ENTSCHEIDUNG Nr. 307/2000/EGKS DER KOMMISSION

vom 10. Februar 2000

zur Einführung eines vorläufigen Antidumpingzolls auf die Einfuhren bestimmter flachgewalzter Erzeugnisse aus nichtlegiertem Stahl mit Ursprung in der Volksrepublik China, Indien und Rumänien

DIE KOMMISSION DER EUROPÄISCHEN GEMEINSCHAFTEN —

gestützt auf den Vertrag zur Gründung der Europäischen Gemeinschaft für Kohle und Stahl,

gestützt auf die Entscheidung Nr. 2277/96/EGKS der Kommission vom 28. November 1996 über den Schutz gegen gedumpte Einfuhren aus nicht zur Europäischen Gemeinschaft für Kohle und Stahl gehörenden Ländern [1], zuletzt geändert durch die Entscheidung Nr. 1000/1999/EGKS [2], insbesondere auf die Artikel 7 und 8,

nach Konsultationen im Beratenden Ausschuß,

in Erwägung nachstehender Gründe:

A. VERFAHREN

(1) Am 13. Mai 1999 veröffentlichte die Kommission im *Amtsblatt der Europäischen Gemeinschaften* [3] eine Bekanntmachung über die Einleitung eines Antidumpingverfahrens (nachstehend „Bekanntmachung über die Verfahrenseinleitung" genannt) betreffend die Einfuhren bestimmter flachgewalzter Erzeugnisse aus nichtlegiertem Stahl mit Ursprung in der Volksrepublik China (nachstehend „China" genannt), Indien und Rumänien und leitete gemäß Artikel 5 der Entscheidung Nr. 2277/96/EGKS (nachstehend „Grundentscheidung" genannt) eine Untersuchung ein.

(2) Die Verfahrenseinleitung erfolgte auf einen Antrag, den Eurofer im Namen von Gemeinschaftsherstellern stellte, auf die ein erheblicher Teil der Gemeinschaftsproduktion der betroffenen Ware im Sinne von Artikel 4 Absatz 1 und Artikel 5 Absatz 4 der Grundentscheidung entfiel. Die in dem Antrag enthaltenen Beweise für das Vorliegen von Dumping und eine dadurch verursachte Schädigung wurden als ausreichend angesehen, um die Verfahrenseinleitung zu rechtfertigen.

(3) Gemäß Artikel 5 Absatz 11 der Grundentscheidung unterrichtete die Kommission offiziell die antragstellenden Gemeinschaftshersteller, die bekanntermaßen betroffenen ausführenden Hersteller, Einführer, Lieferanten und Verwender sowie ihre repräsentativen Verbände und die Vertreter der Regierung des Ausfuhrlandes über die Einleitung des Verfahrens. Gemäß Artikel 6 Absatz 5 der Grundentscheidung gab die Kommission außerdem den unmittelbar betroffenen Parteien Gelegenheit, ihren Standpunkt schriftlich darzulegen und eine Anhörung zu beantragen.

(4) Alle ausführenden Hersteller sowie die meisten antragstellenden Gemeinschaftshersteller und die Einführer nahmen schriftlich Stellung.

Alle interessierten Parteien, die fristgerecht eine Anhörung beantragten und geltend machten, daß sie wahrscheinlich von den Ergebnissen des Verfahrens betroffen sein würden und daß besondere Gründe für ihre Anhörung sprachen, wurden von der Kommission gehört.

(5) Damit die ausführenden Hersteller in China, die dies wünschten, den Marktwirtschaftsstatus oder die individuelle Behandlung beantragen konnten, sandte die Kommission den bekanntermaßen betroffenen chinesischen ausführenden Herstellern entsprechende Antragsformulare zu.

(6) Die Kommission sandte außerdem all diesen Parteien und den Parteien, die sich innerhalb der in der Bekanntmachung über die Verfahrenseinleitung genannten Frist selbst meldeten, Fragebogen zu.

Die Kommission erhielt Antworten auf ihre Fragebogen von:

— elf antragstellenden Gemeinschaftsherstellern,

— acht ausführenden Herstellern in den betroffenen Ländern,

— einem unabhängigen Einführer in der Gemeinschaft,

— einem mit den ausführenden Herstellern verbundenen Einführer in der Gemeinschaft,

— vier Verwendern in der Gemeinschaft.

(7) Die Kommission holte alle für die vorläufige Sachaufklärung für notwendig erachteten Informationen ein, prüfte sie nach und führte, wo es angemessen war, Kontrollbesuche in den Betrieben der folgenden Unternehmen durch:

Antragstellende Gemeinschaftshersteller

— Aceralia Corporación Sid., Madrid, Spanien,

— British Steel Plc, London, Vereinigtes Königreich,

— Dillinger, Dillingen, Deutschland,

— GTS, Dunkerque, Frankreich,

— ILVA Spa, Genua, Italien,

— Palini and Bertoli, San Giorgio di Nogaro, Italien,

— Salzgitter, Salzgitter, Deutschland,

— Thyssen Krupp Stahl AG, Duisburg, Deutschland,

— Trametal, Genua, Italien,

— Voest Alpine, Linz, Österreich.

[1] ABl. L 308 vom 29.11.1996, S. 11.
[2] ABl. L 122 vom 12.5.1999, S. 35.
[3] ABl. C 133 vom 13.5.1999, S. 17.

Ausführende Hersteller

a) China
- — Angang New Steel Company Ltd, Anshan Stadt,
- — Jinan Iron & Steel Group Corporation, Jinan,
- — Maanshan Iron & Steel Co. Ltd, Maanshan,
- — Qinhuangdao Shougang Plate Mill Co. Ltd, Qinhuangdao,
- — Shanghai Pu Dong Iron & Steel Co. Ltd, Shanghai,
- — Wuyang Iron and Steel Co. Ltd, Wugang Stadt;

b) Indien
- — Steel Authority of India Ltd, New Delhi;

c) Rumänien
- — Sidex SA, Galati.

Unabhängiger Einführer/Verwender in der Gemeinschaft

— Olan SA, Araia, Spanien.

Mit den ausführenden Herstellern verbundener Einführer in der Gemeinschaft

Rumänien: Sidex International plc, London, Vereinigtes Königreich.

(8) Die Dumpinguntersuchung betraf den Zeitraum vom 1. Januar 1998 bis 31. März 1999 (nachstehend „Untersuchungszeitraum" oder „UZ" genannt). Die Schadensuntersuchung betraf den Zeitraum von 1995 bis zum Ende des Untersuchungszeitraums (nachstehend „Bezugszeitraum" genannt).

B. WARE UND GLEICHARTIGE WARE

1. Ware

(9) Bei der betroffenen Ware handelt es sich um flachgewalzte Erzeugnisse aus nichtlegiertem Stahl, nicht in Rollen (Coils), nur warmgewalzt, ohne Oberflächenmuster, mit einer Dicke von mehr als 10 mm und einer Breite von 600 mm oder mehr der KN-Codes ex 7208 51 30 (Taric-Zusatzcode 7208 51 30*10), ex 7208 51 50 (Taric-Zusatzcode 7208 51 50*10), ex 7208 51 91 (Taric-Zusatzcode 7208 51 91*10) und ex 7208 51 99 (Taric-Zusatzcode 7208 51 99*10) oder mit einer Dicke von 4,75 mm bis 10 mm und einer Breite von 2050 oder mehr des KN-Codes ex 7208 52 91 (Taric-Zusatzcode 7208 52 91*10) mit Ursprung in China, Indien und Rumänien.

Quarto-Bleche werden in der Regel durch das Warmwalzen von Brammen in verschiedenen Qualitäten und Größen hergestellt. Der Großteil der Einfuhren aus Drittländern in die Gemeinschaft entfällt auf Standardqualitäten wie Baustähle, (nach Euronorm EN 10025 z. B. S235, S275 und S355), Schiffbaustähle und Kesselstähle (EN 10207).

Die Untersuchung ergab, daß die Einfuhren aus den fraglichen Ländern zwar schwerpunktmäßig bestimmte KN-Codes betrafen, insgesamt aber doch alle obenerwähnten Typen von Quarto-Blechtypen abdeckten.

2. Gleichartige Ware

(10) Die Untersuchung ergab, daß nicht nur die grundlegenden materiellen, technischen und chemischen Eigenschaften und die Verwendungen der aus den betroffenen Ländern eingeführten Ware und der in der Gemeinschaft hergestellten betroffenen Ware gleich bzw. vergleichbar waren, sondern auch die Qualitäten und das Größensortiment. Dies gilt auch für die in die Gemeinschaft ausgeführte Ware und die auf dem indischen und rumänischen Inlandsmarkt verkaufte betroffene Ware.

(11) Auf dieser Grundlage wurde der Schluß gezogen, daß die in den betroffenen Ländern hergestellten und auf dem indischen und rumänischen Inlandsmarkt verkauften Quarto-Bleche und die aus den drei betroffenen Ländern in die Gemeinschaft verkauften Quarto-Bleche und die vom Wirtschaftszweig der Gemeinschaft hergestellten und in der Gemeinschaft verkauften Quarto-Bleche gleichartig im Sinne des Artikels 1 Absatz 4 der Grundentscheidung sind.

C. DUMPING

1. Normalwert

1.1. *China*

1.1.1. Behandlung als Marktwirtschaftsland

(12) Gemäß Artikel 2 Absatz 7 Buchstabe b) der Grundentscheidung ist der Normalwert in Antidumpinguntersuchungen betreffend Einfuhren aus China für die Hersteller, die nachweisen können, daß sie die Kriterien des Artikels 2 Absatz 7 Buchstabe c) erfüllen, d. h. daß sie unter marktwirtschaftlichen Bedingungen arbeiten, gemäß Artikel 2 Absätze 1 bis 6 zu ermitteln.

(13) Sechs chinesische Unternehmen beantragten den Marktwirtschaftsstatus. Die Untersuchung in ihren Betrieben ergab jedoch in allen Fällen eine erhebliche staatliche Einflußnahme. So wurde festgestellt, daß die Kriterien des Artikels 2 Absatz 7 Buchstabe c) der Grundentscheidung im Hinblick auf die Rohstoffbeschaffung, die staatliche Einflußnahme, die Buchprüfung, den Barterhandel und Grundbesitz nicht erfüllt waren. Im einzelnen wurden die Kriterien des ersten Gedankenstrichs in Artikel 2 Absatz 7 Buchstabe c) von fünf, die Kriterien des zweiten Gedankenstrichs von zwei, die Kriterien des dritten Gedankenstrichs von vier und die Kriterien des vierten Gedankenstrichs von drei Unternehmen nicht erfüllt. Außerdem befanden sich alle Unternehmen entweder vollständig oder überwiegend in Staatsbesitz.

Aus diesen Gründen wurde der Schluß gezogen, daß keinem dieser Unternehmen der Marktwirtschaftsstatus gewährt werden konnte.

(14) Die betroffenen Unternehmen und der Wirtschaftszweig der Gemeinschaft wurden über diese Schlußfolgerung unterrichtet und erhielten Gelegenheit zur Stellungnahme.

1.1.2. Vergleichsland

(15) Gemäß Artikel 2 Absatz 7 der Grundentscheidung mußte zur Ermittlung des Normalwerts für die chinesischen Unternehmen, die nicht unter marktwirtschaftlichen Bedingungen tätig waren, ein Vergleichsland mit Marktwirtschaft gewählt werden. Der Antragsteller schlug zu diesem Zweck Taiwan oder Mexiko vor, die Kommission schlug Taiwan vor. Die chinesischen Unternehmen erhoben innerhalb der in der Bekanntmachung über die Verfahrenseinleitung gesetzten Frist Einwände gegen diese Vorschläge und schlugen stattdessen Indien vor. Sie betonten, daß es sich bei Indien um ein großes stahlproduzierendes Land handle, dessen Produktion ähnliche Eigenschaften aufweise wie die chinesische Produktion. Außerdem seien die Herstellkosten in Indien vergleichbar mit denen in China, da das Land genau wie China über Kohle- und Eisenerzbergwerke verfüge.

(16) Da die Hersteller in Taiwan und Mexiko nicht zur Mitarbeit bereit waren, zog die Kommission Indien und Rumänien als Vergleichsland in Betracht. Da der indische Inlandsmarkt größer ist und auf diesem Markt zahlreiche inländische Hersteller miteinander konkurrieren, wurde Indien als angemessener angesehen. Wie weiter unten ausführlicher dargelegt wird, waren außerdem die Inlandsverkäufe in Indien sowohl nach Menge als auch nach Warentyp für die Ausfuhren aus China in die Gemeinschaft repräsentativ.

1.1.3. Ermittlung des Normalwerts

(17) Wie bereits erwähnt, wurde der Normalwert auf der Grundlage der Inlandspreise des indischen ausführenden Herstellers ermittelt.

(18) Gemäß Artikel 2 Absatz 2 der Grundentscheidung waren die Inlandsverkäufe des indischen ausführenden Herstellers im Untersuchungszeitraum ausreichend, denn auf die verkauften Mengen insgesamt und nach Warentyp entfielen mehr als 5 % der aus China in die Gemeinschaft ausgeführten Mengen.

(19) Anschließend prüfte die Kommission für jeden Warentyp gemäß Artikel 2 Absatz 4 der Grundentscheidung, ob die betroffene Ware auf dem indischen Inlandsmarkt in ausreichenden Mengen im normalen Handelsverkehr verkauft wurde. Zu diesem Zweck verglich sie die vollen Produktionsstückkosten im Untersuchungszeitraum mit dem Stückpreis jedes einzelnen in diesem Zeitraum auf dem Inlandsmarkt getätigten Verkaufsgeschäfts. Wenn auf die Inlandsverkäufe über Stückkosten je Warentyp mindestens 80 % der Verkäufe entfielen und der gewogene Durchschnittspreis den gewogenen Durchschnittskosten entsprach bzw. diese überstieg, wurde der Normalwert auf der Grundlage der tatsächlich gezahlten gewogenen Durchschnittspreise aller Inlandsverkäufe ermittelt. In allen anderen Fällen wurde der Normalwert anhand der tatsächlich für die gewinnbringenden Verkäufe gezahlten gewogenen Durchschnittspreise ermittelt, da die gewinnbringenden Transaktionen nicht weniger als 10 % der Gesamtverkäufe ausmachten. Anschließend wurde für jeden einzelnen KN-Code ein gewogener durchschnittlicher Normalwert berechnet.

1.2. ***Indien und Rumänien***

(20) Zur Ermittlung des Normalwerts wurde zunächst für jeden einzelnen kooperierenden ausführenden Hersteller geprüft, ob die von ihm insgesamt auf dem Inlandsmarkt verkauften Mengen der betroffenen Ware repräsentativ im Sinne des Artikels 2 Absatz 2 der Grundentscheidung waren, d. h., ob sie 5 % oder mehr der zur Ausfuhr in die Gemeinschaft verkauften Mengen der betroffenen Ware ausmachten. Die Untersuchung ergab für alle kooperierenden ausführenden Hersteller, daß die Inlandsverkäufe mengenmäßig mehr als 5 % der Ausfuhrverkäufe ausmachten.

(21) Anschließend wurde für jeden einzelnen ausführenden Hersteller untersucht, ob die Inlandsverkäufe jedes einzelnen Warentyps insgesamt 5 % oder mehr der zur Ausfuhr in die Gemeinschaft verkauften Mengen dieses Typs ausmachten.

(22) Für diejenigen Warentypen, die das 5 %-Kriterium erfüllten, wurde anschließend geprüft, ob ausreichende Mengen im normalen Handelsverkehr gemäß Artikel 2 Absatz 4 der Grundentscheidung verkauft wurden.

(23) Wenn auf die Inlandsverkäufe je Warentyp über Stückkosten mindestens 80 % der Verkaufsmengen entfielen und der gewogene Durchschnittspreis den gewogenen Durchschnittskosten entsprach oder diese überstieg, wurde der Normalwert anhand des gewogenen Durchschnitts der tatsächlich für alle Inlandsverkäufe gezahlten Preise ermittelt. Andernfalls wurde der Normalwert anhand des gewogenen Durchschnitts der tatsächlich für die verbleibenden gewinnbringenden Inlandsverkäufe gezahlten Preise ermittelt, sofern auf die gewinnbringenden Verkäufe weniger als 80 % und mehr als 10 % der Gesamtverkäufe entfielen.

(24) Entfielen auf die Inlandsverkäufe einzelner Warentypen weniger als 5 % der in die Gemeinschaft ausgeführten Mengen oder entfielen auf die gewinnbringenden Inlandsverkäufe weniger als 10 % der Inlandsverkäufe des jeweiligen Warentyps, wurden die Inlandsverkäufe der betreffenden Warentypen als nicht ausreichend im Sinne des Artikels 2 Absatz 4 der Grundentscheidung angesehen und folglich nicht berücksichtigt. Da nicht auf repräsentative Inlandsverkäufe anderer Hersteller in dem betroffenen Land zurückgegriffen werden konnte, wurde der Normalwert in diesen Fällen gemäß Artikel 2 Absätze 3 und 6 der Grundentscheidung anhand der Herstellkosten des betroffenen ausführenden Herstellers für den fraglichen ausgeführten Warentyp zuzüglich eines vernünftigen Betrags für die VVG-Kosten und die Gewinne ermittelt. Für jeden ausführenden Hersteller wurde der Betrag für die VVG-Kosten anhand ihrer repräsentativen Inlandsverkäufe und die Gewinnspanne anhand der repräsentativen Inlandsverkäufe im normalen Handelsverkehr ermittelt.

(25) Die Inlandsverkäufe des indischen ausführenden Herstellers wurden in „Direktverkäufe“ und sogenannte „Lagerverkäufe“ unterteilt. Die Direktverkäufe werden unmittelbar ab Werk an unabhängige Kunden geliefert, während die sogenannten Lagerverkäufe von einem sich über ganz Indien erstreckenden Netz von Tochterunternehmen versandt werden.

Während der Kontrollbesuche in den Betrieben wurde festgestellt, daß die Ware während der Lagerung an Qualität verlor und daß für die Lagerverkäufe aus unterschiedlichen Gründen, am häufigsten jedoch aus Qualitätsgründen, zahlreiche Preisnachlässe gewährt wurden. Da diese Preisnachlässe auf unterschiedliche Art gewährt wurden, konnte das Unternehmen die Geschäftsvorgänge, bei denen ein Preisnachlaß für zweite Qualität gewährt wurde, nicht ermitteln. Ausgeführt wurden außerdem nur Waren erster Qualität.

Aus diesen Gründen wurde beschlossen, den Normalwert vorläufig auf der Grundlage der Direktverkäufe zu ermitteln, da festgestellt wurde, daß diese qualitätsmäßig mit den Ausfuhrverkäufen vergleichbar waren und daß ausreichende Mengen verkauft wurden.

2. **Ausfuhrpreis**

2.1. ***China***

(26) Die Untersuchung ergab, daß die Ausfuhren der betroffenen Ware durchweg an unabhängige Kunden in der Gemeinschaft verkauft wurden. Daher wurden die Ausfuhrpreise gemäß Artikel 2 Absatz 8 der Grundentscheidung anhand der tatsächlich von diesen unabhängigen Kunden gezahlten oder zu zahlenden Preise ermittelt.

(27) Da der Vergleich der Angaben der kooperierenden chinesischen Ausführer über die Ausfuhren in die Gemeinschaft mit den entsprechenden Eurostat-Daten ergab, daß die Ausfuhren dieser Hersteller nur 74 % der von Eurostat erfaßten Gesamtausfuhren ausmachten, wurde der Schluß gezogen, daß die verbleibenden Verkäufe anhand der Eurostat-Daten ermittelt werden sollten, die zu diesem Zweck als repräsentativ angesehen wurden.

2.2. ***Indien und Rumänien***

(28) Handelte es sich bei den Ausfuhren in die Gemeinschaft um Direktverkäufe an unabhängige Einführer, wurden die Ausfuhrpreise gemäß Artikel 2 Absatz 8 der Grundentscheidung auf der Grundlage der von diesen Einführern tatsächlich gezahlten oder zu zahlenden Preise ermittelt.

(29) Wurden die Ausfuhren an mit dem ausführenden Hersteller verbundene Einführer in der Gemeinschaft verkauft, wurden die Ausfuhrpreise gemäß Artikel 2 Absatz 9 der Grundentscheidung auf der Grundlage der Preise ermittelt, zu denen die Einfuhren erstmals an einen unabhängigen Käufer in der Gemeinschaft weiterverkauft wurden. Für alle zwischen der Einfuhr und dem Weiterverkauf entstandenen Kosten einschließlich eines angemessenen Betrages für die VVG-Kosten und einer auf den verfügbaren Informationen basierenden vorläufigen Gewinnspanne von 5 % wurden Berichtigungen vorgenommen.

3. **Vergleich**

(30) Im Interesse eines fairen Vergleichs wurden für Unterschiede, die nachweislich die Vergleichbarkeit der Preise beeinflussen und gemäß Artikel 2 Absatz 10 der Grundentscheidung geltend gemacht wurden, Berichtigungen gewährt. Diese Berichtigungen betrafen die Mengenrabatte, die Transport-, Versicherungs-, Bereitstellungs-, Verlade- und Nebenkosten sowie die Kreditkosten und Provisionen.

(31) Das Unternehmen in Indien beantragte eine Berichtigung für die Einfuhrabgaben. Dieser Antrag wurde gemäß Artikel 2 Absatz 10 Buchstabe b) der Grundentscheidung abgelehnt, da nicht nachgewiesen wurde, daß die Erzeugnisse, die mit Einfuhrabgaben belastet waren, tatsächlich in der auf dem Inlandsmarkt verkauften betroffenen Ware verarbeitet waren und daß die Einfuhrabgaben nicht erhoben bzw. erstattet werden, wenn die Ware in die Gemeinschaft ausgeführt wird.

4. **Dumpingspannen**

4.1. ***Allgemeine Methodik***

(32) Die Dumpingspannen wurden gemäß Artikel 2 Absätze 10 und 11 der Grundentscheidung durch einen Vergleich des gewogenen durchschnittlichen Normalwerts je Warentyp mit dem gewogenen durchschnittlichen Ab-Werk-Ausfuhrpreis des betreffenden Typs auf derselben Handelsstufe ermittelt. Für Indien und Rumänien erfolgte der Vergleich auf der Stufe ab Werk und für China auf der Stufe fob.

(33) Um die Wirksamkeit der Maßnahmen zu gewährleisten, mußte außerdem für jedes betroffene Land eine Dumpingspanne für die anderen Unternehmen festgelegt werden. Zu diesem Zweck verglich die Kommission für jedes betroffene Land die Einfuhrmenge, die auf die kooperierenden ausführenden Hersteller entfiel, mit den Eurostat-Daten über die Gesamteinfuhren mit Ursprung in den betroffenen Ländern. Dieser Vergleich ergab im Fall Indiens eine große Bereitschaft zur Mitarbeit (86 %). Die Kommission hielt es daher für angemessen, die Dumpingspanne für die nicht kooperierenden Unternehmen auf dem Niveau der höchsten für einen kooperierenden ausführenden Hersteller in dem betroffenen Land festgestellten individuellen Dumpingspanne festzusetzen. Da die Ausfuhren des einzigen kooperierenden ausführenden Herstellers in Rumänien nur 27 % der von Eurostat ausgewiesenen Ausfuhren ausmachten, wurde die Dumpingspanne für die anderen Unternehmen auf dem Niveau der höchsten auf Quartalsbasis in diesem Land für einen einzelnen in repräsentativen Mengen verkauften Warentyp festgestellten Dumpingspanne festgesetzt. Dieses Vorgehen wurde auch als notwendig erachtet, um die Verweigerung der Mitarbeit nicht zu belohnen und der Umgehung keinen Vorschub zu leisten.

(34) Alle sechs chinesischen ausführenden Hersteller beantragten individuelle Behandlung, d. h. die Ermittlung einer individuellen Dumpingspanne auf der Grundlage der jeweiligen Ausfuhrpreise der Unternehmen.

Die Kommission prüfte, ob diese Unternehmen de facto und de jure in einem ausreichenden Maße vom chinesischen Staat unabhängig waren.

Keines der betroffenen Unternehmen wies der Kommission zufriedenstellend nach, daß es alle erforderlichen Kriterien erfüllte. Vor allem die Abwesenheit staatlicher Einflußnahme konnte nicht garantiert werden. Einige Unternehmen wiesen nicht nach, daß sie die vollständige Kontrolle über die Beschaffung von Rohstoffen und der Inputs im allgemeinen besitzen. Außerdem befanden sich alle Unternehmen entweder vollständig oder überwiegend in Staatsbesitz. Deshalb wurde beschlossen, keinem dieser Unternehmen die individuelle Behandlung zu gewähren.

(35) Die Dumpingspannen, ausgedrückt als Prozentsatz des cif-Einfuhrpreises frei Grenze der Gemeinschaft, betragen:

4.2. ***China*** 34,3 %.

(36) Da den sechs kooperierenden ausführenden Herstellern weder der Marktwirtschaftsstatus noch die individuelle Behandlung gewährt wurde, wurden ihre Ausfuhrpreise zusammen mit den Eurostat-Daten zugrunde gelegt, um die chinesischen Gesamtausfuhren in die Gemeinschaft abzudecken. Folglich konnte der Vergleich nur nach KN-Code durchgeführt werden.

4.3. ***Indien***

(37)	Steel Authority of India Ltd	51,1 %
	Andere Unternehmen	51,1 %.

4.4. ***Rumänien***

(38)	Sidex SA	14,4 %
	Andere Unternehmen	52,6 %.

D. SCHÄDIGUNG

1. Definition des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft

1.1. *Gemeinschaftsproduktion*

(39) Die betroffene Ware wird in der Gemeinschaft hergestellt von:
- den zwölf antragstellenden Gemeinschaftsherstellern,
- fünf den Antrag unterstützenden Gemeinschaftsherstellern,
- einem den Antrag nicht unterstützenden Gemeinschaftshersteller.

(40) Einige ausführende Hersteller behaupteten, daß bestimmte antragstellende Gemeinschaftshersteller flachgewalzte Erzeugnisse aus nichtlegiertem Stahl aus den von diesem Verfahren betroffenen Ländern während des Untersuchungszeitraums eingeführt hätten. Die Kommission prüfte daher, ob die Produktion dieser Hersteller von der Gemeinschaftsproduktion ausgeschlossen werden sollte.

Sie stellte fest, daß keiner der genannten Gemeinschaftshersteller die fragliche Ware selbst einführte. Allerdings hatte ein Handelsunternehmen, das zu derselben Unternehmensgruppe gehört wie ein antragstellender Gemeinschaftshersteller, die betroffene Ware im Untersuchungszeitraum eingeführt. Dieses Unternehmen, das weltweit, unter anderem auch von dem der gleichen Unternehmensgruppe angehörenden Hersteller, Stahl einkaufte und hauptsächlich in Drittländern auf eigene Rechnung weiterverkaufte, handelte jedoch unabhängig. Tatsächlich ist die Unternehmensgruppe, der die beiden Unternehmen angehören, so strukturiert, daß jedes Unternehmen über eine eigene Buchführung verfügt und einen eigenen Jahresabschluß vorlegt und daß es innerhalb der Holding keine Vereinbarung über Gewinn- oder Verlusttransfers gibt. Außerdem werden getrennte Steuererklärungen eingereicht, jedes Unternehmen hat einen eigenen Vorstand und die Geschäftsbeziehungen zu den anderen Unternehmen der Gruppe erfolgen zu Marktkonditionen unter den gleichen Bedingungen wie zu anderen Unternehmen, zu denen keine rechtliche Beziehung besteht. Diese Einkäufe konnten sich daher nicht auf den Status des betroffenen Herstellers auswirken, und es wurde die Auffassung vertreten, daß es keine Gründe für den Ausschluß der Produktion eines dieser Hersteller von flachgewalzten Erzeugnissen aus nichtlegiertem Stahl aus der Gemeinschaftsproduktion gab.

(41) Daher bildet die Produktion der achtzehn genannten Gemeinschaftshersteller flachgewalzter Erzeugnisse aus nichtlegiertem Stahl die Gemeinschaftsproduktion im Sinne des Artikels 4 Absatz 1 der Grundentscheidung.

1.2. *Wirtschaftszweig der Gemeinschaft*

(42) Von den zwölf antragstellenden Gemeinschaftsherstellern beantworteten zehn den Fragebogen der Kommission; sie genehmigten außerdem Kontrollbesuche in ihren Betrieben und übermittelten der Kommission auf Anfrage zusätzliche Informationen. Sie wurden daher in dieser Untersuchung als kooperierende Gemeinschaftshersteller angesehen.

Bei diesen zehn Gemeinschaftsherstellern handelt es sich um Aceralia (Spanien), British Steel (Vereinigtes Königreich), Dillinger (Deutschland), GTS (Frankreich), Ilva (Italien), Palini and Bertoli (Italien), Salzgitter (Deutschland), Thyssen (Deutschland), Trametal (Italien), Voest Alpine (Österreich). Diese Unternehmen, auf die im Untersuchungszeitraum mehr als 75 % der gesamten Gemeinschaftsproduktion entfielen, also ein erheblicher Teil im Sinne des Artikels 5 Absatz 4 der Grundentscheidung, werden nachstehend als „Wirtschaftszweig der Gemeinschaft" bezeichnet.

(43) Acht dieser Unternehmen sind vollintegriert, d. h. sie produzieren oder kaufen die zur Herstellung der betroffenen Waren erforderlichen Brammen innerhalb der eigenen Unternehmensgruppe. Bei den beiden anderen Unternehmen handelt es sich um sogenannte Reroller, die die Brammen zur Herstellung der betroffenen Ware auf dem freien Markt kaufen.

Zum Zwecke der vorläufigen Sachaufklärung wurden Kontrollbesuche in den Betrieben von sieben antragstellenden Herstellern durchgeführt. Auf diese sieben Unternehmen zusammengenommen entfallen rund 80 % der Gesamtproduktion des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft.

1.3. ***Andere Gemeinschaftshersteller***

(44) Die beiden verbleibenden antragstellenden Hersteller, deren Produktion weniger als 2 % des Gesamtproduktion der zwölf antragstellenden Gemeinschaftshersteller ausmacht, beantworteten die Fragebogen der Kommission nicht. Sie wurden daher im Rahmen dieser Untersuchung als nichtkooperierende Unternehmen angesehen und aus dem Wirtschaftszweig der Gemeinschaft ausgeschlossen.

Von den sechs anderen Herstellern beantwortete einer, der den Antrag unterstützte, den Fragebogen der Kommission teilweise und genehmigte prinzipiell Kontrollbesuche in seinen Betrieben, während die anderen fünf Unternehmen die Fragebogen überhaupt nicht beantworteten.

Diese acht Unternehmen werden nachstehend als „andere Gemeinschaftshersteller" bezeichnet.

2. **Verbrauch**

(45) Der Gemeinschaftsverbrauch wurde als Summe der Verkäufe des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft und der anderen Gemeinschaftshersteller auf dem Gemeinschaftsmarkt und der Gesamteinfuhren berechnet.

Das Verkaufsvolumen der anderen Gemeinschaftshersteller wurde auf der Grundlage der in dem Antrag enthaltenen Angaben und der Antwort des unter Randnummer 44 erwähnten Herstellers auf den Fragebogen der Kommission geschätzt. Die Einfuhren wurden anhand der Eurostat-Daten und der Angaben in den Antworten auf den Fragebogen der Kommission für ausführende Hersteller ermittelt.

(46) Auf dieser Grundlage sank der Gemeinschaftsverbrauch, ausgedrückt in Tonnen/Monat, von 573 097 im Jahr 1995 auf 522 349 im Jahr 1996 und stieg dann auf 558 569 im Jahr 1997 und 604 929 im Untersuchungszeitraum.

1995 war die Nachfrage auf dem Gemeinschaftsmarkt für die betroffene Ware hoch, und die Preise waren stabil. Der Verbrauch sank 1996 um 8,9 %, stieg 1997 jedoch um 10,7 % und im Untersuchungszeitraum um weitere 7,9 % auf ein Niveau über dem Ausgangsniveau im Jahr 1995 (+ 5,2 %).

Was den Verbrauch im Untersuchungszeitraum angeht, so ergabt die Untersuchung, daß der Verbrauch vor allem im ersten Halbjahr 1998 im Vergleich zu dem entsprechenden Vorjahreszeitraum und dem zweiten Halbjahr 1998 sehr hoch war. Im einzelnen stieg der sichtbare halbjährliche Verbrauch, ausgedrückt in Tonnen/Monat, von 577 795 im zweiten Halbjahr 1997 auf 660 000 im ersten Halbjahr 1998 und sank dann im zweiten Halbjahr 1998 auf 571 000.

3. **Einfuhren aus den betroffenen Ländern**

3.1. ***Kumulierung***

(47) Die rumänischen Behörden und einige ausführende Hersteller behaupteten, daß die Einfuhren aus Rumänien nicht kumulativ mit denjenigen aus den anderen von diesem Verfahren betroffenen Ländern bewertet werden sollten, da das Niveau der Preise und die Entwicklung der Verkaufsmengen nicht vergleichbar seien. Der rumänische Ausführer machte insbesondere geltend, daß er seine Ausfuhren in die Gemeinschaft im Untersuchungszeitraum reduziert hätte.

(48) Nach sorgfältiger Prüfung dieser Behauptungen gemäß Artikel 3 Absatz 4 der Grundentscheidung weist die Kommission darauf hin, daß die Dumpingspannen für China, Indien und Rumänien 34,3 %, 51,1 % bzw. 52,6 % betrugen und folglich deutlich über der Geringfügigkeitsschwelle lagen.

Außerdem zeigten die Einfuhren aus allen drei betroffenen Ländern zwischen 1995 und dem Untersuchungszeitraum eine steigende Tendenz und hielten vor allem in der Gemeinschaft einen beträchtlichen Marktanteil. Tatsächlich lagen das Einfuhrvolumen jedes einzelnen betroffenen Landes und die entsprechenden Marktanteile im Untersuchungszeitraum trotz eines leichten Rückgangs in diesem Zeitraum deutlich über der Geringfügigkeitsschwelle. Ferner bewegten sich auch die Preise dieser Einfuhren alle in der gleichen Größenordnung.

Die Analyse der Kommission ergab schließlich, daß die aus den untersuchten Ländern eingeführten betroffenen Waren untereinander und mit den vom Wirtschaftszweig der Gemeinschaft hergestellten und verkauften Waren vollständig austauschbar waren. Außerdem wurden alle eingeführten Waren nach vergleichbaren preispolitischen Strategien an dieselben Kunden verkauft.

Daher wurde der Schluß gezogen, aß die kumulative Bewertung der Auswirkungen der Einfuhren aus China, Indien und Rumänien gemäß Artikel 3 Absatz 4 der Grundentscheidung angemessen war.

3.2. ***Mengen, Marktanteile und Preise***

(49) Die Daten zu den Mengen, Marktanteilen und Preisen wurden den Eurostat-Einfuhrstatistiken und den Antworten auf die Fragebogen der Kommission entnommen:

Gesamteinfuhren aus den betreffenden Ländern	1995	1996	1997	Untersuchungszeitraum (1/1998-3/1999)
Menge in t/Monat	49 709	53 374	61 243	80 045
Marktantiele in %	8,7	10,2	11	13,6
Durchschnittspreis in ECU/t	288	298	315	321

Im Bezugszeitraum stieg das Gesamtvolumen der gedumpten Einfuhren um mehr als 66 %, und die entsprechenden Marktanteile erhöhten sich um 4,9 Prozentpunkte. Die Preise stiegen in dem gleichen Zeitraum um 10,1 % auf 321 EUR/Tonne.

Auf Halbjahresbasis entwickelten sich die Mengen (in Tonnen/Monat) und die Preise (in ECU/Tonne) der gedumpten Einfuhren insgesamt wie folgt:

	1995 1-6	1995 7-12	1996 1-6	1996 7-12	1997 1-6	1997 7-12	1998 1-6	1998 7-12	1999 1-3
Mengen	46 313	53 105	62 904	43 843	52 392	70 095	116 754	66 190	45 656
Preise	267	305	307	286	296	330	340	311	249

3.3. ***Preisunterbietung***

(50) Zur Ermittlung der Preisunterbietung untersuchte die Kommission Daten, die den Untersuchungszeitraum betreffen. Angesichts der Vielzahl der untersuchten flachgewalzten Erzeugnisse wurde die vom Wirtschaftszweig der Gemeinschaft hergestellte und die aus den ausführenden Ländern eingeführte betroffene Ware nach drei Kriterien — Breite, Dicke und Stahlqualität — in verschiedene Kategorien unterteilt.

Anschließend wurden die gewogenen durchschnittlichen Verkaufspreise der eingeführten Ware jeder Kategorie auf Quartalsbasis mit den gewogenen durchschnittlichen Verkaufspreisen des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft derselben Kategorie verglichen. Dabei wurden die Preise herangezogen, die dem ersten unabhängigen Kunden ohne Mengenrabatte in Rechnung gestellt wurden, wobei gegebenenfalls die Preise des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft und die Preise der eingeführten Waren durch Berichtigungen für die Transportkosten auf die Stufe ab Werk bzw. cif frei Grenze der Gemeinschaft, verzollt, gebracht wurden. Die Einfuhrpreise wurden außerdem um die Zollabfertigungskosten und die nach der Einfuhr anfallenden Kosten erhöht. Bei der Ermittlung der letztgenannten Kosten wurden die Ergebnisse der Untersuchung der unverbundenen Einführer zugrunde gelegt.

(51) Die festgestellten Preisunterbietungsspannen betrugen:

Indien

— Steel Authority of India Ltd 12,6 %

China 15,4 %

Rumänien

— Sidex 11,4 %

— Andere 19,0 %

4. **Lage des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft**

4.1. ***Produktion***

(52) Die Produktion (in Tonnen/Monat) blieb im Bezugszeitraum so gut wie konstant; von 407 320 im Jahr 1995 ging sie 1996 leicht zurück auf 397 647, erreichte 1997 einen Höchststand von 428 761 und sank dann im Untersuchungszeitraum wieder um 6,7 % auf 400 015.

4.2. ***Produktionskapazität für alle warmgewalzten Flacherzeugnisse (betroffene Ware und andere Stahlerzeugnisse) und Kapazitätsauslastung***

(53) Da die Produktionsanlagen zur Herstellung der betroffenen Ware auch zur Herstellung einer Vielzahl anderer warmgewalzter Bleche verwendet werden, die nicht von diesem Verfahren betroffen sind, war es weder möglich noch sinnvoll, nur die Kapazität und die Kapazitätsauslastung im Zusammenhang mit der betroffenen Ware zu ermitteln.

Deshalb wurden die Angaben zu Produktion und Kapazität zugrunde gelegt, die der Kommission im Rahmen des EGKS-Vertrags für alle flachgewalzten Erzeugnisse (also für die betroffene Ware und andere Stahlerzeugnisse) übermittelt wurden. Auf die anderen Stahlerzeugnisse entfallen rund 25 % der Gesamtproduktion; sie sind für andere große Märkte bestimmt, für die nicht dieselben Bedingungen gelten wie für den betroffenen Markt. Informationen auf Jahresbasis waren nur bis einschließlich 1998 verfügbar.

(54) Die Kapazitätsauslastung (Verhältnis zwischen Produktion und Kapazität) erhöhte sich zwischen 1996 und 1997 von 71,6 % auf 80,8 % beträchtlich und blieb mit 80,3 % auch 1998 auf diesem Niveau.

(55) Außerdem handelt es sich bei der Stahlindustrie um einen kapitalintensiven Wirtschaftszweig, und die Hersteller müssen die Kapazitätsauslastung auf einem möglichst hohen Niveau halten, damit die hohen Fixkosten nicht so stark ins Gewicht fallen. Acht der zehn Hersteller, die den Wirtschaftszweig der Gemeinschaft bilden, sind integrierte Unternehmen. Sie verwenden überwiegend Stahl, der in Hochöfen hergestellt wird, also in einem Verfahren, das sich nicht ohne weiteres den Schwankungen des Marktes anpassen läßt. Die Kapazitätsauslastung in den Jahren 1997 und 1998 kann für einen Wirtschaftszweig dieser Art jedenfalls nicht als hoch angesehen werden, und es steht außer Zweifel, daß der Wirtschaftszweig der Gemeinschaft im Bezugszeitraum über große Kapazitätsreserven verfügte.

4.3. ***Lagerbestände***

(56) Der Schlußbestand des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft sank von 559 293 Tonnen im Jahre 1995 auf 549 598 Tonnen 1996 und 535 812 Tonnen 1997. Im Untersuchungszeitraum erhöhten sich die Lagerbestände stark auf 565 697 Tonnen im Jahr 1998 und 568 890 Tonnen Ende März 1999.

4.4. ***Verkaufsvolumen in der Gemeinschaft und Marktanteile***

(57) Das Volumen der Verkäufe auf dem Gemeinschaftsmarkt, ausgedrückt in Tonnen/Monat, ging zwischen 1995 und 1996 von 340 757 auf 315 323 zurück und stieg 1997 parallel zum Verbrauch auf 344 855. Im Untersuchungszeitraum jedoch sank das Verkaufsvolumen um 2 % auf 337 841, obwohl der Verbrauch sich in dem gleichen Zeitraum um 7,9 % erhöhte. Damit verringerte sich das Verkaufsvolumen des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft zwischen 1995 und dem Untersuchungszeitraum insgesamt um 0,9 %, während der Verbrauch um 5,2 % stieg.

(58) Der entsprechende Marktanteil des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft erhöhte sich in den ersten drei Jahren des Bezugszeitraums kontinuierlich von 59,5 % im Jahr 1995 auf 60,4 % 1996 und 61,7 % im Jahr 1997, bevor er im Untersuchungszeitraum um 5,9 Prozentpunkte auf 55,8 % fiel. Dies entspricht Marktanteileinbußen von insgesamt 3,7 % zwischen 1995 und dem Untersuchungszeitraum; die gedumpten Einfuhren dagegen erhöhten ihren Marktanteil, wie bereits erwähnt, um 4,9 Prozentpunkte.

4.5. ***Durchschnittliche Verkaufspreise in der Gemeinschaft und Rentabilität***

(59) Im Laufe der Untersuchung stellte sich heraus, daß eine auf den Untersuchungszeitraum als Ganzes (15 Monate) beschränkte Prüfung der Preise und der Rentabilität des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft zu unangemessenen Schlußfolgerungen führen würde, da die Lage auf dem Gemeinschaftsmarkt in diesem Zeitraum starken Veränderungen ausgesetzt war.

Um die Entwicklung der Verkaufspreise und der damit verbundenen Rentabilität in der Gemeinschaft zu beurteilen, wurden daher die Daten für die Zeit zwischen 1995 und dem Untersuchungszeitraum zunächst auf Jahresbasis, dann auf Halbjahresbasis und schließlich für den Untersuchungszeitraum auf Quartalsbasis untersucht.

4.5.1. *Analyse auf Jahresbasis*

(60) Die gewogenen Durchschnittspreise (in ECU/Tonne) sanken von 381 im Jahr 1995 leicht auf 367 im Jahr 1996 und 366 im Jahr 1997 und stiegen dann im Untersuchungszeitraum wieder auf 382, was dem Niveau von 1995 entspricht.

(61) Die Rentabilität sank, ebenfalls auf Jahresbasis, von 13,3 % im Jahr 1995 auf 6,4 % bzw. 6,1 % in den Jahren 1996 und 1997, bevor sie im Untersuchungszeitraum wieder auf 8,5 % stieg, ohne jedoch das Niveau von 1995 wieder zu erreichen.

4.5.2. *Analyse auf Halbjahresbasis*

(62) Anschließend wurden die gewogenen Durchschnittspreise und die Rentabilität für die Jahre 1995 bis 1998 und die letzten sechs Monate des Untersuchungszeitraums (d. h. letztes Quartal 1998 und erstes Quartal 1999) auf Halbjahresbasis verglichen.

(63) Die gewogenen Durchschnittspreise des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft bewegten sich zwischen 1995 und 1997 mit einer maximalen Abweichung von 9 % um einen Durchschnitt von 378 ECU/Tonne.

Im ersten Halbjahr 1998 erreichten sie ein außergewöhnlich hohes Niveau von 412 ECU/Tonne; darauf folgte jedoch im zweiten Halbjahr 1998 ein starker Rückgang auf 384 ECU/Tonne und auf 332 ECU/Tonne in den letzten sechs Monaten des Untersuchungszeitraums.

(64) Die Rentabilität entwickelte sich in diesem Zeitraum ähnlich und schwankte zwischen einem Minimum von 2,7 % im zweiten Halbjahr 1996 und einem Maximum von 15 % im ersten Halbjahr 1998. In den letzten sechs Monaten des Untersuchungszeitraums machte der Wirtschaftszweig der Gemeinschaft Verluste (– 4,3 %).

4.5.3. *Analyse der Entwicklung im Untersuchungszeitraum auf Quartalsbasis*

(65) Die gewogenen Durchschnittspreise und die Rentabilität im Untersuchungszeitraums wurden auch auf Quartalsbasis untersucht.

(66) In den ersten drei Quartalen des Jahres 1998 lagen die Gewinne dank der hohen Preise der Gemeinschaftswaren über 13 %; ein vergleichbares Niveau wurde ansonsten nur 1995 erreicht, als die Nachfrage auf dem Markt sehr groß war und vergleichbare Preise gezahlt wurden.

Im dritten und vor allem im vierten Quartal 1998 jedoch begannen die Preise deutlich zu sinken und fielen auf 361 ECU/Tonne, also deutlich unter den zwischen 1995 und 1998 festgestellten Durchschnittspreis von 378 ECU/Tonne. Im ersten Quartal 1999 gingen die Preise gegenüber den Preisen des vierten Quartals 1998 um weitere 15,5 % zurück. Ein Vergleich der Preise zwischen dem ersten Quartal 1998 und dem ersten Quartal 1999 ergibt einen Rückgang von mehr als 25 %.

Parallel hierzu sank die Rentabilität zwischen dem dritten und vierten Quartal 1998 um 9,7 Prozentpunkte und im ersten Quartal 1999 um weitere 11,6 Prozentpunkte. Zwischen dem ersten Quartal 1998 und dem ersten Quartal 1999 verringerte sich damit die Rentabilität um mehr als 22,1 Prozentpunkte.

Einzelheiten zu Preisen und Rentabilität auf Quartalsbasis sind der folgenden Tabelle zu entnehmen.

	I/1998	II/1998	III/1998	IV/1998	I/1999
Preise in ECU/Tonne	407	417	406	361	305
Gewinn/Verlust in %	+ 14,1	+ 15,9	+ 13,3	+ 3,6	– 8

4.6. ***Beschäftigung***

(67) Die Beschäftigung sank von 6 943 im Jahre 1995 auf 6 708 im Jahre 1996, 6 290 im Jahr 1997 und 6 008 im Untersuchungszeitraum, was einem Rückgang von insgesamt 13 % entspricht.

4.7. ***Schlußfolgerung zur Schädigung***

(68) Die Untersuchung ergab, daß die gedumpten Einfuhren die Preise des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft beträchtlich unterboten und daß das Volumen dieser Einfuhren und ihr Marktanteil deutlich zunahmen.

Gleichzeitig konnte der Wirtschaftszweig der Gemeinschaft auf einem Markt, der seit 1996 erheblich expandierte, seine Produktion zwischen 1997 und dem Untersuchungszeitraum trotz seiner Kapazitätsreserven nicht erhöhen. Er war vielmehr dazu gezwungen, seine Produktion zu verringern und seine Lagerbestände zu vergrößern.

Zwischen 1995 und dem Untersuchungszeitraum blieb das Volumen der Verkäufe des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft auf dem Gemeinschaftsmarkt weitgehend konstant, während der Verbrauch um mehr als 5 % zunahm. Zwischen 1997 und dem Untersuchungszeitraum verringerte sich das Verkaufsvolumen um 2 %, während der Verbrauch um mehr als 7,9 % stieg. Folglich verlor der Wirtschaftszweig der Gemeinschaft im Bezugszeitraum insgesamt an Marktanteil (– 3,7 %). Zwischen 1997 und dem Untersuchungszeitraum sank der Marktanteil des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft um 5,9 Prozentpunkte.

Bis Mitte 1998 lagen die Preise des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft infolge der besonders großen Nachfrage auf hohem Niveau, und er erzielte hohe Gewinne. Danach jedoch, und zwar vor allem im letzten Quartal 1998 und im ersten Quartal 1999 (d. h. in den letzten sechs Monaten des Untersuchungszeitraums), verschlechterte sich die Lage des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft insbesondere, was die Preise und die Geschäftsergebnisse angeht, beträchtlich. In diesem Zeitraum fielen die Preise um rund 18 % unter den Durchschnittspreis des vorausgegangenen Quartals, und die Geschäftsergebnisse wiesen einen Verlust von 4,3 % aus. Im ersten Quartal 1999 sanken die Preise im Vergleich zum ersten Quartal 1998 um 25 %, und die Geschäftsergebnisse verschlechterten sich weiter auf – 8 %.

Auf der Grundlage dieser Analyse wird der vorläufige Schluß gezogen, daß dem Wirtschaftszweig der Gemeinschaft eine bedeutende Schädigung im Sinne des Artikels 3 Absatz 1 der Grundentscheidung verursacht wurde.

E. **SCHADENSURSACHE**

1. **Einleitung**

(69) Die Kommission prüfte gemäß Artikel 3 Absätze 6 und 7 der Grundentscheidung, ob die bedeutende Schädigung des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft durch die gedumpten Einfuhren mit Ursprung in Indien, China und Rumänien verursacht wurde. Darüber hinaus untersuchte sie andere bekannte Faktoren, um sicherzustellen, daß eine durch diese Faktoren verursachte Schädigung nicht den gedumpten Einfuhren zugeschrieben wird.

(70) Bei jeder Analyse des Stahlmarktes ist zu berücksichtigen, daß Stahl ein wichtiger Ausgangsstoff ist und daß sein Grundpreis, der regelmäßig in den Fachmedien veröffentlicht wird, allen Marktbeteiligten bekannt ist. Die von dieser Untersuchung betroffene Ware, die entweder vom Wirtschaftszweig der Gemeinschaft hergestellt und verkauft wird oder aus den betroffenen Ländern eingeführt wird, ist daher höchst preisempfindlich, und Preisschwankungen übertragen sich schnell auf den ganzen Markt.

(71) Außerdem ist der Markt für die von der Untersuchung betroffene Ware auftragsorientiert, denn die Produktion von Waren so unterschiedlicher Qualität, Breite und Dicke macht es erforderlich, auf Bestellung zu produzieren. Daher lassen sich die Auswirkungen der verschiedenen Faktoren, einschließlich des Dumpings, auf die Verkäufe des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft in der Gemeinschaft immer nur unter Berücksichtigung einer gewissen Verzögerung beurteilen.

2. **Auswirkungen der gedumpten Einfuhren**

2.1. ***Menge der gedumpten Einfuhren***

(72) 1995 wurden aus den drei betroffenen Ländern 49 709 Tonnen/Monat eingeführt; dies entspricht 38 % der Gesamteinfuhren in die Gemeinschaft. Die Menge der gedumpten Einfuhren stieg in den folgenden Jahren drastisch an (+ 7,3 % zwischen 1995 und 1996, + 14,7 % zwischen 1996 und 1997, + 34,4 % zwischen 1997 und dem Untersuchungszeitraum). Im letztgenannten Zeitraum entfielen auf die gedumpten Einfuhren mehr als 47,5 % der Gesamteinfuhren.

(73) Das Volumen der gedumpten Einfuhren wurde auch auf Halbjahresbasis untersucht, und zwar in absoluten Zahlen und im Vergleich mit der Produktion des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft.

(74) Die Menge der gedumpten Einfuhren stieg von 52 392 Tonnen/Monat im ersten Halbjahr 1997 auf 70 045 Tonnen/Monat im zweiten Halbjahr 1997 stark an und erreichte im ersten Halbjahr 1998 mit 116 754 Tonnen/Monat einen Höchststand (mehr als das Doppelte der Menge des ersten Halbjahrs 1997). Im zweiten Halbjahr 1998 fiel die Einfuhrmenge auf 66 190 Tonnen/Monat und lag damit immer noch deutlich über dem für den Zeitraum zwischen 1995 und dem ersten Halbjahr 1997 festgestellten Durchschnittsniveau; im ersten Quartal 1999 sank das Volumen wieder auf 45 656 Tonnen/Monat und erreichte so wieder ein ähnliches Niveau wie zwischen 1995 und Anfang 1997.

(75) Werden das Volumen der gedumpten Einfuhren aus den drei betroffenen Ländern und die durchschnittliche Gesamtproduktion des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft zueinander in Bezug gesetzt, ergibt sich ein Prozentsatz, der zwischen 11 % im zweiten Halbjahr 1996 und 16,5 % im zweiten Halbjahr 1998 schwankt; lediglich in den ersten sechs Monaten des Untersuchungszeitraums entsprachen die Einfuhren mehr als 29,2 % der durchschnittlichen Gesamtproduktion des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft.

(76) Der Anteil der gedumpten Einfuhren am Verbrauch, der zwischen 1995 und 1997 durchschnittlich rund 570 000 Tonnen/Monat betrug, lag im ersten Halbjahr 1998 mit 116 754 Tonnen/Monat mehr als 46 000 Tonnen/Monat über der Menge des vorausgegangenen Halbjahrs, was einem außerordentlichen zusätzlichen Marktanteil von 8,5 % entspricht. Diese Einfuhren sind im Zusammenhang mit dem besonders hohen sichtbaren Verbrauch in diesem Zeitraum zu sehen. Als sich jedoch herausstellte, daß die Verwender diesen Anstieg des sichtbaren Verbrauchs nicht absorbieren konnten, gingen im verbleibenden Untersuchungszeitraum die Preise und Gewinne stark zurück.

(77) Daraus ergibt sich, daß der mengenmäßige Anstieg der gedumpten Einfuhren unverhältnismäßig stark zu der Steigerung des sichtbaren Verbrauchs beitrug, denn dem Wirtschaftszweig der Gemeinschaft gingen Aufträge verloren, und er mußte seine Lagerbestände von 535 812 Tonnen Ende 1997 auf 565 697 Tonnen Ende 1998 und 568 890 Tonnen am 31. März 1999 ausbauen und seine Produktion schrittweise von 428 761 Tonnen/Monat im Jahr 1997 auf 400 015 Tonnen/Monat im Untersuchungszeitraum herunterfahren.

2.2. *Preise der gedumpten Einfuhren*

(78) 1997 betrug der Unterschied zwischen den Preisen der gedumpten Einfuhren und den Preisen des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft rund 50 ECU/Tonne. Diese Differenz erhöhte sich jedoch 1998 auf 70 ECU/Tonne und verringerte sich anschließend im ersten Quartal 1999 auf rund 56 ECU/Tonne.

Berücksichtigt man die Besonderheiten der Stahlindustrie, die mit einer gewissen Verzögerung reagiert, so verursachte der starke Anstieg der Einfuhrmenge im ersten Halbjahr des Untersuchungszeitraums eine rasche Destabilisierung des Marktes und setzte die Preise im verbleibenden Untersuchungszeitraum unter Druck. In dieser Situation war der Wirtschaftszweig der Gemeinschaft gezwungen, sein Produktionsniveau aufrechtzuerhalten und mußte wegen des Dumpings billiger verkaufen, um seine Fixkosten zu decken. Folglich geriet der Wirtschaftszweig der Gemeinschaft im ersten Quartal 1999 deutlich in die Verlustzone. Tatsächlich ist die Gewinnentwicklung im Untersuchungszeitraum bemerkenswert: nach Gewinnen von über 14 % im ersten Quartal 1998 wurden im ersten Quartal 1999 Verluste von – 8 % gemacht — dies entspricht einem Rückgang von mehr als 22 Prozentpunkten.

2.3. *Schlußfolgerung*

(79) Angesichts des beträchtlichen Zustroms gedumpter Einfuhren, die die langfristige Aufnahmefähigkeit des Marktes überforderten, und angesichts des zunehmenden Unterschieds zwischen den Preisen der gedumpten Einfuhren und den Preisen des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft kombiniert mit der Verschlechterung der Lage des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft wird der Schluß gezogen, daß die gedumpten Einfuhren mit Ursprung in China, Indien und Rumänien dem Wirtschaftszweig der Gemeinschaft eine bedeutende Schädigung im Sinne des Artikels 3 Absatz 6 der Grundentscheidung verursachten.

3. **Auswirkungen anderer Faktoren**

3.1. *Verbrauch*

(80) Die Kommission prüfte, ob die Entwicklung des Verbrauchs sich auf die Lage des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft auswirkte. In diesem Zusammenhang wird daran erinnert, daß der Verbrauch zwischen 1995 und dem Untersuchungszeitraum um 5,2 % zunahm, während die Verkäufe des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft leicht zurückgingen.

(81) Der Entwicklung des Verbrauchs können daher keine negativen Auswirkungen auf die Lage des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft zugeschrieben werden.

3.2. *Lage der anderen Gemeinschaftshersteller*

(82) Untersucht wurde auch die Lage der anderen Gemeinschaftshersteller. Wie bereits erwähnt verfügte die Kommission in diesem Zusammenhang über die in dem Antrag enthaltenen Informationen; außerdem hatte einer dieser Gemeinschaftshersteller teilweise an der Untersuchung mitgearbeitet.

Auf der Grundlage dieser Informationen wurde ermittelt, wie sich die Verkaufsmengen der sonstigen Gemeinschaftshersteller entwickelten, um ihren Anteil am Verbrauch und ihren Marktanteil im Bezugszeitraum feststellen zu können.

(83) Die von den anderen Gemeinschaftsherstellern auf dem Gemeinschaftsmarkt verkauften Mengen, ausgedrückt in Tonnen/Monat, sanken von 102 778 im Jahr 1995 auf 91 210 im Jahr 1996 und 65 470 im Jahr 1997. Im Untersuchungszeitraum stiegen sie auf 93 662 Tonnen/Monat. Die entsprechenden Marktanteile schwankten zwischen 17,9 % im Jahr 1995 und 17,5 % bzw. 11,8 % in den Jahren 1996 bzw. 1997. Im Untersuchungszeitraum lag der Marktanteil bei 15,5 %.

Der Verkaufsrückgang und die Marktanteileinbußen zwischen 1996 und 1997 waren darauf zurückzuführen, daß sich ein Gemeinschaftshersteller vom Markt zurückzog. Obwohl dieser Hersteller im Untersuchungszeitraum wieder in den Markt eintrat, konnten die anderen Gemeinschaftshersteller nicht wieder ihren früheren Marktanteil zurückerobern, der zwischen 1995 und dem Untersuchungszeitraum um 2,4 % gesunken war.

3.3. *Überangebot*

(84) Einige ausführende Hersteller in den betroffenen Ländern behaupteten, daß der Markt im Untersuchungszeitraum durch ein Überangebot und Überkapazitäten gekennzeichnet gewesen sei, und daß diese Faktoren die rückläufige Leistung des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft verursacht hätten.

Die Kommission stellte fest, daß der Markt im Untersuchungszeitraum in der Tat gesättigt war und daß dies auf den außerordentlichen Anstieg der gedumpten Einfuhren zwischen 1997 und 1998 (+ 34,4 %) zurückzuführen war. Der Wirtschaftszweig der Gemeinschaft verringerte daraufhin seine Produktion und verlor an Marktanteil. Das Überangebot auf dem Markt wurde in der Tat durch den Anstieg der gedumpten Einfuhren verursacht, die so den Wirtschaftszweig der Gemeinschaft bedeutend schädigten.

3.4. *Wettbewerbswidriges Verhalten des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft*

(85) Einige ausführende Hersteller behaupteten, eine Bewertung der Schädigung sei angesichts der Beteiligung des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft an wettbewerbswidrigen Praktiken nicht möglich, da diese Praktiken zu einer völligen Verzerrung der Marktlage geführt hätten.

(86) Ihre Argumentation basierte in erster Linie auf einer Entscheidung der Kommission (98/247/EGKS vom 28. Januar 1998, Legierungszuschlag), in der wettbewerbswidriges Verhalten im Bereich nichtrostender Stahl verurteilt wurde. Hierzu ist zu bemerken, daß diese Untersuchung eine Ware aus nichtlegiertem Stahl betrifft, die für einen anderen Markt als den Markt für nichtrostenden Stahl bestimmt ist. Dieses Argument ist daher nicht von Bedeutung.

(87) Die fraglichen Hersteller behaupteten außerdem, daß die deutsche Wirtschaftsvereinigung Stahl sich eines Informationsaustauschsystems bediene. Diese Behauptung stützte sich auf die Kommissionsentscheidung vom 26. November 1997 in einem Verfahren gemäß Artikel 65 des EGKS-Vertrags (Rechtssache Wirtschaftsvereinigung Stahl). In dieser Entscheidung kam die Kommission zu dem Schluß, daß es sich bei dem fraglichen System des Informationsaustauschs zwar um einen Verstoß gegen die wettbewerbsrechtlichen Vorschriften handle, es jedoch von den betroffenen Parteien nach einer Verwarnung durch die der Kommission vom 8. Juli 1996 niemals angewandt wurde. Angesichts des Zeitpunkts dieses Vorgangs (zwei Jahre vor dem Untersuchungszeitraum) und der Tatsache, daß in dieser Untersuchung kein Dokument/Beweis vorgelegt wurde, der die früheren Feststellungen der Kommission widerlegt hätte, kann der Schluß gezogen werden, daß dieses zweite Argument nicht von Bedeutung ist.

3.5. *Einfuhren aus anderen Drittländern*

(88) Die Kommission untersuchte auch die Auswirkungen der Einfuhren aus anderen, nicht von dieser Untersuchung betroffenen Drittländern auf die Lage des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft. Einige ausführende Hersteller behaupteten, daß die Einfuhren mit Ursprung in Polen, der Tschechischen Republik, der Ehemaligen, Jugoslawischen Republik Mazedonien, Bulgarien und der Ukraine den Wirtschaftszweig der Gemeinschaft schädigten und daß jede Maßnahme, die allein die Einfuhren aus Indien, China und Rumänien träfe, eine Diskriminierung darstellen würde.

3.5.1. *Gesamteinfuhren aus anderen Drittländern*

(89) Die Menge und der Marktanteil der Einfuhren aus anderen Drittländern stiegen im Bezugszeitraum von 13,9 % im Jahr 1995 auf 15,1 % im Untersuchungszeitraum. Zwischen 1997 und dem Untersuchungszeitraum jedoch, in der Zeit, in der die gedumpten Einfuhren aus den von dieser Untersuchung betroffenen Ländern auf dem Gemeinschaftsmarkt den höchsten Stand erreichten und ihren Marktanteil um 2,3 Prozentpunkte erhöhten, ging der Marktanteil der anderen Einfuhren um 0,4 Prozentpunkte zurück.

(90) Die Preise der anderen Einfuhren blieben im Bezugszeitraum weitgehend unverändert und schwankten zwischen 306 ECU/Tonne im Jahr 1996 und 325 ECU/Tonne im Untersuchungszeitraum. 1997 erreichte der Preis der gedumpten Einfuhren nach einem allmählichen Anstieg seit 1995 das Niveau der Preise aus anderen Drittländern in diesem Zeitraum (313 ECU/Tonne gegenüber 315 ECU/Tonne). Im Untersuchungszeitraum sank jedoch der Preis der gedumpten Einfuhren erneut und unterbot die Preise der anderen Einfuhren (317 ECU/Tonne gegenüber 325 ECU/Tonne).

(91) Zu den Einfuhren aus den einzelnen Ländern wurde folgendes festgestellt:

3.5.2. *Polen und die Tschechische Republik*

(92) Das Volumen der Einfuhren aus Polen ging zwischen 1995 und dem Untersuchungszeitraum um 24,5 % zurück; die Einfuhren aus der Tschechischen Republik stiegen zwischen 1995 und 1997 von 16 234 Tonnen/Monat auf 25 175 Tonnen/Monat an, bevor sie im Untersuchungszeitraum stark zurückgingen (19 955 Tonnen/Monat). In dem letztgenannten Zeitraum betrug der Marktanteil der Einfuhren aus Polen und der Tschechischen Republik 1,8 % bzw. 3,3 % bei Preisen, die niedriger waren als die Preise des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft, aber höher als die der gedumpten Einfuhren.

3.5.3. *Die Ehemalige Jugoslawische Republik Mazedonien (FYROM)*

(93) Gemäß den verfügbaren Eurostat-Informationen erhöhte die Ehemalige Jugoslawische Republik Mazedonien im Bezugszeitraum ihre Ausfuhren in die Gemeinschaft. Im Untersuchungszeitraum lag ihr Marktanteil bei 1,9 %, und ihre Preise waren niedriger als die des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft, aber höher als die der gedumpten Einfuhren.

3.5.4. *Bulgarien und die Ukraine*

(94) Die Ausfuhren aus Bulgarien verringerten sich zwischen 1995 und dem Untersuchungszeitraum, während die Ausfuhren aus der Ukraine in demselben Zeitraum kontinuierlich anstiegen. Die jeweiligen Marktanteile beliefen sich im Untersuchungszeitraum auf 2 % bzw. 1,5 % bei Preisen, die unter den Preisen der Gemeinschaftshersteller lagen und mit denjenigen der gedumpten Einfuhren vergleichbar waren.

3.5.5. *Marktanteil der Einfuhren aus Polen, der Tschechischen Republik, FYROM, Bulgarien und der Ukraine insgesamt*

(95) Der Marktanteil der Einfuhren aus Polen, der Tschechischen Republik, FYROM, Bulgarien und der Ukraine zusammengenommen erreichte 1997 einen Höchststand von 12,6 %. Im Untersuchungszeitraum verringerte er sich jedoch um 2,1 Prozentpunkte auf 10,5 %.

3.5.6. *Schlußfolgerung*

(96) Nach der vorstehenden Analyse ist nicht auszuschließen, daß die Einfuhren aus Polen, der Tschechischen Republik, der Ehemaligen Jugoslawischen Republik Mazedonien, Bulgarien und der Ukraine möglicherweise zur Schädigung des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft beitrugen. Dies allein kann jedoch den ursächlichen Zusammenhang zwischen den von dieser Untersuchung betroffenen gedumpten Einfuhren und der Schädigung des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft nicht aufheben, zumal sowohl die Dumpingspannen als auch die Menge dieser Einfuhren im Bezugszeitraum erheblich waren und diese Einfuhren im Untersuchungszeitraum einen Marktanteil von 13,3 % erreichten.

3.6. ***Ausfuhrtätigkeit des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft***

(97) Im Bezugszeitraum machten die Ausfuhren des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft durchschnittlich rund 20 % seiner Gesamtverkäufe aus. Ausgedrückt in Tonnen/Monat stiegen die Ausfuhren von 62 548 im Jahr 1995 auf 83 132 im Jahr 1996 und 85 055 im Jahr 1997 und gingen dann im Untersuchungszeitraum auf 59 969 zurück.

In dem gleichen Zeitraum schwankten die Ausfuhrpreise, ausgedrückt in ECU/Tonne zwischen 390 im Jahr 1995, 347 im Jahr 1996, 379 im Jahr 1998 und 412 im Untersuchungszeitraum, d. h. sie waren abgesehen von 1996 immer höher als die Preise auf dem Gemeinschaftsmarkt.

(98) Die Analyse der für 1997 und den Untersuchungszeitraum verfügbaren Daten auf Halbjahresbasis zeigt jedoch, daß der Unterschied zwischen den Preisen des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft auf dem Gemeinschaftsmarkt und seinen Ausfuhrpreisen in diesem Zeitraum immer größer wurde.

(99) Die Ausfuhrpreise gingen im Untersuchungszeitraum zwar zurück, sanken aber wesentlich weniger als die Gemeinschaftspreise. Im ersten Quartal 1999 lagen die Ausfuhrpreise noch bei 370 ECU/Tonne, also auf einem Niveau, das mit dem der Durchschnittspreise des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft zwischen 1995 und 1998 in der Gemeinschaft (378 ECU/Tonne) vergleichbar war und bei dem der Wirtschaftszweig der Gemeinschaft Gewinne erzielen konnte.

Obwohl die Ausfuhren zurückgingen, blieben die Ausfuhrpreise des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft im Untersuchungszeitraum relativ stabil.

Deshalb wird der Schluß gezogen, daß die Verschlechterung der Lage des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft nicht durch seine Ausfuhrtätigkeit verursacht wurde.

3.7. ***Lage auf dem Weltmarkt***

(100) Einige ausführende Hersteller behaupteten, daß die generelle Instabilität auf dem Weltstahlmarkt 1998 die Hauptursache für eine etwaige Verringerung der Leistung des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft gewesen sei. Vor allem die Asienkrise hätte den Welthandel gestört, denn frühere Nettoimporteure seien zu Nettoausführern geworden. Dies habe ein generelles Überangebot und Preisverfall zur Folge gehabt.

(101) Die Stahlindustrie ist, wie bereits erwähnt, kapitalintensiv, und Änderungen der regionalen Nachfrage ziehen oft rasch eine Veränderung der geographischen Verkaufsstrukturen nach sich. Stahlhersteller streben grundsätzlich eine hohe Kapazitätsauslastung an, und wenn sie diese wegen der Nachfragesituation in einem Teil der Welt nicht erreichen, werden sie dazu tendieren, ihre Verkäufe in anderen Teilen der Welt zu erhöhen, um das gewünschte Produktionsniveau zu realisieren. Der internationale Stahlhandel ist hoch entwickelt, und rasche Veränderungen der Handelsmengen führen folglich ebenso rasch zu einer Veränderung der Preise. Daher ist nicht abzustreiten, daß die Schwankungen der Weltmarktpreise und das generelle Überangebot vor allem im Jahr 1998 den Gemeinschaftsmarkt für warmgewalzte Bleche beeinflußten und sich negativ auf die Lage des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft auswirkten. Diese negativen Auswirkungen waren jedoch weltweit spürbar und betrafen nicht nur den Wirtschaftszweig der Gemeinschaft.

Dieser Sachverhalt ist jedoch keine Erklärung für den drastischen Preisverfall und den daraus resultierenden Rückgang der Gewinne des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft bei seinen Gemeinschaftsverkäufen. Wie bereits festgestellt, sanken die Gemeinschaftspreise des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft im Untersuchungszeitraum stärker als seine Ausfuhrpreise, was zu dem beschriebenen Gewinneinbruch im Bereich der Gemeinschaftsverkäufe führte.

Außerdem kann die Verschlechterung auf dem Weltstahlmarkt den Anstieg der Einfuhren aus China, Indien und Rumänien zu unfairen Preisen nicht rechtfertigen.

4. **Schlußfolgerung zur Schädigung**

(102) Es ist nicht auszuschließen, daß bestimmte andere Faktoren als die gedumpten Einfuhren, nämlich die weltweite Instabilität des Stahlmarktes, die Einfuhren aus Polen, der Tschechischen Republik, der Ehemaligen Jugoslawischen Republik Mazedonien, Bulgarien und der Ukraine oder das Verhalten der anderen Gemeinschaftshersteller zu der schwierigen Lage des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft beitrugen. Dies kann jedoch nicht darüber hinwegtäuschen, daß die Einfuhren warmgewalzter Bleche aus nichtlegiertem Stahl mit Ursprung in Indien, China und Rumänien für sich genommen dem Wirtschaftszweig der Gemeinschaft eine bedeutende Schädigung verursachten. Diese Schlußfolgerung ergibt sich insbesondere angesichts der Marktanteileinbußen, des Preisrückgangs und der daraus resultierenden Verschlechterung der Gewinnsituation des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft, die zeitlich zusammenfiel mit einer bedeutenden mengenmäßigen Zunahme der gedumpten Einfuhren, die an Marktanteil gewannen und die Preise des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft kontinuierlich unterboten.

F. **GEMEINSCHAFTSINTERESSE**

1. **Vorbemerkungen**

(103) Die Kommission prüfte ferner, ob trotz der schädigenden Auswirkungen der gedumpten Einfuhren zwingende Gründe dafür sprachen, daß die Einführung von Antidumpingmaßnahmen in diesem Fall nicht im Interesse der Gemeinschaft liegt. Daher wurden die Auswirkungen etwaiger Maßnahmen auf alle an diesem Verfahren beteiligten Parteien und die Folgen der Einführung von Maßnahmen bzw. eines Verzichts auf Maßnahmen gemäß Artikel 21 Absatz 1 der Grundentscheidung geprüft.

(104) Zu diesen Zweck stützte sich die Kommission auf die Angaben der Gemeinschaftshersteller und der Einführer, die in dem Antrag genannt waren oder sich im Laufe der Untersuchung selbst meldeten, in ihren Antworten auf die Fragebogen der Kommission. Außerdem wurden die Gemeinschaftshersteller bei Einleitung des Verfahrens aufgefordert, eine Liste ihrer wichtigsten Kunden in der Gemeinschaft, d. h. der Verwender der betroffenen Ware, zu übermitteln. Jeder in dieser Liste genannte Verwender erhielt daraufhin einen Fragebogen für Verwender. Obwohl an viele Unternehmen (rund 90) Fragebogen versandt wurden, gingen nur sehr wenig Antworten ein.

(105) Zur Vervollständigung ihrer Analyse prüfte die Kommission schließlich die Daten, die im Zusammenhang mit dem EGKS-Vertrag insbesondere über den Umfang der Produktion der betroffenen Ware im gesamten Stahlbereich des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft übermittelt wurden. Um die wichtigsten Abnehmerindustrien zu ermitteln, wurden auch die Angaben über die Lieferungen der Gemeinschaftshersteller auf ihren jeweiligen Inlandsmärkten berücksichtigt.

2. **Auswirkungen auf den Wirtschaftszweig der Gemeinschaft und verbundene Geschäftsbereiche**

(106) Der Wirtschaftszweig der Gemeinschaft besteht, wie bereits dargelegt, aus zehn Herstellern; dabei handelt es sich um acht mittlere Unternehmen, die zu größeren Unternehmensgruppen der Stahlbranche gehören, und zwei vollständig unabhängige kleine Unternehmen. Sie haben ihren Sitz in sechs Mitgliedstaaten (Österreich, Frankreich, Deutschland, Italien, Spanien und Vereinigtes Königreich).

Die Untersuchung ergab, daß der Wirtschaftszweig der Gemeinschaft in Verbindung mit dem massiven Zustrom gedumpter Einfuhren aus den drei betroffenen Ländern mit Schwierigkeiten zu kämpfen hatte.

Bei einem Verzicht auf Schutzmaßnahmen würden die Preise des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft weiter unterboten, und der daraus resultierende Preisdruck, der seine finanzielle Lage deutlich verschlechterte, würde anhalten. Folglich wären die Unternehmen zur Schließung bestimmter Produktionslinien gezwungen, was die Unternehmensgruppen, denen sie angehören, gefährden würde. Der Wirtschaftszweig der Gemeinschaft ist ein wichtiger Abnehmer von Rohstahl, und jede Verringerung seiner Produktion wirkt sich unmittelbar negativ auf die vorgelagerten Stahlhersteller und damit auf die Beschäftigungssituation in der Gemeinschaft aus. Für den Stahlsektor ist die Lebensfähigkeit des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft daher von vitaler Bedeutung.

Die Einführung von Antidumpingmaßnahmen dürfte den fairen Wettbewerb wieder herstellen und den Wirtschaftszweig der Gemeinschaft in die Lage versetzen, von seinen massiven Anstrengungen zur Verbesserung der Produktivität zu profitieren.

3. **Auswirkungen auf die Verwender**

(107) Die wenigen Antworten auf die Fragebogen deuten auf ein geringes Interesse der Verwender der betroffenen Ware an diesem Verfahren hin.

Die Analyse der im Rahmen des EGKS-Vertrags vorliegenden Daten zeigte, daß der Wirtschaftszweig der Gemeinschaft in erster Linie Stahlhändler beliefert, die die betroffene Ware zuschneiden und dann weiterverkaufen. Der Rest wird an die Verwenderindustrien verkauft, und zwar, geordnet nach dem Umfang der von ihnen abgenommenen Mengen, an Schiffbau, Stahlrohrindustrie, Stahlbau oder Kesselbau (bzw. Bau anderer Metallbehälter).

Die Unternehmen, die die betroffene Ware zuschneiden und dann weiterverkaufen, kritisierten, daß die unfaire Preispolitik der betroffenen Ausfuhrländer zu einer erheblichen Senkung ihrer Preise und einer Verringerung ihrer Spannen führte. Sie sprachen sich eindeutig für Schutzmaßnahmen aus, die den fairen Wettbewerb wieder herstellen würden.

Die anderen Verwender übermittelten keine Stellungnahmen; angesichts der Preisempfindlichkeit des Marktes würde die Einführung von Maßnahmen aber wahrscheinlich zu einer Preissteigerung führen. Die Abnehmerindustrien sind jedoch so angelegt, daß auf die betroffene Ware nur ein geringer Anteil der Gesamtkosten entfällt, was unter Umständen ihre geringe Mitarbeit an diesem Verfahren erklärt. Ein etwaiger Preisanstieg infolge der Einführung von Maßnahmen wäre daher für diese Industrien von untergeordneter Bedeutung.

4. **Auswirkungen auf die Einführer/Händler**

(108) Die Kommission sandte Fragebogen an eine Vielzahl von Einführern (rund 25) in der Gemeinschaft. Es gingen jedoch nur wenige verwendbare Antworten und keine Stellungnahmen zu den Auswirkungen etwaiger Schutzmaßnahmen auf die Einführer ein.

Auf jeden Fall macht die betroffene Ware, die in der Regel von spezialisierten Stahlimporteuren/-händlern eingeführt wird, nur einen kleinen Teil des umfangreichen Sortiments von Stahlerzeugnissen aus, mit dem diese Unternehmen handeln. Angesichts der vielen alternativen Bezugsquellen, die nicht von Antidumpingmaßnahmen betroffen sind, darunter auch der die betroffene Ware herstellende Wirtschaftszweig der Gemeinschaft, wird die Auffassung vertreten, daß die Einführung von Antidumpingmaßnahmen sich nur geringfügig auf die Gesamtsituation der fraglichen Einführer/Händler auswirken würde.

5. **Schlußfolgerung zum Gemeinschaftsinteresse**

(109) Angesichts des Anstiegs der gedumpten Einfuhren im Bezugszeitraum und der festgestellten beträchtlichen Preisunterbietung ist es wahrscheinlich, daß diese Entwicklung anhält und sich die Lage des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft im Fall eines Verzichts auf Maßnahmen weiter verschlechtert.

Die Einführung von Maßnahmen dagegen würde zur Wiederherstellung fairer Wettbewerbsbedingungen beitragen, den Wirtschaftszweig der Gemeinschaft darin unterstützen, seine Gewinnsituation wieder zu verbessern, und die Gefahr von Betriebsschließungen und eines Beschäftigungsabbaus begrenzen.

Nach der Einführung von Schutzmaßnahmen könnten außerdem die Zuschneider wieder vernünftige Spannen erzielen.

Auf die Verwenderindustrien und die Einführer/Händler hätte eine voraussichtliche Preiserhöhung nur begrenzte Auswirkungen.

Daher wird der Schluß gezogen, daß unter den gegebenen Umständen keine zwingenden Gründe dafür sprechen, daß die Einführung von Maßnahmen nicht im Interesse der Gemeinschaft liegt.

G. **VORLÄUFIGE ZÖLLE**

(110) Nachdem festgestellt wurde, daß die gedumpten Einfuhren dem Wirtschaftszweig der Gemeinschaft eine bedeutende Schädigung verursacht haben und daß keine zwingenden Gründe gegen die Einführung von Maßnahmen sprechen, sollten vorläufige Antidumpingmaßnahmen angenommen werden.

1. **Schadensbeseitigungsschwelle**

(111) Bei der Ermittlung der Höhe des Zolls wurden die festgestellten Dumpingspannen und der Zollbetrag, der zur Beseitigung der durch die gedumpten Einfuhren verursachten Schädigung des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft erforderlich ist, berücksichtigt. Um die erforderliche Preiserhöhung zu bestimmen, wurde der gewogene durchschnittliche Einfuhrpreis, der zur Berechnung der Preisunterbietung ermittelt wurde, mit dem nichtschädigenden Preis der einzelnen Typen von Quarto-Blechen verglichen, die der Wirtschaftszweig der Gemeinschaft auf dem Gemeinschaftsmarkt verkaufte.

(112) Es wurde die Auffassung vertreten, daß der Zollbetrag, der notwendig ist, um die Auswirkungen des schädigenden Dumpings zu beseitigen, dem Wirtschaftszweig der Gemeinschaft die Möglichkeit geben sollte, seine Produktionskosten zu decken und einen angemessenen Gewinn zu erzielen. Unter Berücksichtigung der Notwendigkeit langfristiger Investitionen und der Gewinne, die der Wirtschaftszweig der Gemeinschaft normalerweise ohne die gedumpten Einfuhren erwarten könnte, wurde in diesem Zusammenhang eine Gewinnspanne vor Steuern von 8 % als angemessen angesehen.

Demzufolge wurden die Schadensbeseitigungsschwellen durch einen Vergleich der gewogenen durchschnittlichen nichtschädigenden Preise des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft pro Warentyp mit den gewogenen durchschnittlichen Verkaufspreisen der eingeführten Waren desselben Typs auf Quartalsbasis berechnet. Im Fall Rumäniens wurde die Dumpingspanne für die anderen Unternehmen angesichts der geringen Mitarbeit auf der Grundlage desjenigen Warentyps ermittelt, der in repräsentativen Mengen ausgeführt und für den die höchste Dumpingspanne festgestellt wurde. Die Differenz, ausgedrückt als Prozentsatz des cif-Einfuhrpreises frei Grenze der Gemeinschaft, unverzollt, betrug:

Land/Unternehmen		Schadensspanne (%)
China		13,2
Indien:	SAIL	21,8
Rumänien:	Sidex	9,6
	Andere	18,1

2. **Höhe der vorläufigen Zölle**

(113) Vor diesem Hintergrund wird die Auffassung vertreten, daß ein vorläufiger Antidumpingzoll in der Höhe der festgestellten Dumpingspanne eingeführt werden sollte, wobei dieser Zoll gemäß Artikel 7 Absatz 2 der Grundentscheidung nicht höher sein sollte als die oben aufgeführte Schadensspanne.

Auf den Preis frei Grenze der Gemeinschaft sollten folgende Zollsätze Anwendung finden:

Land/Unternehmen	Dumpingspanne (%)	Schadensspanne (%)	Vorgeschlagener Zoll (%)
China	34,3	13,2	13,2
Indien	51,1	21,8	21,8
— SAIL	51,1	21,8	21,8
Rumänien	52,6	18,1	18,1
— Sidex	14,4	9,6	9,6

(114) Der in dieser Entscheidung genannte unternehmensspezifische Zollsatz wurde auf der Grundlage der Feststellungen dieser Untersuchung bestimmt. Sie spiegeln demnach die in dieser Untersuchung für das Unternehmen festgestellte Situation wider. Der unternehmensspezifische Zollsatz (im Unterschied zu dem landesweiten Zoll für alle anderen Unternehmen) gilt daher ausschließlich für diejenigen Einfuhren mit Ursprung in dem betroffenen Land, die von dem genannten Unternehmen, d. h. von diesem spezifischen Rechtssubjekt, hergestellt werden. Dieser Zollsatz gilt nicht für diejenigen Einfuhren, die von Unternehmen hergestellt werden, die nicht ausdrücklich im verfügenden Teil dieser Entscheidung mit Namen und Anschrift genannt sind oder die mit den genannten Unternehmen verbunden sind. Für diese Einfuhren gilt der Zollsatz für „alle anderen Unternehmen".

(115) Etwaige Anträge auf Anwendung des unternehmensspezifischen Zollsatzes (z. B. infolge einer Namensänderung des betreffenden Unternehmens oder nach Gründung neuer Produktions- oder Verkaufseinheiten) sind umgehend unter Beifügung aller relevanten Informationen an die Kommission [1] zu richten. Beizufügen sind insbesondere Informationen über etwaige Änderungen der Unternehmenstätigkeit in den Bereichen Produktion, Inlandsverkäufe, Ausfuhrverkäufe im Zusammenhang mit z. B. der Namensänderung oder der Gründung von Produktions- und Verkaufseinheiten. Die Kommission wird diese Entscheidung nach Konsultationen im Beratenden Ausschuß gegebenenfalls entsprechend ändern und die Liste der Unternehmen, für die die unternehmensspezifischen Zollsätze gelten, aktualisieren.

H. **SCHLUSSBESTIMMUNGEN**

(116) Es ist eine Frist festzusetzen, innerhalb derer die interessierten Parteien ihren Standpunkt schriftlich darlegen und eine Anhörung beantragen können. Ferner ist zu betonen, daß alle Feststellungen für die Zwecke dieser Entscheidung vorläufig sind und für die Zwecke endgültiger Antidumpingmaßnahmen, die die Kommission unter Umständen vorschlägt, überprüft werden können —

HAT FOLGENDE ENTSCHEIDUNG ERLASSEN:

Artikel 1

(1) Auf die Einfuhren flachgewalzter Erzeugnisse aus nichtlegiertem Stahl, nicht in Rollen (Coils), nur warmgewalzt, ohne Oberflächenmuster, mit einer Dicke von mehr als 10 mm und einer Breite von 600 mm oder mehr der KN-Codes ex 7208 51 30 (Taric-Zusatzcode 7208 51 30*10), ex 7208 51 50 (Taric-Zusatzcode 7208 51 50*10), ex 7208 51 91 (Taric-Zusatzcode 7208 51 91*10) und ex 7208 51 99 (Taric-Zusatzcode 7208 51 99*10) oder mit einer Dicke von 4,75 mm bis 10 mm und einer Breite von 2 050 mm oder mehr des KN-Codes ex 7208 52 91 (Taric-Zusatzcode 7208 52 91*10) mit Ursprung in China, Indien und Rumänien wird ein vorläufiger Antidumpingpingzoll eingeführt.

(2) Die Zollsätze auf den Nettopreis frei Grenze der Gemeinschaft, unverzollt, für die von den nachstehend genannten ausführenden Unternehmen hergestellten Einfuhren betragen:

[1] Europäische Kommission
Generaldirektion Handel
Direktion C
DM 24 — 8/38
Rue de la Loi/Wetstraat 200
B-1049 Brüssel.

Land	Unternehmen	Zollsatz (%)	Taric-Zusatzcode
China	Alle Unternehmen	13,2	—
Indien	Alle Unternehmen	21,8	—
Rumänien	Sidex SA, Smârdan Street 1, 6200 Galati	9,6	A069
	Alle anderen Unternehmen	18,1	A999

(3) Sofern nichts anderes bestimmt ist, finden die geltenden Zollbestimmungen Anwendung.

(4) Die Abfertigung der in Absatz 1 genannten Waren zum zollrechtlich freien Verkehr in der Gemeinschaft ist von der Leistung einer Sicherheit in Höhe des vorläufigen Zolls abhängig.

Artikel 2

Unbeschadet des Artikels 20 der Entscheidung Nr. 2277/96/EGKS können die interessierten Parteien innerhalb eines Monats nach Inkrafttreten dieser Entscheidung beantragen, daß sie über die wesentlichen Tatsachen und Erwägungen unterrichtet werden, auf deren Grundlage diese Entscheidung erlassen wurde, ihren Standpunkt schriftlich darlegen und bei der Kommission eine Anhörung beantragen.

Gemäß Artikel 21 Absatz 4 der Entscheidung Nr. 2277/96/EGKS können die betroffenen Parteien innerhalb eines Monats nach Inkrafttreten dieser Entscheidung eine Anhörung zu der Untersuchung des Gemeinschaftsinteresses durch die Kommission beantragen und zur Anwendung dieser Entscheidung Stellung nehmen.

Artikel 3

Diese Entscheidung tritt am Tag nach ihrer Veröffentlichung im *Amtsblatt der Europäischen Gemeinschaften* in Kraft.

Artikel 1 dieser Entscheidung gilt für einen Zeitraum von sechs Monaten.

Diese Entscheidung ist in allen ihren Teilen verbindlich und gilt unmittelbar in jedem Mitgliedstaat.

Brüssel, den 10. Februar 2000

Für die Kommission

Pascal LAMY

Mitglied der Kommission