# KOMMISSIONENS BESLUTNING Nr. 307/2000/EKSF

## af 10. februar 2000

## om indførelse af en midlertidig antidumpingtold på importen af visse varmtvalsede flade produkter af ulegeret stål med oprindelse i Folkerepublikken Kina, Indien og Rumænien

KOMMISSIONEN FOR DE EUROPÆISKE FÆLLESSKABER HAR —

under henvisning til traktaten om oprettelse af Det Europæiske Kul- og Stålfællesskab,

under henvisning til Kommissionens beslutning nr. 2277/96/EKSF af 28. november 1996 om beskyttelse mod dumpingimport fra lande, der ikke er medlemmer af Det Europæiske Kul- og Stålfællesskab [1], som ændret ved beslutning nr. 1000/1999/EKSF [2], særlig artikel 7 og 8,

efter høring af det rådgivende udvalg, og

ud fra følgende betragtninger:

### A. **PROCEDURE**

(1) Den 13. maj 1999 offentliggjorde Kommissionen en meddelelse (i det følgende benævnt »indledningsmeddelelsen«) i *De Europæiske Fællesskabers Tidende* [3] om indledning af en antidumpingprocedure vedrørende importen til Fællesskabet af visse varmtvalsede flade produkter af ulegeret stål med oprindelse i Folkerepublikken Kina (i det følgende benævnt »Kina«), Indien og Rumænien og indledte en undersøgelse i henhold til artikel 5 i beslutning nr. 2277/96/EKSF (i det følgende benævnt »grundbeslutningen«).

(2) Proceduren blev indledt på grundlag af en klage indgivet af Eurofer på vegne af producenter i Fællesskabet, som tegner sig for en væsentlig del af den samlede produktion i Fællesskabet af den pågældende vare, jf. artikel 4, stk. 1, og artikel 5, stk. 4, i grundbeslutningen. Klagen indeholdt beviser for, at der fandt dumping sted i forbindelse med nævnte vare og forvoldtes væsentlig skade som følge heraf, hvilket ansås for tilstrækkeligt til at begrunde indledningen af en procedure.

(3) I overensstemmelse med artikel 5, stk. 11, i grundbeslutningen underrettede Kommissionen officielt de EF-producenter, som havde indgivet klagen, de eksporterende producenter, importører, leverandører og brugere, der vidstes at være berørt af sagen, samt deres repræsentative organisationer og repræsentanterne for eksportlandene om indledningen af proceduren. Kommissionen gav desuden de direkte berørte parter lejlighed til at tilkendegive deres synspunkter skriftligt og til at anmode om at blive hørt mundtligt, jf. artikel 6, stk. 5, i grundbeslutningen.

(4) Alle de eksporterende producenter samt de fleste klagende EF-producenter og importører tilkendegav deres synspunkter skriftligt.

Alle interesserede parter, som anmodede om at blive hørt inden for den fastsatte frist, og som gav udtryk for, at det var sandsynligt, at de ville blive påvirket af procedurens resultat, og at der var særlige grunde til, at de burde høres, blev hørt.

(5) For at give de eksporterende producenter i Kina, der måtte ønske det, mulighed for at anmode om markedsøkonomisk status eller individuel behandling, sendte Kommissionen ansøgningsskemaer herom til de kinesiske eksporterende producenter, som den vidste var berørt af sagen.

(6) Kommissionen sendte spørgeskemaer til alle disse parter og til dem, der gav sig til kende inden for den fastsatte frist i meddelelsen om indledning af en procedure.

Kommissionen modtog svar på spørgeskemaet

— fra 11 klagende producenter i Fællesskabet

— fra otte eksporterende producenter i de pågældende lande

— fra en ikke-forretningsmæssigt forbundet importør i Fællesskabet

— fra en importør i Fællesskabet, der ikke var forretningsmæssigt forbundet med de eksporterende producenter, og

— fra fire brugere i Fællesskabet.

(7) Kommissionen indhentede og efterprøvede alle de oplysninger, som den anså for nødvendige med henblik på at træffe en foreløbig afgørelse og aflagde, hvor det var påkrævet, kontrolbesøg hos følgende selskaber:

*Klagende producenter i Fællesskabet*

— Aceralia Corporacion Sid., Madrid, Spanien

— British Steel Plc, London, Det Forenede Kongerige

— Dillinger, Dillingen, Tyskland

— GTS, Dunkerque, Frankrig

— ILVA SpA, Genova, Italien

— Palini and Bertoli, San Giorgio di Nogaro, Italien

— Salzgitter, Salzgitter, Tyskland

— Thyssen Krupp Stahl AG, Duisburg, Tyskland

— Trametal, Genova, Italien

— Voest Alpine, Linz, Østrig

[1] EFT L 308 af 29.11.1996, s. 11.
[2] EFT L 122 af 12.5.1999, s. 35.
[3] EFT C 133 af 13.5.1999, s. 17.

*Eksporterende producenter*

a) Kina

— Angang New Steel Company Ltd, Anshan City

— 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 City

b) Indien

— Steel Authority of India Ltd, New Delhi

c) Rumænien

— Sidex SA, Galati

*Ikke-forretningsmæssigt forbundet importører og brugere i Fællesskabet*

— Olan SA, Araia, Spanien

*Importører i Fællesskabet forbundet med eksporterende producenter*

Rumænien: Sidex International plc, London, Det Forenede Kongerige

(8) Dumpingundersøgelsen omfattede perioden fra 1. januar 1998 til 31. marts 1999 (i det følgende benævnt »undersøgelsesperioden«). Skadesundersøgelsen omfattede perioden fra 1995 til udløbet af dumpingundersøgelsesperioden (i det følgende benævnt »den undersøgte periode«).

## B. DEN PÅGÆLDENDE VARE OG SAMME VARE

### 1. Den af undersøgelsen omfattede vare

(9) Den pågældende vare er fladvalsede produkter af ulegeret stål, ikke i oprullet stand, kun varmtvalsede, ikke med reliefmønster, af tykkelse over 10 mm og af bredde 600 mm eller derover, henhørende under KN-kode ex 7208 51 30 (Taric-kode 7208 51 30*10), ex 7208 51 50 (Taric-kode 7208 51 50*10), ex 7208 51 91 (Taric-kode 7208 51 91*10) og ex 7208 51 99 (Taric-kode 7208 51 99*10), eller af tykkelse 4,75 mm eller derover, men ikke over 10 mm, og af bredde 2 050 mm eller derover, henhørende under KN-kode ex 7208 52 91 (Taric-kode 7208 52 91*10) og med oprindelse i Kina, Indien eller Rumænien.

Kvartoplader fremstilles sædvanligvis ved at varmtvalse plader og kan have forskellige kvaliteter og dimensioner. Størstedelen af importen fra tredjelande til Fællesskabet består af standardkvaliteter såsom »konstruktionsstål« (f.eks. S235, S275 og S355 ifølge Euronorm EN 10025), skibsbygningsstål og kedelstål (ifølge EN 10207).

Det fremgår af undersøgelsen, at selv om importen fra de pågældende lande er koncentreret i visse KN-koder, finder der import sted af alle de ovenfor beskrevne forskellige typer kvartoplader.

### 2. Samme vare

(10) Undersøgelsen har vist, at den vare, der importeres fra de pågældende lande, er identisk med de i Fællesskabet fremstillede varer ikke blot med hensyn til de grundlæggende fysiske, tekniske og kemiske egenskaber og anvendelsesformål, men også med hensyn til kvaliteter og dimensioner. Det samme gælder, hvis den til Fællesskabet eksporterede vare sammenlignes med den vare, der sælges på hjemmemarkedet i Indien og Rumænien.

(11) På dette grundlag konkluderedes det, at kvartoplader fremstillet i de pågældende lande, som sælges på det indiske og rumænske hjemmemarked eller eksporteres til Fællesskabet fra alle tre lande, og kvartoplader, som fremstilles og sælges af EF-erhvervsgrenen på fællesskabsmarkedet, er samme vare, jf. artikel 1, stk. 4, i grundbeslutningen.

## C. DUMPING

### 1. Normal værdi

#### 1.1. *Kina*

##### 1.1.1. Markedsøkonomisk behandling

(12) I henhold til artikel 2, stk. 7, i grundbeslutningen skal den normale værdi i antidumpingundersøgelser vedrørende import fra Kina fastsættes i overensstemmelse med samme artikels stk. 1-6 for de producenter, der kan bevise, at de opfylder kriterierne i artikel 2, stk. 7, litra c), nemlig at de udøver virksomhed på markedsøkonomiske vilkår.

(13) Seks kinesiske selskaber anmodede om markedsøkonomisk behandling. Det fremgik imidlertid af undersøgelsen hos selskaberne, at de alle udøvede virksomhed under betydelig statslig indflydelse. Det konstateredes, at for så vidt angår køb af råvarer, statslig indgriben, revision af regnskaber, byttehandel og jordejendomsforhold, var kriterierne i artikel 2, stk. 7, litra c), i grundbeslutningen ikke opfyldt. Nærmere bestemt opfyldte fem selskaber ikke kriterierne i artikel 2, stk. 7, litra c), første led, to selskaber opfyldte ikke kriterierne i andet led, fire selskaber opfyldte ikke kriterierne i tredje led, og tre selskaber opfyldte ikke kriterierne i fjerde led. Desuden var alle disse selskaber enten helt eller overvejende ejet af staten.

Det konkluderedes derfor, at ingen af disse selskaber kunne indrømmes markedsøkonomisk behandling.

(14) De pågældende selskaber og EF-erhvervsgrenen blev underrettet om konklusionerne og fik mulighed for at fremsætte bemærkninger.

1.1.2. Referenceland

(15) I overensstemmelse med artikel 2, stk. 7, i grundbeslutningen måtte der for at fastsætte den normale værdi for de kinesiske selskaber, som ikke opererede på markedsøkonomiske vilkår, vælges et referenceland med markedsøkonomi. Klageren foreslog i denne forbindelse Taiwan eller Mexico, og Kommissionen foreslog Taiwan. De kinesiske selskaber gjorde indsigelse mod dette inden for den frist, der var fastsat i indledningsmeddelelsen, og foreslog i stedet at benytte Indien. De fremhævede, at Indien var en vigtig stålproducent, hvis produktionsmæssige særtræk mindede om Kinas. Produktionsomkostningerne i Indien var sammenlignelige med omkostningerne i Kina, fordi landet ligesom Kina selv har kul- og jernminer.

(16) Da producenterne i Taiwan og Mexico ikke ønskede at samarbejde, overvejede Kommissionen Indien og Rumænien. Af disse to lande ansås Indien for det mest hensigtsmæssige valg, da det indiske hjemmemarked var størst og kendetegnet ved et betydeligt antal konkurrerende lokale producenter. Som nærmere forklaret nedenfor var hjemmemarkedssalget i Indien desuden repræsentativt for eksporten fra Kina til Fællesskabet, såvel med hensyn til mængde som varetyper.

1.1.3. Fastsættelse af den normale værdi

(17) Som ovenfor nævnt blev den normale værdi fastsat på grundlag af den indiske eksporterende producents hjemmemarkedspriser.

(18) I overensstemmelse med artikel 2, stk. 2, i grundbeslutningen havde den indiske eksporterende producent i undersøgelsesperioden haft et tilstrækkeligt stort hjemmemarkedssalg af samme vare, da dette salg både samlet og for hver enkelt type udgjorde mere end 5 % af den mængde af den pågældende vare, der eksporteredes fra Kina til EF.

(19) Kommissionen undersøgte endvidere for hver enkelt varetype, om salget i Indien havde fundet sted i normal handel i overensstemmelse med artikel 2, stk. 4, i grundbeslutningen. Med henblik herpå blev de samlede produktionsomkostninger pr. enhed i undersøgelsesperioden sammenlignet med enhedsprisen for hver hjemmemarkedssalgstransaktion i den pågældende periode. I de tilfælde, hvor hjemmemarkedssalget pr. varetype til en pris højere end enhedsomkostningerne udgjorde mindst 80 % af salget, og hvor den vejede gennemsnitspris var lig med eller højere end de vejede gennemsnitsomkostninger, fastsattes den normale værdi på grundlag af det vejede gennemsnit af de priser, der faktisk var betalt for alt salg på hjemmemarkedet. I andre tilfælde fastsattes den normale værdi på grundlag af det vejede gennemsnit af de priser, der faktisk var betalt for det resterende fortjenstgivende hjemmemarkedssalg af den pågældende vare, da de fortjenstgivende transaktioner ikke udgjorde under 10 % af salget. Der blev derefter beregnet en vejet gennemsnitlig normal værdi for hver KN-kode.

1.2. ***Indien og Rumænien***

(20) Med henblik på at fastsætte den normale værdi undersøgtes det først for hver af de samarbejdsvillige eksporterende producenter, om det samlede salg målt i mængde på hjemmemarkedet af den pågældende vare var repræsentativt i henhold til artikel 2, stk. 2, i grundbeslutningen, dvs. om dette salg udgjorde 5 % eller derover af eksportsalget af den pågældende vare til Fællesskabet. Det konstateredes for alle samarbejdsvillige eksporterende producenter, at deres hjemmemarkedssalg udgjorde mere end 5 % af eksportsalget.

(21) Det undersøgtes derefter for hver eksporterende producent, om det samlede salg på hjemmemarkedet af hver varetype udjorde mindst 5 % af de solgte mængder af samme varetype, som eksporteredes til Fællesskabet.

(22) For de varetyper, der opfyldte 5 %-kriteriet, undersøgtes det, om der havde fundet et tilstrækkeligt salg sted i normal handel i overensstemmelse med artikel 2, stk. 4, i grundbeslutningen.

(23) I de tilfælde, hvor hjemmemarkedssalget pr. varetype til en pris højere end enhedsomkostningerne udgjorde mindst 80 % af salget, og hvor den vejede gennemsnitspris var lig med eller højere end de vejede gennemsnitsomkostninger, fastsattes den normale værdi på grundlag af det vejede gennemsnit af de priser, der faktisk var betalt for alt salg på hjemmemarkedet. I andre tilfælde fastsattes den normale værdi på grundlag af det vejede gennemsnit af de priser, der faktisk var betalt for det resterende fortjenstgivende hjemmemarkedssalg, forudsat at de fortjenstgivende transaktioner udgjorde mindre end 80 %, men ikke under 10 % af salget.

(24) For de varetyper, hvor hjemmemarkedssalget udgjorde mindre end 5 % af de mængder, der eksporteredes til Fællesskabet, eller hvor det fortjenstgivende salg på hjemmemarkedet udgjorde mindre end 10 %, ansås hjemmemarkedssalget af disse varetyper for at være utilstrækkeligt, jf. artikel 2, stk. 4, i grundbeslutningen, og der blev derfor set bort herfra. Da andre producenter i det pågældende land ikke havde et repræsentativt salg på hjemmemarkedet, beregnedes den normale værdi i disse tilfælde på grundlag af den pågældende eksporterende producents produktionsomkostninger for den eksporterede varetype plus et rimeligt beløb til dækning af salgs- og administrationsomkostninger og andre generalomkostninger (SA&G) samt fortjeneste, jf. artikel 2, stk. 3 og 6, i grundbeslutningen. SA&G fastsattes for hver eksporterende producent på grundlag af dennes repræsentative hjemmemarkedssalg og fortjenstmargenen på grundlag af det repræsentative salg på hjemmemarkedet i normal handel.

(25) For så vidt angår den indiske eksporterende producent opdeltes dens hjemmemarkedssalg af den pågældende vare i »direkte salg« og »lagersalg«. Ved direkte salg sendes varen direkte fra stålværket til en ikke-forretningsmæssigt forbundet kunde, mens varen ved lagersalg sendes fra et net af filialer i hele Indien.

Under kontrolbesøget konstateredes det, at varens kvalitet forringedes under opholdet på lageret, og der blev af forskellige årsager ydet et stort antal rabatter på dette salg, hyppigt fordi varen var af dårligere kvalitet. Da disse rabatter blev ydet på forskellige måder, kunne selskabet desuden ikke identificere de transaktioner, hvor der var givet kvalitetsrabat. Eksportsalget omfattede desuden kun varer af bedste kvalitet.

Det besluttedes derfor foreløbigt at fastsætte den normale værdi på grundlag af det direkte salg, da det fandtes, at dette salg var sammenligneligt med eksportsalget med hensyn til kvalitet, og da det havde fundet sted i tilstrækkelige mængder.

## 2. **Eksportpris**

### 2.1. ***Kina***

(26) Det fremgik af undersøgelsen, at hele eksportsalget af den pågældende vare fandt sted til ikke-forretningsmæssigt forbundne kunder i Fællesskabet. Eksportpriserne beregnedes derfor i overensstemmelse med artikel 2, stk. 8, i grundbeslutningen, dvs. på grundlag af de priser, der faktisk var betalt eller skulle betales af disse uafhængige kunder.

(27) Da sammenligningen af de samarbejdsvillige kinesiske eksporterende producenters oplysninger om eksporten til Fællesskabet og Eurostats statistikker viste, at denne eksport kun udgjorde 74 % af det tal, der oplystes af Eurostat, konkluderedes det, at det resterende salg skulle fastsættes på grundlag af Eurostat-tal, der fandtes repræsentative for dette formål.

### 2.2. ***Indien og Rumænien***

(28) I de tilfælde, hvor eksportsalget til Fællesskabet gik direkte til uafhængige importører, fastsattes eksportpriserne i overensstemmelse med artikel 2, stk. 8, i grundbeslutningen på grundlag af de priser, der faktisk var betalt eller skulle betales af disse importører.

(29) I de tilfælde, hvor eksportsalget gik til importører i Fællesskabet, som var forretningsmæssigt forbundet med den eksporterende producent, beregnedes eksportpriserne i overensstemmelse med artikel 2, stk. 9, i grundbeslutningen på grundlag af de priser, hvortil de importerede varer første gang videresolgtes til uafhængige købere i Fællesskabet. Der blev foretaget justeringer for alle omkostninger, der påløb mellem indførsel og videresalg, herunder en rimelig margen til dækning af SA&G samt en fortjeneste på 5 %, der blev foreløbigt fastsat på grundlag af de foreliggende oplysninger.

## 3. **Sammenligning**

(30) For at sikre en rimelig sammenligning blev der i form af justeringer taget behørigt hensyn til forskelle, der påberåbtes i henhold til artikel 2, stk. 10, i grundbeslutningen, og som påvistes at påvirke prissammenligningen. I denne forbindelse blev der foretaget justeringer for prisnedslag samt omkostninger til transport, forsikring, håndtering og lastning samt dermed forbundne omkostninger, kreditomkostninger og provisioner.

(31) Det indiske selskab anmodede om justering for importafgifter. Denne anmodning blev afvist i henhold til artikel 2, stk. 10, litra b), i grundbeslutningen, da det ikke var godtgjort, at de materialer, for hvilke der skulle betales importafgifter, fysisk var indarbejdet i de pågældende varer, som solgtes på hjemmemarkedet, og at importafgifterne ikke var blevet opkrævet eller refunderet for den vare, der eksporteredes til Fællesskabet.

## 4. **Dumpingmargener**

### 4.1. ***Generel metode***

(32) I overensstemmelse med artikel 2, stk. 10 og 11, i grundbeslutningen fastsattes dumpingmargenerne på grundlag af en sammenligning pr. varetype mellem det vejede gennemsnit af de normale værdier og det vejede gennemsnit af eksportpriserne beregnet ab fabrik for samme varetype og i samme handelsled. For så vidt angår Indien og Rumænien fandt sammenligningen sted ab fabrik og for Kina fob.

(33) For at sikre foranstaltningernes effektivitet måtte der fastsættes en restdumpingmargen for hvert af de pågældende lande. Med henblik herpå sammenlignede Kommissionen for hvert af de pågældende lande den importerede mængde, som de samarbejdsvillige eksporterende producenter tegnede sig for, med den samlede importerede mængde med oprindelse i eksportlandene, der fremgik af Eurostats importstatistikker. Det fremgik, at der i Indien generelt var udvist betydelig samarbejdsvilje (86 %). Kommissionen fandt det derfor rimeligt at fastsætte dumpingmargenen for de ikke-samarbejdsvillige selskaber til samme niveau som den højeste individuelle dumpingmargen, der var fastsat for den samarbejdsvillige eksporterende producent i dette land. Da den eneste samarbejdsvillige eksporterende producent i Rumænien kun tegnede sig for en eksportmængde, der udgjorde 27 % af Eurostat-tallene, fastsattes restantidumpingmargenen til den højeste kvartalsvise dumpingmargen, der konstateredes i dette land for en enkelt varetype solgt i repræsentative mængder. Ovennævnte fremgangsmåde ansås også for nødvendig for ikke at belønne manglende samarbejdsvilje og åbne mulighed for omgåelse.

(34) Alle de seks kinesiske eksporterende producenter anmodede om individuel behandling, dvs. fastsættelse af en individuel dumpingmargen på grundlag af selskabernes individuelle eksportpriser.

Kommissionen undersøgte, om disse selskaber reelt og juridisk havde den nødvendige grad af uafhængighed af den kinesiske stat.

Ingen af de pågældende selskaber godtgjorde over for Kommissionen, at de opfyldte alle kriterierne. Navnlig kunne det ikke garanteres, at staten ikke ville gribe ind. Nogle selskaber kunne ikke bevise, at de havde fuld kontrol over deres forsyning med råvarer og produktionsfaktorer generelt. Desuden var alle disse selskaber enten helt eller overvejende ejet af staten. Det blev derfor besluttet ikke at indrømme nogen af disse selskaber individuel behandling.

(35) Udtrykt i procent af prisen, beregnet cif Fællesskabets grænse, udgør dumpingmargenerne følgende:

4.2. ***Kina*** 34,3 %.

(36) Da de seks samarbejdsvillige eksporterende producenter ikke blev indrømmet markedsøkonomisk status eller individuel behandling, blev deres eksportpriser sammen med Eurostat-tallene taget for at dække Kinas samlede eksport til Fællesskabet. Sammenligningen kunne derfor kun foretages efter toldkode (KN-kode).

4.3. ***Indien***

| | | |
|---|---|---|
| (37) | Steel Authority of India Ltd | 51,1 % |
| | Restmargen | 51,1 %. |

4.4. ***Rumænien***

| | | |
|---|---|---|
| (38) | Sidex SA | 14,4 % |
| | Restmargen | 52,6 %. |

D. **SKADE**

1. **Definition af erhvervsgrenen i Fællesskabet**

1.1. ***Samlet produktion i Fællesskabet***

(39) Den pågældende vare produceres i Fællesskabet af:
— 12 producenter, som indgav klagen
— fem EF-producenter, som støttede klagen, og
— en EF-producent, som ikke støttede klagen.

(40) Nogle eksporterende producenter fremførte, at visse klagende EF-producenter i undersøgelsesperioden havde importeret varmtvalsede flade produkter af ulegeret stål fra de lande, der var omfattet af proceduren. Kommissionen undersøgte derfor, om nogle af disse producenter skulle udelukkes i forbindelse med definitionen af produktionen i Fællesskabet.

Det konstateredes, at ingen af de nævnte producenter selv havde importeret den pågældende vare. Et handelsselskab, der tilhører samme koncern som en klagende EF-producent, havde imidlertid foretaget en sådan indførsel i undersøgelsesperioden. Dette selskab, som købte stål i hele verden, herunder fra producenten i samme koncern, og hovedsagelig havde sit salg i tredjelande for egen regning, fandtes at handle uafhængigt. Strukturen i den gruppe, som begge selskaber tilhører, er af en sådan art, at hvert selskab bevarer sine egne finansregnskaber, aflægger separate årsrapporter og ikke har aftaler om overførsel af fortjeneste og tab med holdingselskabet. Der indsendes desuden særskilte selvangivelser, hvert selskab har sin egen bestyrelse, og forretningsforbindelserne med andre selskaber i grupper foregår på afstand og på samme vilkår som forbindelserne med andre selskaber, med hvilke der ikke findes et retligt forhold. De pågældende købstransaktioner kunne derfor ikke påvirke den pågældende producents status, og Kommissionen fandt, at der ikke var grund til at udelukke nogen producent af varmtvalsede flade produkter af ulegeret stål i forbindelse med definitionen af produktionen i Fællesskabet.

(41) De ovennævnte 18 producenter af varmtvalsede flade produkter af ulegeret stål tegner sig derfor for produktionen i Fællesskabet, jf. artikel 4, stk. 1, i grundbeslutningen.

1.2. ***Erhvervsgrenen i Fællesskabet***

(42) Ti af de 12 producenter, der indgav klagen, besvarede Kommissionens spørgeskemaer, tillod kontrolbesøg på stedet og gav Kommissionen yderligere oplysninger, når de blev anmodet herom; de ansås derfor for at udvise samarbejdsvilje i forbindelse med undersøgelsen.

Disse ti EF-producenter er: Aceralia (Spanien), British Steel (Det Forenede Kongerige), Dillinger (Tyskland), GTS (Frankrig), ILVA (Italien), Palini and Bertoli (Italien), Salzgitter (Tyskland), Thyssen (Tyskland), Trametal (Italien) og Voest Alpine (østrig). Disse selskaber tegnede sig for mere end 75 % af den samlede produktion i Fællesskabet i undersøgelsesperioden og repræsenterede således en væsentlig del af produktionen i Fællesskabet, jf. artikel 5, stk. 4, i grundbeslutningen. De benævnes i det følgende »EF-erhvervsgrenen«.

(43) Otte af disse selskaber er fuldt integrerede, dvs. at de fremstiller eller inden for den gruppe, de tilhører, køber de stålplader, der benyttes til at valse den pågældende vare. De to resterende selskaber er såkaldte »re-rollers«, som køber stålplader på det frie marked med henblik på fremstilling af den pågældende vare.

Med henblik på at træffe en foreløbig afgørelse blev der aflagt kontrolbesøg hos syv samarbejdsvillige klagende producenter. Disse syv selskabers samlede produktion udgjorde omkring 80 % af EF-erhvervsgrenens samlede produktion.

1.3. ***Andre EF-producenter***

(44) De to resterende klagende producenter, hvis produktion tegnede sig for under 2 % af de 12 klagende producenters samlede produktion, besvarede ikke Kommissionens spørgeskemaer; de ansås derfor ikke for at samarbejde i forbindelse med undersøgelsen og udgjorde derfor ikke en del af EF-erhvervsgrenen.

Af de seks øvrige producenter besvarede et selskab, som støttede klagen, delvist Kommissionens spørgeskemaer og tillod i princippet kontrolbesøg, mens de fem andre selskaber slet ikke besvarede Kommissionens spørgeskemaer.

Disse otte selskaber benævnes i det følgende »de øvrige EF-producenter«

2. **Forbrug**

(45) Forbruget i Fællesskabet beregnedes på grundlag af EF-erhvervsgrenens og de øvrige EF-producenters kumulerede salg til fællesskabsmarkedet plus den samlede import.

De øvrige EF-producenters salg blev anslået på grundlag af oplysningerne i klagen og den i betragtning 44 nævnte producents besvarelse af Kommissionens spørgeskema. Importen vurderedes på grundlag af oplysninger fra Eurostat eller i besvarelsen af Kommissionens spørgeskema for eksporterende producenter.

(46) På dette grundlag udgjorde forbruget i Fællesskabet udtrykt i tons pr. måned 573 097 i 1995, 522 349 i 1996, 558 569 i 1997 og 604 929 i undersøgelsesperioden.

I 1995 var fællesskabsmarkedet for den pågældende vare præget af stærk efterspørgsel og et stabilt prisniveau. I 1996 faldt forbruget med 8,9 % og steg derefter med 10,7 % i 1997 og med yderligere 7,9 % i undersøgelsesperioden til et niveau højere end det, der blev nået i 1995 (+ 5,2 %).

For så vidt angår forbruget i undersøgelsesperioden fremgik det af undersøgelsen, at det var særligt stort i de første seks måneder af 1998 i forhold til både samme periode i 1997 og de sidste seks måneder af 1998. Det halvårlige åbenbare forbrug udtrykt i tons pr. måned udviklede sig således: 577 795 i andet halvår af 1997, 660 000 i første halvår af 1998 og 571 000 i andet halvår af 1998.

3. **Import fra de pågældende lande**

3.1. ***Kumulering***

(47) De rumænske myndigheder og nogle eksporterende producenter hævdede, at deres import ikke burde kumuleres med importen fra andre lande omfattet af proceduren, fordi der ikke var tale om samme prisniveau eller udvikling i salgsmængden. Navnlig fremførte den rumænske eksporterende producent, at den havde reduceret sin eksport til Fællesskabet i undersøgelsesperioden.

(48) Efter nøje at have undersøgt disse påstande og under hensyntagen til betingelserne i artikel 3, stk. 4, i grundbeslutningen minder Kommissionen om, at dumpingmargenerne for Kina, Indien og Rumænien var på henholdsvis 34,3 %, 51,1 % og 52,6 %, altså langt over de minimis-grænsen.

Desuden steg importen fra alle tre lande mellem 1995 og undersøgelsesperioden, og den tegner sig især for en betydelig markedsandel i Fællesskabet. Trods et svagt fald i løbet af undersøgelsesperioden lå importen fra hvert af de tre lande og den tilsvarende markedsandel i undersøgelsesperioden betydeligt over de minimis-grænsen. Desuden lå priserne på disse importerede varer alle på samme niveau.

Endelig fremgik det af Kommissionens analyse, at de pågældende varer, der importeredes fra de af undersøgelsen omfattede lande, fuldt ud var udskiftelige både indbyrdes og med de varer, der fremstilledes og solgtes af EF-erhvervsgrenen. Alle importerede varer blev også solgt med samme prispolitik til de samme kunder.

Det konkluderedes derfor, at det var rimeligt at kumulere virkningen af importen fra Kina, Indien og Rumænien, jf. artikel 3, stk. 4, i grundbeslutningen.

3.2. ***Mængde, markedsandel og priser***

(49) Der blev indhentet oplysninger om importens mængde, markedsandele og priser fra Eurostats importstatistikker og besvarelserne af Kommissionens spørgeskemaer:

| Samlet import fra de pågældende lande | 1995 | 1996 | 1997 | Undersøgelsesperioden (1/1998-3/1999) |
|---|---|---|---|---|
| Mængde i tons pr. måned | 49 709 | 53 374 | 61 243 | 80 045 |
| Markedsandel i % | 8,7 | 10,2 | 11 | 13,6 |
| Gennemsnitspris i ECU pr. ton | 288 | 298 | 315 | 321 |

I den undersøgte periode steg dumpingimportens kumulerede mængde med over 66 %, og den tilsvarende kumulerede markedsandel steg med 4,9 procentpoint. I samme periode steg priserne med 10,1 % og nåede et niveau på 321 EUR pr. ton.

På halvårligt grundlag udviklede den kumulerede dumpingimports mængde (i tons pr. måned) og priser (i ECU pr. ton) sig således:

| | 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 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Mængde | 46 313 | 53 105 | 62 904 | 43 843 | 52 392 | 70 095 | 116 754 | 66 190 | 45 656 |
| Priser | 267 | 305 | 307 | 286 | 296 | 330 | 340 | 311 | 249 |

3.3. ***Prisunderbud***

(50) Med henblik på fastsættelse af prisunderbuddet blev der foretaget en analyse af oplysninger, der vedrørte undersøgelsesperioden. I betragtning af bredden af det sortiment af varmtvalsede flade produkter, der er omfattet af undersøgelsen, blev den pågældende vare, der solgtes af EF-erhvervsgrenen og importeredes fra de eksporterende lande, inddelt i kategorier i henhold til tre kriterier, nemlig bredde, tykkelse og kvalitet.

Der blev derefter foretaget en sammenligning på kvartalsvist grundlag mellem de gennemsnitlige priser på hver kategori af importerede varer og EF-erhvervsgrenens vejede gennemsnitlige priser for varer i samme kategori. De benyttede priser var priserne for den første uafhængige kunde, fri for enhver rabat, og eventuelt justeret for transportomkostninger til-niveauet ab fabrik for EF-erhvervsgrenens varer og til cif-niveauet, Fællesskabets grænse, fortoldet, for importerede varer. Desuden blev importpriserne justeret, idet toldbehandlingsomkostninger og omkostninger efter importen blev tillagt. Sidstnævnte blev fastsat på grundlag af undersøgelsesresultaterne vedrørende ikke-forretningsmæssigt forbundne importører.

(51) Prisunderbuddet fandtes at være følgende:

*Indien:*

— Steel Authority of India Limited 12,6 %

*Kina* 15,4 %

*Rumænien:*

— Sidex 11,4 %

— Andre 19,0 %.

4. **EF-erhvervsgrenens situation**

4.1. ***Produktion***

(52) I den undersøgte periode var produktionen (udtrykt i tons pr. måned) næsten stabil, idet den faldt svagt fra 407 320 i 1995 til 397 647 i 1996 med et højdepunkt på 428 761 i 1997. Produktionen faldt derefter igen med 6,7 % og lå på 400 015 i undersøgelsesperioden.

4.2. ***Kapacitet og kapacitetsudnyttelsesgrad for alle varmtvalsede flade produkter (den pågældende vare og andre stålprodukter)***

(53) Da de produktionsfaciliteter, der benyttes ved fremstillingen af den pågældende vare, også bruges til at fremstille en lang række varmtvalsede plader, som ikke er omfattet af denne procedure, var det ikke muligt eller relevant at fastsætte kapacitets- og kapacitetsudnyttelsestal, som var specifikke for den pågældende vare.

Der blev derfor taget hensyn til den produktion og kapacitet, der blev opgivet til Kommissionen for alle varmtvalsede flade produkter (den pågældende vare og andre stålprodukter) inden for rammerne af EKSF-traktaten. De øvrige stålprodukter tegner sig for omkring 25 % af den samlede produktion og er beregnet på andre betydelige markeder med andre vilkår end dem, der gælder på markedet for den pågældende vare. Oplysningerne forelå kun på årligt grundlag frem til 1998.

(54) Kapacitetsudnyttelsesgraden (forholdet mellem produktion og kapacitet) steg betydeligt mellem 1996 og 1997, nemlig fra 71,6 % til 80,8 %, og dette niveau blev fastholdt i 1998 med 80,3 %.

(55) Da stålindustrien er kapitalintensiv, må producenterne desuden have en så høj kapacitetsudnyttelse som muligt for at mindske virkningerne af de høje faste omkostninger. Otte af de ti producenter, der udgør EF-erhvervsgrenen, er integrerede. Størstedelen af det stål, de benytter, er fremstillet i højovne, hvilket er en proces, som ikke let kan tilpasses svingningerne på markedet. I alle tilfælde kan den kapacitetsudnyttelsesgrad, der blev opnået i 1997 og 1998, ikke anses for høj for en erhvervsgren af denne type, og det er klart, at EF-erhvervsgrenen havde store disponible kapacitetsreserver i den undersøgte periode.

4.3. ***Lagre***

(56) EF-erhvervsgrenens ultimolagre faldt fra 559 293 tons i 1995 til 549 598 tons i 1996 og 535 812 tons i 1997. I undersøgelsesperioden steg lagerbeholdningen stærkt og udgjorde 565 697 tons i 1998 og 568 890 tons ved udgangen af marts 1999.

4.4. ***Salg og markedsandele i Fællesskabet***

(57) Det månedlige salg på fællesskabsmarkedet faldt fra 340 757 tons i 1995 til 315 323 tons i 1996 og steg derefter til 344 855 tons i 1997, hvilket svarede til udviklingen i forbruget. I undersøgelsesperioden faldt salget imidlertid med 2 % til 337 841 tons pr. måned, mens forbruget i samme periode steg med 7,9 %. Mellem 1995 og undersøgelsesperioden faldt EF-erhvervsgrenens salg på fællesskabsmarkedet med i alt 0,9 %, mens forbruget steg med 5,2 %.

(58) EF-erhvervsgrenens markedsandel steg støt i de første tre år af den undersøgte periode, nemlig fra 59,5 % i 1995 til 60,4 % i 1996 og 61,7 % i 1997, før den i undersøgelsesperioden faldt med 5,9 procentpoint og nåede 55,8 %. Dette svarer til et samlet tab af markedsandel på 3,7 % mellem 1995 og undersøgelsesperioden, mens dumpingimporten som nævnt øgede sin markedsandel med 4,9 procentpoint.

4.5. ***Gennemsnitlige salgspriser i Fællesskabet samt rentabilitet***

(59) Det blev i løbet af undersøgelsen klart, at en undersøgelse af EF-erhvervsgrenens priser og rentabilitet, som gjaldt undersøgelsesperioden som helhed (15 måneder), ville føre til uhensigtsmæssige konklusioner, da fællesskabsmarkedet undergik betydelige forandringer i denne periode.

For at vurdere udviklingen i salgspriserne i Fællesskabet og den tilsvarende rentabilitet blev oplysningerne derfor først analyseret på årligt grundlag mellem 1995 og undersøgelsesperioden, derefter på halvårligt grundlag mellem 1995 og undersøgelsesperioden og endelig på kvartalsvist grundlag i undersøgelsesperioden.

4.5.1. *Analyse år for år*

(60) De vejede gennemsnitspriser faldt svagt fra 381 ECU pr. ton i 1995 til 367 ECU pr. ton i 1996 og 366 ECU pr. ton i 1997 og steg til 382 ECU pr. ton i undersøgelsesperioden, svarende til niveauet i 1995.

(61) Ligeledes på årligt grundlag faldt rentabiliteten fra 13,3 % i 1995 til 6,4 % i 1996 og 6,1 % i 1997, før den forbedredes til 8,5 % i undersøgelsesperioden, uden dog at nå niveauet fra 1995.

4.5.2. *Halvårlig analyse*

(62) Der blev foretaget en analyse af de vejede gennemsnitspriser og rentabiliteten i hvert halvår fra 1995 til 1998 og for de sidste seks måneder af undersøgelsesperioden, der svarede til perioden fra fjerde kvartal 1998 til første kvartal 1999.

(63) For så vidt angår EF-erhvervsgrenens vejede gennemsnitspriser konstateredes det, at priserne mellem 1995 og 1997 svingede omkring et gennemsnit på 378 ECU pr. ton med et maksimalt udsving på 9 %.

I første halvdel af 1998 blev der opnået et ekstraordinært højt niveau på 412 ECU pr. ton, hvilket fulgtes af et brat fald til 384 ECU pr. ton i anden halvdel af 1998 og til 332 ECU pr. ton i de sidste seks måneder af undersøgelsesperioden.

(64) I samme periode udviste rentabiliteten samme tendens, idet den varierede fra et minimum på 2,7 % i anden halvdel af 1996 til et maksimum på 15 % i første halvdel af 1998. I de sidste seks måneder af undersøgelsesperioden havde EF-erhvervsgrenen et tab på 4,3 %.

4.5.3. *Kvartalsvis analyse i undersøgelsesperioden*

(65) De vejede gennemsnitspriser og rentabiliteten i undersøgelsesperioden blev også undersøgt på kvartalsvist grundlag.

(66) I de første tre kvartaler af 1998 gjorde de høje priser på EF-varer det muligt at opnå en fortjeneste på over 13 %, hvilket tidligere kun var nået i 1995, hvor der var meget stor efterspørgsel på markedet med tilsvarende høje priser.

I tredje og — mere udtalt — i fjerde kvartal af 1998 begyndte priserne imidlertid at falde stærkt til 361 ECU pr. ton, hvilket var betydeligt under den gennemsnitspris på 378 ECU pr. ton, der konstateredes i perioden fra 1995 til 1998. I første kvartal af 1999 faldt priserne yderligere med 15,5 % i forhold til priserne i fjerde kvartal af 1998. En sammenligning mellem priserne i første kvartal af 1998 og første kvartal af 1999 viser et fald på over 25 %.

Parallelt hermed faldt rentabiliteten med 9,7 procentpoint mellem tredje og fjerde kvartal af 1998 og med yderligere 11,6 procentpoint i første kvartal af 1999. Rentabiliteten faldt med over 22,1 procentpoint mellem første kvartal af 1998 og første kvartal af 1999.

Detaljerede kvartalsvise oplysninger om priser og rentabilitet fremgår af følgende tabel:

| | I/1998 | II/1998 | III/1998 | IV/1998 | I/1999 |
|---|---|---|---|---|---|
| Priser i ECU pr. ton | 407 | 417 | 406 | 361 | 305 |
| Rentabilitet i % | + 14,1 | + 15,9 | + 13,3 | + 3,6 | – 8 |

4.6. ***Beskæftigelse***

(67) Beskæftigelsen faldt fra 6 943 ansatte i 1995 til 6 708 i 1996, 6 290 i 1997 og 6 008 i undersøgelsesperioden, hvilket er en samlet nedgang på over 13 %.

4.7. ***Konklusion om skade***

(68) Det fremgik af undersøgelsen, at EF-erhvervsgrenen var udsat for et betydeligt prisunderbud fra dumpingimporten, hvis mængde og markedsandel steg væsentligt.

Samtidig var EF-erhvervsgrenen ikke i stand til at forøge sin produktion mellem 1997 og undersøgelsesperioden, selv om markedet var blevet væsentligt større siden 1996 og til trods for den disponible uudnyttede kapacitet. Den var tværtimod nødt til at begrænse produktionen og øge lagrene.

Mellem 1995 og undersøgelsesperioden forblev EF-erhvervsgrenens salg på fællesskabsmarkedet næsten stabilt, mens forbruget steg med mere end 5 %. Mellem 1997 og undersøgelsesperioden faldt salget med 2 %, mens forbruget steg med mere end 7,9 %. Dette førte til et samlet fald i EF-erhvervsgrenens markedsandel i den undersøgte periode (– 3,7 %). Mellem 1997 og undersøgelsesperioden faldt EF-erhvervsgrenens markedsandel med 5,9 procentpoint.

Frem til midten af 1998 kunne EF-erhvervsgrenen tage høje priser og havde stor fortjeneste, navnlig som følge af den store efterspørgsel. Derefter, og navnlig i fjerde kvartal af 1998 og første kvartal af 1999, altså i de sidste seks måneder af undersøgelsesperioden, forværredes EF-erhvervsgrenens situation imidlertid betydeligt, især med hensyn til priser og finansielle resultater. I denne periode faldt priserne kraftigt med omkring 18 % under den gennemsnitspris, der konstateredes for det foregående kvartal, og med hensyn til de finansielle resultater var der tale om et tab på 4,3 %. I første kvartal af 1999 faldt priserne med 25 % i forhold til priserne i første kvartal af 1998, og de finansielle resultater forværredes til ca. – 8 %.

Kommissionen har derfor foreløbigt konkluderet, at EF-erhvervsgrenen har lidt væsentlig skade, jf. artikel 3, stk. 1, i grundbeslutningen.

E. **ÅRSAGSSAMMENHÆNG**

1. **Indledning**

(69) I overensstemmelse med artikel 3, stk. 6, og artikel 3, stk. 7, i grundbeslutningen undersøgte Kommissionen, om den væsentlige skade, der var forvoldt EF-erhvervsgrenen, var forårsaget af dumpingimporten fra Indien, Kina og Rumænien; den undersøgte også andre kendte faktorer for at sikre, at skade forårsaget af sådanne faktorer ikke blev tilskrevet dumpingimporten.

(70) I enhver analyse af stålmarkedet skal det erindres, at stål er en vigtig råvare, og at varens basispris, der offentliggøres i særlige medier, er velkendt af alle erhvervsdrivende på markedet. Den af denne undersøgelse omfattede vare er derfor meget prisfølsom, uanset om den er fremstillet og solgt af EF-erhvervsgrenen eller importeret fra de pågældende lande, og svingninger i priserne slår hurtigt igennem på hele markedet.

(71) Det bør også erindres, at markedet for den af undersøgelsen omfattede vare er ordrestyret, idet fremstillingen af et sortiment af varer, der er meget forskellige med hensyn til kvalitet, bredde og tykkelse, kræver, at varerne fremstilles efter bestilling. Virkningerne af en given faktor, herunder dumping, på EF-erhvervsgrenens salg på fællesskabsmarkedet kan derfor kun vurderes, hvis der tages hensyn til en vis tidsforskydning.

2. **Dumpingimportens følgevirkninger**

2.1. ***Dumpingimportens mængde***

(72) I 1995 blev der importeret 49 709 tons pr. måned fra de tre pågældende lande, hvilket svarede til ca. 38 % af den samlede import til Fællesskabet. Dumpingimportens mængde udtrykt i vægt steg stærkt i de følgende år (+ 7,3 % mellem 1995 og 1996, + 14,7 % mellem 1996 og 1997, + 34,4 % mellem 1997 og undersøgelsesperioden). I sidstnævnte periode udgjorde dumpingimporten mere end 47,5 % af den samlede import.

(73) Der blev også foretaget en halvårlig analyse af dumpingimportens størrelse, både i absolutte tal og i forhold til EF-erhvervsgrenens produktion.

(74) Dumpingimporten steg stærkt fra et niveau på 52 392 tons pr. måned i første halvdel af 1997 til 70 045 tons pr. måned i andet halvår af 1997 og nåede derpå et højdepunkt på 116 754 tons pr. måned i anden halvdel af 1998 (dvs. mere end en fordobling i forhold til første halvdel af 1997). I andet halvår af 1998 faldt importen til 66 190 tons pr. måned, hvilket stadig var langt over gennemsnittet i perioden fra 1995 til første halvår af 1997. Derefter faldt importen igen i første kvartal af 1999 til 45 656 tons pr. måned, hvilket ligger tæt på den mængde, der importeredes mellem 1995 og begyndelsen af 1997.

(75) Det fremgår af en sammenligning mellem den varemængde, der importeredes til dumpingpriser, og EF-erhvervsgrenens produktion, at forholdet mellem importen fra de tre pågældende lande og EF-erhvervsgrenens samlede gennemsnitlige produktion varierede mellem 11 % i anden halvdel af 1996 og 16,5 % i anden halvdel af 1998 med undtagelse af de første seks måneder i undersøgelsesperioden, hvor importen udgjorde mere end 29,2 % af EF-erhvervsgrenens samlede gennemsnitlige produktion.

(76) I forhold til forbruget, der i gennemsnit udgjorde omkring 570 000 tons pr. måned mellem 1995 og 1997, lå dumpingimporten i første halvdel af 1998 med 116 754 tons pr. måned over 46 000 tons pr. måned højere end tallet for de foregående seks måneder, hvilket er udtryk for en ekstraordinær yderligere markedsindtrængning på over 8,5 %. Denne import blev benyttet i forbindelse med et særlig stort åbenbart forbrug i samme periode. I den resterende del af undersøgelsesperioden, hvor det blev klart, at brugerne ikke kunne absorbere denne stigning i det åbenbare forbrug, faldt priserne og fortjenesten imidlertid betydeligt.

(77) Det fremgår af ovenstående, at denne øgede dumpingimport bidrog uforholdsmæssigt til stigningen i det åbenbare forbrug i Fællesskabet, idet EF-erhvervsgrenen mistede ordrer og var tvunget til at øge lagerbeholdningerne fra 535 812 tons ved udgangen af 1997 til 565 697 tons ved udgangen af 1998 og 568 890 tons den 31. marts 1999 og til gradvist at nedsætte produktionen fra 428 761 tons pr. måned i 1997 til 400 015 tons pr. måned i undersøgelsesperioden.

2.2. ***Dumpingimportens priser***

(78) I 1997 var forskellen mellem dumpingimportens og EF-erhvervsgrenens priser ca. 50 ECU pr. ton. Denne prisforskel øgedes imidlertid til over 70 ECU pr. ton i 1998 og faldt derefter til ca. 56 ECU pr. ton i første kvartal af 1999.

Da stålindustriens økonomi opererer med en vis tidsforskydning, forårsagede den store stigning i den importerede mængde i første halvår af undersøgelsesperioden en hurtig destabilisering af markedet, der trykkede priserne i den resterende del af undersøgelsesperioden. I denne forbindelse var EF-erhvervsgrenen i et forsøg på at dække de faste omkostninger nødt til at opretholde produktionsniveauet og sælge til de dumpingbetingede priser. Som følge heraf faldt rentabiliteten i første kvartal til et niveau, der lå noget under omsætningsnulpunktet. Udviklingen i fortjenesten i undersøgelsesperioden er bemærkelsesværdig; mens der i første kvartal 1998 var en fortjeneste på over 14 %, var der i første kvartal af 1999 et tab på 8 %, hvilket er et fald på over 22 procentpoint.

2.3. ***Konklusion***

(79) I betragtning af den betydelige indførsel af varer til dumpingpriser, der ikke stod i forhold til, hvad markedet på lang sigt kunne optage, og den heraf følgende øgede forskel mellem dumpingimportens og EF-erhvervsgrenens priser sammen med forværringen af EF-erhvervsgrenens situation konkluderes det, at dumpingimporten fra Kina, Indien og Rumænien forvoldte EF-erhvervsgrenen væsentlig skade, jf. artikel 3, stk. 6, i grundbeslutningen.

## 3. **Virkninger af andre faktorer**

3.1. ***Forbrug***

(80) Kommissionen analyserede, om udviklingen i forbruget påvirkede EF-erhvervsgrenens situation. I denne forbindelse bør det erindres, at forbruget steg med 5,2 % mellem 1995 og undersøgelsesperioden, mens EF-erhvervsgrenens salg faldt svagt.

(81) Udviklingen i forbruget kan derfor ikke anses for at have haft nogen negativ virkning på EF-erhvervsgrenens situation.

3.2. ***De øvrige EF-producenters situation***

(82) De øvrige EF-producenters situation blev også taget i betragtning. I denne forbindelse mindes der om, at Kommissionen havde rådet over oplysningerne i klagen; en af de ørige EF-producenter havde også samarbejdet delvist.

På grundlag af disse oplysninger beregnedes udviklingen i den mængde, der solgtes af andre EF-producenter, hvorved det blev muligt at fastslå forbruget og markedsandelene i den pågældende periode.

(83) Den mængde, der solgtes af de øvrige EF-producenter på fællesskabsmarkedet, faldt fra 102 778 tons pr. måned i 1995 til 91 210 tons pr. måned i 1996 og 65 470 tons pr. måned i 1997 og steg til 93 662 tons pr. måned i undersøgelsesperioden. Den tilsvarende markedsandel udgjorde 17,9 % i 1995, 17,5 % i 1996, 11,8 % i 1997 og 15,5 % i undersøgelsesperioden.

Faldet i salgsmængde og markedsandel fra 1996 til 1997 skyldtes, at en producent i Fællesskabet trak sig tilbage fra markedet. Selv om denne producent vendte tilbage i undersøgelsesperioden, var det imidlertid ikke muligt for de øvrige EF-producenter at genvinde deres tidligere markedsandel, der faldt med 2,4 procentpoint mellem 1995 og undersøgelsesperioden.

### 3.3. *Overforsyning*

(84) Nogle eksporterende producenter i de pågældende lande fremførte, at markedet i undersøgelsesperioden var kendetegnet ved overforsyning og overkapacitet, der var ansvarlig for EF-erhvervsgrenens forværrede resultater.

Kommissionen fandt, at markedet faktisk var mættet i undersøgelsesperioden, og at dette skyldtes den ekstraordinære stigning i dumpingimporten mellem 1997 og 1998 (+ 34,4 %). Dette forårsagede, at EF-erhvervsgrenen nedsatte produktionen og mistede markedsandel. Det var den stigende dumpingimport, som forårsagede overforsyningen på markedet og førte til væsentlig skade for EF-erhvervsgrenen.

### 3.4. *EF-erhvervsgrenens konkurrencebegrænsende adfærd*

(85) Nogle eksporterende producenter hævdede, at EF-erhvervsgrenens engagement i konkurrencebegrænsende aktiviteter umuliggjorde en vurdering af skade, da situationen på markedet var blevet fuldstændig forvredet af sådanne aktiviteter.

(86) De henviste for det første til en kommissionsbeslutning (nr. 98/247/EKSF af 21. januar 1998 om legeringstillæg), der fordømte konkurrencebegrænsende adfærd i sektoren for rustfrit stål. I denne forbindelse skal der erindres om, at den foreliggende undersøgelse vedrører en vare af ulegeret stål, der er bestemt for et andet marked end markedet for rustfrit stål. Argumentet er derfor ikke relevant.

(87) For det andet hævdede de, at der eksisterede et informationsudvekslingssystem, der anvendtes af den tyske stålhandelssammenslutning. Denne påstand var baseret på en beslutning truffet af Kommissionen den 26. november 1997 vedrørende en procedure i henhold til artikel 65 i EKSF-traktaten (sagen vedrørende Wirtschaftsvereinigung Stahl). I denne beslutning konkluderede Kommissionen, at skønt det pågældende informationsudvekslingssystem var i strid med konkurrencereglerne, gennemførte de pågældende parter det ikke, efter at Kommissionen havde sendt dem en advarselsskrivelse den 8. juli 1996. Under hensyntagen til det forløbne tidsrum (to år før undersøgelsesperioden) samt det forhold, at der ikke er fremlagt dokumenterede eller underbyggede oplysninger i forbindelse med denne undersøgelse, som anfægter Kommissionens tidligere undersøgelsesresultater, kan det konkluderes, at dette argument heller ikke er relevant.

### 3.5. *Import fra andre tredjelande*

(88) Kommissionen analyserede også virkningerne for EF-erhvervsgrenens situation af importen fra andre lande, som ikke er omfattet af den nuværende undersøgelse. Nogle eksporterende producenter fremførte, at Polen, Tjekkiet, Den Tidligere Jugoslaviske Republik Makedonien, Bulgarien og Ukraine forvoldte EF-erhvervsgrenen skade, og at enhver foranstaltning, der kun blev indført over for importen fra Indien, Kina og Rumænien, ville være udtryk for forskelsbehandling.

#### 3.5.1. *Importen fra andre tredjelande under et*

(89) Den mængde, der importeredes fra sådanne tredjelande, og denne imports markedsandel steg i den undersøgte periode fra 13,9 % i 1995 til 15,1 % i undersøgelsesperioden. Mellem 1997 og undersøgelsesperioden, hvor dumpingimporten fra de af undersøgelsen omfattede lande til fællesskabsmarkedet var størst, og hvor denne imports markedsandel steg med 2,3 procentpoint, faldt markedsandelen for anden import imidlertid med 0,4 procentpoint.

(90) I løbet af den undersøgte periode var prisen på anden import næsten stabil og svingede mellem 306 ECU pr. ton i 1996 og 325 ECU pr. ton i undersøgelsesperioden. I 1997 nåede dumpingimportens pris, der havde været stigende siden 1995, det prisniveau, der gjaldt for andre tredjelande i denne periode (henholdsvis 313 og 315 ECU pr. ton). I undersøgelsesperioden faldt dumpingimportens pris imidlertid igen og lå under prisen på anden import (317 ECU mod 325 ECU pr. ton).

(91) For så vidt angår importen fra individuelle lande blev følgende fastslået:

#### 3.5.2. *Polen og Tjekkiet*

(92) Importen fra Polen faldt med 24,5 % mellem 1995 og undersøgelsesperioden, mens importen fra Tjekkiet steg fra 16 234 tons pr. måned i 1995 til 25 175 tons pr. måned i 1997 og derefter faldt stærkt til 19 155 tons pr. måned i undersøgelsesperioden. I sidstnævnte periode udgjorde Polens og Tjekkiets markedsandel henholdsvis 1,8 % og 3,3 % med priser, der lå under EF-erhvervsgrenens priser, men over priserne på dumpingimporten.

#### 3.5.3. *Den Tidligere Jugoslaviske Republik Makedonien*

(93) Ifølge oplysninger fra Eurostat øgede Den Tidligere Jugoslaviske Republik Makedonien sin eksport til Fællesskabet i den undersøgte periode. I undersøgelsesperioden havde landet en markedsandel på 1,9 %, og dets priser var lavere end EF-erhvervsgrenens priser, men højere end dumpingimportens priser.

3.5.4. *Bulgarien og Ukraine*

(94) Eksporten fra Bulgarien faldt mellem 1995 og undersøgelsesperioden, mens eksporten fra Ukraine steg støt i samme periode. De to lande havde markedsandele på henholdsvis 2 % og 1,5 % i undersøgelsesperioden, mens deres priser lå under EF-producenternes priser og på samme niveau som priserne på dumpingimporten.

3.5.5. *Kumuleret markedsandel for Polen, Tjekkiet, Den Tidligere Jugoslaviske Republik Makedonien, Bulgarien og Ukraine*

(95) Den kumulerede markedsandel for Polen, Tjekkiet, Den Tidligere Jugoslaviske Republik Makedonien, Bulgarien og Ukraine nåede et højdepunkt på 12,6 % i 1997. Den faldt imidlertid med 2,1 procentpoint i undersøgelsesperioden og nåede således et niveau på 10,5 %.

3.5.6. *Konklusion*

(96) På grundlag af ovenstående analyse kan det ikke udelukkes, at importen fra Polen, Tjekkiet, Den Tidligere Jugoslaviske Republik Makedonien, Bulgarien og Ukraine kan have bidraget til den skade, der er forvoldt EF-erhvervsgrenen. Dette er imidlertid ikke i sig selv nok til at bryde årsagssammenhængen mellem den dumpingimport, der er omfattet af denne undersøgelse, og den skade, der er forvoldt EF-erhvervsgrenen, navnlig da dumpingmargenerne var betydelige, hvilket også gjaldt den mængde, der importeredes i den undersøgte periode, som tegnede sig for en markedsandel på 13,3 % i undersøgelsesperioden.

3.6. ***EF-erhvervsgrenens eksportaktiviteter***

(97) I den undersøgte periode udgjorde EF-erhvervsgrenens eksport i gennemsnit ca. 20 % af dens samlede salg. Eksporten steg fra 62 548 tons pr. måned i 1995 til 83 132 tons pr. måned i 1996 og 85 055 tons pr. måned i 1997 og faldt derefter til 59 969 tons pr. måned i undersøgelsesperioden.

I samme periode svingede eksportprisen fra 390 ECU pr. ton i 1995 til 347 ECU pr. ton i 1996, 379 ECU pr. ton i 1998 og 412 ECU pr. ton i undersøgelsesperioden, hvilket vil sige, at den undtagen i 1996 hele tiden var højere end priserne på fællesskabsmarkedet.

(98) En analyse af de foreliggende oplysninger for 1997 og i undersøgelsesperioden på halvårligt grundlag viser imidlertid, at forskellen mellem priserne i Fællesskabet og EF-erhvervsgrenens eksportpris gradvist blev større i løbet af perioden.

(99) Selv om eksportpriserne faldt i undersøgelsesperioden, var det forholdsmæssige fald langt mindre end for priserne i Fællesskabet. I første kvartal 1999 var eksportprisen stadig på 370 ECU pr. ton, hvilket ligger nær den gennemsnitlige pris i Fællesskabet mellem 1995 og 1998 (378 ECU pr. ton), der stadig tillod EF-erhvervsgrenen at opnå en fortjeneste.

Til trods for nedgangen i den eksporterede mængde var priserne på de af EF-erhvervsgrenen eksporterede varer stadig forholdsvis stabile i undersøgelsesperioden.

Det konkluderes derfor, at EF-erhvervsgrenens forværrede situation ikke forårsagedes af dens eksportaktiviteter.

3.7. ***Situationen på verdensmarkedet***

(100) Nogle eksporterende producenter fremførte, at den overordnede mangel på stabilitet på verdensmarkedet for stål i 1998 var den vigtigste årsag til EF-erhvervsgrenens forværrede resultater. Det hævdedes især, at krisen i Asien havde forstyrret den internationale handel, idet tidligere nettoimporterende lande var blevet nettoeksportører. Dette førte til en generel overforsyning og et efterfølgende fald i priserne.

(101) Det skal erindres, at stålindustrien er kapitalintensiv, og at ændringer i efterspørgslen i en region ofte fører til hurtige ændringer i de geografiske salgsmønstre. Stålproducenterne tilstræber en vedvarende høj kapacitetsudnyttelse, og når efterspørgselssituationen i en del af verdensmarkedet ikke tillader dette, øger producenterne som regel salget til andre dele af verden for at opnå de ønskede produktionsniveauer. Da den internationale stålhandel er meget veludviklet, fører hurtige ændringer af de handlede mængder til lige så hurtige ændringer af priserne. Det anfægtes derfor ikke, at svingninger i verdensmarkedspriserne og en generel overforsyning, især i 1998, påvirkede fællesskabsmarkedet for varmtvalsede plader og havde en negativ virkning på EF-erhvervsgrenens situation. Sådanne negative virkninger var globale og ikke begrænsede til fællesskabsmarkedet.

Dette kan derfor ikke forklare det stærke prisfald og den efterfølgende nedgang i rentabiliteten, som EF-erhvervsgrenen oplevede i forbindelse med sit salg i Fællesskabet. Som fastslået ovenfor faldt EF-erhvervsgrenens priser i undersøgelsesperioden mere end dens eksportpriser, hvilket førte til det konstaterede fald i rentabiliteten for så vidt angår salget i Fællesskabet.

Desuden kan forværringen af situationen på verdensmarkedet ikke berettige den stigende import fra Kina, Indien og Rumænien til illoyale priser.

### 4. **Konklusion om skade**

(102) Det kan ikke udelukkes, at visse andre faktorer end dumpingimporten, såsom den verdensomspændende mangel på stabilitet på stålmarkedet, importen fra Polen, Tjekkiet, Den Tidligere Jugoslaviske Republik Makedonien, Bulgarien og Ukraine eller andre EF-producenters adfærd kan have bidraget til den vanskelige situation, som EF-erhvervsgrenen befinder sig i. Dette ændrer imidlertid ikke, at importen af varmtvalsede plader af ulegeret stål med oprindelse i Indien, Kina og Rumænien isoleret set har forvoldt EF-erhvervsgrenen væsentlig skade. Denne konklusion drages navnlig i betragtning af EF-erhvervsgrenens tab af markedsandel og det pristryk og efterfølgende fald i rentabiliteten, som den har været ude for, og som falder sammen med den betydelige stigning i den mængde varer, der importeredes til dumpingpriser, som konstant lå under EF-erhvervsgrenens priser, og denne imports øgede markedsandele.

## F. **FÆLLESSKABETS INTERESSER**

### 1. **Indledende bemærkninger**

(103) Kommissionen undersøgte også, hvorvidt der trods de skadelige virkninger af dumpingimporten forelå tvingende årsager til at konkludere, at det ikke ville være i Fællesskabets interesse at indføre foranstaltninger i det foreliggende tilfælde. I henhold til artikel 21, stk. 1, i grundbeslutningen overvejedes virkningerne af eventuelle foranstaltninger for alle parter, der var berørt af proceduren, samt følgerne af at træffe eller ikke træffe foranstaltninger.

(104) Med henblik herpå rådede Kommissionen over de besvarelser af dens spørgeskema, der var indgivet af EF-producenterne og de importører, der var identificeret i klagen, eller som havde givet sig til kende i forbindelse med undersøgelsen. Ved indledningen af proceduren blev fællesskabsproducenterne desuden opfordret til at fremlægge en liste over deres vigtigste kunder i EF, dvs. brugere af den pågældende vare. Hver af disse modtog efterfølgende et spørgeskema, der var særligt udformet med henblik på deres aktivitet. Selv om der blev sendt spørgeskemaer til et stort antal selskaber (omkring 90), blev der kun modtaget meget få besvarelser.

(105) For at fuldstændiggøre sin analyse undersøgte Kommissionen endelig oplysninger indgivet inden for rammerne af EKSF-traktaten, navnlig med hensyn til den betydning, som produktionen af den pågældende vare har for EF-erhvervsgrenens samlede stålaktiviteter. For at identificere de vigtigste brugerindustrier blev der også taget hensyn til oplysninger om EF-producenters leverancer på deres nationale markeder.

### 2. **Virkningen på EF-erhvervsgrenen og dens relaterede aktiviteter**

(106) Det skal resumerende siges, at EF-erhvervsgrenen består af ti producenter, heraf otte mellemstore som tilhører større stålgrupper, mens de to resterende producenter er fuldt uafhængige mindre selskaber. De ligger i seks medlemsstater, nemlig Østrig, Frankrig, Tyskland, Italien, Spanien og Det Forenede Kongerige.

Undersøgelsen har vist, at EF-erhvervsgrenen stod over for vanskeligheder i forbindelse med den omfattende tilstrømning af dumpingimport fra de tre pågældende lande.

Hvis der ikke forefindes beskyttende foranstaltninger, vil EF-erhvervsgrenen fortsat være udsat for det prisunderbud og efterfølgende pristryk, der førte til en klar forværring af dens finansielle situation. Selskaberne vil derfor være nødt til at lukke visse produktionsfaciliteter, hvilket vil bringe de stålkoncerner, som de tilhører, i fare. EF-erhvervsgrenen er en vigtig bruger af råstål, og ethvert fald i dens produktion har direkte negative følger for stålproduktionen i senere led og følgelig for beskæftigelsessituationen i Fællesskabet. Det er derfor af afgørende betydning for stålsektoren, at EF-erhvervsgrenen fortsat er levedygtig.

En indførelse af antidumpingforanstaltninger forventes at genskabe en redelig konkurrence og gøre det muligt for EF-erhvervsgrenen at drage nytte af de stærke bestræbelser, der allerede er udfoldet for at forbedre effektiviteten.

### 3. **Virkningen på brugerne**

(107) Som ovenfor nævnt viste de få besvarelser af spørgeskemaet fra brugerne af den pågældende vare, at der var manglende interesse for proceduren.

Det fremgik af analysen af de oplysninger, der forelå inden for rammerne af EKSF-traktaten, at EF-erhvervsgrenens leverancer hovedsagelig sker til forhandlere, der videresælger den pågældende vare efter opskæring. Resten sælges til brugerindustrier som f.eks. (efter faldende vigtighed) skibsbygningsindustrien, stålrørsindustrien, arbejder, hvori der indgår konstruktionsstål samt producenter af kedler og andre metalbeholdere.

Selskaber, som videresælger varen efter opskæring, klagede over de pågældende eksportlandes illoyale priser, som førte til stærkt faldende priser og en formindskelse af deres margener. De gav klart udtryk for, at de gik ind for beskyttelsesforanstaltninger, som ville genskabe redelige konkurrencevilkår.

Andre brugere gav ikke udtryk for deres synspunkter, men som følge af markedets prisfølsomhed er det sandsynligt, at en indførelse af foranstaltninger vil føre til prisstigninger. For disse brugerindustrier gælder det imidlertid, at den pågældende vare kun tegner sig for en lille del af deres samlede omkostninger, hvilket kan forklare, at de ikke har samarbejdet i forbindelse med den foreliggende undersøgelse. Enhver prisstigning som følge af en indførelse af foranstaltninger vil derfor være marginal for disse industrier.

4. **Virkningen på importører og forhandlere**

(108) Kommissionen sendte spørgeskemaer til et stort antal (ca. 25) importører i Fællesskabet; der blev kun modtaget få brugbare besvarelser, og der blev ikke fremsat bemærkninger om eventuelle beskyttelsesforanstaltningers virkninger på importørerne.

Under alle omstændigheder udgør den pågældende vare, der generelt importeres af stålimportører og -forhandlere, der specialiserer sig heri, kun en lille del af det brede sortiment af stålprodukter, som de beskæftiger sig med. I betragtning af antallet af alternative leveringskilder, som ikke er omfattet af antidumpingforanstaltninger, herunder den pågældende vare fremstillet af EF-erhvervsgrenen, finder Kommissionen, at en indførelse af antidumpingforanstaltninger kun vil have minimal indvirkning på de pågældende importørers og forhandleres samlede situation.

5. **Konklusion om Fællesskabets interesser**

(109) I betragtning af stigningen i dumpingimporten i den undersøgte periode og det betydelige prisunderbud, der konstateredes, er det sandsynligt, at denne udvikling vil fortsætte, og at EF-erhvervsgrenens situation vil blive yderligere forværret, hvis der ikke indføres foranstaltninger.

En indførelse af foranstaltninger vil på den anden side bidrage til at genskabe redelige konkurrencevilkår og bistå EF-erhvervsgrenen med igen at blive rentabel og begrænse truslen om lukninger og tab af arbejdspladser.

For så vidt angår de selskaber, der foretager opskæring, vil en indførelse af foranstaltninger føre til, at der igen findes rimelige margener.

For så vidt angår brugerindustrierne og importørerne og forhandlerne vil de forventede prisstigninger kun have begrænset virkning.

Det fandtes derfor, at der under disse omstændigheder ikke var tvingende årsager til at konkludere, at det ikke var i Fællesskabets interesse at indføre foranstaltninger.

G. **MIDLERTIDIG TOLD**

(110) Efter at det er fastslået, at dumpingimporten har forvoldt EF-erhvervsgrenen væsentlig skade, og at der ikke er nogen tvingende grunde til ikke at gribe ind, bør der vedtages midlertidige antidumpingforanstaltninger.

1. **Skadestærskel**

(111) Med henblik på fastsættelse af toldniveauet blev der taget hensyn til de konstaterede dumpingmargener og det toldbeløb, der er nødvendigt for at fjerne den skade, som forvoldes EF-erhvervsgrenen ved dumpingimporten. Den nødvendige prisforhøjelse blev fastsat på grundlag af en sammenligning af den vejede gennemsnitlige importpris som fastlagt for underbudsberegningerne og en ikke-skadevoldende pris for de forskellige typer kvartoplader, som EF-erhvervsgrenen solgte på markedet i Fællesskabet.

(112) Det blev fastslået, at det nødvendige toldbeløb til at fjerne virkningerne af skadelig dumping skulle give EF-erhvervsgrenen mulighed for at dække sine produktionsomkostninger og opnå en rimelig fortjeneste på salget. I denne forbindelse fandtes det, at fortjenstmargenen før skat på 8 % af omsætningen var et passende grundlag, idet der blev taget hensyn til behovet for langfristede investeringer og til den afkastningsgrad, som EF-erhvervsgrenen med rimelighed kunne forvente, hvis der ikke forekom skadelig dumping.

Skadestærsklerne blev derfor fastlagt ved en sammenligning på kvartalsvist grundlag mellem EF-erhvervsgrenens vejede gennemsnitlige ikke-skadevoldende priser for hver varekategori og de vejede gennemsnitlige salgspriser for de importerede varer i samme kategori. For så vidt angår Rumænien, hvor graden af samarbejde var begrænset, blev restskadesmargenen beregnet på grundlag af den varekategori, der eksporteredes i repræsentative mængder, og for hvilken der konstateredes den højeste margen. Forskellen blev derefter udtrykt i procent af cif-importprisen, frit Fællesskabets grænse, ufortoldet:

| Land/selskab | | Skadesmargen (%) |
|---|---|---|
| Kina | | 13,2 |
| Indien: | SAIL | 21,8 |
| Rumænien: | Sidex | 9,6 |
| | Andre selskaber | 18,1 |

2. **Midlertidig told**

(113) På baggrund af ovenstående fastslås det, at der bør indføres en midlertidig antidumpingtold svarende til de fastlagte dumpingmargener, men tolden bør i henhold til artikel 7, stk. 2, i grundbeslutningen ikke være højere end skadestærsklen.

Tolden fastsættes til følgende af prisen, frit Fællesskabets grænse, ufortoldet:

| Land/Selskab | Dumpingmargen (%) | Skadesmargen (%) | Foreslået antidumpingtold (%) |
|---|---|---|---|
| Kina | 34,3 | 13,2 | 13,2 |
| Indien | 51,1 | 21,8 | 21,8 |
| — SAIL | 51,1 | 21,8 | 21,8 |
| Rumænien | 52,6 | 18,1 | 18,1 |
| — Sidex | 14,4 | 9,6 | 9,6 |

(114) De antidumpingtoldsatser for individuelle selskaber, der er anført i denne beslutning, blev fastsat på grundlag af resultaterne af den foreliggende undersøgelse. De afspejler derfor den situation, der konstateredes for disse selskaber ved undersøgelsen. Disse toldsatser (i modsætning til den landsomfattende told, der gælder for »alle andre selskaber« finder således udelukkende anvendelse på import af varer, som har oprindelse i det pågældende land, og som er fremstillet af det pågældende selskab og således af den nævnte specifikke retlige enhed. Importerede varer fremstillet af alle andre selskaber, der ikke er udtrykkeligt nævnt med navn og adresse i den relevante del af denne beslutning, herunder forretningsmæssigt forbundne enheder, kan ikke drage fordel af disse satser, men er omfattet af satsen for »alle andre selskaber«.

(115) Alle anmodninger om anvendelse af disse individuelle toldsatser (f.eks. efter ændring af den pågældende virksomheds navn eller efter oprettelse af nye produktions- eller salgsenheder) fremsendes straks til Kommissionen ([1]) sammen med alle relevante oplysninger, især om ændringer af selskabets aktiviteter i forbindelse med fremstilling og hjemmemarkeds- og eksportsalg i tilknytning til f.eks. den pågældende navneændring eller ændring vedrørende produktions- og salgsenheder. Efter konsultation af det rådgivende udvalg ændrer Kommissionen om nødvendigt beslutningen i overensstemmelse hermed ved at ajourføre listen over selskaber, som er omfattet af individuelle toldsatser.

## H. **AFSLUTTENDE BESTEMMELSER**

(116) Der bør fastsættes en frist, inden for hvilken interesserede parter kan tilkendegive deres synspunkter skriftligt og anmode om at blive hørt mundtligt. Endvidere bør det understreges, at alle undersøgelsesresultater i forbindelse med denne beslutning er foreløbige og kan tages op til fornyet overvejelse med henblik på alle endelige foranstaltninger, der måtte blive foreslået af Kommissionen —

VEDTAGET FØLGENDE BESLUTNING:

*Artikel 1*

1. Der indføres en midlertidig antidumpingtold på importen af fladvalsede produkter af ulegeret stål, ikke i oprullet stand, kun varmtvalsede, ikke med reliefmønster, af tykkelse over 10 mm og af bredde 600 mm eller derover, henhørende under KN-kode ex 7208 51 30 (Taric-kode 7208 51 30*10), ex 7208 51 50 (Taric-kode 7208 51 50*10), ex 7208 51 91 (Taric-kode 7208 51 91*10) og ex 7208 51 99 (Taric-kode 7208 51 99*10), eller af tykkelse 4,75 mm eller derover, men ikke over 10 mm, og af bredde 2 050 mm eller derover, henhørende under KN-kode ex 7208 52 91 (Taric-kode 7208 52 91*10) og med oprindelse i Kina, Indien eller Rumænien.

2. Tolden fastsættes til følgende af nettoprisen, frit Fællesskabets grænse, ufortoldet, for varer fremstillet af følgende eksporterende selskaber:

([1]) Europa-Kommissionen
Generaldirektoratet for Handel
Direktorat C
DM 24 — 8/38
Rue de la Loi/Wetstraat 200
B-1049 Brussel/Bruxelles.

| Land | Selskab | Toldsats (%) | Taric-tillægskode |
|---|---|---|---|
| Kina | Alle selskaber | 13,2 | — |
| Indien | Alle selskaber | 21,8 | — |
| Rumænien | Sidex SA, Smârdan Street 1, 6200 Galati | 9,6 | A069 |
| | Alle selskaber | 18,1 | A999 |

3. Gældende bestemmelser vedrørende told finder anvendelse, medmindre andet er fastsat.

4. De i stk. 1 omhandlede varers overgang til fri omsætning i Fællesskabet er betinget af, at der stilles sikkerhed svarende til den midlertidige told.

*Artikel 2*

Interesserede parter kan anmode om meddelelse om de væsentligste kendsgerninger og overvejelser, der ligger til grund for vedtagelsen af denne beslutning, samt fremsætte deres synspunkter skriftligt og anmode om at blive hørt mundtligt af Kommissionen inden for en måned fra datoen for nærværende beslutnings ikrafttræden, jf. dog artikel 20 i beslutning nr. 2277/96/EKSF.

I medfør af artikel 21, stk. 4, i beslutning nr. 2277/96/EKSF kan de berørte parter inden for en frist på en måned fra datoen for nærværende beslutnings ikrafttræden fremsætte bemærkninger til anvendelsen af beslutningen og anmode om at blive hørt vedrørende analysen af Fællesskabets interesser.

*Artikel 3*

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

Artikel 1 i denne beslutning anvendes i en periode på seks måneder.

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

Udfærdiget i Bruxelles, den 10. februar 2000.

*På Kommissionens vegne*

Pascal LAMY

*Medlem af Kommissionen*