieder des Konsortiums) und 12 Verbänden der Verwender einen weiteren Fragebogen zu den nach dem Untersuchungszeitraum eingetretenen Entwicklungen zu.

(29) Beantwortet wurde dieser Fragebogen von allen sechs Unionsherstellern sowie von 23 Verwendern. Auch zwei der 12 Verwenderverbände legten zusätzliche Informationen vor. Ferner wurden der Antragsteller, ein Unionshersteller ([1]) sowie bestimmte Verwender (wobei sich die Auswahl vor allem ([2]) an einer ausgewogenen geografischen Verteilung orientierte) darüber unterrichtet, dass die Kommissionsdienststellen sie aufsuchen würden, um die relevanten Daten vor Ort zu überprüfen.

(30) Danach wurden im Zeitraum von 29. Mai bis zum 9. Juni 2017 bei den folgenden fünf interessierten Parteien in der Europäischen Union zusätzliche Kontrollbesuche durchgeführt:

— ThyssenKrupp Steel Europe AG, Duisburg, Deutschland (Unionshersteller)

— HUS Ltd, Plowdiw, Bulgarien (Verwender, Mitglied des „Konsortiums“, wie bereits in Erwägungsgrund (8) erwähnt)

— Technotubi SpA, Alfianello, Italien (Verwender, Mitglied des Konsortiums)

— Einem italienischen Verwender, der kein Mitglied des Konsortiums war und Anonymität beantragt hatte

— Eurofer

(31) Alle Parteien wurden über die wesentlichen Tatsachen und Erwägungen unterrichtet, auf deren Grundlage die Kommission endgültige Antidumpingmaßnahmen einzuführen beabsichtigte. Nach der endgültigen Unterrichtung wurde ihnen ferner eine Frist zur Stellungnahme eingeräumt.

(32) Nach der endgültigen Unterrichtung am 17. Juli 2017 („endgültige Unterrichtung“) fand am 27. Juli 2017 eine erneute Anhörung des Antragstellers in Anwesenheit des Anhörungsbeauftragten für Handelsverfahren statt. Bei dieser mündlichen Verhandlung wurden von Eurofer eine Reihe von Verfahrensfragen und inhaltlichen Punkten angesprochen.

(33) In Bezug auf die Verfahrensfragen wurde argumentiert, dass die Kommission den Empfehlungen des Anhörungsbeauftragten für Handelsverfahren nicht nachgekommen sei, die dieser bei der Anhörung vom 4. Mai 2017 ausgesprochen habe (siehe Erwägungsgrund (24)). In seinem Bericht vom 23. Juni 2017 vertrat der Anhörungsbeauftragte die Ansicht, dass die Dienststellen die Dumping- und Schadensspannen vor Prüfung des Unionsinteresses ohne die effektiven bei den Berechnungen verwendeten Daten offenlegen sollten. ([3]) Ferner forderte er die Kommissionsdienststellen mit Nachdruck auf, den interessierten Parteien das Schlussdokument rechtzeitig vorzulegen, damit diese ausreichend Zeit für das Vorbringen von Bemerkungen hätten, wobei mindestens 30 Tage anstatt der üblichen 10 Tage vorgesehen werden sollten. ([4])

(34) Die Kommission stellte fest, dass die Empfehlungen des Anhörungsbeauftragten am 23. Juni 2017, d. h. kurz vor dem Datum der endgültigen Unterrichtung (17. Juli 2017), bei ihr eingegangen seien. Was die Schadensspanne angeht, wurde beschlossen, dass es wenig sinnvoll sei, die Rohdaten ohne die zugrunde liegenden Berechnungen Ende Juni als zusätzlichen Schritt offenzulegen, da die interessierten Parteien die vollständigen Berechnungen der Schadensspanne zusammen mit der vollständigen endgültigen Unterrichtung in der nächsten Zukunft im Rahmen dieser endgültigen Unterrichtung ohnehin erhalten würden. Während der mündlichen Verhandlung vom 27. Juli 2017 bestätigte Eurofer den Eingang von umfassenden Informationen über die Schadensspanne im allgemeinen Unterrichtungsdokument und dass die Frage somit hinfällig sei. Was die nach der endgültigen Unterrichtung vorgebrachten Bemerkungen angeht, sieht Artikel 20 Absatz 5 der Grundverordnung vor, dass Bemerkungen, die nach der endgültigen Unterrichtung vorgebracht werden, nur dann berücksichtigt werden, wenn sie „innerhalb einer von der Kommission im Einzelfall festgesetzten Frist eingehen, die mindestens zehn Tage beträgt“. Die endgültige Unterrichtung wurde den interessierten Parteien am 17. Juli 2017 mit einer Frist für die Stellungnahme am 7. August 2017 vorgelegt, d. h. mit einer Frist von drei Wochen. Obgleich diese Frist unter der

([1]) Besagter Unionshersteller wurde ausgewählt, da es sich bei ihm um einen der in die Stichprobe einbezogenen Unionshersteller handelte, die geltend machten, dass sie ihre Kapazitäten kurzfristig erhöhen könnten.

([2]) Außerdem waren die zwei Verwender, Mitglieder des Konsortiums, gegen die Einführung von Maßnahmen. Allerdings sprach sich der andere italienische Verwender, der sich erst spät gemeldet hatte, für die Einführung von Maßnahmen aus.

([3]) Bericht zur mündlichen Verhandlung des Anhörungsbeauftragten in Handelsfragen, 23. Juni 2017, HO/AK ju-ca-11.ho(2017)3604029, S. 3.

([4]) Bericht zur mündlichen Verhandlung des Anhörungsbeauftragten in Handelsfragen, 23. Juni 2017, HO/AK ju-ca-11.ho(2017)3604029, S. 4.

vom Anhörungsbeauftragten empfohlenen Frist von 30 Tagen lag, räumte sie den Parteien dennoch doppelt so viel Zeit ein wie gesetzlich vorgeschrieben. Die Kommission ging deshalb davon aus, den Kern der Empfehlung des Anhörungsbeauftragten umgesetzt zu haben, d. h. „ausreichend" Zeit für hilfreiche Feststellungen zu einem Dokument eingeräumt zu haben, in dem weitgehend Informationen wiedergegeben werden, welche die Kommission den Parteien bereits im Informationspapier vom 4. April übermittelt hatte (siehe Erwägungsgrund (22)).

(35) Was die vom Anhörungsbeauftragten aufgeworfenen inhaltlichen Fragen angeht, beschloss die Kommission diese in den betreffenden Teilen der nachstehenden Verordnung anzugehen, da sie in den schriftlichen Stellungnahmen, die nach der endgültigen Unterrichtung eingingen, noch einmal aufgeworfen wurden.

(36) Am 3. August 2017 fand eine Anhörung des iranischen ausführenden Herstellers, der Mobarakeh Steel Company, statt. Der iranische ausführende Hersteller sprach bei der Anhörung die Frage eines Fehlers an, der bei seiner Dumpingberechnung unterlaufen war. Der ausführende Hersteller erklärte, dass bestimmte Werte fälschlicherweise gerundet worden seien, vermutlich aufgrund ihrer Länge.

(37) Die Kommission analysierte dieses Vorbringen und gelangte zu dem Schluss, dass es sich dabei in der Tat um einen Fehler in der Dumpingberechnung für den iranischen ausführenden Hersteller handelte, der zu korrigieren sei. Die Dumpingberechnung und die auf ihr basierenden Berechnungen mussten folglich erneut durchgeführt werden, was zu folgendem Ergebnis führte: Die überarbeitete Dumpingspanne und der Antidumpingzollsatz für Mobarakeh Steel Company belief sich auf 17,9 % und folglich belief sich die überarbeitete MEP nach Berichtigung aufgrund des Anstiegs der Rohstoffpreise auf 468,49 Euro je Tonne.

(38) Alle Parteien wurden über diese Revision mittels einer zusätzlichen endgültigen Unterrichtung am 4. August 2017 informiert und zu einer Stellungnahme aufgefordert.

(39) Die Kommission prüfte alle von den interessierten Parteien zur endgültigen Unterrichtung vorgebrachten mündlichen und schriftlichen Feststellungen, bevor sie ihre endgültige Festlegung traf. Auf diese Feststellungen wird in dieser Verordnung näher eingegangen und sie führten gegebenenfalls zu einer Änderung der Schlussfolgerungen.

2. BETROFFENE WARE UND GLEICHARTIGE WARE

2.1. **Betroffene Ware**

(40) Warmgewalzte Flachstahlerzeugnisse werden durch Warmwalzen hergestellt; dabei handelt es sich um ein Metallumformungsverfahren, bei dem warmes Metall zur Dickenreduktion und -vereinheitlichung durch ein oder mehrere Paare warmer Walzen geführt wird, wobei die Temperatur des Metalls über seiner Rekristallisationstemperatur liegt. Sie können in verschiedener Form geliefert werden: in Rollen (Coils) (geölt oder nicht geölt, gebeizt oder nicht gebeizt), zugeschnitten (Blech) oder als Schmalband („narrow strips").

(41) Warmgewalzte Flachstahlerzeugnisse werden hauptsächlich für zwei Zwecke verwendet: Erstens sind sie Ausgangsmaterial für die Herstellung verschiedener höherwertiger nachgelagerter Stahlerzeugnisse, angefangen bei kaltgewalzten ([1]) Erzeugnissen aus Flachstahl und aus überzogenem Stahl. Zweitens sind sie Halbzeug, das von Endverwendern für eine Vielzahl von Verwendungszwecken bezogen wird, unter anderem für das Baugewerbe (Herstellung von Stahlrohren) und den Schiffbau sowie für Gascontainer, Autos, Druckbehälter und Energieversorgungsleitungen.

(42) Die Kommission klammerte Werkzeugstahl und Schnellarbeitsstahl aus der Warendefinition des Antidumpingverfahrens betreffend die Einfuhren bestimmter warmgewalzter Flacherzeugnisse aus Eisen, nicht legiertem Stahl oder legiertem Stahl mit Ursprung in der Volksrepublik China aus ([2]).

(43) Da während dieser besonderen Untersuchung keine Stellungnahmen zu der Warendefinition und zur gleichartigen Ware eingingen und um in den unterschiedlichen Verfahren betreffend bestimmte warmgewalzte Flacherzeugnisse aus Eisen, nicht legiertem Stahl oder anderem legiertem Stahl stets dieselbe Warendefinition zu haben, beschloss die Kommission, auch in diesem Fall Werkzeugstahl und Schnellarbeitsstahl aus der Warendefinition auszuklammern.

(44) Die interessierten Parteien wurden im Informationspapier über diese Ausnahmen unterrichtet. Der Kommission gingen diesbezüglich keine relevanten Stellungnahmen zu.

([1]) Beim Kaltwalzen wird ein zuvor warmgewalztes und gebeiztes Blech oder Band durch eine Kaltwalze (bei einer Temperatur unterhalb der Erweichungstemperatur des Metalls) geführt.

([2]) Durchführungsverordnung (EU) 2016/1778 der Kommission vom 6. Oktober 2016 zur Einführung eines vorläufigen Antidumpingzolls auf die Einfuhren bestimmter warmgewalzter Flacherzeugnisse aus Eisen, nicht legiertem Stahl oder legiertem Stahl mit Ursprung in der Volksrepublik China (ABl. L 272 vom 7.10.2016, S. 33).

(45) Bei der betroffenen Ware (im Folgenden „warmgewalzte Flacherzeugnisse“ bzw. „HRF“ (hot-rolled flat products) handelte es sich somit um bestimmte Flacherzeugnisse aus Eisen, nicht legiertem oder anderem legiertem Stahl, auch in Rollen (Coils) (auch zugeschnittene Waren und Schmalbanderzeugnisse („narrow strip“)), nur warmgewalzt, weder plattiert noch überzogen, mit Ursprung in Brasilien, Iran, Russland und der Ukraine.

Die betroffene Ware umfasst nicht

— Erzeugnisse aus nicht rostendem Stahl und kornorientiertem Siliciumelektrostahl,

— Erzeugnisse aus Werkzeugstahl und Schnellarbeitsstahl,

— Erzeugnisse, nicht in Rollen (Coils), ohne Oberflächenmuster, mit einer Dicke von mehr als 10 mm und einer Breite von 600 mm oder mehr, und

— Erzeugnisse, nicht in Rollen (Coils), ohne Oberflächenmuster, mit einer Dicke von 4,75 mm oder mehr, aber nicht mehr als 10 mm, und einer Breite von 2 050 mm oder mehr.

Die betroffene Ware wird derzeit unter den KN-Codes 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 und 7226 91 99 eingereiht.

2.2. **Gleichartige Ware**

(46) Die Untersuchung ergab, dass die folgenden Waren dieselben grundlegenden materiellen Eigenschaften aufweisen und für dieselben grundlegenden Verwendungen eingesetzt werden:

a) die betroffene Ware,

b) die in den betroffenen Ländern hergestellte und auf den Inlandsmärkten verkaufte Ware;

c) die in der Union vom Wirtschaftszweig der Union hergestellte und verkaufte Ware

(47) Da keine weiteren Stellungnahmen eingingen, bestätigte die Kommission, dass es sich bei den in den betroffenen Ländern hergestellten und verkauften betroffenen Waren und den vom Wirtschaftszweig der Union hergestellten und verkauften Ware um gleichartige Waren im Sinne des Artikels 1 Absatz 4 der Grundverordnung handelt.

3. **DUMPING**

3.1. **Allgemeine Methodik**

(48) In diesem Abschnitt erläutert die Kommission die allgemeine Methodik, die sie zur Dumpingberechnung anwandte. Länder- und unternehmensspezifische Aspekte, die für diese Berechnungen relevant sind, werden — soweit angezeigt — in den nachfolgenden länderspezifischen Abschnitten behandelt.

3.1.1. *Normalwert*

(49) Die Kommission prüfte zunächst, ob die gesamten Inlandsverkäufe der einzelnen mitarbeitenden ausführenden Hersteller nach Artikel 2 Absatz 2 der Grundverordnung repräsentativ waren. Die Inlandsverkäufe sind repräsentativ, wenn die Gesamtmenge der Inlandsverkäufe der gleichartigen Ware an unabhängige Abnehmer auf dem Inlandsmarkt pro ausführenden Hersteller im Untersuchungszeitraum mindestens 5 % der Gesamtmenge seiner Ausfuhrverkäufe der betroffenen Ware in die Union entspricht.

Der Normalwert für die nicht repräsentativen Typen (d. h. diejenigen, deren Inlandsverkäufe weniger als 5 % der Ausfuhrverkäufe in die Union darstellten oder die auf dem Inlandsmarkt überhaupt nicht verkauft wurden) wurde auf der Grundlage der Herstellkosten je Warentyp zuzüglich eines Betrags für Vertriebs-, Verwaltungs- und Gemeinkosten und für Gewinne berechnet. Für die Inlandsverkäufe im normalen Handelsverkehr wurde der Gewinn je Warentyp für die betroffenen Warentypen herangezogen. Für alle anderen Geschäfte außerhalb des normalen Handelsverkehrs wurde ein durchschnittlicher Gewinn verwendet.

Anschließend ermittelte die Kommission die auf dem Inlandsmarkt verkauften Warentypen, die mit den Warentypen identisch oder vergleichbar waren, die zur Ausfuhr in die Union verkauft wurden, und untersuchte, ob die Inlandsverkäufe eines jeden mitarbeitenden ausführenden Herstellers für jeden Warentyp nach Artikel 2 Absatz 2 der Grundverordnung repräsentativ waren. Die Inlandsverkäufe eines Warentyps sind repräsentativ, wenn die Gesamtmenge der an unabhängige Abnehmer gehenden Inlandsverkäufe dieses Warentyps im Untersuchungszeitraum mindestens 5 % der Gesamtmenge der in die Union getätigten Ausfuhrverkäufe des identischen oder vergleichbaren Warentyps entspricht.

(50) Danach ermittelte die Kommission für jeden Warentyp den Anteil der gewinnbringenden Verkäufe an unabhängige Abnehmer auf dem Inlandsmarkt im Untersuchungszeitraum, um zu entscheiden, ob die tatsächlichen Inlandsverkaufspreise für die Bestimmung des Normalwerts nach Artikel 2 Absatz 4 der Grundverordnung herangezogen werden können.

(51) Der Normalwert beruhte auf dem tatsächlichen Inlandspreis je Warentyp, unabhängig davon, ob diese Verkäufe gewinnbringend waren, sofern

d) die Verkaufsmenge des Warentyps, die zu einem Nettoverkaufspreis in Höhe der rechnerisch ermittelten Herstellkosten oder darüber verkauft wurde, mehr als 80 % der gesamten Verkaufsmenge dieses Warentyps entspricht und

e) der gewogene Durchschnittsverkaufspreis dieses Warentyps mindestens den Produktionsstückkosten entsprach.

(52) In diesem Fall war der Normalwert das gewogene Mittel der Preise aller Inlandsverkäufe des betreffenden Warentyps im Untersuchungszeitraum.

(53) Hingegen beruhte der Normalwert auf dem tatsächlichen Inlandspreis je Warentyp ausschließlich der gewinnbringenden Inlandsverkäufe der betreffenden Warentypen im Untersuchungszeitraum, sofern

a) die Menge der gewinnbringenden Verkäufe des Warentyps 80 % oder weniger der gesamten Verkaufsmenge dieses Typs ausmacht oder

b) Der gewogene Durchschnittspreis des betreffenden Warentyps unter den Produktionsstückkosten lag.

(54) Wurde ein Warentyp der gleichartigen Ware nicht oder nicht in ausreichendem Maße im normalen Handelsverkehr verkauft oder wurde ein Warentyp auf dem Inlandsmarkt nicht in repräsentativen Mengen verkauft, so wurde der Normalwert von der Kommission nach Artikel 2 Absätze 3 und 6 der Grundverordnung rechnerisch ermittelt.

(55) Die rechnerische Ermittlung des Normalwerts erfolgte so, dass zu den bei der gleichartigen Ware verzeichneten durchschnittlichen Produktionskosten der einzelnen mitarbeitenden ausführenden Hersteller im Untersuchungszeitraum Folgendes hinzugerechnet wurde:

a) der gewogene Durchschnitt der Vertriebs-, Verwaltungs- und Gemeinkosten (im Folgenden „VVG-Kosten“), die den einzelnen mitarbeitenden ausführenden Herstellern im Zusammenhang mit den im normalen Handelsverkehr getätigten Inlandsverkäufen der gleichartigen Ware im Untersuchungszeitraum entstanden sind, und

b) das gewogene Mittel des Gewinns, den die einzelnen mitarbeitenden ausführenden Hersteller mit Inlandsverkäufen der gleichartigen Ware im normalen Handelsverkehr im Untersuchungszeitraum erzielt haben.

3.1.2. *Ausfuhrpreis*

(56) Die ausführenden Hersteller wickelten ihre Ausfuhren in die Union entweder direkt mit unabhängigen Abnehmern oder über verbundene Unternehmen ab, die als Händler und/oder Einführer auftraten.

(57) Im Fall direkter Ausfuhren an unabhängige Abnehmer in der Union — einschließlich Ausfuhren über Händler — wurde der Ausfuhrpreis nach Artikel 2 Absatz 8 der Grundverordnung anhand der für die betroffene Ware bei Ausfuhrverkäufen in die Union tatsächlich gezahlten oder zu zahlenden Preise ermittelt.

(58) Wurde die betroffene Ware vom ausführenden Hersteller über ein als Einführer tätiges verbundenes Unternehmen in die Union eingeführt, so wurde der Ausfuhrpreis nach Artikel 2 Absatz 9 der Grundverordnung rechnerisch anhand der Preise ermittelt, zu denen die eingeführte Ware erstmals an unabhängige Abnehmer in der Union weiterverkauft wurde. Nach demselben Artikel wurde der Ausfuhrpreis auch dann rechnerisch ermittelt, wenn die betroffene Ware nicht in dem Zustand weiterverkauft wurde, in dem sie eingeführt worden war. In diesem Fall wurden am Preis Berichtigungen für alle zwischen der Einfuhr und dem Weiterverkauf entstandenen Kosten einschließlich VVG-Kosten und für Gewinne vorgenommen.

3.1.3. *Vergleich*

(59) Die Kommission verglich den Normalwert und den Ausfuhrpreis der ausführenden Hersteller auf der Stufe ab Werk.

(60) Soweit dies im Interesse eines fairen Vergleichs erforderlich war, nahm die Kommission nach Artikel 2 Absatz 10 der Grundverordnung Berichtigungen des Normalwerts und/oder des Ausfuhrpreises für Unterschiede vor, welche die Preise und deren Vergleichbarkeit beeinflussten.

3.2. **Brasilien**

(61) Im Untersuchungszeitraum gab es in Brasilien fünf ausführende Hersteller. Nach der Bildung der Stichprobe erklärte ein ausführendes Unternehmen, die Aperam Inox América do Sul S.A., der Kommission gegenüber, dass es versehentlich Verkäufe nach Afrika, die lediglich durch die Union durchgeführt worden seien, als Ausfuhrverkäufe in die Union gemeldet habe. Daher habe es im Untersuchungszeitraum die betroffene Ware nicht in die Union ausgeführt. Es legte auch offen, dass es eine gemeinsame Beteiligung mit der ArcelorMittal Brasil S.A (im Folgenden „AMB") halte. Auf der Grundlage dieser Ausführungen beschloss die Kommission, diese zwei Unternehmen als verbundene Unternehmen einzustufen.

Usinas Siderúrgicas de Minas Gerais S.A. (im Folgenden „Usiminas") und Companhia Siderúrgica Nacional (im Folgenden „CSN") halten ebenfalls eine gemeinsame Beteiligung. Usiminas wandte ein, dass sie als unabhängige Unternehmen betrachtet werden sollten, da bei der brasilianischen Wettbewerbsbehörde derzeit ein Verfahren anhängig sei, das CSN die Ausübung sämtlicher Rechte im Verhältnis zu Usiminas untersage. Die Kommission prüfte dieses Vorbringen und die von Usiminas vorgelegten Beweise und kam zu dem Schluss, dass CSN nicht in der Lage ist, seine Rechte gegenüber Usiminas auszuüben. Die Kommission gab dem Einwand statt und stufte diese Unternehmen als unabhängig ein. Beide Unternehmen brachten keine Einwände vor, als die Kommission ihnen diese Entscheidung in dem Dokument mitteilte, in dem sie die Unternehmen darüber unterrichtete, dass sie keine vorläufigen Maßnahmen einführen werde. Die Entscheidung darüber, ob diese zwei Unternehmen verbunden oder unabhängig sind, kann sich bei späteren Überprüfungen ändern, sollte die brasilianische Wettbewerbsbehörde in der Zukunft eine andere Regelung treffen.

(62) Auf ihrem Inlandsmarkt verkauften alle ausführenden Hersteller die gleichartige Ware direkt sowie über mit ihnen verbundene und unabhängige Händler. Der Großteil der verkauften gleichartigen Ware wurde zu einer Ware weiterverarbeitet, die entweder gleichartige Ware blieb oder zu einer anderen nachgelagerten Ware wurde.

(63) Usiminas verkaufte die betroffene Ware direkt an unabhängige Abnehmer in der Union. Die anderen zwei ausführenden Hersteller führten überwiegend unbearbeitete, d. h. ungespaltene Coils aus, die von ihrem verbundenen Unternehmen in der Union entweder weiterverkauft oder weiterverarbeitet wurden.

3.2.1. *Normalwert*

(64) Der Normalwert für die drei ausführenden Hersteller wurde entsprechend der in Abschnitt 3.1.1 dargelegten allgemeinen Methodik ermittelt.

(65) Für die drei ausführenden Hersteller beruhte der Normalwert auf dem Inlandspreis für 14 %, 35 % bzw. 91 % der in die Union ausgeführten Warentypen, auf die 54 %, 78 % bzw. 99 % der Ausfuhrverkäufe in die Union entfielen. Der Normalwert für die übrigen Warentypen wurde rechnerisch ermittelt, wie in den Erwägungsgründen (54) und (55) dargestellt.

(66) Nach der Übermittlung des Informationspapiers wandte Usiminas ein, dass der Betrag der VVG-Kosten nicht auf der Stufe ab Werk berechnet worden sei und dass bestimmte Kosten in keinem Zusammenhang mit der betroffenen Ware stünden und folglich aus dem Betrag der VVG-Kosten hätten ausgeklammert werden müssen.

(67) Die Kommission akzeptierte diesen Einwand und berichtigte den Betrag der VVG-Kosten entsprechend.

(68) Nach der Übermittlung des Informationspapiers machte CSN geltend, bei der Ermittlung des Betrags der VVG-Kosten hätte die im Zuge des Kontrollbesuchs vorgelegte letzte Version der VVG-Tabelle herangezogen werden müssen. Diese Version sei korrekter, da bestimmte Kosten im Zusammenhang mit den Ausfuhren nur den Ausfuhrverkäufen und nicht auch den Inlandsverkäufen zugewiesen worden seien.

(69) Die Kommission wies dieses Vorbringen zurück, weil die Zuweisungsmethode der vom Unternehmen vorgelegten letzten Version der VVG-Tabelle nicht nachgeprüft werden konnte, da diese Version erst zum Ende des Kontrollbesuchs eingereicht wurde. Stattdessen berechnete die Kommission den Betrag der VVG-Kosten anhand einer früheren Version, die während des Kontrollbesuches eingereicht wurde und die nachgeprüft werden konnte. Jedoch enthielt diese Version einige Fehler, die von der Kommission manuell berichtigt wurden, worüber CSN unterrichtet wurde. CSN äußerte sich nicht weiter zu dieser Unterrichtung. Die Kommission wies bei der Berechnung den Inlandsverkäufen keine Ausfuhrkosten zu. Die von der Kommission verwendete Zuweisungsmethode wurde von CSN nicht angefochten.

3.2.2. *Ausfuhrpreis*

(70) Der Ausfuhrpreis für die drei ausführenden Hersteller wurde entsprechend der in Abschnitt 3.1.2 dargelegten allgemeinen Methodik ermittelt.

(71) Da Usiminas die betroffene Ware direkt an unabhängige Abnehmer in der Union verkaufte, wurde der Ausfuhrpreis nach Artikel 2 Absatz 8 der Grundverordnung ermittelt.

(72) Die anderen zwei ausführenden Hersteller verkauften die betroffene Ware über verbundene Parteien auf den Unionsmarkt. Dennoch wurde auch für diese ausführenden Hersteller der Ausfuhrpreis nach Artikel 2 Absatz 8 der Grundverordnung ermittelt, da die Kommission bestätigen konnte, dass die Preise zwischen den verbundenen Parteien einem Drittvergleich standhielten und den normalen Marktpreisen entsprachen.

3.2.3. *Vergleich*

(73) Die Kommission verglich den Normalwert und den Ausfuhrpreis der ausführenden Hersteller auf der Stufe ab Werk.

(74) Wenn dies zur Gewährleistung eines fairen Vergleichs angezeigt war, nahm die Kommission nach Artikel 2 Absatz 10 der Grundverordnung Berichtigungen des Normalwerts und/oder des Ausfuhrpreises für Unterschiede vor, welche die Vergleichbarkeit der Preise beeinflussten. Solche Berichtigungen betrafen Transport-, Versicherungs-, Bereitstellungs-, Verlade- und Nebenkosten (zwischen 3,4 % und 4,6 % bezogen auf den Nettoumsatz), Preisnachlässe und Mengenrabatte (zwischen 0,2 % und 3,5 % bezogen auf den Nettoumsatz) und Kreditkosten (zwischen 1,8 % und 2,3 % bezogen auf den Nettoumsatz).

(75) Alle ausführenden Hersteller beantragten nach Artikel 2 Absatz 10 Buchstabe b der Grundverordnung eine Berichtigung für Zollrückerstattungen, da das Bestehen einer Zollrückerstattungsregelung für bestimmte Rohstoffe darauf schließen lasse, dass im Vergleich zu den Ausfuhrverkäufen alle ihre Inlandsverkäufe eine indirekte Steuer enthalten.

(76) Die ausführenden Hersteller konnten jedoch nicht nachweisen, dass das bloße Bestehen der Zollrückerstattungsregelung die Vergleichbarkeit der Preise beeinflusse. Ferner bestätigten die ausführenden Hersteller während des Kontrollbesuches, dass die Zollrückerstattungsregelung keine Auswirkungen auf die Verkaufspreise hat. Dem Vorbringen konnte daher nicht stattgegeben werden.

(77) Usiminas beantragte eine Berichtigung für die Handelsstufe nach Artikel 2 Absatz 10 Buchstabe d Ziffer i der Grundverordnung, da alle Inlandsverkäufe an Endverwender gegangen seien, alle Ausfuhrverkäufe in die Union hingegen an verbundene bzw. unabhängige Händler.

(78) Der ausführende Hersteller konnte jedoch weder auf seinem Inlandsmarkt noch auf seinem Ausfuhrmarkt durchgehende und ausgeprägte Preisunterschiede für verschiedene Handelsstufen nachweisen. Dem Vorbringen konnte daher nicht stattgegeben werden.

(79) Nach der Übermittlung des Informationspapiers wandte Usiminas ein, dass die Kreditkostenberichtigung bei der rechnerischen Ermittlung des Normalwerts ebenfalls in Abzug zu bringen sei.

(80) Die Kommission wies den Einwand zurück, da die Kreditkostenberichtigung eine Berichtigung tatsächlicher Preise darstellt, um die vereinbarte Kreditlaufzeit ungeachtet des tatsächlichen Zahlungstermins zu berücksichtigen. Es handelt sich um eine reine Preisberichtigung, die bei der rechnerischen Ermittlung des Normalwerts nicht angezeigt ist.

3.2.4. *Dumpingspanne*

(81) Nach Artikel 2 Absätze 11 und 12 der Grundverordnung verglich die Kommission für die ausführenden Hersteller den gewogenen durchschnittlichen Normalwert jedes Warentyps der gleichartigen Ware mit dem gewogenen durchschnittlichen Ausfuhrpreis des entsprechenden Typs der betroffenen Ware.

(82) In seinen Stellungnahmen zur endgültigen Unterrichtung brachte CSN vor, dass die überarbeiteten CIF-Werte, die zur Berechnung der Zielpreisunterbietungsspannen herangezogen wurden, auch für die Dumpingspannenberechnung hätten verwendet werden sollen. Das Vorbringen wurde akzeptiert und die Dumpingberechnung wurde entsprechend korrigiert.

(83) Die gewogene durchschnittliche Dumpingspanne der mitarbeitenden Hersteller, die nicht in die Stichprobe einbezogen worden waren, wurde nach Artikel 9 Absatz 6 der Grundverordnung ermittelt. Diese Spanne wurde anhand der Spannen der drei ausführenden Hersteller in der Stichprobe ermittelt.

(84) Die Mitarbeit in Brasilien ist als hoch einzustufen, da die von den mitarbeitenden ausführenden Herstellern stammenden Ausfuhren fast 100 % der im Untersuchungszeitraum getätigten brasilianischen Gesamtausfuhren in die Union ausmachten. Auf dieser Grundlage beschloss die Kommission, die für alle anderen Unternehmen geltende landesweite Dumpingspanne auf derselben Höhe festzusetzen, die für das in die Stichprobe einbezogene Unternehmen mit der höchsten Dumpingspanne, d. h. für Usiminas ermittelt wurde.

(85) Die Dumpingspannen, ausgedrückt als Prozentsatz des CIF-Preises frei Grenze der Union, unverzollt, betragen:

Unternehmen	Dumpingspanne
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 %
Anderes mitarbeitendes Unternehmen (Gerdau Açominas S.A.)	49,3 %
Alle übrigen Unternehmen	73,0 %

3.3. **Iran**

(86) Es gibt nur einen ausführenden Hersteller der betroffenen Ware im Iran, der bei dieser Untersuchung in vollem Umfang kooperierte. Der Großteil seiner Verkäufe in die Union waren direkte Verkäufe an unabhängige Abnehmer, jedoch wurden einige Verkäufe über einen in Deutschland ansässigen verbundenen Händler abgewickelt.

3.3.1. *Normalwert*

(87) Der Normalwert für den einzigen ausführenden Hersteller wurde entsprechend der in Abschnitt 3.1.1 dargelegten allgemeinen Methodik ermittelt. Somit beruhte der Normalwert für 61 % der Warentypen, auf die 67 % der vom ausführenden Hersteller in die Union ausgeführten Menge entfielen, auf dem Inlandspreis im normalen Handelsverkehr. Für die anderen Warentypen wurde der Normalwert rechnerisch ermittelt. Wenn der gewogene Durchschnittspreis eines Warentyps jedoch unter den Produktionsstückkosten lag, wurde der Normalwert entsprechend der in Erwägungsgrund (55) dargelegten Methodik rechnerisch ermittelt.

(88) Der ausführende Hersteller wandte ebenfalls ein, dass die Kommission eine nicht zutreffende VVG-Kostenquote bei der Prüfung der Frage, ob die Verkäufe im normalen Handelsverkehr erfolgt seien, und für die rechnerische Ermittlung des Normalwerts herangezogen habe. Dabei handelte es sich tatsächlich um einen Rundungsfehler, der später berichtigt wurde. Diese Änderung hatte keine Auswirkungen auf die in Erwägungsgrund (98) angegebenen Dumpingspannen.

3.3.2. *Ausfuhrpreis*

(89) Der Ausfuhrpreis wurde entsprechend der in Abschnitt 3.1.2 dargelegten allgemeinen Methodik und insbesondere nach Artikel 2 Absatz 8 der Grundverordnung ermittelt.

3.3.3. *Vergleich*

(90) Die Kommission verglich den Normalwert und den Ausfuhrpreis des einzigen ausführenden Herstellers auf der Stufe ab Werk.

(91) Wenn dies zur Gewährleistung eines fairen Vergleichs angezeigt war, nahm die Kommission nach Artikel 2 Absatz 10 der Grundverordnung Berichtigungen des Normalwerts und/oder des Ausfuhrpreises für Unterschiede vor, welche die Vergleichbarkeit der Preise beeinflussten. Solche Berichtigungen betrafen Transport-, Versicherungs-, Bereitstellungs-, Verlade- und Nebenkosten (zwischen 1 % und 3 %), Verpackung (zwischen 0 % und 1 %), Kreditkosten (zwischen 1 % und 3 %), Provisionen (zwischen 0,1 % und 2 %), andere Preisnachlässe (zwischen 0 % und 0,5 %) und sonstige Faktoren (zwischen 0 % und 1 %). Für Ausfuhrverkäufe in die Union über den verbundenen Händler wurden zudem Berichtigungen nach Artikel 2 Absatz 10 Buchstabe i vorgenommen (zwischen 2 % und 6 %).

(92) In seinen Anmerkungen zur endgültigen Unterrichtung argumentierte der Antragsteller, dass diese Berichtigungen hoch erschienen, und forderte die Kommission auf, diese Berichtigungen näher zu erläutern. Die Kommission kann jedoch keine weiteren Einzelheiten zu diesen Berichtigungen darlegen, ohne vertrauliche geschäftliche Informationen preiszugeben. Alle Berichtigungen wurden von der Kommission in Übereinstimmung mit ihrer in Artikel 9 Absatz 6 der Grundverordnung vorgesehenen Pflicht analysiert und geprüft.

(93) In seiner Stellungnahme zum Informationspapier wandte der ausführende Hersteller ein, dass die Kommission bei der rechnerischen Ermittlung des Normalwerts die Berichtigungen für die Kosten nicht in Abzug gebracht habe. Dieser Einwand ist sachlich unrichtig, da die Kommission diese Berichtigungen in Abzug brachte. Der ausführende Hersteller trug dieses Vorbringen nach der endgültigen Unterrichtung erneut vor. Die Kommission erklärte dem ausführenden Hersteller ihre Methode, woraufhin keine weiteren Stellungnahmen eingingen.

(94) Bei der Bewertung der Berichtigungen prüfte die Kommission die im Zusammenhang damit vorgelegten Nachweise auf der Grundlage der Zollrückerstattungsregelung. Die der Kommission vorliegenden Nachweise zeigten auf, dass der ausführende Hersteller nach seinen Angaben zwar eine Zollrückerstattung erhalten hatte, es allerdings keine Anhaltspunkte dafür gibt, dass er überhaupt Zölle bezahlt hat, da nach den vom ausführenden Hersteller übermittelten Informationen alle wichtigen Rohstoffe auf dem Inlandsmarkt beschafft wurden. Demzufolge handelte es sich nicht um Zölle, „mit denen […] die [in der Ware] verarbeiteten Erzeugnisse belastet werden," im Sinne von Artikel 2 Absatz 10 Buchstabe b der Grundverordnung, was eine Voraussetzung für die Berichtigung ist. Eine solche Berichtigung wurde daher nicht vorgenommen.

3.3.4. *Dumpingspanne*

(95) Nach Artikel 2 Absätze 11 und 12 der Grundverordnung verglich die Kommission den gewogenen durchschnittlichen Normalwert jedes Warentyps der gleichartigen Ware mit dem gewogenen durchschnittlichen Ausfuhrpreis des entsprechenden Typs der betroffenen Ware.

(96) In seinen Anmerkungen zur endgültigen Unterrichtung wies der ausführende Hersteller auf einen Fehler in der Dumpingberechnung hin. Die Kommission korrigierte den Fehler, der auf eine nicht erforderliche Rundung bestimmter langer Werte zurückging, und berichtigte ihre Berechnungen entsprechend. Alle interessierten Parteien wurden über die Änderung im Rahmen einer zusätzlichen endgültigen Unterrichtung informiert.

(97) Die Mitarbeit auf iranischer Seite ist als äußerst hoch zu bezeichnen, da die von dem mitarbeitenden ausführenden Hersteller stammenden Ausfuhren etwa 100 % der im Untersuchungszeitraum getätigten Gesamtausfuhren in die Union ausmachten. Auf dieser Grundlage setzte die Kommission die landesweite Dumpingspanne auf derselben Höhe wie für den einzigen ausführenden Hersteller fest.

(98) Die Dumpingspannen, ausgedrückt als Prozentsatz des CIF-Preises frei Grenze der Union, unverzollt, betragen:

Unternehmen	Dumpingspanne
Mobarakeh Steel Company	17,9 %
Alle übrigen Unternehmen	17,9 %

(99) In seiner Stellungnahme zum Informationspapier wandte der Antragsteller ein, dass die auf der Grundlage der von ihm erhobenen Daten berechnete Dumpingspanne deutlich höher sei. Die interessierte Partei forderte die Kommission dazu auf, weitere Einzelheiten zur Berechnung der Dumpingspanne für den Iran mitzuteilen.

(100) Die Kommission stützte ihre Berechnung auf tatsächliche Unternehmensdaten, die vor Ort überprüft wurden. Die fragliche interessierte Partei hatte keinen Zugang zu diesen Informationen, was eine mögliche Erklärung für die Diskrepanz ist. Die Kommission kann keine weiteren Einzelheiten zur Berechnung mitteilen, ohne vertrauliche geschäftliche Informationen des ausführenden Herstellers preiszugeben.

(101) In seinen Stellungnahmen zur zusätzlichen endgültigen Unterrichtung forderte der Antragsteller weitere Informationen über den Rundungsfehler an und unterstrich, dass es unwahrscheinlich sei, dass eine Reduzierung der Höhe der Dumpingspanne um 5 Prozentpunkte auf einen Rundungsfehler zurückzuführen sei.

(102) Die Kommission kann die detaillierte Dumpingberechnung jedoch nur den direkt betroffenen interessierten Parteien offenlegen, da dadurch vertrauliche geschäftliche Informationen preisgegeben werden. Wie bereits in Erwägungsgrund (96) oben erklärt, bestand der Fehler in einer nicht erforderlichen Rundung bestimmter langer

Werte mit mehr als 13 Stellen (so wurde in der Berechnung beispielsweise 112.769.871.468,69 als 1,13 berücksichtigt) Derart lange Werte betrafen die wichtigsten Ausfuhrgeschäfte, die für die Dumpingberechnung in die iranische Landeswährung umgerechnet wurden. Dies erklärt den Rückgang der Dumpingspanne um 5,1 Prozentpunkte.

3.4. **Russland**

(103) Es gibt drei ausführende Hersteller der betroffenen Ware in Russland, die bei dieser Untersuchung in vollem Umfang kooperierten. Auf sie entfiel im Untersuchungszeitraum fast die Gesamtheit aller Einfuhren der betroffenen Ware aus Russland in die Union.

3.4.1. *Normalwert*

(104) Der Normalwert für alle drei ausführenden Hersteller wurde entsprechend der in Abschnitt 3.1.1 dargelegten allgemeinen Methodik ermittelt. Somit beruhte der Normalwert für die Mehrheit der in die Union ausgeführten Warentypen für alle drei ausführenden Hersteller auf dem Inlandspreis (76 % entfielen auf 98,9 % der ausgeführten Mengen, 49 % entfielen auf 86,7 % der ausgeführten Mengen bzw. 73 % entfielen auf 96,6 % der ausgeführten Mengen).

(105) Der Normalwert für die übrigen Warentypen wurde entsprechend der in den Erwägungsgründen (54) und (55) beschriebenen Methodik rechnerisch ermittelt, weil entweder keine Inlandsverkäufe erfolgten oder die Verkaufsmengen auf dem Inlandsmarkt zu gering waren, um als repräsentativ zu gelten (unter 75 Tonnen je Warentyp).

3.4.2. *Ausfuhrpreis*

(106) Die ausführenden Hersteller wickelten ihre Ausfuhren in die Union entweder direkt, über verbundene Einführer in der Union oder über verbundene Händler/Einführer mit Sitz in der Schweiz ab. Diese verbundenen Unternehmen in der Schweiz kauften die betroffene Ware von den ausführenden Herstellern und verkauften sie in der Union und in anderen Ländern weiter.

(107) Der Ausfuhrpreis wurde entsprechend der in Abschnitt 3.1.2 dargelegten allgemeinen Methodik ermittelt.

(108) Nach der Übermittlung des Informationspapiers erhob Severstal Einwände gegen die Anwendbarkeit der nach Artikel 2 Absatz 9 der Grundverordnung vorgenommenen Berichtigungen der VVG-Kosten und Gewinne für Verkäufe über den mit Severstal verbundenen Schweizer Händler/Einführer SSE.

(109) Die Berichtigungen seien nur auf geschäftsspezifischer Grundlage bei Geschäften angemessen, deren Verkaufsbedingungen die Lieferung einer Ware nach der Zollabfertigung vorsehen, d. h. bei Geschäften, bei denen die verbundene Partei als Einführer agiere. Jedoch müsse der mit Severstal verbundene Schweizer Händler/Einführer nach den Verkaufsbedingungen für den Großteil der über ihn abgewickelten Verkäufe keine Zollabfertigung vornehmen. Gleichzeitig seien die mit Severstal verbundenen Schweizer Händler/Einführer als Teil des Ausfuhrnetzes des Herstellers anzusehen und nicht als Einführer.

(110) Die Kommission wies dieses Vorbringen zurück. Die Untersuchung ergab, dass SSE bei den Verkäufen der betroffenen Ware im Untersuchungszeitraum Einfuhraufgaben wahrnahm. Die unterschiedlichen Incoterms (CIF, CFR, FOB, DAP bzw. CIF) ändern nichts daran, dass SSE als verbundener Einführer in den Unionsmarkt agierte. Angesichts der Tatsache, dass der Händler/Einführer mit dem ausführenden Hersteller verbunden ist, ergibt sich aus Artikel 2 Absatz 9 der Grundverordnung, dass die Daten dieses Händlers/Einführers unzuverlässig sind und daher eine Berichtigung angebracht ist.

(111) Die Kommission stellte weiter fest, dass SSE nicht als Teil des Ausfuhrnetzes der Hersteller angesehen werden konnte. Es besteht kein exklusives Verhältnis zwischen dem Mutterunternehmen und der in der Schweiz ansässigen Tochtergesellschaft, was Verkäufe in die EU betrifft. Die Untersuchung ergab, dass auch andere Verkaufsabteilungen innerhalb des Konzerns für Ausfuhren in die EU zuständig waren. Insbesondere unterhielt das in Russland ansässige Mutterunternehmen für die betroffene Ware drei unterschiedliche Vertriebswege in die EU, nämlich direkte Verkäufe, Verkäufe über das verbundene Servicezentrum in Lettland und Verkäufe über den mit ihm verbundenen Händler/Einführer mit Sitz in der Schweiz.

(112) Die Kommission kam daher zu dem Schluss, dass Berichtigungen für VVG-Kosten und Gewinne für alle Arten von Verkaufsgeschäften über den verbundenen Schweizer Händler/Einführer nach Artikel 2 Absatz 9 der Grundverordnung vorgenommen werden sollten.

(113) Nach der Unterrichtung trug Severstal erneut vor, dass das Unternehmen die Anwendung von Artikel 2 Absatz 9 der Grundverordnung durch die Kommission entschieden ablehne. Severstal machte ferner eine vermeintliche widersprüchliche Behandlung durch die Kommission im Vergleich zu anderen ausführenden Herstellern mit verbundenen Einführern/Händlern innerhalb und außerhalb der Union geltend.

(114) Die Kommission bestätigte ihren Ansatz, wonach verbundene Einführer/Händler gemäß Artikel 2 Absatz 9 der Grundverordnung gleich behandelt werden können, wenn sie Einfuhraufgaben erledigen, selbst wenn sie außerhalb der Union angesiedelt sind. Wie in Erwägungsgrund (110) ausgeführt, war dies bei SSE der Fall, während die verbundenen Händler/Einführer anderer ausführender Hersteller sich — je nach Funktion im jeweiligen Unternehmen — in einer anderen Situation befanden.

(115) Ferner wandte sich Severstal gegen die von der Kommission vorgenommene Feststellung, wonach SSE nicht als ein Teil des Ausfuhrnetzes betrachtet werden könne. Nach Ansicht der Kommission wog jedoch die Begründung von Severstal (volle Kontrolle über SSE durch die Muttergesellschaft und die Verteilung der Gewinne und Verluste an die Muttergesellschaft) nicht schwerer als die in Erwägungsgrund (111) angeführten Faktoren, die auf das Gegenteil hindeuten. Folglich kann SSE nicht als die interne Ausfuhrabteilung von Severstal betrachtet werden.

(116) Nach der Übermittlung des Informationspapiers erhob der ausführende Hersteller NLMK ebenfalls Einwände gegen die Anwendbarkeit der nach Artikel 2 Absatz 9 der Grundverordnung vorgenommenen Berichtigungen für VVG-Kosten und Gewinne für Verkäufe über die mit NLMK verbundene Schweizer Tochtergesellschaft Novex.

(117) Novex agiere insoweit nicht als verbundener Einführer, als Novex die Einfuhr der betroffenen Ware in die Union nicht abwickle. Insofern es für die Anwendbarkeit von Artikel 2 Absatz 9 erforderlich sei, dass eine verbundene Partei als Einführer agiere, könne der Ausfuhrpreis von Novex nicht nach Artikel 2 Absatz 9 berichtigt werden.

(118) Zur Untermauerung dieses Vorbringens brachte NLMK vor, dass NLMK auf den Ausfuhrmärkten Eisen- und Stahlerzeugnisse systematisch über zwei verbundene Händler, nämlich Novex mit Sitz in der Schweiz und Novexco (Cyprus) Limited mit Sitz auf Zypern, verkaufe. Novex sei für die Ausfuhrverkäufe in die Union zuständig und Novexco verkaufe in die übrige Welt. Diese Unternehmen agierten als eine NLMK-interne Abteilung für Ausfuhrverkäufe und es gebe keine anderen Funktionen oder Abteilungen innerhalb des NLMK-Konzerns, die für diese Ausfuhrverkäufe zuständig seien. Direkte Ausfuhrverkäufe von Eisen- und Stahlerzeugnissen wickle NLMK nicht ab.

(119) Novex und Novexco seien hundertprozentige Tochtergesellschaften von NLMK, auf die NLMK alle Aufgaben betreffend Ausfuhrverkäufe nicht nur für die betroffene Ware, sondern auch für die gesamte Produktpalette von NLMK übertragen habe. Diese zwei verbundenen Unternehmen befänden sich unter der wirtschaftlichen Kontrolle von NLMK, und zwar sowohl aufgrund der Kapitalstruktur des NLMK-Konzerns als auch von einem wirtschaftlichen Standpunkt aus gesehen. Wichtig sei auch, dass Novex und Novexco nur Erzeugnisse vertrieben, die von mit ihnen verbundenen Unternehmen innerhalb des NLMK-Konzerns stammten. Sie führten daher keine eigenständige wirtschaftliche Tätigkeit aus, die auch außerhalb des NLMK-Konzerns unabhängig erbracht werden könnte.

(120) Obgleich alle Ausfuhrverkäufe von Eisen- und Stahlerzeugnissen seitens NLMK über Novex und Novexco abgewickelt würden, agierten diese verbundenen Unternehmen normalerweise nicht als Einführer dieser Waren in die EU oder anderswohin, mit der Ausnahme von kornorientierten Elektroblechen (GOES), die zu DDP-Lieferbedingungen verkauft würden. Alle anderen von Novex und Novexco abgewickelten Ausfuhrverkäufe beruhten auf Lieferbedingungen, die nicht vorsähen, dass sie in Bezug auf die relevanten Eisen- und Stahlerzeugnisse als Einführer agierten.

(121) Folglich könne Novex insoweit nicht als „Einführer" der relevanten Erzeugnisse erachtet werden, als Novex keine Zollabfertigung der Waren oder sonstige von einem Einführer wahrzunehmenden Aufgaben erledige.

(122) Darüber hinaus nähmen die Mitarbeiter von Novex am Strategie- und Verkaufsplanungsausschuss des NLMK-Konzerns teil und wirken aufgrund ihrer Kenntnis der Ausfuhrmärkte an der Verkaufsplanung und Preisgestaltung des Konzerns mit. Daher sei NLMK der Preis von Novex für den ersten unabhängigen Abnehmer nicht nur vollständig bekannt, sondern dieser Preis werde auch von den Mitarbeitern von NLMK und Novex gemeinsam festgesetzt. Auch seien die wichtigsten Kunden auf dem Sektor der betroffenen Ware — zumindest im Falle der Ausfuhren von NLMK in die Union — Handelsgesellschaften, die es vorzögen, die Zollabfertigung der Waren zum Zweck der Kostenoptimierung selbst zu übernehmen. Ferner ermögliche der Kauf der betroffenen Ware zu FOB-Bedingungen, auf der Stufe „FOB Ausfuhrhafen" bzw. zu CIF-Bedingungen es den Handelsgesellschaften, die Ladung kurzfristig an jeweils dem Bestimmungsort zu verkaufen, der den besten Preis biete, wobei dieser nicht unbedingt in der Union liegen müsse. Für die Händler sei es daher kaum von Bedeutung, dass der Lieferant in die Union die Zollabfertigung der Ware vornehme.

(123) Zusammengefasst war NLMK der Auffassung, dass kornorientierte Elektrobleche (GOES) überwiegend an die Verarbeiter direkt geliefert würden, andere Eisen- und Stahlerzeugnisse hingegen in erster Linie an unabhängige Händler in der Union gingen. Die unterschiedlichen Abnehmertypen führten zu Unterschieden bei den

vereinbarten Incoterms und den entsprechenden Aufgaben, die von Novex und Novexco jeweils wahrgenommen würden. Der in der *GOES*-Untersuchung vorliegende Sachverhalt sei dementsprechend nicht repräsentativ für die tatsächliche Rolle von Novex, die Novex im Hinblick auf die betroffene Ware oder andere Eisen- und Stahlerzeugnisse einnehme. NLMK kam zu dem Schluss, dass Novex als interne Verkaufsabteilung von NLMK einzustufen sei.

(124) Die Kommission wies darauf hin, dass bei der Bewertung, ob ein Hersteller und ein verbundener Händler als eine Wirtschaftseinheit anzusehen sind und der verbundene Händler als eine interne Verkaufsabteilung des Herstellers zu betrachten ist, die allgemeinen Aufgaben des verbundenen Händlers geprüft und folglich auch die Tätigkeiten in Bezug auf andere Waren neben der betroffenen Ware berücksichtigt werden müssen. ([1])

(125) Obgleich die Untersuchung bestätigte, dass Novex im Untersuchungszeitraum keine Einfuhraufgaben für die betroffene Ware erledigte, ist Folgendes zu beachten, was die Einstufung von Novex für die Zwecke des jetzigen Falls betrifft. Novex wurde nach Schweizer Recht als Handelsgesellschaft gegründet. ([2]) Nach der Satzung von Novex ist der Geschäftszweck des Unternehmens der Kauf, Verkauf, Vertrieb von und der Handel mit Stahlerzeugnissen und Rohstoffen in der Schweiz und im Ausland. Es bestehen keine formellen Beschränkungen bezüglich der Lieferanten der zu handelnden Erzeugnisse. Ferner unterzeichneten NLMK und Novex umfangreiche Rahmenverträge, die die Verkaufs- und Kaufgeschäfte zwischen den Parteien regeln. So legen diese Verträge umfassende Verfahren für Ansprüche im Fall mangelhafter Waren fest, sehen Vertragsstrafen bei Zahlungs- bzw. Lieferverzug sowie externe Schlichtungsverfahren bei Streitigkeiten vor. Die Kommission weist darüber hinaus darauf hin, dass die Kernaktivität von Novex nach dem Jahresabschluss des Unternehmens von 2015 der Handel mit Stahl einschließlich etwaiger Zinsgeschäfte ist und dass ein erheblicher Teil der Stahleinkäufe des Unternehmens bei anderen Unternehmen des NLMK-Konzerns erfolgt.

(126) Außerdem hat NLMK in der Stellungnahme vom 7. Juni 2017 selbst angegeben, dass Novex im Hinblick auf GOES-Erzeugnisse als verbundener Einführer agiert, eine Tatsache, die die Schlussfolgerung untermauert, dass Novex keine interne Verkaufsabteilung von NLMK ist.

(127) Aus diesen Gründen kam die Kommission zu dem Schluss, dass Novex im Verhältnis zu NLMK nicht als eine integrierte und interne Verkaufsabteilung agierte, sodass die zwei juristischen Personen eine Wirtschaftseinheit bilden könnten, sondern dass Novex im Verhältnis zu NLMK vielmehr wie ein auf Provisionsgrundlage tätiger Vertreter im Sinne von Artikel 2 Absatz 10 Buchstabe i der Grundverordnung auftrat.

(128) Nach der endgültigen Unterrichtung wiederholte NLMK sein Vorbringen, wonach NMLK und der verbundene Händler Novex eine einzige Wirtschaftseinheit darstellen. Nach Ansicht von NMLK hat die Kommission die ökonomische Realität der Beziehung zwischen den beiden Einheiten nicht berücksichtigt. NMLK kritisierte insbesondere den Ansatz der Kommission in Bezug auf Novex als formalistisch und theoretisch. Novex sei nicht als Handelsgesellschaft registriert und die fehlende formelle Beschränkung sei unwesentlich, da es in der Wirklichkeit zu keiner Beschaffung bei anderen Quellen komme. Selbst wenn es einen Vertrag zwischen NLMK und Novex gäbe, gäbe es eine effektive Solidarität zwischen den beiden Einheiten. Die Ergebnisse von Novex seien angeblich im Abschluss des Konzerns vollkonsolidiert.

(129) Die Kommission wies dieses Vorbringen zurück. Um die Beziehung zwischen Novex und NLMK zu bewerten, kann das Bestehen eines Rahmenvertrags, der die Verkaufs- und Kaufgeschäfte zwischen den Parteien regelt, nicht als theoretisch oder formell zurückgewiesen werden. Dieser zeigt vielmehr, dass die beiden Einheiten unterschiedliche Funktionen haben und dass es kein Unterstellungsverhältnis zwischen ihnen gibt. Ferner ist es unüblich, dass eine interne Verkaufsabteilung Einfuhraufgaben durchführt, was Novex für mindestens ein Stahlerzeugnis tat (GOES). Außerdem konnte Novex jederzeit beschließen, warmgewalzte Flacherzeugnisse aus anderen Quellen zu beziehen, was eine integrierte Abteilung für Ausfuhrverkäufe nicht tun würde. Dementsprechend blieb die Kommission bei ihrer Position, wonach eine Berichtigung nach Artikel 2 Absatz 10 Buchstabe i der Grundverordnung gerechtfertigt ist.

(130) Nach der endgültigen Unterrichtung kritisierte MMK ferner zum ersten Mal die Anwendung von Artikel 2 Absatz 9 der Grundverordnung im Zusammenhang mit dem verbundenen Händler MMK Trade Steel AG. MMK vertrat dabei dieselbe Rechtsauffassung wie Severstal, es machte geltend, dass die volle Kontrolle durch die Muttergesellschaft und die Zuteilung von Gewinnen und Verlusten an die russische Muttergesellschaft zeige, dass MMK Trade Steel AG Teil eines einzigen Ausfuhrnetzes sei.

([1]) Siehe Urteil vom 25. Juni 2015 in der Rechtssache *PT Musim Mas/Rat*, T-26/12, EU:T:2015:437, Rn. 52. Vgl. auch WTO, Bericht des Panels in Sachen DS442, *European Union — Anti-dumping Measures On Imports Of Certain Fatty Alcohols From Indonesia*, Rn. 7.89 ff.

([2]) Bis zum Jahr 2008 war Novex von NLMK unabhängig; danach übernahm NLMK im Wege eines Anteilskaufs die Novexco (Cyprus) Limited (Novexco) und die Novex Trading (Swiss) S.A. (Novex) zu jeweils hundert Prozent. Vgl. Rechtssache Nr. COMP/M.5101 — NOVOLIPETSK STEEL/NOVEXCO/NOVEX TRADING.

(131) Die Kommission bestätigte ihren rechtlichen Ansatz, wonach verbundene Einführer/Händler gemäß Artikel 2 Absatz 9 der Grundverordnung gleich behandelt werden können, wenn sie Einfuhraufgaben erledigen, selbst wenn sie außerhalb der Union angesiedelt sind. MMK Trade Steel AG fiel in diese Kategorie, wie bereits in der Untersuchung zu kaltgewalzten Flachstahlerzeugnissen aus der Volksrepublik China [1] festgestellt.

(132) Daraus folgt, dass die Kommission dem Vorbringen, wonach MMK und MMK Trade Steel AG eine einzige ökonomische Einheit bilden, nicht stattgeben kann. In jedem Fall unterhielt MMK auch eine eigene Ausfuhrabteilung in Russland und verkaufte einen Teil des Stahls direkt nach Europa. Folglich kann MMK Trade Steel AG nicht als die interne Ausfuhrabteilung von MMK betrachtet werden.

3.4.3. *Vergleich*

(133) Die Kommission verglich den Normalwert und den Ausfuhrpreis der ausführenden Hersteller auf der Stufe ab Werk.

(134) Wenn dies zur Gewährleistung eines fairen Vergleichs angezeigt war, nahm die Kommission nach Artikel 2 Absatz 10 der Grundverordnung Berichtigungen des Normalwerts und/oder des Ausfuhrpreises für Unterschiede vor, welche die Vergleichbarkeit der Preise beeinflussten. Solche Berichtigungen betrafen materielle Eigenschaften (zwischen 0 % und 2 %), Transport-, Versicherungs-, Bereitstellungs-, Verlade- und Nebenkosten (zwischen 1 % und 8 %), Verpackung (zwischen 0 % und 1 %), Kreditkosten (zwischen 0 % und 2 %), Provisionen (zwischen 0 % und 4 %) und sonstige Faktoren (zwischen 0 % und 1 %).

(135) Nach der Übermittlung des Informationspapiers wandte Severstal ein, dass einige VVG-Berichtigungen fehlerhaft seien, nämlich die Berichtigungen für Finanzerträge und Transportkosten.

(136) Die Finanzerträge hätten laut dem Unternehmen bei der Bestimmung des VVG-Prozentsatzes berücksichtigt werden sollen. Außerdem stellten diese Erträge der verbundenen Schweizer Tochtergesellschaft gleichzeitig, wie vom Unternehmen im Rahmen der Beantwortung des Fragebogens in der G-PL-Tabelle ausgewiesen, auch Aufwendungen für Severstal dar, die wiederum bei der Feststellung berücksichtigt worden seien, ob die Verkäufe auf dem Inlandsmarkt im normalen Handelsverkehr erfolgt seien.

(137) Die Kommission wies dieses Vorbringen zurück. Severstal produziert und verkauft eine breite Palette von Waren und konnte nicht nachweisen, dass die fraglichen Finanzerträge, denen ein allgemeines Darlehen der Schweizer Tochtergesellschaft an das Mutterunternehmen zugrunde liegt, der betroffenen Ware zurechenbar waren.

(138) Nach der Unterrichtung wiederholte Severstal sein Vorbringen und trug vor, dass es sich bei den oben genannten Finanzerträgen um Zinsen aus Darlehen zur Finanzierung von Severstal-Erzeugnissen mit langem Produktionszyklus, wozu die betroffene Ware zähle, handele Ferner ersuchte Severstal darum, dass der entsprechende Betrag nur der betroffenen Ware zugewiesen werde. Die Kommission konnte diesem Vorbringen jedoch nicht stattgeben, da es an weitergehenden Informationen dazu fehlte, warum ein allgemeines Darlehen für „Erzeugnisse mit langem Produktionszyklus“ sich auch auf die betroffene Ware beziehen sollte.

(139) Was die Transportkostenberichtigung angeht, machte Severstal geltend, dass die Kommission einen falschen Betrag der Transportkosten als Teil der VVG-Kosten in Abzug gebracht habe.

(140) Die Kommission gab dem Einwand von Severstal bezüglich der Transportkosten statt und verwendete die vom Unternehmen vorgelegten tatsächlichen Transportkosten für die Berechnungen. Zur Vermeidung einer doppelten Berücksichtigung wurden sie auf null festgesetzt, da sie bereits in die Berechnung der Berichtigungen eingeflossen waren.

3.4.4. *Dumpingspanne*

(141) Nach Artikel 2 Absätze 11 und 12 der Grundverordnung verglich die Kommission für die ausführenden Hersteller den gewogenen durchschnittlichen Normalwert jedes Warentyps der gleichartigen Ware mit dem gewogenen durchschnittlichen Ausfuhrpreis des entsprechenden Typs der betroffenen Ware.

(142) Die Mitarbeit in Russland ist als hoch einzustufen, da die von den mitarbeitenden ausführenden Herstellern stammenden Ausfuhren fast 100 % der im Untersuchungszeitraum getätigten Gesamtausfuhren in die Union ausmachten. Daher beschloss die Kommission, die für alle anderen Unternehmen geltende landesweite Dumpingspanne auf derselben Höhe festzusetzen, die für das Unternehmen mit der höchsten Dumpingspanne, d. h. für den Konzern Public Joint Stock Company Magnitogorsk Iron & Steel Works (PJSC MMK) ermittelt wurde.

[1] Durchführungsverordnung (EU) 2016/1328 der Kommission vom 29. Juli 2016, ABl. L 210 vom 4.8.2016, S. 1, Erwägungsgründe 64-67, in denen unter anderem auf den verbundenen Schweizer Einführer/Händler von MMK verwiesen wurde.

(143) Die Dumpingspannen, ausgedrückt als Prozentsatz des CIF-Preises frei Grenze der Union, unverzollt, betragen:

Unternehmen	Dumpingspanne
Public Joint Stock Company Magnitogorsk Iron Steel Works (PJSC MMK)	33,0 %
PAO Severstal	5,3 %
Novolipetsk Steel	15,0 %
Alle übrigen Unternehmen	33,0 %

3.5. **Serbien**

(144) Es gibt nur einen ausführenden Hersteller der betroffenen Ware in Serbien, der bei dieser Untersuchung in vollem Umfang kooperierte. Der Großteil seiner Verkäufe in die Union waren direkte Verkäufe an unabhängige Abnehmer, jedoch wurden einige Verkäufe über einen in der Slowakei ansässigen verbundenen Einführer abgewickelt.

3.5.1. *Normalwert*

(145) Der Normalwert für den einzigen ausführenden Hersteller wurde entsprechend der in Abschnitt 3.1.1 dargelegten allgemeinen Methodik ermittelt. Somit beruhte der Normalwert für 23 % der Warentypen, auf die 71 % der vom ausführenden Hersteller in die Union ausgeführten Menge entfielen, auf dem Inlandspreis im normalen Handelsverkehr. Wenn die Gesamtmenge der an unabhängige Abnehmer gehenden Inlandsverkäufe eines Warentyps im Untersuchungszeitraum weniger als 5 % der Gesamtmenge der in die Union getätigten Ausfuhrverkäufe des identischen oder vergleichbaren Warentyps ausmachte, wurde der Normalwert für diesen Typ anhand der VVG-Kosten und Gewinne dieses Typs und nicht anhand des gewogenen Durchschnitts der VVG-Kosten und Gewinne rechnerisch ermittelt. Wenn der gewogene Durchschnittspreis eines Warentyps jedoch unter den Produktionsstückkosten lag, wurde der Normalwert entsprechend der in Erwägungsgrund (55) dargelegten Methodik rechnerisch ermittelt.

3.5.2. *Ausfuhrpreis*

(146) Der Ausfuhrpreis wurde entsprechend der in Abschnitt 3.1.2 dargelegten allgemeinen Methodik und insbesondere nach Artikel 2 Absatz 8 der Grundverordnung ermittelt. Für die Ausfuhren über den verbundenen Einführer wurde der Ausfuhrpreis nach Artikel 2 Absatz 9 der Grundverordnung rechnerisch ermittelt.

3.5.3. *Vergleich*

(147) Die Kommission verglich den Normalwert und den Ausfuhrpreis des einzigen ausführenden Herstellers auf der Stufe ab Werk.

(148) Wenn dies zur Gewährleistung eines fairen Vergleichs angezeigt war, nahm die Kommission nach Artikel 2 Absatz 10 der Grundverordnung Berichtigungen des Normalwerts und/oder des Ausfuhrpreises für Unterschiede vor, welche die Vergleichbarkeit der Preise beeinflussten. Solche Berichtigungen betrafen Transport-, Versicherungs-, Bereitstellungs-, Verlade- und Nebenkosten (zwischen 5 % und 9 %), Kreditkosten (zwischen 0 % und 1,5 %), Bankgebühren (zwischen 0 % und 1 %) und Provisionen (zwischen 0,5 % und 2 %).

3.5.4. *Dumpingspanne*

(149) Nach Artikel 2 Absätze 11 und 12 der Grundverordnung verglich die Kommission den gewogenen durchschnittlichen Normalwert jedes Warentyps der gleichartigen Ware mit dem gewogenen durchschnittlichen Ausfuhrpreis des entsprechenden Typs der betroffenen Ware.

(150) Die Mitarbeit auf serbischer Seite ist als äußerst hoch zu bezeichnen, da die von dem mitarbeitenden ausführenden Hersteller stammenden Ausfuhren etwa 100 % der im Untersuchungszeitraum getätigten Gesamtausfuhren in die Union ausmachten. Auf dieser Grundlage setzte die Kommission die landesweite Dumpingspanne auf derselben Höhe wie für den einzigen ausführenden Hersteller fest.

(151) Die Dumpingspannen, ausgedrückt als Prozentsatz des CIF-Preises frei Grenze der Union, unverzollt, betragen:

Unternehmen	Dumpingspanne
Zelezara Smederevo d.o.o.	38,7 %
Alle übrigen Unternehmen	38,7 %

3.6. **Ukraine**

(152) Es gibt eine Gruppe von drei verbundenen ausführenden Herstellern der betroffene Ware in der Ukraine (in diesem Abschnitt gemeinsam als „ausführender Hersteller" bezeichnet), die bei dieser Untersuchung in vollem Umfang kooperierten. Zwei der Produktionsstandorte befinden sich in Mariupol in der Region Donezk, die während der Untersuchung ein Konfliktgebiet war. Auf der Grundlage eines Antrags der ausführenden Hersteller beschloss die Kommission, einen dieser Standorte, der nur geringe Ausfuhrmengen in die Union aufwies, bei den Berechnungen unberücksichtigt zu lassen.

(153) In seiner Stellungnahme zum Informationspapier ersuchte der Antragsteller die Kommission, ihre Entscheidung, bei der Berechnung der Dumpingspanne ein ukrainisches Unternehmen nicht zu berücksichtigen, näher zu erläutern.

(154) Die Kommission klammerte das Unternehmen aus, da der geringe Anteil seiner Verkäufe im Verhältnis zu den Verkäufen des Konzerns die Dumpingspanne nicht beeinflussen würde. Außerdem war es aufgrund der militärischen Aktivitäten in dem Gebiet nicht möglich, die relevanten Daten zu überprüfen. Die Kommission stufte diese Situation als ein Ereignis höherer Gewalt ein.

(155) Auf dem Inlandsmarkt verkaufte der ausführende Hersteller die gleichartige Ware direkt sowie über einen mit ihm verbundenen Händler.

(156) Sämtliche Verkäufe des ausführenden Herstellers in die Union wurden über einen verbundenen Händler mit Sitz in der Schweiz abgewickelt. Der Händler verkaufte die betroffene Ware sowohl an verbundene als auch an unabhängige Einführer in die Union.

3.6.1. *Normalwert*

(157) Der Normalwert für den ausführenden Hersteller wurde entsprechend der in Abschnitt 3.1.1 dargelegten allgemeinen Methodik ermittelt. Der Normalwert für einen der Produktionsstandorte beruhte ausschließlich auf den Inlandspreisen im normalen Handelsverkehr. Der Normalwert für den anderen Produktionsstandort beruhte zum Teil auf den Inlandspreisen im normalen Handelsverkehr (für 38 % der Warentypen, auf die 12 % der Gesamtmenge der Ausfuhren in die Union von diesem Standort entfielen) und wurde zum Teil rechnerisch ermittelt. Wenn die Gesamtmenge der an unabhängige Abnehmer gehenden Inlandsverkäufe eines Warentyps im Untersuchungszeitraum weniger als 5 % der Gesamtmenge der in die Union getätigten Ausfuhrverkäufe des identischen oder vergleichbaren Warentyps ausmachte, wurde der Normalwert für diesen Typ anhand der VVG-Kosten und Gewinne dieses Typs und nicht anhand des gewogenen Durchschnitts der VVG-Kosten und Gewinne rechnerisch ermittelt. Wenn der gewogene Durchschnittspreis eines Warentyps jedoch unter den Produktionsstückkosten lag, wurde der Normalwert entsprechend der in Erwägungsgrund (55) dargelegten Methodik rechnerisch ermittelt.

(158) Der ausführende Hersteller beantragte eine Berichtigung der Produktionskosten eines der Produktionsstandorte, der sich im Konfliktgebiet befindet, nämlich Ilyich Iron and Steel Works of Mariupol (im Folgenden „Ilyich"), aufgrund ungewöhnlicher Produktionskosten, die unmittelbar und mittelbar durch die militärischen Operationen in dem Gebiet verursacht wurden. Der ausführende Hersteller schlug vor, die Höhe der Berichtigung festzusetzen, indem die Entwicklung der Stückkosten in Ilyich mit der Entwicklung der Stückkosten an dem nicht vom Konflikt betroffenen Produktionsstandort, nämlich Integrated Iron and Steel Works Zaporizhstal (im Folgenden „Zaporizhstal"), verglichen wird. Zur Ermittlung der vom ausführenden Hersteller angegebenen „Stückkosten" zog dieser für jeden Produktionsstandort die Kosten aller verkauften Waren heran und teilte diese durch die Menge der im jeweiligen Kalenderjahr produzierten warmgewalzten Stahlerzeugnisse. Der ausführende Hersteller folgte diesem Muster von 2013 (Zeitraum vor dem Konflikt) bis 2015 und schlug auf dieser Grundlage vor, die Kosten des Standorts Ilyich um einen bestimmten Prozentsatz nach unten zu berichtigen.

(159) Nach sorgfältiger Prüfung stufte die Kommission die vorgeschlagene Methode zur Quantifizierung der Berichtigung als ungeeignet ein. Bei besagten „Stückkosten" handelte es sich nicht um die Kosten für ein Stück warmgewalzten Flachstahl, da sie die Kosten für sämtliche verkauften Waren enthielten, die auch andere Erzeugnisse beinhalteten. Diese anderen Erzeugnisse hatten einen erheblichen Anteil an der Produktion in Zaporizhstal und sogar einen noch größeren Anteil an der Produktion in Ilyich. Die Methode zur Quantifizierung der Berichtigung ließ die Produktions- und Kostenentwicklungen der anderen Waren völlig außer Acht. Die Produktion und die Kosten der anderen Waren blieben in dem Zeitraum, der nach dem Vorschlag des

ausführenden Herstellers im Rahmen der Methode verwendet werden sollte, nicht konstant. Tatsächlich räumte der ausführende Hersteller in seiner Stellungnahme ein, dass Ilyich die Produktionsmengen einiger der anderen Waren zwischen 2012 und 2016 erheblich steigern konnte. Die Methode zur Quantifizierung der Berichtigung verband diese Kostensteigerungen mit den Produktionsrückgängen bei warmgewalzten Flachstahl, wodurch besagte Stückkosten — wahrscheinlich erheblich — aufgebläht wurden. Auch wenn es sich bei den Kosten, die nach dem Vorschlag des ausführenden Herstellers zugrunde gelegt werden sollten, um die tatsächlichen Kosten für die Produktion warmgewalzter Flachstahlerzeugnisse gehandelt hätte, sollte nach dem Vorschlag des ausführenden Herstellers jedoch die Produktionsmenge mit den Verkaufskosten verglichen werden, was die Bestandsveränderungen außer Acht ließ. Der ausführende Hersteller hätte entweder die Produktionsmenge mit den Produktionskosten oder die verkaufte Menge mit den Verkaufskosten vergleichen müssen. Die Methode zur Quantifizierung der Berichtigung vergleicht die Entwicklungen bis zum Kalenderjahr 2015 und schlägt vor, dass das Ergebnis dieser Berechnung — d. h. die Reduzierung — auf die Daten des Untersuchungszeitraums (1. Juli 2015 bis 30. Juni 2016) anzuwenden ist. Das ist falsch, da die Methode den Entwicklungen bis zum Untersuchungszeitraum hätte folgen müssen.

(160) In seiner Stellungnahme zum Informationspapier ging der ausführende Hersteller nicht auf die vorstehend erörterten Mängel der Methode zur Quantifizierung der Berichtigung ein. Vielmehr verglich er die jeweiligen Herstellkosten je Warentyp an den zwei Standorten im Untersuchungszeitraum, wobei er argumentierte, dass das Ergebnis dieser Übung mit dem Resultat der Methode zur Quantifizierung der Berichtigung vergleichbar sei. Allerdings ignorierte der ausführende Hersteller die Tatsache, dass die Methode zur Quantifizierung der Berichtigung nur deswegen eingebracht wurde, weil die Kosten der zwei Standorte in einem bestimmten Jahr nicht einfach miteinander verglichen werden können, da sie vor dem Konflikt unterschiedlich waren. Tatsächlich waren 2013 die „Stückkosten" in Ilyich nach den für die Quantifizierungsmethode verwendeten Daten viel höher als die „Stückkosten" in Zaporizhstal. Diese Differenz — ausgedrückt als Verhältnis — ist größer als die Differenz bei den jeweiligen Herstellkosten je Warentyp an den zwei Standorten im Untersuchungszeitraum, die der ausführende Hersteller zur Untermauerung der Methode heranziehen wollte.

(161) In seinen Anmerkungen zur endgültigen Unterrichtung trug der ausführende Hersteller vor, dass die Kommission keinen konstruktiven Dialog mit dem ausführenden Hersteller geführt habe, da sie die zusätzlichen Informationen, die sie zur angemessenen Bewertung dieses Vorbringens für erforderlich erachtete, nicht angefordert oder angegeben habe. Nach Ansicht des ausführenden Herstellers führte die Kommission ein einziges Mal aus, welche Informationen und welche Methode erforderlich seien, um das Vorbringen bewerten zu können, und zwar in der endgültigen Unterrichtung vom 17. Juli 2017.

(162) Die Kommission stellte fest, dass dieses Vorbringen sachlich unrichtig ist. Ausführliche Erläuterungen zu den Unzulänglichkeiten der vorgeschlagenen Berichtigungsmethode wurden dem ausführenden Hersteller am 4. April 2017 in Anhang 4 des Informationspapiers mitgeteilt. Der Grund dafür, dass diese detaillierte Beschreibung aufgenommen wurde, bestand darin, dem ausführenden Hersteller die Gelegenheit und ausreichend Zeit zu geben, diese Unzulänglichkeiten zu beseitigen. Wie in Erwägungsgrund (160) erwähnt, kam der ausführende Hersteller dieser Aufforderung nicht nach.

(163) In den Stellungnahmen zur endgültigen Unterrichtung trug der ausführende Hersteller vor, dass andere Waren als die in Erwägungsgrund (159) genannten warmgewalzten Stahlerzeugnisse keinen wesentlichen Teil der Produktion in Zaporizhstal und in Ilyich ausmachten. Zur Stützung dieses Vorbringens verwies der ausführende Hersteller auf die der Kommission am 16. Februar 2017 vorgelegten Daten zu den Produktionsmengen in Ilyich.

(164) Was diesen Punkt angeht, stellte die Kommission fest, dass die vom ausführende Hersteller angeführten Daten vorgelegt wurden, nachdem der Kontrollbesuch bereits stattgefunden hatte, und diese folglich nicht überprüft werden konnten. Ferner betreffen diese Daten Produktionsmengen in Tonnen und nicht deren Kosten oder Wert. Die hergestellte Menge trägt nicht den Produktionskosten Rechnung, insbesondere angesichts der Tatsache, dass die anderen Waren solche mit höherem Mehrwert und damit höheren Kosten wie kaltgewalzten und verzinkten Stahl umfassten. Was die von der Kommission für ihre Behandlungen verwendeten Daten angeht, reichte der ausführende Hersteller mit seiner Antwort auf den Antidumping-Fragebogen Daten über die Umsätze, die vom gesamten Werk erwirtschaftet wurden, die Umsätze der einzelnen Abteilungen des Werks und die Umsätze mit der betroffenen Ware ein. Diese Umsatzdaten, welche von der Kommission während ihres Besuchs geprüft und als stellvertretend für die Kosten herangezogen wurden, beweisen, dass nicht warmgewalzte Flacherzeugnisse einen wesentlichen Teil der Produktion von Ilyich ausmachten.

(165) In weiteren Stellungnahmen zur endgültigen Unterrichtung wies der ausführende Hersteller die Stellungnahme der Kommission in Erwägungsgrund(159) zurück, wonach die Zunahme der Produktion von nicht warmgewalzten Erzeugnissen die in der Methode verwendeten Stückkosten ungebührlich aufgebläht habe. Der ausführende Hersteller brachte vor, dass der allgemeine Anstieg der Gesamtkosten der von Ilyich verkauften Waren der Logik der Kommission widerspreche, wonach ein Anstieg der Produktion anderer Erzeugnisse die für warmgewalzte Stahlerzeugnisse berechneten „Stückkosten" aufblähen könnte.

(166) Die Kommission wies diese Stellungnahme zurück. Wie oben bereits ausgeführt legt der ausführende Hersteller die „Stückkosten" fest, indem er die Gesamtkosten der verkauften Waren (wozu auch die nicht warmgewalzten Stahlerzeugnisse zählten) durch die Menge der warmgewalzten Stahlerzeugnisse, die in der Anlage während der

betreffenden Zeiträume erzeugt wurden, teilte. Wie vom ausführenden Hersteller anerkannt, stieg während des von der Methode berücksichtigten Zeitraums die Menge einiger der nicht warmgewalzten Stahlerzeugnisse stark an. Die sich daraus ergebenden höheren Produktionskosten dieser Erzeugnisse wurden mit der vom ausführenden Hersteller vorgeschlagenen Methode warmgewalzten Erzeugnissen zugeordnet, wodurch die „Stückkosten", auf deren Grundlage der ausführende Hersteller vorschlug, die Kosten in Ilyich zu berichtigen, aufgebläht wurden (d. h. der Anstieg der „Stückkosten" im gesamten fraglichen Zeitraum wurde verstärkt). Dies gilt ungeachtet der Frage, ob die Gesamtkosten der vom Werk verkauften Waren anstiegen, zurückgingen oder konstant blieben.

(167) Was die Stellungnahme der Kommission in Erwägungsgrund(159) angeht, wonach die Methode bis zum Untersuchungszeitraum den Trends hätte folgen müssen, trug der ausführende Hersteller in seinen Stellungnahmen zur endgültigen Unterrichtung vor, dass er nicht in der Lage sei, Daten für den Untersuchungszeitraum vorzulegen, die in der Methode hätten verwendet werden können, da der geprüfte Bericht für 2016 bis kurz zuvor nicht verfügbar war.

(168) In Bezug auf diesen Punkt unterstrich die Kommission, dass der ausführende Hersteller in der Lage war, erhebliche Mengen an Daten aus dem Untersuchungszeitraum vorzulegen, als er den Antidumping-Fragenbogen ausfüllte. Es ist deshalb nicht ersichtlich, warum der ausführende Hersteller nicht in der Lage gewesen sein soll, zu Zwecken der Untermauerung der vorgeschlagenen Methode Daten aus dem Untersuchungszeitraum vorzulegen. Dies gilt umso mehr, wenn man berücksichtigt, dass der ausführende Hersteller, wie in Erwägungsgrund (162) dargelegt, die Gelegenheit und die Zeit hatte, dies zu tun.

(169) In seinen Stellungnahmen zur endgültigen Unterrichtung bestand der ausführende Hersteller abschließend darauf, dass die unterschiedlichen Produktionskosten der verschiedenen Warentypen während des Untersuchungszeitraums zwischen den beiden Produktionsstandorten, wie in Erwägungsgrund (160) dargelegt, die Berichtigungsmethode unterstützten, da die Differenz ähnlich sei wie mithilfe der Methode berechnet.

(170) Die Kommission wies diese Stellungnahme zurück. In seinen Stellungnahmen ging der ausführende Hersteller nicht auf die Tatsache ein, dass gemäß den für die Methode zur Quantifizierung verwendeten Daten die „Stückkosten" im Jahr 2013 (d. h. unter den normalen Bedingungen vor dem Konflikt) in Ilyich viel höher waren als die „Stückkosten" in Zaporizhstal. Diese Differenz — ausgedrückt als Verhältnis — ist größer als die Differenz bei den jeweiligen Herstellungskosten je Warentyp an den zwei Standorten im Untersuchungszeitraum. Dies bedeutet, dass entweder der Unterschied zwischen den Stückkosten von Ilyich und Zaporizhstal zwischen 2013 und dem Untersuchungszeitraum abgenommen hat (d. h. die Stückkosten in Ilyich gingen im Vergleich zu denjenigen in Zaporizhstal zurück) oder die in der Methode verwendeten „Stückkosten" völlig unzuverlässig sind. Wie in Erwägungsgrund (159) oben erwähnt, trifft zumindest Letztgenanntes zu, da die „Stückkosten" gemäß der Methode verzerrt wurden, indem die Verkaufskosten anderer Waren berücksichtigt wurden, die sich an beiden Standorten im betreffenden Zeitraum unterschiedlich entwickelten. Daraus folgt, dass die Differenz bei den Produktionskosten der verschiedenen Warentypen im Untersuchungszeitraum nicht die Genauigkeit der vom ausführenden Hersteller vorgeschlagenen Methode untermauert.

(171) Aus diesen Gründen wurde dieses Vorbringen zurückgewiesen.

(172) Zaporizhstal räumte in den Jahresabschlüssen beträchtliche Verluste aufgrund von Wechselkursschwankungen infolge der Umrechnung von nicht auf ukrainischen Hrywnja lautenden Geschäften ein. Der ausführende Hersteller wandte ein, dass diese Kosten nicht im normalen Handelsverkehr entstanden seien und daher entsprechend Artikel 2 Absatz 6 Buchstabe c der Grundverordnung festgesetzt werden sollten, wobei eine Obergrenze gelten solle, die die normalen Betriebsbedingungen des Unternehmens abbilde.

(173) Die Kommission trat diesem Vorbringen entgegen. Diese Verluste wurden in den Abschlüssen des Unternehmens ordnungsgemäß vermerkt, und sie entstanden im Untersuchungszeitraum. Die Kommission wies dieses Vorbringen zurück, da sie diese Verluste als Teil der VVG-Kosten des Unternehmens betrachtete, die seinem Geschäftsbetrieb zuzurechnen sind, und bezog sie bei der Berechnung des Normalwerts mit ein.

(174) In seiner Stellungnahme zum Informationspapier räumte der ausführende Hersteller ein, dass die bei der Berechnung der VVG-Kosten von Zaporizhstal verwendeten Finanzaufwendungen in den Abschlüssen des Unternehmens ordnungsgemäß verzeichnet und im Untersuchungszeitraum entstanden sind. Der ausführende Hersteller wiederholte dann seinen Einwand, dass die fraglichen VVG-Kosten nach Artikel 2 Absatz 6 Buchstabe c der Grundverordnung hätten ermittelt werden müssen, da sich einige der Finanzaufwendungen nicht auf die Produktion und/oder den Verkauf der Waren beziehen. Zur Untermauerung dieses Arguments legte der ausführende Hersteller — lange nach dem Kontrollbesuch und dem erstmaligen Vorbringen des Einwands — einen neuen Datensatz vor. Schließlich wies der ausführende Hersteller auf mehrere Vorschriften in der Grundverordnung hin, die die rechnerische Ermittlung der VVG-Kosten regeln und vorschreiben, dass diese rechnerische Ermittlung „angemessen" sein müsse.

(175) Die Kommission widersprach dieser Analyse. Nach Artikel 2 Absatz 6 der Grundverordnung sind die VVG-Kosten anhand der Zahlen festzusetzen, die bei der Produktion und dem Verkauf tatsächlich verzeichnet werden. Nur wenn diese Beträge nicht ermittelt werden können, kann auf Artikel 2 Absatz 6 Buchstabe c zurückgegriffen werden. Wie bereits vom ausführenden Hersteller bestätigt wurde, sind die Daten zu den tatsächlichen VVG-Kosten in seinen Abschlüssen verfügbar und umfassen auch die fraglichen Finanzaufwendungen. Der Einwand,

dass sich einige der Finanzaufwendungen nicht auf die Produktion und/oder den Verkauf der Waren beziehen, ist zurückzuweisen. Erstens können die vom ausführenden Hersteller zur Untermauerung seines Vorbringens vorgelegten Daten in dieser Phase der Untersuchung nicht überprüft werden. Dem ausführenden Hersteller wurde ausreichend Zeit und genügend Vorlauf eingeräumt, um diese Informationen beizubringen, als die Kontrollen stattfanden, nahm diese Gelegenheit jedoch nicht in Anspruch. Zweitens ist Zaporizhstal ausschließlich in der Produktion und dem Verkauf der eigenen Waren aktiv. Von dem ausführenden Hersteller wurden niemals gegenteiligen Beweise vorgelegt. Der Verweis auf die Anforderung, dass die rechnerische Ermittlung der VVG-Kosten angemessen zu sein hat, ist unangebracht, da die Kommission die fraglichen VVG-Kosten nicht rechnerisch ermittelte, sondern diese nach den Vorgaben von Artikel 2 Absatz 6 der Grundverordnung festsetzte. Daher wurde dieses Vorbringen zurückgewiesen.

(176) In seinen Stellungnahmen zur endgültigen Unterrichtung trug der ausführende Hersteller vor, dass die fraglichen Kosten sich auf den wirtschaftlichen Betrieb der Anlage insgesamt bezogen, aber nicht auf den Betrieb im Zusammenhang mit der Produktion und den Verkäufen der betroffenen Ware. Der ausführende Hersteller brachte ferner vor, dass die Kommission auf die Beweise im Zusammenhang mit dem Antrag zum Ausschluss dieser Kosten nicht eingegangen sei. Der ausführende Hersteller vertrat ferner die Auffassung, dass die Kommission sogar die bloße Tatsache zurückgewiesen habe, dass Beweise zur Untermauerung des Vorbringens vorgelegt worden seien, indem sie ausgeführt habe, dass keine Beweise vorgelegt worden seien, die widerlegten, dass Zaporizhstal nur in der Produktion und beim Verkauf der eigenen Ware aktiv sei. Im Zusammenhang mit der Stellungnahme der Kommission zum neuen Datensatz, der zur Untermauerung des Ausschlusses einiger finanzieller Aufwendungen vorgelegt wurde, machte der ausführende Hersteller abschließend geltend, dieses Vorbringen als solches sei in der Antwort auf den Antidumping-Fragebogen und die einschlägigen Daten in dem zusammen mit dieser Antwort vorgelegten geprüften Bericht enthalten gewesen.

(177) Hierzu stellte die Kommission fest, dass der ausführende Hersteller zwei Anträge im Zusammenhang mit diesem Vorbringen gestellt hatte. Der erste Antrag war in der Antwort auf den Antidumping-Fragenbogen enthalten, wurde in der Mitteilung vom 5. Januar 2017 belegt und bezog sich auf die Berichtigung der finanziellen Aufwendungen von Zaporizhstal auf das historische Niveau unter normalen Betriebsbedingungen. Der zweite Antrag, der erstmals in den Stellungnahmen zum Informationspapier vom 2. Mai 2017 enthalten war, d. h. nach den Kontrollen von Zaporizhstal, zielte darauf ab, die VVG-Kosten zu berichtigen, indem die Aufwendungen ausgeschlossen wurden, die sich nicht auf die Produktion und/oder die Verkäufe des betroffenen Ware bezogen.

(178) Wie im Erwägungsgrund (175) dargelegt, kann die Kommission die finanziellen Aufwendungen von Zaporizhstal nicht auf das historische Niveau unter normalen Betriebsbedingungen berichtigen, da in Übereinstimmung mit Artikel 2 Absatz 6 der Grundverordnung die VVG-Kosten auf den effektiven Daten im Zusammenhang mit der Produktion und den Verkäufen basieren müssen. Diese Daten lagen der Kommission vor und wurden bei der betreffenden Berechnung berücksichtigt. In den Stellungnahmen des ausführenden Herstellers zur endgültigen Unterrichtung sind keine neuen Argumente hierzu enthalten, weshalb keine weitere Erklärung erforderlich ist.

(179) Was den zweiten Antrag angeht, d. h. die Berichtigung des Normalwerts von Zaporizhstal, um Aufwendungen auszuschließen, die sich angeblich nicht auf die Produktion und/oder Verkäufe der betroffenen Ware beziehen, stellte die Kommission fest, dass aus den Stellungnahmen zum Informationspapier nicht ersichtlich ist, dass sich diese Aufwendungen nicht direkt oder indirekt auf die Produktion und/oder den Verkauf der betroffenen Ware beziehen. Wie oben erwähnt, beschränken sich nach dem Wissensstand der Kommission die Tätigkeiten von Zaporizhstal auf die Produktion und den Verkauf de eigenen Ware. Die finanziellen Aufwendungen wären deshalb normalerweise auf irgendeine Weise mit diesen Tätigkeiten verbunden. Die Posten, die sich entsprechend den Stellungnahmen des ausführenden Herstellers zum Informationspapier nicht auf die Produktion und/oder den Verkauf der betroffenen Ware beziehen, umfassen Investitionen im Zusammenhang mit dem Cashflow, Darlehen an rohstofferzeugende Tochterunternehmen oder Verbindlichkeiten aus Leistungen für Arbeitnehmer. Die Aufwendungen scheinen zumindest indirekt mit der Produktion und/oder dem Verkauf der betroffenen Ware verbunden zu sein.

(180) Eine weitere Überprüfung dieser Frage war nicht möglich, da dieser Antrag erst am 2. Mai 2017 gestellt wurde, d. h. lange nach dem Abschluss des betreffenden Kontrollbesuchs (am 24. November 2016). In der Mitteilung vom 5. Januar 2017, die ebenfalls nach dem betreffenden Kontrollbesuch vorgelegt wurde, erwähnte der ausführende Hersteller, dass einige der finanziellen Aufwendungen sich auf Darlehen bezogen, die zu einem allgemeinen Zweck aufgenommen worden waren, und sich nicht auf die Produktion und Verkäufe der betroffenen Ware bezogen. Zu diesem Punkt wurden zum damaligen Zeitpunkt keine weiteren Einzelheiten vorgelegt, da der ausführende Hersteller den Ausschluss dieser Darlehen nicht beantragte, jedoch seine Forderung aufrechterhielt, die finanziellen Aufwendungen von Zaporizhstal auf das historische Niveau unter normalen Betriebsbedingungen zu berichtigen.

(181) In seinen Stellungnahmen zur endgültigen Unterrichtung trug der ausführende Hersteller in dieser Sache vor, der Kommission sei während des Kontrollbesuchs in Zaporizhstal eine vollständige und umfassende Version der Berichte der Rechnungsprüfer vorgelegt worden, in der die Frage der zusätzlichen, nicht im Zusammenhang mit der Produktion und den Verkäufen der betroffenen Ware stehenden finanziellen Aufwendungen der Anlage eindeutig angesprochen worden sei. Der ausführende Hersteller brachte ferner vor, dass die Kommission diese Chance hätte nutzen können, um gegebenenfalls weitere Erläuterungen in Bezug auf die von Zaporizhstal vorgelegten Beweise einzuholen und zu prüfen.

(182) Die Kommission stellte zuerst fest, dass, wie vom ausführenden Hersteller unterstrichen, die vollständigen Jahresberichte von Zaporizhstal erst anlässlich des Kontrollbesuchs vorgelegt wurden, obwohl sie im Antidumping-Fragenbogen angefordert worden waren. Die Kommission stellte dann fest, dass, wie dem ausführenden Hersteller im Ankündigungsschreibens vom 27. Oktober 2016 mitgeteilt, der Zweck des Besuchs darin bestand, die Angaben in den Antworten auf die Fragebogen zu prüfen, indem die darin enthaltenen Daten mit den Quelldokumenten, Kosten- und Finanzbuchhaltungsunterlagen und den geprüften Jahresabschlüssen verglichen wurden. Die Frage, ob einige der finanziellen Aufwendungen von Zaporizhstal wie behauptet nicht mit der Produktion und den Verkäufen der betroffenen Ware verbunden sind, wurde erst am 2. Mai 2017 aufgeworfen und wurde erstmals in der Mitteilung vom 5. Januar 2017 angesprochen. Beides geschah nach Abschluss der Kontrollbesuche in den Räumlichkeiten von Zaporizhstal. Folglich standen die Prüfung der Frage und die Überprüfung dieser Aufwendungen nicht auf dem Arbeitsprogramm der Kommission für diesen Besuch und konnte dort auch gar nicht stehen. Das Argument, die Frage der nicht produktions- und verkaufsbezogenen finanziellen Aufwendungen sei einfach nur dadurch aufgeworfen worden, dass diese Aufwendungen in den geprüften Berichten aufgezeichnet worden seien, lässt den Zweck des Kontrollbesuchs und die Rolle der Kommission, wie diese dem ausführenden Hersteller im Ankündigungsschreiben vor Beginn mitgeteilt wurden, unberücksichtigt. In Verbindung mit der Tatsache, dass die vollständigen geprüften Berichte erst beim Kontrollbesuch vorgelegt worden waren und — wie oben erwähnt — es alles andere als klar ist, dass die betreffenden Aufwendungen nicht mit der Produktion und den Verkäufen der betroffenen Ware verbunden sind, musste dies dazu führen, dass dieser Teil des Antrags zurückgewiesen wird.

(183) Aus diesen Gründen wurde dieses Vorbringen zurückgewiesen.

3.6.2. *Ausfuhrpreis*

(184) Der Ausfuhrpreis wurde entsprechend der in Abschnitt 3.1.2 dargelegten allgemeinen Methodik und insbesondere nach Artikel 2 Absatz 8 der Grundverordnung ermittelt. Für die Ausfuhren über die verbundenen Einführer wurde der Ausfuhrpreis nach Artikel 2 Absatz 9 der Grundverordnung rechnerisch ermittelt.

(185) Der ausführende Hersteller wandte ein, dass der Schweizer Händler — Metinvest International SA (im Folgenden „MISA“) — als bloße Verkaufsabteilung der Produktionsstandorte agiere, da er die Zollabfertigung der in die Union gelieferten Waren nicht selbst vornehme. Außerdem sollen dem ausführenden Hersteller zufolge die VVG-Kosten und die Gewinne des Händlers (bzw. eine nominale Provision) nicht in Abzug gebracht werden, da Artikel 2 Absatz 9 der Grundverordnung aufgrund der Tatsache, dass der Händler nicht in der Union ansässig sei, auf den vorliegenden Fall nicht anwendbar sei.

(186) Die Kommission errechnete den Ausfuhrpreis nicht nach Artikel 2 Absatz 9 der Grundverordnung für Ausfuhrverkäufe an unabhängige Käufer über den Schweizer Händler. Auch wenn die Verantwortung für die Zollabfertigung beim Abnehmer liegt, ändert dies nichts an der Tatsache, dass die Verkäufe vom verbundenen Händler abgewickelt werden, der die VVG-Kosten trägt und in der Regel beabsichtigt, mit seinen Diensten einen Gewinn zu erzielen. Daher kam die Kommission, wie in Erwägungsgrund (194) ausgeführt, zu dem Schluss, dass eine Berichtigung nach Artikel 2 Absatz 10 Buchstabe i der Grundverordnung gerechtfertigt ist.

(187) In seiner Stellungnahme zum Informationspapier wandte der ausführende Hersteller ein, dass MISA kein gewinnorientierter Händler, sondern ein verbundenes Unternehmen sei, dem Aufgaben übertragen worden seien, die normalerweise von einer internen Abteilung für Ausfuhrverkäufe wahrgenommen werden.

(188) Die Kommission wies dieses Vorbringen anhand der ihr vorliegenden Beweise zurück. MISA ist ein gewinnorientiertes Unternehmen, das nach eigener Aussage stets versucht, die richtige Balance zwischen Rentabilität, Kundenzufriedenheit und Risikomanagement zu finden. Die Tätigkeiten von MISA sind nicht nur auf den Verkauf der Erzeugnisse der Metinvest Group beschränkt. MISA und die Produktionsstandorte haben unterschiedliche Eigentümer. Schließlich unterzeichnet MISA umfassende Kauf- und Verkaufsverträge mit den Produktionsstandorten. Diese Verträge enthalten Regelungen zu Vertragsstrafen bei Nicht- oder Schlechterfüllung der jeweiligen Pflichten sowie zu externen Schlichtungsverfahren bei Streitigkeiten, die normalerweise in Verträgen zwischen unabhängigen Händlern und eher nicht in Vereinbarungen zwischen der Produktions- und Verkaufsabteilung eines Unternehmens zu finden sind. Auf der Grundlage dieser Beweise kommt die Kommission zu dem Schluss, dass MISA im Verhältnis zu den zwei Produktionsstandorten vielmehr wie ein auf Provisionsgrundlage tätiger Vertreter auftrat und nicht als eine integrierte Verkaufsabteilung agierte. Wie bereits in Erwägungsgrund (194) dargelegt, ist eine relevante Berichtigung immer dann gerechtfertigt, wenn MISA an einem Geschäft mitwirkt.

(189) In seinen Feststellungen zur endgültigen Unterrichtung leitete der ausführende Hersteller aus der Anwendung von Artikel 2 Absatz 8 der Grundverordnung auf die Verkäufe über MISA ab, die Kommission habe akzeptiert, dass MISA als Abteilung für Ausfuhrverkäufe des Konzerns fungierte. Der ausführende Hersteller widersprach dann erneut der Anwendung von Artikel 2 Absatz 10 Buchstabe i der Grundverordnung mit dem Verweis darauf, dass MISA nicht als Agent oder Händler auftrete. Zur Untermauerung dieses Punktes wies der ausführende Hersteller darauf hin, dass MISA nur einen unwesentlichen und einen Nischenanteil der nicht vom Konzern hergestellten Waren verkaufe. Der ausführende Hersteller trug dann vor, dass es auf die Einhaltung der vorgeschriebenen

rechtlichen Anforderungen in der Ukraine und der Schweiz zurückzuführen sei, dass MISA versuche, das richtige Gleichgewicht zwischen Rentabilität, Kundenzufriedenheit und Risikomanagement zu finden, bzw. dass MISA detaillierte Verkaufs- und Kaufverträge mit den Produktionsstandorten unterzeichnet habe, oder dass MISA einen eigenen Geschäftsführer und Personal habe, die sich von den Werken in der Ukraine unterschieden.

(190) Wie oben ausgeführt, akzeptierte die Kommission das Vorbringen nicht, dass MISA als eine Abteilung für Ausfuhrverkäufe des Konzerns fungiere. MISA agierte als verbundener Händler und deshalb wandte die Kommission Artikel 2 Absatz 8 in Verbindung mit Artikel 20 Absatz 10 Buchstabe i der Grundverordnung an. Außerdem verkauft MISA nicht nur einen unwesentlichen oder Nischenanteil der nicht vom Konzern hergestellten Waren, obgleich dies allein für diese Feststellung von entscheidender Bedeutung ist. Vielmehr verkauft MISA auch erhebliche Mengen von Erzeugnissen Dritter an den Konzern. Was die im Erwägungsgrund (188) beschriebenen Beweise angeht, argumentierte der ausführende Hersteller lediglich, diese Elemente seien gesetzlich vorgeschrieben und widerlegten nicht, dass MISA die Stellung einer Ausfuhrabteilung habe. Es wurden keine weiteren Angaben dazu gemacht, welches Element aufgrund welcher Rechtsvorschriften notwendig sein sollte. Außerdem erklärte der ausführende Hersteller nicht, warum diese Elemente, wie beispielsweise die Gewinnorientierung (die zuvor vom ausführenden Hersteller in seinen Stellungnahmen zum Informationspapier zurückgewiesen worden war) oder die Tatsache, dass Verträge mit Regelungen zu Vertragsstrafen bei Nicht- oder Schlechterfüllung der jeweiligen Pflichten sowie zu externen Schlichtungsverfahren bei Streitigkeiten bestehen, die Position von MISA als Ausfuhrabteilung nicht widerlegen sollten. Aus diesem Grund sind keine weiteren Stellungnahmen zu diesem Punkt erforderlich.

(191) Aus diesen Gründen wurde dieses Vorbringen zurückgewiesen.

3.6.3. *Vergleich*

(192) Die Kommission verglich den Normalwert und den Ausfuhrpreis des einzigen ausführenden Herstellers auf der Stufe ab Werk.

(193) Wenn dies zur Gewährleistung eines fairen Vergleichs angezeigt war, nahm die Kommission nach Artikel 2 Absatz 10 der Grundverordnung Berichtigungen des Normalwerts und/oder des Ausfuhrpreises für Unterschiede vor, welche die Vergleichbarkeit der Preise beeinflussten. Solche Berichtigungen betrafen Einfuhrabgaben (zwischen 0,1 % und 0,7 %), Transport-, Versicherungs-, Bereitstellungs-, Verlade- und Nebenkosten (zwischen 1 % und 8 %), Verpackung (zwischen 0 % und 0,1 %), Kreditkosten (zwischen 0 % und 0,7 %), Kundendienstkosten (zwischen 0,1 % und 0,4 %), Bankgebühren (zwischen 0 % und 0,3 %) und Provisionen (zwischen 0 % und 0,2 %).

(194) Da alle Verkäufe in die Union über den verbundenen Händler mit Sitz in der Schweiz abgewickelt wurden, wurde außerdem eine relevante Berichtigung nach Artikel 2 Absatz 10 Buchstabe i der Grundverordnung vorgenommen.

(195) Der ausführende Hersteller beantragte auch eine Berichtigung für die Handelsstufe nach Artikel 2 Absatz 10 Buchstabe d Ziffer i der Grundverordnung, da die Vertriebswege der gleichartigen Ware auf dem Inlandsmarkt erheblich von den Vertriebswegen der betroffenen Ware in die Union abwichen und die Vergleichbarkeit der Preise dadurch beeinflusst werde. Außerdem bestünden anhaltende und eindeutige Unterschiede zwischen den Funktionen und Preisen der verschiedenen Handelsstufen auf dem Inlandsmarkt und bei den Ausfuhrverkäufen in die Union.

(196) Der ausführende Hersteller wies nicht nach, dass anhaltende und eindeutige Unterschiede zwischen den Funktionen und Preisen des Verkäufers für die verschiedenen Handelsstufen auf dem Inlandsmarkt des Ausfuhrlandes bestehen. Die vom ausführenden Hersteller vorgelegten Daten stützten diese Behauptung nicht. Die Kommission wies dieses Vorbringen daher zurück.

(197) In seiner Stellungnahme zum Informationspapier sprach sich der ausführende Hersteller entschieden gegen diese Begründung aus und bezeichnete sie als willkürlich und haltlos. Jedoch legte er keinerlei Nachweise für anhaltende und eindeutige Unterschiede zwischen den Funktionen und Preisen des Verkäufers für die verschiedenen Handelsstufen auf dem Inlandsmarkt des Ausfuhrlandes vor. Vielmehr konzentrierte er sich nur auf den ersten Teil dieser Vorschrift und machte geltend, dass anhaltende und eindeutige Unterschiede zwischen den Funktionen und Preisen bei den Verkäufen auf verschiedenen Handelsstufen auf verschiedenen Märkten bestünden, wobei er die Vorgabe, dass diese Unterschiede für den Inlandsmarkt nachzuweisen sind, außer Acht ließ. Die Kommission überprüfte die Preise des Verkäufers für die verschiedenen Handelsstufen auf dem Inlandsmarkt und konnte keine anhaltenden und eindeutigen Unterschiede finden.

(198) Der ausführende Hersteller wandte ein, dass wenn die Kommission der Auffassung sei, dass Artikel 2 Absatz 10 Buchstabe d Ziffer i der Grundverordnung nicht gelte, sie Artikel 2 Absatz 10 Buchstabe d Ziffer ii der Grundverordnung hätte heranziehen müssen. Mit Ausnahme eines vagen Hinweises auf Anscheinsbeweise trug der ausführende Hersteller jedoch nicht ein einziges Argument dafür vor, warum diese Vorschrift anwendbar sein sollte. Die relevanten Handelsstufen waren auf dem Inlandsmarkt tatsächlich vorhanden und es wurde nicht eindeutig nachgewiesen, dass sich bestimmte Funktionen auf andere Handelsstufen beziehen als auf diejenige, die im Vergleich zugrunde gelegt wurde. Diese Bestimmung ist in dem in Rede stehenden Fall nicht anwendbar.

(199) In seinen Stellungnahmen zur endgültigen Unterrichtung argumentierte der ausführende Hersteller, die Kommission habe sich in ihrer Begründung selbst widersprochen, indem sie darauf hinwies, dass der ausführende Hersteller, während verschiedene Handelsstufen auf dem Inlandsmarkt des Ausfuhrlandes bestünden, keine anhaltenden und eindeutigen Unterschiede zwischen den Funktionen und Preisen des Verkäufers für diese Handelsstufen nachgewiesen habe.

(200) Der Kommission sah in dieser Erklärung keinen Widerspruch.

(201) Ferner führte der ausführende Hersteller an, dass er in seiner Mitteilung vom 5. Januar 2017 der Kommission eine Analyse und einen Vergleich der verschiedenen Handelsstufen auf dem Inlandsmarkt vorgelegt habe; darin würden die Handelsstufen auf dem Inlandsmarkt bestimmt und verglichen, und es werde nachgewiesen, dass es einen anhaltenden Unterschied bei den Preisen zwischen diesen Stufen gebe.

(202) Die Kommission verwies in ihrer Antwort darauf, dass das Unternehmen in seiner betreffenden Mitteilung verschiedene inländische Vertriebswege und nicht die Handelsstufen eines seiner Produktionsstandorte verglich. In dem bereits fehlerhaften Vergleich brachte der ausführende Hersteller ferner vor, dass der mit dem Unionsvertriebsweg am besten vergleichbare Vertriebsweg der direkte Vertrieb sei, d. h. der Vertrieb ohne Einbeziehung des inländischen Händlers. Zur Untermauerung dieser Behauptung wurden keine Beweise vorgelegt, insbesondere in Anbetracht der Tatsache, dass alle Verkäufe an die Union über einen verbundenen Händler in der Schweiz, nämlich MISA, erfolgten. Die Kommission blieb daher bei ihrer Schlussfolgerung, dass der Nachweis für anhaltende und eindeutige Unterschiede zwischen den Funktionen und Preisen des Verkäufers für die verschiedenen Handelsstufen auf dem Inlandsmarkt des Ausfuhrlandes vom ausführenden Hersteller nicht erbracht wurde.

(203) In den Feststellungen zur endgültigen Unterrichtung behauptete der ausführende Hersteller auch, dass die Kommission die Tatsache, dass das Unternehmen eine überarbeitete Ausfuhrverkaufsliste der verbundenen Gesellschaft MISA vorgelegt habe, unberücksichtigt lasse. In dieser Liste war der ausführende Hersteller auf die Anmerkung der Kommission in Bezug auf die Identifizierung der Handelsstufen für eine große Anzahl von Transaktionen eingegangen, die in der ursprünglichen Antwort auf den Antidumping-Fragenbogen falsch gewesen war. Der ausführende Hersteller behauptete, dass es unzutreffend sei, dass diese Informationen zu spät in der Untersuchung vorgelegt worden seien, da die Kommission diese erforderlichenfalls während ihres Kontrollbesuchs in den verbundenen Unternehmen in der Union hätte überprüfen können.

(204) Die Kommission widersprach dieser Aussage. Die zusätzlichen Informationen über die Verkaufslisten von MISA wurden nach der Kontrolle von MISA vorgelegt. Zur Vermeidung genau dieser Situation hatte die Kommission vor ihrer Kontrolle in den Räumlichkeiten von MISA in ihrer Mitteilung vom 17. Januar 2017 das Unternehmen daran erinnert, dass wenn ein Antrag oder ein Aspekt eines Antrags zu prüfen ist, dieser rechtzeitig vor dem Kontrollbesuch vorgelegt werden muss, damit sich das mit dem Fall betraute Team auf den entsprechenden Teil des Besuchs vorbereiten kann. Abschließend sei darauf hingewiesen, dass selbst wenn die Kommission in der Lage gewesen wäre, diese Daten in den Räumen von MISA zu überprüfen, dies nichts daran geändert hätte, dass der ausführende Hersteller — wie oben ausgeführt — den Nachweis für anhaltende und eindeutige Unterschiede zwischen den Funktionen und Preisen des Verkäufers für die verschiedenen Handelsstufen auf dem Inlandsmarkt des Ausfuhrlandes nicht erbracht hat.

(205) In den Feststellungen zur endgültigen Unterrichtung wiederholte der ausführende Hersteller auch seinen Antrag, dass — wenn die Kommission davon ausginge, dass die vom Unternehmen zur Untermauerung der Forderung gemäß Artikel 2 Absatz 10 Buchstabe d Ziffer i der Grundverordnung vorgelegten Beweise die anhaltenden und eindeutigen Differenzen zwischen den Funktionen und Preisen des Verkäufers für die verschiedenen Handelsstufen auf dem Inlandsmarkt nicht bewiesen — diese Beweise von der Kommission jedoch im Zusammenhang mit der Anwendung einer speziellen Berichtigung gemäß Artikel 2 Absatz 10 Buchstabe d Ziffer ii, d. h. in Fällen „des Fehlens der entsprechenden Stufen auf dem Inlandsmarkt“ hätten verwendet werden können. Wie oben bereits erwähnt, stellte die Kommission jedoch fest, dass die entsprechenden Handelsstufen auf dem Inlandsmarkt existierten. Der ausführende Hersteller wies nicht nach, dass anhaltende und eindeutige Differenzen zwischen den Funktionen und Preisen des Verkäufers für die verschiedenen Handelsstufen bestanden, aber dies änderte nichts daran, dass diese Stufen auf dem Inlandsmarkt vorhanden waren. Die Bedingungen für die Anwendung von Artikel 2 Absatz 10 Buchstabe d Ziffer ii der Grundverordnung waren folglich nicht erfüllt.

(206) Aus diesen Gründen wurde dieses Vorbringen zurückgewiesen.

(207) Der ausführende Hersteller brachte ebenfalls vor, dass für einen gerechten Vergleich der Normalwert aufgrund der Kosten für den Transport der gleichartigen Ware zwischen dem Produktionsstandort und dem verbundenen inländischen Händler zu berichtigen sei.

(208) Nach Artikel 2 Absatz 10 Buchstabe e der Grundverordnung ist eine Berichtigung aufgrund von Unterschieden bei den direkt zurechenbaren Kosten vorzunehmen, die für die Beförderung der betroffenen Ware und/oder der gleichartigen Ware von den Betriebsstätten des ausführenden Herstellers zu einem unabhängigen Abnehmer anfallen, sofern diese Kosten in den in Rechnung gestellten Preisen enthalten sind. Diese Vorschrift betrifft nicht die Kosten des Transports zwischen zwei verbundenen Parteien, die offenbar nicht in dem Preis enthalten sind, der dem unabhängigen Abnehmer in Rechnung gestellt wird. Die Kommission wies dieses Vorbringen daher zurück.

3.6.4. *Dumpingspanne*

(209) Nach der Übermittlung des Informationspapiers legte der ausführende Hersteller einen neuen Datensatz für die Verkäufe der verbundenen Einführer vor. Dieser Datensatz wurde von der Kommission anschließend überprüft. Diese neuen Zahlen beeinflussten die ursprünglich im Informationspapier dargelegte Dumpingberechnung.

(210) Nach Artikel 2 Absatz 11 und 12 der Grundverordnung verglich die Kommission für den ausführenden Hersteller den gewogenen durchschnittlichen Normalwert jedes Warentyps der gleichartigen Ware mit dem gewogenen durchschnittlichen Ausfuhrpreis des entsprechenden Typs der betroffenen Ware.

(211) Die Mitarbeit auf ukrainischer Seite ist als äußerst hoch zu bezeichnen, da die von dem mitarbeitenden ausführenden Hersteller stammenden Ausfuhren mehr als 95 % der im Untersuchungszeitraum getätigten Gesamtausfuhren in die Union ausmachten. Auf dieser Grundlage setzte die Kommission die landesweite Dumpingspanne auf derselben Höhe wie für den einzigen ausführenden Hersteller fest.

(212) Die Dumpingspannen, ausgedrückt als Prozentsatz des CIF-Preises frei Grenze der Union, unverzollt, betragen:

Unternehmen	Dumpingspanne
Metinvest Group	19,4 %
Alle übrigen Unternehmen	19,4 %

4. **SCHÄDIGUNG**

4.1. **Definition des Wirtschaftszweigs der Union und der Unionsproduktion**

(213) Innerhalb der Union legten 17 Unternehmen im Rahmen der Repräsentativitätsprüfung Produktions- und Verkaufsdaten vor und gaben an, dass sie die gleichartige Ware im Untersuchungszeitraum herstellten. Den im Antrag enthaltenen Angaben zufolge entfallen auf diese 17 Unternehmen rund 90 % der Produktion der gleichartigen Ware in der Union.

(214) Außer diesen 17 Unternehmen gab es fünf weitere Unternehmen, die die gleichartige Ware im Untersuchungszeitraum herstellten.

(215) Eine interessierte Partei wandte ein, dass die Einbeziehung der Daten des italienischen Herstellers Ilva das Schadensbild der gesamten Stahlindustrie in der Union aufgrund der besonderen Situation dieses Unternehmens ([1]) verzerre und dieser italienische Hersteller daher auszuschließen sei. Nach Artikel 4 Absatz 1 der Grundverordnung bezieht sich der Ausdruck „Wirtschaftszweig der Union" jedoch auf die Gesamtheit der Unionshersteller der gleichartigen Waren oder auf einen erheblichen Teil derselben. Da die Kommission keinen Grund hatte, ihre Analyse auf einen erheblichen Teil der Unionshersteller zu beschränken, war sie verpflichtet, den gesamten Wirtschaftszweig einschließlich Ilva zu prüfen. Daher wurde dieser Einwand zurückgewiesen.

(216) Die Gesamtproduktion der Union im Untersuchungszeitraum betrug etwa 72,9 Mio. Tonnen. Die Kommission ermittelte diese Zahl auf der Grundlage der Angaben des Antragstellers und aller der Kommission bekannten Hersteller in der Union. Wie in Erwägungsgrund (7) angegeben, wurden sechs Unionshersteller, auf die mehr als 45 % der gesamten Unionsproduktion der gleichartigen Ware entfallen, für die Stichprobe ausgewählt; besagte Stichprobe wurde als repräsentativ angesehen.

([1]) Die Europäische Kommission leitete am 20. Januar 2016 eine eingehende Untersuchung ein, um zu prüfen, ob die Unterstützung des italienischen Staats für den Stahlhersteller Ilva den staatlichen Beihilfevorschriften der EU entsprach, und verlängerte diese Untersuchung am 15. Mai 2016. Diese Untersuchung war zum 3. Juli 2017 noch nicht abgeschlossen.

(217) Das Geschäftsmodell der Unionshersteller und ihr Grad an vertikaler Integration variieren. Generell lässt sich der Wirtschaftszweig der Union jedoch als Wirtschaftszweig mit einem hohen Grad an vertikaler Integration charakterisieren, wie in Erwägungsgrund (219) näher ausgeführt.

4.2. **Unionsverbrauch**

(218) Wie aus Erwägungsgrund (45) hervorgeht, fällt die betroffene Ware unter mehrere KN-Codes, darunter auch bestimmte ex-Codes. Im Bestreben, eine zu niedrige Schätzung des Unionsverbrauchs zu vermeiden, und in Anbetracht des offensichtlich nur marginalen Einflusses der unter diese Codes fallenden Waren auf den Gesamtverbrauch wurden die Einfuhrmengen der unter ex-Codes der KN fallenden Waren für die Zwecke der Berechnung des Unionsverbrauchs in vollem Umfang berücksichtigt.

(219) Da der Wirtschaftszweig der Union größtenteils vertikal integriert ist und die betroffene Ware als Ausgangsmaterial für die Herstellung verschiedener höherwertiger nachgelagerter Waren, angefangen bei kaltgewalzten Erzeugnissen, gilt, wurden der Eigenverbrauch und der Verbrauch auf dem freien Markt getrennt analysiert.

(220) Die Unterscheidung zwischen Eigenbedarfsmarkt und freiem Markt ist für die Schadensanalyse relevant. Außerdem werden die Verrechnungspreise auf dem Eigenbedarfsmarkt innerhalb der Unternehmensgruppen unter Zugrundelegung unterschiedlicher Preispolitiken festgesetzt. Die für den freien Markt in der Union bestimmte Produktion hingegen steht in direktem Wettbewerb mit den Einfuhren der betroffenen Ware, und bei den Preisen handelt es sich um Preise des freien Markts.

(221) Um ein möglichst vollständiges Bild vom Wirtschaftszweig der Union zu erhalten, beschaffte die Kommission Informationen über die gesamten Tätigkeiten im Zusammenhang mit der gleichartigen Ware und prüfte, ob die Produktion für den Eigenbedarf oder für den freien Markt bestimmt war. Die Kommission kam zu dem Schluss, dass rund 58 % der Gesamtproduktion der Unionshersteller im Untersuchungszeitraum für den Eigenbedarfsmarkt bestimmt waren.

(222) Nach der Unterrichtung über die Feststellungen im Unterrichtungspapier brachte der serbische ausführende Hersteller vor, dass der Verbrauch der betroffenen Ware auf dem freien Markt zwischen 2015 und dem Untersuchungszeitraum um mehr als 1,2 Mio. Tonnen zurückgegangen sei und dass dies auf einen starken Rückgang des Unionsverbrauchs im zweiten Halbjahr 2015 hindeute. Die Kommission solle daher weiter untersuchen, ob die vom Wirtschaftszweig der Union vorgelegten Verkaufsdaten zum freien Markt tatsächlich zutreffend seien.

(223) Die Kommission prüfte die vom Wirtschaftszweig der Union vorgelegten Verkaufs- und Verbrauchsdaten und bestätigte, dass die für den Verbrauch auf dem freien Markt vorgelegten Daten zutreffend und glaubwürdig sind.

4.2.1. *Eigenverbrauch auf dem Unionsmarkt*

(224) Die Kommission ermittelte den Eigenverbrauch der Union auf der Grundlage der Eigenverwendung und der auf dem Unionsmarkt getätigten Verkäufe an verbundene Unternehmen aller ihr bekannten Unionshersteller. Danach entwickelte sich der Eigenverbrauch der Union wie folgt:

Tabelle 1

Eigenverbrauch auf dem Unionsmarkt (in Tonnen)

	2013	2014	2015	UZ
Eigenverbrauch	42 418 062	42 887 175	42 271 071	42 454 866
Index (2013 = 100)	*100*	*101*	*100*	*100*

Quelle: Fragebogenantworten Eurofer

(225) Der Eigenverbrauch der Union auf dem Unionsmarkt blieb im Bezugszeitraum konstant.

4.2.2. *Verbrauch auf dem freien Markt in der Union*

(226) Die Kommission ermittelte den Unionsverbrauch auf dem freien Markt anhand a) der Verkäufe aller ihr bekannten Hersteller in der Union auf dem Unionsmarkt und b) der von Eurostat ausgewiesenen Einfuhren aus allen Drittländern in die Union, wobei auch die von den mitarbeitenden ausführenden Herstellern in den betroffenen Ländern vorgelegten Daten berücksichtigt wurden. Danach entwickelte sich der Unionsverbrauch auf dem freien Markt wie folgt:

Tabelle 2

Verbrauch auf dem freien Markt (in Tonnen)

	2013	2014	2015	UZ
Verbrauch auf dem freien Markt	32 292 192	33 139 474	35 156 318	33 930 726
Index (2013 = 100)	*100*	*103*	*109*	*105*

Quelle: Fragebogenantworten Eurofer

(227) Der Unionsverbrauch auf dem freien Markt stieg im Bezugszeitraum um etwa 5 %. Der Anstieg ist in erster Linie auf die wirtschaftliche Erholung der nachgelagerten Branchen zurückzuführen.

4.3. **Kumulative Bewertung der Auswirkungen der Einfuhren aus den betroffenen Ländern und der Einfuhrmengen und Preise der Einfuhren aus den betroffenen Ländern**

4.3.1. *Kumulative Beurteilung der Auswirkungen der Einfuhren aus den betroffenen Ländern*

(228) Die Kommission prüfte, ob die Einfuhren der betroffenen Ware mit Ursprung in den betroffenen Ländern nach Artikel 3 Absatz 4 der Grundverordnung kumulativ beurteilt werden sollten.

(229) Diese Vorschrift legt fest, dass die Einfuhren aus mehr als einem Land nur dann kumulativ beurteilt werden, wenn festgestellt wird, dass

a) die ermittelte Dumpingspanne für die Einfuhren aus jedem einzelnen Land den in Artikel 9 Absatz 3 genannten Mindestprozentsatz übersteigt und das Volumen der Einfuhren aus jedem einzelnen Land nicht unerheblich ist, und

b) eine kumulative Beurteilung der Auswirkungen der Einfuhren angesichts des Wettbewerbs zwischen eingeführten Waren und der gleichartigen Ware der Union angemessen ist.

(230) Die für die Einfuhren aus den betroffenen Ländern festgesetzten Dumpingspannen sind in Abschnitt 3 „Dumping" aufgeführt. Alle Spannen liegen über der Geringfügigkeitsschwelle nach Artikel 9 Absatz 3 der Grundverordnung.

(231) Die Mengen der Einfuhren aus Brasilien, Iran, Russland und der Ukraine wurden als nicht unerheblich im Sinne von Artikel 3 Absatz 4 der Grundverordnung eingestuft. Aus Tabelle 3 wird deutlich, dass die Marktanteile der Einfuhren aus Brasilien, Iran, Russland und der Ukraine im Untersuchungszeitraum bei 1,79 %, 3,32 %, 4,29 % bzw. 3,17 % lagen.

(232) Andererseits wurden die Mengen der Einfuhren aus Serbien als unerheblich im Sinne von Artikel 3 Absatz 4 der Grundverordnung eingestuft. Die Mengen der Einfuhren aus Serbien gingen von 427 558 Tonnen im Jahr 2015 auf etwa 354 000 Tonnen im Untersuchungszeitraum zurück, was einem Marktanteil von nur 1,04 % entspricht. Die Kommission erachtet einen Marktanteil üblicherweise als „unerheblich", wenn dieser in der Einleitungsphase unter der von der Grundverordnung festgesetzten Schwelle von 1 % liegt. Allerdings war die Kommission in diesem Fall der Auffassung, dass 1,04 % auch noch unerheblich sind, da die 0,04 % als unwesentlich anzusehen

sind, insbesondere wenn die serbischen Einfuhrmengen relativ gesehen deutlich unter den Mengen liegen, die von den vier anderen Ländern jeweils eingeführt werden. Die Einfuhrmengen Serbiens entsprachen tatsächlich knapp der Hälfte der Mengen aus Brasilien, dem Land mit den zweitniedrigsten Einfuhrmengen.

Tabelle 3

Einfuhrmenge (in Tonnen) und Marktanteil

	2013	2014	2015	UZ
BRASILIEN				
Menge der Einfuhren aus Brasilien	41 895	108 973	580 525	608 541
Marktanteil Brasilien	0,13 %	0,33 %	1,65 %	1,79 %
IRAN				
Menge der Einfuhren aus dem Iran	125 202	527 161	1 015 088	1 127 659
Marktanteil Iran	0,39 %	1,59 %	2,89 %	3,32 %
RUSSLAND				
Menge der Einfuhren aus Russland	1 334 322	1 376 412	1 714 880	1 455 436
Marktanteil Russlands	4,13 %	4,15 %	4,88 %	4,29 %
SERBIEN				
Menge der Einfuhren aus Serbien	155 055	211 835	427 558	354 145
Marktanteil Serbien	0,48 %	0,64 %	1,22 %	1,04 %
UKRAINE				
Menge der Einfuhren aus der Ukraine	905 397	939 545	1 084 477	1 075 244
Marktanteil Ukraine	2,80 %	2,84 %	3,08 %	3,17 %
BETROFFENE LÄNDER				
Menge der Einfuhren aus den betroffenen Ländern	2 561 872	3 163 926	4 822 529	4 621 026
Marktanteil der betroffenen Länder	7,93 %	9,55 %	13,72 %	13,62 %
Index (2013 = 100)	*100*	*120*	*173*	*172*

Quelle: Eurostat. Die Marktanteile wurden durch einen Vergleich der Einfuhrmengen mit dem Verbrauch auf dem freien Markt der Union (siehe Tabelle 2) ermittelt.

(233) Nach der endgültigen Unterrichtung und bei der Anhörung vom 27. Juli 2017 trug der Antragsteller vor, die serbischen Ausführen seien kumulativ mit den Einfuhren aus den vier anderen Ländern zu bewerten, da die serbischen Ausfuhren die Geringfügigkeitsschwelle von 1 % überschritten haben. Nach Auffassung des Antragstellers lässt die Geringfügigkeitsschwelle von 1 % keine Ausnahme zu, ganz gleich wie gering der zusätzliche Prozentsatz ist.

(234) Die Kommission wies diese Argumentation zurück. Die Entscheidung, ob die Einfuhren kumulativ zu bewerten sind oder nicht, muss auf allen in Artikel 3 Absatz 3 der Grundverordnung enthaltenen Kriterien basieren. Artikel 3 Absatz 4 der Grundverordnung sieht keine besondere Gewichtung der einzelnen Kriterien vor. Obgleich es zutrifft, dass Einfuhren aus einem Land nicht kumuliert werden können, wenn ihre Mengen unerheblich sind, bedeutet das Gegenteil nicht, dass sie ipso facto kumuliert werden müssen. Ferner legt die Grundverordnung keine expliziten Geringfügigkeitsschwellen fest. Obwohl Artikel 5 Absatz 7 der Grundverordnung als Leitfaden für die betreffenden vernachlässigbaren Einfuhrmengen herangezogen werden kann, enthält Artikel 3 Absatz 4 keinen Verweis auf diese Schwellenwerte. Der Wortlaut sieht vielmehr eine ausreichende Flexibilität für die Kommission bei der Durchführung einer Einzelfallanalyse vor, wobei die „zusätzlichen" Mengen von 0,04 % unwesentlich waren.

(235) Außerdem stellte die Kommission fest, dass aus folgenden Gründen zwischen den serbischen Ausfuhrpreisen und den Ausfuhrpreisen der vier anderen betroffenen Länder Unterschiede bestanden:

— Auch wenn die serbischen durchschnittlichen Verkaufspreise im Bezugszeitraum ebenfalls zurückgingen, war der serbische durchschnittliche Verkaufspreis im Untersuchungszeitraum (365 EUR/Tonne) der höchste im Untersuchungszeitraum und erheblich höher als die durchschnittlichen Verkaufspreise für Brasilien, Iran, Russland und die Ukraine, die zwischen 319 EUR/Tonne und 346 EUR/Tonne lagen (siehe Tabelle 4);

— die serbischen durchschnittlichen Verkaufspreise waren erheblich höher als die durchschnittlichen Verkaufspreise der vier anderen betroffenen Länder.

Tabelle 4

Einfuhrpreise (in EUR/Tonne)

	2013	2014	2015	UZ
BRASILIEN				
Durchschnittspreis der brasilianischen gedumpten Einfuhren	461	433	386	346
Index (2013 = 100)	*100*	*94*	*84*	*75*
IRAN				
Durchschnittspreis der iranischen gedumpten Einfuhren	454	415	369	316
Index (2013 = 100)	*100*	*91*	*81*	*70*
RUSSLAND				
Durchschnittspreis der russischen gedumpten Einfuhren	448	431	387	324
Index (2013 = 100)	*100*	*96*	*86*	*72*
SERBIEN				
Durchschnittspreis der serbischen gedumpten Einfuhren	468	442	400	365
Index (2013 = 100)	*100*	*94*	*86*	*78*
UKRAINE				
Durchschnittspreis der ukrainischen gedumpten Einfuhren	429	415	370	319
Index (2013 = 100)	*100*	*97*	*86*	*74*
BETROFFENE LÄNDER				
Durchschnittspreis der gedumpten Einfuhren aus den betroffenen Ländern	443	424	380	327
Index (2013 = 100)	*100*	*96*	*86*	*74*

Quelle: Eurostat

(236) Diese Preisbildung lässt in Verbindung mit der unerheblichen Menge den Schluss zu, dass der serbische ausführende Hersteller eher ein Preisfolger und kein Preissetzer für die betroffene Ware ist. Dies wird auch daran deutlich, dass der Rückgang der serbischen Preise zwischen 2015 und dem Untersuchungszeitraum auch im Verhältnis zu den Preisrückgängen der vier anderen betroffenen Länder geringer ausfiel.

(237) Nach der endgültigen Unterrichtung forderte der Antragsteller während der Anhörung vom 27. Juli 2017 (vgl. Erwägungsgrund (33)) die Kommissionsdienststellen auf, Daten zur Preis- und Zielpreisunterbietung für den serbischen ausführenden Hersteller vorzulegen, um in der Lage zu sein, die Erklärungen der Kommission, die in den Erwägungsgründen (235) und (236) enthalten sind, zu überprüfen, wonach der serbische ausführende Hersteller eher ein Preisfolger und kein Preissetzer ist. Nach Auffassung des Antragstellers liegen keine Beweise dafür vor, dass Serbien ein Preisfolger ist.

(238) Die Kommission wies darauf hin, dass der durchschnittliche Preis der Einfuhren aus den betroffenen Ländern veröffentlicht wurde. Diese Daten zeigen, dass die serbischen Einfuhrpreise 2013 am höchsten waren (468 EUR je Tonne) und dies in den Folgejahren auch blieben bis zum Preis im Untersuchungszeitraum (365 EUR je Tonne). Ferner zeigte der Index in Tabelle 4, dass die serbischen Preise relativ von 100 auf 78 zurückgingen, wobei das Jahr 2013 als 100 indexiert wurde, während die anderen vier Länder einen Rückgang auf 75 (Brasilien), 70 (Iran), 72 (Russland) und 74 (Ukraine) verzeichneten. Der Antragsteller war folglich in der Lage, die Schlussfolgerung der Kommission zu überprüfen, wonach der serbische ausführende Hersteller eher ein Preisfolger als ein Preissetzer ist, und zwar sowohl im Hinblick auf den Einfuhrpreis als auch im Hinblick auf dessen relativen Rückgang zwischen 2013 und dem Untersuchungszeitraum. Die Kommission griff für diese Überprüfung nicht auf Daten zur Preis- und Zielpreisunterbietung zurück, da Berechnungen zur Preis- und Zielpreisunterbietung nur jeweils eine Momentaufnahme während des Untersuchungszeitraums darstellen und keinen preisbezogenen Vergleich des Trends über eine Reihe von Jahren hinweg ermöglichen. Da der Antragsteller keine weiteren Gründe für die Notwendigkeit einer Offenlegung von Daten zur Preis- und Zielpreisunterbietung in der endgültigen Unterrichtung vorlegte, die über die Überprüfung der in den Erwägungsgründen (235) und (236) enthaltenen Erklärungen hinausgeht, wies die Kommission diesen Antrag folglich zurück.

(239) Angesichts der Tatsache, dass der Antragsteller die in Tabelle 4 enthaltenen Zahlen nicht bestritt, bestätigte die Kommission ihre Schlussfolgerung, wonach der serbische Ausführer nur dem Preistrend folgte, der von aus den anderen Ländern importierenden Einführern gesetzt wurde, anstatt eine aggressive Preisstrategie als Preisführer zu verfolgen.

(240) Die Kommission kam daher zu dem Schluss, dass die Einfuhren aus Serbien nicht kumulativ mit den Einfuhren aus den vier anderen Ländern betrachtet werden sollten. Aufgrund der Feststellung, dass die Einfuhren aus Serbien als geringfügig angesehen werden, sind Schutzmaßnahmen im Hinblick auf die Einfuhren warmgewalzter Flacherzeugnisse mit Ursprung in Serbien nicht notwendig. Nach Artikel 9 Absatz 2 der Grundverordnung sollte das Verfahren also im Hinblick auf die Einfuhren aus Serbien eingestellt werden.

(241) Die Kommission prüfte auch die Bedingungen für den Wettbewerb zwischen den gedumpten Einfuhren aus den vier anderen betroffenen Ländern sowie zwischen den gedumpten Einfuhren und der gleichartigen Ware und stellte fest, dass diese ähnlich waren. Die eingeführten Waren konkurrierten sowohl miteinander als auch mit der in der Union hergestellten gleichartigen Ware. Die Waren sind gegeneinander austauschbar und wurden in der Union über vergleichbare Vertriebswege und an ähnliche Kategorien von Endabnehmern verkauft.

(242) Nach der Einleitung der Untersuchung übermittelten mehrere Parteien Stellungnahmen zur kumulativen Beurteilung der Auswirkungen der Einfuhren aus den betroffenen Ländern. Die Vertretung der Ukraine bei der Europäischen Union, das russische Ministerium für Industrie und Handel und ein russischer ausführender Hersteller sowie zwei ausführende Hersteller aus Brasilien zweifelten an, dass eine kumulative Beurteilung der Einfuhren aus ihrem jeweiligen Land mit den Einfuhren aus den anderen untersuchten Ländern angemessen sei, und forderten, dass die Einfuhren aus ihrem jeweiligen Land nicht kumulativ mit den Einfuhren aus diesen anderen Länder untersucht werden sollten. Die Vertretung der Ukraine bei der Europäischen Union argumentierte, dass die ukrainischen Einfuhrmengen im Zeitraum von 2011 bis 2016 im Gegensatz zu den Einfuhren aus den anderen Ländern konstant geblieben seien und dass zwischen der geografischen Struktur der Einfuhren aus der Ukraine einerseits und aus Brasilien, Iran, Serbien und Russland andererseits erhebliche Unterschiede bestehen. Das russische Ministerium für Industrie und Handel war der Auffassung, dass eine gründliche Evaluierung der Wettbewerbsbedingungen vorgenommen werden müsse. Der russische ausführende Hersteller brachte vor, dass seine Einfuhren im Bezugszeitraum tatsächlich zurückgegangen seien, dass Teile seiner Einfuhren konzerninterne Lieferungen für den Eigenverbrauch darstellten, die als solche nicht auf den freien Markt in der Union kämen, und dass die verkauften Warentypen unterschiedlich seien. Ferner trug ein brasilianischer ausführender Hersteller vor, dass er einer ähnlichen Preisentwicklung nicht gefolgt sei und dass diese Einfuhren im Vergleich zu den Einfuhren aus den vier anderen betroffenen Ländern über andere Vertriebswege geliefert worden seien. Ein anderer brasilianischer ausführender Hersteller wandte ein, dass die brasilianischen Einfuhren unerheblich seien und dass die Einfuhren aus Brasilien in Bezug auf Mengen, Marktanteile und Preise nicht denselben Entwicklungen gefolgt seien wie diejenigen aus den vier anderen betroffenen Ländern.

(243) Die Kommission wies diese Vorbringen zurück. Einfuhren aus Russland und der Ukraine in die Union haben im Bezugszeitraum in absoluten Zahlen zugenommen. Und selbst wenn die Einfuhren im Bezugszeitraum zurückgegangen wären, ist diese Tatsache kein Kriterium für die Feststellung, ob die Einfuhrmenge im Sinne von Artikel 3 Absatz 4 der Grundverordnung unerheblich ist.

(244) Die Bedingungen für den Wettbewerb zwischen den gedumpten Einfuhren aus Brasilien, Iran, Russland und der Ukraine und die gleichartige Ware wurden aus nachstehenden Gründen für ähnlich eingestuft.

a) Erstens nutzten alle mitarbeitenden ausführenden Hersteller in Brasilien, Iran, Russland und der Ukraine ähnliche Vertriebswege; entweder verkauften sie direkt oder über einen verbundenen Händler/Einführer mit Sitz in der Union bzw. außerhalb der Union. Auch die Stahlhersteller in der Union nutzten in der Union ähnliche Vertriebswege. Die aus den vier anderen betroffenen Ländern eingeführten Waren konkurrierten daher sowohl miteinander als auch mit der in der Union hergestellten betroffenen Ware.

b) Zweitens prüfte die Kommission die Gesamtheit der Einfuhren, unabhängig davon, ob diese auch konzerninterne Lieferungen beinhalteten. Ohne diese Einfuhren hätten die Unternehmen die gleichartige Ware — da es sich hierbei um einen Grundstoff handelt — höchstwahrscheinlich aus anderen Quellen auf dem freien Markt in der Union beschafft, einschließlich gleichartiger Waren, die vom Wirtschaftszweig der Union hergestellt werden.

c) Wie aus der Tabelle in Erwägungsgrund (264) ersichtlich ist, wurden darüber hinaus für Brasilien, Iran, Russland und die Ukraine ähnliche rückläufige Preisentwicklungen festgestellt.

d) Die Warentypen der ausführenden Hersteller wurden ebenfalls von den Unionsherstellern hergestellt und verkauft. Daher unterschieden sich deren Warentypen nicht von den von den Unionsherstellern verkauften Typen.

e) Was die russischen Mengen angeht, stiegen die russischen Einfuhrmengen sowohl in Bezug auf die absoluten Mengen als auch den Marktanteil, wie in Erwägungsgrund (262) dargelegt.

(245) Auf der Grundlage der vorstehenden Ausführungen kam die Kommission zu dem Schluss, dass die Voraussetzungen für eine kumulative Beurteilung der Auswirkungen der Einfuhren aus Brasilien, Iran, Russland und der Ukraine erfüllt waren. Folglich wurden diese Einfuhren bei der Schadensermittlung kumulativ untersucht.

(246) Nach der Übermittlung des Informationspapiers gingen der Kommission mehrere Stellungnahmen zur kumulativen Beurteilung der betroffenen Länder zu, auf die in den nachstehenden Erwägungsgründen näher eingegangen wird.

(247) Der Antragsteller wandte ein, dass die Einfuhren aus Serbien die Unionshersteller auf ähnliche Weise wie die Einfuhren aus den anderen vier Ländern geschädigt hätten. Denn die Einfuhren aus Serbien hätten sich in absoluten Zahlen und in Bezug auf ihren Marktanteil zwischen 2013 und dem Untersuchungszeitraum verdoppelt, die serbischen Preise seien in diesem Zeitraum gleichfalls rückläufig gewesen und die Einfuhren aus Serbien hätten die Unionshersteller im Untersuchungszeitraum in spürbarem Ausmaß unterboten. Außerdem hätten die Einfuhren aus Serbien einen Marktanteil von 1,04 %, der knapp über der in Artikel 5 Absatz 7 der Grundverordnung festgelegten Schwelle von 1 % liege. Ferner sei ein mögliches Umgehungsrisiko zu bedenken, da die Einstellung der Maßnahmen gegenüber Serbien dem chinesischen Mutterunternehmen des einzigen serbischen ausführenden Herstellers auf diese Weise ermöglichen werde, über seine serbische Tochtergesellschaft in die Union zu verkaufen.

(248) Die Kommission wies die Behauptung, dass die Einfuhren aus Serbien die Unionshersteller auf ähnliche Weise wie die Einfuhren aus den anderen vier Ländern geschädigt hätten, aus den nachstehenden Gründen zurück.

— Erstens wurde festgestellt, dass die serbischen Einfuhrmengen geringfügig sind. Demzufolge sind sie unerheblich und können nicht als schädigend für den Wirtschaftszweig der Union erachtet werden. Die Tatsache, dass die serbischen durchschnittlichen Verkaufspreise im Untersuchungszeitraum erheblich höher waren, als die durchschnittlichen Verkaufspreise der vier anderen betroffenen Länder ist vielmehr ein weiterer Beleg dafür, dass diese geringe Einfuhrmenge den Wirtschaftszweig der Union nicht schädigen kann.

— Zweitens: Was den über 1 % liegenden Marktanteil (d. h. 1,04 %) betrifft, lautet der in Artikel 3 Absatz 4 der Grundverordnung festgesetzte Schwellenwert jedenfalls „unerheblich“. Die Formulierung „unerheblich“ weist darauf hin, dass die Kommission bei ihrer Analyse der Einfuhrmengen im Hinblick auf eine etwaige kumulierte Beurteilung über einen gewissen Ermessensspielraum verfügt. Wie bereits in Erwägungsgrund (234) näher erläutert, wird der Unterschied von 0,04 % in diesem besonderen Fall sowohl absolut als auch relativ gesehen als unwesentlich betrachtet.

— Drittens: Was das mögliche Umgehungsrisiko angeht, wies die Kommission darauf hin, dass die tatsächlichen Produktionsmengen und -kapazitäten des einzigen serbischen ausführenden Herstellers den Kommissionsdienststellen mitgeteilt wurden. Die Kommission wird somit diesem möglichen Umgehungsrisiko besondere Aufmerksamkeit widmen und genau überwachen, ob es Anzeichen für veränderte Handelsmuster gibt, die auf eine von Serbien ausgehende mögliche Umgehung schließen lassen. Außerdem, was aber weniger bedeutsam ist, erklärte der serbische ausführende Hersteller, dass seine Strategie primär darin bestehe, die inländische Nachfrage und die regionale Nachfrage der Balkanländer zu befriedigen.

(249) Des Weiteren wandten zwei in die Stichprobe einbezogene brasilianische ausführende Hersteller ein, dass die kumulative Beurteilung der Einfuhren aus Brasilien mit denen aus Russland, Iran und der Ukraine aus den in den nachstehenden beiden Erwägungsgründen genannten Gründen nicht gerechtfertigt sei.

(250) Einer dieser ausführenden Hersteller trug vor, dass mehr als ein Drittel der Einfuhren aus Brasilien nicht mit Waren aus Russland, Iran und der Ukraine konkurrierten und sich somit die Vertriebswege der Einfuhren aus Brasilien nachweislich von den russischen, iranischen und ukrainischen Vertriebswegen unterschieden. Ferner seien die brasilianischen Preise ähnlich wie die serbischen deutlich höher als die russischen, iranischen und ukrainischen durchschnittlichen Preise; die brasilianischen ausführenden Hersteller seien also auch eher Preisfolger und keine Preissetzer. Schließlich habe keiner der brasilianischen Hersteller die Preise des Wirtschaftszweigs der Union unterboten.

(251) Der andere brasilianische ausführende Hersteller brachte vor, dass eine kumulative Beurteilung aufgrund der unerheblichen brasilianischen Einfuhrmengen (wie im Fall Serbiens) und der unterschiedlichen Wettbewerbsbedingungen nicht angemessen sei. Was die unerheblichen Mengen angehe, habe der Marktanteil Brasiliens die Schwelle von 1 % lediglich ab dem Jahr 2015 überschritten und im Untersuchungszeitraum nur 1,79 % betragen. Außerdem seien seine Einfuhrmengen zu gering, um zu einer Schädigung beizutragen, und somit ähnlich unwesentlich. Bezüglich der unterschiedlichen Wettbewerbsbedingungen seien fast 60 % der Einfuhren der betroffenen Ware aus Brasilien im Untersuchungszeitraum Verkäufe oder Lieferungen an verbundene europäische Unternehmen gewesen, die nicht im direkten Wettbewerb mit für den freien Markt bestimmten Waren stünden und deshalb mit anderen Wettbewerbsbedingungen konfrontiert seien als diese. Darüber hinaus bestritt dieser Hersteller die Feststellung der Kommission im Informationspapier, dass die Einfuhren aus Brasilien und die gleichartige Ware der Union gegeneinander austauschbar seien. Denn die Ausfuhren der brasilianischen ausführenden Hersteller umfassten in erster Linie handelsübliche Typen warmgewalzter Flacherzeugnisse, die andere physische, chemische und technische Eigenschaften sowie andere Endverwendungen hätten als die vom Wirtschaftszweig der Union verkauften Waren, bei denen es sich überwiegend um hochwertige Typen warmgewalzter Flacherzeugnisse handle. Ferner bestritt er, dass die brasilianischen ausführenden Hersteller ähnliche Vertriebswege wie die ausführenden Hersteller aus den anderen betroffenen Ländern nutzen. Diese Hersteller verkauften — im Gegensatz zum Großteil der Einfuhren aus Brasilien — üblicherweise direkt an unabhängige Abnehmer auf dem freien Markt der Union. Schließlich nahm der genannte Hersteller auf ähnliche Weise wie bereits der andere brasilianische ausführende Hersteller Stellung zu den Preisen.

(252) Die Kommission wies die Vorbringen der zwei in die Stichprobe einbezogenen brasilianischen ausführenden Hersteller wie nachstehend näher ausgeführt zurück.

(253) Erstens prüfte die Kommission zur Bestimmung des Verbrauchs die Gesamtheit der brasilianischen Einfuhren und berücksichtigte dabei nicht, dass diese auch konzerninterne Lieferungen beinhalteten. Denn ohne diese Einfuhren hätten die Unternehmen warmgewalzte Flacherzeugnisse höchstwahrscheinlich aus anderen Quellen auf dem freien Markt in der Union beschafft, einschließlich gleichartiger Waren, die vom Wirtschaftszweig der Union hergestellt werden.

(254) Zweitens: Die brasilianischen Vertriebswege unterscheiden sich — bei einem Teil der brasilianischen Verkäufe — nicht von den russischen, iranischen und ukrainischen Vertriebswegen. Alle mitarbeitenden ausführenden Hersteller in Brasilien, Iran, Russland und der Ukraine nutzen ähnliche Vertriebswege; entweder verkaufen sie direkt oder über einen verbundenen Händler/Einführer mit Sitz in der Union bzw. außerhalb der Union. Bezüglich des Arguments, dass 60 % der Einfuhren der betroffenen Ware aus Brasilien im Untersuchungszeitraum Verkäufe oder Transfers an verbundene europäische Unternehmen seien, die nicht im direkten Wettbewerb mit für den freien Markt bestimmten Waren stünden und deshalb mit anderen Wettbewerbsbedingungen konfrontiert seien als diese, kann darüber hinaus Folgendes angemerkt werden. Ein Teil der Einfuhren der betroffenen Ware von russischen ausführenden Herstellern waren ebenfalls Verkäufe an verbundene europäische Unternehmen, die diese Einfuhren zum Teil weiterverarbeiteten. Folglich sind diese ausführenden Hersteller mit denselben Wettbewerbsbedingungen konfrontiert.

(255) Wie aus der Tabelle 4 ersichtlich ist, erkannte die Kommission durchaus an, dass die brasilianischen Preise die iranischen, russischen und ukrainischen durchschnittlichen Preise übersteigen. Die Tabelle 4 zeigt aber auch auf, dass die brasilianischen Preise im Bezugszeitraum, d. h. in den Jahren 2013, 2014, 2015 und im Untersuchungszeitraum konstant niedriger waren als die serbischen Einfuhrpreise.

(256) Was viertens das Argument betrifft, dass auch die brasilianischen ausführenden Hersteller eher Preisfolger und keine Preissetzer seien, wurde der Preis des serbischen ausführenden Herstellers in Verbindung mit seinen unerheblichen Mengen betrachtet. Daher kann in Bezug auf Brasilien nicht dieselbe Schlussfolgerung getroffen werden.

(257) Fünftens beliefen sich, wie in Tabelle 3 dargelegt, die brasilianischen Einfuhren im Untersuchungszeitraum auf 608 541 Tonnen, wohingegen die serbischen Einfuhren 354 145 Tonnen betrugen. Dementsprechend waren die brasilianischen HRF-Einfuhrmengen um mehr als 70 % höher als die Einfuhren Serbiens und entsprachen einem Marktanteil von 1,79 % gegenüber dem serbischen Marktanteil von 1,04 %. Folglich wurden diese Einfuhren nicht als unerheblich angesehen.

(258) Was schließlich die Behauptung eines unterschiedlichen Produktmixes der brasilianischen ausführenden Hersteller betrifft, standen deren Waren eindeutig in direktem Wettbewerb mit Waren der Union und mit Waren anderer ausführender Hersteller. Entgegen der Behauptung der ausführenden Hersteller zeigte die Untersuchung, dass alle Typen der betroffenen Ware, einschließlich der von den brasilianischen ausführenden Herstellern verkauften Typen, auch von den Unionsherstellern hergestellt und verkauft wurden. Diesbezüglich wies die Kommission darauf hin, dass mehr als 99,9 % aller von den drei brasilianischen ausführenden Herstellern verkauften Warentypen im Untersuchungszeitraum auch von den in die Stichprobe einbezogenen Unionsherstellern verkauft wurden. Außerdem wird eine kumulative Beurteilung auf Länderebene unter Berücksichtigung der gesamten Bandbreite der betroffenen Ware durchgeführt und nicht etwa unter Berücksichtigung nur bestimmter Typen der betroffenen Ware.

(259) Nach der endgültigen Unterrichtung wiederholte der brasilianische ausführende Hersteller CSN, dass die Vertriebswege und Einfuhrpreise aus Brasilien sich wesentlich von denjenigen von Einfuhren aus Iran, Russland und der Ukraine unterschieden. Was die Vertriebswege angeht, erwähnte er, dass sein Tochterunternehmen Lusosider weder ein Händler noch ein reiner Einführer sondern ein Verwender von warmgewalzten Flacherzeugnissen sei. CSN führte aus, dass insbesondere die Situation von NLMK Europe nicht dieselbe sei wie bei Lusosider. Der Hersteller erwähnte auch, dass Lusosider keinen einfachen Zugang zu warmgewalzten Flacherzeugnissen habe, die auf dem Unionsmarkt verkauft werden. Was die Einfuhrpreise angeht, erwähnte er, dass der Preistrend von Einfuhren aus Brasilien der Preissteigerung von Einfuhren aus Serbien folgte.

(260) Die Kommission wies dieses Vorbringen als unbegründet zurück: Was die Vertriebswege angeht, gab es andere russische Tochtergesellschaften mit Sitz in Lettland und Polen mit einer anderen russischen Muttergesellschaft als NLMK, welche während des Untersuchungszeitraums warmgewalzte Flacherzeugnisse verwendeten und verarbeiteten, die über ihre russische Muttergesellschaft beschafft wurden. Ungeachtet der Behauptung, dass Lusosider keinen leichten Zugang zu auf dem Unionsmarkt verkauften warmgewalzten Flacherzeugnissen habe, war die Kommission zudem bei einer Anhörung darüber informiert worden, dass Lusosider während des Untersuchungszeitraums warmgewalzte Flacherzeugnisse aus anderen Quellen, wie der Türkei, Taiwan und Russland bezog. Ferner liegen der Kommission weder Beweise dafür vor, dass Unionserzeuger Lusosider nicht beliefern wollten, noch legte Lusosider solche Beweise vor. Außerdem wies die Kommission darauf hin, dass die brasilianischen Preise im Bezugszeitraum, d. h. in den Jahren 2013, 2014, 2015 und im Untersuchungszeitraum, konstant niedriger waren als die serbischen Einfuhrpreise (siehe Erwägungsgrund (235)). Die Kommission wies daher den Antrag des brasilianischen ausführenden Herstellers zurück, wonach die Einfuhren aus Brasilien nicht kumulativ mit den Einfuhren aus den drei anderen Ländern betrachtet werden sollten.

(261) Die Kommission stellte deshalb abschließend fest, dass alle Kriterien nach Artikel 3 Absatz 4 bei den vier anderen Ländern erfüllt sind und somit die Einfuhren aus Brasilien, Iran, Russland und der Ukraine bei der Schadensermittlung kumulativ untersucht wurden.

4.3.2. *Mengen und Marktanteile der Einfuhren aus Brasilien, Iran, Russland und der Ukraine*

(262) Die Einfuhren aus Brasilien, Iran, Russland und der Ukraine in die Union entwickelten sich wie folgt:

Tabelle 5

Einfuhrmenge (in Tonnen) und Marktanteil

	2013	2014	2015	UZ
BRASILIEN				
Menge der Einfuhren aus Brasilien	41 895	108 973	580 525	608 541
Index (2013 = 100)	*100*	*260*	*1 386*	*1 453*
Marktanteil Brasilien	0,13 %	0,33 %	1,65 %	1,79 %
Index (2013 = 100)	*100*	*253*	*1 273*	*1 382*
IRAN				
Menge der Einfuhren aus Iran	125 202	527 161	1 015 088	1 127 659
Index (2013 = 100)	*100*	*421*	*811*	*901*

	2013	2014	2015	UZ
Marktanteil Iran	0,39 %	1,59 %	2,89 %	3,32 %
Index (2013 = 100)	*100*	*410*	*745*	*857*
RUSSLAND				
Menge der Einfuhren aus Russland	1 334 322	1 376 412	1 714 880	1 455 436
Index (2013 = 100)	*100*	*103*	*129*	*109*
Marktanteil Russland	4,13 %	4,15 %	4,88 %	4,29 %
Index (2013 = 100)	*100*	*101*	*118*	*104*
UKRAINE				
Menge der Einfuhren aus der Ukraine	905 397	939 545	1 084 477	1 075 244
Index (2013 = 100)	*100*	*104*	*120*	*119*
Marktanteil Ukraine	2,80 %	2,84 %	3,08 %	3,17 %
Index (2013 = 100)	*100*	*101*	*110*	*113*
BETROFFENE LÄNDER				
Menge der Einfuhren aus den betroffenen Ländern	2 406 816	2 952 091	4 394 970	4 266 880
Index (2013 = 100)	*100*	*123*	*183*	*177*
Marktanteil der betroffenen Länder	7,45 %	8,91 %	12,50 %	12,57 %
Index (2013 = 100)	*100*	*120*	*168*	*169*

Quelle: Eurostat. Die Marktanteile wurden durch einen Vergleich der Einfuhrmengen mit dem Verbrauch auf dem freien Markt der Union (siehe Tabelle 2) ermittelt.

(263) Wie der vorstehenden Tabelle zu entnehmen ist, war bei den Einfuhren aus den betroffenen Ländern im Bezugszeitraum ein erheblicher Anstieg in absoluten Zahlen zu verzeichnen. Parallel dazu stieg der Gesamtmarktanteil ihrer Einfuhren in die Union im Bezugszeitraum um fast 5 Prozentpunkte (von 7,45 % im Jahr 2013 auf 12,57 % — eine Steigerung um 69 %).

4.3.3. *Preise der Einfuhren aus den betroffenen Ländern und Preisunterbietung*

(264) Die Kommission ermittelte die Preise der Einfuhren auf der Grundlage von Eurostat-Daten. Der gewogene Durchschnittspreis der Einfuhren aus Brasilien, Iran, Russland und der Ukraine in die Union entwickelte sich wie folgt:

Tabelle 6

Einfuhrpreise (in EUR/Tonne)

	2013	2014	2015	UZ
BRASILIEN				
Durchschnittspreis der brasilianischen gedumpten Einfuhren	461	433	386	346
Index (2013 = 100)	*100*	*94*	*84*	*75*

	2013	2014	2015	UZ
IRAN				
Durchschnittspreis der iranischen gedumpten Einfuhren	454	415	369	316
Index (2013 = 100)	*100*	*91*	*81*	*70*
RUSSLAND				
Durchschnittspreis der russischen gedumpten Einfuhren	448	431	387	324
Index (2013 = 100)	*100*	*96*	*86*	*72*
UKRAINE				
Durchschnittspreis der ukrainischen gedumpten Einfuhren	429	415	370	319
Index (2013 = 100)	*100*	*97*	*86*	*74*
BETROFFENE LÄNDER				
Durchschnittspreis der gedumpten Einfuhren aus den betroffenen Ländern	442	423	378	323
Index (2013 = 100)	*100*	*96*	*86*	*73*

Quelle: Eurostat

(265) Der Durchschnittspreis der Einfuhren aus den betroffenen Ländern fiel von 442 EUR/Tonne im Jahr 2013 auf 323 EUR/Tonne im Untersuchungszeitraum. Im Bezugszeitraum betrug der Rückgang des durchschnittlichen Stückpreises der gedumpten Einfuhren 27 %.

(266) Die Kommission beurteilte die Preisunterbietung im Untersuchungszeitraum im Wege eines Vergleichs

a) der gewogenen durchschnittlichen Verkaufspreise je Warentyp der sechs Unionshersteller, die unabhängigen Abnehmern auf dem freien Unionsmarkt berechnet wurden, und zwar auf der Stufe ab Werk,

b) mit den entsprechenden gewogenen CIF-Durchschnittspreisen frei Grenze der Union je Warentyp der von den mitarbeitenden Herstellern aus dem betroffenen Land stammenden Einfuhren, die dem ersten unabhängigen Abnehmer auf dem Unionsmarkt berechnet wurden, wobei angemessene Berichtigungen für nach der Einfuhr anfallende Kosten vorgenommen wurden.

(267) Der Preisvergleich wurde für jeden Warentyp getrennt für Geschäftsvorgänge auf derselben Handelsstufe nach gegebenenfalls erforderlichen Berichtigungen und unter Abzug von Rabatten und Preisnachlässen vorgenommen. Das Ergebnis des Vergleichs wurde als Prozentsatz des Umsatzes der Unionshersteller im Untersuchungszeitraum ausgedrückt. Die Berichtigungen betrafen in erster Linie Lieferkosten (zwischen 3,4 % und 8,9 % pro in die Stichprobe einbezogenen Unionshersteller), Kreditkosten (zwischen 0,1 % und 0,4 %) und Preisnachlässe (zwischen 0,1 % und 2 %).

(268) Wie in Erwägungsgrund (16) angegeben, übermittelte nur ein unabhängiger Einführer einen beantworteten Fragebogen. Auf der Grundlage der im Zuge des Kontrollbesuchs bei diesem unabhängigen Einführer gesammelten Belege wurde ein nach der Einfuhr anfallender Kostenbetrag in Höhe von 7 EUR/Tonne aufgeschlagen.

(269) Auf dieser Grundlage wurde festgestellt, dass die gedumpten Einfuhren der meisten in die Stichprobe einbezogenen betroffenen ausführenden Hersteller die Preise des Wirtschaftszweigs der Union in einer Spanne zwischen 8,45 % und 17,74 % unterboten, wie die nachfolgende Tabelle zeigt. Bei keinem der brasilianischen Unternehmen wurde eine Preisunterbietung festgestellt.

Tabelle 7

Unterbietungsspannen

Land	Unternehmen	Unterbietungs-spannen
Brasilien	ArcelorMittal Brasil S.A und 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 %
Russland	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) Nach der Übermittlung des Informationspapiers brachten der Antragsteller und der iranische ausführende Hersteller vor, dass sich die im Informationspapier und in einem der Anhänge enthaltenen Informationen widersprächen. Während im Informationspapier ausgeführt werde, dass bei dem iranischen Unternehmen keine Preisunterbietung festgestellt worden sei, zeige ein bestimmter Anhang eine Preisunterbietungsspanne von 8,45 % für das iranische Unternehmen.

(271) In ihrer Antwort auf diese Stellungnahme bestätigt die Kommission, dass im laufenden Text des Informationspapiers fälschlicherweise auf das iranische Unternehmen verwiesen wird und dass die im Anhang genannte Preisunterbietungsspanne zutreffend ist.

(272) Nach der endgültigen Unterrichtung führte der brasilianische ausführende Hersteller Usiminas aus, dass Artikel 3 Absätze 2 und 3 der Grundverordnung die Kommission dazu verpflichtete, eine angemessene Analyse des Preiseffekts gedumpter Einfuhren durchzuführen und zu berücksichtigen, ob eine erhebliche Preisunterbietung stattgefunden hat. Eine derartige Analyse sollte nicht auf einen einfachen mathematischen Vergleich beschränkt werden, sondern in einer dynamischen Bewertung der Preisentwicklungen und der Trends des Verhältnisses zwischen den Preisen der gedumpten Einfuhren und jener gleichartiger Waren während des Zeitraums bestehen.

(273) Die Kommission wies dieses Vorbringen zurück: Es wurden zuerst die gewogenen durchschnittlichen Verkaufsstückpreise, die die Unionshersteller auf dem freien Markt in der Union in Rechnung stellten, in der Tabelle unter Erwägungsgrund (295) dargelegt. Danach führte die Kommission, wie in Erwägungsgrund (297) dargelegt, aus, dass die Unionshersteller der Preisabwärtsspirale folgen mussten und ihre Verkaufspreise erheblich senkten, insbesondere im Jahr 2015 und im Untersuchungszeitraum. Da es sich bei der betroffenen Ware um einen Grundstoff handelt, hatten die Unionshersteller keine andere Möglichkeit, als der Abwärtsspirale zu folgen. Ähnliche Feststellungen der Kommission sind in Erwägungsgrund (387) enthalten. Ferner wird auch auf die Analyse der anderen Faktoren verwiesen, die kombiniert oder separat nicht den ursächlichen Zusammenhang zwischen gedumpten Einfuhren aufheben konnten (vgl. Erwägungsgrund (390)). Die Analyse der Kommission war folglich nicht auf einen einfachen mathematischen Vergleich beschränkt. Schließlich lieferte weder brasilianische ausführende Hersteller Argumente noch ist der Kommission bekannt, warum eine solche zusätzliche Analyse die Preisunterbietungsanalyse angesichts der Tatsache, dass es sich bei der betroffenen Ware um einen Grundstoff handelt, aussagekräftiger machen würde.

4.4. **Wirtschaftliche Lage des Wirtschaftszweigs der Union**

4.4.1. *Allgemeine Bemerkungen*

(274) Nach Artikel 3 Absatz 5 der Grundverordnung umfasste die Prüfung der Auswirkungen der gedumpten Einfuhren auf den Wirtschaftszweig der Union eine Bewertung aller Wirtschaftsindikatoren, die für die Lage des Wirtschaftszweigs der Union im Bezugszeitraum relevant waren.

(275) Die makroökonomischen Indikatoren (Produktion, Produktionskapazität, Kapazitätsauslastung, Verkaufsmenge, Lagerbestände, Wachstum, Marktanteil, Beschäftigung, Produktivität und Höhe der Dumpingspannen) wurden auf der Ebene des gesamten Wirtschaftszweigs der Union bewertet. Die Bewertung basierte auf den Angaben des Antragstellers, die dann mit den Angaben der Unionshersteller und verfügbaren amtlichen Statistiken (Eurostat) abgeglichen wurden.

(276) Die Analyse der mikroökonomischen Indikatoren (Verkaufspreise, Rentabilität, Cashflow, Investitionen, Kapitalrendite, Kapitalbeschaffungsmöglichkeiten, Löhne und Produktionskosten) erfolgte auf der Ebene der in die Stichprobe einbezogenen Unionshersteller. Die Bewertung beruhte auf den von den betreffenden Herstellern gelieferten und ordnungsgemäß geprüften Informationen.

(277) Um ein möglichst vollständiges Bild vom Wirtschaftszweig der Union zu erhalten, beschaffte die Kommission Informationen über die gesamte Produktion der betroffenen Ware und prüfte, ob die Produktion für den Eigenbedarf oder für den freien Markt bestimmt war. Bei einigen Schadensindikatoren, die sich auf den Wirtschaftszweig der Union beziehen, analysierte die Kommission die Daten für den freien Markt und den Eigenbedarfsmarkt getrennt und führte eine vergleichende Analyse durch. Dabei handelt es sich um folgende Faktoren: Verkauf, Marktanteil, Stückpreise, Stückkosten, Rentabilität und Cashflow. Eine sinnvolle Untersuchung der übrigen Wirtschaftsindikatoren konnte aber nur unter Bezug auf die gesamte Wirtschaftstätigkeit unter Einbeziehung des Eigenverbrauchs des Wirtschaftszweigs der Union erfolgen. Dabei handelt es sich um folgende Faktoren: Produktion, Kapazität, Kapazitätsauslastung, Investitionen, Kapitalrendite, Beschäftigung, Produktivität, Lagerbestände und Arbeitskosten. Die Kommission kann diese Faktoren nur sinnvoll untersuchen, indem die gesamte Tätigkeit des Wirtschaftszweigs der Union betrachtet wird. Diese Analyse entspricht der Rechtsprechung der Unionsgerichte und der WTO ([1]).

4.4.2. *Makroökonomische Indikatoren*

4.4.2.1. Produktion, Produktionskapazität und Kapazitätsauslastung

(278) Die Gesamtproduktion in der Union, die Produktionskapazität und die Kapazitätsauslastung entwickelten sich im Bezugszeitraum wie folgt:

Tabelle 8

Produktion, Produktionskapazität und Kapazitätsauslastung

	2013	2014	2015	UZ
Produktionsmenge (in Tonnen)	74 588 182	75 509 517	74 718 189	72 920 472
Index (2013 = 100)	*100*	*101*	*100*	*98*
Produktionskapazität (in Tonnen)	100 667 836	100 040 917	98 093 841	98 162 252
Index (2013 = 100)	*100*	*99*	*97*	*98*
Kapazitätsauslastung	74,1 %	75,5 %	76,2 %	74,3 %

Quelle: Fragebogenantworten Eurofer

([1]) EuGH, Rechtssache C-315/90 Gimelec/Kommission EU:C:1991:447, Rn. 16 bis 29; Bericht des WTO-Berufungsgremiums vom 24.7.2001, WT/DS184/AB/R, Rn. 181 bis 215.

(279) Im Bezugszeitraum ging die Produktionsmenge des Wirtschaftszweigs der Union um etwa 1,7 Mio. Tonnen zurück (– 2 %).

(280) Die vorgelegten Kapazitätsdaten beziehen sich auf die technische Kapazität, was bedeutet, dass die in der Industrie üblichen Berichtigungen für Rüstzeiten, Wartung, Engpässe und andere normale Ausfallzeiten bereits vorgenommen wurden. Die Produktionskapazität ging im Bezugszeitraum zurück, bedingt durch den Abbau einiger Produktionskapazitäten vor allem in Belgien und Italien.

(281) Die Kapazitätsauslastung blieb im Bezugszeitraum relativ konstant (zwischen 74,1 % und 76,2 %).

4.4.2.2. Verkaufsmenge und Marktanteil

(282) Die Verkaufsmenge und der Marktanteil des Wirtschaftszweigs der Union auf dem freien Markt entwickelten sich im Bezugszeitraum wie folgt:

Tabelle 9

Verkaufsmenge und Marktanteil (freier Markt)

	2013	2014	2015	UZ
Verkaufsmenge (in Tonnen)	27 468 243	27 910 748	27 327 906	26 027 000
Index (2013 = 100)	*100*	*102*	*99*	*95*
Marktanteil	85,1 %	84,2 %	77,7 %	76,7 %
Index (2013 = 100)	*100*	*99*	*91*	*90*

Quelle: Fragebogenantworten Eurofer; Eurostat

(283) Die Verkaufsmenge des Wirtschaftszweigs der Union auf dem freien Markt in der Union sank im Bezugszeitraum um 5 %, d. h. von rund 27,5 Mio. Tonnen auf 26 Mio. Tonnen.

(284) Der Marktanteil des Wirtschaftszweigs der Union beim Unionsverbrauch ging im Bezugszeitraum um mehr als 8 Prozentpunkte zurück, nämlich von 85,1 % auf 76,7 %. Der Rückgang der Verkaufsmenge auf dem freien Markt in der Union und der Verlust des Marktanteils des Wirtschaftszweigs der Union gingen mit einem Anstieg des Verbrauchs auf dem freien Markt in der Union einher, was ein Anzeichen für die Verschlechterung der Wettbewerbssituation der Stahlhersteller in der Union ist.

(285) Was den Eigenbedarfsmarkt in der Union angeht, entwickelten sich Mengen und Marktanteil im Bezugszeitraum wie folgt:

Tabelle 10

Eigenbedarfsmenge auf dem Unionsmarkt und Marktanteil

	2013	2014	2015	UZ
Eigenbedarfsmenge auf dem Unionsmarkt (in Tonnen)	42 418 062	42 887 175	42 271 071	42 454 866
Index (2013 = 100)	*100*	*101*	*100*	*100*
Gesamtproduktion des Wirtschaftszweigs der Union (in Tonnen)	74 588 182	75 509 517	74 718 189	72 920 471
% der Eigenbedarfsmenge im Verhältnis zur Gesamtproduktion	56,9 %	56,8 %	56,6 %	58,2 %

Quelle: Fragebogenantworten Eurofer; Eurostat

(286) Die Eigenbedarfsmenge des Wirtschaftszweigs der Union auf dem Unionsmarkt (bestehend aus Eigenverbrauchstransfers und konzerninternen Verkäufen auf dem Unionsmarkt) blieb im Bezugszeitraum in absoluten Zahlen relativ konstant.

(287) Der Anteil des Eigenverbrauchs (ausgedrückt als Prozentsatz der Gesamtproduktion) des Wirtschaftszweigs der Union stieg im Verlauf des Bezugszeitraums von 56,9 % im Jahr 2013 auf 58,2 % im Untersuchungszeitraum geringfügig an.

4.4.2.3. Beschäftigung und Produktivität

(288) Bei der Berechnung der Beschäftigung wurden ausschließlich diejenigen Beschäftigten berücksichtigt, die in direktem Zusammenhang mit der Produktion der gleichartigen Ware in den verschiedenen Stahlwerken der Unionshersteller eingesetzt wurden. Die Methode lieferte genaue Daten, die sich relativ leicht ermitteln lassen.

(289) Beschäftigung und Produktivität entwickelten sich im Bezugszeitraum wie folgt:

Tabelle 11

Beschäftigung und Produktivität

	2013	2014	2015	UZ
Zahl der Beschäftigten (Vollzeitbeschäftigung/VZÄ)	18 632	17 739	17 829	17 722
Index (2013 = 100)	*100*	*95*	*96*	*95*
Produktivität (in Tonnen je Beschäftigten)	4 003	4 257	4 191	4 115
Index (2013 = 100)	*100*	*106*	*105*	*103*

Quelle: Fragebogenantworten Eurofer

(290) Die Beschäftigung im Wirtschaftszweig der Union ging im Bezugszeitraum zurück. Die Kommission stellte im Zuge der Untersuchung fest, dass dieser Rückgang darauf zurückzuführen war, dass es angesichts des zunehmenden Wettbewerbs durch die gedumpten Einfuhren auf dem Markt erforderlich wurde, die Produktionskosten zu senken und die Effizienz zu steigern. Die Folge war ein Arbeitskräfteabbau von 5 % im Bezugszeitraum, wobei indirekte Arbeitsplätze nicht berücksichtigt sind. Infolgedessen und trotz der leicht rückläufigen Produktionsmenge (– 2 %) nahm die Produktivität der Beschäftigten des Wirtschaftszweigs der Union, gemessen als Produktion je Beschäftigten pro Jahr, im Bezugszeitraum zu (+ 3 %). Dies zeigt, dass der Wirtschaftszweig der Union versuchte, sich an veränderte Marktbedingungen anzupassen, um wettbewerbsfähig zu bleiben.

4.4.2.4. Vorräte

(291) Die Lagerbestände der Unionshersteller entwickelten sich im Bezugszeitraum wie folgt:

Tabelle 12

Lagerbestände

	2013	2014	2015	UZ
Schlussbestände (in Tonnen)	2 646 989	2 653 224	2 798 420	2 469 667
Index (2013 = 100)	*100*	*100*	*106*	*93*
Schlussbestände als Prozentsatz der Produktion	3,55 %	3,51 %	3,75 %	3,39 %
Index (2013 = 100)	*100*	*99*	*106*	*95*

Quelle: Fragebogenantworten Eurofer

(292) Die meisten Typen der gleichartigen Ware werden vom Wirtschaftszweig der Union auf konkrete Aufträge der Verwender hin hergestellt. Deshalb wurden die Lagerbestände nicht als aussagekräftiger Schadensindikator für diesen Wirtschaftszweig angesehen. Bestätigt wird dies auch durch die Analyse der Entwicklung der Schlussbestände als Prozentsatz der Produktion. Wie der vorstehenden Tabelle zu entnehmen ist, blieb dieser Indikator relativ konstant und lag bei etwa 3,4 % bis 3,7 % des Produktionsvolumens.

4.4.2.5. Höhe der Dumpingspanne

(293) Alle Dumpingspannen für die Einfuhren aus Brasilien, Iran, Russland und der Ukraine lagen deutlich über der Geringfügigkeitsschwelle. Die Auswirkungen der tatsächlichen hohen Dumpingspannen auf den Wirtschaftszweig der Union waren angesichts der Menge und der Preise der Einfuhren aus Brasilien, Iran, Russland und der Ukraine nicht unerheblich.

4.4.2.6. Wachstum

(294) Der Unionsverbrauch (freier Markt) nahm im Bezugszeitraum um etwa 5 % zu, während die Verkaufsmenge des Wirtschaftszweigs der Union auf dem freien Markt in der Union um etwa 5 % zurückging. Der Wirtschaftszweig der Union büßte somit Marktanteile ein, wohingegen sich der Marktanteil der Einfuhren aus Brasilien, Iran, Russland und der Ukraine im Bezugszeitraum signifikant erhöhte.

4.4.3. *Mikroökonomische Indikatoren*

4.4.3.1. Preise und die Preise beeinflussende Faktoren

(295) Die gewogenen durchschnittlichen Verkaufsstückpreise, die die Unionshersteller auf dem freien Markt in der Union in Rechnung stellten, entwickelten sich im Bezugszeitraum wie folgt:

Tabelle 13

Verkaufspreise auf dem freien Markt in der Union

	2013	2014	2015	UZ
Verkaufspreis (EUR/Tonne)	498	471	427	383
Index (2013 = 100)	*100*	*95*	*86*	*77*
Produktionsstückkosten (in EUR/Tonne)	511	469	431	413
Index (2013 = 100)	*100*	*92*	*84*	*81*

Quelle: Fragebogenantworten der in die Stichprobe einbezogenen Unionshersteller

(296) Die vorstehende Tabelle zeigt die Entwicklung des Verkaufsstückpreises auf dem freien Markt in der Union im Vergleich zu den jeweiligen Produktionskosten. Die Verkaufspreise waren im Durchschnitt niedriger als die Produktionsstückkosten, außer im Jahr 2014, als sich der Unionsmarkt zu erholen begann und die Marktanteile der Einfuhren aus den vier anderen betroffenen Ländern niedriger waren als im Untersuchungszeitraum.

(297) Die Produktionskosten überstiegen im Allgemeinen — außer im Jahr 2014 — die sinkenden Verkaufspreise. Um einen allzu großen Verlust von Marktanteilen zu verhindern und weil es sich bei der betroffenen Ware um einen Grundstoff handelt, mussten die Unionshersteller der Preisabwärtsspirale folgen und senkten ihre Verkaufspreise erheblich, insbesondere im Jahr 2015 und im Untersuchungszeitraum. Da es sich bei der betroffenen Ware um einen Grundstoff handelt, hatten die Unionshersteller keine andere Möglichkeit als der Abwärtsspirale zu folgen.

(298) Bei den in die Stichprobe einbezogenen Herstellern wurden bestimmte für den Eigenbedarf vorgesehene warmgewalzte Flacherzeugnisse aus Eisen, nicht legiertem oder anderem legierten Stahl zwecks nachgelagerter Weiterverarbeitung übertragen oder zu Verrechnungspreisen verkauft, wobei unterschiedliche Preispolitiken (hauptsächlich zum Einkaufspreis beim Eigenverbrauch und zum Verrechnungspreis bei Verkäufen an verbundene Unternehmen) angewandt wurden. Daher kann aus der Preisentwicklung beim Eigenbedarf keine aussagekräftige Schlussfolgerung gezogen werden.

4.4.3.2. Arbeitskosten

(299) Die durchschnittlichen Arbeitskosten der Unionshersteller entwickelten sich im Bezugszeitraum wie folgt:

Tabelle 14

Durchschnittliche Arbeitskosten je Beschäftigten

	2013	2014	2015	UZ
Durchschnittliche Arbeitskosten je Beschäftigten (in EUR)	63 374	66 039	66 023	67 045
Index (2013 = 100)	*100*	*104*	*104*	*106*

Quelle: Fragebogenantworten der in die Stichprobe einbezogenen Unionshersteller

(300) Im Bezugszeitraum stieg der Durchschnittslohn der Beschäftigten um 4 %.

4.4.3.3. Rentabilität, Cashflow, Investitionen, Kapitalrendite und Kapitalbeschaffungsmöglichkeiten

(301) Rentabilität, Cashflow, Investitionen und Kapitalrendite der Unionshersteller entwickelten sich im Bezugszeitraum wie folgt:

Tabelle 15

Rentabilität, Cashflow, Investitionen und Kapitalrendite

	2013	2014	2015	UZ
Rentabilität der Verkäufe auf dem freien Markt in der Union (in % des Umsatzes)	– 2,7 %	0,4 %	– 0,8 %	– 7,8 %
Cashflow (in Tausend EUR)	139 285	221 982	122 723	– 79 661
Index (2013 = 100)	*100*	*159*	*88*	*– 57*
Investitionen (in Tausend EUR)	256 013	289 582	291 771	268 839
Index (2013 = 100)	*100*	*113*	*114*	*105*
Kapitalrendite	– 3,5 %	0,5 %	– 1,0 %	– 8,5 %

Quelle: Fragebogenantworten der in die Stichprobe einbezogenen Unionshersteller

(302) Die Kommission ermittelte die Rentabilität der Unionshersteller als Nettoverlust vor Steuern aus den Verkäufen der gleichartigen Ware auf dem freien Markt in der Union, ausgedrückt in Prozent des mit diesen Verkäufen erzielten Umsatzes.

(303) Die Rentabilität entwickelte sich im Bezugszeitraum negativ: In allen Zeiträumen waren Verluste zu verzeichnen, ausgenommen im Jahr 2014. Nach den Verlusten im Jahr 2013, die zum Teil auf die Nachwirkungen der Schuldenkrise im Euroraum zurückzuführen waren, konnten sich die Unionshersteller im Jahr 2014 und im ersten Halbjahr 2015 teilweise erholen. Aus der Tabelle in Erwägungsgrund (295) wird deutlich, dass der Verkaufsstückpreis im Bezugszeitraum wegen des starken Preisdrucks durch die gedumpten Einfuhren ab dem zweiten Halbjahr 2015 um 23 % zurückging. Dies führte zu dem beträchtlichen Verlust von 7,8 % im Untersuchungszeitraum, was das schlechteste Ergebnis im Bezugszeitraum darstellt.

(304) Unter Nettocashflow wird die Fähigkeit der Unionshersteller verstanden, ihre Tätigkeiten selbst zu finanzieren. Hier war ein ähnlicher Abwärtstrend wie bei der Rentabilität zu verzeichnen; der Nettocashflow wurde negativ und fiel auf ein untragbares Niveau.

(305) Trotz der Verluste im Bezugszeitraum blieben die Investitionen (einschließlich der Erneuerung bestimmter Produktionsanlagen) in diesem gesamten Zeitraum auf einem Niveau von über 240 Mio. EUR pro Jahr. Jedoch waren die Investitionen im gesamten Zeitraum auf sehr geringem Niveau, da die Möglichkeiten zur Kapitalbeschaffung aufgrund der im Bezugszeitraum entstandenen Verluste (abgesehen von dem im Jahr 2014 erzielten kleinen Gewinn) beeinträchtigt waren.

(306) Die Kapitalrendite wird als Gewinn (oder Verlust) in Prozent des Nettobuchwerts der Investitionen ausgedrückt. Wegen der entstandenen Verluste fiel sie im Bezugszeitraum — außer im Jahr 2014 — negativ aus.

4.4.3.4. Stellungnahmen zu den mikroökonomischen Indikatoren

(307) Nach der Übermittlung des Informationspapiers machten die russischen ausführenden Hersteller, MMK Group und Severstal Group, sowie das russische Ministerium für Wirtschaftsentwicklung geltend, dass die Kommission bei der Analyse der mikroökonomischen Indikatoren nicht angemessen auf den Faktor „Eigenbedarfsmarkt" eingegangen sei. Die russischen ausführenden Hersteller wandten ein, dass die Kommission die mikroökonomischen Indikatoren nur für den freien Markt, also lediglich für einen Teil des Markts geprüft habe, der lediglich 41,8 % bis 43,1 % der Produktion der betroffenen Ware in der Union ausmache. Eine allein auf den freien Markt der Union bezogene Prüfung der mikroökonomischen Indikatoren ergebe wahrscheinlich ein negativeres Bild als eine auf den gesamten EU-Markt der gleichartigen Ware bezogene Prüfung. Diesbezüglich verwiesen die Hersteller auf die Feststellungen des WTO-Berufungsgremiums) in dem Bericht *United States — Anti-Dumping Measures on Certain Hot-Rolled Steel Products from Japan (Vereinigte Staaten — Antidumpingmaßnahmen gegenüber bestimmten warmgewalzten Stahlerzeugnissen aus Japan*), [1] wonach eine ausgewogene objektive Prüfung der mikroökonomischen Indikatoren sowohl den freien Markt als auch den Eigenbedarfsmarkt einschließen müsse.

(308) Die Kommission wies die Behauptung, dass sie keine ausgewogene objektive Prüfung der mikroökonomischen Indikatoren unter Einbezug sowohl des freien Markts als auch des Eigenbedarfsmarkts vorgenommen habe, zurück.

(309) Erstens hat sie ihre Methodik bereits in Erwägungsgrund (277) näher erläutert und dargelegt, wie und wann sie zwischen den Daten zum freien Markt und zum Eigenbedarfsmarkt unterschieden hat.

(310) Zweitens ist die Behauptung, dass die Kommission nicht in Einklang mit dem Bericht des WTO-Berufungsgremiums vorgegangen sei, unzutreffend. Die Kommission hat den Eigenbedarfsmarkt bei der Prüfung nicht außer Acht gelassen. Vielmehr legte sie Zahlen zum Eigenbedarfsmarkt vor und berücksichtigte diese, soweit dies angebracht war (vgl. in dieser Hinsicht Erwägungsgründe (224) und (225) und Erwägungsgründe (285) bis (287)).

(311) Drittens bestand der Eigenbedarfsmarkt in diesem besonderen Fall überwiegend aus Transfers für den Eigenverbrauch (fast 87 % im Untersuchungszeitraum), wie nachstehende Tabelle zeigt:

Tabelle 16

Aufschlüsselung zwischen Eigenverbrauchstransfers und konzerninternen Verkäufen

	2013	2014	2015	UZ
Eigenverbrauch (in Tonnen)	35 884 971	36 155 050	35 865 270	36 787 755
Konzerninterne Verkäufe (in Tonnen)	6 533 091	6 732 125	6 405 801	5 667 111
Eigenbedarfsmenge auf dem Unionsmarkt (in Tonnen)	42 418 062	42 887 175	42 271 071	42 454 866

(312) Derartige interne Transfers finden außerhalb des freien Markts statt, da die Ware von einem integrierten Hersteller zwecks Weiterverarbeitung, Umwandlung oder Montage im Rahmen eines integrierten Prozesses verwendet wird. Im Gegensatz zu konzerninternen Verkäufen sind diese internen Transfers dadurch gekennzeichnet, dass keine Handelsrechnungen ausgestellt werden und dass der integrierte Hersteller/Verwender keine selbstständige rechtliche Einheit ist. Infolgedessen liegen für diese Eigenverbrauchstransfers auch keine Verkaufspreise vor.

[1] WT/DS184/AB/R vom 24. Juli 2001, Seite 69, Rn. 204.

(313) Außerdem ist es äußerst schwierig, die Rentabilität oder Kapitalrendite für diese Eigenverbrauchstransfers zu ermitteln, da die Warentypen (bei einem solchen Transfer) intern und zu verschiedenen nachgelagerten Stahlerzeugnissen weiterverarbeitet werden, ohne dass Verkaufsrechnungen ausgestellt werden (was für die Ermittlung der Einkünfte unerlässlich und eines der wesentlichen Elemente für die Ermittlung eines Gewinns ist).

(314) Wie bereits in Erwägungsgrund (41) dargelegt, sind die verschiedenen Warentypen warmgewalzter Flacherzeugnisse Ausgangsmaterial für die Herstellung verschiedener höherwertiger nachgelagerter Stahlerzeugnisse, angefangen bei kaltgewalzten ([1]) Erzeugnissen aus Flachstahl und aus überzogenem Stahl. Diesbezüglich stellte die vorläufige Verordnung betreffend kaltgewalzte Flachstahlerzeugnisse mit Ursprung in der Volksrepublik China und der Russischen Föderation fest, dass „*sich die Lage des Wirtschaftszweigs der Union auf dem freien Markt im Bezugszeitraum deutlich verschlechtert [hat], da sich die Verluste ab 2012 anhäuften. So gingen die Verkaufsmengen auf dem freien Markt der Union um 14 % zurück, fielen die Verkaufspreise pro Einheit um 19 %, während die Produktionskosten nur um 16 % sanken. Außerdem verlor der Wirtschaftszweig der Union Marktanteile an Einfuhren aus den betroffenen Ländern und musste angesichts der fortwährenden negativen Kapitalrendite Investitionen einschränken* ([2])." Die in diesem Erwägungsgrund getroffene Feststellung wurde in der endgültigen Phase ([3]) bestätigt und ist nach wie vor relevant. Der maßgebliche Untersuchungszeitraum betreffend kaltgewalzte Flachstahlerzeugnisse ([4]) lag vor dem Untersuchungszeitraum im vorliegenden Fall. Auch wenn hier ein unterschiedlicher Untersuchungszeitraum vorliegt, zeigen die obigen Indikatoren — wie schon für den freien Markt — ein negatives Bild für kaltgewalzte Flachstahlerzeugnisse, d. h. für den ersten nachgelagerten Markt, auf dem warmgewalzte Flacherzeugnisse für den Eigenverbrauch transferiert bzw. konzernintern verkauft werden.

(315) Auf der Grundlage der vorstehenden Argumente wies die Kommission daher die Einwände der russischen ausführenden Hersteller und des russischen Ministeriums für Wirtschaftsentwicklung zurück und bestätigte, dass sie mit gebotener Sorgfalt gehandelt und dafür Sorge getragen hat, dass beide Märkte angemessen geprüft wurden.

4.4.4. *Schlussfolgerung zur bedeutenden Schädigung*

(316) Trotz der konkreten Maßnahmen, die der Wirtschaftszweig der Union zur Effizienzsteigerung durch Kostensenkung (wie die Reduzierung der Wochenarbeitszeit) und ein konsequentes Management der Produktionskosten im Bezugszeitraum ergriff, verschlechterte sich die Lage des Wirtschaftszweigs der Union erheblich: Die Verluste nahmen im Untersuchungszeitraum zu, von – 2,7 % im Jahr 2013 auf – 7,8 %. Infolgedessen wurden im Bezugszeitraum — außer im Jahr 2014 — Verluste angehäuft.

(317) Obgleich der Unionsverbrauch auf dem freien Markt um 5 % anwuchs, ging die Verkaufsmenge des Wirtschaftszweigs der Union um 5 % zurück, fielen die Verkaufsstückpreise um mehr als 20 % und ließ die Produktion um 2 % nach. Ferner war die Beschäftigung um 5 % rückläufig. Folglich entwickelten sich auch die anderen Schadensindikatoren negativ.

(318) Nachdem sich die Nachwirkungen der Schuldenkrise im Euroraum im Jahr 2013 negativ auf die Rentabilität im Jahr 2013 ausgewirkt hatten, folgte im Jahr 2014 eine leichte Erholung. Aufgrund der besonderen Umstände des vorliegenden Falls verkauften die Unionshersteller die betroffene Ware vor allem ab dem zweiten Halbjahr 2015 zu nicht kostendeckenden Preisen, um ihren Marktanteil zu halten. Sämtliche ausführenden Hersteller aus den vier betroffenen Ländern verkauften zu gedumpten Preisen; ihre Preise unterboten in den meisten Fällen die Preise der Stahlhersteller in der Union und übten somit beträchtlichen Druck auf die Verkaufspreise des Wirtschaftszweigs der Union aus.

(319) Aufgrund der Verluste im Bezugszeitraum infolge der oben erläuterten Faktoren war bei den anderen Indikatoren wie Cashflow und Kapitalrendite der gleiche Abwärtstrend zu verzeichnen wie beim Rentabilitätsindikator.

(320) Die interessierten Parteien wurden bei der Übermittlung des Informationspapiers darüber unterrichtet, dass die Kommission zu dem Schluss kam, dass der Wirtschaftszweig der Union eine bedeutende Schädigung im Sinne von Artikel 3 Absatz 5 der Grundverordnung erlitten hat, und erhielten Gelegenheit zur Stellungnahme.

([1]) Beim Kaltwalzen wird ein zuvor warmgewalztes und gebeiztes Blech oder Band durch eine Kaltwalze (bei einer Temperatur unterhalb der Erweichungstemperatur des Metalls) geführt.

([2]) Durchführungsverordnung (EU) 2016/181 der Kommission vom 10. Februar 2016 zur Einführung eines vorläufigen Antidumpingzolls auf die Einfuhren bestimmter kaltgewalzter Flachstahlerzeugnisse mit Ursprung in der Volksrepublik China und der Russischen Föderation (ABl. L 37 vom 12.2.2016, S. 25. Erwägungsgrund 153).

([3]) Durchführungsverordnung (EU) 2016/1328 der Kommission vom 29. Juli 2016 zur Einführung eines endgültigen Antidumpingzolls und zur endgültigen Vereinnahmung des vorläufigen Zolls auf die Einfuhren bestimmter kaltgewalzter Flachstahlerzeugnisse mit Ursprung in der Volksrepublik China und der Russischen Föderation (ABl. L 210 vom 4.8.2016, S. 15. Erwägungsgrund 117).

([4]) Er betraf den Zeitraum vom 1. April 2014 bis zum 31. März 2015 und stimmt somit nicht mit dem im vorliegenden Fall maßgeblichen Untersuchungszeitraum überein (vgl. Erwägungsgrund (19)).

(321) Die russischen ausführenden Hersteller (MMK Group und Severstal Group) und das russische Ministerium für Wirtschaftsentwicklung wandten ein, dass die Feststellung einer bedeutenden Schädigung im vorliegenden Verfahren für die Kommission nicht möglich sei, da es im Verfahren betreffend die VR China ([1]) um genau dieselbe betroffene Ware gehe und de facto genau dieselben Zeiträume für die Beurteilung der Entwicklungen im Hinblick auf Schädigung und ursächlichen Zusammenhang zugrunde gelegt würden (bis Juni 2016 und sogar September 2016). Daher sei es aufgrund der zwischen diesen Verfahren bestehenden engen Verbindung erforderlich, die in den beiden Verfahren getroffenen Feststellungen zu Schädigung und ursächlichem Zusammenhang in Einklang zu bringen.

(322) Der brasilianische ausführende Hersteller Usiminas zweifelte ebenfalls an, dass sich die Lage des Wirtschaftszweigs der Union in nur sechs Monaten — wenn man das zweite Halbjahr 2015, also den sowohl im Verfahren betreffend die VR China als auch in diesem Verfahren untersuchten Zeitraum zugrunde lege — derart habe verschlechtern können, dass aus einer drohenden Schädigung eine bedeutende Schädigung geworden sei. Aus genau denselben Gründen forderte das russische Ministerium für Wirtschaftsentwicklung die Kommission auf, die Feststellung der bedeutenden Schädigung des Wirtschaftszweigs der Union im Rahmen des laufenden Verfahrens zu überdenken.

(323) Außerdem brachte Usiminas vor, dass mehrere Indikatoren vielmehr auf einen stabilen bzw. nur einen leicht negativen Trend hinwiesen und dass die vom Wirtschaftszweig der Union mutmaßlich erlittene Schädigung deshalb nicht als bedeutend einzustufen sei. Usiminas verwies in diesem Zusammenhang auf den nur leichten Rückgang von Produktion, Verkaufsmenge und Beschäftigung in der Union. Ferner sei der Rückgang des Marktanteils, obgleich deutlich stärker, angesichts der Tatsache, dass der Wirtschaftszweig der Union im Untersuchungszeitraum einen marktbeherrschenden Anteil von 76,7 % gehalten habe, immer noch geringfügig.

(324) Die Kommission räumte ein, dass es bei der laufenden Untersuchung um dieselbe betroffene Ware und dieselbe gleichartige Ware geht wie bei den Untersuchungen betreffend die VR China.

(325) Allerdings werden bei der laufenden Untersuchung und den Untersuchungen betreffend die VR China nicht dieselben Zeiträume als maßgebliche Zeiträume für die Beurteilung der Entwicklungen im Hinblick auf Schädigung und ursächlichen Zusammenhang zugrunde gelegt. Zunächst einmal betraf die Untersuchung von Dumping und Schädigung im Zuge dieser Untersuchung den Zeitraum vom 1. Juli 2015 bis zum 30. Juni 2016, wohingegen die Untersuchung der für die Schadensermittlung relevanten Entwicklungen den Zeitraum vom 1. Januar 2013 bis zum 30. Juni 2016 betraf. Die Untersuchung von Dumping, Subventionierung und Schädigung im Zuge der Untersuchungen betreffend die VR China bezog sich auf den Zeitraum vom 1. Januar 2015 bis zum 31. Dezember 2015, wohingegen die Untersuchung der für die Schadensermittlung relevanten Entwicklungen den Zeitraum vom 1. Januar 2012 bis Ende 2015 betraf. Zwar gibt es zwischen den Untersuchungszeiträumen der beiden Untersuchungen eine Überschneidung von sechs Monaten (1. Juli 2015 bis 31. Dezember 2015), doch erfolgte die Feststellung von Dumping und Schädigung auf der Grundlage eines Untersuchungszeitraums und eines Bezugszeitraums, die bei der laufenden Untersuchung und den Untersuchungen betreffend die VR China unterschiedlich waren und bereits im Einklang mit den relevanten Bestimmungen der Grundverordnung festgelegt und in der Einleitungsbekanntmachung mitgeteilt worden waren. Dies wird in Erwägungsgrund 115 der Durchführungsverordnung (EU) 2017/649 der Kommission ([2]) (im Folgenden „endgültige Verordnung betreffend die VR China“) zweifelsfrei erläutert, wobei Folgendes ausgeführt wird: *„Die Kommission hielt es in diesem Fall nicht für möglich, die gedumpten Einfuhren durch Zusammenlegung der beiden Untersuchungen kumulativ zu beurteilen. Das Konzept von Einfuhren nach Artikel 3 Absatz 4 der Grundverordnung, die“ gleichzeitig Gegenstand von Antidumpinguntersuchungen „sind, sieht vor, dass die Einfuhren entweder Gegenstand derselben Untersuchung oder Gegenstand zweier unterschiedlicher Untersuchungen sein müssen, die gleichzeitig durchgeführt werden und denselben bzw. einen sich weitgehend überschneidenden Untersuchungszeitraum betreffen. Dies ist hier nicht der Fall, da die beiden Untersuchungen unterschiedliche Untersuchungszeiträume betreffen und lediglich eine sechsmonatige Überscheidung des UZ aufweisen.“*

(326) Der Kommission lagen im vorliegenden Fall ausreichende Beweise vor, die die Einleitung eines Verfahrens aufgrund der Behauptung einer tatsächlichen Schädigung, insbesondere aufgrund der sehr niedrigen Preise im Untersuchungszeitraum rechtfertigten. Das Verfahren betreffend die VR China hingegen behandelt eine drohende Schädigung in einem teilweise vor dem Untersuchungszeitraum des jetzigen Falls liegenden Untersuchungszeitraum, wobei es nicht nur um die Entwicklung der chinesischen Preise und Einfuhrmengen geht, sondern auch um das zu erwartende künftige Verhalten der chinesischen ausführenden Hersteller, vor allem angesichts der bestehenden Kapazitätsreserven.

(327) Die einschlägige Rechtsprechung verlangt, dass die Kommission eine Zurechnungsprüfung für die verschiedenen Faktoren vornimmt. Im vorliegenden Fall haben die Einfuhren aus den vier Ländern dem Wirtschaftszweig der Union im maßgeblichen Untersuchungszeitraum einen tatsächlichen Schaden zugefügt.

([1]) Durchführungsverordnung (EU) 2017/649 der Kommission vom 5. April 2017 zur Einführung eines endgültigen Antidumpingzolls auf die Einfuhren bestimmter warmgewalzter Flacherzeugnisse aus Eisen, nicht legiertem Stahl oder legiertem Stahl mit Ursprung in der Volksrepublik China (ABl. L 92 vom 6.4.2017, S. 68).

([2]) Durchführungsverordnung (EU) 2017/649 der Kommission vom 5. April 2017 zur Einführung eines endgültigen Antidumpingzolls auf die Einfuhren bestimmter warmgewalzter Flacherzeugnisse aus Eisen, nicht legiertem Stahl oder legiertem Stahl mit Ursprung in der Volksrepublik China (ABl. L 92 vom 6.4.2017, S. 68).

(328) Unabhängig vom Vorliegen einer tatsächlichen Schädigung ging von den chinesischen Einfuhren zusätzlich die Gefahr einer drohenden Schädigung des Wirtschaftszweigs der Union aus. Angesichts der unterschiedlichen Untersuchungszeiträume und der im Zuge der laufenden Untersuchung getroffenen Feststellungen kann die Gefahr einer drohenden Schädigung durch die VR China den ursächlichen Zusammenhang im vorliegenden Fall daher nicht aufheben.

(329) Die Kommission hielt außerdem fest, dass die Methode, die sie zur Berechnung der auf der beobachteten Preisunterbietung durch Unternehmen aus den vier Ländern beruhenden Schadensspanne verwendet, so ausgelegt ist, dass eine etwaige durch die VR China verursachte Schädigung keinesfalls den Einfuhren aus den vier Ländern zugerechnet wird.

(330) Hinsichtlich der Zweifel des brasilianischen ausführenden Herstellers, ob sich die Lage des Wirtschaftszweigs der Union in nur sechs Monaten derart verschlechtern könnte, dass aus einer drohenden Schädigung eine bedeutende Schädigung wurde, verglich die Kommission den Untersuchungszeitraum in den chinesischen Fällen mit dem Untersuchungszeitraum im vorliegenden Fall und stellte fest, dass sich die Lage des Wirtschaftszweigs der Union in diesem Zeitraum von sechs Monaten tatsächlich verschlechtert hat. Diesbezüglich verweist die Kommission beispielsweise auf den weiteren Rückgang der Produktionsmengen, der Verkaufsmengen, der Beschäftigung und der Verkaufspreise der Unionshersteller und die zunehmend negative finanzielle Lage (Rentabilität), wie in nachstehender Tabelle dargelegt.

Tabelle 17

Vergleich einiger wichtiger Makro- und Mikroindikatoren im „China-Fall“ und im Fall der fünf Länder mit Blick auf deren jeweilige Untersuchungszeiträume

	Erwägungs-gründe	2015 (Untersuchungs-zeitraum im China-Fall)	UZ
Produktionsmengen	(278)	74 718 189	72 920 472
Kapazitätsauslastung	(278)	76,2 %	74,3 %
Verkaufsmenge auf dem freien Markt	(282)	27 327 906	26 027 000
Marktanteil der Unionshersteller auf dem freien Markt	(282)	77,7 %	76,7 %
Beschäftigung	(289)	17 829	17 722
Verkaufspreise	(295)	427	383
Verluste der in die Stichprobe einbezogenen Unionshersteller	(301)	– 0,8 %	– 7,8 %

(331) Hinsichtlich der Behauptung, dass mehrere Indikatoren vielmehr einen stabilen bzw. nur einen leicht negativen Trend aufzeigten und dass die vom Wirtschaftszweig der Union mutmaßlich erlittene Schädigung nicht als bedeutend einzustufen wäre, verwies die Kommission auf die in den Erwägungsgründen (316) bis (319) dargelegte weitere Verschlechterung der wichtigsten Schadensindikatoren. Die Kommission stellte fest, dass diese Verschlechterung ausreicht, um die Lage des Wirtschaftszweigs der Union als eine Situation bedeutender Schädigung einzustufen.

(332) Nach der endgültigen Unterrichtung kritisierten die russischen ausführenden Hersteller (MMK Group und Severstal Group) die Schlussfolgerung zur bedeutenden Schädigung aus folgenden Gründen:

— Der Wirtschaftszweig der Union erzielte im Zeitraum Januar bis März 2017 einen Gewinn von 8,6 % (vgl. Erwägungsgrund (425)).

— Am 6. April 2017 wurde in der Verordnung zur Einführung eines Antidumpingzolls in der Untersuchung zu warmgewalzten Flacherzeugnissen aus Eisen mit Ursprung in der Volksrepublik China ([1]) definitiv festgestellt, dass es bis zum 31. Dezember 2015 nicht zu einer bedeutenden Schädigung für den Wirtschaftszweig der Union in Bezug auf die betroffene Ware gekommen war. Ferner kam es bis zum 1. Januar 2016 nicht zu einer bedeutenden Schädigung und die Rentabilität des Wirtschaftszweigs der Union belief sich im Zeitraum zwischen dem 1. Juli und dem 31. Dezember 2016 bereits wieder auf 2 % (vgl. auch Erwägungsgrund (425));

— Eine ähnliche Feststellung war vom brasilianischen ausführenden Hersteller Usiminas ([2]) abgegeben worden, der darauf hinweisen wollte, dass der Vergleich ([3]) nicht erkläre, ob die Lage des Wirtschaftszweigs der Union sich ***in nur sechs Monaten*** derart verschlechtern konnte, dass aus einer drohenden Schädigung eine bedeutende Schädigung wurde.

— Eine gemäßigte Verschlechterung der wirtschaftlichen Indikatoren von 2015 bis zum Untersuchungszeitraum (siehe Tabelle in Erwägungsgrund (330)) kann nicht als wesentlich erachtet werden.

(333) Die Kommission wies diese Vorbringen aus folgenden Gründen zurück.

— Wie in Erwägungsgrund (426) erwähnt, wurde in Übereinstimmung mit Artikel 6 Absatz 1 der Grundverordnung die Schlussfolgerung zur Schädigung anhand geprüfter UZ-Daten gezogen. Die Sammlung und Überprüfung der Daten nach dem Ende des UZ erfolgte wiederum im Rahmen der Analyse des Unionsinteresses. Die Tabelle in Erwägungsgrund (301) zeigte hohe Verluste ab dem Jahr 2013 (mit Ausnahme des Jahres 2014).

  Auch unter Berücksichtigung der Daten, die sich auf Zeiten nach dem UZ beziehen, besteht die Schädigung des Wirtschaftszweigs der Union fort, denn die Gewinne in den Zeiträumen Juli bis Dezember 2016 und Januar bis Mai 2017 können die in aufeinanderfolgenden Zeiträumen eingefahrenen Rekordverluste nicht ausgleichen. Darüber hinaus beruht die Schadensanalyse auf zahlreichen Faktoren, von denen die Rentabilität nur einer ist.

— Was die Verordnung zur Einführung eines Antidumpingzolls auf kaltgewalzte Flachstahlerzeugnisse aus China angeht, verwies die Kommission auf ihre in Erwägungsgrund (325) dargelegten Argumente und insbesondere auf die Tatsache, dass bei der laufenden Untersuchung und den Untersuchungen betreffend die VR China nicht dieselben Zeiträume als maßgeblich für die Beurteilung der Entwicklungen im Hinblick auf Schädigung und ursächlichen Zusammenhang zugrunde gelegt wurden.

— Was die Verschlechterung der wirtschaftlichen Indikatoren angeht, wies die Kommission erneut darauf hin, dass sich alle wichtigen Indikatoren verschlechtert haben; insbesondere wurde ein weiterer Rückgang der Produktionsmengen, der Verkaufsmengen, der Beschäftigung und der Verkaufspreise der Unionshersteller und eine zunehmend negative finanzielle Lage (Rentabilität) festgestellt. Dies kann für sich allein als Indikator für eine bedeutende Schädigung betrachtet werden.

(334) Auf der Grundlage der vorstehenden Ausführungen zog die Kommission den Schluss, dass der Wirtschaftszweig der Union eine bedeutende Schädigung im Sinne des Artikels 3 Absatz 5 der Grundverordnung erlitten hat.

5. **SCHADENSURSACHE**

(335) In Einklang mit Artikel 3 Absatz 6 der Grundverordnung prüfte die Kommission, ob die Schädigung des Wirtschaftszweigs der Union durch die gedumpten Einfuhren aus Brasilien, Iran, Russland und der Ukraine verursacht wurde. Ferner prüfte die Kommission nach Artikel 3 Absatz 7 der Grundverordnung, ob andere bekannte Faktoren den Wirtschaftszweig der Union zur gleichen Zeit geschädigt haben könnten. Die Kommission stellte sicher, dass eine etwaige Schädigung durch andere Faktoren als die gedumpten Einfuhren aus Brasilien, Iran, Russland und der Ukraine nicht den gedumpten Einfuhren zugerechnet wurde.

(336) Die Kommission betrachtete dabei folgende Faktoren: die Wirtschaftskrise, mangelnde Wettbewerbsfähigkeit der Unionshersteller, Einfuhren aus Drittländern, die Auswirkungen der Situation eines italienischen Stahlherstellers auf das Schadensbild, die Ausfuhrleistung der Unionshersteller, Überkapazitäten der europäischen Stahlindustrie und eine etwaige Korrelation zwischen den Preisen für warmgewalzte Flacherzeugnisse auf dem Unionsmarkt einerseits und den Preisen für Rohstoffe und warmgewalzte Flacherzeugnisse auf dem Weltmarkt andererseits.

([1]) Durchführungsverordnung (EU) 2017/649 der Kommission vom 5. April 2017 zur Einführung eines endgültigen Antidumpingzolls auf die Einfuhren bestimmter warmgewalzter Flacherzeugnisse aus Eisen, nicht legiertem Stahl oder legiertem Stahl mit Ursprung in der Volksrepublik China (ABl. L 92 vom 6.4.2017, S. 68).
([2]) Vorbringen des brasilianischen ausführenden Herstellers Usiminas, 7. August 2017, S. 2.
([3]) Der brasilianische ausführende Hersteller nahm auf Tabelle 15 dieser Verordnung Bezug. Dieselbe Tabelle war auch im allgemeinen Unterrichtungsdokument enthalten.

5.1. **Auswirkungen gedumpter Einfuhren aus Brasilien, Iran, Russland und der Ukraine**

(337) Die Verkaufspreise der ausführenden Hersteller fielen im Schnitt von 442 EUR/Tonne im Jahr 2013 auf 323 EUR/Tonne im Untersuchungszeitraum (– 27 %). Durch die kontinuierliche Senkung ihrer Verkaufsstückpreise im Bezugszeitraum konnten die ausführenden Hersteller in Brasilien, Iran, Russland und der Ukraine ihren Marktanteil von 7,45 % im Jahr 2013 auf 12,57 % im Untersuchungszeitraum erhöhen, wie aus der Tabelle in Erwägungsgrund (262) ersichtlich ist. Im Jahr 2015 und im Untersuchungszeitraum legten die Einfuhrmengen aus den betroffenen Ländern im Vergleich zu den Vorjahren erheblich zu.

(338) Die Kommission stellte fest, dass der Wirtschaftszweig der Union durch die steigenden Mengen und stark rückläufigen Preise von Einfuhren aus den betroffenen Ländern im Bezugszeitraum beeinträchtigt wurde. Dies liegt daran, dass die Unionshersteller angesichts der aggressiven Preisstrategie der ausführenden Hersteller aus den betroffenen Ländern keine andere Wahl hatten, als ihre Preise ebenfalls zu senken und mit Verlust zu verkaufen, um eine gewisse Verkaufsmenge und einen bestimmten Marktanteil aufrechtzuerhalten. Dies wirkte sich in Folge nachteilig auf die Rentabilität des Wirtschaftszweigs aus, die im Untersuchungszeitraum auf ein untragbares Niveau (– 7,8 %) fiel.

(339) Angesichts des zeitlichen Zusammenfallens zwischen dem Ausmaß gedumpter Einfuhren zu ständig sinkenden Preisen einerseits und den Einbußen des Wirtschaftszweigs der Union bei den Verkaufsmengen sowie dem Verluste verursachenden Preisdruck andererseits kam die Kommission zu dem Schluss, dass die gedumpten Einfuhren dem Wirtschaftszweig der Union eine bedeutende Schädigung zufügten.

5.2. **Auswirkungen anderer Faktoren**

5.2.1. *Wirtschaftskrise*

(340) Die Kommission stellte fest, dass sich die Nachwirkungen der Schuldenkrise im Euroraum im Jahr 2013 negativ auf die Leistung der Stahlindustrie in der Union auswirkten. Allerdings kam die Kommission — wie in Erwägungsgrund (303) näher ausgeführt — auch zu dem Schluss, dass im Jahr 2014 und im ersten Halbjahr 2015 eine Erholung im Wirtschaftszweig der Union einsetzte.

(341) Insbesondere zeichnete sich eine Erholung des Markts von den Folgen der Krise ab, die ab 2014 mit einer relativ stabilen und sogar wachsenden Nachfrage einherging. Somit hätte der Wirtschaftszweig der Union ab 2014 stärker von der Erholung des Marktes profitieren können. Allerdings nahmen Niedrigpreiseinfuhren immer weiter zu und eroberten Marktanteile zulasten des Wirtschaftszweigs der Union. Der von den Einfuhren ausgehende kontinuierliche Druck wurde ab dem zweiten Halbjahr 2015, dem Beginn des Untersuchungszeitraums, in vollem Umfang spürbar.

(342) Angesichts der Erholung des Unionsmarkts, die durch den Anstieg des Verbrauchs auf dem freien Markt der Union im Verlauf des Bezugszeitraums belegt wird (vgl. Erwägungsgrund (226)), kam die Kommission daher zu dem Schluss, dass sich die Schuldenkrise im Euroraum vor allem im Jahr 2013 des Bezugszeitraums und vor dem Untersuchungszeitraum negativ ausgewirkt hat. Sie hatte jedoch keinen Anteil an der im Untersuchungszeitraum festgestellten bedeutenden Schädigung.

5.2.2. *Einfuhren aus Drittländern*

5.2.2.1. VR China

(343) Die Menge der Einfuhren aus der VR China und ihr Marktanteil (Anteil an den Gesamteinfuhren) entwickelte sich im Bezugszeitraum wie folgt:

Tabelle 18

Mengen, Stückpreise und Marktanteile der Einfuhren aus der VR China

	2013	2014	2015	UZ
VR China				
Menge der Einfuhren aus der VR China	336 028	592 104	1 519 304	1 578 848
Index (2013 = 100)	*100*	*176*	*452*	*470*

	2013	2014	2015	UZ
Stückpreise der Einfuhren aus der VR China	505	463	404	339
Index (2013 = 100)	*100*	*92*	*80*	*67*
Marktanteil	1,04 %	1,79 %	4,32 %	4,65 %
Anteil an den Gesamteinfuhren der Union	6,97 %	11,32 %	19,41 %	19,98 %

Quelle: Eurostat

(344) Wie bereits in vorstehender Tabelle dargelegt, stiegen die Einfuhren aus der VR China im Bezugszeitraum um 370 % an, wohingegen die Einfuhren aus anderen Drittländern als Brasilien, Iran, Russland und der Ukraine (einschließlich der VR China) lediglich um 51 % zulegten. Bei einem Vergleich der absoluten Einfuhrzahlen wurde zudem festgestellt, dass

— die VR China zusammen mit Russland und der Ukraine im Zeitraum von 2013 bis 2015 zu den drei größten Ausführern gehörte, die ihre Waren auf dem Unionsmarkt absetzten;

— die VR China im Untersuchungszeitraum der größte Ausführer in die Union war.

(345) Die chinesischen Preise fielen von 505 EUR/Tonne im Jahr 2013 auf 339 EUR/Tonne im Untersuchungszeitraum.

(346) Die einschlägige Rechtsprechung verlangt, dass die Kommission eine Zurechnungsprüfung für die verschiedenen Faktoren vornimmt. Bei der jetzigen Untersuchung ergab sich, dass die Einfuhren aus Brasilien, Iran, Russland und der Ukraine dem Wirtschaftszweig der Union im maßgeblichen Untersuchungszeitraum einen tatsächlichen Schaden zugefügt haben. Unabhängig von der jetzigen Untersuchung kam die Kommission im Zusammenhang mit der Untersuchung zu der gleichen, aus China eingeführten Ware zu dem Schluss, dass zwischen den chinesischen gedumpten Einfuhren und der drohenden bedeutenden Schädigung des Wirtschaftszweigs der Union (insbesondere im zweiten Halbjahr 2015) ein ursächlicher Zusammenhang bestand ([1]).

(347) Obgleich die sogenannte China-Untersuchung und die jetzige Untersuchung nicht dieselben Zeiträume als maßgebliche Zeiträume für die Beurteilung der Entwicklungen im Hinblick auf Schädigung und ursächlichen Zusammenhang betreffen, überschneiden sich die jeweiligen Untersuchungszeiträume der beiden Untersuchungen um sechs Monate (Zeitraum vom 1. Juli 2015 bis 31. Dezember 2015). Außerdem stiegen die Einfuhren aus der VR China im ersten Halbjahr 2016 (773 275 Tonnen) gegenüber dem ersten Halbjahr 2015 (712 390 Tonnen) weiter an (um 8,5 %), wie in Erwägungsgrund 59 der endgültigen Verordnung betreffend die VR China dargelegt ([2]). Wie aus der Tabelle in Erwägungsgrund (343) ersichtlich ist, waren die Einfuhrmengen aus der VR China nicht unerheblich. Ferner gilt, wie in Erwägungsgrund 93 der endgültigen Verordnung betreffend die VR China ausgeführt, „*Die chinesischen ausführenden Hersteller praktizierten auf dem Unionsmarkt eine aggressive Preisbildung, insbesondere im zweiten Halbjahr 2015 und im ersten Halbjahr 2016. Werden keine Maßnahmen ergriffen, könnten die chinesischen ausführenden Hersteller unter Berücksichtigung der massiven chinesischen Überkapazität an Stahl, einschließlich der betroffenen Ware, eine aggressive Preispolitik aufrechterhalten und ihre Verkaufspreise auf ein Minimalniveau senken.*“

(348) Aus diesen Gründen und insbesondere aufgrund der nicht unerheblichen Einfuhrmengen aus der VR China und der aggressiven Preisbildung der chinesischen ausführenden Hersteller ist es möglich, dass die chinesischen Einfuhren ebenfalls zur bedeutenden Schädigung des Wirtschaftszweigs der Union beigetragen haben.

(349) Andererseits kann nicht davon ausgegangen werden, dass die chinesischen Einfuhren die einzige Ursache für die sich verschlechternde Lage des Wirtschaftszweigs der Union waren. Wenn man die Auswirkungen der Einfuhren aus der VR China hypothetisch ausklammert, wären die Einfuhren aus den vier Ländern für sich genommen nach wie vor eine eigenständige Ursache. Insbesondere ist der Umfang der Einfuhren aus den vier betroffenen Ländern im Untersuchungszeitraum (4,2 Mio. Tonnen im Untersuchungszeitraum) weitaus bedeutender und fast drei Mal höher als der Umfang der Einfuhren aus der VR China im Untersuchungszeitraum (1,6 Mio. Tonnen im Untersuchungszeitraum).

([1]) Durchführungsverordnung (EU) 2016/1778 der Kommission vom 5. Oktober 2016 zur Einführung eines vorläufigen Antidumpingzolls auf die Einfuhren bestimmter warmgewalzter Flacherzeugnisse aus Eisen, nicht legiertem Stahl oder legiertem Stahl mit Ursprung in der Volksrepublik China (ABl. L 272 vom 7.10.2016, S. 62), Erwägungsgrund 197.

([2]) Durchführungsverordnung (EU) 2017/649 der Kommission vom 5. April 2017 zur Einführung eines endgültigen Antidumpingzolls auf die Einfuhren bestimmter warmgewalzter Flacherzeugnisse aus Eisen, nicht legiertem Stahl oder legiertem Stahl mit Ursprung in der Volksrepublik China (ABl. L 92 vom 6.4.2017, S. 76), Erwägungsgrund 59.

(350) Außerdem wurden die chinesischen ausführenden Hersteller als Preisführer auf dem Unionsmarkt angesehen, wobei jedoch die chinesischen Preise für warmgewalzte Flacherzeugnisse nicht allein ausschlaggebend waren. Vielmehr drückten die Einfuhren aus den vier Ländern mit ihren erheblichen Mengen und Marktanteilen ebenfalls die Preise auf dem Unionsmarkt. Wenn sich die vier Länder nicht auf diese aggressive Preispolitik eingelassen hätten, wäre die Schädigung nicht eingetreten.

(351) Die Kommission kam daher zu dem Schluss, dass die Einfuhren aus der VR China wahrscheinlich mitverantwortlich waren für die bedeutende Schädigung des Wirtschaftszweigs der Union. Sie waren jedoch nicht geeignet, den ursächlichen Zusammenhang zwischen der Schädigung des Wirtschaftszweigs der Union und den gedumpten Einfuhren aus den vier anderen Ländern aufzuheben, da diese in erheblichen Mengen und zu vergleichsweise niedrigen Preisen auf den Markt kamen.

(352) Ferner werden etwaige Auswirkungen der chinesischen Einfuhren nicht den vier Ländern zugerechnet, da die Schadensbeseitigungsschwelle ausschließlich die Auswirkungen der gedumpten Einfuhren aus den vier Ländern berücksichtigt (vgl. Erwägungsgrund (554)).

5.2.2.2. Andere Länder

(353) Die Menge der Einfuhren aus Drittländern und ihr Marktanteil (Anteil an den Gesamteinfuhren) entwickelte sich im Bezugszeitraum wie folgt:

Tabelle 19

Mengen, Stückpreise und Marktanteile der Einfuhren aus Drittländern (ausgenommen VR China)

	2013	2014	2015	UZ
Türkei				
Menge der Einfuhren aus der Türkei	1 001 157	473 194	667 119	824 099
Index (2013 = 100)	*100*	*47*	*67*	*82*
Stückpreise der Einfuhren aus der Türkei	462	452	397	344
Index (2013 = 100)	*100*	*98*	*86*	*74*
Marktanteil	3,10 %	– 1,43 %	1,90 %	2,43 %
Anteil an den Gesamteinfuhren der Union	20,76 %	9,00 %	8,45 %	10,4 %
Alle anderen Ländern außer Brasilien, Iran, Russland, Ukraine und der VR China				
Menge der Einfuhren aus allen anderen Ländern	2 081 103	1 684 531	1 914 137	2 057 998
Index (2013 = 100)	*100*	*81*	*92*	*99*
Stückpreise der Einfuhren aus allen anderen Ländern	478	461	423	365
Index (2013 = 100)	*100*	*97*	*89*	*76*
Marktanteil	6,44 %	5,08 %	5,44 %	6,07 %
Anteil an den Gesamteinfuhren der Union	43,16 %	32,22 %	24,24 %	26,04 %

Quelle: Eurostat

(354) Ein brasilianischer ausführender Hersteller wandte ein, dass die Tatsache, dass die Türkei nicht Gegenstand dieser Untersuchung sei, diskriminierend sei. Denn die Menge der türkischen Einfuhren im Bezugszeitraum sei höher als die brasilianischen Einfuhren und die türkischen Einfuhrpreise seien ebenfalls niedriger als die brasilianischen Einfuhrpreise. Aus diesen Gründen seien die türkischen Einfuhren eine Hauptursache für die etwaig erfolgte Schädigung des Wirtschaftszweigs der Union und der Antragsteller habe die Auswirkungen der türkischen Einfuhren deshalb fälschlicherweise außer Acht gelassen.

(355) Zur Behauptung der Diskriminierung wies die Kommission darauf hin, dass der Antragsteller in seinem Antrag Anscheinsbeweise dafür vorlegte, dass die türkischen ausführenden Hersteller die betroffene Ware nicht zu gedumpten Preisen auf dem Unionsmarkt verkauften. Anderseits deuteten ähnliche Berechnungen für Brasilien und die anderen Ländern darauf hin, dass die Einfuhren aus diesen Ländern tatsächlich gedumpt wurden, eine Tatsache, die durch diese Untersuchung bestätigt wurde.

(356) Im Hinblick auf eine etwaige durch die türkischen Einfuhren verursachte Schädigung stellte die Kommission fest, dass die Menge der Einfuhren aus der Türkei im Bezugszeitraum zurückging. Auch wenn die Einfuhren aus der Türkei zur Schädigung des Wirtschaftszweigs der Union beitrugen, konnten sie daher nicht die Ursache für die zunehmend negativen Entwicklungen sein, die bei der Schadensanalyse festgestellt wurden. Ferner sind die türkischen Einfuhrpreise (344 EUR/Tonne, vgl. Tabelle in Erwägungsgrund (353)) im Durchschnitt höher als die durchschnittlichen Einfuhrpreise der betroffenen Länder, wie aus der Tabelle in Erwägungsgrund (264) ersichtlich ist, und wurden nach den im Antrag vorgelegten Anscheinsbeweisen auch nicht gedumpt (vgl. Erwägungsgrund (355)). Aus diesen Gründen kam die Kommission zu dem Schluss, dass die türkischen Einfuhren den ursächlichen Zusammenhang zwischen den gedumpten Einfuhren aus den vier Ländern und der bedeutenden Schädigung des Wirtschaftszweigs der Union nicht aufheben.

(357) Im Hinblick auf die Einfuhrmengen aus anderen Drittländern verglich die Kommission diese mit den Einfuhren aus den vier betroffenen Ländern. Sie stellte fest, dass die Einfuhren aus Brasilien, Iran, Russland und der Ukraine den größten Teil aller Einfuhren in die Union im Untersuchungszeitraum ausmachten (4 266 881 Tonnen) und dass die Menge dieser Einfuhren im Bezugszeitraum um 77 % zunahm. Ihr Marktanteil lag im Untersuchungszeitraum bei 12,58 %. Dagegen betrug die Gesamtmenge aller anderen Länder lediglich 3 636 846 Tonnen und ihr Marktanteil lag im selben Zeitraum bei 10,72 %. Wie aus der Tabelle in Erwägungsgrund (353) ersichtlich ist, belief sich die Gesamtmenge aller anderen Länder (außer der VR China) lediglich auf 2 057 998 Tonnen und ihr Marktanteil lag bei 6,07 %.

(358) Außerdem überstiegen die durchschnittlichen Einfuhrpreise der anderen Drittländer (365 EUR/Tonne für alle anderen Drittländer, vgl. Tabelle 14) die durchschnittlichen Einfuhrpreise Brasiliens, Irans, Russlands und der Ukraine (323 EUR/Tonne im Untersuchungszeitraum, vgl. Erwägungsgrund (265)). Die Kommission kam deshalb zu dem Schluss, dass durch die Einfuhrmengen aus den anderen Drittländern der ursächliche Zusammenhang zwischen den gedumpten Einfuhren aus Brasilien, Iran, Russland und der Ukraine und der Schädigung des Wirtschaftszweigs der Union nicht aufgehoben wurde.

(359) Die einschlägige Rechtsprechung verlangt, dass die Kommission eine Zurechnungsprüfung für die verschiedenen Faktoren vornimmt. Im Zuge der jetzigen Untersuchung ergab sich, dass die Einfuhren aus Brasilien, Iran, Russland und der Ukraine dem Wirtschaftszweig der Union im Untersuchungszeitraum einen tatsächlichen Schaden zugefügt haben. Unabhängig von der jetzigen Untersuchung ist aufgrund der in den Erwägungsgründen (357) und (358) genannten Feststellungen zu Mengen und Preisen der Schluss zu ziehen, dass durch die Einfuhren aller anderen Länder (außer der VR China) der ursächliche Zusammenhang im jetzigen Fall nicht aufgehoben wurde und dass sich diese Einfuhren lediglich geringfügig, wenn überhaupt, auf das Schadensbild auswirkten.

5.2.3. *Ausfuhrleistung des Wirtschaftszweigs der Union*

(360) Die Ausfuhren der in die Stichprobe einbezogenen Unionshersteller entwickelten sich im Bezugszeitraum wie folgt:

Tabelle 20

Ausfuhrmengen der in die Stichprobe einbezogenen Unionshersteller

	2013	2014	2015	UZ
Menge der Ausfuhren an unabhängige Abnehmer	2 379 035	2 777 446	2 409 721	2 075 670

	2013	2014	2015	UZ
Index (2013 = 100)	*100*	*117*	*101*	*87*
Durchschnittspreis (in EUR/Tonne)	463	459	391	357
Index (2013 = 100)	*100*	*99*	*84*	*77*

Quelle: Fragebogenantworten der in die Stichprobe einbezogenen Unionshersteller

(361) Die Menge der Ausfuhrverkäufe der in die Stichprobe einbezogenen Unionshersteller ging im Bezugszeitraum um 13 % zurück. Bei den Preisen war im Bezugszeitraum ein starker Einbruch (– 23 %) zu verzeichnen.

(362) Die Ausfuhrverkäufe der in die Stichprobe einbezogenen Unionshersteller machten im Untersuchungszeitraum rund 25 % ihrer Gesamtverkäufe auf dem freien Markt aus. Der Rückgang der Ausfuhrpreise folgte prozentual dem Trend der Verkaufspreise der Unionshersteller auf dem Unionsmarkt.

(363) Die Kommission kam zu dem Schluss, dass die Ausfuhrleistung der Unionshersteller zur Schädigung des Wirtschaftszweigs der Union betrug. Sie stellte jedoch fest, dass der ursächliche Zusammenhang zwischen den gedumpten Einfuhren und der bedeutenden Schädigung des Wirtschaftszweigs der Union durch diesen Faktor nicht aufgehoben wurde, und zwar aus denselben Gründen, die bereits in den Erwägungsgründen (350) und (351) aufgeführt sind, d. h. aufgrund der erheblichen Mengen und vergleichsweise niedrigen Preise der Einfuhren aus den vier Ländern und der nur geringen Auswirkungen der Ausfuhrverkäufe der Unionshersteller.

5.2.4. *Spezifische Situation eines italienischen Unionsherstellers*

(364) Eine interessierte Partei wandte ein, dass die Berücksichtigung des italienischen Herstellers Ilva bei den Schadensdaten das Schadensbild verzerre. Die Produktion und die Verkäufe des italienischen Herstellers seien im Bezugszeitraum deutlich zurückgefahren worden, und zwar aus Gründen, die nicht mit den Einfuhren der betroffenen Länder zusammenhängen.

(365) Wie bereits in Erwägungsgrund (215) dargelegt, stellen Definition und Analyse des Wirtschaftszweigs der Union auf den gesamten Wirtschaftszweig der Union, einschließlich dieses italienischen Herstellers, ab. Aus diesem Grund wäre es unangemessen, diesen Hersteller nicht dem Wirtschaftszweig der Union zuzurechnen. Auch kann die Tatsache, dass dieser italienische Hersteller seine Produktion im Bezugszeitraum (um knapp 700 000 Tonnen) zurückfuhr, den Rückgang des Gesamtproduktionsvolumens der Unionshersteller (– 1,7 Mio. Tonnen) nicht ausreichend erklären. Einige Unionshersteller konnten ihre Produktion im Bezugszeitraum steigern, andere wiederum (wie Ilva) waren dazu nicht in der Lage. Dieselbe Überlegung gilt auch für die Verkaufsdaten.

(366) Ilva ist außerdem ein Hersteller, der nicht in die Stichprobe einbezogen wurde, und hatte als solcher keinen Einfluss auf die beobachteten Entwicklungen bei den mikroökonomischen Indikatoren. Diesbezüglich wies die Kommission darauf hin, dass alle in die Stichprobe einbezogenen Unionshersteller im Untersuchungszeitraum Verluste verbuchten. Die Feststellung, dass der Wirtschaftszweig der Union als Ganzes geschädigt wurde, wurde dadurch weiter untermauert.

(367) Auch wirkte sich die spezifische Situation eines italienischen Herstellers nur begrenzt auf das Gesamtschadensbild des Wirtschaftszweigs der Union aus. Trotz der Tatsache, dass dieser italienische Hersteller seine Produktion und Verkaufsmengen reduzierte, konnten die anderen Unionshersteller vergleichsweise mehr produzieren und verkaufen und die von diesem italienischen Hersteller geschaffene Lücke schließen. Dennoch hatten diese Unionshersteller keine andere Wahl, als sich dem durch die gedumpten Einfuhren vorgegebenen Preisniveau anzupassen, um ein weiteres Schrumpfen ihrer Marktanteile zu verhindern.

(368) Außerdem kann die Tatsache, dass bestimmte Unionshersteller auf dem Unionsmarkt vergleichsweise besser dastehen als andere, auf ganz unterschiedliche Faktoren zurückzuführen sein; die Schlussfolgerung, dass der Wirtschaftszweig der Union als Ganzes geschädigt wurde, bleibt davon unberührt.

(369) Die Kommission kam daher zu dem Schluss, dass die Auswirkungen dieses einen italienischen Herstellers begrenzt waren und keinen Anteil an der Schädigung des Wirtschaftszweigs der Union hatten.

5.2.5. *Die Überkapazitäten der europäischen Stahlindustrie und die weltweiten Überkapazitäten der Stahlindustrie*

(370) Einige interessierte Parteien machten geltend, dass nicht die Einfuhren aus den betroffenen Ländern, sondern vielmehr die Überkapazitäten der Unionshersteller die Schädigung des Wirtschaftszweigs der Union verursacht hätten. Zur Untermauerung ihres Vorbringens verwiesen diese interessierten Parteien auf den Aktionsplan der Kommission für die Stahlindustrie.

(371) Die Kommission wies diese Argumentation zurück. Obgleich weltweite Überkapazitäten im Stahlsektor bestehen [1], also auch auf dem Unionsmarkt, stellte die Kommission fest, dass drei Stahlwerke [2] des Wirtschaftszweigs der Union ihre Produktionsmengen im Bezugszeitraum erheblich reduzierten. Die Produktionsmenge der Unionshersteller ging weltweit um 2 % zurück, wie aus der Tabelle in Erwägungsgrund (278) ersichtlich ist.

(372) Wie aus der Tabelle in Erwägungsgrund (301) ersichtlich ist, verschlechterte sich die Rentabilität erheblich und im Untersuchungszeitraum entstanden Verluste in Rekordhöhe. Dementsprechend ist festzuhalten, dass zwischen den relativ stabilen Produktions- und Kapazitätszahlen einerseits und den sich verschärfenden Verlusten andererseits kein direkter Zusammenhang besteht, insbesondere wenn man berücksichtigt, dass der Wirtschaftszweig der Union versuchte, sich an veränderte Marktbedingungen anzupassen, um wettbewerbsfähig zu bleiben.

(373) Daher gelangte die Kommission zu dem Schluss, dass durch die Überkapazitäten der europäischen Stahlindustrie der ursächliche Zusammenhang nicht aufgehoben wurde.

(374) Bezüglich der weiteren Argumentation, dass die Schädigung des Wirtschaftszweigs der Union durch weltweite Überkapazitäten bei warmgewalzten Flacherzeugnissen verursacht wurde, sind der nachstehenden Tabelle die theoretischen Kapazitätsreserven bei Rohstahl und die tatsächlichen Produktionsmengen in Brasilien, Iran, Russland und der Ukraine zu entnehmen.

Tabelle 21

Rohstahlkapazitäten und tatsächliche Produktion der gleichartigen Ware in Brasilien, Iran, Russland und der Ukraine (in Tausend Tonnen)

Land	Geschätzte Rohstahlkapazitäten 2015 [1]	Rohstahlproduktion 2015 [2]	Theoretische Überkapazitäten 2015 [1] [2]	Tatsächliche HRF-Produktion 2014	Tatsächliche HRF-Produktion 2015
Brasilien	49 220	33 256	15 964	14 229	13 388
Iran	28 850	16 146	12 704	8 276	7 872
Russland	90 000	70 898	19 102	26 898	27 509
Ukraine	42 500	22 968	19 532	7 867	6 314

[1] *Quelle der Kapazitätsdaten:* OECD (OECD, DSTI/SU/SC(2016)6/Final, 5. September 2016, Direktion für Wissenschaft, Technologie und Industrie, Updated steelmaking capacity figures and a proposed framework for enhancing capacity monitoring activity (Aktualisierte Stahlproduktionskapazitätszahlen und Vorschlag für einen Rahmen zur Förderung der Kapazitätsüberwachungstätigkeit), Anhang, S. 7 ff).

[2] *Quelle der Produktionsdaten:* World Steel Association, Steel Statistical Yearbook 2015 (World Steel Association, Steel Statistical Yearbook 2016, Tabelle 1, S. 1/2, und Tabelle 13, S. 35, http://www.worldsteel.org/statistics/statistics-archive/yearbook-archive.html).

(375) Diese Überkapazitäten führten zu Dumpingpraktiken seitens aller betroffenen Länder.

[1] Mitteilung der Kommission an das Europäische Parlament, den Europäischen Rat, den Rat, den Europäischen Wirtschafts- und Sozialausschuss, den Ausschuss der Regionen und die Europäische Investitionsbank: „Die Stahlindustrie: Erhaltung von dauerhaften Arbeitsplätzen und nachhaltigem Wachstum in Europa", COM(2016) 155 final, Brüssel, 16.3.2016. Dieses Dokument enthält folgende Ausführungen zu den weltweiten Überkapazitäten im Stahlsektor:
— Seite 2: … „seit 2014 [schlug sich] der Konjunkturabschwung in China und anderen aufstrebenden Volkswirtschaften negativ auf die weltweite Stahlnachfrage nieder";
— Seite 7: … „Über die Maßnahmen zur Abmilderung der Auswirkungen der weltweiten Überkapazitäten hinaus arbeitet die Kommission mit den wichtigsten Partnern an der Bekämpfung der Ursachen für die Probleme. Ein globales Problem bedarf einer globalen Lösung."

[2] Ilva, ThyssenKrupp und Tata Steel UK

(376) Die Kommission kam daher zu dem Schluss, dass die weltweiten Überkapazitäten den ursächlichen Zusammenhang unter den vorliegenden besonderen Umständen nicht aufheben. Hier sind vielmehr die Überkapazitäten einer der Gründe für die Dumpingpraktiken der betroffenen Länder.

5.2.6. *Mangelnde Wettbewerbsfähigkeit der Unionshersteller*

(377) Einige interessierte Parteien behaupteten, den Unionsherstellern fehle es an Wettbewerbsfähigkeit, da ihre Energiekosten (vor allem für Strom) im Vergleich höher seien. Eine andere interessierte Partei behauptete, dass der Wirtschaftszweig der Union von einem Mangel an Investitionen und Innovationen geprägt sei.

(378) Zu den Energiekosten ist festzustellen, dass sie — obgleich sie hoch sind — keineswegs der größte Kostenfaktor bei der Herstellung der betroffenen Ware sind. Die Kommission stellte anhand einer neueren Expertenstudie fest, dass die Strompreise in Europa im Zeitraum 2010 bis 2015 um 12 % zurückgegangen sind. Die Folge davon war, dass die Union zu der Region mit dem viertniedrigsten Strompreisniveau weltweit wurde ([1]). Daher kann nicht behauptet werden, dass die Unionshersteller diesbezüglich einen Wettbewerbsnachteil haben. Ferner lässt sich die Argumentation bezüglich der Energiekosten nicht mit der Tatsache vereinbaren, dass der Wirtschaftszweig der Union weiterhin in der Lage war, Gewinne in Höhe von etwa 0,4 % zu erzielen, und zwar sowohl im Jahr 2013 als auch im Zeitraum 2007 bis 2011, als der angebliche Wettbewerbsnachteil aufgrund der Energiekosten ebenfalls bestanden haben dürfte.

(379) Was die Behauptung mangelnder Investitionen und Innovationen angeht, stellte die Kommission im Zuge der Untersuchung fest, dass im Bezugszeitraum nach wie vor Investitionen in Höhe von über 240 Mio. EUR getätigt wurden (vgl. Erwägungsgrund (305)). Zur Untermauerung ihrer Behauptung, dass der Wirtschaftszweig der Union nicht innovativ sei, legte besagte interessierte Partei keine Belege vor.

(380) Die Kommission wies das Vorbringen, dass der Wirtschaftszweig der Union nicht genügend wettbewerbsfähig wäre, daher zurück und kam zu dem Schluss, dass diese Faktoren den Wirtschaftszweig der Union nicht beeinträchtigten.

5.2.7. *Niedrige Preise für warmgewalzte Flacherzeugnisse auf dem Unionsmarkt infolge niedriger Rohstoffpreise und/oder niedriger Preise für warmgewalzte Flacherzeugnisse weltweit*

(381) Ein brasilianischer ausführender Hersteller argumentierte, dass die niedrigen Preise der für die Stahlherstellung benötigten Rohstoffe, insbesondere Eisenerz, zu einem Rückgang der Marktpreise für warmgewalzte Flacherzeugnisse auf dem Unionsmarkt geführt haben. Der ukrainische ausführende Hersteller behauptete, dass der mutmaßliche Preiseffekt auf dem Binnenmarkt der Union nicht durch die Einfuhren aus den betroffenen Ländern verursacht worden sei, sondern vielmehr auf einer weltweiten Gesamttendenz zu fallenden Preisen für warmgewalzte Flacherzeugnisse beruhe.

(382) Die Kommission analysierte sowohl die Preise für warmgewalzte Flacherzeugnisse als auch die Entwicklungen bei den Preisen der Rohstoffe für warmgewalzte Flacherzeugnisse im Bezugszeitraum.

(383) Sie bestätigte im Zuge der Untersuchung, dass die Rohstoffpreise zwischen 2012 und dem Untersuchungszeitraum gefallen sind. So sank der Preis für Eisenerz von etwa 141 USD/Tonne auf 52 USD/Tonne, was einem Rückgang von mehr als 60 % entspricht.

(384) Bei der Analyse der Produktionskosten des größten der in die Stichprobe einbezogenen Unionshersteller stellte die Kommission jedoch fest, dass die Auswirkungen dieser rückläufigen Rohstoffpreise wesentlich geringer sind, als es der beobachteten Preisentwicklung entsprechen würde. So schlug beispielsweise der Einsatz der wichtigsten Rohstoffe bei seinen Gesamtproduktionskosten im Jahr 2013 mit rund 70 % zu Buche, machte aber auch im Untersuchungszeitraum immer noch einen Anteil von rund 60 % an seinen Gesamtproduktionskosten aus. Dies verdeutlichte, dass keine direkte Korrelation zwischen dem Rückgang der Rohstoffpreise und dem Rückgang der Produktionskosten für warmgewalzte Flacherzeugnisse besteht.

(385) Außerdem gingen die Produktionskosten des Wirtschaftszweigs der Union insgesamt um 19 % zurück (vgl. Erwägungsgrund (295)), was nicht nur auf geringere Rohstoffkosten, sondern auch auf die von den Unionsherstellern erzielten Effizienzgewinne zurückzuführen war, wie in Erwägungsgrund (290) näher dargelegt. Zudem sanken die durchschnittlichen Einfuhrpreise im selben Zeitraum um einen höheren Prozentsatz, nämlich um 27 % (vgl. Erwägungsgrund (265)).

([1]) Auszug aus der jüngsten Bottom-up-Studie der Europäischen Kommission zu Energiepreisen und -kosten, erstellt von einem Beraterkonsortium unter Mitwirkung von Ecofys und CEPS, Juli 2016.

(386) Unter fairen Marktbedingungen hätte der Wirtschaftszweig der Union seine Verkaufspreise auf demselben Niveau halten können, um von den Kostensenkungen zu profitieren und seine Rentabilität wiederherzustellen. Die Unionshersteller mussten jedoch dem Preistrend auf dem Unionsmarkt folgen und ihre Preise ebenfalls senken. Die Unionshersteller sahen sich im Untersuchungszeitraum sogar gezwungen, zu nicht kostendeckenden Preisen zu verkaufen, um ein weiteres Schrumpfen ihrer Marktanteile zu verhindern. Die Kommission wies daher die Behauptung zurück, dass der weltweite Rückgang der Preise für warmgewalzte Flacherzeugnisse und der Rückgang der Rohstoffpreise einen Anteil an der Schädigung des Wirtschaftszweigs der Union hatten.

5.3. **Schlussfolgerung zur Schadensursache**

(387) Zwischen den gedumpten Einfuhren aus Brasilien, Iran, Russland und der Ukraine einerseits und der Schädigung des Wirtschaftszweigs der Union andererseits wurde ein ursächlicher Zusammenhang festgestellt. Der massive Anstieg der gedumpten Einfuhren aus Brasilien, Iran, Russland und der Ukraine bei immer niedrigeren Verkaufspreisen und die sich verschlechternde Leistung der Union, vor allem ab dem zweiten Halbjahr 2015, fielen zeitlich eindeutig zusammen. Die Unionshersteller hatten keine andere Wahl als sich dem durch die gedumpten Einfuhren vorgegebenen Preisniveau anzupassen, um ein weiteres Schrumpfen ihrer Marktanteile zu verhindern. Dies führte zu Verlusten. Infolgedessen konnte der Wirtschaftszweig der Union die Erholung des Unionsverbrauchs nicht nutzen und war gezwungen, seine Erzeugnisse auf dem Unionsmarkt zu nicht kostendeckenden Preisen zu verkaufen.

(388) Die Kommission stellte fest, dass folgende andere Faktoren die Lage des Wirtschaftszweigs der Union beeinflusst haben könnten: Einfuhren aus Drittländern, Ausfuhrleistung der Unionshersteller, Überkapazitäten der europäischen Stahlindustrie sowie weltweite Überkapazitäten der Stahlindustrie.

(389) Zusammengefasst war die Kommission der Ansicht, dass keines der Argumente, die die interessierten Parteien nach der Übermittlung des Informationspapiers zu den anderen Faktoren vorbrachten, etwas an den Feststellungen änderte, die von einem ursächlichen Zusammenhang zwischen den gedumpten Einfuhren und der bedeutenden Schädigung des Wirtschaftszweigs der Union im Untersuchungszeitraum ausgingen.

(390) Ferner kam die Kommission zu dem Schluss, dass diese Faktoren — einzeln betrachtet und in ihrer kombinierten Wirkung — nicht geeignet waren, den ursächlichen Zusammenhang zwischen den gedumpten Einfuhren und der bedeutenden Schädigung des Wirtschaftszweigs der Union aufzuheben, und dass die gedumpten Einfuhren aus den betroffenen Ländern aus folgenden Gründen die wesentliche Ursache der Schädigung waren. Wie bereits in Erwägungsgrund (357) dargelegt, machten die Einfuhren aus Brasilien, Iran, Russland und der Ukraine den größten Teil aller Einfuhren in die Union im Untersuchungszeitraum aus (4 266 881 Tonnen) und nahm die Menge dieser Einfuhren im Bezugszeitraum um 77 % zu. Wie bereits in Erwägungsgrund (362) dargelegt, machten die Ausfuhrverkäufe der in die Stichprobe einbezogenen Unionshersteller zudem nur einen geringen Teil (25 %) der Gesamtverkäufe auf dem freien Markt aus, wohingegen die Überkapazitäten in den vier betroffenen Ländern eindeutig einer der Gründe für die Dumpingpraktiken auf dem Unionsmarkt waren.

(391) In Bezug auf einige der anderen bekannten Faktoren neben den gedumpten Einfuhren — die Wirtschaftskrise, die Situation eines bestimmten italienischen Stahlherstellers, mangelnde Wettbewerbsfähigkeit der Unionshersteller sowie die niedrigen Preise für warmgewalzte Flacherzeugnisse auf dem Unionsmarkt aufgrund der niedrigen Rohstoffpreise bzw. der niedrigen Preise für warmgewalzte Flacherzeugnisse auf dem Weltmarkt — ergab sich, dass diese den Wirtschaftszweig der Union im Untersuchungszeitraum nicht geschädigt haben.

(392) Die interessierten Parteien wurden im Informationspapier über diese Feststellungen unterrichtet. Die interessierten Parteien übermittelten Stellungnahmen, auf die in den nachstehenden Erwägungsgründen näher eingegangen wird. Diese Stellungnahmen wurden von der Kommission im Rahmen ihrer endgültigen Feststellung berücksichtigt.

(393) Die russischen ausführenden Hersteller MMK Group und Severstal Group wandten ein, dass der mutmaßliche ursächliche Zusammenhang zwischen den Einfuhren aus den betroffenen Ländern und einer etwaigen Verschlechterung der Lage des Wirtschaftszweigs der Union zwischen dem 1. Juli 2015 und dem 30. Juni 2016 durch die in der endgültigen Verordnung betreffend die VR China getroffenen Feststellungen offenkundig aufgehoben werde. Sie verwiesen in dieser Hinsicht auf den erheblichen und raschen Anstieg der chinesischen Einfuhrmengen ab 2015 bis zum Ende des Untersuchungszeitraums des jetzigen Verfahrens und auf den Abwärtstrend bei den chinesischen Einfuhrpreisen (– 33 %), wie in Erwägungsgrund 161 der Durchführungsverordnung (EU) 2016/1778 der Kommission ([1]) (im Folgenden „vorläufige Verordnung betreffend die VR China“) näher ausgeführt. Insbesondere beriefen sie sich auf die Erwägungsgründe 178 bis 182, 184 und 188 der vorläufigen Verordnung betreffend die VR China als Nachweis dafür, dass die Einfuhren aus der VR China und nicht die Einfuhren aus den betroffenen Ländern für die sich zwischen Juli 2015 und Juni 2016 verschlechternde Lage verantwortlich gewesen seien. In Anlehnung an die Stellungnahmen der ausführenden russischen Hersteller

([1]) Durchführungsverordnung (EU) 2017/649 der Kommission vom 5. April 2017 zur Einführung eines endgültigen Antidumpingzolls auf die Einfuhren bestimmter warmgewalzter Flacherzeugnisse aus Eisen, nicht legiertem Stahl oder legiertem Stahl mit Ursprung in der Volksrepublik China (ABl. L 92 vom 6.4.2017, S. 68).

behauptete auch das russische Ministerium für Wirtschaftsentwicklung, dass die Einfuhren aus der VR China und nicht die Einfuhren aus den betroffenen Ländern entscheidend zur Schädigung des Wirtschaftszweigs der Union beigetragen hätten. Nach der endgültigen Unterrichtung wurde dieselbe Behauptung von diesen ausführenden Herstellern und vom russischen Ministerium für Industrie und Handel noch einmal aufgestellt.

(394) Die Kommission wies dieses Vorbringen zurück. Die von den russischen ausführenden Herstellern herangezogenen Erwägungsgründe betreffen den Zeitraum von 2012 bis 2015 und nicht den Bezugszeitraum des jetzigen Verfahrens. Gleiches gilt im Hinblick auf den Abwärtstrend bei den chinesischen Einfuhrpreisen. In diesem Zusammenhang verweist die Kommission auf die Erläuterungen in Erwägungsgrund (325) und führt erneut aus, dass zwischen dem vorliegenden Fall und dem Fall betreffend die VR China kein Widerspruch besteht. Die Kommission kam vielmehr zu dem Schluss, dass die Einfuhren aus der VR China zu der bedeutenden Schädigung des Wirtschaftszweigs der Union beigetragen haben könnten, wie in Erwägungsgrund (349) dargelegt, aber dass sie den ursächlichen Zusammenhang zwischen den gedumpten Einfuhren aus den betroffenen Ländern und der festgestellten bedeutenden Schädigung im Untersuchungszeitraum nicht aufheben.

(395) Das russische Ministerium für Wirtschaftsentwicklung behauptete auch, dass der Anteil der Rohstoffkosten an den Gesamtproduktionskosten der russischen Hersteller 2015 — anders als bei den Unionsherstellern — mehr als 60 % ausgemacht habe. Der Rückgang der Rohstoffpreise habe folglich bei den russischen ausführenden Herstellern zu einem stärkeren Rückgang der Preise für warmgewalzte Flacherzeugnisse geführt als bei den Unionsherstellern. Die Kommission solle dieses Element daher im Rahmen dieser Untersuchung angemessen prüfen. Das russische Ministerium für Wirtschaftsentwicklung brachte ferner vor, dass die Ausfuhrpreise des Wirtschaftszweigs der Union niedriger gewesen seien als seine durchschnittlichen Produktionsstückkosten und dass die mangelnde Rentabilität bei der Ausfuhrleistung des Wirtschaftszweigs der Union auch ein Faktor sein könne, der den Wirtschaftszweig der Union geschädigt habe. Das russische Ministerium für Wirtschaftsentwicklung forderte die Kommission auf, die Feststellung des ursächlichen Zusammenhangs im jetzigen Verfahren daher zu überdenken. Nach der endgültigen Unterrichtung wurde dieselbe Behauptung zur Ausfuhrleistung des Wirtschaftszweigs der Union vom russischen Ministerium für Industrie und Handel noch einmal aufgestellt.

(396) Was die Argumente des russischen Ministeriums zu den Rohstoffpreisen angeht, verwies die Kommission auf Erwägungsgrund (381) ff., wo sie feststellte, dass keine direkte Korrelation zwischen dem Rückgang der Rohstoffpreise und dem Rückgang der Produktionskosten für warmgewalzte Flacherzeugnisse besteht, insoweit die Unionshersteller betroffen sind. Wenn der Rückgang der Rohstoffpreise bei den russischen ausführenden Herstellern zu einem stärkeren Rückgang der Preise für warmgewalzte Flacherzeugnisse führte als bei den Unionsherstellern, dann hätte sich dies vielmehr sowohl auf den Inlands- als auch den Ausfuhrpreis des russischen Herstellers niederschlagen müssen. Die Kommission stellte jedoch fest, dass der russische ausführende Hersteller seine Erzeugnisse auf dem EU-Markt zu Dumpingpreisen verkaufte.

(397) Was die mangelnde Rentabilität bei der Ausfuhrleistung des Wirtschaftszweigs der Union angeht, verwies die Kommission auf Erwägungsgrund (360) ff. Sie räumte nicht nur ein, dass bei den Verkaufspreisen der ausgeführten Mengen ein starker Einbruch zu verzeichnen war, sondern auch, dass die Ausfuhrmengen der in die Stichprobe einbezogenen Unionshersteller im Untersuchungszeitraum nicht mehr als 25 % ihrer Gesamtverkäufe auf dem freien Markt ausmachten (vgl. Erwägungsgrund (362)). Die Kommission kam daher zu dem Schluss, dass die Ausfuhrleistung zwar einen gewissen Anteil an der Schädigung des Wirtschaftszweigs der Union hatte, dieser Faktor aber nicht geeignet war, den ursächlichen Zusammenhang zwischen den gedumpten Einfuhren und der bedeutenden Schädigung des Wirtschaftszweigs der Union aufzuheben.

(398) Ferner trug der brasilianische ausführende Hersteller CSN vor, dass die Genauigkeit der Prüfung des ursächlichen Zusammenhangs durch folgende Aspekte beeinträchtigt werde: (i) die Berücksichtigung der Einfuhren der ArcelorMittal Group bei der Beurteilung der Schädigung und (ii) den Widerspruch zwischen den Feststellungen im Rahmen des jetzigen Falls hinsichtlich der Auswirkungen der Einfuhren aus der VR China und den Schlussfolgerungen der Kommission im Rahmen der parallelen Antidumpinguntersuchung betreffend die Einfuhren warmgewalzter Flacherzeugnisse aus der VR China. Bezüglich der Berücksichtigung der Einfuhren der ArcelorMittal Group brachte CSN vor, dass diese Einfuhren eine bewusste und böswillige konzerninterne Entscheidung darstellten. Der brasilianische ausführenden Hersteller Usiminas trug vergleichbare Argumente vor und machte geltend, dass es sich bei den meisten Einfuhren aus Brasilien um unternehmensinterne Verkäufe/Eigenverbrauch handle, insbesondere um Verkäufe seitens ArcelorMittal Brazil an ArcelorMittal in Europa. Was die Auswirkungen der Einfuhren aus der VR China angeht, widersprach CSN den Schlussfolgerungen in Erwägungsgrund (349), die besagen, dass die Einfuhren aus der VR China den ursächlichen Zusammenhang zwischen der Schädigung des Wirtschaftszweigs der Union und den Einfuhren aus den vier betroffenen Ländern nicht aufheben. Dieser brasilianische Ausführer verwies in diesem Zusammenhang auf den Anstieg der Einfuhren aus der VR China — zu weiter sinkenden Preisen —, der schneller vonstattengegangen sei als der Anstieg der Einfuhren aus den vier betroffenen Ländern.

(399) Die Kommission wies dieses Vorbringen zurück. Hinsichtlich der Berücksichtigung der von der ArcelorMittal Group getätigten Einfuhren, die von ihrem verbundenen Unternehmen in Brasilien an verbundene Unternehmen

in der Union gingen, führte die Kommission Folgendes aus: Sobald festgestellt worden ist, dass die Kriterien für eine kumulative Beurteilung der Auswirkungen der gedumpten Einfuhren nach Artikel 3 Absatz 4 der Grundverordnung erfüllt sind, muss der ursächliche Zusammenhang in Bezug auf die vier betroffenen Länder zusammengenommen geprüft werden. Wie bereits in Kapitel 4.3.1 dargelegt, sind die Voraussetzungen für eine kumulative Beurteilung Brasiliens, Russlands, Irans und der Ukraine erfüllt. Im vorliegenden Fall ist bei der Frage einer selbst verschuldeten Schädigung daher zu prüfen, ob die Einfuhren aus Brasilien an den Wirtschaftszweig der Union geeignet sind, den ursächlichen Zusammenhang zwischen der Schädigung und den gesamten gedumpten Einfuhren aufzuheben. Diesbezüglich stellte die Kommission fest, dass die von der ArcelorMittal Group im Untersuchungszeitraum getätigten Einfuhren lediglich 5,8 % der Gesamteinfuhren der vier betroffenen Länder ausmachten. Sie kam folglich zu dem Schluss, dass diese geringen Mengen den ursächlichen Zusammenhang zwischen dem Dumping und der festgestellten bedeutenden Schädigung nicht aufheben. Ihre Auswirkungen auf die Schädigung war marginal.

(400) Hinsichtlich des Vorbringens zu den Einfuhren aus der VR China verwies die Kommission auf Erwägungsgrund (394). Auch wenn es stimmen sollte, dass die Einfuhren aus der VR China schneller anstiegen als die Einfuhren aus den vier betroffenen Ländern, so ist der Umfang der Einfuhren aus den untersuchten Ländern im Untersuchungszeitraum (4,2 Mio. Tonnen im Untersuchungszeitraum) fast drei Mal höher als der Umfang der chinesischen Einfuhren im Untersuchungszeitraum (1,6 Mio. Tonnen im Untersuchungszeitraum). Die Kommission kam daher, wie bereits näher erläutert, zu dem Schluss, dass die Einfuhren aus der VR China zu der bedeutenden Schädigung des Wirtschaftszweigs der Union beigetragen haben könnten, wie in Erwägungsgrund (349) dargelegt, dass sie aber den ursächlichen Zusammenhang zwischen den gedumpten Einfuhren aus den betroffenen Ländern und der festgestellten bedeutenden Schädigung im Untersuchungszeitraum nicht aufgehoben haben.

(401) Der brasilianische ausführende Hersteller Usiminas wandte ein, die Kommission habe keinen Nachweis dafür erbracht, dass zwischen der Schädigung und den Einfuhren warmgewalzter Flacherzeugnisse aus Brasilien ein ursächlicher Zusammenhang bestehe. Die brasilianischen Einfuhren seien aufgrund ihrer geringen Mengen und vergleichsweise hohen Preise schlicht nicht in der Lage gewesen, die angegebenen schädigenden Auswirkungen auf den Wirtschaftszweig der Union verursacht zu haben. Auch wenn die Einfuhren aus Brasilien, Iran, Russland und der Ukraine kumuliert würden, könne ihr Umfang nicht als „erheblich" im Sinne von Artikel 3 Absatz 3 der Grundverordnung angesehen werden. sInsbesondere habe der gemeinsame Marktanteil Brasiliens, Irans, Russlands und der Ukraine höchstens 12,58 % im Untersuchungszeitraum betragen, was zu niedrig sei, um eine Schädigung zu verursachen, angesichts der Tatsache, dass der Wirtschaftszweig der Union im Bezugszeitraum einen Marktanteil von mehr als 75 % halten konnte. Wie aus den im Unterrichtungspapier mitgeteilten Daten ersichtlich sei, gehe außerdem die rückläufige Rentabilität des Wirtschaftszweigs der Union zeitlich nicht mit dem Anstieg der Mengen der gemeinsamen Einfuhren aus Brasilien, Iran, Russland und der Ukraine einher. So seien die größten Einbußen bei der Rentabilität zwischen 2015 und dem Untersuchungszeitraum eingetreten, als der gemeinsame Marktanteil der Einfuhren aus den betroffenen Ländern lediglich um 0,08 % anstieg. Die Kommission solle zudem erklären, wie sich die Situation der Einfuhren aus Brasilien, Iran, Russland und der Ukraine in einem so kurzen Zeitraum derart drastisch habe verändern können, dass Einfuhren, von denen keine Gefahr einer Schädigung ausgegangen sei, eine tatsächliche bedeutende Schädigung des Wirtschaftszweigs der Union verursachen.

(402) Wie bereits in Erwägungsgrund (261) dargelegt, kam die Kommission zu dem Schluss, dass die Voraussetzungen für eine kumulative Beurteilung der Auswirkungen der Einfuhren aus Brasilien, Iran, Russland und der Ukraine nach Artikel 3 Absatz 4 der Grundverordnung erfüllt waren. Alle für die Einfuhren aus diesen Ländern ermittelten Dumpingspannen, die in Abschnitt 3 „Dumping" angegeben sind, lagen über der Geringfügigkeitsschwelle und waren somit nicht unerheblich.

(403) Die Kommission wies auch die Behauptung zurück, dass die Mengen aus den betroffenen Ländern nicht als „erheblich" im Sinne von Artikel 3 Absatz 3 der Grundverordnung angesehen werden können. Der gemeinsame Marktanteil Brasiliens, Irans, Russlands und der Ukraine lag 2013 bei 7,45 % und erreichte im Untersuchungszeitraum 12,58 %. Auch in absoluten Zahlen stiegen die Einfuhren aus diesen Ländern im Bezugszeitraum von 2,4 Mio. Tonnen im Jahr 2013 auf 4,3 Mio. Tonnen im Untersuchungszeitraum erheblich an. Andererseits ging der Marktanteil des Wirtschaftszweigs der Union im selben Zeitraum von 85,1 % auf 76,7 % zurück, was auf eine Verschlechterung der Wettbewerbsposition der Stahlhersteller in der Union hindeutet.

(404) Es trifft zwar zu, dass der gemeinsame Marktanteil der Einfuhren aus Brasilien, Iran, Russland und der Ukraine im Jahr 2015 und im Untersuchungszeitraum lediglich um 0,08 % zunahm. Jedoch fielen die Preise der Einfuhren aus Brasilien, Iran, Russland und der Ukraine im selben Zeitraum ebenfalls erheblich um 10, 14, 16 bzw. 14 %; auch dieser Faktor ist bei der Feststellung zu berücksichtigen, ob gedumpte Einfuhren aus den betroffenen Ländern die Ursache für die bedeutende Schädigung des Wirtschaftszweigs der Union waren.

(405) Was die Behauptung betrifft, dass von den Einfuhrmengen der betroffenen Länder keine Gefahr einer Schädigung ausging, wird in Erwägungsgrund 188 der vorläufigen Verordnung betreffend die VR China in diesem Zusammenhang festgestellt, dass *„davon auszugehen [ist], dass Einfuhren aus Brasilien, Iran, Russland, Serbien und der Ukraine zum Eintreten von Umständen beigetragen haben, unter denen eine bedeutende Schädigung droht“* ([1]). Diese Feststellung wurde in Erwägungsgrund 116 der endgültigen Verordnung betreffend die VR China bestätigt ([2]).

(406) In den Erwägungsgründen (337) bis (339) wird bei der Prüfung des ursächlichen Zusammenhangs genauestens erläutert und begründet, warum die Einfuhren Brasilien, Irans, Russlands und der Ukraine zu einer Ursache für die bedeutende Schädigung des Wirtschaftszweigs der Union wurden. Angesichts des zeitlichen Zusammenfallens zwischen dem Ausmaß gedumpter Einfuhren zu ständig sinkenden Preisen und den Einbußen des Wirtschaftszweigs der Union bei den Verkaufsmengen sowie dem Verluste verursachenden Preisdruck kam die Kommission zu dem Schluss, dass die gedumpten Einfuhren dem Wirtschaftszweig der Union eine bedeutende Schädigung zufügten.

(407) Ferner wandte Usiminas ein, eine etwaige Schädigung des Wirtschaftszweigs der Union im Untersuchungszeitraum sei zumindest teilweise auf die Tatsache zurückzuführen, dass die Auswirkungen der wirtschaftlichen Rezession während des gesamten Bezugszeitraums zu spüren gewesen seien. Auch seien die Einfuhren aus der VR China und aus der Türkei sowie die hohen Energiekosten in der Union in viel höherem Maße als die Einfuhren aus Brasilien geeignet, die mutmaßliche Schädigung herbeizuführen.

(408) Die Kommission wies dieses Vorbringen wie folgt zurück: Was das Argument angeht, dass die wirtschaftliche Rezession zumindest teilweise die Ursache für die Schädigung war, kam die Kommission im Zuge der Untersuchung zu dem Schluss, dass sich die Schuldenkrise im Euroraum im Jahr 2013 zwar negativ ausgewirkt hatte, aber nicht die festgestellte bedeutende Schädigung im Untersuchungszeitraum verursachte (vgl. Erwägungsgrund (342)).

(409) Zu dem Vorbringen, dass andere Faktoren (Einfuhren aus der VR China und der Türkei sowie hohe Energiekosten) in viel höherem Maße als die Einfuhren aus Brasilien geeignet waren, die Schädigung herbeizuführen, die der Wirtschaftszweig der Union mutmaßlich erlitten hatte, kann Folgendes ausgeführt werden.

a) Einfuhren aus China: Wie bereits in den Erwägungsgründen (343) bis (349) dargelegt, kam die Kommission zu dem Schluss, dass die Einfuhren aus der VR China — angesichts ihrer Mengen und Preise — zu der im Zuge dieser Untersuchung festgestellten bedeutenden Schädigung beigetragen haben könnten, dass sie aber den ursächlichen Zusammenhang zwischen der Schädigung des Wirtschaftszweigs der Union und den gedumpten Einfuhren aus den vier anderen Ländern nicht aufgehoben haben;

b) Einfuhren aus der Türkei: Wie bereits in Erwägungsgrund (356) dargelegt, gingen die Einfuhren aus der Türkei im Bezugszeitraum zurück. Auch wenn die Einfuhren aus der Türkei zur Schädigung des Wirtschaftszweigs der Union beitrugen, konnten sie daher nicht die Ursache für die zunehmend negativen Entwicklungen sein, die bei der Schadensanalyse festgestellt wurden.

c) Hohe Energiekosten: Die Kommission verweist diesbezüglich auf Erwägungsgrund (378). Es kann nicht behauptet werden, dass die Unionshersteller bezüglich dieser Kosten einen Wettbewerbsnachteil haben. Aufgrund der zwischen 2010 und 2015 fallenden Strompreise wurde die Union zu der Region mit dem viertniedrigsten Strompreisniveau weltweit.

(410) Die Kommission war der Ansicht, dass keines der Argumente, die die interessierten Parteien nach der Übermittlung des Informationspapiers vorbrachten, etwas an den Feststellungen änderte, die von einem ursächlichen Zusammenhang zwischen den gedumpten Einfuhren und der bedeutenden Schädigung des Wirtschaftszweigs der Union im Untersuchungszeitraum ausgingen.

(411) Nach der endgültigen Unterrichtung trug die brasilianische Gesellschaft CSN vor, dass die Auswirkungen auf die Schädigung der ArcelorMittal Group von den Ausfuhren aus Brasilien zu trennen und zu unterscheiden seien. Folglich sollte die Untersuchung betreffend Brasilien eingestellt werden, da der Marktanteil der gedumpten Einfuhren ohne die Einfuhren der ArcelorMittal Group, die sich durch eine selbst verschuldete Schädigung auszeichnen, unter die Geringfügigkeitsschwelle zurückgehen würde.

(412) Die Kommission wies dieses Vorbringen zurück. Selbst wenn die Kommission die Einfuhren der ArcelorMittal Group gesondert betrachten würde, wären die restlichen brasilianischen Einfuhren eindeutig nicht zu vernachlässigen. Wie in Erwägungsgrund (399) ausgeführt, gilt, dass sobald festgestellt wurde, dass die Kriterien für eine kumulative Beurteilung der Auswirkungen der gedumpten Einfuhren nach Artikel 3 Absatz 4 der Grundverordnung erfüllt sind, der ursächliche Zusammenhang in Bezug auf die vier betroffenen Länder zusammengenommen geprüft werden muss.

([1]) Durchführungsverordnung (EU) 2016/1778 der Kommission vom 6. Oktober 2016 zur Einführung eines vorläufigen Antidumpingzolls auf die Einfuhren bestimmter warmgewalzter Flacherzeugnisse aus Eisen, nicht legiertem Stahl oder legiertem Stahl mit Ursprung in der Volksrepublik China (ABl. L 272 vom 7.10.2016, S. 33).

([2]) Durchführungsverordnung (EU) 2017/649 der Kommission vom 5. April 2017 zur Einführung eines endgültigen Antidumpingzolls auf die Einfuhren bestimmter warmgewalzter Flacherzeugnisse aus Eisen, nicht legiertem Stahl oder legiertem Stahl mit Ursprung in der Volksrepublik China (ABl. L 92 vom 6.4.2017, S. 68).

(413) Die Kommission kam daher aus den vorstehend dargelegten Gründen zu dem Schluss, dass die bedeutende Schädigung des Wirtschaftszweigs der Union durch die gedumpten Einfuhren aus Brasilien, Iran, Russland und der Ukraine verursacht wurde. Andere bekannte Faktoren, die sich zur gleichen Zeit auf die Lage des Wirtschaftszweigs der Union auswirkten, waren — einzeln betrachtet und in ihrer kombinierten Wirkung — nicht geeignet, den ursächlichen Zusammenhang aufzuheben.

6. **INTERESSE DER UNION**

6.1. **Vorbemerkungen**

(414) Die Kommission prüfte im Einklang mit Artikel 21 der Grundverordnung, ob sich eindeutig der Schluss ziehen lässt, dass die Einführung von Maßnahmen im vorliegenden Fall dem Unionsinteresse zuwiderlaufe. Insbesondere wurde die Notwendigkeit geprüft, die handelsverzerrenden Auswirkungen des schädigenden Dumpings zu beseitigen und einen wirksamen Wettbewerb wiederherzustellen. Bei der Ermittlung des Unionsinteresses wurden die Interessen aller Beteiligten berücksichtigt, einschließlich der Interessen des Wirtschaftszweigs der Union, der Einführer und der Verwender.

(415) Die Kommission unterrichtete die Parteien im Informationspapier über ihre Feststellungen zum Unionsinteresse. Die interessierten Parteien übermittelten Stellungnahmen, auf die in den nachstehenden Erwägungsgründen näher eingegangen wird. Wie bereits in den Erwägungsgründen (28) ff. näher dargelegt, holte die Kommission zudem zusätzliche Informationen über die Entwicklungen nach dem Untersuchungszeitraum ein. Nach der Übermittlung des Informationspapiers stattete sie mehreren Verwendern, Verbänden und Unionsherstellern einen Besuch ab, wie in Erwägungsgrund (29) näher erläutert. Die Stellungnahmen der Parteien und die zusätzlich eingeholten Informationen über die Entwicklungen nach dem Untersuchungszeitraum wurden von der Kommission im Rahmen ihrer endgültigen Feststellung zum Unionsinteresse berücksichtigt; besagte Stellungnahmen und Informationen werden in den nachstehenden Erwägungsgründen näher erörtert.

(416) Nach der Übermittlung des Informationspapiers trug der Antragsteller vor, er habe starke Bedenken, was die Prüfung der nach dem Untersuchungszeitraum eingeholten Daten durch die Kommission im Rahmen der Feststellung des Unionsinteresses angehe. Die Zeit nach dem Untersuchungszeitraum könne nicht herangezogen werden, um die offenkundigen Schlussfolgerungen auszuhebeln, die sich zwangsläufig aus den für den Untersuchungszeitraum erhobenen Daten ergeben. Wenn die Kommission schon beschließe, Daten zu Entwicklungen nach dem Untersuchungszeitraum zu prüfen, dann solle sie auch den Zeitraum nach März 2017 betrachten, da *sich anhand der Daten für das zweite Quartal 2017 am besten belegen ließe, was ohne die Einführung von Zöllen geschehen würde* ([1]).

(417) Nach der Übermittlung des Informationspapiers gingen bei der Kommission außerdem Stellungnahmen ausführender Hersteller, der Mitglieder des Konsortiums und der Vertretung Brasiliens bei der Europäischen Union dahin gehend ein, dass nach dem Untersuchungszeitraum eingetretene wichtige Entwicklungen nicht außer Acht gelassen werden dürfen. Der Großteil der eingegangenen Stellungnahmen bezog sich auf Preisentwicklungen, insbesondere darauf, dass die Preise der betroffenen Ware und der gleichartigen Ware nach Ablauf des Untersuchungszeitraums erheblich anzogen.

(418) Bezüglich des Vorbringens des Antragstellers wird auf den Grundsatz verwiesen, dass Informationen, die für einen Zeitraum nach dem Untersuchungszeitraum vorgelegt werden, nach Artikel 6 Absatz 1 der Grundverordnung normalerweise nicht berücksichtigt werden. Jedoch merkte die Kommission an, dass bei der Feststellung des Vorliegens eines Unionsinteresses nach Artikel 21 Absatz 1 der Grundverordnung Daten aus einer späteren Zeit als dem Untersuchungszeitraum berücksichtigt werden können. ([2]) Die Prüfung der Daten zu Entwicklungen nach dem Untersuchungszeitraum betraf den weitestmöglichen Zeitraum nach Ablauf des Untersuchungszeitraums. Die Kommission übermittelte den interessierten Parteien einige weitere Fragen zu dem Zeitraum nach dem März 2017, wobei die jeweiligen Antworten ebenfalls Berücksichtigung fanden.

(419) Die nach dem Untersuchungszeitraum eingetretenen Entwicklungen, insbesondere ein starker Preisanstieg der betroffenen Ware und der gleichartigen Ware und eine geringe Marktverfügbarkeit bestimmter Warentypen, sind angesichts der besonderen Umstände dieses Falls für die Prüfung des Interesses der Union an der Einführung geeigneter Maßnahmen relevant. Die Entscheidung der Kommission, besagte nach dem Untersuchungszeitraum zwischen Juli 2016 und März 2017 (bzw. noch später) eingetretene Entwicklungen im Rahmen ihrer Prüfung des Vorliegens eines Unionsinteresses zu untersuchen, war daher gerechtfertigt und angemessen.

([1]) Stellungnahme seitens Eurofer vom 2. Mai 2017, S. 12. Diese Stellungnahme betrifft die Tatsache, dass die Kommission im Zuge der vorläufigen Sachaufklärung beschloss, die Untersuchung ohne die Einführung von Maßnahmen fortzusetzen.

([2]) Urteil vom 25. Oktober 2011, *Transnational Company „Kazchrome" und ENRC Marketing/Rat*, Rechtssache T-192/08. EU:T:2011:619, Rn. 221.

6.2. **Interesse des Wirtschaftszweigs der Union**

(420) Der Wirtschaftszweig der Union ist in mehreren Mitgliedstaaten (Vereinigtes Königreich, Frankreich, Deutschland, Tschechische Republik, Slowakische Republik, Italien, Luxemburg, Belgien, Polen, Niederlande, Österreich, Finnland, Schweden, Portugal, Ungarn und Spanien) angesiedelt und beschäftigt ca. 18 000 Arbeitnehmer, die in direktem Zusammenhang mit der Produktion der gleichartigen Ware in den verschiedenen Stahlwerken der Unionshersteller eingesetzt werden (vgl. Erwägungsgrund (289)).

(421) An der Untersuchung arbeiteten siebzehn Unionshersteller mit. Ein italienischer Hersteller lehnte die Einleitung des Verfahrens ab.

(422) Wie bereits in Erwägungsgrund (387) festgestellt wurde, litt der gesamte Wirtschaftszweig der Union insbesondere ab der zweiten Jahreshälfte 2015 unter einer Verschlechterung seiner Lage und unter den negativen Auswirkungen der gedumpten Einfuhren. Vor allem die Schadensindikatoren, die sich auf das Geschäftsergebnis der in die Stichprobe einbezogenen Unionshersteller beziehen, wie etwa die Rentabilität, waren stark betroffen.

(423) Ferner wird davon ausgegangen, dass durch die Einführung endgültiger Antidumpingzölle wieder faire Handelsbedingungen auf dem Unionsmarkt hergestellt werden und sich der Wirtschaftszweig der Union in der Folge erholen kann. Dies dürfte zu einer Verbesserung der Rentabilität des Wirtschaftszweigs der Union bis auf ein Niveau führen, das für diesen kapitalintensiven Wirtschaftszweig als notwendig erachtet wird. Der Wirtschaftszweig der Union hat durch die gedumpten Einfuhren aus Brasilien, Iran, Russland und der Ukraine eine bedeutende Schädigung erlitten.

(424) Nach der Übermittlung des Informationspapiers sandte die Kommission den sechs in die Stichprobe einbezogenen Unionsherstellern einen weiteren Fragebogen zu den nach dem Untersuchungszeitraum eingetretenen Entwicklungen zu. Beantwortet wurde dieser Fragebogen von allen sechs Unionsherstellern; der Antragsteller wurde darüber unterrichtet, dass die Kommissionsdienststellen diese aufsuchen werden, um die relevanten Daten vor Ort zu überprüfen.

(425) Die bei den sechs in die Stichprobe einbezogenen Unionsherstellern erhobenen Daten zu Entwicklungen nach dem Untersuchungszeitraum zeigten, dass die Rentabilität der einzelnen Unionshersteller unterschiedlich ausfiel. Im Durchschnitt verzeichneten die in die Stichprobe einbezogenen Unionshersteller im Untersuchungszeitraum Verluste von – 7,8 %. In den Zeiträumen nach dem Untersuchungszeitraum — Juli bis Dezember 2016 und Januar bis März 2017 — lag die Rentabilität bei 2 % bzw. bei 8,6 %. Die genannten Prozentsätze stellen die gewogene durchschnittliche Rentabilität vor Steuern aller in die Stichprobe einbezogenen Unionshersteller entsprechend ihrer jeweiligen Gewinn- und Verlustrechnung dar, ausgedrückt als Prozentsatz des mit unabhängigen Abnehmern in der Union erzielten Umsatzes.

(426) Die Kommission weist nochmals darauf hin, dass die Schlussfolgerung zur Schädigung nach Artikel 6 Absatz 1 der Grundverordnung anhand der geprüften für den Untersuchungszeitraum erhobenen Daten gezogen wurde. Die Erhebung und Überprüfung der Daten zu Entwicklungen nach dem Untersuchungszeitraum wiederum erfolgte ausschließlich im Rahmen der Prüfung des Unionsinteresses. Die Tabelle in Erwägungsgrund (301) veranschaulichte die Rekordverluste und die negativen Cashflows ab dem Jahr 2013.

(427) Anhand der zusätzlichen eingegangenen Informationen stellte die Kommission fest, dass die bei den Gewinnen und Kosten in den Zeiträumen nach Ablauf des Untersuchungszeitraums insgesamt beobachteten Entwicklungen weder geeignet sind, die für die anderen Schadensindikatoren festgestellten negativen Trends abzuschwächen, noch die vier aufeinanderfolgenden Zeiträume hoher Verluste auszugleichen.

(428) Die Kommission gelangte daher zu dem Schluss, dass die Einführung endgültiger Antidumpingzölle im Interesse des Wirtschaftszweigs der Union liegt.

6.3. **Interesse der Einführer**

(429) Wie in Erwägungsgrund (8) angegeben, waren alle sieben Einführer, die sich gemeldet hatten, Mitglieder des Konsortiums und hatten sich gegen die Einführung von Maßnahmen im Rahmen dieser besonderen Untersuchung ausgesprochen.

(430) Was den in die Stichprobe einbezogenen unabhängigen Einführer betrifft, betrug der Anteil seiner Geschäftstätigkeit im Zusammenhang mit der betroffenen Ware 5 % bis 10 % seines Gesamtumsatzes im Untersuchungszeitraum. Er sprach sich gegen die Einführung von Antidumpingmaßnahmen aus, da dies zu einem weiteren Rückgang bzw. zur Einstellung der Einfuhren der betroffenen Ware führen könnte.

(431) Die Kommission wies darauf hin, dass die aus den betroffenen Ländern vor der Einleitung dieser Untersuchung eingeführten Mengen durch die Einfuhren warmgewalzter Flacherzeugnisse aus anderen Ländern als Brasilien, Iran, Russland und der Ukraine in den ersten Monaten des Jahres 2017 in gewissem Umfang kompensiert wurden, wie in den Erwägungsgründen (453) und (458) näher dargelegt. Die Kommission kam daher zu dem Schluss, dass die Einführung von Maßnahmen keine spürbaren negativen Preisauswirkungen auf die Einführer haben würde, sie müssten jedoch ihre Bezugsquellen wechseln, was zusätzliche Kosten für diese Einführer verursachen würde.

6.4. **Interesse der Verwender**

6.4.1. *Einleitung*

(432) Warmgewalzte Flachstahlerzeugnisse werden von Endverwendern als Halbzeug für verschiedene Verwendungszwecke bezogen, unter anderem für die Bauwirtschaft (Herstellung von Stahlrohren), den Schiffbau und die Herstellung von Gascontainern, Druckbehältern und Energieleitungen.

(433) Die Verwender konkurrieren mit den vertikal integrierten verbundenen Unternehmen des Wirtschaftszweigs der Union auf den nachgelagerten Märkten der betroffenen Ware. Die betroffene bzw. gleichartige Ware wird von den verschiedenen Verwendern verarbeitet und ist für diese ein Kostenfaktor.

(434) Das Konsortium reichte in verschiedenen Phasen der Untersuchung mehrere Stellungnahmen ein. Außerdem wurde es auf eigenen Antrag drei Mal angehört.

(435) Das in Italien ansässige Unternehmen Marcegaglia Carbon Steel Spa, (im Folgenden „Marcegaglia"), das die betroffene bzw. gleichartige Ware verarbeitet und unter anderem Rohre und andere nachgelagerte Stahlerzeugnisse produziert sowie ein Mitglied des Konsortiums ist, übermittelte als Mitglied des Konsortiums einen beantworteten Fragebogen. Die betroffene bzw. gleichartige Ware ist für diesen Verwender — wie auch für die anderen Verwender — ein Kostenfaktor. Marcegaglia allein verbraucht jährlich 2,9 bis 4,4 Mio. Tonnen der betroffenen bzw. gleichartigen Ware. Das Unternehmen führt 1,6 bis 2,4 Mio. Tonnen der Ware sowohl aus den betroffenen Ländern als auch aus anderen Drittländern ein. Das Unternehmen beteiligte sich uneingeschränkt an der Untersuchung; es übermittelte einen beantworteten Fragebogen, wurde anschließend vor Ort überprüft und stellte alle von der Kommission im Zuge der Untersuchung angeforderten Informationen zur Verfügung.

(436) Außerdem reichten andere Verwender als die Mitglieder der Konsortiums, insbesondere Verwender aus Polen und den baltischen Staaten, gleich nach der Einleitung des Verfahrens Stellungnahmen ein, wie in Erwägungsgrund (17) angegeben. Sie sprachen sich gegen die Einleitung dieser Untersuchung aus. Darüber hinaus übermittelten die lettische Arbeitgebervereinigung und der lettische Verband der Maschinenbau- und Metallindustrie (MASOC) ebenfalls gegen die Einleitung des Verfahrens gerichtete Stellungnahmen. Obgleich diese interessierten Parteien im Zuge dieser Untersuchung, sogar nach der Unterrichtung über die Feststellungen im Unterrichtungspapier zur weiteren Mitarbeit aufgefordert wurden, gingen keine weiteren Stellungnahmen ein.

(437) Nach der Übermittlung des Informationspapiers wandte der Antragsteller ein, dass die Prüfung des Unionsinteresses dadurch verzerrt werde, dass diese sich ausschließlich auf nichtintegrierte Verwender konzentriert habe, die auf Ausfuhren angewiesen seien und von den gedumpten Ausgangsmateriallieferungen profitiert hätten (und weiterhin profitierten). Gleichzeitig habe die Kommission die Interessen anderer Verwenderunternehmen — mit Unionsherstellern verbundene Verwender und andere Verwender, die aus sonstigen Gründen nicht auf Einfuhren angewiesen seien — außer Acht gelassen. Der Verzicht auf Maßnahmen habe sich auf die mit den Unionsherstellern verbundenen Verwender nachteilig ausgewirkt, da diese mit Verwendern konkurrieren müssten, die auf gedumpte Einfuhren zurückgriffen.

(438) Wie bereits in den Erwägungsgründen (28) und (29) dargelegt, holte die Kommission auch nach der Übermittlung des Informationspapiers alle weiteren Informationen ein, die sie für ihre endgültigen Feststellungen als notwendig erachtete, und prüfte sie. Zu diesem Zweck sandte sie 74 Verwendern (darunter auch Mitglieder des Konsortiums, mit Unionsherstellern verbundene Verwender und andere Verwender, die aus sonstigen Gründen nicht auf Einfuhren angewiesen sind) sowie 12 Verbänden der Verwender einen weiteren Fragebogen zu den nach Abschluss des Untersuchungszeitraums eingetretenen Entwicklungen zu.

(439) Beantwortet wurde dieser Fragebogen von 25 Verwendern/Servicezentren.

— 11 Mitglieder des Konsortiums ([1]), d. h. 33 % aller Mitglieder des Konsortiums, übermittelten Fragebogenantworten zu den nach Abschluss des Untersuchungszeitraums eingetretenen Entwicklungen. Sie sprachen sich gegen die Einführung von Maßnahmen aus.

— Drei mit ausführenden Herstellern verbundene Verwender übermittelten ebenfalls Fragebogenantworten. Sie sprachen sich gegen die Einführung von Maßnahmen aus.

— Auch neun mit Unionsherstellern verbundene Verwender beantworteten diesen Fragebogen. Sie sprachen sich für die Einführung von Maßnahmen aus.

— Ferner übermittelten zwei nicht mit Unionsherstellern verbundene Verwender Fragebogenantworten. Sie sprachen sich für die Einführung von Maßnahmen aus.

Von den 25 Antworten auf den Fragebogen zu den nach Abschluss des Untersuchungszeitraums eingetretenen Entwicklungen wurden 14 vollständig von Verwendern ausgefüllt.

(440) Des Weiteren legten zwei der 12 Verwenderverbände zusätzliche Informationen vor.

(441) Diesbezüglich machte der Antragsteller geltend, dass die Kommission zu der Schlussfolgerung hätte gelangen müssen, dass es — angesichts des geringen Grads der Mitarbeit — aus folgenden Gründen zu keinen Auswirkungen auf die Verwender kommt: Nur sehr wenige Verwender reagierten auf den ersten Fragebogen, auch die Reaktion von Verwendern auf eine große Anzahl von Fragen in Bezug auf die Entwicklungen nach dem Untersuchungszeitraum sei gering gewesen, wozu auch die geringe Beantwortungsquote durch die Mitglieder des Konsortiums zähle, und abschließend seien die Ansichten der meisten Verwender, die Finanzdaten vorlegten und Zölle unterstützten, weitgehend ignoriert worden.

(442) Die Kommission wies zuerst erneut darauf hin, dass die Untersuchung zum Unionsinteresse in vollumfänglicher Übereinstimmung mit Artikel 21 der Grundverordnung durchgeführt wurde:

Zum Zeitpunkt der Übermittlung des Informationspapiers (vgl. Erwägungsgrund (22), 4. April 2017) räumte die Kommission ein, dass die Mitarbeit der Verwender beim ersten Fragebogen gering war. Sie forderte die Parteien auf, zu den bis zu diesem Zeitpunkt in der vorläufigen Phase bekannten Tatsachen und Überlegungen Stellung zu nehmen. Sie stellte zu dem genannten Zeitpunkt auch fest, dass die von einer Quelle eingeholten Nachweise nicht kohärent waren mit den Nachweisen, die aus anderen Quellen eingingen, wozu auch widersprüchliche Erklärungen des Wirtschaftszweigs der Union und des Konsortiums in Bezug auf die Gewinnspannen und die Möglichkeit, etwaige Preissteigerungen weiterzugeben, zählten. Diesbezüglich legte die Kommission fest, welche zusätzlichen Verfahren zur Einholung aussagekräftiger Nachweise erforderlich waren. Dies geschah im Einklang mit Artikel 21 Absatz 1 zweiter Satz und Artikel 21 Absatz 2 der Grundverordnung, wonach eine Feststellung gemäß diesem Artikel nur dann getroffen wird, wenn alle Parteien Gelegenheit erhielten, ihren Standpunkt darzulegen. Ferner sieht Artikel 21 Absatz 5 der Grundverordnung vor, dass die Kommission die ordnungsgemäß nach der vorläufigen Phase vorgelegten Informationen prüft.

(443) Die Kommission war auch nicht vom Argument des Antragstellers überzeugt, dem zufolge die Beantwortungsquote der Verwender auf die Fragen in Bezug auf die Entwicklungen nach dem Untersuchungszeitraum zu gering sei, um wesentliche Schlussfolgerungen daraus zu ziehen. Sie hatte 14 vollständig ausgefüllte Fragebogen zu den nach Abschluss des Untersuchungszeitraums eingetretenen Entwicklungen erhalten (vgl. Tabelle unter Erwägungsgrund (498)). Zu diesen Beantwortern gehörte ein wichtiger Verwender (Marcegaglia), der — wie aus Erwägungsgrund (435) hervorgeht — allein zwischen 8,5 % und 13 % der Gesamtproduktion warmgewalzter Flacherzeugnisse in der Union verbrauchte. Ferner kann die Antwort von ESTA auf den Fragebogen zum Zeitraum nach dem Untersuchungszeitraum als stellvertretend für mehr als 100 Stahlrohrhersteller in der Union betrachtet werden ([2]). Die darin enthaltenen Angaben zu der leicht negativen Rentabilität der gesamten Rohrbranche bestätigten die Nachweise, die von den Verwendern eingingen, die beim Ausfüllen der Fragebogen für den Zeitraum nach dem Untersuchungszeitraum voll mitgearbeitet hatten. Die Kommission ging deshalb davon aus, dass die 25 Antworten (wovon 14 in vollständig ausgefüllten Fragenbogen zum Zeitraum nach dem Untersuchungszeitraum bestanden) als repräsentativ betrachtet werden konnten, um Schlussfolgerungen für den gesamten Markt der Stahlrohrhersteller in vollständiger Übereinstimmung mit Artikel 21 Absatz 5 der Grundverordnung zu treffen.

([1]) Obgleich alle Mitglieder des Konsortiums ersucht wurden, den Fragebogen zu den nach Abschluss des Untersuchungszeitraums eingetretenen Entwicklungen zu beantworten, trug der das Konsortium vertretende Rechtsanwalt vor, dass einige Mitglieder nicht über die organisatorische Struktur verfügen, um die angefragten Informationen vorzulegen, andere Mitglieder wiederum seien mit dem Abschluss des Geschäftsjahrs so ausgelastet gewesen, dass die für die Beantwortung des Fragebogens eingeräumte kurze Frist, auch aufgrund gesetzlicher Feiertage nicht ausgereicht habe.

([2]) ESTA selbst antwortete am 10. Mai 2017 den Kommissionsdienststellen, die Organisation *vertrete mehr als 100 Strohrhersteller in 17 EU-Ländern und decke über 90 % der EU-Produktion ab*. Die Hersteller seien sehr unterschiedlich und reichten von großen internationalen Konzernen bis hin zu KMU mit nur einer Produktionsanlage in einem Land, die auch Tochtergesellschaften großer Stahlhersteller oder familiengeführter Unternehmen sein könnten.

(444) Abschließend wies die Kommission das Vorbringen des Antragstellers zurück, wonach die Kommission die Ansichten der Verwender, die sich für Maßnahmen ausgesprochen hatten, ignoriert habe. Deren Standpunkt geht aus Erwägungsgrund (439) und aus der in Erwägungsgrund (498) enthaltenen Tabelle eindeutig hervor. Die Kommission entnahm den Informationen jedoch auch, dass die meisten dieser Verwender zu den vertikal integrierten Herstellern warmgewalzter Flacherzeugnisse in der Union zählten. Sie meldeten sich erst nach einer konzertierten Maßnahme, die in der Einreichung von Standardformulierungen zugunsten von Maßnahmen ohne spezifische Angaben über ihre besondere Situation bestand. Da sie im Wesentlichen die allgemeinen Ansichten des Wirtschaftszweigs der Union wiedergaben, ging die Kommission davon aus, dass sie keine neuen Elemente vorgelegt hatten, welche die Beurteilung der fraglichen einschlägigen Interessen ändern.

(445) In den nachstehenden Unterabschnitten findet sich folglich die Bewertung aller im Zuge dieser Untersuchung eingegangen Informationen sowie die Feststellungen der Kommission, die nach Berücksichtigung sämtlicher Stellungnahmen seitens der interessierten Parteien getroffen wurden.

6.4.2. *Vorbringen der Verwender*

(446) Das Konsortium machte geltend, dass die Einführung von Maßnahmen gegenüber Einfuhren aus den betroffenen Ländern zusätzlich zu den Maßnahmen gegenüber Einfuhren aus der VR China dazu führe, dass die Verwender keinen Zugang mehr zu verlässlichen Lieferungen, insbesondere zu Lieferungen hochwertiger Coils zum Wiederauswalzen, auf dem Unionsmarkt haben. Verwender, die Mitglieder des Konsortiums sind, brachten im Rahmen der Anhörungen des Weiteren vor, dass der Wirtschaftszweig der Union nicht immer bestimmte stärker spezialisierte Warentypen (wie die in der Automobilindustrie verwendeten Typen) zur Verfügung stelle. Zudem hätten die Unionshersteller lange Lieferfristen, wohingegen die Händler in der Union unterschiedliche Warentypen auf Lager hielten und geringe Liefermengen nach den Wünschen der Verwender terminieren könnten.

(447) Das Konsortium führte an, dass 88 % der gesamten Unionsproduktion auf nur 16 Unternehmen entfielen, die acht großen Gruppen angehörten, und der größte Teil der Produktion für den Eigenbedarfsmarkt bestimmt sei. Daher können die Unionshersteller aufgrund ihres relativ hohen Marktanteils starken Druck sowohl auf den Markt für die betroffene Ware als auch auf den nachgelagerten Markt ausüben. Dieses Vorbringen wurde von einzelnen Mitgliedern des Konsortiums im Rahmen der Anhörungen ebenfalls bestätigt.

(448) Das Konsortium wandte ferner ein, dass *die Einführung von Antidumpingzöllen gegenüber den betroffenen Ländern die unabhängige verarbeitende Industrie in der Union äußerst gefährde, da Wettbewerber aus Drittländern dann Waren auf dem Unionsmarkt verkaufen könnten, die aus warmgewalzten Flacherzeugnissen hergestellt würden, die keinen Antidumping-maßnahmen unterlägen*. Ferner hätten die Stahlhersteller in der Union in der zweiten Jahreshälfte 2016 (also nach Abschluss des Untersuchungszeitraums) aufgrund des erheblichen Anstiegs der Preise auf dem Unionsmarkt besser abgeschnitten.

(449) Der lettische Verband der Maschinenbau- und Metallindustrie (MASOC) brachte am 18. Juli 2016 vor, dass *„etwaige Maßnahmen gegenüber Einfuhren dieser Ware sowie die Notwendigkeit, andere Lieferanten ausfindig zu machen, zu einem erheblichen Anstieg der Produktionskosten führen und die Wettbewerbsfähigkeit hochwertiger lettischer Erzeugnisse auf allen Märkten kurz- bis mittelfristig beeinträchtigen würden*". Ähnliche Äußerungen, d. h. die Einführung von Maßnahmen führe zu einem Anstieg der Kosten für die Verwender, wurden sowohl vom Konsortium gemeinsam als auch von mehreren Mitgliedern des Konsortiums einzeln vorgebracht.

6.4.3. *Prüfung der Vorbringen der Verwender*

6.4.3.1. Angebotsverknappung

(450) In Bezug auf das Vorbringen, dass die Einführung von Maßnahmen zu einer Verknappung des Angebots der betroffenen Ware führe, stellte die Kommission zuerst klar, dass mit Antidumpingzöllen der Unionsmarkt nicht für Einfuhren abgeriegelt werden soll, sondern durch die Beseitigung der Auswirkung von schädigendem Dumping ein fairer Handel wiederhergestellt werden soll. Einfuhren aus Brasilien, Iran, Russland und der Ukraine sollen deshalb auch weiterhin eingeführt werden, allerdings zu fairen Preisen.

(451) Gleichzeitig kann nicht ausgeschlossen werden, dass Maßnahmen gegenüber Brasilien, Iran, Russland und der Ukraine in der Praxis für diese Länder prohibitiv wirken.

(452) Die Kommission stellte in dieser Hinsicht fest, dass die Verwender nicht ausschließlich von Einfuhren aus Brasilien, Iran, Russland und der Ukraine abhängig sind, sondern die betroffene Ware auch bei Unionsherstellern sowie bei Herstellern aus Drittländern wie der Türkei, Südkorea und Indien beschaffen konnten.

(453) Die Verwender könnten daher gegebenenfalls auf Einfuhren aus anderen Drittländern zurückgreifen. Die Kommission wies in diesem Zusammenhang auf einen relativen Anstieg der Einfuhren aus anderen Drittländern wie der Türkei, Südkorea und Indien im Jahr 2016 hin. In absoluten Zahlen führten diese Länder 2016 rund 2,25 Mio. Tonnen aus.

(454) Ferner stellte die Kommission im Zuge der Untersuchung fest, dass der Wirtschaftszweig der Union über Kapazitätsreserven verfügt, wie in Erwägungsgrund (278) dargelegt. Laut den Angaben des Antragstellers könnte sogar ein erheblicher Teil der bestehenden Kapazitätsreserven (etwa 7 Mio. Tonnen) kurzfristig in Betrieb genommen werden, wenn die Marktbedingungen dies zuließen. Der Antragsteller verwies insbesondere auf die mögliche Wiedereröffnung dreier Produktionsstandorte im Vereinigten Königreich, Spanien und Deutschland. Die Kommission bestätigt hiermit, dass diese Produktionsstandorte existieren und gegebenenfalls wieder eröffnet werden können.

(455) Nach der Übermittlung des Informationspapiers gingen bei der Kommission Stellungnahmen mehrerer interessierter Parteien zu ihren Feststellungen hinsichtlich der möglichen Angebotsverknappung ein.

(456) Zwei russische ausführende Hersteller (MMK Group/Severstal Group) behaupteten, dass sich die Maßnahmen prohibitiv/einfuhrbeschränkend auswirken würden und somit die Versorgung nicht nur ihrer Tochtergesellschaften, sondern aller unabhängigen Verwender in der Union mit warmgewalzten Flacherzeugnissen gefährdet sein könne.

(457) Der Antragsteller hingegen brachte vor, dass die Einfuhren warmgewalzter Flacherzeugnisse aus den fünf betroffenen Ländern, die 2016 etwa 421 000 Tonnen monatlich ausgemacht hätten, durch Einfuhren aus der Türkei, Indien, Südkorea und Ägypten, die sich im ersten Quartal 2017 auf 450 000 Tonnen monatlich belaufen hätten, mehr als kompensiert werden könnten. Das Konsortium wiederum brachte vor, dass Einfuhren aus diesen Ländern keine zuverlässige und stabile alternative Beschaffungsquelle für die Verwender darstellten, wenn man die starke Binnennachfrage bei Stahl beispielsweise in der Türkei und in Indien berücksichtige. Außerdem seien nach der Einführung vorläufiger Antidumpingzölle gegenüber der VR China im Oktober 2016 die Einfuhren warmgewalzter Flacherzeugnisse aus der VR China um 98 % eingebrochen, wenn man den Zeitraum Oktober 2016 bis Januar 2017 dem Zeitraum Oktober 2015 bis Januar 2016 gegenüberstelle.

(458) Wie bereits in Erwägungsgrund (452) dargelegt, stellte die Kommission fest, dass die Verwender nicht ausschließlich von Einfuhren aus Brasilien, Iran, Russland und der Ukraine abhängig sind, sondern warmgewalzte Flacherzeugnisse im Untersuchungszeitraum auch bei Unionsherstellern sowie bei Herstellern aus anderen Drittländern beschafften. Wie aus den verfügbaren Eurostat-Daten ersichtlich ist, wurden die aus den betroffenen Ländern vor der Einleitung dieser Untersuchung eingeführten Mengen durch Einfuhren warmgewalzter Flacherzeugnisse aus anderen Ländern als Brasilien, Iran, Russland und der Ukraine in den ersten Monaten des Jahres 2017 kompensiert. Die wichtigsten anderen Einfuhren aus Drittländern in den ersten Monaten des Jahres 2017 kamen unter anderem aus Ägypten, Indien, Südkorea und der Türkei. Trotz allem werden die rückläufigen Einfuhrmengen aus Brasilien, Iran, Russland, Ukraine und der VR China nicht völlig durch die Einfuhrmengen aus anderen Ländern als Brasilien, Iran, Russland und der Ukraine kompensiert.

Tabelle 22

Vergleich der Einfuhrmengen

Land	Gesamteinfuhren im UZ	Monatlicher Durchschnitt im UZ	Gesamteinfuhren im ersten Quartal 2017	Monatlicher Durchschnitt im ersten Quartal 2017	Unterschied bei den durchschnittlichen monatlichen Einfuhren
Vier Länder: (Brasilien, Iran, Russland und Ukraine)	4 266 881 (vgl. Erwägungsgrund (262))	355 573	386 485	128 828	– 226 745
VR China	1 578 848 (vgl. Erwägungsgrund (343))	131 571	5 364	1 788	– 129 783

Land	Gesamteinfuhren im UZ	Monatlicher Durchschnitt im UZ	Gesamteinfuhren im ersten Quartal 2017	Monatlicher Durchschnitt im ersten Quartal 2017	Unterschied bei den durchschnittlichen monatlichen Einfuhren
Andere Drittländer (Ägypten, Indien, Südkorea, Türkei ...)	2 057 998 (vgl. Erwägungsgrund (353))	171 499	1 463 824	487 941	+ 316 442
Gesamteinfuhren	7 903 727	658 643	1 855 673	618 557	– 40 086

Quelle: Eurostat

(459) Die vorstehende Tabelle verdeutlicht, dass die durchschnittlichen Gesamteinfuhren um etwa 40 000 Tonnen monatlich (480 000 Tonnen jährlich) zurückgingen, wenn man die Mengen im Untersuchungszeitraum mit den Mengen im ersten Quartal 2017 vergleicht. Die rückläufigen Einfuhrmengen aus den vier betroffenen Ländern und der VR China wurden in diesen Zeiträumen folglich weitgehend, aber nicht völlig durch die Einfuhrmengen aus anderen Drittländern kompensiert.

(460) Die nachstehende Tabelle zeigt die tatsächliche Produktion in einigen wichtigen anderen Drittländern (Ägypten, Indien, Südkorea und Türkei).

Tabelle 23

Tatsächliche Produktion der gleichartigen Ware in Drittländern (in Tausend Tonnen)

Land	Rohstahlkapazitäten im Jahr 2014 [1]	Rohstahlproduktion 2014 [2]	Rohstahlproduktion 2015 [2]	Theoretische Überkapazitäten 2014	Tatsächliche HRF-Produktion 2014	Tatsächliche HRF-Produktion 2015
Ägypten	11 200	6 485	5 506	4 715	849	689
Indien	108 000	87 292	89 026	20 708	40 956	48 100 [3]
Südkorea	85 900	71 543	69 670	14 357	48 587	47 489
Türkei	49 400	34 035	31 517	17 883	k. A. [4]	k. A. [4]

[1] *Quelle der Kapazitätsdaten:* OECD (OECD, DSTI/SU/SC(2016)6/Final, 5. September 2016, Direktion für Wissenschaft, Technologie und Industrie, Updated steelmaking capacity figures and a proposed framework for enhancing capacity monitoring activity (Aktualisierte Stahlproduktionskapazitätszahlen und Vorschlag für einen Rahmen zur Förderung der Kapazitätsüberwachungstätigkeit), Anhang, S. 7 ff).
[2] *Quelle der Produktionsdaten:* World Steel Association, Steel Statistical Yearbook 2016 (World Steel Association, Steel Statistical Yearbook 2016, Tabelle 1, S. 1/2, und Tabelle 13, S. 35, http://www.worldsteel.org/statistics/statistics-archive/yearbook-archive.html).
[3] Schätzung.
[4] Keine Daten verfügbar.

(461) Aus den vorstehenden zuletzt verfügbaren Zahlen der Jahre 2014/2015 für die gleichartige Ware ist ersichtlich, dass die genannten Drittländer über die Kapazität zur Produktion von Rohstahl verfügen und sogar noch Überkapazitäten in diesem Bereich haben. Jedoch ist die Binnennachfrage bei Stahl in Indien [1] stark und wird in der Türkei [2] voraussichtlich anwachsen. Die steigende Stahlnachfrage in Südkorea [3] wurde in den letzten Jahren durch die boomende Bauwirtschaft gestützt, obgleich die jüngsten Indikatoren darauf hindeuten, dass die Bautätigkeit in Südkorea nun nachlässt. Außerdem ist die Stahlproduktion in Ägypten [4] rückläufig, zum Teil aufgrund von Erdgas-Lieferengpässen und einer Entscheidung der ägyptischen Behörden, die Erdgassubventionen für die Stahlindustrie einzustellen.

[1] USA, International Trade Administration, *Global Steel Trade Monitor,* Februar 2017, Steel Exports Report India, http://www.trade.gov/steel/countries/pdfs/2017/q1/exports-india.pdf.
[2] OECD, DSTI/SC(2017)1/Final, OECD-Stahlausschuss, 24. März 2017, Steel Market Developments — Q2 2017, Analyse auf S. 6 und S. 9, http://www.oecd.org/industry/ind/steel-market-developments-2017Q2.pdf.
[3] OECD, DSTI/SC(2017)1/Final, OECD-Stahlausschuss, 24. März 2017, Steel Market Developments — Q2 2017, Analyse auf S. 7, http://www.oecd.org/industry/ind/steel-market-developments-2017Q2.pdf.
[4] OECD, DSTI/SC(2017)1/Final, OECD-Stahlausschuss, 24. März 2017, Steel Market Developments — Q2 2017, Analyse auf S. 10, http://www.oecd.org/industry/ind/steel-market-developments-2017Q2.pdf. Vgl. weiter OECD, DSTI/SU/SC(2016)6/Final, 5. September 2016, Direktion für Wissenschaft, Technologie und Industrie, zur Entscheidung, die Erdgassubventionen einzustellen, S. 19.

(462) Die Kommission wies auch darauf hin, dass der Wirtschaftszweig der Union behauptete, dass die Kapazitätsreserven aktiviert werden könnten, sobald auf dem Markt wieder ein fairer Wettbewerb herrscht. Laut Einschätzung der betroffenen Unionshersteller würden die drei Produktionsstandorte im Vereinigten Königreich, Spanien und Deutschland innerhalb von zwei Wochen bis sechs Monaten wiedereröffnet werden können. Diese zusätzliche Produktion könnte durch Einfuhren aus anderen Drittländern ergänzt werden.

(463) Daher wies die Kommission den Einwand zurück, die Einführung von Maßnahmen würde zu einer Verknappung des Angebots der betroffenen bzw. der gleichartigen Ware auf dem Unionsmarkt führen. Allerdings kam die Kommission auch zu dem Schluss, dass die Einführung von Antidumpingzöllen voraussichtlich zu einer stärkeren Abhängigkeit der Verwender vom Wirtschaftszweig der Union führen wird (vgl. Abschnitt 6.4.3.2.).

6.4.3.2. Verhandlungsmacht der Stahlhersteller in der Union

(464) Wie aus der Tabelle in Erwägungsgrund (282) ersichtlich ist, machte der Marktanteil des Wirtschaftszweigs der Union am Unionsverbrauch im Untersuchungszeitraum 76,7 % aus. Die Gesamteinfuhren in die Union beliefen sich folglich auf 23,3 % des Unionsverbrauchs im Untersuchungszeitraum. Mehr als 70 % aller dieser Einfuhren in die Union im Untersuchungszeitraum stammten aus den betroffenen Ländern (Brasilien, Iran, Russland und der Ukraine) sowie aus der VR China, deren Einfuhren seit dem 7. Oktober 2016 mit Antidumpingzöllen belegt sind ([1]).

(465) Falls gegenüber den Einfuhren aus Brasilien, Iran, Russland und der Ukraine Antidumpingzölle eingeführt werden, würden dementsprechend mehr als 70 % der Gesamteinfuhren (einschließlich der VR China, für die bereits Maßnahmen gelten) im Untersuchungszeitraum Maßnahmen unterliegen, obwohl andere Drittländer als Brasilien, Iran, Russland und die Ukraine nach dem Untersuchungszeitraum — wie in Erwägungsgrund (457) dargelegt — mit Einfuhren in die Union begannen. Die Tatsache, dass 70 % aller Einfuhren im Untersuchungszeitraum Maßnahmen unterliegen würden, würde die Position der Stahlhersteller in der Union auf dem Unionsmarkt für warmgewalzte Flacherzeugnisse allerdings erheblich stärken.

(466) Die Kommission stellte fest, dass der Wirtschaftszweig der Union nicht nur einzelne Hersteller umfasst, sondern auch aus Gruppen verbundener Hersteller in den verschiedenen Ländern der Union besteht, die die Verwender bereits mit großen Mengen der gleichartigen Ware beliefern (wie in Erwägungsgrund (464) ausgeführt, hat der Wirtschaftszweig der Union einen Anteil von insgesamt 76,7 % am freien Markt in der Union). Auf die größte Gruppe der Stahlhersteller in der Union entfallen mehr als ein Drittel der gesamten Produktion warmgewalzter Flacherzeugnisse in der Union, wohingegen auf die drei größten Gruppen der Hersteller zusammengenommen mehr als zwei Drittel der gesamten Produktion warmgewalzter Flacherzeugnisse in der Union entfallen. Die Kommission kam auch zu dem Schluss, dass rund 60 % der Gesamtproduktion der Unionshersteller für den Eigenbedarfsmarkt bestimmt waren.

(467) Nach der Übermittlung des Informationspapiers zog der Antragsteller die Feststellungen der Kommission hinsichtlich der höheren Verhandlungsmacht der Stahlhersteller in der Union in Zweifel, da diese Feststellungen wirtschaftliche Grundprinzipien unbeachtet ließen. Denn zwischen einer bedeutenden Anzahl der großen Stahlherstellergruppen in der Union habe stets ein starker Wettbewerb geherrscht und dies werde auch künftig so sein; außerdem würden sich die Preise auch weiterhin auf einem wettbewerbsfähigen Niveau bewegen. Zur Untermauerung seines Vorbringens legte der Antragsteller ferner ein Wirtschaftsmodell vor, anhand dessen er feststellte, dass*die Anzahl der Lieferanten in der Union und aus Drittländern für ausreichend erachtet werde, um Bedenken dahin gehend zu zerstreuen, dass aufgrund der Marktstruktur eine erhebliche Preissetzungsmacht erwachsen könnte, insbesondere angesichts der weiter bestehenden Verfügbarkeit nicht gedumpter Restmengen bei Lieferanten, für die niedrige Dumpingspannen gelten würden, was die Ergebnisse der quantitativen Modellierung der Mengen- und Preisauswirkungen bestätige* ([2]). Dieses Wirtschaftsmodell wurde auch während einer Anhörung am 8. Juni 2017 vorgestellt.

(468) Zwei russische ausführende Hersteller (MMK Group/Severstal Group) verwiesen jedoch auf die oligopolistische Struktur des Unionsmarkts — eine Struktur, die in Verbindung mit Antidumpingmaßnahmen die Voraussetzungen für eine weit über dem Wettbewerbsniveau liegende Preiserhöhung durch die wenigen verbliebenen Lieferantengruppen schaffen könne.

(469) Zu den Argumenten des Antragstellers führte die Kommission aus:

— Das vorgenannte Wirtschaftsmodell unterscheidet nicht zwischen Einfuhren aus Drittländern und Einfuhren aus der VR China. Dies ist eine Schwäche des Modells, da aus den statistischen Daten ersichtlich ist, dass die Einfuhren aus der VR China ab dem vierten Quartal 2016 nicht mehr auf den Unionsmarkt kamen;

([1]) Durchführungsverordnung (EU) 2016/1778 der Kommission vom 6. Oktober 2016 zur Einführung eines vorläufigen Antidumpingzolls auf die Einfuhren bestimmter warmgewalzter Flacherzeugnisse aus Eisen, nicht legiertem Stahl oder legiertem Stahl mit Ursprung in der Volksrepublik China (ABl. L 272 vom 7.10.2016, S. 33).

([2]) Stellungnahme seitens 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, nicht datiert, am 31. Mai 2017 an die Kommissionsdienststellen übermittelt, S. 1.

— Das von Eurofer vorgelegte Wirtschaftsmodell enthält keine Informationen zu den verfügbaren Kapazitäten anderer Drittländer (als der Länder, die Gegenstand dieser Untersuchung sind, und der VR China) ([1]). Technisch gesehen bedeutet dies, dass die Angebotselastizität von 10 nicht für eine ausreichend große Bandbreite der Angebotsfunktion verifiziert ist;

— Die Dumping- und Schadensspannen im Wirtschaftsmodell wurden zwischen 11,4 % und 22,8 % angesetzt, wohingegen die im Rahmen dieser Untersuchung berechneten Höchstspannen bei bis zu 33 % liegen (vgl. Erwägungsgrund (583));

— Die Untersuchung ergab, dass die Verwender in bestimmten Fällen von den Unionsherstellern nicht fristgemäß beliefert wurden. Die im Wirtschaftsmodell verwendete inländische Angebotselastizität von 10 ist dementsprechend fragwürdig und wahrscheinlich zu hoch angesetzt;

— Auch wenn das Hauptergebnis der wirtschaftlichen Analyse zutreffend wäre, und wenn es stimmen würde, dass sich Wertzölle nur begrenzt auf die Preise und weitaus stärker auf die Mengen auswirken, bleibt doch die Tatsache bestehen, dass die Rentabilität der Unionshersteller nach dem Untersuchungszeitraum (im Zeitraum Januar bis März 2017) aus der Verlustzone (– 7,8 %) in die Gewinnzone (+ 8,6 %) geriet, wohingegen die Rentabilität der Stahlrohrhersteller bei warmgewalzten Flacherzeugnissen im selben Zeitraum lediglich 0,4 % betrug.

(470) Nach der endgültigen Unterrichtung machte der Antragsteller geltend, dass die Schlussfolgerungen der Kommission hinsichtlich der Verhandlungsmacht grundlegenden wirtschaftlichen Grundsätzen nicht Rechnung trügen.

— Erstens werde der Herfindahl-Hirschmann-Index (HHI) nicht erwähnt, der ein Standardinstrument zur Messung der Marktkonzentration und der Marktmacht ist. Ferner führte der Antragsteller aus, dass acht große Marktteilnehmer und große Kapazitätsreserven Indikatoren eines wettbewerbsfähigen Marktes seien.

— Zweitens hätte sich die Kommission nicht auf die Behauptungen von Severstal und MMK in Bezug auf Oligopole und eine weit über dem Wettbewerbsniveau liegende Preiserhöhung verlassen dürfen, wenn diese Ausführungen durch die Daten widerlegt und nicht durch Beweise untermauert wurden. Diese unbegründeten Behauptungen seien lediglich zur Untermauerung vorgefasster Meinungen zitiert worden.

(471) Die Kommission wies diese Stellungnahmen als unbegründet zurück.

— Erstens verwies die Kommission in Bezug auf die Marktkonzentration und die Verhandlungsmacht der Stahlindustrie der Union auf das weitere Konsolidierungspotenzial des Unionsmarktes: ThyssenKrupp hat angekündigt, dass es sein Stahlgeschäft in Europa veräußern wolle, und ein Zusammenschluss mit Tata Steel oder einem anderen Konkurrenten zählt dabei zu den öffentlich erwähnten Optionen. Der frühere Konkurrent Ilva mit seiner riesigen Produktionskapazität wurde hauptsächlich von ArcelorMittal aufgekauft, was die Verhandlungsmacht der Erwerber weiter stärkte. Diesbezüglich wurde der Kommission mitgeteilt, dass sich die Käufer trotz der in Erwägungsgrund (365) erwähnten Produktionsdrosselungen bei Ilva im Bezugszeitraum verpflichteten, ab 2018 6,5 Mio. Tonnen Stahl zu produzieren und 9,5 Mio. Tonnen Flacherzeugnisse herzustellen. Die Kommission verfügte folglich über unbestrittene tatsächliche Gründe dafür, von einem weiteren Anstieg der Verhandlungsmacht des größten Herstellers auf dem Unionsmarkt auszugehen.

— Zweitens wies die Kommission die Behauptung, das Wirtschaftsmodell verworfen zu haben, mit Nachdruck zurück. Die Kommission verwies in Erwägungsgrund (467) eindeutig auf dieses Modell und kommentierte es in Erwägungsgrund (469). Was ferner die Stellungnahme von MMK Group/Severstal Group angeht, wies die Kommission darauf hin, dass sie verpflichtet ist, alle vorliegenden Beweise zu berücksichtigen. Dies bedeutet nicht notwendigerweise, dass sie die in diesen Stellungnahmen enthaltenen Bewertungen unterstützt.

(472) Ferner machte der Antragsteller auch geltend, dass die Kommission das unabhängige Wirtschaftsmodell fälschlicherweise auf der Grundlage vermeintlicher Mängel in der Analyse zurückgewiesen habe.

— Erstens treffe die Kritik der Kommission, wonach das Wirtschaftsmodell nicht zwischen Einfuhren aus Drittländern und chinesischen Einfuhren unterscheide bzw. keine detaillierten Daten über die Kapazitäten von Drittländern enthalte, nicht zu, da diese Lücken in einem zweiten überarbeiteten Bericht vom 15. Juni geschlossen worden seien.

— Zweitens sei die Tatsache, dass die von der Kommission berechneten Dumping- und Schadensspannen geringfügig höher als die im Wirtschaftsmodell waren, ein völlig unfaires Argument zur Zurückweisung des Wirtschaftsmodells, da der Antragsteller diese Daten bei Erteilung des Auftrags für die Studie nicht erhalten hatte.

([1]) Die Kommission legte einige Zahlen in dieser Verordnung vor. Vgl. Erwägungsgrund (460).

— Drittens habe die Kommission die Tatsache ignoriert, dass die verbesserte Rentabilität der Unionshersteller nicht auf höhere Preise, sondern hauptsächlich auf gestiegene Verkäufe und folglich eine höhere Nutzung der Kapazitäten zurückgehe, was zu einem Rückgang der Stückkosten führe.

— Viertens habe die Kommission keine Beweise dafür vorgelegt, dass die inländische Angebotselastizität von 10 fragwürdig sei.

(473) Die Kommission akzeptierte die ersten beiden Punkte.

— Erstens hatte sie tatsächlich zwei Versionen des Berichts erhalten, eine für die Anhörung vom 8. Juni 2017 und eine zweite per E-Mail am 15. Juni 2017. Aus der E-Mail des Antragstellers vom 15. Juni 2017 ging jedoch nicht eindeutig hervor, dass sich diese beiden Versionen voneinander unterscheiden, weshalb die Kommission im allgemeinen Unterrichtungsdokument in der Tat nur auf die erste Version einging. Die Kommission stellte jedoch fest, dass die Daten, deren Fehlen kritisiert worden war, in der zweiten Version enthalten waren, und ließ folglich die diesbezügliche Kritik am Bericht fallen.

— Zweitens erkannte die Kommission an, dass der Antragsteller zum Zeitpunkt der Festlegung des in Auftrag gegebenen Wirtschaftsmodells nicht über die Dumping- und Schadensspannen informiert war. Diesbezüglich räumte die Kommission ein, dass diese Tatsache der Studie nicht angerechnet werden konnte. Gleichzeitig ändert dies nichts daran, dass die in Erwägungsgrund (469) dargestellten Zahlen präziser sind als diejenigen, die in der Studie verwendet werden.

(474) Im Gegensatz dazu wies die Kommission die beiden anderen inhaltlichen Einwände gegen ihre Kritik an der Studie zurück.

— Eine verbesserte Rentabilität des Wirtschaftszweigs der Union nach dem Untersuchungszeitraum kann das Ergebnis einer Preiserhöhung oder niedriger Kosten oder der kombinierten Auswirkungen beider Elemente sein. Wie in Erwägungsgrund (494) ausgeführt, stiegen die Preise nach dem Untersuchungszeitraum um mehr als 30 % an. Gleichzeitig stiegen auch die Rohstoffpreise an, aber nicht im gleichen Ausmaß und mit einer höheren Volatilität. Ferner verglich die Kommission die Kapazitätsauslastungsrate des Wirtschaftszweigs der Union während des Untersuchungszeitraums (74 %) mit der Kapazitätsauslastungsrate im ersten Quartal 2017 (76 %). Es ist unwahrscheinlich, dass diese Differenz von 2 Prozentpunkten zu einem wesentlichen Rückgang der Stückkosten als dem Hauptfaktor für eine verbesserte Rentabilität führte. Ausgehend von diesen Berechnungen kann folglich mit Sicherheit angenommen werden, dass die Preisanstiege eine wichtige Rolle in Bezug auf die verbesserte Rentabilität des Wirtschaftszweigs der Union spielten.

— Was die inländische Angebotselastizität von 10 angeht, so stellte die Kommission klar, dass sie im Dossier vorliegende Beweise bezüglich einiger Verwenderr eingeholt hatte, welche bei Lieferungen warmgewalzter Flacherzeugnisse auf Schwierigkeiten gestoßen waren. Diese Sachverhalte wurden während der Untersuchung gebührend geprüft, wie im Detail in Erwägungsgrund (506) ausgeführt; sie bestätigten die kritische Haltung der Kommission bezüglich der inländischen Angebotselastizität.

— Ferner überprüfte die Kommission die Annahme des Wirtschaftsmodells des Antragstellers, wonach Wertzölle keine Auswirkungen auf die Preise in der Union haben sollten, unter Berücksichtigung der Erfahrung mit der jüngsten Verordnung, in der Wertzölle zwischen 18,1 % und 35,9 % auf Einfuhren von warmgewalzten Flacherzeugnissen aus der VR China eingeführt wurden. Es wurde festgestellt, dass nach der Verhängung von Maßnahmen gegen warmgewalzte Flacherzeugnisse mit Ursprung in der VR China die Preise der Union relativ stärker anstiegen als die Weltmarktpreise. Insbesondere die Differenz zwischen den CIF-Preisen für Einfuhren in die Union und den Preisen ab Werk (einfacher Durchschnitt bezüglich Regionen und Qualitätsstufen) betrug nach der Verhängung der Maßnahmen im Oktober 2016 rund 26 Euro, während sie zuvor in einem gleichermaßen langen Zeitraum vor der Einführung der Maßnahmen etwa 9 Euro betrug. Der Verordnung zur Einführung von Antidumpingzöllen auf warmgewalzte Flachstahlerzeugnisse mit Ursprung aus der VR China hatte somit tatsächlich beobachtbare Preiseeffekte auf den Unionsmarkt, die von der Studie nicht erklärt werden konnten.

— Vor diesem Hintergrund ging die Kommission auch davon aus, dass sich angesichts der Situation nach Ende 2016 ein zusätzlicher Wertzoll auf Einfuhren aus den vier Ländern verstärkend auf die gestiegenen Weltmarktpreise ausgewirkt und für EU-Hersteller zu einem Preiseffekt geführt hätte, der das beobachtete Dumping und den beobachteten Schaden überstieg.

— Die Kommission kam aus diesen Gründen zu dem Schluss, dass die Unionshersteller gegenüber den Verwendern wahrscheinlich über eine bessere Verhandlungsposition verfügen würden, wenn gegenüber den Einfuhren aus Brasilien, Iran, Russland und der Ukraine Antidumpingzölle eingeführt würden.

6.4.3.3. Nachlassende Wettbewerbsfähigkeit der Verwender gegenüber ihren Wettbewerbern in Drittländern

(475) Die Kommission prüfte das Vorbringen, dass die Einführung von Antidumpingzöllen die unabhängige verarbeitende Industrie in der Union (wie den Stahlrohrsektor) aufs Äußerste gefährdete, da Wettbewerber aus Drittländern dann Waren auf dem Unionsmarkt verkaufen könnten, die aus warmgewalzten Flacherzeugnissen hergestellt werden, die keinen Maßnahmen unterliegen.

(476) Die Kommission stellte fest, dass diese Behauptung nicht durch entsprechende Belege untermauert wurde. Darüber hinaus bestehen in der Union bereits Antidumpingmaßnahmen gegenüber bestimmten Typen eingeführter Rohre mit Ursprung in der VR China, Russland und Belarus ([1]).

(477) Aus diesen Gründen und weil keine weiteren Stellungnahmen dazu eingingen, wies die Kommission dieses Vorbringen zurück.

6.4.3.4. Anstieg der Kosten für die Verwender

6.4.3.4.1. Einleitung

(478) Nach Einleitung der Untersuchung brachte der Antragsteller vor, dass sich ein Anstieg der Kosten aufseiten der Verwender nicht wesentlich auf den größten Teil der Verwendersegmente wie den Bausektor, den Automobilsektor usw. auswirken werde; davon ausgenommen sei die Stahlrohrindustrie, in der — nach Ansicht des Antragstellers — insbesondere diejenigen Stahlrohrhersteller wahrscheinlich erheblich beeinträchtigt würden, die auf gedumpte Einfuhren der betroffenen Ware angewiesen seien.

(479) Das Konsortium wandte dagegen ein, dass die Auswirkungen auf die Kosten der Verwender nicht in dem Maß auf die Stahlrohrindustrie begrenzt seien, wie vom Antragsteller behauptet. In diesem Zusammenhang mache die betroffene Ware etwa 85 % bis 95 % der Kosten von Rohstoffleitungen (sog. commodity tubes) und etwa 75 % bis 80 % der Kosten anderer Typen geschweißter Rohre wie Rohre für Energieleitungen oder Präzisionsrohre für den Maschinenbau aus. Ferner seien andere Verwender als die Rohrhersteller aufgrund des mutmaßlichen Preisanstiegs bei der betroffenen Ware nach dem Untersuchungszeitraum von Kostensteigerungen betroffen, die doppelt so hoch seien wie die von Eurofer ermittelten. ([2]) Wie in Erwägungsgrund (449) dargelegt, machten der lettische Verband der Maschinenbau- und Metallindustrie (MASOC) und das Konsortium außerdem geltend, dass die Einführung von Antidumpingzöllen zu einem Anstieg der Produktionskosten seiner Mitglieder führen werde.

(480) Wie Erwägungsgrund (514) zu entnehmen ist, wird die betroffene Ware im Wesentlichen in den folgenden Segmenten verbraucht bzw. verwendet: Stahlrohrindustrie (32 %), Bauwirtschaft (20 %), Automobilsektor (15 %) und Maschinenbau (15 %).

(481) Nach der Übermittlung des Informationspapiers übermittelte die Europäische Stahlrohrvereinigung (im Folgenden „ESTA"), die mehr als 100 Stahlrohrhersteller in 17 Mitgliedstaaten vertritt, was über 90 % der Unionsproduktion abdeckt, auf Ersuchen der Kommission um zusätzliche Angaben eine Stellungnahme, in der sie einige wichtige Punkte klarstellte. Als ein Verband, der unterschiedliche Verwender vertritt, bezog ESTA nicht Stellung zu den genauen voraussichtlichen Auswirkungen von Zöllen auf die Lage der Stahlrohrhersteller. Dennoch bestätigte ESTA, dass warmgewalzte Flacherzeugnisse der maßgebliche Faktor bei der Preisbildung für geschweißte Rohre sind (im Gegensatz zu nahtlosen Rohren, die aus Stahlknüppeln hergestellt werden). ([3])

(482) Die Kommission prüfte alle eingeholten Informationen und beurteilte auf dieser Grundlage jedes Verwendersegment gesondert.

6.4.3.4.2. Auswirkungen der Einführung von Maßnahmen auf die Kosten der Stahlrohrhersteller

6.4.3.4.2.1. Einleitung

(483) Die vom Antragsteller vorgelegten Statistiken ([4]) machten deutlich, dass die Stahlrohrindustrie der wichtigste Sektor ist, der die betroffene Ware verwendet. Nach diesen Statistiken entfallen rund 32 % des gesamten Verbrauchs warmgewalzter Flacherzeugnisse auf die Stahlrohrindustrie.

([1]) Die Europäische Stahlrohrvereinigung (ESTA) merkte an, dass es sich bei diesen Typen zwar um geschweißte Rohre (Gasrohre) handle, diese aber höchstens 10 % der Gesamtproduktion geschweißter Rohre in der Union ausmachen (E-Mail seitens ESTA an die Kommissionsdienststellen vom 1. Juni 2017).

([2]) Stellungnahme des Konsortiums zur Stellungnahme seitens Eurofer vom 7. Februar 2017, übermittelt im Namen des Konsortiums für Einfuhren warmgewalzter Flacherzeugnisse (CIHFR), nicht datiert, eingegangen per E-Mail am 2. März 2017, S. 4.

([3]) ESTA, AD635 — Stellungnahme seitens ESTA vom 10. Mai 2017.

([4]) Stellungnahme seitens Eurofer, Analyse der Auswirkungen vorläufiger Zölle auf Verwender vom 7. Februar 2017, S. 2.

(484) Das dem Konsortium angehörende Unternehmen Marcegaglia, das einen vollständig beantworteten Fragebogen übermittelte, verarbeitet warmgewalzte Flacherzeugnisse und produziert unter anderem Rohre und andere nachgelagerte Stahlerzeugnisse. Dieses Unternehmen war allein für die Einfuhr von rund 1,6 bis 2,4 Mio. Tonnen warmgewalzter Flacherzeugnisse (etwa 20 % bis 30 % der Gesamteinfuhren warmgewalzter Flacherzeugnisse) im Untersuchungszeitraum verantwortlich. Außerdem erwarb es im Untersuchungszeitraum zudem bei den Stahlherstellern der Union zwischen 1,3 und 2,0 Mio. Tonnen der gleichartigen Ware. Die Kommission griff auf diesen großen Verwender zurück, um Schlussfolgerungen zu den Auswirkungen von Maßnahmen auf Verwender im Stahlrohrsegment im Allgemeinen abzuleiten.

(485) Zu diesem Zweck ersuchte die Kommission im Rahmen des Kontrollbesuchs die Vertreter von Marcegaglia, Simulationen durchzuführen, um die möglichen Auswirkungen der Einführung von Antidumpingmaßnahmen auf der Grundlage der Rentabilitätszahlen des Unternehmens (Gewinn- und Verlustrechnung) für den Untersuchungszeitraum zu prüfen. Diese Simulationen wurden von den Unternehmensvertretern unter der Annahme durchgeführt, dass bei denselben Lieferanten (Unionshersteller, ausführende Hersteller der betroffenen Länder und ausführende Hersteller aus anderen Drittländern) genau dieselben Mengen wie im Untersuchungszeitraum beschafft werden. Diese Simulationen berücksichtigen weder die Preissteigerungen bei warmgewalzten Flacherzeugnissen nach Abschluss des Untersuchungszeitraums, noch ob diese Kostensteigerungen zum Teil an die Kunden dieser Verwender weitergegeben werden könnten.

(486) Dabei wurde Folgendes festgestellt:

— Eine Simulation zeigte, dass dieser italienische Verwender bei einem Antidumpingzoll in Höhe von 18 % gegenüber der VR China und einem Antidumpingzoll in Höhe von 10 % gegenüber den betroffenen Ländern den Break-even-Punkt erreichen würde.

— Eine andere Simulation zeigte, dass ein Antidumpingzoll in Höhe von 18 % gegenüber der VR China und ein Antidumpingzoll in Höhe von 20 % gegenüber den betroffenen Ländern zu einem Verlust führen würde.

(487) Nach der Übermittlung des Informationspapiers trug der Antragsteller vor ([1]), dass diese Simulationen fehlerhaft seien, da sie unterstellten, dass die Kosten für Marcegaglia in Höhe der Zölle ansteigen, wohingegen Marcegaglia auf eine Reihe anderer Beschaffungsquellen zurückgreifen könne. Außerdem bestritt der Antragsteller die Feststellung, dass die Verwender unverhältnismäßig stark betroffen seien. Auf der Grundlage einer wirtschaftlichen Analyse der Auswirkungen von Antidumpingmaßnahmen wandte der Antragsteller ein, dass die Einführung von Maßnahmen lediglich zu einem begrenzten Preisanstieg bei der betroffenen Ware führen und vielmehr einen quantitativen Effekt haben werde. ([2])

(488) Die vor Ort durchgeführten Simulationen hatten nicht berücksichtigt, dass die Einfuhren mit Ursprung in der VR China ab dem vierten Quartal 2016 völlig zum Erliegen kamen, wie in Erwägungsgrund (469) dargelegt, und dass einige andere Länder mit Einfuhren begannen, wie in Erwägungsgrund (458) ([3]) dargelegt. Die Kommission aktualisierte daher ihre Simulationen wie folgt:

— Unter der Annahme, dass alle Lieferungen aus der VR China durch Lieferungen aus anderen Drittländern ersetzt werden und dass gegenüber Brasilien, Iran, Russland und der Ukraine ein Antidumpingzoll in Höhe von 15 % eingeführt wird, könnte der italienische Verwender einen geringen Gewinn zwischen 0 % und 1 % erzielen.

— Unter der Annahme, dass alle Lieferungen aus der VR China durch Lieferungen aus anderen Drittländern ersetzt werden und dass gegenüber Brasilien, Iran, Russland und der Ukraine ein Antidumpingzoll in Höhe von 10 % eingeführt wird, könnte der italienische Verwender einen geringen Gewinn zwischen 1 % und 2 % erzielen.

— Unter der Annahme, dass alle Lieferungen aus der VR China, Brasilien, Iran, Russland und der Ukraine durch Lieferungen aus anderen Drittländern ersetzt werden (d. h. es fallen überhaupt keine Zölle an), könnte der italienische Verwender einen Gewinn zwischen 2 % und 4 % erzielen.

Dabei handelte es sich um konservative Annahmen, da sie mögliche Preissteigerungen bei warmgewalzten Flacherzeugnissen nach dem Untersuchungszeitraum außer Acht ließen, die — wie sich herausstellte — gegenüber dem Untersuchungszeitraum bei mehr als 30 % lagen, wie in Erwägungsgrund (494) dargelegt.

(489) Das Vorbringen seitens Eurofer auf der Grundlage der von Eurofer durchgeführten wirtschaftlichen Analyse wird aus den in Erwägungsgrund (469) genannten Gründen zurückgewiesen.

([1]) Stellungnahme seitens Eurofer zu den Feststellungen im Informationspapier der Kommission vom 4. April 2017, S. 9. Der Antragsteller erwähnte ferner, dass diese Simulationen niemals im nichtvertraulichen Teil des Dossiers offengelegt worden seien.

([2]) Stellungnahme seitens 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, nicht datiert, am 31. Mai 2017 an die Kommissionsdienststellen übermittelt, S. 1.

([3]) Diese Tatsachen waren zum Zeitpunkt der Durchführung der Simulationen nicht verfügbar.

(490) Die Kommission kam in Erwägungsgrund (501) zu dem Schluss, dass die Rentabilität der Verwender im Stahlrohrgeschäft im Untersuchungszeitraum und nach dem Untersuchungszeitraum (bis zum 31. März 2017) eher gering ausgefallen ist. Sie bestätigte daher das Vorliegen einer erheblichen Gefahr, dass Wertzölle zwischen 5,3 % und 33 % (zusätzlich zu den höheren Preisen) die Stahlrohrhersteller in die Verlustzone treiben würden, wenn man die steigenden Preise nach dem Untersuchungszeitraum berücksichtigt. Insbesondere die dem Konsortium angehörenden KMU wären sogar noch drastischeren Auswirkungen ausgesetzt, da ihre Verhandlungsmacht gegenüber den Unionsherstellern viel geringer ist.

6.4.3.4.2.2. Nach dem Untersuchungszeitraum steigende Preise für den Stahlrohrsektor

(491) Nach der Übermittlung des Informationspapiers beantworteten 23 Verwender einen weiteren Fragebogen zu den nach dem Untersuchungszeitraum eingetretenen Entwicklungen, wie in Erwägungsgrund (29) dargelegt. Zwei weitere Kontrollbesuche vor Ort wurden durchgeführt, um diese Daten zu den nach dem Untersuchungszeitraum eingetretenen Entwicklungen zu überprüfen.

(492) Außerdem brachte der serbische ausführende Hersteller nach der Übermittlung des Informationspapiers vor, dass die Preise der betroffenen Ware seit dem Ende des Untersuchungszeitraums im März 2017 in Nordeuropa von 417,5 Euro/Tonne auf 575 Euro/Tonne bzw. um 37,7 % und im selben Zeitraum in Südeuropa von 395 Euro/Tonne auf 545 Euro/Tonne angestiegen seien. In dieser Hinsicht machte das Konsortium geltend, dass der Unionsmarkt derzeit einen kontinuierlichen Anstieg der Preise für warmgewalzte Flacherzeugnisse verzeichne.

(493) Laut dem Antragsteller seien zudem in erster Linie die gestiegenen Rohstoffpreise und nicht die Auswirkungen der laufenden Untersuchung für die nach dem Untersuchungszeitraum beobachteten Preissteigerungen ursächlich. Zwar räumte der Antragsteller ein, dass die Preise zwischen 530 und 550 Euro/Tonne lägen, allerdings habe die Entscheidung der Kommission, im vorliegenden Fall von der Einführung vorläufiger Maßnahmen abzusehen, zu einem Rückgang der Preise im März und April 2017 geführt.

(494) Die Kommission stellte fest, dass die Preise im zweiten Halbjahr 2016 anzogen und im ersten Quartal 2017 weiter stiegen. Dieser Preisanstieg wurde bei allen Typen der betroffenen und der gleichartigen Ware verzeichnet. Die eingeholten Daten zu den nach dem Untersuchungszeitraum eingetretenen Entwicklungen zeigten auf, dass der Preis nach dem Untersuchungszeitraum tatsächlich anzog.

— Erstens: Daten der sechs in die Stichprobe einbezogenen Unionshersteller zufolge stiegen die Preise der gleichartigen Ware — im Vergleich zu den Durchschnittspreisen im Untersuchungszeitraum — im Zeitraum Juli bis Dezember 2016 um durchschnittlich 15,3 % und im Zeitraum Januar bis März 2017 um durchschnittlich 35,7 %.

— Zweitens: Daten der mitarbeitenden Verwender zufolge stiegen die Preise der betroffenen Ware — im Vergleich zu den Durchschnittspreisen im Untersuchungszeitraum — im Zeitraum Juli bis Dezember 2016 um durchschnittlich 18,2 % und im Zeitraum Januar bis März 2017 um durchschnittlich 50,4 %.

(495) Die Kommission stellte ferner fest, dass die Preise in den Monaten April und Mai 2017 etwas nachzugeben begannen. Allerdings lagen die Preise der Unionshersteller in diesem Zeitraum weiterhin bei rund 500 Euro/Tonne.

(496) Auf der Grundlage der vorstehenden Ausführungen stellte die Kommission fest, dass es nach dem Untersuchungszeitraum (bis März 2017) zu erheblichen Preissteigerungen bei allen Typen der betroffenen und der gleichartigen Ware gekommen ist. Danach begannen die Preise, leicht nachzugeben, hielten sich aber erheblich über dem im Untersuchungszeitraum beobachteten Preisniveau.

6.4.3.4.2.3. Rentabilität des Stahlrohrsektors

(497) Nach der Übermittlung des Informationspapiers wurden die folgenden Informationen zur Rentabilität des Stahlrohrsektors übermittelt:

— ESTA trug vor, dass die globale Rentabilität für 2016 hinsichtlich geschweißter Rohre bei etwa – 0,3 % liege ([1]); und

— das Konsortium machte geltend, dass die Verwender und Servicezentren, die dem Konsortium angehören, im Untersuchungszeitraum im Durchschnitt eine Gewinnspanne von 5 % aufwiesen. Ein Anstieg von bloß 10 % bei den Preisen der betroffenen Ware genüge, dass ein typisches KMU einen nicht mehr tragbaren Verlust von 3,6 % erleide ([2]).

([1]) E-Mail seitens ESTA an die Kommissionsdienststellen vom 1. Juni 2017.
([2]) Stellungnahme des Konsortiums zu den Feststellungen im Informationspapier der Kommission, übermittelt im Namen des Konsortiums für Einfuhren warmgewalzter Flacherzeugnisse (CIHFR) am 8. Mai 2017, S. 9 und S. 10.

(498) Die eingeholten Daten zu Entwicklungen nach dem Untersuchungszeitraum zeigten, dass die Rentabilität der einzelnen Verwender unterschiedlich ausfiel.

Tabelle 24

Rentabilität der Stahlrohrhersteller [1]

Kategorie der Stahlrohrhersteller	Anzahl der Stahlrohrhersteller	Rentabilität im Untersuchungszeitraum	Rentabilität zwischen dem 1. Juli 2016 und dem 31. Dezember 2016	Rentabilität zwischen dem 1. Januar 2017 und dem 31. März 2017
Mitglieder des Konsortiums	5 (*)	3,68 %	– 0,87 %	0,34 %
Mit Unionsherstellern verbundene Stahlrohrhersteller (die sich für die Einführung von Maßnahmen aussprachen)	8 (**)	– 3,69 %	– 5,83 %	0,39 %
Stahlrohrhersteller, die sich für die Einführung von Maßnahmen aussprachen (und nicht mit Unionsherstellern verbunden sind)	1 (***)	– 0,33 %	2,80 %	6,13 %
Gesamte gewichtete durchschnittliche Rentabilität	**14**	**2,01 %**	**– 3,95 %**	**0,37 %**

Quelle: Antworten verschiedener Stahlrohrhersteller im Fragebogen zu den nach dem Untersuchungszeitraum eingetretenen Entwicklungen

(*) Wie bereits in Erwägungsgrund (439) dargelegt, gingen 11 Antworten von den Mitgliedern des Konsortiums ein, von denen fünf Stahlrohrhersteller und die übrigen sechs Servicezentren waren (dabei handelt es sich um Unternehmen, die ihre Tätigkeiten auf bestimmte Verarbeitungsprozesse wie Längs- und Querteilen bzw. Beizen der Ware beschränken).

(**) Wie bereits in Erwägungsgrund (439) dargelegt, gingen neun Antworten ein, wovon acht von Stahlrohrherstellern und eine von einem Servicezentrum stammten.

(***) Wie bereits in Erwägungsgrund (439) dargelegt, gingen zwei Antworten ein, wovon nur eine von einem Stahlrohrhersteller stammte. Die andere Antwort kam von einem Servicezentrum.

(499) Die vorstehende Tabelle verdeutlicht, dass sich die Rentabilität der Stahlrohrhersteller im Vergleich zur letzten Jahreshälfte 2016 im ersten Quartal 2017 insgesamt verbesserte und in diesem Zeitraum bei 0,37 % lag. Die Stahlrohrhersteller trugen vor, dass sie verhältnismäßig mehr warmgewalzte Flacherzeugnisse (zu relativ geringeren Preisen) als üblich erworben hätten, da sie im Verlauf des Jahres 2016 davon ausgingen, dass die Preise für warmgewalzte Flacherzeugnisse ansteigen würden. Diese Waren wurden dann eingesetzt, als die Preise für warmgewalzte Flacherzeugnisse bereits angezogen hatten. Jedoch erwarteten die Stahlrohrhersteller, die vor Ort aufgesucht wurden, dass sich ihre Ergebnisse im zweiten Quartal 2017 verschlechtern würden.

(500) Außerdem machten die mit Unionsherstellern verbundenen Stahlrohrhersteller geltend, dass ihre geringen bzw. sogar negativen Gewinnspannen darauf zurückzuführen seien, dass sie mit anderen Stahlrohrherstellern hätten konkurrieren müssen, die in gewissem Umfang mit gedumpten warmgewalzten Flacherzeugnissen aus den betroffenen Ländern beliefert worden seien.

(501) Die Kommission kam insgesamt zu dem Schluss, dass die Rentabilität der Verwender im Stahlrohrgeschäft im Untersuchungszeitraum und danach eher gering ausgefallen ist.

6.4.3.4.2.4. Die Möglichkeit, etwaige Preissteigerungen im Stahlrohrsektor weiterzugeben

(502) Das Konsortium machte geltend, dass nur dann weiterhin Gewinne erwirtschaftet würden, wenn etwaige Preissteigerungen weitergegeben werden könnten. Jedoch sei dies nicht möglich, da ein Anstieg der Verkaufspreise über das Wettbewerbsniveau hinaus dazu führe, dass die unabhängigen Verwender Marktanteile an integrierte

[1] *Die genannten Prozentsätze stellen die gewogene durchschnittliche Rentabilität vor Steuern aller Stahlrohrhersteller entsprechend ihrer Gewinn- und Verlustrechnung für die in der Tabelle genannten Zeiträume dar, ausgedrückt als Prozentsatz des mit Verkäufen auf dem freien Markt in der Union erzielten Umsatzes.*

Verwender verlören und dementsprechend auch Gewinne einbüßten. Was die Weitergabe von Kostensteigerungen betrifft, trug ESTA vor, dass faire Bedingungen auf dem Markt herrschten, solange die (Stahlrohr-) Hersteller in der Union die Kostensteigerungen an die Kunden weitergeben könnten ([1]).

(503) Hinsichtlich der Frage, ob die Stahlrohrhersteller Kostensteigerungen weitergeben könnten, stellte die Kommission fest, dass sich die eingegangenen Stellungnahmen widersprechen.

— Einerseits wiesen einige Verwender (vor allem diejenigen, die mit Unionsherstellern verbunden sind) darauf hin, dass sie im Zeitraum nach dem Untersuchungszeitraum Kostensteigerungen grundsätzlich ohne große Probleme an ihre Kunden hätten weitergeben können. Jedoch betonten sie, dass eine solche Weitergabe schwieriger umzusetzen wäre, wenn bestimmte Wettbewerber auf äußerst günstige Einfuhren warmgewalzter Flacherzeugnisse zurückgreifen könnten oder wenn ihre Kunden selbst wirtschaftlich nicht gut aufgestellt wären.

— Andererseits äußerten andere Verwender (vor allem die unabhängigen Verwender) erhebliche Bedenken dahin gehend, ob sie den Preis für warmgewalzte Flacherzeugnisse weitergeben könnten. In dieser Hinsicht verwiesen sie auf

  — einen äußerst wettbewerbsorientierten Markt, der durch geringe Spannen und Schwierigkeiten bei der Belieferung mit warmgewalzten Flacherzeugnissen gekennzeichnet ist, sodass sie Kostensteigerungen nicht an ihre Kunden weitergeben könnten; und

  — einen Anstieg der Einfuhren von Halbfertig- bzw. Fertigerzeugnissen (zu niedrigeren Preisen) aus Ländern wie der Türkei, der ehemaligen jugoslawischen Republik Mazedonien und Belarus. Dies habe ebenfalls die Möglichkeit verringert, Kostensteigerungen weiterzugeben.

(504) Nach der endgültigen Unterrichtung argumentierte der Antragsteller, dass die Erklärungen der anderen Verwender (hauptsächlich unabhängige Verwender), insbesondere die Erklärung zu den Schwierigkeiten bei der Belieferung mit warmgewalzten Flacherzeugnissen in Erwägungsgrund (503), spekulativer Natur und fehlerhaft seien.

(505) Die Kommission wies diese Stellungnahme als unbegründet zurück.

(506) Erstens führten die Verwender in ihren ausgefüllten Fragebogen aus, dass sie manchmal Schwierigkeiten beim Bezug warmgewalzter Flacherzeugnisse hätten, beispielsweise nannten sie starke Verspätungen bei den Lieferungen oder eine beschränkte Kapazität der Hersteller, die zu Materialknappheit auf dem Markt führe. Zweitens lagen der Kommission Beweise vor, wonach die vor Ort besuchten Verwender tatsächlich Schwierigkeiten hatten, Lieferungen überhaupt bzw. fristgerecht zu erhalten. Drittens stellte die Kommission weiterhin fest, dass Rohrhersteller, die auch in Länder außerhalb der Union exportieren, weniger Möglichkeiten hätten, den Anstieg ihrer Kosten weiterzugeben. Aus diesem Grund wies die Kommission die Behauptung zurück, dass die oben angeführten Erklärungen der Verwender spekulativ oder fehlerhaft sind.

(507) Ferner argumentierte der Antragsteller dahin gehend, dass diese Erklärungen der Verwender im Widerspruch zu den Schlussfolgerungen im Absatz zur „Angebotsverknappung“ stünden, in welchem die Kommission „den Einwand zurück[wies], die Einführung von Maßnahmen würde zu einer Verknappung des Angebots der betroffenen bzw. der gleichartigen Ware auf dem Unionsmarkt führen“ (vgl. Erwägungsgrund (463)).

(508) Diesbezüglich unterstrich die Kommission, dass ihre Schlussfolgerung in Abschnitt 6.4.3.1 zur Angebotsverknappung in einer Reihe prospektiver Analysen bestand. Die Kommission hatte zuerst die Frage geprüft, ob die Verhängung von Wertzöllen die Einfuhren warmgewalzter Flacherzeugnisse in die Union insgesamt blockieren könnte. Diesbezüglich stellte sie fest, dass ausreichende alternative Einfuhren warmgewalzter Flacherzeugnisse aus anderen Drittländern verfügbar waren. Die Kommission fügte dann hinzu, dass erwartbar sei, dass die Unionsproduktion sich erhöht und den zukünftigen potenziellen Mangel an Einfuhren warmgewalzter Flacherzeugnisse aus den betroffenen Ländern zumindest teilweise ausgleicht. Die Kommission gelangte deshalb zu der Schlussfolgerung, dass die Einführung von Zöllen wahrscheinlich nicht zu einer Verknappung des Angebots in der Zukunft führen würde.

(509) Diese in Abschnitt 6.4.3.1 enthaltene prospektive Analyse unterscheidet sich von den oben genannten gegenwärtigen Schwierigkeiten einiger Verwender, rechtzeitig und in ausreichenden Mengen mit warmgewalzten Flacherzeugnissen beliefert zu werden. Folglich wies die Kommission das Argument zurück, wonach der Verweis von Verwendern auf „Lieferschwierigkeiten“ gemäß Erwägungsgrund (503) im Widerspruch zur Analyse der Kommission in Bezug auf das wahrscheinliche Fehlen einer „Angebotsverknappung“ in der zukünftigen Entwicklung des Marktes warmgewalzter Flacherzeugnisse in Erwägungsgrund (463) stehe.

(510) Aufgrund der sich widersprechenden Angaben der verschiedenen Kategorien der Stahlrohrhersteller bestätigte die Kommission deshalb, dass für Verwender die Gefahr besteht, dass sie Preissteigerungen bei warmgewalzten Flacherzeugnissen nicht vollumfänglich an ihre Kunden weitergeben können.

([1]) ESTA beantwortete jedoch nicht die Frage, ob die Stahlrohrhersteller Kostensteigerungen auch tatsächlich an die Kunden weitergeben können.

6.4.3.4.2.5. Schlussfolgerung für den Stahlrohrsektor

(511) Auf der Grundlage der vorstehenden Ausführungen kam die Kommission zu dem Schluss, dass eine erhebliche Gefahr bestand, dass Zölle in Form von Wertzöllen den Stahlrohrsektor aus nachstehenden Gründen in die Verlustzone treiben würden:

— Warmgewalzte Flacherzeugnisse sind das maßgebliche Kostenelement für geschweißte Rohre;

— Die Preise für warmgewalzte Flacherzeugnisse stiegen nach dem Untersuchungszeitraum erheblich an;

— Die Gewinnspannen im Stahlrohrsektor sind relativ gering; und

— Es ist unklar, ob es den unabhängigen Stahlrohrherstellern möglich ist, etwaige Preissteigerungen an ihre Kunden weiterzugeben.

(512) Nach der endgültigen Unterrichtung wies der Antragsteller die Schlussfolgerungen der Kommission zurück, wonach Wertzölle den Stahlrohrsektor aus den nachstehenden vier Gründen in die Verlustzone treiben würden:

— Erstens verlasse sich die Kommission hauptsächlich auf das fehlerhafte Marcegaglia-Modell, das grundlegende wirtschaftliche Grundsätze nicht berücksichtige. Diesbezüglich führte der Antragsteller aus, dass die wesentliche Wirkung der Zölle die Mengen und nicht die Preise betreffe. Ferner lasse das Marcegaglia-Modell alle Beweise zur Substitutionselastizität außer Acht. Der Antragsteller merkte auch an, dass warmgewalzte Flacherzeugnisse ein Grundstoff seien, die Substitutionselastizität der alternativen Lieferanten deshalb hoch sei, und in jedem Fall weder unendlich noch gleich null sei.

— Zweitens seien die Preise für warmgewalzte Flacherzeugnisse nach dem Untersuchungszeitraum gestiegen. Folglich betreffe der Preisanstieg bei warmgewalzten Flacherzeugnissen alle Rohrhersteller gleichermaßen, was in Bezug auf die Fähigkeit, diese Kosten weiterzugeben, ein wichtiger Faktor sei. Wenn die Verwender Kostensteigerungen weitergeben könnten, dann sei die Tatsache, dass die Preise gestiegen seien, bei der Bewertung der Auswirkungen auf die Verwender nicht von Belang.

— Drittens habe sich die Kommission auf die Tatsache verlassen, dass die Rentabilität der Stahlrohrhersteller bescheiden ist. Nach Ansicht des Antragstellers habe die Kommission noch nicht einmal versucht, die längerfristige Position zu analysieren und zu prüfen oder eine typische Basisrentabilität festzulegen. Ferner hätte die Kommission keine Schlussfolgerungen aus der Rentabilität der Verwender in einem einzigen Quartal, d. h. dem ersten Quartal 2017, ziehen können.

— Viertens basiere die Schlussfolgerung der Kommission, wonach eine erhebliche Gefahr bestehe, dass Zölle die Stahlrohrhersteller in die Verlustzone treiben würden, nicht auf den Ergebnissen. Insbesondere die Aussage, dass das Risiko bestehe, dass die Kosten nicht in vollem Umfang weitergegeben werden könnten, rechtfertige nicht die Schlussfolgerung, dass Wertzölle die Stahlrohrhersteller in die Verlustzone treiben würden. Die Kommission habe ferner die Ansichten der integrierten Verwender falsch dargestellt, die eine Wettbewerbsverzerrung fürchteten, da andere Verwender, die auf gedumpte Einfuhren zurückgreifen, einen unlauteren Wettbewerbsvorteil erlangt hätten.

(513) Die Kommission wies die meisten dieser Argumente wie folgt zurück:

— Erstens, wie bereits in Erwägungsgrund (485) dargelegt, wurden Simulationen zuerst zur Bewertung der möglichen Auswirkungen einer Einführung von Antidumping-Maßnahmen durchgeführt, ausgehend von den Rentabilitätszahlen von Marcegaglia (Gewinn- und Verlustrechnung(en)) für den Untersuchungszeitraum, die vor Ort kontrolliert wurden. Die Kommission aktualisierte in der Folge ihre Simulationen in Erwägungsgrund (488). Ferner berücksichtigte die Kommission das Argument im Wirtschaftsmodell, wonach wenn einige Lieferanten ihre Preise erhöhten oder wenn ihre warmgewalzten Flacherzeugnisse Gegenstand von Maßnahmen wären, der Käufer (Verwender) versuchen würde, auf andere Lieferanten umzusteigen, die ihre Preise nicht erhöht haben. Bei dieser Annahme wird jedoch nicht berücksichtigt, dass es vertragliche Verpflichtungen zwischen dem Käufer (Verwender) und dem Lieferanten gibt, welche die Substitutionselastizität für warmgewalzte Flacherzeugnisse zu Beginn zumindest beschränken. Neben dem Sportmarkt schließen Verwender warmgewalzter Flacherzeugnisse nämlich auch längerfristige Verträge mit ihren Lieferanten ab. Ein weiteres mögliches Problem zu Beginn wäre die Tatsache, dass die Einrichtung neuer Geschäftsbeziehungen zumindest mit gewissen Investitionen verbunden ist. Die Kommission erkannte jedoch an, dass die Substitutionselastizität sich im Zeitverlauf verbessern würde.

— Zweitens räumte der Antragsteller ein, dass die Preise für warmgewalzte Flacherzeugnisse im vierten Quartal 2016 und im ersten Quartal 2017 anstiegen und dass diese Preisanstiege alle Rohrhersteller gleichermaßen betreffen. Die Kommission erkannte an, dass die Tatsache, dass die Vorleistungspreise gestiegen sind, bei der

Bewertung der Auswirkungen auf die Verwender nicht von Belang ist, wenn die Verwender die Kostensteigerungen weitergeben können. Wie in den Erwägungsgründen (502) bis (510) ausgeführt, bezweifelte die Kommission, dass alle Rohrhersteller die Fähigkeit haben, Kostensteigerungen weiterzugeben.

— Drittens legte die Kommission in der Tabelle in Erwägungsgrund (498) Finanzdaten für den Untersuchungszeitraum (12 Monate), für den Zeitraum 1. Juli bis 31. Dezember 2016 (6 Monate) und für den Zeitraum 1. Januar bis 31. März 2017 (3 Monate) vor. Angesichts der Tatsache, dass Antidumpingmaßnahmen bei Einführung insbesondere für kleine und mittlere Unternehmen, die in der Edelstahlrohrbranche ([1]) tätig sind, eine sofortige und destabilisierende Wirkung haben können, war die Kommission befugt, ihre Ergebnisse auf die oben genannten Daten zu stützen, welche einen Zeitraum von 21 Monaten umfassten, ohne eine langfristige Wirtschaftlichkeitsstudie für den Bereich Rohre durchführen zu müssen.

— Viertens basierte die Kommission ihre Schlussfolgerungen in Bezug auf die Weitergabe gestiegener Preise auf die Stellungnahmen, die im Rahmen der Antworten auf den Fragebogen zu den Entwicklungen nach dem Untersuchungszeitraum eingegangen waren. Die Möglichkeit, dass Verwender etwaige Kostensteigerungen weitergeben können, wurde ferner auch bei den Überprüfungen vor Ort erörtert und dokumentiert. Folglich basiert die Schlussfolgerung der Kommission auf Erklärungen (Prüfung von Dokumenten und Ermittlungen), die gleichermaßen als Beweise für eine mit der Untersuchung betraute Stelle gültig sind. Zweitens ignorierte sie keinesfalls die Tatsache, dass die Mehrheit der Stahlrohrhersteller, welche den Fragebogen ausgefüllt hatten, Befürchtungen in Bezug auf eine Wettbewerbsverzerrung zum Ausdruck brachten. In diesem Zusammenhang wies sie darauf hin, dass gleiche Ausgangsbedingungen für alle Verwender warmgewalzter Flacherzeugnisse unterhalb des MEP-Niveaus wiederhergestellt würden, da Wertzölle das Dumping bei Einfuhren aus den vier Ländern unterbinden. Was die Einfuhren warmgewalzter Flacherzeugnisse über dem MEP-Niveau angeht, wird es eine Geschäftsentscheidung des jeweiligen Rohrherstellers sein, ob er seinen Bedarf bei einem integrierten Unionshersteller oder über Einfuhren befriedigt.

6.4.3.4.3. Auswirkungen der Einführung von Maßnahmen auf die Kosten anderer Verwendersegmente

6.4.3.4.3.1. Einleitung

(514) Die vom Antragsteller vorgelegten Statistiken ([2]) zeigten auch auf, dass neben der Stahlrohrindustrie andere Sektoren wie die Bauwirtschaft (20 %), der Automobilsektor (15 %) oder der Maschinenbau (15 %) ebenfalls wichtige Verbraucher der betroffenen Ware sind.

(515) Die Kommission ersuchte im Zuge dieser Untersuchung um die Mitarbeit einer Reihe von Verwendern aus diesen anderen Sektoren in Polen und in den baltischen Staaten. An diese wurden Fragebogen versandt, es gingen jedoch keine Antworten ein.

(516) Nach der Einleitung des Verfahrens meldeten sich — mit Ausnahme des lettischen Verbands der Maschinenbau- und Metallindustrie (MASOC) — keine weiteren Verbände von Verwendern. Allerdings hat Letzterer sein Vorbringen, dass Antidumpingmaßnahmen zu Kostensteigerungen im Maschinenbausektor führen, weder näher begründet, noch weitere Stellungnahmen eingereicht. Die Kommission konnte sich daher kein klares Bild verschaffen, was die möglichen Auswirkungen von Maßnahmen auf diesen Sektor betrifft.

(517) Die Kommission nahm auch die sich widersprechenden Standpunkte des Antragstellers und des Konsortiums hinsichtlich der möglichen Auswirkungen der Einführung von Maßnahmen auf die Kosten anderer Verwendersegmente wie des Automobilsektors und der Bauwirtschaft zur Kenntnis, die weniger stark betroffen zu sein scheinen als der Stahlrohrsektor. Der Automobilsektor beispielsweise könnte sich einigen zusätzlichen Produktionskosten in Höhe von 430 Mio. EUR gegenübersehen. Bezogen auf die Stückkosten ist dies jedoch weniger schwerwiegend. Den Schätzungen des Konsortiums und des Antragstellers zufolge würden die Kosten für einen Mittelklassewagen lediglich rund 24 bis 27 Euro je Fahrzeug betragen. Die Lage scheint in der Haushaltsgerätebranche ähnlich zu sein.

6.4.3.4.3.2. Mitarbeit der Verwender und der Verwenderverbände nach der Unterrichtung über die Feststellungen im Unterrichtungspapier

(518) Nach der Übermittlung des Informationspapiers versuchte die Kommission, die Auswirkungen von Maßnahmen auf andere Segmente als den Stahlrohrsektor einzuschätzen.

(519) In dieser Hinsicht ersuchte die Kommission erneut um die Mitarbeit einer Reihe von Verwendern in Polen und den baltischen Staaten (vor allem im Maschinenbausektor); sie übermittelte ihnen einen weiteren Fragebogen zu den nach dem Untersuchungszeitraum eingetretenen Entwicklungen, erhielt jedoch keine Antworten.

([1]) Stellungnahme der Europäischen Stahlrohrvereinigung, 10. Mai 2017.
([2]) Stellungnahme seitens Eurofer, Analyse der Auswirkungen vorläufiger Zölle auf Verwender vom 7. Februar 2017, S. 2.

(520) Außerdem ersuchte die Kommission auch aktiv um die Mitarbeit von 11 Verbänden von Verwendern, die andere Sektoren (Bauwirtschaft, Automobilsektor, Maschinenbau, Haushaltsgerätebranche) vertreten. Alle diese Verbände erhielten einen Fragebogen zu den nach dem Untersuchungszeitraum eingetretenen Entwicklungen und wurden ersucht, die Fragen an ihre Mitglieder weiterzuleiten, falls die Verbände selbst die Fragen nicht beantworten konnten.

(521) Zwei teilweise beantwortete Fragebogen gingen von den Verwenderverbänden und ein teilweise beantworteter Fragebogen von einem Unternehmen ein, dem der Fragebogen zu den nach dem Untersuchungszeitraum eingetretenen Entwicklungen von seinem Verband übermittelt wurde.

— Der Verband der Haushaltsgerätehersteller (Conseil Européen de la Construction d'appareils Domestiques — CECED) gab an, dass er nicht in der Lage sei, die angeforderten Daten zur Verfügung zu stellen, führte jedoch unter anderem aus, etwaige Antidumpingmaßnahmen der EU betreffend Stahl hätten unmittelbar und mittelbar negative Auswirkungen auf die Herstellung von Haushaltsgeräten.Aus diesem Grund spreche sich der CECED gegen protektionistische Maßnahmen wie Antidumpingmaßnahmen aus, welche die Wettbewerbsposition der Branche beeinträchtigen könnten, es sei denn, diese wären aufgrund einer eindeutigen Beweislage vollumfänglich gerechtfertigt. ([1])

— Zweitens trug Agoria, das belgische Mitglied von Orgalime ([2]) vor, dass die Kosten für warmgewalzte Flacherzeugnisse je nach Art des fertigen Erzeugnisses schwankten: Sie könnten zwischen 5 % (für Anhänger, Müllfahrzeuge, Gleisanlagen, Terminalzugmaschinen) und 100 % (für Ausleger bei Krananlagen) liegen. Es wurde jedoch nicht eindeutig beantwortet, was die Auswirkungen in der Praxis für die Unternehmen des Verbands bedeuten würden.

— Drittens gab das Unternehmen Electrolux Home Products Corporation N.V. — der das Ersuchen der Kommission um weitere Angaben über den Verband CECED zuging — an, dass es Haushaltsgeräte für den Weltmarkt herstelle. Dieses Unternehmen äußerte sich wie folgt: „*Stahl ist eine wichtige Kostenkomponente für unsere Produkte, die auf einem von intensivem Wettbewerb und geringen Spannen geprägten globalen Markt verkauft werden. Wir beschaffen den Stahl für unsere europäischen Produktionsstandorte bei europäischen Lieferanten und wir möchten dies auch weiterhin so handhaben. Jedoch führen EU-Zölle auf Stahleinfuhren zu künstlich erhöhten Preisen für inländischen und ausländischen Stahl, die unser Unternehmen gegenüber anderen Herstellern benachteiligen, die über Fabriken außerhalb der EU verfügen und ihre fertigen Erzeugnisse in die EU ausführen* ([3])."

(522) Die Kommission weist im Zusammenhang mit diesen Antworten darauf hin, dass keine stichhaltigen Daten hinsichtlich Rentabilität und Verkaufswerte vorgelegt wurden. Die Kommission konnte sich daher kein klares Bild verschaffen, was die möglichen Auswirkungen von Maßnahmen auf andere Sektoren als den Stahlrohrsektor betrifft.

(523) In Anbetracht der niedrigen Antwortquote seitens der Verwender und der Verwenderverbände in anderen Sektoren als dem Stahlrohrsektor wurden die Auswirkungen etwaiger Preissteigerungen jedoch als weniger schwerwiegend erachtet, als für den Stahlrohrsektor, auch wenn die drei Antworten (vgl. Erwägungsgrund (521)) eher darauf hindeuten, dass diese sich nicht für die Einführung von Maßnahmen in diesem Fall aussprechen würden.

(524) Nach der ersten Unterrichtung brachte der Antragsteller vor, dass die Kommission aus folgenden Gründen fälschlicherweise zu der Schlussfolgerung gelangt sei, dass „Auswirkungen etwaiger Preissteigerungen jedoch als weniger schwerwiegend erachtet" werden können: Die Analyse der Auswirkungen möglicher Maßnahmen auf andere Sektoren als den Stahlrohrsektor zeichne sich durch das Fehlen von Daten oder überprüften Beweisen dafür aus, dass es zu einer wesentlichen Auswirkung auf andere Verwendersegmente komme. Der einzige vorgelegte Beweis für eine Auswirkung auf Verwender bestehe in drei Schreiben. Außerdem stehe die Schlussfolgerung in eklatanter Weise im Widerspruch zu den Erklärungen der Kommission, wonach es keine „stichhaltigen Daten" gebe und sie „sich daher kein klares Bild verschaffen [könne], was die möglichen Auswirkungen von Maßnahmen auf andere Sektoren als den Stahlrohrsektor betrifft" (siehe Erwägungsgrund (522)). Ferner behauptete der Antragsteller, dass einer der Verbände (Agoria) die Einführung von Wertzöllen unterstützte.

(525) Die Kommission erkennt an, dass der Antragsteller in der Stellungnahme vom 7. Februar 2017 ausführte, die Beispiele zeigten für alle Sektoren mit Ausnahme des Rohrsektors, dass die Auswirkungen von Zöllen vermutlich geringfügig seien, und dass ein geringes Maß an Mitarbeit verzeichnet wurde. Ferner traf es zu, dass Agoria anzugeben schien, dass der Verband die Einführung von Wertzöllen unterstützte.

([1]) Schreiben vom 22. Mai 2017 des Generaldirektors des CECED an die Kommissionsdienststellen.
([2]) Orgalime ist der europäische Verband der Maschinenbauindustrien, der die Interessen der Maschinenbau-, Elektro-, Elektronik-, Metallverarbeitungs- und Metallindustrie vertritt.
([3]) Nicht datiertes Schreiben des CEO und Vice President Purchasing der Electrolux Home Products Corporation N.V., eingegangen per E-Mail am 22. Mai 2017.

(526) Die Erklärungen der anderen Verwenderverbände und der einen Gesellschaft (siehe Erwägungsgrund (521)) enthielten jedoch Hinweise dafür, dass die Bewertung des Antragstellers, wonach die Auswirkungen von Zöllen vermutlich geringfügig sind, nicht mitgetragen wurde. Ferner führte die Kommission eine Bewertung des Anstiegs der Kosten eines Mittelklassewagens durch, die bei rund 24 bis 27 EUR pro Fahrzeug liegen (siehe Erwägungsgrund (517)), und der wahrscheinlichen Auswirkungen auf Haushaltsgeräte, die mit 0,63 bis 1,43 EUR pro Gerät als weniger schwerwiegend eingestuft wurden.

(527) Vor diesem Hintergrund verfeinerte die Kommission ihre Gesamtschlussfolgerung und führte aus, dass die Auswirkungen auf andere Sektoren als den Stahlrohrsektor weniger schwerwiegend wären.

6.4.3.4.3.3. Schlussfolgerungen zu den anderen Sektoren neben dem Stahlrohrsektor

(528) Die Kommission bestätigte, dass die Auswirkungen auf diese anderen Verwender weniger schwerwiegend wären als für den Stahlrohrsektor.

6.4.3.5. Interessen der mit ausführenden Herstellern verbundenen Verwender

(529) Sämtliche Einfuhren des brasilianischen ausführenden Herstellers CSN in die Union gingen an dessen verbundene portugiesische Tochtergesellschaft Lusosider. Letzteres Unternehmen verarbeitet diese eingeführten warmgewalzten Flacherzeugnisse vor allem in nachgelagerte Waren, die überwiegend auf der Iberischen Halbinsel verkauft werden.

(530) Bei der Anhörung unterrichtete CSN die Kommissionsdienststellen darüber, dass eine wichtige Investitionsentscheidung anstehe und dass Lusosider davon betroffen sein könne; Lusosider beschäftigt derzeit 250 Mitarbeiter. Der russische ausführende Hersteller NLMK trug vor, dass er seine Weiterverarbeitungsprozesse in der Union mit der Zeit ausgebaut habe. In dieser Hinsicht argumentierte er, dass die Einführung von Antidumpingmaßnahmen gegenüber warmgewalzten Flacherzeugnissen aufgrund der dann eingeschränkten Ausfuhr eines erheblichen Anteils der Produktion aus Russland zu seinen Stahlwerken in der Union die Fähigkeit NLMKs zum weiteren Ausbau seiner nachgelagerten Produktion in der Union schwerwiegend beeinträchtigen würde. ([1])

(531) Nach der Übermittlung des Informationspapiers führte NLMK weiter aus, dass „… *NLMK die Kommission auf die Risiken aufmerksam machen wollte, die durch die Einführung von Antidumpingmaßnahmen insbesondere bei Ereignissen höherer Gewalt entstehen könnten, da Materialien dann nicht mehr uneingeschränkt bei unserem Mutterunternehmen abgerufen werden können, sollte sich dies als notwendig erweisen.*“

(532) Nach der Übermittlung des Informationspapiers wurden drei mit den ausführenden Herstellern verbundene Verwender ersucht, den Fragebogen zu den nach dem Untersuchungszeitraum eingetretenen Entwicklungen zu beantworten. Zwei dieser Verwender übermittelten einen vollständig beantworteten Fragebogen, wohingegen der dritte Verwender den Fragebogen nur teilweise beantwortete. Auf der Grundlage dieser Daten stellte die Kommission fest, dass die Rentabilität dieser zwei Verwender von 1,81 % im Untersuchungszeitraum auf 14,10 % im ersten Quartal 2017 anstieg. Jedoch umfasste bei einem Unternehmen die Rentabilität im ersten Quartal 2017 auch Gewinne als Folge der gestiegenen Preise für warmgewalzte Flacherzeugnisse nach dem Untersuchungszeitraum, die recht außergewöhnlich und nicht von Dauer waren.

(533) Nach der endgültigen Unterrichtung trug der Antragsteller vor, dass der von der Kommission vorgenommene Verweis auf die Erklärung von NLMK (vgl. Erwägungsgrund (531)) die Tatsache nicht verbergen könne, dass diese Gesellschaft während des Untersuchungszeitraums keine warmgewalzten Flacherzeugnisse von ihrer russischen Muttergesellschaft importierte.

(534) Die Kommission räumte ein, dass NLMK während des Untersuchungszeitraums keine warmgewalzten Flacherzeugnisse von ihrer russischen Muttergesellschaft importierte. Dennoch wies NLMK nach, dass die eigenen Kunden eine Bestätigung dafür verlangen, dass Lieferungen warmgewalzter Flacherzeugnisse von NLMK jederzeit gewährleistet sind, auch bei Vorliegen von höherer Gewalt. In solchen Fällen muss NLMK, die ihren Sitz in der Union hat, auf Lieferungen von der Muttergesellschaft mit Sitz in Russland zurückgreifen. Anderenfalls wäre das Unternehmen nicht in der Lage, große Kunden zu binden und auf dem Unionsmarkt wettbewerbsfähig zu bleiben.

(535) Die Kommission kam zu dem Schluss, dass die Einführung von Maßnahmen weder im Interesse der mit dem brasilianischen ausführenden Hersteller CSN verbundenen portugiesischen Tochtergesellschaft Lusosider, noch im Interesse der mit dem russischen ausführenden Hersteller NLMK verbundenen belgischen Tochtergesellschaft NLMK ist.

([1]) Stellungnahme seitens Novolipetsk Steel vom 25. Oktober 2016.

6.4.4. *Schlussfolgerung zum Verwenderinteresse*

(536) Auf der Grundlage der vorstehenden Ausführungen zog die Kommission den Schluss, dass die Einführung von Maßnahmen dem Interesse der Verwender zuwiderlaufe. Obgleich die Auswirkungen auf den Stahlrohrsektor sehr ausgeprägt wären, dürften die Auswirkungen auf andere nachgelagerte Sektoren mit großer Wahrscheinlichkeit weniger schwerwiegend sein.

(537) Nach der ersten Unterrichtung trug der Antragsteller vor, dass angesichts der vorliegenden tatsächlichen Beweise die Formulierung „mit großer Wahrscheinlichkeit weniger schwerwiegend" irreführend und falsch sei:

— Erstens seien die Auswirkungen im Rohrsektor auf einen kleinen Teil dieses Segments konzentriert, d. h. auf die Hersteller geschweißter Rohre, die nicht mit Herstellern warmgewalzter Flacherzeugnisse der Union verbunden sind und sich dafür entschieden haben, sich auf Einfuhren zu verlassen;

— Zweitens bestätige die kurze Analyse anderer Sektoren als dem Stahlrohrsektor, dass keine wesentlichen Auswirkungen zu erwarten seien.

(538) Die Kommission wies diese Behauptungen des Antragstellers mit folgender Begründung zurück:

— Wie bereits in Erwägungsgrund (435) erwähnt, verbraucht Marcegaglia allein jährlich 2,9 bis 4,4 Mio. Tonnen der betroffenen bzw. gleichartigen Ware. Dies bedeutet, dass diese Gesellschaft allein für etwa 8,5 % bis fast 13 % des Verbrauchs auf dem freien Markt der Union verantwortlich ist, wie aus der Tabelle in Erwägungsgrund (226) hervorgeht. Ferner basierte die Analyse des Stahlrohrmarkts nicht nur auf der Analyse von Marcegaglia. Wie in Erwägungsgrund (8) dargelegt, wurde ad hoc ein Konsortium von mehr als 30 Verwendern und unabhängigen Einführern, die vor allem, aber nicht ausschließlich in Italien ansässig sind, im Hinblick auf die Untersuchung gegründet. Die Konsortiumsmitglieder sind hauptsächlich KMU, obgleich auch Marcegaglia ein Mitglied dieses Konsortiums war. Wie den Erwägungsgründen (17) und (24) zu entnehmen ist, reichte das Konsortium Stellungnahmen ein und wurde bei den Anhörungen angehört. Wie aus der Tabelle in Erwägungsgrund (498) hervorgeht, arbeiteten darüber hinaus fünf Mitglieder des Konsortiums mit, indem sie Daten für den Zeitraum nach dem Untersuchungszeitraum vorlegten. Aus diesem Grund wies die Kommission die Behauptung des Antragstellers zurück, dass die Auswirkungen auf den Rohrsektor auf einen kleinen Teil dieses Segments konzentriert seien.

— Zweitens verwies die Kommission in Bezug auf die Behauptung, dass es für andere Sektoren als den Stahlrohrsektor keine wesentlichen Auswirkungen gebe, auf ihre früheren Erklärungen in Erwägungsgrund (524). Es gibt Auswirkungen, wenngleich diese weniger schwerwiegen sind.

(539) Dennoch und damit die Kohärenz sichergestellt ist, erkennt die Kommission an, dass sie in der Schlussfolgerung denselben Wortlaut „weniger schwerwiegend" hätte verwenden müssen, wie im analytischen Teil des Erwägungsgrundes(528). Folglich änderte die Kommission die frühere Schlussfolgerung, die in Erwägungsgrund (536) enthalten war, wie folgt: Auf der Grundlage der vorstehenden Ausführungen zog die Kommission den Schluss, dass die Einführung von Maßnahmen dem Interesse der Verwender zuwiderlaufe. Obgleich die Auswirkungen auf den Stahlrohrsektor ausgeprägt wären, dürften die Auswirkungen auf andere nachgelagerte Sektoren mit großer Wahrscheinlichkeit weniger schwerwiegend sein.

6.5. **Schlussfolgerung zum Interesse der Union**

(540) Die Kommission wog die starken Interessen eines wichtigen Wirtschaftszweigs der Union an einem Schutz vor unlauteren Praktiken einerseits und die zu erwartenden negativen Auswirkungen entsprechender Maßnahmen auf Verwender andererseits ab.

(541) Die Einführung von Maßnahmen würde es dem Wirtschaftszweig der Union ermöglichen, dauerhaft Gewinne zu erwirtschaften. Diese Maßnahmen würden dem Wirtschaftszweig der Union dabei helfen, wieder robust und tragfähig zu werden, auch angesichts der seit 2013 aufgelaufenen Verluste, sieht man von dem 2014 erzielten geringen Gewinn ab.

(542) Die Einführung endgültiger Maßnahmen gegenüber Brasilien, Iran, Russland und der Ukraine hingegen könnte die Verwender -die im großen Umfang von den Lieferungen der betroffenen Ware abhängig sind — in unverhältnismäßiger Weise beeinträchtigen. Dadurch würde ihre Wettbewerbsfähigkeit auf dem nachgelagerten Markt, insbesondere dem Markt für Stahlrohre untergraben.

(543) Um diese einander widerstreitenden Interessen hinreichend gegeneinander abzuwiegen und zu angemessenen Schlussfolgerungen in dieser Sache zu kommen, hielt es die Kommission für unbedingt erforderlich, die Entwicklungen nach Abschluss des Untersuchungszeitraums, d. h. nach dem Juli 2016 zu untersuchen. Sie berücksichtigte dabei auch, dass die Preise für warmgewalzte Flacherzeugnisse im zweiten Halbjahr 2016 erheblich anzogen und im Februar 2017 die Schwelle von 500 EUR/Tonne überstiegen.

(544) Nach der Übermittlung des Informationspapiers prüfte die Kommission außerdem die Behauptung, dass die Preise für warmgewalzte Flacherzeugnisse im Zeitraum nach dem Untersuchungszeitraum gestiegen seien. Sie ersuchte darüber hinaus die Verwender, weitere Daten zu den verschiedenen Sektoren vorzulegen, in denen die Verwender aktiv sind, damit die möglichen Auswirkungen von Maßnahmen auf andere nachgelagerte Sektoren neben dem Stahlrohrsektor genauer geprüft werden können. Sie forderte die interessierten Parteien auch auf, dazu Stellung zu nehmen, welche Form der Maßnahmen sie für angemessenen erachteten.

(545) Nach der Erhebung der zusätzlichen Daten bei unterschiedlichen interessierten Parteien kam die Kommission zu dem Schluss, dass die Preise für warmgewalzte Flacherzeugnisse im Zeitraum nach der Untersuchungszeitraum erheblich anstiegen und dass

— die Unionshersteller mithilfe endgültiger Maßnahmen wieder dauerhaft Gewinne erzielen könnten. Im Falle des Verzichts auf Maßnahmen wäre es fraglich, ob der Wirtschaftszweig der Union wieder ausreichend tragfähig werden kann, auch angesichts der seit 2013 aufgelaufenen Verluste, sieht man von dem 2014 erzielten geringen Gewinn ab.

— Was die Interessen der Verwender betrifft, würde die Einführung von Maßnahmen in Form von Wertzöllen gegenüber Brasilien, Iran, Russland und der Ukraine die Verwender (insbesondere im Stahlrohrsektor) in unverhältnismäßiger Weise beeinträchtigen und sich nachteilig auf deren Preise und Beschäftigtenzahlen auswirken.

(546) Die Kommission verwies auf die Feststellungen in Erwägungsgrund (425) hinsichtlich der Rentabilität der Unionshersteller sowie auf die erheblichen Preissteigerungen nach dem Untersuchungszeitraum. Folglich hielt die Kommission es für im Unionsinteresse liegend, die Form der Maßnahmen zu ändern, um in diesem besonderen Fall ein Gleichgewicht zwischen den Interessen der Unionshersteller und den Interessen der Verwender zu gewährleisten. Die Kommission beschloss daher, aus den nachstehenden Gründen Wertzölle einzuführen, die der Höhe nach durch einen Mindesteinfuhrpreis (im Folgenden „MEP“) begrenzt sind, der den Anstieg der Rohstoffpreise nach dem Untersuchungszeitraum berücksichtigt:

— Einerseits könnten sich die Unionshersteller durch die Festsetzung des Zolls in Höhe eines durch den MEP gedeckelten Wertzolls von den Auswirkungen des schädigenden Dumpings erholen. Die Festlegung einer Obergrenze in Höhe eines effektiven MEP wäre ein Sicherheitsnetz, das es ihnen ermöglichen würde, ein tragfähiges Rentabilitätsniveau zu erreichen.

— Andererseits sollen mit der Festlegung einer Obergrenze in Höhe eines effektiven MEP auch etwaige negative Auswirkungen der Preissteigerungen nach dem Untersuchungszeitraums verhindert werden, die sich sehr nachteilig auf die Verwenderunternehmen auswirken könnten.

(547) Nach der endgültigen Unterrichtung behauptete der Antragsteller, dass die Schlussfolgerungen der Kommission den Anforderungen der Grundverordnung gemäß Artikel 21 Absatz 1 der Grundverordnung widersprächen. Wenn Maßnahmen im Interesse des Wirtschaftszweigs der Union lägen, wäre die Kommission verpflichtet, diese zu ergreifen, es sei denn, es lägen Beweise dafür vor, dass diese Maßnahmen unverhältnismäßige Auswirkungen auf die Verwenderbranchen haben. Nach Ansicht des Antragstellers liegen keine derartigen Beweise vor. Ferner machte er geltend, dass die Kommission den Interessen einer kleinen Untergruppe von Verwendern (d. h. bestimmten Stahlrohrerzeugern) den Vorrang eingeräumt und den verschiedenen Interessen insgesamt nicht Rechnung getragen habe. Im weiteren Sinne vertrat er die Auffassung, dass die Regeln zum Interesse der Union nur die Ergreifung oder Nichtergreifung von Maßnahmen zuließen. Mit anderen Worten gehe es um eine einfache Ja- oder Nein-Prüfung.

(548) Die Kommission wies diese Vorbringen als rechtlich falsch zurück und erklärte, wie die gemäß Artikel 21 der Grundverordnung vorgesehene Prüfung der Interessen der Union in der Regel durchgeführt wird.

— Wenn Maßnahmen im Interesse des Wirtschaftszweigs der Union liegen, ist die Kommission verpflichtet, diese zu ergreifen, es sei denn, es liegen Beweise dafür vor, dass diese Maßnahmen unverhältnismäßige Auswirkungen auf die Verwendersegmente, die Einführer, die Verbraucher oder andere direkt betroffene Parteien haben. Im letztgenannten Fall werden überhaupt keine Maßnahmen eingeführt. Im Rahmen der derzeitigen Untersuchung spielt dieses Szenario jedoch keine Rolle.

— Die vorliegenden Beweise sprechen vielmehr eindeutig dafür, dass die Verwender des wichtigsten Sektors, der die betroffene Ware verwendet (d. h. der Stahlrohrsektor, der rund 32 % aller warmgewalzten Flacherzeugnisse verbraucht, vgl. Erwägungsgrund (483)), unverhältnismäßig darunter leiden würde, wenn Wertzölle eingeführt würden, nicht zuletzt aufgrund des Anstiegs der Preise für warmgewalzte Flacherzeugnisse nach dem Untersuchungszeitraum.

— In diesem Szenario kann die Kommission die Form der Maßnahme modulieren, um ein angemessenes Gleichgewicht zwischen den gegensätzlichen Interessen zu finden. Diesbezüglich galt ein besonderes Augenmerk der Notwendigkeit, den Wirtschaftszweig der Union vor unlauteren Praktiken zu schützen, während zugleich die anderen negativen Effekte von Maßnahmen auf die Verwender (Stahlrohrhersteller an erster Stelle) beschränkt wurden, ohne die Wirksamkeit der Maßnahme zu unterminieren.

(549) Diesbezüglich berücksichtigte die Kommission nicht nur die betroffenen Interessen im abstrakten Sinne, sondern — wie üblich — auch die wahrscheinlichen konkreten Auswirkungen auf die jeweiligen Unternehmen. Eurofer wandte sich sowohl an den Kommissar für Handel als auch an den Präsidenten der Europäischen Kommission und argumentierte gegen den MEP wie folgt: „Selbst wenn der MEP über den Produktionskosten liegen sollte, wäre er eine Deckelung der Rentabilität unseres Wirtschaftszweiges (*a cap on the profitability of our industry*), gerade jetzt, wo wir dabei sind, uns von der schwersten Krise der letzten Jahrzehnte zu erholen ([1])".

(550) Nach Ansicht der Kommission bestätigte diese Erklärung dagegen die eigene Sichtweise, wonach es im Interesse der Union ist, nur Wertzölle einzuführen, die unter dem MEP-Niveau liegen. Während der MEP das konkrete Risiko begrenzt, dass einige Rohrerzeuger, darunter viele KMU, Verluste erleiden, scheint der mit dem MEP verbundene Nachteil für den Antragsteller hauptsächlich darin zu bestehen, dass höhere Gewinnmargen in einem Zeitraum des Aufschwungs verhindert werden, wenn bereits Gewinne über dem Zielniveau erzielt werden.

(551) Nach der endgültigen Unterrichtung beantragte das Konsortium die Einstellung dieser Untersuchung in Anbetracht des Interesses der Union. Diesbezüglich trug das Konsortium vor, dass die Einführung von Antidumping-Maßnahmen, ganz gleich in welcher Form, aus folgenden Gründen verheerende Auswirkungen auf die wirtschaftliche Lebensfähigkeit unabhängiger Verwender hätte:

— Der Markt für warmgewalzte Flacherzeugnisse in der Union zeichnet sich durch eine oligopolistische Struktur aus, wobei fast 90 % der warmgewalzten Flacherzeugnisse — sowohl auf dem Eigenbedarfs- als auch auf dem freien Markt — von einigen wenigen vertikal integrierten Erzeugern hergestellt und geliefert werden.

— Angesichts ihrer vertikalen Integration sind die Hersteller der Union gleichzeitig Erzeuger und Verarbeiter (Verwender) der warmgewalzten Flacherzeugnisse. Dies bedeutet, dass unabhängige Verwender zugleich Kunden und Konkurrenten der wenigen mächtigen Erzeuger der Union sind.

(552) Die Kommission wies auch diesen Antrag ab. Wie in Erwägungsgrund (548) ausgeführt, galt ein besonderes Augenmerk einerseits der Notwendigkeit, den Wirtschaftszweig der Union vor unlauteren Praktiken zu schützen, während andererseits die negativen Effekte von Maßnahmen auf die Verwender (Stahlrohrhersteller an erster Stelle) beschränkt wurden. In Bezug auf dieses Gleichgewicht der Interessen waren die Anmerkungen des Konsortiums bereits gebührend berücksichtigt worden.

(553) Aus all diesen Gründen bestätigte die Kommission ihre Entscheidung, Wertzölle einzuführen, die durch einen MEP gedeckelt sind (siehe Erwägungsgrund (546)).

7. **ENDGÜLTIGE ANTIDUMPINGMASSNAHMEN**

7.1. **Schadensbeseitigungsschwelle (Schadensspanne)**

7.1.1. *Zielpreis*

(554) Zur Festsetzung der Höhe der Maßnahmen ermittelte die Kommission zunächst den Zollsatz, der zur Beseitigung der Schädigung des Wirtschaftszweigs der Union erforderlich ist. Nach einschlägiger Rechtsprechung ist der Zielpreis der Preis, den der Wirtschaftszweig der Union unter normalen Wettbewerbsbedingungen — ohne gedumpte Einfuhren aus den vier Ländern — vernünftigerweise erreichen könnte. Der Zielpreis wird berechnet, indem die Produktionskosten der gleichartigen Ware ermittelt werden und eine Gewinnspanne hinzugerechnet wird, die der Wirtschaftszweig der Union unter normalen Wettbewerbsbedingungen — ohne gedumpte Einfuhren — vernünftigerweise erreichen könnte.

(555) Was die Festlegung der Zielgewinnspanne angeht, zeigen die Daten für den Bezugszeitraum nur Verluste, mit Ausnahme des Jahres 2014, in dem ein geringer Gewinn erzielt wurde, der für die Festlegung einer angemessenen ohne gedumpte Einfuhren erzielbaren Gewinnspanne als nicht geeignet erachtet wurde. Wie bereits in Erwägungsgrund (341) dargelegt, hätte der Wirtschaftszweig der Union ab 2014 stärker von der Erholung des Marktes profitieren können. Allerdings nahmen Niedrigpreiseinfuhren immer weiter zu und eroberten Marktanteile zulasten des Wirtschaftszweigs der Union. Der von den Einfuhren ausgehende kontinuierliche Druck wurde ab dem zweiten Halbjahr 2015, dem Beginn des Untersuchungszeitraums, in vollem Umfang spürbar.

([1]) Schreiben des Generaldirektors von Eurofer vom 27. Juni 2017 an den Kommissar für Handel und an den Präsidenten der Europäischen Kommission.

(556) Der Antragsteller forderte die Kommission in seinem Antrag auf, 12,9 % des Umsatzes als angemessene nicht schädigende Gewinnspanne heranzuziehen. Dieser Wert entspreche dem durchschnittlichen Gewinn vor Steuern aus den Verkäufen und sei bereits in einem früheren Fall bedeutender Schädigung aus dem Jahr 2000 betreffend dieselbe betroffene Ware herangezogen worden. ([1])

(557) Die Kommission kam zu dem Schluss, dass diese Gewinnspanne nicht geeignet war und daher nicht herangezogen werden konnte, da besagter Fall auf das Jahr 2000 zurückgeht und die Daten von vor 15 Jahren nicht mehr als repräsentativ betrachtet werden können angesichts der seither eingetretenen Veränderungen der technologischen und finanziellen Rahmenbedingungen im Wirtschaftszweig der Union.

(558) Die Kommission ersuchte außerdem die sechs in die Stichprobe einbezogenen Unionshersteller, im Rahmen der Beantwortung des ursprünglichen Fragebogens für die Jahre 2007 bis zum Untersuchungszeitraum Daten zur Rentabilität für den Verkauf der gleichartigen Ware auf dem Unionsmarkt vorzulegen. Die Kommission stellte fest, dass diese Jahre aus folgenden Gründen — weder einzeln noch in Kombination — als repräsentativer Zeitraum für die Ermittlung einer Zielgewinnspanne geeignet sind:

— Erstens können die Rentabilitätsdaten für den Bezugszeitraum nicht als geeignete Bemessungsgrundlage für die Berechnung der Zielgewinnspanne erachtet werden, da aufgrund der gedumpten Einfuhren aus der VR China und den vier Ländern ab dem Jahr 2015 keine normalen Wettbewerbsbedingungen mehr gegeben waren. Außerdem können die Jahre 2012, 2013 und 2014 — wie bereits in Erwägungsgrund (133) der endgültigen Verordnung betreffend die Einfuhren warmgewalzter Flacherzeugnisse aus der VR China ausgeführt wurde ([2]) — aufgrund der Nachwirkungen der Schuldenkrise in der Eurozone und des Rückgangs der Nachfrage für Stahl im Jahr 2012 nicht als Jahre mit normalen Wettbewerbsbedingungen betrachtet werden.

— Zweitens schwankt die Rentabilität für jedes Jahr bis zum Jahr 2012 erheblich. Weder ein einzelnes Jahr noch mehrere Jahre zusammengenommen könnten daher für sich genommen als repräsentativ erachtet werden. So ging die Analyse bis ins Jahr 2007 zurück, um zu gewährleisten, dass zumindest ein Jahr vor Beginn der Finanz- und Wirtschaftskrise Berücksichtigung findet. Allerdings fielen die Jahre 2007 und 2008 außergewöhnlich positiv aus, wohingegen die nachfolgenden Jahre von der 2009 eingetretenen Finanzkrise betroffen waren und folglich nicht als Jahre mit normalen Wettbewerbsbedingungen erachtet werden können.

(559) Die Kommission wechselte daher innerhalb desselben Industriesektors zu einer anderen Ware, nämlich Grobbleche. In diesem Zusammenhang verwies die Kommission auf Erwägungsgrund (202) der Durchführungsverordnung (EU) 2017/336 ([3]) der Kommission, wo die in Verordnung (EU) 2016/1777 ([4]) enthaltene Schlussfolgerung bestätigt wurde, wonach ein Gewinn von 7,9 % herangezogen wurde. Diesbezüglich gibt es mindestens zwei Gemeinsamkeiten: Erstens werden beide Waren im selben Industriesektor hergestellt und zweitens handelt es sich bei beiden Waren um warmgewalzte, nicht plattierte oder überzogene Erzeugnisse.

(560) Auf dieser Grundlage berechnete die Kommission einen nicht schädigenden Preis der gleichartigen Ware für den Wirtschaftszweig der Union, indem die Gewinnspanne von 7,9 % auf die Produktionskosten der in die Stichprobe einbezogenen Unionshersteller im Untersuchungszeitraum aufgeschlagen wurde.

(561) Nach der endgültigen Unterrichtung brachte der Antragsteller vor, dass die Zielgewinnspanne von 7,9 % viel zu niedrig sei: Die Kommission sollte die im Jahr 2008 erzielten Gewinne verwenden (d. h. eine Zielgewinnspanne von 14,4 %), da die Kommission die Rentabilitätsdaten für einen Zeitraum von zehn Jahren überprüft habe, auch für 2008, das Jahr vor dem Einsetzen der Finanzkrise. Ferner brachte der Antragsteller vor, dass eine alternative Methode zur Ermittlung der Gewinnspanne im Heranziehen von Daten aus der vorherigen Untersuchung über warmgewalzte Flacherzeugnisse (aus dem Jahr 2000, als eine Gewinnspanne von 12,9 % erzielt wurde) bestünde. Außerdem bemängelte der Antragsteller, dass die Kommission die Abweichung vom Ansatz in der chinesischen

([1]) Beschluss Nr. 284/2000/EGKS der Kommission vom 4. Februar 2000 zur Einführung eines endgültigen Ausgleichszolls auf die Einfuhren bestimmter flachgewalzter Erzeugnisse aus Eisen oder nichtlegiertem Stahl, mit einer Breite von 600 mm oder mehr, weder plattiert noch überzogen, in Rollen (Coils), nur warmgewalzt, mit Ursprung in Indien und Taiwan, zur Annahme von Verpflichtungsangeboten bestimmter ausführender Hersteller und zur Einstellung des Verfahrens gegenüber den Einfuhren mit Ursprung in Südafrika (ABl. L 31 vom 5.2.2000, S. 44. Erwägungsgrund 338).

([2]) Durchführungsverordnung (EU) 2017/649 der Kommission vom 5. April 2017 zur Einführung eines endgültigen Antidumpingzolls auf die Einfuhren bestimmter warmgewalzter Flacherzeugnisse aus Eisen, nicht legiertem Stahl oder legiertem Stahl mit Ursprung in der Volksrepublik China (ABl. L 92 vom 6.4.2017, S. 88), Erwägungsgrund 133.

([3]) Durchführungsverordnung (EU) 2017/336 der Kommission vom 27. Februar 2017 zur Einführung eines endgültigen Antidumpingzolls und zur endgültigen Vereinnahmung des vorläufigen Zolls auf die Einfuhren bestimmter Grobbleche aus nicht legiertem oder anderem legierten Stahl mit Ursprung in der Volksrepublik China (ABl. L 50 vom 28.2.2017, Erwägungsgrund 202, S. 37).

([4]) Durchführungsverordnung (EU) 2016/1777 der Kommission vom 6. Oktober 2016 zur Einführung eines vorläufigen Antidumpingzolls auf die Einfuhren bestimmter Grobbleche aus nicht legiertem oder anderem legierten Stahl mit Ursprung in der Volksrepublik China, ABl. L 272 vom 7.10.2016, S. 5.

Untersuchung, bei welcher eine Zielgewinnspanne von 7 % verwendet wurde, nicht begründete. Abschließend behauptete er, dass die Zurückweisung der Gewinne aus warmgewalzten Flacherzeugnissen zugunsten derjenigen eines anderen Erzeugnisses im Widerspruch zur früheren Praxis stehe. In diesem Kontext wurde auf die Sache Betonstabstahl verwiesen, in dem *„[die] Kommission [feststellte], dass speziell mit der betroffenen Ware verbundene Rentabilitätsdaten einen genaueren Maßstab darstellen als die Rentabilität anderer Stahlerzeugnisse oder des Stahlsektors im Allgemeinen, die der Wirtschaftszweig der Union bei einigen der von ihm vorgeschlagenen Methoden zugrunde legt*".

(562) Die Kommission wies dieses Vorbringen zurück. Wie in Erwägungsgrund (558) erklärt, wurde festgestellt, dass das Jahr 2008 ein extrem positives Jahr und folglich für normale Bedingungen nicht repräsentativ war. Ferner ist die im Jahr 2000 erzielte Zielgewinnspanne von diesem Fall zu weit entfernt, um eine angemessene Alternative darzustellen. Auch unter der unwahrscheinlichen Annahme, dass seit 2000 keine technischen und finanziellen Veränderungen in der Union eingetreten sind, ist es infolge der von 2000 bis 2016 gestiegenen Anzahl der Mitgliedstaaten doch seit 2000 zumindest zu einigen Veränderungen betreffend die Größe des Unionsmarktes gekommen. Außerdem basierte die Zielgewinnspanne, die im Fall China verwendet wurde, auf einer prospektiven Analyse in diesem Fall der „drohenden Schädigung" und wäre sogar noch niedriger.

(563) Zur Erwiderung führte das Konsortium an, dass die Verwendung einer Zielgewinnspanne von 7,9 % nicht realistisch und aus folgenden Gründen zu hoch sei:

— Obgleich sowohl warmgewalzte Flacherzeugnisse als auch Grobbleche im selben Sektor des Wirtschaftszweigs produziert werden und beide warmgewalzt sind, müsse darauf hingewiesen werden, dass die materiellen Eigenschaften der beiden Erzeugnisse grundlegend unterschiedlich sind.

— Durch Heranziehen des Falls der Grobbleche räume die Kommission implizit ein, dass die 2011 erzielte Gewinnmarge durchaus als Referenzwert für die Berechnung einer die Schädigung ausgleichenden Spanne herangezogen werden könne. Folglich stelle sich die Frage, warum die Kommission die für den Wirtschaftszweig der Union 2011 in der parallelen Untersuchung der Einfuhren von warmgewalzten Flacherzeugnissen aus der Volkrepublik China bestimmte Gewinnmarge in Höhe von 3,11 % nicht herangezogen habe. Die Wahl einer Gewinnmarge für ein Erzeugnis, das demjenigen der gegenständlichen Untersuchung entspricht, wäre angemessener.

(564) Der ausführende Hersteller CSN gab eine ähnliche Stellungnahme ab und forderte die Kommission auf, die 2011 erzielte Gewinnmarge von 3,11 % heranzuziehen, da diese für genau dieselbe Warendefinition verwendet wurde. In jedem Fall führte CSN an, dass eine angemessene Gewinnspanne auf einem Niveau angesetzt werden sollte, die für den Wirtschaftszweig der Union in der gegenständlichen Untersuchung nicht mehr als 5 % betragen sollte.

(565) Ferner brachte der ukrainische ausführende Hersteller Metinvest vor, dass die Verwendung einer solchen Zielgewinnspanne von 7,9 % zu hoch sei, da warmgewalzte Flacherzeugnisse und Grobbleche unterschiedliche materielle Eigenschaften haben. Das Hauptargument bestand darin, dass das Segment der Grobbleche aufgrund höherer Verkaufspreise im Vergleich zu warmgewalzten Flacherzeugnissen höhere Gewinnspannen habe, für welche die Preise generell niedriger seien, was zu einer niedrigeren Rentabilität führe. Eine ähnliche Feststellung brachte auch der iranische ausführende Hersteller Mobarakeh Steel Company vor, nach dessen Ansicht die Gewinnmarge von 7,9 % in der Stahlbranche im derzeitigen wirtschaftlichen Umfeld unrealistisch hoch ist. Außerdem merkte auch der brasilianische ausführende Hersteller Usiminas an, dass eine Zielgewinnspanne von 7,9 % unrealistisch hoch und zu Unrecht aufgebläht sei.

(566) Wie unter Erwägungsgrund (558) aufgeführt, konnte die bei warmgewalzten Flacherzeugnissen 2011 erzielte Gewinnspanne nicht verwendet werden, da der Markt für warmgewalzte Flacherzeugnisse in jenem Jahr noch stark von der Wirtschafts- und Finanzkrise des Jahres 2009 beeinflusst war und folglich nicht als repräsentativ angesehen werden konnte. Aus den in Erwägungsgrund (559) erklärten Gründen verwendete die Kommission die Zielgewinnspanne eines anderen Erzeugnisses (Grobbleche) eines ähnlichen Sektors des Wirtschaftszweigs. Folglich kam es weder zu einer Abweichung noch zu einem Widerspruch im Vergleich zum Standardverfahren der Kommission.

(567) Was die Behauptung betrifft, dass höhere Verkaufspreise für Grobbleche im Vergleich zu warmgewalzten Flacherzeugnissen automatisch zu einer höheren Rentabilität führen, stellte die Kommission fest, dass es viele andere Variablen gibt (wie Angebot und Nachfrage, Verknappung und angefallene Kosten) außer dem Niveau der Verkaufspreise als solches, die das Rentabilitätsniveau anheben. In Beantwortung des Arguments, dass die Kommission implizit akzeptiert habe, dass die Gewinne von 2011 als angemessener Referenzwert akzeptiert werden können, stellte die Kommission Folgendes fest. Erstens: Obgleich Grobbleche und warmgewalzte Flacherzeugnisse zum selben Sektor des Wirtschaftszweigs zählen, d. h. Stahl, haben diese Erzeugnisse unterschiedliche Märkte und die Erholung von der Finanz- und Wirtschaftskrise erfolgte nicht mit derselben Geschwindigkeit. Während dieser Untersuchung stieß die Kommission weder auf Beweise dafür, dass die beiden Wirtschaftszweige sich parallel erholten, noch haben die interessierten Parteien diesbezüglich Beweise vorgelegt.

In Erwägungsgrund 221 der Verordnung (EU) 2016/1777 ([1]) betreffend Grobbleche, stellte die Kommission lediglich fest, dass die Rentabilität des Wirtschaftszweigs der Union ab 2009 anstieg, sie schloss jedoch nicht aus, dass 2011 noch marginale oder geringfügige Wirkungen der Wirtschafts- und Finanzkrise präsent waren. Angesichts der Aufwärtsentwicklung der Rentabilität und der abnehmenden Auswirkungen der Wirtschafts- und Finanzkrise auf den Markt für Grobbleche ging sie davon aus, dass die 2011 erzielte Rentabilität angemessen war. Was die gegenwärtige Untersuchung angeht, zeigte die Erholung der Rentabilität des Wirtschaftszweigs der Union einen anderen Trend, als er bei der Untersuchung zu Grobblechen festgestellt wurde. Während sich die Rentabilität in der gegenwärtigen Untersuchung ab 2010 verbesserte und gegenüber dem 2009 erzielten Niveau anstieg, ging die Rentabilität 2011 erneut zurück. Folglich kann man nicht zu dem Schluss gelangen, dass der Wirtschaftszweig der Union sich 2011 von der Finanzkrise erholt hatte oder begann, sich zu erholen, oder dass das bis 2011 erzielte Rentabilitätsniveau als angemessen zu betrachten ist, so wie dies in der Untersuchung zu Grobblechen festgestellt wurde.

(568) Ferner stellte die Kommission fest, dass der vom Wirtschaftszweig der Union im Zeitraum Januar bis März 2017 erzielte Gewinn (vgl. Erwägungsgrund (425)) höher als die Zielgewinnspanne von 7,9 % war. Sie ging folglich davon aus, dass diese Zielgewinnspanne im derzeitigen wirtschaftlichen Umfeld nicht unrealistisch hoch war.

7.1.2. *Entsprechende Anwendung von Artikel 2 Absatz 9 der Grundverordnung für die Berechnung der Schadensspanne*

(569) Wenn ein ausführender Hersteller die betroffene Ware über verbundene Einführer verkauft, wird der Ausfuhrpreis anhand des Weiterverkaufspreises an den ersten unabhängigen Käufer mit gebührender Berichtigung nach Artikel 2 Absatz 9 der Grundverordnung errechnet. Diese Berichtigung erfolgte für alle zwischen der Einfuhr und dem Wiederverkauf entstandenen Kosten durch Abzug der VVG-Kosten des verbundenen Einführers und einer angemessenen Gewinnspanne in Höhe von 2 % ([2]), wobei die nach der Einfuhr angefallenen Kosten (Spalte 4) anschließend hinzugerechnet wurden.

(570) Nach der Übermittlung des Informationspapiers und nach der endgültigen Unterrichtung zog die russische MMK Group den Ansatz der Kommission, also die entsprechende Anwendung von Artikel 2 Absatz 9 der Grundverordnung, in Zweifel. Eine solche Anwendung verstoße gegen Artikel 2 Absatz 9 der Grundverordnung selbst und sei aufgrund eines offenkundigen Ermessensfehlers ungültig. Außerdem führe eine solche Methode zur Erhebung übermäßiger Zölle. Auch der iranische ausführende Hersteller Mobarakeh Steel Company machte geltend, dass diese Methode gegen Artikel 1 Absatz 1 der Grundverordnung und die Rechtsprechung der Gerichte der Union verstoße und dass sie keinen fairen Vergleich zwischen den Preisen der eingeführten Warentypen und der Warentypen des inländischen Wirtschaftszweigs ermögliche. Nach der endgültigen Unterrichtung gaben der russische ausführende Hersteller PAO Severstal, der iranische ausführende Hersteller Mobarakeh Steel Company und der ukrainische ausführende Hersteller Metinvest ähnliche Feststellungen ab.

(571) Erstens soll mit der Berechnung einer Schadensspanne ermittelt werden, ob es für die Beseitigung der Schädigung durch die gedumpten Einfuhren ausreiche, auf den Ausfuhrpreis der gedumpten Einfuhren einen niedrigeren Zollsatz (als den auf der Dumpingspanne beruhenden Zollsatz) anzuwenden. Diese Bewertung sollte auf dem Ausfuhrpreis frei Grenze der Union beruhen, da diese Stufe als mit dem Ab-Werk-Preis des Wirtschaftszweigs der Union vergleichbar erachtet wird. Bei Ausfuhrverkäufen über verbundene Einführer wurde der Ausfuhrpreis analog zum Vorgehen bei der Berechnung der Dumpingspanne anhand des Weiterverkaufspreises an den ersten unabhängigen Käufer mit gebührender Berichtigung nach Artikel 2 Absatz 9 der Grundverordnung errechnet. Da der Ausfuhrpreis für die rechnerische Ermittlung der Schadensspanne unerlässlich ist und dieser Artikel der einzige Artikel der Grundverordnung ist, der eine Anleitung zur Errechnung des Ausfuhrpreises enthält, ist die analoge Anwendung dieses Artikels berechtigt.

(572) Zweitens vertrat die Kommission die Auffassung, dass die Ermittlung des für die Berechnungen von Preisunterbietung und Zielpreisunterbietung relevanten Einfuhrpreises nicht davon beeinflusst werden sollte, ob die Ausfuhren an verbundene oder unabhängige Wirtschaftsbeteiligte in der Union getätigt werden. Mit der von der Kommission angewandten Methode wird sichergestellt, dass beide Sachverhalte gleich behandelt werden. In anderen Worten soll mit den Berechnungen der Schadensspanne nicht gemessen werden, in welchem Umfang die Verkäufe der verbundenen Einführer die Unionshersteller schädigen, sondern ob die Ausfuhren der ausführenden Hersteller sich durch Preisunterbietung und Zielpreisunterbietung der Preise der Unionshersteller so schädigend auswirken. Dazu muss der Preis berücksichtigt werden, zu dem die betroffene Ware an die Union verkauft wird, und nicht der Preis, zu dem die eingeführte Ware dann von den einführenden Herstellern in der Union weiterverkauft wird.

([1]) Durchführungsverordnung (EU) 2016/1777 der Kommission vom 6. Oktober 2016 zur Einführung eines vorläufigen Antidumpingzolls auf die Einfuhren bestimmter Grobbleche aus nicht legiertem oder anderem legierten Stahl mit Ursprung in der Volksrepublik China, ABl. L 272 vom 7.10.2016, S. 28.

([2]) Bei der herangezogenen angemessenen Gewinnspanne handelt es sich um dieselbe Gewinnspanne, die bereits im Rahmen einer Untersuchung betreffend eine sehr ähnliche Ware, d. h. kaltgewalzte Flachstahlerzeugnisse, verwendet wurde.

(573) Drittens wurde Artikel 2 Absatz 9 nur auf einen kleinen Teil der Gesamtverkäufe des ukrainischen ausführenden Herstellers Metinvest angewandt. Wie bereits in der spezifischen Unterrichtung für Metinvest erwähnt, wurde Artikel 2 Absatz 9 nur in Bezug auf die Verkäufe über verbundene Händler innerhalb der Union verwendet. Ferner wurde Artikel 2 Absatz 9 in Bezug auf den iranischen ausführenden Hersteller Mobarakeh Steel Company — entgegen den Ausführungen in der spezifischen Unterrichtung — nicht angewandt.

(574) Die Kommission hielt die Vorgehensweise daher für richtig und wies die Einwände zurück.

7.1.3. *Höhe der nach der Einfuhr angefallenen Kosten*

(575) Nach der Übermittlung des Informationspapiers zogen zwei ausführende Hersteller die Höhe der nach der Einfuhr angefallenen Kosten in Zweifel und wandten ein, dass der Betrag von 7 Euro/Tonne zu niedrig angesetzt worden sei. Der russische ausführende Hersteller NLMK machte geltend, dass der Betrag der nach der Einfuhr angefallenen Kosten bei mindestens 40 Euro/Tonne liegen müsse. Dem ukrainischen ausführenden Hersteller Metinvest zufolge müsse er bei mindestens 9,44 Euro/Tonne liegen, da dieser Betrag das gewichtete Mittel der nach der Einfuhr angefallenen Kosten der vier in der Union ansässigen verbundenen Unternehmen des ukrainischen ausführenden Herstellers repräsentiere. Nach der endgültigen Unterrichtung machte auch der brasilianische ausführende Hersteller geltend, dass die nach der Einfuhr anfallenden Kosten zu niedrig angesetzt worden seien und auf selektiven Daten basieren.

(576) Die Kommission wies dieses Vorbringen zurück. Sie bestimmte die nach der Einfuhr angefallenen Kosten anhand ihrer Analyse der geprüften Informationen des einzigen unabhängigen Einführers, der sich gemeldet hatte. Ferner legte der brasilianische ausführende Hersteller Usiminas keine weiteren Belege zur Begründung für die Behauptung vor, dass die nach der Einfuhr anfallenden Kosten zu niedrig angesetzt worden seien.

7.1.4. *Weitere Feststellungen nach der endgültigen Unterrichtung*

(577) Der ukrainische ausführende Hersteller Metinvest machte eine wichtige Berichtigung aufgrund materieller Eigenschaften nach der endgültigen Übermittlung des Informationspapiers geltend. Er wiederholte darin den Antrag, der nach der endgültigen Unterrichtung gestellt wurde. Er machte insbesondere geltend, dass die meisten in den Anlagen von Metinvest erzeugten Rollen zwischen 8 und 12 Tonnen wiegen, während die Industrienorm innerhalb der Union 24 Tonnen betrage. Diese Tatsache führe zu bedeutenden und natürlichen Preiseinbußen für Metinvest bei den Verhandlungen, für welche Nachweise vorgelegt wurden und für welche jetzt eine Berichtigung beantragt wurde.

(578) Die Kommission wies dieses Vorbringen aus dem folgenden Grund zurück: Die einschlägigen Produktionsanlagen von Metinvest wurden im Zeitraum zwischen dem 17. und dem 25. November 2016 sowie zwischen dem 25. und dem 27. Januar 2017 besucht. Zum Zeitpunkt dieser Kontrollbesuche wurde dieser Antrag niemals gestellt oder nachgewiesen. Der Antrag im Hinblick auf die Differenzen der materiellen Merkmale wurde folglich zu spät gestellt, da er erst nach Übermittlung des Informationspapiers (2. Mai 2017) einging. Dieser Antrag konnte auch nicht mit überprüften Beweisen in Verbindung gebracht werden. Er war folglich nicht überprüfbar. Ferner wurde den besonderen Merkmalen der verschiedenen Warentypen über die sogenannten Warenkontrollnummern (PCN) Rechnung getragen, die zur Meldung von Verkäufen und Kosten zu Beginn der Untersuchung verwendet wurden. Wenn Metinvest Probleme bei der Bestimmung der verschiedenen Warentypen gehabt hätte (die sogenannte PCN-Konstruktion), hätte Metinvest diesen Antrag logischerweise zu Beginn der Untersuchung stellen müssen. Außerdem ist festzustellen, dass mehr als 99 % aller Warentypen, die von dem ukrainischen ausführenden Hersteller in der Union verkauft wurden, auch von Erzeugern in der Union hergestellt und verkauft wurden. Diesem Vorbringen kann folglich nicht stattgegeben werden.

(579) Der iranische ausführende Hersteller Metinvest ersuchte die Kommission darum, bestimmte Warentypen aus der Berechnung der Schadensspanne auszuschließen (die zur Gruppe 13 zählenden PCN), da diese Warentypen eine Rumpfgruppe von Warentypen darstellen, in welche alle anderen als diejenigen Stahlsorten, die mit den Ziffern 01 bis 12 gekennzeichnet sind, fallen. Folglich umfasst diese Rumpfgruppe eine Vielzahl von Erzeugnissen.

(580) Die Kommission ging davon aus, dass es sich bei der betroffenen Ware, ungeachtet der Tatsache, ob diese zur Gruppe 13 zählt oder nicht, um bestimmte flachgewalzte Erzeugnisse aus Eisen, nicht legiertem Stahl oder anderem legiertem Stahl handele, auch in Rollen (Coils) (auch zugeschnittene Waren und Schmalband („narrow strip“)), nur warmgewalzt, weder plattiert noch überzogen. Die Warendefinition umfasst also eine klar definierte Ware. Es wurde auch festgestellt, dass alle Typen der betroffenen Ware zwei Hauptverwendungen haben, wie in Erwägungsgrund (41) ausgeführt.

7.1.5. *Endgültige Schadensspannen*

(581) Da keine weiteren Stellungnahmen zur Schadensbeseitigungsschwelle eingingen, sind folgende endgültige Schadensspannen heranzuziehen:

Land	Unternehmen	Schadensspanne
Brasilien	ArcelorMittal Brasil S.A. und 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 %
Russland	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. **Endgültige Maßnahmen**

(582) In Anbetracht der endgültigen Schlussfolgerungen der Kommission zu Dumping, Schädigung, Schadensursache und Unionsinteresse sollten Antidumpingmaßnahmen eingeführt werden, um eine weitere Schädigung des Wirtschaftszweigs der Union durch die gedumpten Einfuhren zu verhindern.

(583) Antidumpingmaßnahmen können unterschiedliche Formen annehmen. Obwohl die Kommission bei der Wahl der Maßnahmenform über einen großen Ermessensspielraum verfügt, besteht der Zweck der Maßnahmen stets in der Beseitigung der Auswirkungen des schädigenden Dumpings. Nach der Regel des niedrigeren Zolls wurde folgender Wertzoll zwischen 5,3 % und 33 % ermittelt.

Land	Unternehmen	Dumping-spanne	Schadensspanne	Antidumping-wertzoll
Brasilien	ArcelorMittal Brasil S.A und 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 %**
Russland	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) Wie in Erwägungsgrund (546) dargelegt, wird es als angemessen erachtet, die Form der Maßnahme zu ändern. Aufgrund der besonderen Sachlage war die Kommission der Ansicht, dass ein Wertzoll, der der Höhe nach durch einen MEP begrenzt ist, der den Anstieg der Rohstoffpreise nach dem Untersuchungszeitraum berücksichtigt, im vorliegenden Fall die geeignetste Maßnahmenform sei.

— Einerseits könnten sich die Unionshersteller durch die Festsetzung des Zolls in Höhe eines durch den MEP gedeckelten Wertzolls von den Auswirkungen des schädigenden Dumpings erholen. Die Festlegung einer Obergrenze in Höhe eines effektiven MEP wäre ein Sicherheitsnetz, das es ihnen ermöglichen würde, ein tragfähiges Rentabilitätsniveau zu erreichen;

— Andererseits sollen mit der Festlegung einer Obergrenze in Höhe eines effektiven MEP auch etwaige negative Auswirkungen der Preissteigerungen nach Abschluss des Untersuchungszeitraums verhindert werden, die sich sehr nachteilig auf die Verwenderunternehmen auswirken könnten. Außerdem würde der MEP ernsthafte Störungen der Belieferung des Unionsmarkts verhindern.

(585) Bei Einfuhren zu einem CIF-Preis frei Grenze der Union in Höhe oder oberhalb des festgelegten MEP wäre kein Zoll zu entrichten. Bei Einfuhren zu einem Preis unter dem MEP sollte der endgültige Zoll der Differenz zwischen dem anwendbaren MEP und dem Nettopreis frei Grenze der Union, unverzollt, entsprechen. Der Zoll sollte keinesfalls höher sein als die in Erwägungsgrund (583) und Artikel 1 dieser Verordnung festgelegten Wertzölle.

(586) Folglich wäre bei Einfuhren zu einem Preis unterhalb des MEP die niedrigere Differenz zwischen dem anwendbaren MEP bzw. dem Nettopreis frei Grenze der Union, unverzollt, und den Wertzollsätzen in der letzten Spalte der Tabelle in Erwägungsgrund (583) zahlbar.

(587) Zur wirksamen Anwendung des MEP beschloss die Kommission auf der Grundlage der im Zuge der Untersuchung eingeholten Informationen, einen MEP für alle Warentypen der betroffenen Ware einzuführen.

(588) Bei der Berechnung des MEP wurden folgende Aspekte berücksichtigt:

— Erstens sowohl die ermittelten Dumpingspannen als auch die Zollsätze, die zur Beseitigung der Schädigung erforderlich sind, die der Wirtschaftszweig der Union im Untersuchungszeitraum erlitten hatte (erster Schritt: ein MEP, der nur auf den Daten des Untersuchungszeitraums beruht);

— zweitens der Anstieg der Rohstoffpreise nach dem Untersuchungszeitraum (zweiter Schritt: ein berichtigter MEP).

(589) Im ersten Schritt entspricht der auf den Daten des Untersuchungszeitraums beruhende MEP folgendem gewichteten Mittel:

— Schadensbeseitigungsschwelle als Ausgangsbasis für die Zölle: Produktionskosten der Unionshersteller im Untersuchungszeitraum zuzüglich einer Gewinnspanne (7,9 %) bei den zwei brasilianischen ausführenden Herstellern (CSN und Usiminas);

— Dumpingspanne als Ausgangsbasis die Zölle: Normalwert einschließlich Transport (um einen CIF-Preis frei Grenze der Union zu erhalten) bei allen anderen ausführenden Herstellern.

Die von der Kommission zur Berechnung des MEP im ersten Schritt angewandte Methodik entsprach dem im jüngsten GOES-Fall angewandten Verfahren ([1]). Wie bei jeder Antidumpinguntersuchung sammelte sie Daten für den UZ, die geprüft wurden, um Normalwerte für jeden Warentyp und nicht schädigende Zielpreise für den Wirtschaftszweig der Union, ebenfalls für jeden Warentyp, festzulegen. Die Zielpreise für den Wirtschaftszweig der Union bestanden aus den Produktionskosten, zu denen ein angemessener Gewinn hinzugerechnet wurde. Die Höhe des MEP beruhte in diesem ersten Schritt unmittelbar auf geprüften Daten für den Untersuchungszeitraum. Zudem wurde die Regel des niedrigeren Zolls berücksichtigt. Beruhten die Wertzölle auf der Dumpingspanne, so wurden bei der Berechnung des MEP die Normalwerte verwendet, zu denen Transportkosten addiert wurden, um einen CIF-Preis frei Grenze der Union zu erhalten. Beruhten die Wertzölle auf der Schadensbeseitigungsschwelle, so wurde der nicht schädigende Zielpreis für den Wirtschaftszweig der Union verwendet. Die MEP wurden dann als gewichtetes Mittel der verwendeten Normalwerte und nicht schädigenden Zielpreise berechnet. Der Gewichtungsfaktor wurde anhand des Anteils der Einfuhrmengen der Unternehmen in die Union, bei denen der Wertzoll auf den Dumpingspannen beruht, bzw. anhand des Anteils der Einfuhrmengen der Unternehmen, bei denen der Wertzoll auf der Schadensbeseitigungsschwelle beruht, festgelegt. Der MEP ist ein gewichtetes Mittel der Preise (Normalwert und Zielpreise) der verschiedenen Warentypen.

(590) Im zweiten Schritt wurde dieser MEP anschließend verglichen mit:

— den Verkaufspreisen für warmgewalzte Flacherzeugnisse auf dem Unionsmarkt im Zeitraum nach dem Untersuchungszeitraum. Wie in Erwägungsgrund (29) dargelegt, wurden die Daten zu den Preisen bei den Verwendern und dem Wirtschaftszweig der Union im Zuge der Untersuchung nach der Übermittlung des Informationspapiers erhoben. Die Untersuchung ergab, dass der auf den Daten des Untersuchungszeitraums beruhende MEP unter den Verkaufspreisen nach dem Untersuchungszeitraum lag, wobei in diesem Fall kein Zoll zu entrichten wäre. Dieses Ergebnis der Untersuchung wird auch durch die Stellungnahmen des Wirtschaftszweigs der Union und mehrerer Verwender bestätigt.

([1]) Durchführungsverordnung (EU) 2015/1953 der Kommission vom 29. Oktober 2015 zur Einführung eines endgültigen Antidumpingzolls auf die Einfuhren bestimmter kornorientierter flachgewalzter Erzeugnisse aus Silicium-Elektrostahl mit Ursprung in der Volksrepublik China, Japan, der Republik Korea, der Russischen Föderation und den Vereinigten Staaten von Amerika (ABl. L 284 vom 30.10.2015, S. 130 ff.).

— den Preisen der für die Herstellung warmgewalzter Flacherzeugnisse erforderlichen Rohstoffe im Zeitraum nach dem Untersuchungszeitraum. Der Antragsteller trug in diesem Zusammenhang vor, dass ein nur auf den Daten des Untersuchungszeitraums beruhender MEP zu niedrig angesetzt und auch nicht effektiv und angemessen sei, angesichts der beginnenden Erholung der Preise im Zeitraum nach dem Untersuchungszeitraum von dem im Untersuchungszeitraum beobachteten historischen Tiefstand. Außerdem habe der Markt im Laufe der Zeit eine beträchtliche Preisvolatilität bei Rohstoffen verzeichnet und die Rohstoffpreise seien im Untersuchungszeitraum auch erheblich gefallen. ([1]) Die Kommission prüfte die Preisvolatilität bei Rohstoffen, die für die Herstellung warmgewalzter Flacherzeugnisse erforderlich sind, insbesondere bei Eisenerz und Kokskohle. Sie stellte fest, dass insbesondere die Preise für Kokskohle im Zeitraum nach dem Untersuchungszeitraum erheblich gestiegen sind.

(591) In diesem Zusammenhang ermittelte die Kommission, dass die Herstellkosten für warmgewalzte Flacherzeugnisse um 116 Euro/Tonne anstiegen, wenn man die Herstellkosten im Untersuchungszeitraum den Herstellkosten im Zeitraum März bis Mai 2017 gegenüberstellt.

— Wenn man den Gesamtanstieg von 116 Euro/Tonne bei den Herstellungskosten vollständig dem Gesamtkostenanstieg bei Rohstoffen zuschreibt, dann führt dies mit großer Wahrscheinlichkeit dazu, dass der Anteil des Kostenanstiegs bei Rohstoffen am Gesamtanstieg der Herstellungskosten zu hoch angesetzt wird: es ist wahrscheinlicher, dass auch andere Herstellungskosten (wie Energie- und Arbeitskosten) gestiegen sind;

— Wenn man andererseits den Gesamtanstieg von 116 Euro/Tonne bei den Herstellungskosten zu gleichen Teilen allen unterschiedlichen Kostenkomponenten der Herstellungskosten zuordnet, dann bedeutet dies, dass nur 63 Euro/Tonne auf den Anstieg der Rohstoffkosten zurückgeführt werden können: Dies führt mit großer Wahrscheinlichkeit dazu, dass der Anteil des Kostenanstiegs bei Rohstoffen am Anstieg der Herstellungskosten zu gering angesetzt wird, da allgemein angenommen wird, dass der Anstieg der Herstellungskosten nach dem Untersuchungszeitraum in erster Linie durch den Kostenanstieg bei Rohstoffen, insbesondere bei Kokskohle, ausgelöst wurde.

Um dem Anstieg der Herstellkosten als eine Folge des Anstiegs der Rohstoffpreise Rechnung zu tragen, liegt eine zuverlässige Zahl dementsprechend zwischen 63 Euro und 116 Euro, was zu einem zusätzlichen Betrag von 89,50 Euro/Tonne führt.

(592) Auf der Grundlage dieser Methodik wurde der auf den Daten des Untersuchungszeitraums beruhende MEP für den Anstieg der Rohstoffpreise nach dem Untersuchungszeitraum entsprechend berichtigt und schließlich wie folgt festgelegt:

Betroffene Länder	Warenkategorie	MEP (in EUR/Tonne Nettogewicht)
Brasilien, Iran, Russland und Ukraine	Alle Warentypen	472,27 EUR

(593) Der Antragsteller ([2]) nahm dazu Stellung, warum Maßnahmen wie MEP in diesem Fall keine gangbare Option darstellen:

— Erstens erzielen MEP nicht die gewünschte Wirkung, da sie auf den im Untersuchungszeitraum vorherrschenden außergewöhnlich niedrigen Preisen beruhen.

— Zweitens schwanken die Preise für wichtige Rohstoffe, die bei der Herstellung warmgewalzter Flacherzeugnisse zum Einsatz kommen.

— Drittens unterscheiden sich die jetzigen Untersuchungssachverhalte erheblich von den Sachverhalten anderer aktueller Untersuchungsverfahren, in denen die Kommission MEP eingeführt habe (wie beispielsweise die Untersuchung von GOES aus China, Japan, Korea, Russland und den USA ([3])).

— Viertens bringen MEP auf dem Niveau der Preise im Untersuchungszeitraum dem Wirtschaftszweig keine Entlastung, auch dann nicht, wenn die Marktpreise für warmgewalzte Flacherzeugnisse wieder fallen.

([1]) Stellungnahme seitens Eurofer vom 30. Mai 2017, Rechtssache AD635 — Warmgewalzte Flachstahlerzeugnisse mit Ursprung in Brasilien, Iran, Russland, Serbien und der Ukraine — Vorbringen seitens Eurofer zur angemessenen Maßnahmenform, S. 5.

([2]) Stellungnahme seitens Eurofer, Rechtssache AD635 — Warmgewalzte Flachstahlerzeugnisse mit Ursprung in Brasilien, Iran, Russland, Serbien und der Ukraine — Vorbringen seitens Eurofer zur angemessenen Maßnahmenform.

([3]) Durchführungsverordnung (EU) 2015/1953 der Kommission vom 29. Oktober 2015 zur Einführung eines endgültigen Antidumpingzolls auf die Einfuhren bestimmter kornorientierter flachgewalzter Erzeugnisse aus Silicium-Elektrostahl mit Ursprung in der Volksrepublik China, Japan, der Republik Korea, der Russischen Föderation und den Vereinigten Staaten von Amerika (ABl. L 284 vom 30.10.2015, S. 109).

— Fünftens zeigen die Erfahrungen aus früheren Fällen, in denen MEP eingeführt worden seien, dass diese einfach umgangen oder absorbiert werden können.

— Sechstens seien MEP im vorliegenden Fall angesichts der reichlich verfügbaren Kapazitätsreserven in der Union nicht erforderlich.

(594) Die Kommission wies dieses Vorbringen zurück. Die Kommission stellte fest, dass die Stellungnahme des Antragstellers auf einem Zeitungsartikel ([1]) beruhte, der nicht die Maßnahme thematisierte, die von der Kommission tatsächlich als angemessene Maßnahme ausgewählt wurde. Die Kommission führte keinen MEP ein, der auf den Preisen für warmgewalzte Flacherzeugnisse im Untersuchungszeitraum beruhte, wie vom Antragsteller vorgetragen, sondern vielmehr einen Wertzoll, der der Höhe nach durch einen MEP begrenzt ist, der den Anstieg der Rohstoffpreise nach dem Untersuchungszeitraum berücksichtigt. Insbesondere trifft die Kommission zu den in Erwägungsgrund (593) festgehaltenen verschiedenen Behauptungen des Antragstellers folgende Feststellungen:

— Erstens sollte die Festsetzung des Zolls in Höhe des durch einen effektiven MEP gedeckelten Wertzolls es den Unionshersteller ermöglichen, sich von den Auswirkungen des schädigenden Dumpings zu erholen, sowie ein Sicherheitsnetz für sie darstellen.

— Zweitens räumte die Kommission ein, dass die Preise für wichtige Rohstoffe, die bei der Herstellung warmgewalzter Flacherzeugnisse zum Einsatz kommen, Schwankungen unterliegen, und berücksichtigte daher bei der Berechnung des MEP den Anstieg der Rohstoffpreise im Zeitraum nach dem Untersuchungszeitraum.

— Drittens stellt die Kommission fest, dass sich die jetzigen Untersuchungssachverhalte nicht sehr von den Sachverhalten anderer aktueller Untersuchungsverfahren (wie die Untersuchung zu GOES aus China, Korea, Russland und den USA ([2])) unterscheiden. Beide Verfahren haben erhebliche Preissteigerungen bei der betroffenen und der gleichwertigen Ware nach dem Untersuchungszeitraum zum Gegenstand.

— Viertens stellte die Kommission zu dem Argument, dass die MEP auf dem Niveau der Preise im Untersuchungszeitraum dem Wirtschaftszweig keine Entlastung bringen, wenn die Marktpreise für warmgewalzte Flacherzeugnisse wieder fallen, erneut fest, dass falls die Preise unter den MEP fallen, der Wertzoll (bis zur Höhe des MEP) erhoben wird.

— Fünftens räumte die Kommission ein, dass ein gewisses Risiko der Umgehung oder Absorption besteht. Um das Umgehungsrisiko zu minimieren, müssen daher ausführende Hersteller, die den MEP nutzen möchten, bei den Zollbehörden der Mitgliedstaaten eine gültige Handelsrechnung vorlegen. Die Rechnung muss den Vorgaben in Anhang I entsprechen. Einfuhren, für die diese Rechnung nicht vorgelegt wird, sollten dem Antidumping-Wertzoll unterliegen, der für den fraglichen ausführenden Hersteller nach Artikel 1 dieser Verordnung maßgeblich ist.

— Sechstens erinnerte die Kommission daran, dass sie die Form der Maßnahmen änderte, um in diesem besonderen Fall ein Gleichgewicht zwischen den Interessen der Unionshersteller und den Interessen der Verwender zu gewährleisten.

(595) Nach der endgültigen Unterrichtung gingen folgende Feststellungen von den interessierten Parteien zur Methode ein, die verwendet wurde, um den MEP und das Niveau des MEP zu bestimmen.

(596) Der Antragsteller führte aus, dass ein auf dem MEP basierender Zoll aus folgenden Gründen nicht angemessen sei:

— Erstens würde ein solcher MEP einen Referenzpreis auf dem Markt definieren und die Marktmechanismen verzerren.

— Zweitens machen Rohstoffe mehr als 50 % der warmgewalzten Flacherzeugnisse aus und unterliegen einer hohen Volatilität. Der MEP sei auf einem solchen Markt nicht angemessen;

— Drittens würde ein einziger MEP Ausführungen von Erzeugnissen mit hohem Mehrwert fördern.

— Viertens würde ein solcher Zoll Einfuhren von Niveaus weit unter dem MEP fördern und diejenigen ausführenden Hersteller belohnen, die ein Dumping betreiben oder am stärksten unter Preis verkaufen.

— Fünftens könne ein MEP ein schädigendes Dumping nicht vermeiden.

— Sechstens habe ein MEP Auswirkungen auf den parallelen Fall der warmgewalzten Flacherzeugnisse aus China.

([1]) Mlex, Pressemeldung: „Price floor on hot-rolled steel seen as a middle ground for EU dumping-probe conundrum“ vom 24. Mai 2017

([2]) Durchführungsverordnung (EU) 2015/1953 der Kommission vom 29. Oktober 2015 zur Einführung eines endgültigen Antidumpingzolls auf die Einfuhren bestimmter kornorientierter flachgewalzter Erzeugnisse aus Silicium-Elektrostahl mit Ursprung in der Volksrepublik China, Japan, der Republik Korea, der Russischen Föderation und den Vereinigten Staaten von Amerika (ABl. L 284 vom 30.10.2015, S. 109).

(597) Die Kommission wies dieses Vorbringen zurück:

— Wie bereits in Erwägungsgrund (594) ausgeführt, erinnerte sie daran, dass sie keinen MEP auferlegt, der auf den Preisen für warmgewalzte Flacherzeugnisse im Untersuchungszeitraum basierte, sondern einen Wertzoll, der durch den MEP gedeckelt ist. Der MEP trägt dem Anstieg der Rohstoffpreise nach dem Untersuchungszeitraum Rechnung. Ferner stellt er aus folgenden Gründen keinen Referenzpreis für den Markt dar, der den Wettbewerb verzerren würde: Die Auferlegung eines Wertzolls, der auf den MEP gedeckelt ist, kommt nicht der Festsetzung eines Preises auf spezifischen Niveaus gleich, sondern soll vielmehr, wie in Erwägungsgrund (546) ausgeführt, die Wirkung des schädigenden Dumpings überwinden und andererseits die Benutzer vor etwaigen nachteiligen Preisanstiegen nach dem Untersuchungszeitraum schützen. Im Übrigen sind die Mindesteinfuhrpreise keine Mindestpreise, weshalb die ausführenden Hersteller, wenn sie dies möchten, nach wie vor zu Preisen unter oder über dem MEP verkaufen können. Daher können die ausführenden Hersteller und die Unionshersteller nach wie vor miteinander konkurrieren, indem sie unterschiedliche Preise verlangen, unabhängig von den festgelegten MEP.

— Zweitens räumte die Kommission ein, dass die Preise für Rohstoffe mehr als die Hälfte der Kosten von warmgewalzten Flacherzeugnissen ausmachen (siehe Erwägungsgrund (384)) und dass es Preisschwankungen bei den Preisen für wichtige Rohstoffe, die zur Herstellung warmgewalzter Flacherzeugnisse zum Einsatz kommen, gibt. Aus diesem besonderen Grund berücksichtigte sie, wie in Erwägungsgrund (590) ausgeführt, den Preisanstieg der Rohstoffpreise im Zeitraum nach dem Untersuchungszeitraum bei der Berechnung des MEP.

— Drittens hätte die Verwendung verschiedener MEP je nach Warentyp zu mehr als 1 000 unterschiedlichen Niveaus geführt, deren Umsetzung unmöglich gewesen wäre.

— Viertens muss jeder ausführende Hersteller seinen eigenen Wertzoll bezahlen, wenn der Preis unter dem MEP liegt, was weiteren Dumpingpraktiken Einhalt gebietet.

— Fünftens wurde der MEP auf einem Preisniveau festgelegt, das die Preise aller ausführenden Hersteller während des UZ übersteigt, die alle bei unter 400 EUR/Tonne lagen.

— Sechstens räumte die Kommission in Erwägungsgrund (324) ein, dass es bei der jetzigen Untersuchung um genau dieselbe betroffene Ware und dieselbe gleichartige Ware geht wie bei den Untersuchungen betreffend die VR China. Allerdings werden, wie in Erwägungsgrund (325) näher dargelegt, bei der jetzigen Untersuchung und den Untersuchungen betreffend die VR China nicht dieselben Zeiträume als maßgebliche Zeiträume für die Beurteilung der Entwicklungen im Hinblick auf Schädigung und ursächlichen Zusammenhang zugrunde gelegt. Zwar gibt es zwischen den Untersuchungszeiträumen der beiden Untersuchungen eine Überschneidung von sechs Monaten (1. Juli 2015 bis 31. Dezember 2015), doch erfolgte die Feststellung von Dumping und Schädigung auf der Grundlage eines Untersuchungszeitraums und eines Bezugszeitraums, die bei der jetzigen Untersuchung und den Untersuchungen betreffend die VR China unterschiedlich waren und bereits in Einklang mit den relevanten Bestimmungen der Grundverordnung festgelegt und in der Einleitungsbekanntmachung mitgeteilt worden waren. Aus diesem Grund verwendete die Kommission nicht zweierlei Maß aufgrund der unterschiedlichen Merkmale der beiden Untersuchungen.

(598) Der Antragsteller trug auch vor, dass ein einziger MEP dem Grundsatz der EU und der WTO widersprechen würde, wonach Antidumpingzölle auf einer länderspezifischen Basis und, sofern möglich, spezifisch für den einzelnen Ausführer verhängt werden müssen.

(599) Was die Behauptung anbelangt, es würden keine individuellen Zölle für jeden ausführenden Hersteller gelten, so wird auf die Erwägungsgründe (585) und (586) verwiesen, in denen die Methodik beschrieben wird, wonach individuelle Zölle gelten, wenn ein Wertzoll zu entrichten ist. Folglich bestimmte die Kommission gemäß Artikel 6.10 des WTO-AD-Übereinkommens eine individuelle Marge für jeden bekannten ausführenden Hersteller der untersuchten Ware.

(600) Der russische ausführende Hersteller PAO Severstal forderte:

— die Bestimmung eines unternehmensspezifischen MEP und dessen Anwendung als eine Antidumpingmaßnahme, basierend auf dem nicht gedumpten Ausfuhrpreis gemäß vorliegender Untersuchung;

— alternativ, wenn die Kommission ihren Ansatz, einen MEP für alle ausführenden Hersteller festzulegen, beibehalten sollte, dass es eine Preisdifferenzierung für die Warentypen der warmgewalzten Flacherzeugnisse geben sollte, je nachdem, ob es sich dabei um Rollen handele oder nicht. Es wurde angeführt, dass der Warentyp warmgewalzte Flacherzeugnisse, der nicht in Rollen verkauft werde, aufgrund zusätzlicher Verarbeitungskosten für das Längs- und Querteilen mindestens 15 Euro pro Tonne teurer sei. Er forderte die Kommission auf, deshalb zwei unterschiedliche MEP zu berechnen (einen für Rollen und einen für Nichtrollen).

(601) Die Kommission wies beide Anträge dieses russischen ausführenden Herstellers zurück:

— Sie hielt daran fest, dass die eingesetzte Methode gültig ist. Diesbezüglich verwies die Kommission auf die Tatsache, dass diese Methode, die auch die Verwendung eines Korbs unterschiedlicher ausführender Hersteller umfasst, bereits in anderen jüngeren Untersuchungen verwendet wurde, wie bei denjenigen in Bezug auf GOES aus China, Japan, Korea, Russland und den USA ([1]). Wenn der MEP eines einzelnen Unternehmens spezifisch zu berechnen wäre, würde dies bedeuten, dass mindestens acht verschiedene MEP berechnet werden müssten. Dies würde eine Multiplikation des Verwaltungsaufwands bedeuten, insbesondere für die Zollbehörden.

— Ferner gilt, dass ganz gleich, ob das betreffende Erzeugnis in Rollen oder nicht in Rollen besteht, jeder ausführende Hersteller seinen eigenen individuellen Wertzoll entrichten muss, wenn der Preis (d.h. der für das betreffende Produkt bezahlte Preis, ganz gleich, ob Rolle oder nicht Rolle) unter dem MEP liegt, obgleich die Kommission anerkennt, dass dieser Wertzoll dann durch den MEP gedeckelt wird. Der MEP als solcher ist ein Mix aus Warentypen, unabhängig davon, ob sie beispielsweise ganz oder gespalten sind.

(602) Der ukrainische ausführende Hersteller Metinvest begrüßte die Entscheidung der Kommission, den Antidumpingzoll auf einem Niveau des MEP zu deckeln als eine weniger wettbewerbsverzerrende Maßnahme als ein Wertzoll. Er führte jedoch an, dass der MEP, der von der Kommission berechnet wurde, aus dem folgenden Grund zu hoch sei: Die Kommission habe den Anstieg der Rohstoffpreise zu hoch angesetzt, da sie für ihre Berechnungen den Zeitraum März — Mai 2017 herangezogen habe, der sich durch signifikante Preisschwankungen ausgezeichnet habe, insbesondere was Kokskohle angehe. Ausgehend von der eigenen Methode führte dieser ukrainische ausführende Hersteller Metinvest an, dass der maximale Wert der Berichtigung in Schritt 2 des MEP, welcher der Änderung der Preise von Schlüsselrohstoffen zwischen dem Untersuchungszeitraum und dem Zeitraum nach dem Untersuchungszeitraum (1. Juli 2016 bis 31. März 2017) entspreche, bei maximal 58 EUR/Tonne liegen dürfe und nicht bei 89,5 EUR/Tonne. Die Kommission wurde folglich ersucht, den MEP neu zu berechnen.

(603) Die Kommission wies das Vorbringen von Metinvest aus den folgenden Gründen zurück: Wenn man erstens berücksichtigt, dass die Rohstoffpreise zur Herstellung von warmgewalzten Flacherzeugnissen sich durch eine Volatilität auszeichnen und das Preisniveau, das während des Zeitraums März bis Mai 2017 galt, sogar noch überschreiten könnten, muss die Kommission den MEP so berechnen, dass er gleichzeitig die Wirkung des schädigenden Dumpings überwindet und andererseits die Benutzer vor etwaigen nachteiligen Auswirkungen ungebührender Preisanstiege nach dem Untersuchungszeitraum schützt. Zweitens hat die von Metinvest verwendete Methode, die zu einer Änderung des Preises von Schlüsselrohstoffen führte (Eisen und Kokskohle) den Vorteil, dass sie einfach ist. Auf der anderen Seite berücksichtigt sie jedoch die anderen zur Herstellung von warmgewalzten Flacherzeugnissen verwendeten Rohstoffe, wie Altmetall, nicht. Außerdem verwenden einige mehr oder weniger Altmetall (oder andere Rohstoffe), was die Quantifizierung schwierig machen würde. Diesbezüglich würde die Kommission vor der schwierigen Aufgabe stehen, einen durchschnittlichen Anteil aller Rohstoffe zu bestimmen, die erforderlich sind, um eine Tonne warmgewalzter Flacherzeugnisse weltweit herzustellen.

(604) Der russische ausführende Hersteller NLMK führte an, dass die Kommission die Bestimmung des MEP für jeden ausführenden Hersteller nicht angemessen offengelegt habe, insbesondere was die herangezogenen Transportkosten angehe. Ferner sei der Anwendungsbereich der „Transportberichtigung" auf den Normalwert von NLMK zur Bestimmung des unternehmensspezifischen MEP, der später mit anderen verbunden wurde, nicht klar und könnte auch Kosten umfassen, die nicht in diesen Bereich fallen sollten.

(605) Die Kommission stellte klar, dass die Transportkosten, die dem Normalwert hinzugefügt worden waren, um zu einem CIF-Preis an der Grenze für NLMK (und für die anderen ausführenden Hersteller) zu kommen, diejenigen waren, die von NLMK angegeben und bei der Untersuchung vor Ort überprüft worden waren. Diese Tatsache wird auch durch den Umstand untermauert, dass die von NLMK durchgeführte Berechnung zur Bestimmung des CIF-Preises an der Grenze, die auf der Grundlage der eigenen Transportkosten durchgeführt wurde, den Berechnungen der Kommission ähnelt. Folglich hat die Kommission den für NLMK oder die anderen ausführenden Hersteller berechneten MEP nicht künstlich aufgebläht.

(606) Der brasilianische ausführende Hersteller CSN und sein verbundenes Unternehmen Lusosider begrüßten den Vorschlag der Kommission, einen MEP zur Erzielung eines Ausgleichs zwischen den Interessen der Verwender und den Interessen des Wirtschaftszweigs der Union einzuführen. Dennoch brachte CSN vor, dass die Einfuhren der ArcelorMittal Group von der brasilianischen Tochtergesellschaft bei den Berechnungen in Schritt 1 unberücksichtigt bleiben sollten. Außerdem führte CSN an, dass die Kommission den künstlichen Effekt der außergewöhnlichen Anstiege der Rohstoffpreise bei der Berechnung des MEP auf ein Mindestmaß beschränken

([1]) Durchführungsverordnung (EU) 2015/1953 der Kommission vom 29. Oktober 2015 zur Einführung eines endgültigen Antidumpingzolls auf die Einfuhren bestimmter kornorientierter flachgewalzter Erzeugnisse aus Silicium-Elektrostahl mit Ursprung in der Volksrepublik China, Japan, der Republik Korea, der Russischen Föderation und den Vereinigten Staaten von Amerika (ABl. L 284 vom 30.10.2015). Es sei jedoch angemerkt, dass in diesem besonderen Fall drei MEP und nicht nur einer berechnet wurden.

sollte, entweder indem diese außergewöhnlichen Fluktuationen auf der Grundlage der historischen Preisbewegungsdaten beschränkt werden, oder indem der jüngste Zeitraum als Referenzwert für die Berechnung des Kostenanstiegs herangezogen wird. CSN führte an, dass der maximale Wert der Berichtigung in Schritt 2 des MEP, welcher der Änderung der gedeckelten Preise von Schlüsselrohstoffen zwischen dem Untersuchungszeitraum und dem Zeitraum März bis Mai 2017 entspreche, bei maximal 68,82 EUR/Tonne und nicht bei 89,5 EUR/Tonne liegen dürfe. Wenn ein Vergleich zwischen den Durchschnittsrohstoffkosten zwischen dem UZ und dem Zeitraum Juni bis Juli 2017 gemacht würde, könne diese Änderung maximal 71,62 EUR/Tonne betragen. Die Kommission wurde folglich ersucht, den MEP neu zu berechnen.

(607) Die Einwände des brasilianischen ausführenden Herstellers wurden zurückgewiesen. Erstens waren die Einfuhren von ArcelorMittal aus Brasilien auf den Unionsmarkt gedumpt, ähnlich wie bei den anderen ausführenden Herstellern, und sollten deshalb nicht anders behandelt werden. Zweitens erinnerte die Kommission daran, dass sie den MEP so berechnen muss, dass er gleichzeitig die Wirkung des schädigenden Dumpings überwindet und die Benutzer vor etwaigen nachteiligen Auswirkungen ungebührender Preisanstiege nach dem Untersuchungszeitraum schützt.

(608) Das Konsortium brachte vor, dass die von der Kommission eingesetzte Methode überarbeitet werden solle, nicht zuletzt angesichts der Anstiege der Rohstoffpreise im Zeitraum März bis Mai 2017, und sie einen anderen Ansatz verwenden solle. Die Kommission war der Ansicht, dass die eingesetzte Methode gültig ist. Selbst wenn es zutrifft, dass es zwischen März und Mai 20176 zu Anstiegen der Rohstoffpreise kam, stellte die Kommission auch fest, wie in Erwägungsgrund (591) ausgeführt, dass sie den berechneten Anstieg von 116 EUR/Tonne bei den Herstellungskosten auf den Gesamtkostenanstieg der Rohstoffe nicht voll zuordnete.

(609) Ferner forderte das Konsortium die Kommission auf, ausgehend von ihrer eigenen Methode den MEP auf ein Niveau zwischen 420 und 430 EUR/Tonne festzusetzen. Diese Methode basierte auf einer Preisermittlung für einen längeren Zeitraum (seit 2013) und auf der Verwendung von Daten aus verschiedenen Quellen und bestimmten Annahmen, beispielsweise dass der Wirtschaftszweig der Union zu einem Aufpreis von 25 bis 30 EUR/Tonne verkauft. Diesbezüglich stellte die Kommission fest, dass bei dieser Methode weder die Kosten/Preise der ausführenden Hersteller und der Unionshersteller während des Untersuchungszeitraums noch die bei der Untersuchung festgestellten Dumping- oder Schadensspannen berücksichtigt wurden. Folglich erfüllte der vorgeschlagene MEP nicht die Anforderungen gemäß Artikel 9 Absatz 4 der Grundverordnung.

(610) Wie in Erwägungsgrund (36) ausgeführt, sprach der iranische ausführende Hersteller bei der Anhörung am 3. August die Frage eines Flüchtigkeitsfehlers an, der bei seiner Dumpingberechnung unterlaufen war. Der ausführende Hersteller erklärte, dass bestimmte Werte fälschlicherweise gerundet worden seien, vermutlich aufgrund ihrer Länge.

(611) Die Kommission analysierte dieses Vorbringen und schlussfolgerte, dass es sich dabei in der Tat um einen Flüchtigkeitsfehler in der Dumpingberechnung für den iranischen ausführenden Hersteller gehandelt habe, der korrigiert wurde. Die Dumpingberechnung und die Berechnung der MEP mussten folglich erneut durchgeführt werden, was zu folgendem Ergebnis führte: Die überarbeitete Dumpingspanne und der Antidumpingzollsatz für Mobarakeh Steel Company belief sich auf 17,9 % und folglich belief sich die überarbeitete MEP nach Berichtigung aufgrund des Anstiegs der Rohstoffpreise auf 468,49 Euro je Tonne.

(612) Alle Parteien wurden über diese Revision mittels einer zusätzlichen endgültigen Unterrichtung am 4. August 2017 informiert und zu einer Stellungnahme aufgefordert.

(613) Sollten sich die Marktbedingungen ändern, sieht die Grundverordnung mehrere Möglichkeiten vor: Bei einer dauerhaften Änderung kann nach Artikel 11 Absatz 3 der Grundverordnung die Notwendigkeit der Aufrechterhaltung der Maßnahmen überprüft werden. Die Kommission wird die Begründetheit jedes ordnungsgemäß begründeten Antrags umgehend prüfen, damit ein ausgewogenes Niveau an Schutz vor schädigendem Dumping gewahrt bleibt.

(614) Nach der endgültigen Unterrichtung brachte der Antragsteller vor, dass die Form der Maßnahme es praktisch unmöglich mache, eine derartige Revision durchzuführen. Selbst wenn eine Zwischenrevision durchgeführt werden sollte, wären die Ergebnisse dieser Revision zu langsam, um dem Wirtschaftszweig der Union zu helfen.

(615) Die Kommission stellte fest, dass eine solche Zwischenrevision rasch durchgeführt werden kann, normalerweise innerhalb eines Jahres.

(616) Die in dieser Verordnung aufgeführten unternehmensspezifischen Antidumpingmaßnahmen wurden anhand der Feststellungen dieser Untersuchung festgesetzt. Mithin spiegeln sie die in dieser Untersuchung festgestellte Lage der betreffenden Unternehmen wider. Diese Maßnahmen gelten ausschließlich für die Einfuhren der betroffenen Ware, die ihren Ursprung in den betroffenen Ländern haben und die von den genannten juristischen Personen

hergestellt werden. Einfuhren der betroffenen Ware, die von anderen, nicht ausdrücklich im verfügenden Teil dieser Verordnung genannten Unternehmen (einschließlich der mit den ausdrücklich genannten Unternehmen verbundenen Unternehmen) hergestellt wird, sollten den für „alle übrigen Unternehmen" geltenden Maßnahmen unterliegen. Für sie sollte keine der unternehmensspezifischen Antidumpingmaßnahmen gelten.

(617) Ein Unternehmen kann die Anwendung dieser unternehmensspezifischen Antidumpingmaßnahmen beantragen, falls es seinen Namen ändert oder eine neue Produktions- oder Verkaufseinheit einrichtet. Der Antrag ist an die Kommission zu richten. ([1]) Er muss alle relevanten Angaben enthalten, einschließlich Informationen zu etwaigen Änderungen der produktionsbezogenen Tätigkeiten des Unternehmens und zu Inlands- und Ausfuhrverkäufen im Zusammenhang mit z. B. einer Umfirmierung oder einer Änderung bei den Produktions- und Verkaufseinheiten. Die Kommission aktualisiert erforderlichenfalls die Liste der Unternehmen mit unternehmensspezifischen Antidumpingmaßnahmen.

(618) Um das Umgehungsrisiko zu minimieren, werden in diesem Fall besondere Vorkehrungen zur Gewährleistung einer ordnungsgemäßen Durchführung der Antidumpingmaßnahmen für erforderlich gehalten. Dazu zählt die Vorlage einer gültigen Handelsrechnung und einer gültigen Erklärung bei den Zollbehörden der Mitgliedstaaten, die den Bestimmungen dieser Verordnung entsprechen. Auf Einfuhren, für die keine solche Handelsrechnung und keine solche ehrenwörtliche Erklärung vorgelegt werden, sollte der geltende Wertzollsatz für alle übrigen Unternehmen erhoben werden.

(619) Sollte sich aufgrund der Einführung von Maßnahmen im Sinne von Artikel 13 Absatz 1 der Grundverordnung eine Veränderung des Handelsgefüges ergeben, kann eine Umgehungsuntersuchung eingeleitet werden; ferner können, sofern die Bedingungen dafür erfüllt sind, Wertzölle eingeführt werden.

(620) Die Kommission wird, um jeglicher Absorption der Maßnahmen insbesondere zwischen verbundenen Unternehmen vorzubeugen, unverzüglich eine Überprüfung nach Artikel 12 Absatz 1 der Grundverordnung einleiten und die zollamtliche Erfassung der Einfuhren gemäß Artikel 14 Absatz 5 der Grundverordnung anordnen, falls sich Anhaltspunkte für ein solches Verhalten ergeben.

(621) Alle Parteien wurden über die wesentlichen Fakten und Erwägungen unterrichtet, auf deren Grundlage die Einführung endgültiger Antidumpingzölle empfohlen werden sollte. Nach dieser Unterrichtung wurde ihnen ferner eine Frist zur Stellungnahme eingeräumt. Die Stellungnahmen anderer Parteien wurden geprüft, waren aber nicht so geartet, dass sie eine Änderung der Schlussfolgerungen erfordert hätten.

8. **RÜCKWIRKENDE EINFÜHRUNG VON ANTIDUMPINGZÖLLEN**

(622) Wie bereits in Erwägungsgrund (20) dargelegt, veranlasste die Kommission im Anschluss an einen Antrag des Antragstellers, dass die Einfuhren bestimmter warmgewalzter Flacherzeugnisse aus Eisen, nicht legiertem Stahl oder anderem legiertem Stahl mit Ursprung in Brasilien und Russland ab dem 7. Januar 2017 zollamtlich erfasst werden.

(623) Nach Artikel 10 Absatz 4 der Grundverordnung können „auf Waren, die innerhalb von 90 Tagen vor dem Zeitpunkt der Anwendung der vorläufigen Maßnahmen, aber nicht vor der Einleitung der Untersuchung in den zollrechtlich freien Verkehr übergeführt wurden," rückwirkend Zölle erhoben werden. Die Kommission stellt fest, dass im vorliegenden Fall keine vorläufigen Maßnahmen eingeführt wurden.

(624) Auf dieser Grundlage vertritt die Kommission die Auffassung, dass eine der rechtlichen Voraussetzungen gemäß Artikel 10 Absatz 4 der Grundverordnung nicht erfüllt ist und folglich auf die zollamtlich erfassten Einfuhren rückwirkend keine Zölle zu erheben sind.

9. **BERUFUNGSAUSSCHUSS UND FORM DER MASSNAHME**

(625) Aus den in den Abschnitten 6 und 7 angeführten Gründen hatte die Kommission dargelegt, dass sie beabsichtigte, die Maßnahme in Form durch einen MEP gedeckelter Wertzölle einzuführen.

(626) Der nach Artikel 15 Absatz 1 der Grundverordnung eingesetzte Ausschuss gab zu dem Entwurf der Durchführungsverordnung der Kommission eine ablehnende Stellungnahme ab, und eine qualifizierte Mehrheit der Ausschussmitglieder stimmte dagegen. Die Kommission konnte die Maßnahme daher nicht in der ursprünglich vorgesehenen Form einführen.

(627) Im Einklang mit Artikel 5 Absatz 3 der Verordnung (EU) Nr. 182/2011 des Europäischen Parlaments und des Rates vom 16. Februar 2011 zur Festlegung der allgemeinen Regeln und Grundsätze, nach denen die Mitgliedstaaten die Wahrnehmung der Durchführungsbefugnisse durch die Kommission kontrollieren ([2]) (im Folgenden „Verordnung über die Ausschussverfahren") legte die Kommission denselben Entwurf der Durchführungsverordnung dem Berufungsausschuss zur weiteren Beratung vor.

([1]) Europäische Kommission, Generaldirektion Handel, Direktion H, 1049 Brüssel, Belgien.
([2]) ABl. L 55 vom 28.2.2011, S. 13.

(628) Im Berufungsausschuss wurden mehrere mögliche Änderungen erörtert. Der Vorsitz des Berufungsausschusses kam zu dem Schluss, dass eine Änderung der Maßnahmenform — und zwar dahin gehend, dass von durch einen MEP gedeckelten Wertzöllen zu als Festbetrag je Tonne ausgedrückten Zöllen übergegangen würde — im Berufungsausschuss die größtmögliche Unterstützung erzielen würde.

(629) Daraufhin änderte die Kommission die Form der Maßnahme und unterrichtete die interessierten Parteien über die geänderte Maßnahmenform.

(630) Nach der Rechtsprechung der Gerichte der Union kann die Kommission Maßnahmen in verschiedenen Formen beschließen, unter anderem Maßnahmen in Form unternehmensspezifischer Festbeträge je Tonne. Bei der Entscheidung über die Maßnahmenform muss die Kommission die verschiedenen auf dem Spiel stehenden Interessen, darunter das Interesse der Verwender und das der Verbraucher, gegeneinander abwägen.

(631) Die Kommission rief in Erinnerung, dass sie somit in Bezug auf die Frage, wie die konkurrierenden Interessen gegeneinander abgewogen werden und ein Gleichgewicht gefunden wird, über einen weiten Ermessensspielraum verfügt, was sich in der Wahl der Maßnahmenform widerspiegeln kann. Sie führte erneut an, dass die Einführung von Wertzöllen die Gefahr birgt, die Verwender unverhältnismäßig stark zu belasten, insbesondere, wenn die Preise für warmgewalzte Flacherzeugnisse zu steigen drohen.

(632) Die Kommission kam zu dem Schluss, dass im Sinne eines angemessenen Interessenausgleichs eine andere als die ursprünglich von ihr anvisierte Lösung angezeigt ist. Sie war der Auffassung, dass eine Maßnahme in Form eines unternehmensspezifischen Festbetrags je Tonne die von den einzelnen festgestelltermaßen Dumping praktizierenden ausführenden Herstellern verursachte Schädigung genauer widerspiegelt. Darüber hinaus wird mit einer solchen Lösung auch sichergestellt, dass der Zoll die Schädigung vollständig beseitigt. Zudem sorgt diese Lösung für mehr Stabilität und eine bessere Berechenbarkeit bei den Verwendern und den Verbrauchern, da sich der Zollbetrag im Laufe der Zeit nicht verändert.

(633) Die Kommission vertrat die Auffassung, dass den Bedürfnissen der Verwender in der spezifischen Situation des vorliegenden Falls mit unternehmensspezifischen Festbetragszöllen je Tonne besser Rechnung getragen wird als mit Wertzöllen, da damit sichergestellt ist, dass auch bei einem nach dem Untersuchungszeitraum eintretenden erheblichen Anstieg der Weltmarktpreise die Verwender nicht unverhältnismäßig stark belastet werden.

(634) Die Kommission sah es daher als angemessen an, Maßnahmen in Form eines Festbetrags je Tonne einzuführen. Im Gegensatz zu durch einen MEP gedeckelten Wertzöllen bietet diese Art von Maßnahmen dem Wirtschaftszweig der Union einen unmittelbaren Schutz vor schädigendem Dumping bei einer festgesetzten Höhe des Zolls, wobei ausgeschlossen wird, dass Einführer und Verwender in Zukunft möglicherweise höheren Zöllen ausgesetzt sind. Dementsprechend wird mit dieser Lösung die Art von Interessenausgleich erreicht, die in dieser Untersuchung erforderlich ist.

(635) Der Festzollbetrag je Tonne beruht im Einklang mit Artikel 9 Absatz 4 Unterabsatz 2 der Grundverordnung auf der Dumping- oder der Schadensspanne, die während der Untersuchung bei den einzelnen mitarbeitenden ausführenden Herstellern der betroffenen Ware festgestellt wurde, je nachdem, welche der beiden Spannen als niedriger befunden wurde.

(636) Die Kommission ermittelte den spezifischen Zoll, indem sie für jeden einzelnen betroffenen ausführenden Hersteller den jeweils berechneten Betrag der Dumping- oder der Schadensspanne — je nachdem, welcher der beiden Beträge niedriger war — durch den Gesamtausfuhrwert je Tonne der betroffenen Ware im UZ teilte. Die nachstehende Tabelle zeigt die anwendbaren endgültigen Antidumpingzölle, die sich auf die in der Tabelle in Erwägungsgrund (583) angeführten Wertzölle stützen.

Land	Unternehmen	Endgültiger Zoll (in EUR/Tonne Nettogewicht)
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	Unternehmen	Endgültiger Zoll (in EUR/Tonne Nettogewicht)
Iran	Mobarakeh Steel Company	58,0
Russland	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) Nach der am 22. September 2017 erfolgten zusätzlichen endgültigen Unterrichtung wandte der iranische ausführende Hersteller ein, bei der Berechnung seines Gesamtausfuhrwerts der betroffenen Ware für den UZ sei der Kommission ein Fehler unterlaufen.

(638) Die Kommission prüfte den Einwand des ausführenden Herstellers und akzeptierte ihn. Infolgedessen beläuft sich der korrigierte Festzollbetrag je Tonne für das iranische Unternehmen Mobarakeh Steel Company (und für alle übrigen Unternehmen in Iran) auf 57,5 EUR/Tonne Nettogewicht.

(639) Der iranische ausführende Hersteller, der brasilianische ausführende Hersteller CSN, der von dem mit ihm verbundenen portugiesischen Unternehmen Lusosider unterstützt wurde, der brasilianische ausführende Hersteller Usiminas und der ukrainische ausführende Hersteller Metinvest übermittelten Preisverpflichtungsangebote. Der russische ausführende Hersteller NLMK hatte der Kommission bereits am 13. Februar 2017 ein Preisverpflichtungsangebot vorgelegt.

(640) Am 26. September 2017 übermittelten 11 andere interessierte Parteien (sieben ausführende Hersteller, ein mit einem dieser ausführenden Hersteller verbundener Verwender, der Antragsteller, das Konsortium und die Vertretung Brasiliens bei der Europäischen Union) die folgenden Stellungnahmen.

(641) Der brasilianische ausführende Hersteller CSN kommentierte, eine solche Änderung der Maßnahmenform stelle für die Existenz des mit ihm verbundenen portugiesischen Unternehmens Lusosider eine sehr ernste Gefahr dar. Mit der Änderung der Maßnahmenform werde zudem kein angemessener Interessenausgleich zwischen den Interessen des Wirtschaftszweigs der Union auf der einen Seite und denen von Lusosider und anderen Verwendern auf der anderen Seite erreicht. Außerdem stehe hinter der Änderung der Maßnahmenform unbestreitbar eine Änderung in der Substanz. Die Auswirkungen dieser Änderung träfen Lusosider und viele andere Verwender unvorbereitet. Das mit CSN verbundene Unternehmen Lusosider merkte überdies an, eine solch substanzielle Änderung der Maßnahmenform zwinge das Unternehmen dazu, seine Produktion von verzinktem Stahl in Länder außerhalb der Union zu verlagern. Des Weiteren müsse Lusosider ein Investitionsvorhaben in Höhe von 70 Mio. EUR aufgeben, das es dem Unternehmen erlauben würde, in Portugal pro Jahr 300 000 Tonnen mehr zu produzieren. Lusosider führte ferner an, das Baugewerbe auf der Iberischen Halbinsel sei infolgedessen in Zukunft nicht mehr angemessen mit Ausgangsstoffen versorgt, wobei das Unternehmen zur Untermauerung weitere Daten zur Marktentwicklung auf der Iberischen Halbinsel vorlegte.

(642) Der brasilianische ausführende Hersteller Usiminas argumentierte, seine Verteidigungsrechte seien verletzt worden, da eine Frist von 1,5 Arbeitstagen zur kurz sei, um eine aussagekräftige Stellungnahme zu übermitteln. Das Unternehmen forderte zudem, die Kommission solle bei ihrem vorherigen Vorschlag, durch einen MEP gedeckelte Wertzölle einzuführen, bleiben. Aufgrund der Änderung der Maßnahme erhalte außerdem die Höhe der Schadensspanne eine zentrale Bedeutung. Daher wiederholte das Unternehmen seinen Einwand, die Kommission habe die nach der Einfuhr anfallenden Kosten zu niedrig angesetzt und die verwendete Zielgewinnspanne sei unverhältnismäßig hoch und zu Unrecht aufgebläht. Auch die bereits früher übermittelte Stellungnahme, dass die angeblich eine bedeutende Schädigung verursachenden Einfuhren aus Brasilien unter die Geringfügigkeitsschwelle sinken würden, wenn die von dem mit einem Unionshersteller, nämlich ArcelorMittal, verbundenen brasilianischen ausführenden Hersteller stammenden Einfuhren ausgeklammert würden, wurde erneut vorgebracht. Anschließend führte das Unternehmen erneut an, dass die Zielgewinnspanne, die die Kommission gewählt habe, seiner Meinung nach nicht angemessen sei. Wiederholt wurde ferner auch, dass die Schlussfolgerung der Kommission, der zufolge der Wirtschaftszweig der Union im Untersuchungszeitraum dieser Untersuchung eine bedeutende Schädigung erlitten habe, augenscheinlich nicht im Einklang stehe mit der im Antidumpingverfahren zu warmgewalzten Flacherzeugnissen mit Ursprung in der VR China getroffenen Feststellung, dass lediglich in der Zeit vom 1. Januar 2015 bis zum 31. Dezember 2015 die Gefahr einer bedeutenden Schädigung bestanden habe. Des Weiteren sei eine rein rechnerische Differenz zwischen den Preisen der Einfuhren aus den betroffenen Ländern und dem Inlandspreis in der Union nicht ausreichend, um dem in der Grundverordnung vorgesehenen Erfordernis einer angemessenen Analyse des Preiseffekts zu genügen.

(643) Der nicht in die Stichprobe einbezogene mitarbeitende brasilianische ausführende Hersteller Gerdau gab zu bedenken, dass die Maßnahme in ihrer ursprünglich vorgesehenen Form (durch einen MEP gedeckelte Wertzölle) von vielen Mitgliedstaaten unterstützt werde. Das Unternehmen war der Ansicht, dass die ursprüngliche Absicht der Kommission nach wie vor die angemessenste Behandlung der Angelegenheit darstelle.

(644) Der ukrainische ausführende Hersteller Metinvest behauptete, die zusätzliche endgültige Unterrichtung stütze sich nicht auf fundierte Beweise, entbehre einer rechtlichen Grundlage und verletze außerdem seine Verteidigungsrechte. Er brachte außerdem vor, die Kommission habe einige wichtige Rechtsansprüche und Argumente ignoriert, die die Dumpingspanne des ausführenden Herstellers erheblich gesenkt hätten. Er behauptete ferner, dass die vorgeschlagene Höhe des Festbetrags angesichts der derzeitigen hohen Marktpreise und des akuten Anstiegs der Einfuhren aus anderen Ländern untragbar, diskriminierend und unverhältnismäßig sei. Die Dauer der Maßnahmen müsse auf zwei Jahre begrenzt sein. Schließlich brachte er vor, dass die Kommission im Einklang mit den Bestimmungen des Assoziierungsabkommens EU-Ukraine nach konstruktiven Lösungen für Einfuhren aus der Ukraine suchen müsse und dass dabei Preisverpflichtungen wie der von ihm vorgelegten der Vorzug gegeben werden müsse.

(645) Der russische ausführende Hersteller NLMK war der Ansicht, die Kommission hätte den CIF-Wert verwenden müssen, der dem Wert in der von Novex (der internen Ausfuhrabteilung von NLMK) erstellten Verkaufsrechnung entspricht; außerdem war er der Auffassung, dass die Berichtigung, die die Kommission auf der Grundlage des Artikels 2 Absatz 10 Buchstabe i der Grundverordnung bei der Berechnung des festen Zolls vorgenommen hatte, nicht gerechtfertigt gewesen sei. Er verwies außerdem auf sein Preisverpflichtungsangebot und beklagte, bislang keine Antwort darauf erhalten zu haben.

(646) Der russische ausführende Hersteller Severstal wandte ein, die Änderung der Maßnahmenform nach der Übermittlung des Dokuments zur allgemeinen Unterrichtung stelle eine Verletzung der europäischen Grundsätze des Vertrauensschutzes und der ordnungsgemäßen Verwaltung dar. Er schlug vor, die neue Form der Maßnahmen innerhalb einer angemessenen Frist von einem Monat anzuwenden.

(647) Der russische ausführende Hersteller MMK brachte vor, dass er nicht die Meinung teile, dass die gewählte, überarbeitete Form der Maßnahme die Bedürfnisse der Verwender besser berücksichtige und die widerstreitenden Interessen besser ausgleichen würde.

(648) Das Konsortium brachte vor, dass eine solche Änderung der Form der Maßnahme ein beunruhigendes Szenario für unabhängige Verwender darstelle. Ferner wandte das Konsortium ein, dass die Änderung der Form der Maßnahme kein angemessenes Gleichgewicht zwischen den Interessen des Wirtschaftszweigs der Union einerseits und den Interessen der Einführer und Verwender andererseits herstelle. Außerdem brachte es vor, dass sich hinter der Änderung der Form der Maßnahme eine unbestreitbare Änderung des Inhalts verberge. Die Maßnahmen hätten einen beträchtlichen Anstieg der Einkaufspreise für Verwender zur Folge, was sie gegenüber den Unionsherstellern in eine nachteilige Wettbewerbsposition bringen würde. Das Konsortium ersuchte die Kommission daher, ihre Position zu überdenken und bei ihrem ursprünglichen Vorschlag zu bleiben, die Wertzölle durch einen Mindesteinfuhrpreis zu deckeln.

(649) Sowohl das Konsortium als auch der russische ausführende Hersteller MMK forderten die Kommission dazu auf, die Auswirkungen der kürzlich unterzeichneten Absichtserklärung zwischen Tata Steel und ThyssenKrupp zur Zusammenlegung ihrer europäischen Geschäftsbereiche sowie der kürzlichen Übernahme von Ilva durch Arcelor Mittal auf die Analyse des Unionsinteresses zu untersuchen.

(650) Der Antragsteller merkte an, dass er der Analyse des Unionsinteresses, auf deren Grundlage die Kommission entschied, keine Wertzölle einzuführen, weiterhin überhaupt nicht zustimme. In diesem Zusammenhang wiederholte er seinen Einwand, die Kommission ignoriere nach wie vor die in Artikel 21 Absatz 1 der Grundverordnung dargelegte rechtliche Prüfung. Er brachte außerdem vor, dass der Zoll je Tonne auf der Grundlage eines Preisniveaus festgelegt worden wäre, das im Untersuchungszeitraum vorgeherrscht habe und historisch niedrig gewesen sei, weshalb ein solcher Zoll heute nicht mehr ausreichen würde, um dieselben Spannen schädigenden Dumpings zu beseitigen. Insbesondere behauptete er, die Berechnung des festen Zolls berücksichtige nicht die Preisentwicklungen nach dem Untersuchungszeitraum. Ferner brachte er vor, die Einführung fester Zölle sei in der laufenden Untersuchung aufgrund der Vielzahl der betroffenen Warentypen nicht angemessen und bezog sich dabei auf den Standpunkt der Kommission in der Durchführungsverordnung (EU) 2016/387 der Kommission betreffend duktiles Gusseisen aus Indien (Erwägungsgrund 386). Darüber hinaus wiederholte er seinen früheren Einwand, die Kommission müsse die Feststellungen des Wirtschaftsberatungsunternehmens BKP berücksichtigen, das am 12. Juni 2017 eine wirtschaftliche Studie und am 24. Juli 2017 einen Folgebericht erarbeitet hatte. Laut Eurofer enthielten diese Dokumente eindeutige Beweise dahin gehend, dass die Auswirkungen der Zölle auf die Verwender minimal wären. Schließlich brachte er vor, dass die Kommission ihren Beschluss, Serbien von der Untersuchung auszuschließen, angesichts des wachsenden Marktanteils dieses Landes nach dem Untersuchungszeitraum und im Hinblick auf künftige Investitionspläne überprüfen sollte.

(651) Die Vertretung Brasiliens bei der Europäischen Union brachte vor, dass den Herstellern durch die Änderung der Form der Maßnahme ein übermäßiger Schutz zuteilwürde und dass die Änderung einigen der wesentlichen Schlussfolgerungen im Dokument zur allgemeinen Unterrichtung vom 17. Juli 2017 zuwiderliefe, insbesondere bezüglich der Bedeutung des MEP für die Beschränkung der Auswirkungen der Zölle auf Einführer und Verwender und damit zur Gewährleistung eines Gleichgewichts der verschiedenen Interessen. Daher erwartete die Vertretung Brasiliens, dass die Kommission zu ihrem ursprünglichen Beschluss hinsichtlich der endgültigen Maßnahmen im Rahmen dieser Untersuchung zurückkehren würde.

(652) Die Kommission analysierte jede der genannten Stellungnahmen eingehend. Sie fasste wiederholt auftretende Anmerkungen zur Durchführung der Analyse des Unionsinteresses und zu den Verteidigungsrechten, die von verschiedenen interessierten Parteien vorgebracht wurden, in den folgenden Erwägungsgründen zusammen und nahm zu jedem Punkt einzeln Stellung.

(653) Mehrere interessierte Parteien brachten vor, dass die Änderung der Maßnahme nicht für ein angemessenes Gleichgewicht zwischen den verschiedenen Interessen sorge. Während die ausführenden Hersteller und die Verwender vor unverhältnismäßigen Auswirkungen auf die Verwender warnten, hielt der Antragsteller seinen Standpunkt aufrecht, dass Wertzölle erforderlich wären. Die Kommission erinnerte zunächst daran, dass sie nach der Rechtsprechung sowohl rechtliche als auch wirtschaftliche und politische Aspekte des Dossiers in ihre Abwägung einbeziehen muss. Im vorliegenden Fall wichen die Standpunkte der Kommission und der Mitgliedstaaten bei der politischen Analyse im Rahmen der Abwägung voneinander ab. In einer solchen Situation hat sich der Vorsitz des Berufungsausschusses nach Artikel 6 der Komitologieverordnung um eine Lösung zu bemühen, die die breiteste Unterstützung im Berufungsausschuss findet. Im vorliegenden Fall führte dies zum Vorschlag der Einführung fester Zölle.

(654) Die Kommission bleibt bei ihrer Auffassung, dass die Einführung fester Zölle aus den folgenden Gründen im vorliegenden Fall durchaus einen angemessenen Kompromiss zwischen den widerstreitenden Interessen darstellt.

(655) Zunächst einmal beseitigen feste Zölle die Schädigung vollständig und bieten dem Wirtschaftszweig der Union damit einen unmittelbaren Schutz. Dies entspricht der sich aus den Beratungen des Berufungsausschusses ergebenden politischen Analyse, dass ein solcher unmittelbarer und vollständiger Schutz gerechtfertigt war. Daher wird mit der Einführung solcher Zölle der Notwendigkeit, die handelsverzerrenden Auswirkungen des die Schädigung verursachenden Dumpings zu beseitigen und einen fairen Wettbewerb auf dem Unionsmarkt wiederherzustellen, besonders Rechnung getragen, wie in Artikel 21 Absatz 1 Satz 2 der Grundverordnung vorgeschrieben.

(656) Zudem sorgen in diesem Fall feste Zölle für mehr Stabilität und eine bessere Berechenbarkeit bei den Verwendern und den Verbrauchern, da sie im Laufe der Zeit stabil bleiben. Durch die Einführung solcher Zölle wird somit ausgeschlossen, dass Verwender und Verbraucher höhere Zölle zahlen müssen, wenn die Preise weiter steigen, was ein wahrscheinliches Szenario zu sein scheint. Die Tatsache, dass die Berechnung solcher Zölle auf Preisen basiert, die im Untersuchungszeitraum vorherrschten, gleicht die Auswirkung solcher festen Zölle aus, da sie auf der Grundlage vollständiger und überprüfter Daten zu einem Zeitpunkt berechnet wurden, als die Preise sehr niedrig waren.

Folglich hat die Kommission ihren Standpunkt nicht geändert, indem sie zu ihrem ursprünglichen Vorschlag zurückgekehrt ist. Sie hat außerdem die Dauer der Maßnahmen nicht verkürzt, wie es vom ukrainischen ausführenden Hersteller gefordert wurde, da es keinen besonderen Grund gab, von der in Artikel 11 Absatz 2 der Grundverordnung angegebenen regulären Dauer von fünf Jahren abzuweichen. Insbesondere handelt es sich um den Markt einer gut etablierten Ware in einem stabilen rechtlichen Umfeld — im Gegensatz etwa zum Markt für innovative Waren, wo es zu massiven und variablen staatlichen Eingriffen kommt, zum Beispiel dem Markt für Solarpaneele.

(657) Sollte die Konsolidierung des Wirtschaftszweigs der Union weiter voranschreiten und der Wirtschaftszweig der Union eine stärkere Verhandlungsposition erlangen, könnten die Preise weiter steigen. Diesbezüglich akzeptierte die Kommission die Anmerkungen, dass die Übernahme von Ilva durch ein Konsortium, dessen größter Anteilseigner ArcelorMittal ist, sowie die Unterzeichnung einer Vereinbarung zwischen Tata Steel und ThyssenKrupp zur Gründung eines Joint Venture in diesem Zusammenhang maßgeblich sind. Allerdings handelt sich dabei um laufende Entwicklungen, die insbesondere noch die Genehmigung der Kartellbehörden erfordern. Ihre möglichen Auswirkungen auf den Markt sind daher ungewiss, betreffen in jedem Fall aber nur die Zukunft. Daher kam Kommission zu der Auffassung, dass diese Entwicklungen keine Neubewertung der widerstreitenden Interessen zum Zweck der vorliegenden Verordnung rechtfertigten. In Bezug auf das Vorbringen des Antragstellers, die Kommission habe die Feststellungen des Wirtschaftsberatungsunternehmens BKP außer Acht gelassen, wiederholte die Kommission ihre Schlussfolgerungen aus den Erwägungsgründen (473) und (474). Daher wurde dieses Vorbringen zurückgewiesen.

(658) Bezüglich des Einwands, die Einführung fester Zölle sei in der laufenden Untersuchung aufgrund der Vielzahl der betroffenen Warentypen nicht angemessen, stellte die Kommission Folgendes fest. Sie räumte ein, dass feste Zölle bei nicht-homogenen Waren nicht ideal sind. Allerdings hätte die Einführung von Wertzöllen in dieser speziellen

Untersuchung unverhältnismäßig starke Auswirkungen auf die Verwender gehabt (siehe auch Erwägungsgrund (548)). Letztendlich ist daher im vorliegenden Fall die Einführung fester Zölle vorzuziehen. Daher wird dieser Einwand zurückgewiesen.

(659) Im Hinblick auf die Anmerkung des Antragstellers, der Zoll je Tonne basiere auf einem Preisniveau, das während des Untersuchungszeitraums vorgeherrscht habe und historisch niedrig gewesen sei, erinnerte die Kommission daran, dass Antidumpingzölle stets auf Basis der Daten des Untersuchungszeitraums berechnet werden, unabhängig davon, ob es sich um Wert- oder feste Zölle handelt. Die Dumpingspannen unter Bezugnahme auf die historisch niedrigen Preise im UZ festzusetzen, die Zölle jedoch unter Heranziehung der höheren Preise nach dem UZ zu berechnen, käme einem ergebnisorientierten Rosinenpicken gleich und wäre nicht gerechtfertigt, denn dazu müssten Daten aus zwei verschiedenen Zeiträumen verwendet werden. In jedem Fall waren nur die Daten des UZ vollständig und geprüft. Bei den vom Antragsteller angeführten Umständen handelt es sich nicht um außerordentliche Phänomene, sondern um das normale Spiel der Kräfte am Markt. Bei der Abwägung der widerstreitenden Interessen berücksichtigte die Kommission schließlich auch, dass durch die Verwendung von Daten aus dem UZ die Auswirkungen fester Zölle abgeschwächt werden, weil diese auf historisch niedrigen Preisen beruhen. Deshalb wurde die Forderung, bei der Berechnung des festen Zolls Daten aus der Zeit nach dem UZ zu berücksichtigen, entschieden zurückgewiesen.

(660) Mehrere interessierte Parteien brachten vor, die Kommission habe ihre Verteidigungsrechte verletzt, weil für Stellungnahmen zu der zusätzlichen Unterrichtung keine angemessene Frist festgelegt worden sei. In diesem Zusammenhang verwies die Kommission auf Artikel 20 Absatz 5 Satz 2 der Grundverordnung, wonach sie bei einer zusätzlichen endgültigen Unterrichtung eine kürzere Frist als 10 Tage festlegen kann. Im vorliegenden Fall musste die Kommission das Ergebnis der Beratungen des Berufungsausschusses abwarten, die am 22. September stattfanden. An diesem Tag sandte die Kommission allen interessierten Parteien die zusätzliche endgültige Unterrichtung zu, die nicht mehr als eine Seite umfasste. Somit wurden die Parteien an einem Freitagabend unterrichtet und hatten bis Dienstag um 14 Uhr Zeit, auf diese begrenzte Änderung zu reagieren. Insgesamt blieben den Parteien mehr als 3,5 Tage zur Erarbeitung ihrer Stellungnahme zu einem sehr begrenzten zusätzlichen Text. Somit respektierte die Kommission — in Anbetracht der Dringlichkeit der Angelegenheit — die Verteidigungsrechte der interessierten Parteien. In der Grundverordnung werden die Tage zur Unterrichtung als Kalender- und nicht als Arbeitstage gezählt; denn man kann erwarten, dass in einer Situation wie der vorliegenden, in der alle Parteien den Zeitplan genau kennen, die interessierten Parteien die nötigen Vorkehrungen treffen, um an einem Wochenende arbeiten zu können.

(661) Severstal wandte ein, die Änderung der Form der Maßnahme in einem so späten Stadium der Untersuchung verletze den allgemeinen Grundsatz des Vertrauensschutzes und der ordnungsgemäßen Verwaltung. Die Kommission kann die Behauptung nicht akzeptieren, ein Unterrichtungsdokument schaffe berechtigtes Vertrauen, was die endgültige Schlussfolgerung einer Untersuchung betrifft. Im Gegenteil: Zweck der Unterrichtung ist es, interessierte Parteien über die vorläufigen Feststellungen der Kommission zu informieren und ihnen die Möglichkeit zu geben, ihre Verteidigungsrechte wirksam auszuüben. Aus diesem Grund war in dem Begleitschreiben an alle interessierten Parteien präzise ausgeführt: „Diese Unterrichtung greift einem etwaigen späteren Beschluss der Kommission nicht vor; stützt sich dieser Beschluss jedoch auf andere Tatsachen und Erwägungen, so wird Ihr Unternehmen so bald wie möglich darüber unterrichtet." Genau dies tat die Kommission mit der zusätzlichen endgültigen Unterrichtung vom 22. September 2017. Eine interessierte Partei kann sich dementsprechend nicht auf den Grundsatz des Vertrauensschutzes berufen, solange die Kommission die betreffende Überprüfung nicht abgeschlossen hat, sofern sie sich dazu entschließt, die ihr vom Unionsgesetzgeber übertragenen Befugnisse auszuüben. ([1]) Auch dieses Vorbringen musste daher zurückgewiesen werden.

(662) Die Behauptung von Metinvest, die vorgeschlagene Form der Maßnahme sei diskriminierend, wurde nicht belegt. Allein durch die Tatsache, dass die Einfuhren aus anderen Ländern nach dem Untersuchungszeitraum anstiegen, wird die vorgeschlagene Maßnahme nicht diskriminierend im Sinne des Artikels 9 Absatz 5 der Grundverordnung. Während für die vier hier behandelten Länder schädigendes Dumping festgestellt wurde, liegen hinsichtlich der Einfuhren aus anderen Ländern keine solchen Feststellungen vor. Somit liegt der Grund für die unterschiedliche Behandlung darin, dass im Hinblick auf die Einfuhren aus vier Ländern ein fairer Wettbewerb auf dem Unionsmarkt wiederherzustellen ist.

(663) Schließlich wies die Kommission nochmals darauf hin, dass die Einführung fester Zölle im Berufungsausschuss die größtmögliche Unterstützung gefunden hatte. Deshalb verwarf sie das Vorbringen von Gerdau, viele Mitgliedstaaten hätten die ursprünglichen Maßnahmen unterstützt, als sachlich unzutreffend. Vielmehr befürwortete im Berufungsausschuss lediglich eine begrenzte Anzahl von Mitgliedstaaten jenen Vorschlag.

(664) Außerdem übermittelten mehrere interessierte Parteien erneut Stellungnahmen, die nicht zur zusätzlichen endgültigen Unterrichtung gehörten: Usiminas bezog sich auf die nach der Einfuhr angefallenen Kosten und die

([1]) Vgl. Urteil vom 7. Mai 1991 in der Rechtssache C-69/89 Nakajima All Precision/Rat, ECLI:EU:C:1991:186, Rn. 120. Vgl. außerdem die jüngsten Schlussanträge des Generalanwalts Campos Sánchez-Bordona vom 20. Juli 2017 in der Rechtssache C-256/16 Deichmann, ECLI:EU:C:2017:580, Nr. 49.

Zielgewinnspanne, die Geringfügigkeitsschwelle, die Analyse des Preiseffekts, die Zielgewinnspanne sowie die Behauptung, die Feststellungen dieser Untersuchung seien nicht kohärent mit den Feststellungen der Untersuchung betreffend die VR China. Metinvest brachte vor, die Kommission habe eine Reihe wesentlicher Rechtsansprüche und juristischer Argumente ignoriert, während NLMK vortrug, die Kommission habe den Ausfuhrpreis des Unternehmens falsch berichtigt. Hinsichtlich dieser Vorbringen verwies die Kommission darauf, dass sie bereits nach der endgültigen Unterrichtung behandelt worden waren. Was die Vorbringen von Usiminas betrifft, so wurden sie bezüglich der nach der Einfuhr angefallenen Kosten in Erwägungsgrund (576), bezüglich der Zielgewinnspanne in den Erwägungsgründen (563) bis (565), bezüglich der Geringfügigkeitsschwelle in den Erwägungsgründen (252) bis (258), bezüglich der Analyse des Preiseffekts in Erwägungsgrund (273) und schließlich bezüglich der mangelnden Kohärenz der Untersuchung betreffend die VR China in den Erwägungsgründen (330), (331) und (597) behandelt. Hinsichtlich der Vorbringen von Metinvest und NLMK verwies die Kommission auf die Erwägungsgründe (131) und (132) bzw. (127) und merkte an, dass sich die Berichtigung nach Artikel 2 Absatz 10 Buchstabe i der Grundverordnung logischerweise auch auf die Berechnung des festen Zolls auswirkte.

(665) Der Antragsteller wiederholte seine Ansicht, die Kommission hätte die Schadensspannen für Serbien und die Höhe der entsprechenden Preisunterbietung offenlegen sollen. Er verlangte außerdem, die Kommission solle ihren Beschluss, Serbien von der Untersuchung auszuschließen, angesichts des wachsenden Marktanteils dieses Landes auf dem Unionsmarkt überprüfen. Die Kommission räumte ein, dass der Anhörungsbeauftragte empfohlen hatte, die Schadens- und Preisunterbietungsspannen offenzulegen, damit besser zu verstehen sei, ob die Bedingungen nach Artikel 3 Absatz 4 der Grundverordnung erfüllt sind. Nach Auffassung der Kommission war die Offenlegung der Schadens- und Preisunterbietungsspannen jedoch nicht nötig, um ihre Analyse zur Kumulierung (Erwägungsgrund (238)) zu beurteilen, da sämtliche erforderlichen Daten ordnungsgemäß im Informationspapier offengelegt worden waren. Die Schlussfolgerung der Kommission, dass die Mengen der serbischen Einfuhren unerheblich war, stützte sich auf die verfügbaren Daten zum Untersuchungszeitraum, im Einklang mit Artikel 3 Absatz 4 der Grundverordnung. Die Verwendung von Daten aus der Zeit nach dem UZ war nicht gerechtfertigt, denn die vom Antragsteller beschriebenen Entwicklungen sind nicht außergewöhnlich, sondern entsprechen der normalen Fluktuation des Marktes. Außerdem kann die Kommission ihre Analyse der Schädigung nicht auf die künftigen Investitionspläne ausführender Hersteller stützen. Sollten diese Pläne verwirklicht werden und zu einer dauerhaften Veränderung der Umstände führen, kann der Antragsteller einen neuen Antidumpingantrag einreichen.

(666) Fünf ausführende Hersteller boten am 26. und 27. September 2017 Preisverpflichtungen an. Die Kommission merkte an, dass diese Angebote lange nach der durch Artikel 8 der Grundverordnung in Verbindung mit Artikel 20 der Grundverordnung festgesetzten Frist eingingen, die auf die endgültige Unterrichtung und nicht auf die zusätzliche endgültige Unterrichtung bezogen ist.

(667) Nach Artikel 8 der Grundverordnung besteht unter außergewöhnlichen Umständen die Möglichkeit, Preisverpflichtungen nach dieser Frist anzubieten (und anzunehmen).

(668) Die Kommission wird prüfen, ob diese Umstände gegeben sind und ob die Preisverpflichtungen angenommen werden können. Da die zusätzliche endgültige Unterrichtung jedoch in einem späten Stadium der Untersuchung erfolgte, konnte die Kommission vor der Annahme dieser Verordnung nicht die erforderliche Analyse durchführen, ob diese Preisverpflichtungen akzeptabel sind. Daher wird die Kommission ausnahmsweise und in Anbetracht der Komplexität der Angelegenheit — insbesondere der Verteidigungsrechte der interessierten Parteien — ihre Analyse zu gegebener Zeit vorlegen. Dies ist in Artikel 8 der Grundverordnung ausdrücklich vorgesehen, wo es heißt, dass unter außergewöhnlichen Umständen Preisverpflichtungen auch nach Einführung der endgültigen Maßnahme angenommen werden können. In diesem Zusammenhang wird die Kommission auch die Bedeutung des Assoziierungsabkommens zwischen der EU und der Ukraine prüfen.

(669) Hinsichtlich des Vorbringens, die Kommission habe nicht auf das ihr am 13. Februar 2017 von NLMK unterbreitete Preisverpflichtungsangebot geantwortet, verwies die Kommission auf Artikel 8 Absatz 1 der Grundverordnung, dem zufolge nur nach Feststellung des Vorliegens von Dumping und Schädigung im Rahmen der vorläufigen Sachaufklärung Preisverpflichtungen angeboten werden können. In diesem besonderen Fall war im Februar 2017 keine solche Feststellung erfolgt. Deshalb wird das Preisverpflichtungsangebot von NLMK zusammen mit den anderen Angeboten zu einem späteren Zeitpunkt analysiert.

(670) Was darüber hinaus die Äußerung von Lusosider angeht, das Baugewerbe auf der Iberischen Halbinsel wäre in Zukunft nicht angemessen mit Ausgangsstoffen versorgt, so wird dieses Vorbringen analysiert, wenn das Preisverpflichtungsangebot von CSN/Lusosider geprüft wird.

(671) Der Berufungsausschuss hat keine Stellungnahme abgegeben —

HAT FOLGENDE VERORDNUNG ERLASSEN:

Artikel 1

(1) Es wird ein endgültiger Antidumpingzoll auf die Einfuhren bestimmter flachgewalzter Erzeugnisse aus Eisen, nicht legiertem Stahl oder anderem legiertem Stahl, auch in Rollen (Coils) (auch zugeschnittene Waren und Schmalband („narrow strip")), nur warmgewalzt, weder plattiert noch überzogen, mit Ursprung in Brasilien, Iran, Russland und der Ukraine eingeführt.

(2) Die betroffene Ware umfasst nicht

— Erzeugnisse aus nicht rostendem Stahl und kornorientiertem Siliciumelektrostahl,

— Erzeugnisse aus Werkzeugstahl und Schnellarbeitsstahl,

— Erzeugnisse, nicht in Rollen (Coils), ohne Oberflächenmuster, mit einer Dicke von mehr als 10 mm und einer Breite von 600 mm oder mehr, und

— Erzeugnisse, nicht in Rollen (Coils), ohne Oberflächenmuster, mit einer Dicke von 4,75 mm oder mehr, aber nicht mehr als 10 mm, und einer Breite von 2 050 mm oder mehr.

Die betroffene Ware wird derzeit unter den KN-Codes 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-Code 7225 19 10 90), 7225 30 90, ex 7225 40 60 (TARIC-Code 7225 40 60 90), 7225 40 90, ex 7226 19 10 (TARIC-Code 7226 19 10 90), 7226 91 91 und 7226 91 99 eingereiht.

(3) Für die in Absatz 1 beschriebene und von den nachstehend aufgeführten Unternehmen hergestellte Ware gelten folgende endgültige Antidumpingzölle:

Land	Unternehmen	Endgültiger Zollsatz (in EUR/Tonne Nettogewicht)	TARIC-Zusatzcode
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
Russland	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) Der endgültige Antidumpingzollsatz für die in Absatz 1 beschriebene Ware, die von anderen, in Absatz 2 nicht ausdrücklich genannten Unternehmen hergestellt wird, ist der in der nachstehenden Tabelle aufgeführte feste Zoll.

Unternehmen	Endgültiger Zollsatz (in EUR/Tonne Nettogewicht)	TARIC-Zusatzcode
Alle übrigen brasilianischen Unternehmen	63,0	C999
Alle übrigen iranischen Unternehmen	57,5	C999
Alle übrigen russischen Unternehmen	96,5	C999
Alle übrigen ukrainischen Unternehmen	60,5	C999

(5) Für die namentlich genannten Hersteller wird, falls die Waren vor ihrer Überführung in den zollrechtlich freien Verkehr beschädigt werden, sodass der tatsächlich gezahlte oder zu zahlende Preis nach Artikel 131 Absatz 2 der Durchführungsverordnung (EU) 2015/2447 ([1]) bei der Ermittlung des Zollwerts anteilsmäßig aufgeteilt wird, der nach Absatz 2 berechnete endgültige Zollsatz um einen Prozentsatz herabgesetzt, der der anteilsmäßigen Aufteilung des tatsächlich gezahlten oder zu zahlenden Preises entspricht. Der zu entrichtende Zoll entspricht in diesem Fall der Differenz zwischen dem herabgesetzten endgültigen Zollsatz und dem herabgesetzten Nettopreis frei Grenze der Union, unverzollt.

(6) Für alle übrigen Unternehmen wird, falls die Waren vor ihrer Überführung in den zollrechtlich freien Verkehr beschädigt werden, sodass der tatsächlich gezahlte oder zu zahlende Preis nach Artikel 131Absatz 2 der Durchführungsverordnung (EU) 2015/2447 bei der Ermittlung des Zollwerts anteilsmäßig aufgeteilt wird, der nach Absatz 3 berechnete Antidumpingzollsatz um einen Prozentsatz herabgesetzt, der der anteilsmäßigen Aufteilung des tatsächlich gezahlten oder zu zahlenden Preises entspricht.

(7) Sofern nichts anderes bestimmt ist, finden die geltenden Zollvorschriften Anwendung.

(8) Legt ein ausführender Hersteller in Brasilien der Kommission ausreichende Beweise dafür vor, dass er

a) die in Artikel 1 Absatz 1 genannte Ware im Untersuchungszeitraum (1. Juli 2015 bis 30. Juni 2016) nicht in die Union ausgeführt hat,

b) nicht mit einem der Ausführer oder Hersteller in Brasilien verbunden ist, die den mit dieser Verordnung eingeführten Maßnahmen unterliegen, und

c) dass er die betroffene Ware nach dem Untersuchungszeitraum tatsächlich in die Union ausgeführt hat oder eine unwiderrufliche vertragliche Verpflichtung zur Ausfuhr einer bedeutenden Menge in die Union eingegangen ist, kann die Tabelle in Artikel 1 Absatz 2 dahin gehend geändert werden, dass der neue ausführende Hersteller in die Liste der mitarbeitenden Unternehmen aufgenommen wird, die nicht in die Stichprobe einbezogen wurden und für die daher der gewogene durchschnittliche Zollsatz der Unternehmen in der Stichprobe gilt, d. h. 55,8 EUR/Tonne Nettogewicht.

Artikel 2

Das Antidumpingverfahren betreffend Einfuhren der betroffenen Ware mit Ursprung in Serbien in die Union wird hiermit nach Artikel 9 Absatz 2 der Grundverordnung eingestellt.

Artikel 3

Die Durchführungsverordnung (EU) 2017/5 der Kommission vom 5. Januar 2017 zur zollamtlichen Erfassung der Einfuhren bestimmter warmgewalzter Flacherzeugnisse aus Eisen, nicht legiertem Stahl oder legiertem Stahl mit Ursprung in Russland und Brasilien wird ohne die rückwirkende Erhebung von Zöllen endgültig aufgehoben.

Artikel 4

Diese Verordnung tritt am Tag nach ihrer Veröffentlichung im *Amtsblatt der Europäischen Union* in Kraft.

([1]) Durchführungsverordnung (EU) 2015/2447 der Kommission vom 24. November 2015 mit Einzelheiten zur Umsetzung von Bestimmungen der Verordnung (EU) Nr. 952/2013 des Europäischen Parlaments und des Rates zur Festlegung des Zollkodex der Union (ABl. L 343 vom 29.12.2015, S. 558)

Diese Verordnung ist in allen ihren Teilen verbindlich und gilt unmittelbar in jedem Mitgliedstaat.

Brüssel, den 5. Oktober 2017

Für die Kommission

Der Präsident

Jean-Claude JUNCKER