VERORDNUNG (EG) Nr. 1732/97 DER KOMMISSION

vom 4. September 1997

zur Einführung eines vorläufigen Antidumpingzolls auf die Einfuhren von Verbindungselementen und Teilen aus nichtrostendem Stahl mit Ursprung in der Volksrepublik China, Indien, Malaysia, der Republik Korea, Taiwan und Thailand

DIE KOMMISSION DER EUROPÄISCHEN GEMEINSCHAFTEN —

gestützt auf den Vertrag zur Gründung der Europäischen Gemeinschaft,

gestützt auf die Verordnung (EG) Nr. 384/96 des Rates vom 22. Dezember 1995 über den Schutz gegen gedumpte Einfuhren aus nicht zur Europäischen Gemeinschaft gehörenden Ländern [1], geändert durch die Verordnung (EG) Nr. 2331/96 [2], insbesondere auf Artikel 7,

nach Konsultationen im Beratenden Ausschuß,

in Erwägung nachstehender Gründe:

A. VERFAHREN

(1) Im Dezember 1996 veröffentlichte die Kommission im *Amtsblatt der Europäischen Gemeinschaften* [3] eine Bekanntmachung über die Einleitung eines Antidumpingverfahrens betreffend die Einfuhren von Verbindungselementen und Teilen aus nichtrostendem Stahl mit Ursprung in der Volksrepublik China (nachstehend „VRC" genannt), Indien, Malaysia, der Republik Korea (nachstehend „Korea" genannt) und Taiwan und leitete eine Untersuchung ein.

Im Januar 1997 veröffentlichte die Kommission im *Amtsblatt der Europäischen Gemeinschaften* [4] eine Bekanntmachung über die Ausdehnung des Antidumpingverfahrens auf die Einfuhren mit Ursprung in Thailand.

(2) Die Einleitung und die spätere Ausdehnung des Verfahrens erfolgten aufgrund zweier Anträge des „European Industrial Fasteners Institute" (EIFI) im Namen von Gemeinschaftsherstellern, auf die ein größerer Teil der Gemeinschaftsproduktion von Verbindungselementen aus nichtrostendem Stahl entfällt. Die Anträge enthielten Beweise für das Vorliegen von Dumping bei der genannten Ware und für eine dadurch verursachte bedeutende Schädigung; diese Beweise wurden als ausreichend angesehen, um die Einleitung eines Verfahrens zu rechtfertigen.

(3) Die Kommission unterrichtete offiziell die bekanntermaßen betroffenen Hersteller/Ausführer und Einführer, die Vertreter der Ausfuhrländer und die Antragsteller über die Einleitung des Verfahrens; sie gab den direkt betroffenen Parteien Gelegenheit, ihren Standpunkt schriftlich darzulegen und eine Anhörung zu beantragen.

(4) Die Kommission sandte allen bekanntermaßen betroffenen Parteien Fragebogen zu und erhielt Antworten von den antragstellenden Gemeinschaftsherstellern, von vier Unternehmen in Indien, von zwei Unternehmen in Malaysia, von einem Unternehmen in Korea, von sieben Unternehmen in Taiwan, von drei Unternehmen in Thailand, von sechs Unternehmen in der VRC, von einem Unternehmen in Hongkong, welches Waren mit Ursprung in der VRC ausführte, von einem Unternehmen in Brasilien (das anfänglich als Vergleichsland ins Auge gefaßt worden war) und von einem mit einem malaysischen Unternehmen geschäftlich verbundenen Einführer in der Gemeinschaft. Außerdem erhielt die Kommission vollständige Antworten von zwei unabhängigen Einführern in der Gemeinschaft.

(5) Die Kommission überprüfte alle für die vorläufige Sachaufklärung für notwendig erachteten Informationen und führte Untersuchungen in den Betrieben der folgenden Unternehmen durch:

Gemeinschaftshersteller:

— Bulnava srl, Mailand (Italien),

— Inox Viti snc di Cattinori Enrico e Bruno, Grumello Del Monte (Italien),

— Tevi srl (Trafilerie e Viterie Italiane srl), Ponte Dell'Olio (Italien),

— Tornillería del Besos S.A. (Torbesa), Barcelona (Spanien),

— Ugivis S.A., Belley (Frankreich);

Hersteller/Ausführer und mit ihnen geschäftlich verbundene Unternehmen in den Ausfuhrländern:

Indien

— Audler Fasteners, Vasai,

— Lakshmi Precision Screws Ltd, Rohtak,

— Kundan Industries Ltd, Vasai,

— Tata Exports Ltd, Bombay;

Malaysia

— Tigges Steel Fasteners (M) Sdn. Bhd., Ipoh,

— Tong Heer Fasteners Co., Sdn. Bhd., Penang;

Korea

— Daegil Trading Co. Ltd, Seoul;

[1] ABl. L 56 vom 6. 3. 1996, S. 1.
[2] ABl. L 317 vom 6. 12. 1996, S. 1.
[3] ABl. C 369 vom 7. 12. 1996, S. 3.
[4] ABl. C 25 vom 25. 1. 1997, S. 9.

Taiwan

— Arrow Fastener Co. Ltd, Taipei,

— CLC Industrial Co. Ltd, Tainan,

— Min Hwei Enterprise Co., Kaohsiung,

— Rodex Fasteners Corp., Chung Li,

— Sen Chang Industrial Co., Ltd, Tao Yuen,

— Taiwan Shan Yin Intern. Co. Ltd, Kaohsiung,

— Tong Hwei Enterprise Co., Ltd, Kaohsiung,

— Tong Jou Enterprise Co., Ltd, Kaohsiung;

Thailand

— Dura Fastener Co., Ltd, Samutprakarn,

— A.B.P. Stainless Fastener Co., Ltd, Ayutthaya,

— Thailock Fastener Co., Ltd, Chon Buri;

Hongkong (Unternehmen, die Waren mit Ursprung in der VRC ausführen)

— Power Van Industrial Co. Ltd,

— Tung Wah Metal Manufactory (mit einem Unternehmen in der VRC geschäftlich verbunden);

Brasilien (anfänglich als Vergleichsland ins Auge gefaßt)

— Industrias Micheletto, Canoas;

Geschäftlich verbundener Einführer in der Gemeinschaft

— Tigges GmbH & Co. KG, Wuppertal (Deutschland);

Unabhängiger Einführer in der Gemeinschaft

— Acton S.A., La Grand-Croix, Frankreich.

(6) Die Dumpinguntersuchung betraf den Zeitraum vom 1. Januar 1996 bis zum 30. November 1996 (nachstehend „Untersuchungszeitraum" genannt). Die Schadensermittlung betraf den Zeitraum von 1992 bis zum 30. November 1996.

B. WARE, GLEICHARTIGE WARE

1. Ware

(7) Bei der betroffenen Ware handelt es sich um Verbindungselemente aus nichtrostendem Stahl (nachstehend „VNS" genannt), d. h. um Bolzen, Muttern und Schrauben aus nichtrostendem Stahl, die dazu dienen, zwei oder mehr Elemente mechanisch miteinander zu verbinden. Die vorgenannten Waren werden den KN-Codes 7318 12 10, 7318 14 10, 7318 15 30, 7318 15 51, 7318 15 61, 7318 15 70 und 7318 16 30 zugewiesen.

Schrauben sind Verbindungselemente mit einem äußeren Gewinde auf dem Schaft. Sie können entweder ohne zusätzliche Teile in Holz (Holzschrauben) oder Metallbleche (gewindeformende Schrauben) eingedreht werden, oder sie können zusammen mit einer Mutter und Unterlegscheiben als Bolzen verwendet werden. Sie können viele unterschiedliche Kopfformen (Halbrundkopf-, Hohlkopf-, Flachkopf-, Außensechskantschrauben), Schaftlängen und Durchmesser aufweisen. Der Schaft kann vollständig oder teilweise mit einem Gewinde versehen sein.

VNS werden von einer Vielzahl von Abnehmerindustrien für eine breite Palette von Endverwendungen eingesetzt, bei denen Widerstandsfähigkeit gegen witterungsbedingte und chemische Korrosion erforderlich ist und teilweise auch die Hygiene eine entscheidende Rolle spielt, wie bei Ausrüstungen für die Verarbeitung und Lagerung von Lebensmitteln und für chemische Betriebe, bei der Herstellung von medizinischen Geräten und öffentlichen Beleuchtungseinrichtungen, im Schiffsbau usw.

(8) Es gibt eine Vielzahl von VNS-Typen, die sich in ihren besonderen materiellen und technischen Eigenschaften sowie in der Qualität des nichtrostenden Stahls unterscheiden. Allerdings haben sämtliche betroffenen Waren, die unter die weite Definition des Begriffs „Verbindungselemente" fallen, die gleichen grundlegenden materiellen Eigenschaften und die gleichen Verwendungen und werden über die gleichen Vertriebskanäle vermarktet. Sie werden daher im Rahmen dieser Untersuchung als eine einzige Ware angesehen. Aus technischen Gründen wurde es jedoch für angemessen angesehen, die betroffene Ware nach „Typen" einzuteilen und die erforderlichen Angaben auf Typengrundlage einzuholen und auszuwerten. Zu diesem Zweck wurden fünf Kriterien berücksichtigt (1). Jede Kombination dieser Kriterien, auf die im folgenden als „Warenkontrollnummer" („WKN") verwiesen wird, entspricht einem bestimmten VNS-Typ.

(9) Die Untersuchung ergab, daß die betroffenen Ausführer zum Teil nicht genormte VNS verkauften. Diese auf Bestellung gefertigten Waren sind in keinem Normenwerk erfaßt. Obwohl die Kosten, die Preise und die Gewinnspannen bei diesen Waren ungewöhnlich hoch und daher für die üblichen VNS nicht repräsentativ sind, werden die maßgefertigten VNS dennoch als gleichartige Waren angesehen. Allerdings wurden für die Dumpingberechnung lediglich genormte VNS herangezogen, die hinreichend repräsentativ für die gesamten VNS-Ausfuhren in die Gemeinschaft waren.

(10) Während der Untersuchung wurde geltend gemacht, daß Muttern (KN-Code 7318 16 30) aus der Untersuchung ausgeschlossen werden sollten, da in der Gemeinschaft keine Muttern hergestellt würden. Hier ist jedoch darauf hinzuweisen, daß der Ausschluß eines bestimmten Produkttyps aus dem Antidumpingverfahren nicht allein aufgrund der Tatsache beschlossen werden kann, daß dieser Typ vom Wirtschaftszweig der Gemeinschaft nicht mehr hergestellt wird. Außerdem stellte die Kommission fest, daß die in der Gemeinschaft verbrauchten Muttern zwar zu einem beträchtlichen Teil eingeführt wurden, und zwar insbesondere aus den betroffenen Ländern, daß aber auch der Wirtschaftszweig der Gemeinschaft eine gewisse Produktion von Muttern aufrechterhält, auf die sich die betreffenden Einfuhren nachteilig auswirken könnten.

(1) Dabei handelt es sich um folgende Kriterien: 1) KN-Code; 2) verwendeter Rohstoff; 3) DIN-Nummer; 4) Durchmesser in mm; 5) Länge in mm.

Die Hersteller, die weiterhin über Kapazitäten für die Herstellung von Muttern verfügen, würden sehr wahrscheinlich ihre Produktion von Muttern steigern bzw. wiederaufnehmen, sobald das Preisniveau auf dem Gemeinschaftsmarkt wieder angemessen wäre. Daher hielten es die Kommissionsdienststellen nicht für gerechtfertigt, Muttern aus der Untersuchung auszuschließen.

2. Gleichartige Ware

(11) Die Kommission stellte fest, daß die auf den Inlandsmärkten in Indien, Malaysia, Korea, Taiwan und Thailand hergestellten und verkauften VNS und die aus den betroffenen Ländern in die Gemeinschaft ausgeführten VNS sowie die vom Wirtschaftszweig der Gemeinschaft hergestellten und verkauften VNS die gleichen materiellen, chemischen und technischen Eigenschaften und Verwendungen haben. Daher wurde der Schluß gezogen, daß alle diese VNS gleichartige Waren im Sinne des Artikels 1 Absatz 4 der Verordnung (EG) Nr. 384/96 (nachstehend „Grundverordnung" genannt) sind.

C. DUMPING

1. Normalwert

a) *Indien*

(12) Zwei der vier kooperierenden indischen Unternehmen stellten die betroffene Ware her und führten sie aus, verkauften sie jedoch im Untersuchungszeitraum nicht auf dem Inlandsmarkt. Ein drittes kooperierendes Unternehmen stellte die betroffene Ware her, verkaufte sie auf dem Inlandsmarkt und verkaufte sie gleichzeitig über das vierte Unternehmen, eine Exporthandelsgesellschaft, zur Ausfuhr in die Gemeinschaft. Im Falle Indiens wurde der Normalwert nur für die drei Hersteller bestimmt.

(13) Zur Ermittlung des Normalwerts prüften die Kommissionsdienststellen zunächst, ob die Verkäufe auf dem Inlandsmarkt gemäß Artikel 2 Absatz 2 der Grundverordnung repräsentativ waren. Bei dem einzigen kooperierenden Hersteller, der die betroffene Ware auf dem Inlandsmarkt verkaufte, machten die im Inland verkauften Mengen insgesamt mehr als 5 % der Exportverkäufe in die Gemeinschaft aus.

(14) Danach wurde geprüft, ob alle Produkttypen auf dem Inlandsmarkt jeweils in Mengen verkauft wurden, die 5 % oder mehr der zur Ausfuhr in die Gemeinschaft verkauften Mengen des gleichen Typs ausmachten.

Bei den Produkttypen, bei denen diese 5 %-Schwelle erreicht wurde, prüften die Kommissionsdienststellen sodann, ob gemäß Artikel 2 Absatz 4 der Grundverordnung ausreichende Mengen im normalen Handelsverkehr verkauft worden waren. Machten die Verkäufe unter Stückkosten weniger als 20 % aller Verkäufe eines Produkttyps aus, so wurde der Normalwert anhand der tatsächlich gezahlten gewogenen durchschnittlichen Preise bei sämtlichen Inlandsverkäufen ermittelt. Entfielen auf die Verlustverkäufe 20 % oder mehr, aber nicht mehr als 90 % aller Verkäufe eines Produkttyps, so wurde der Normalwert lediglich anhand der tatsächlich gezahlten gewogenen durchschnittlichen Preise bei den verbleibenden gewinnbringenden Inlandsverkäufen ermittelt.

Machten die Inlandsverkäufe bei einem Produkttyp weniger als 5 % der zur Ausfuhr in die Gemeinschaft verkauften Mengen aus oder war der Anteil der Verlustverkäufe auf dem Inlandsmarkt höher als 90 %, so wurden die Inlandsverkäufe gemäß Artikel 2 Absatz 3 der Grundverordnung als unzureichend angesehen und folglich nicht berücksichtigt. Da die anderen indischen Hersteller die betroffene Ware auf dem Inlandsmarkt nicht verkauften, wurde der Normalwert für den betreffenden Produkttyp gemäß Artikel 2 Absätze 3 und 6 der Grundverordnung anhand aller Herstellkosten zuzüglich der Vertriebs-, Verwaltungs- und Gemeinkosten (nachstehend „VVG-Kosten" genannt) des betreffenden Unternehmens und eines angemessenen Betrags für Gewinne ermittelt. Letzterer wurde anhand des gewogenen durchschnittlichen Gewinns festgesetzt, der bei gewinnbringenden Verkäufen der betroffenen Ware auf dem Inlandsmarkt erzielt wurde.

(15) Für die beiden ausführenden Hersteller, die die betroffene Ware nicht auf dem Inlandsmarkt verkauften, sowie für die Exporthandelsgesellschaft wurde der Normalwert für die einzelnen Produkttypen gemäß Artikel 2 Absatz 1 der Grundverordnung anhand der gewogenen durchschnittlichen Ab-Werk-Preise des vierten kooperierenden Herstellers festgesetzt, sofern dieser die entsprechenden Typen auf dem Inlandsmarkt in repräsentativen Mengen und im normalen Handelsverkehr verkaufte.

Wurde der entsprechende Produkttyp auf dem Inlandsmarkt von diesem kooperierenden Hersteller nicht oder nicht in ausreichenden Mengen im normalen Handelsverkehr verkauft, so erfolgte die Ermittlung des Normalwertes gemäß Artikel 2 Absatz 3 und Absatz 6 Buchstabe a) der Grundverordnung anhand aller Kosten des ausführenden Herstellers bei der Produktion des betreffenden Produkttyps zuzüglich eines angemessenen Betrags für die VVG-Kosten sowie die Gewinne, der anhand der Beträge festgesetzt wurde, die für den einzigen indischen Hersteller mit Inlandsverkäufen ermittelt wurden.

b) *Korea*

(16) Bei dem einzigen kooperierenden ausführenden Hersteller in Korea ergab die Untersuchung, daß er die betroffene Ware auf dem Inlandsmarkt insgesamt in Mengen verkaufte, die mehr als 5 % der Exportverkäufe in die Gemeinschaft ausmachten.

(17) Daraufhin wurde geprüft, ob alle Produkttypen auf dem Inlandsmarkt jeweils in Mengen verkauft wurden, die 5 % oder mehr der zur Ausfuhr in die Gemeinschaft verkauften Mengen des gleichen Typs ausmachten.

Bei den Produkttypen, bei denen diese 5 %-Schwelle erreicht wurde, prüften die Kommissionsdienststellen sodann, ob gemäß Artikel 2 Absatz 4 der Grundverordnung ausreichende Mengen im normalen Handelsverkehr verkauft worden waren. Machten die Verkäufe unter Stückkosten weniger als 20 % aller Verkäufe eines Produkttyps aus, so wurde der Normalwert anhand der tatsächlich gezahlten gewogenen durchschnittlichen Preise bei sämtlichen Inlandsverkäufen ermittelt. Entfielen auf die Verlustverkäufe 20 % oder mehr, aber nicht mehr als 90 % aller Verkäufe eines Produkttyps, so wurde der Normalwert lediglich anhand der tatsächlich gezahlten gewogenen durchschnittlichen Preise bei den verbleibenden gewinnbringenden Inlandsverkäufen ermittelt.

Machten die Inlandsverkäufe bei einem Produkttyp weniger als 5 % der zur Ausfuhr in die Gemeinschaft verkauften Mengen aus oder war der Anteil der Verlustverkäufe auf dem Inlandsmarkt höher als 90 %, so wurden die Inlandsverkäufe im normalen Handelsverkehr gemäß Artikel 2 Absatz 3 der Grundverordnung als unzureichend angesehen und folglich nicht berücksichtigt. Da kein anderer koreanischer Hersteller an der Untersuchung mitarbeitete, wurde der Normalwert für den betreffenden Produkttyp gemäß Artikel 2 Absätze 3 und 6 der Grundverordnung anhand aller Herstellkosten zuzüglich der VVG-Kosten des betreffenden Unternehmens und eines angemessenen Betrags für Gewinne ermittelt. Letzterer wurde anhand des gewogenen durchschnittlichen Gewinns festgesetzt, der bei gewinnbringenden Verkäufen der betroffenen Ware auf dem Inlandsmarkt erzielt wurde.

c) *Malaysia*

(18) Die beiden ausführenden Hersteller in Malaysia verkauften die betroffenen Ware auf dem Inlandsmarkt insgesamt in Mengen, die weniger als 5 % der Exportverkäufe in die Gemeinschaft ausmachten. Da kein anderer malaysischer Hersteller an der Untersuchung mitarbeitete, wurde der Normalwert gemäß Artikel 2 Absätze 3 und 6 der Grundverordnung anhand aller Herstellkosten dieser Unternehmen zuzüglich angemessener Beträge für die VVG-Kosten und für die Gewinne ermittelt. Diese Beträge konnten mangels repräsentativer Inlandsverkäufe nicht anhand der Kosten und Gewinne dieser Hersteller festgesetzt werden, so daß sie gemäß Artikel 2 Absatz 6 Buchstabe c) der Grundverordnung nach einer anderen vertretbaren Methode bestimmt wurden. Die VVG-Kosten wurden schließlich anhand der Zahlen desjenigen Herstellers festgesetzt, der die betroffene Ware im Untersuchungszeitraum auf dem Inlandsmarkt verkaufte, da diese Zahlen den durchschnittlichen VVG-Kosten aller untersuchten Unternehmen entsprachen. Der Betrag für Gewinne wurde anhand des gewogenen durchschnittlichen Gewinns ermittelt, den die Firmengruppe, zu der das Unternehmen in Malaysia zusammen mit zwei Unternehmen in Taiwan gehörte, beim direkten Verkauf der betroffenen Ware an unabhängige Abnehmer auf dem Inlandsmarkt erzielte (ausschließlich der Verkäufe innerhalb der Unternehmensgruppe).

d) *Taiwan*

(19) Die drei ausführenden Hersteller verkauften die betroffene Ware auf dem Inlandsmarkt insgesamt in Mengen, die 5 % oder mehr der zur Ausfuhr in die Gemeinschaft verkauften Mengen ausmachten, so daß ihre Inlandsverkäufe gemäß Artikel 2 Absatz 2 der Grundverordnung repräsentativ waren.

(20) Bei den Produkttypen, bei denen die 5 %-Schwelle erreicht wurde, prüften die Kommissionsdienststellen sodann, ob gemäß Artikel 2 Absatz 4 der Grundverordnung ausreichende Mengen im normalen Handelsverkehr verkauft worden waren. Machten die Verkäufe unter Stückkosten weniger als 20 % aller Verkäufe eines Produkttyps aus, so wurde der Normalwert anhand der tatsächlich gezahlten gewogenen durchschnittlichen Preise bei sämtlichen Inlandsverkäufen dieses Typs ermittelt. Entfielen auf die Verlustverkäufe 20 % oder mehr, aber nicht mehr als 90 % aller Verkäufe eines Produkttyps, so wurde der Normalwert lediglich anhand der tatsächlich gezahlten gewogenen durchschnittlichen Preise bei den verbleibenden gewinnbringenden Inlandsverkäufen dieses Typs ermittelt.

Machten die Inlandsverkäufe bei einem Produkttyp weniger als 5 % der zur Ausfuhr in die Gemeinschaft verkauften Menge aus oder war der Anteil der Verlustverkäufe auf dem Inlandsmarkt höher als 90 %, so wurden die Inlandsverkäufe im

normalen Handelsverkehr gemäß Artikel 2 Absatz 3 der Grundverordnung als unzureichend angesehen. In diesen Fällen wurde der Normalwert für den betreffenden Produkttyp gemäß Artikel 2 Absatz 1 Unterabsatz 2 der Grundverordnung anhand der gewogenen durchschnittlichen Ab-Werk-Preise bestimmt, die andere taiwanesische Hersteller auf dem Inlandsmarkt bei repräsentativen Verkäufen des entsprechenden Typs im normalen Handelsverkehr in Rechnung stellten.

Wurde der entsprechende Produkttyp von anderen taiwanesischen Herstellern nicht in repräsentativen Mengen verkauft, so wurde der Normalwert gemäß Artikel 2 Absätze 3 und 6 der Grundverordnung anhand aller Kosten des ausführenden Herstellers bei der Produktion des betreffenden Produkttyps zuzüglich eines angemessenen Betrags für die VVG-Kosten sowie die Gewinne bestimmt. Im allgemeinen wurde dieser Betrag anhand der übrigen repräsentativen Inlandsverkäufe der betroffenen Ware festgesetzt, die der fragliche Hersteller im normalen Handelsverkehr tätigte.

(21) Die Untersuchung ergab, daß zwei dieser Unternehmen geschäftlich verbunden waren. Bei der rechnerischen Ermittlung des Normalwertes wurde der gewogene durchschnittliche Gewinn dieser beiden geschäftlich verbundenen ausführenden Hersteller zugrunde gelegt, so daß in der Folge eine einzige Dumpingspanne für beide Unternehmen berechnet wurde.

(22) Diese beiden geschäftlich verbundenen ausführenden Hersteller verkauften die betroffene Ware auf dem Inlandsmarkt sowohl über eine geschäftlich verbundene Vertriebsgesellschaft als auch direkt an unabhängige Abnehmer. Die Verkäufe an diese Vertriebsgesellschaft wurden gemäß Artikel 2 Absatz 1 Unterabsatz 3 der Grundverordnung nicht als Geschäfte im normalen Handelsverkehr angesehen, so daß der Normalwert anhand der Preise bestimmt wurde, zu denen die Ware erstmals an einen unabhängigen Abnehmer weiterverkauft wurde.

(23) Die drei verbleibenden ausführenden Hersteller in Taiwan verkauften die betroffene Ware auf dem Inlandsmarkt insgesamt in Mengen, die weniger als 5 % der zur Ausfuhr in die Gemeinschaft verkauften Mengen ausmachten, so daß ihre Inlandsverkäufe nicht als repräsentativ im Sinne des Artikels 2 Absatz 2 der Grundverordnung angesehen wurden. Daher wurde der Normalwert, soweit wie möglich, anhand der Inlandspreise der anderen taiwanesischen Unternehmen ermittelt oder nach der oben beschriebenen Methode anhand des rechnerisch ermittelten Wertes bestimmt.

Mußte der Normalwert für einen bestimmten Produkttyp rechnerisch ermittelt werden, so wurde der Betrag für die VVG-Kosten und die Gewinne gemäß Artikel 2 Absatz 6 Buchstabe a) der Grundverordnung anhand der durchschnittlichen Kosten und Gewinne der anderen taiwanesischen Hersteller beim Verkauf der betroffenen Ware auf dem Inlandsmarkt bestimmt.

e) ***Thailand***

(24) Nur eines der drei kooperierenden thailändischen Unternehmen verkaufte die betroffene Ware im Untersuchungszeitraum auf dem Inlandsmarkt. Seine Inlandsverkäufe machten insgesamt mehr als 5 % der zur Ausfuhr in die Gemeinschaft verkauften Mengen aus.

Bei den Produkttypen, bei denen die 5 %-Schwelle erreicht wurde, prüften die Kommissionsdienststellen sodann, ob gemäß Artikel 2 Absatz 4 der Grundverordnung ausreichende Mengen im normalen Handelsverkehr verkauft worden waren. Der Normalwert wurde dementsprechend entweder anhand der Inlandspreise ermittelt oder nach der unter Randnummer 13 dargelegten Methode auf der Grundlage des rechnerisch ermittelten Wertes bestimmt.

Erreichten die Inlandsverkäufe bei einem Produkttyp die 5 %-Schwelle nicht, oder war der Anteil der Verlustverkäufe höher als 90 %, so wurde der Normalwert gemäß der unter Randnummer 14 beschriebenen Methode rechnerisch ermittelt.

(25) Im Falle der beiden anderen ausführenden Hersteller in Thailand wurde der Normalwert gemäß Artikel 2 Absätze 3 und 6 der Grundverordnung rechnerisch ermittelt, da das erste Unternehmen keine vergleichbaren Produkttypen auf dem thailändischen Inlandsmarkt verkaufte. Dazu wurden die Herstellkosten je Produkttyp und ein angemessener Betrag für die VVG-Kosten und die Gewinne addiert. Die VVG-Kosten und Gewinne wurden anhand der Kosten und Gewinne festgesetzt, die das thailändische Unternehmen mit Inlandsverkäufen bei der Herstellung und dem Verkauf der betroffenen Ware im Inland tatsächlich verzeichnete.

f) ***Volksrepublik China***

1. *Vergleichsland*

(26) Da die VRC als Land ohne Marktwirtschaft angesehen wird, müßte für die Ermittlung des Normalwertes gemäß Artikel 2 Absatz 7 der Grundverordnung ein Vergleichsland mit Marktwirtschaft ausgewählt werden. In der Bekanntmachung über die Verfahrenseinleitung wurden Brasilien oder Indien vorgeschlagen. Die interessierten Parteien bzw. die Behörden in der VRC übermittelten innerhalb der in der Bekanntmachung gesetzten Frist keine Stellungnahmen.

Im Verlauf der Untersuchung zeigte sich jedoch, daß weder Brasilien noch Indien als Vergleichsland geeignet waren. Im Falle Brasiliens war die Produktpalette des einzigen kooperierenden brasilianischen Herstellers nicht ausreichend repräsentativ. In Indien wurde zwar eine breitere Palette von Typen hergestellt, doch waren die Kommissionsdienststellen nicht in der Lage, die Wettbewerbsbedingungen auf dem indischen Markt hinreichend zu prüfen. Letztlich vertraten sie die Auffassung, daß Taiwan in diesem Fall gemäß Artikel 2 Absatz 7 der Grundverordnung als Vergleichsland am besten geeignet war. Die Untersuchung ergab, daß in Taiwan eine repräsentative Palette von Produkten hergestellt wurde und daß dort eine Vielzahl von Anbietern für ausreichenden Wettbewerb sorgten.

2. *Normalwert*

(27) Aus den vorgenannten Gründen wurde der Normalwert anhand der Preise und Kosten der taiwanesischen Hersteller ermittelt, die die betroffene Ware auf ihrem Inlandsmarkt verkauften. Die Untersuchung ergab, daß die Inlandsverkäufe in Taiwan 5 % oder mehr der gesamten chinesischen Exportverkäufe in die Gemeinschaft ausmachten.

(28) Bei den Produkttypen, bei denen die 5 %-Schwelle erreicht wurde, prüften die Kommissionsdienststellen sodann, ob gemäß Artikel 2 Absatz 4 der Grundverordnung ausreichende Mengen im normalen Handelsverkehr verkauft worden waren. Machten die Verkäufe unter Stückkosten weniger als 20 % aller Verkäufe eines Produkttyps aus, so wurde der Normalwert anhand der tatsächlich gezahlten gewogenen durchschnittlichen Preise bei sämtlichen Inlandsverkäufen ermittelt. Entfielen auf die Verlustverkäufe 20 % oder mehr, aber nicht mehr als 90 % aller Verkäufe eines Produkttyps, so wurde der Normalwert lediglich anhand der tatsächlich gezahlten gewogenen durchschnittlichen Preise bei den verbleibenden gewinnbringenden Inlandsverkäufen ermittelt.

Machten die Inlandsverkäufe bei einem Produkttyp weniger als 5 % der zur Ausfuhr in die Gemeinschaft verkauften Mengen aus oder war der Anteil der Verlustverkäufe auf dem Inlandsmarkt höher als 90 %, so wurden die Inlandsverkäufe im normalen Handelsverkehr gemäß Artikel 2 Absatz 3 der Grundverordnung als unzureichend angesehen und daher nicht berücksichtigt. In diesem Fall wurde der Normalwert für die einzelnen Produkttypen gemäß Artikel 2 Absätze 3 und 6 der Grundverordnung anhand aller Herstellkosten zuzüglich der VVG-Kosten der taiwanesischen Unternehmen und eines angemessenen Betrags für die Gewinne bestimmt. Dieser Betrag wurde anhand des gewogenen durchschnittlichen Gewinns bei gewinnbringenden Inlandsverkäufen der betroffenen Ware festgesetzt.

2. **Ausfuhrpreis**

a) ***Indien***

(29) Für die beiden ausführenden Hersteller, die ihre Waren direkt an unabhängige Einführer in der Gemeinschaft verkauften, wurden die Ausfuhrpreise gemäß Artikel 2 Absatz 8 der Grundverordnung anhand der Preise errechnet, die von diesen unabhängigen Abnehmern tatsächlich gezahlt wurden oder zu zahlen waren. Da das dritte Unternehmen die betroffene Ware an eine unabhängige Exporthandelsgesellschaft mit Sitz in Indien verkaufte und zum Zeitpunkt des Verkaufs wußte, daß diese Ware in die Gemeinschaft ausgeführt werden sollte, wurden die Ausfuhrpreise anhand der Preise errechnet, die der Hersteller der Handelsgesellschaft in Rechnung stellte.

b) ***Korea***

(30) Der einzige kooperierende ausführende Hersteller in Korea verkaufte die betroffene Ware direkt an unabhängige Einführer in der Gemeinschaft, wobei er seine Sendungen den Einführern entweder direkt oder über eine unabhängige Handelsgesellschaft in Korea in Rechnung stellte. Im ersten Fall wurden die Ausfuhrpreise gemäß Artikel 2 Absatz 8 der Grundverordnung anhand der Preise errechnet, die von den unabhängigen Abnehmern tatsächlich gezahlt wurden oder zu zahlen waren. Im zweiten Fall wurden die Ausfuhrpreise anhand der Preise errechnet, die der betroffene Hersteller der Handelsgesellschaft in Rechnung stellte.

c) ***Malaysia***

(31) Für einen Ausführer in Malaysia, dessen Exportverkäufe in der Gemeinschaft direkt an unabhängige Einführer gingen, wurden die Ausfuhrpreise gemäß

Artikel 2 Absatz 8 der Grundverordnung anhand der Preise errechnet, die von diesen unabhängigen Einführern tatsächlich gezahlt wurden oder zu zahlen waren.

(32) Der andere malaysische Ausführer wickelte alle seine Exportverkäufe in die Gemeinschaft über einen geschäftlich verbundenen Einführer ab. Daher wurde die Auffassung vertreten, daß die Verkaufspreise, die der Hersteller in Malaysia dem Einführer in Europa in Rechnung stellte, nicht zuverlässig waren. Folglich wurden die Ausfuhrpreise gemäß Artikel 2 Absatz 9 der Grundverordnung anhand des Preises errechnet, zu dem die eingeführte Ware erstmals an einen unabhängigen Käufer weiterverkauft wurde. Dabei wurden Berichtigungen für alle zwischen der Einfuhr und dem Wiederverkauf entstandenen Kosten sowie für Gewinne vorgenommen, wobei letztere vorläufig anhand der Gewinnspanne festgesetzt wurden, die dieses Unternehmen bei seinen Verkäufen an unabhängige Abnehmer in der Gemeinschaft verzeichnete.

d) ***Taiwan***

(33) Die ausführenden Hersteller verkauften die betroffene Ware entweder direkt an unabhängige Einführer in der Gemeinschaft oder über unabhängige Handelsgesellschaften mit Sitz in Taiwan.

Gingen die Exportverkäufe in die Gemeinschaft direkt an unabhängige Einführer, so wurden die Ausfuhrpreise gemäß Artikel 2 Absatz 8 der Grundverordnung anhand der Preise errechnet, die von diesen Einführern tatsächlich gezahlt wurden oder zu zahlen waren.

Wurden die Exportverkäufe in die Gemeinschaft über die vorgenannten Handelsgesellschaften abgewickelt, so wurden die Ausfuhrpreise anhand der Preise errechnet, die die betroffenen Hersteller den Handelsgesellschaften in Rechnung stellten.

e) ***Thailand***

(34) Für die beiden ausführenden Hersteller, deren Exportverkäufe in die Gemeinschaft direkt an unabhängige Abnehmer gingen, wurden die Ausfuhrpreise gemäß Artikel 2 Absatz 8 der Grundverordnung anhand der Preise errechnet, die von diesen unabhängigen Abnehmern tatsächlich gezahlt wurden oder zu zahlen waren. Da der dritte Hersteller die betroffene Ware an eine unabhängige Exporthandelsgesellschaft mit Sitz in Thailand verkaufte und zum Zeitpunkt des Verkaufs wußte, daß die Ware in die Gemeinschaft ausgeführt werden sollte, wurden die Ausfuhrpreise anhand des Preises errechnet, den der Hersteller der Handelsgesellschaft in Rechnung stellte.

f) ***Volksrepublik China***

1. *Individuelle Behandlung*

(35) Alle ausführenden Hersteller in der Volksrepublik China, die den Fragebogen der Kommission vollständig beantworteten und die betroffene Ware im Untersuchungszeitraum in die Gemeinschaft ausführten, sowie ein Unternehmen in Hongkong, das VNS mit Ursprung in der Volksrepublik China ausführte, beantragten eine individuelle Behandlung, d. h. die Berechnung separater Ausfuhrpreise und somit individueller Dumpingspannen.

Die Kommissionsdienststellen prüften, ob die betreffenden sieben Unternehmen ein ähnliches Maß an rechtlicher und faktischer Unabhängigkeit vom Staat genossen wie Unternehmen in einem Marktwirtschaftsland. Zu diesem Zweck wurden die betreffenden Unternehmen eingehend über die Eigentumsverhältnisse, das Management, die Kontrolle der Geschäftstätigkeit sowie die Geschäftspolitik befragt.

(36) Die sechs Unternehmen in der Volksrepublik China konnten den Kommissionsdienststellen nicht hinreichend nachweisen, daß sie bei ihrer Geschäftstätigkeit in ausreichendem Maße von den chinesischen Behörden unabhängig waren. Die Untersuchung ergab insbesondere, daß einige dieser Unternehmen nicht frei über ihre Preispolitik und die Verkaufsmengen auf dem Inlands- und dem Exportmarkt entscheiden konnten. Darüber hinaus war im Falle einiger Unternehmen beispielsweise für die Gründung, die Änderung des Gesellschaftsvertrags und die Unterbrechung der Geschäftstätigkeit die Genehmigung der chinesischen Behörden erforderlich. Außerdem traten die ausländischen Investoren zum Teil von den Joint-venture-Vereinbarungen zurück, die sie vor Beginn des Untersuchungszeitraums mit den betroffenen Unternehmen in der Volksrepublik China geschlossen hatten. Daher wurde beschlossen, daß eine individuelle Behandlung im Falle dieser sechs Unternehmen nicht angemessen war.

(37) Bei dem Unternehmen in Hongkong, das VNS mit Ursprung in der Volksrepublik China ausführte, ergab die Untersuchung, daß dieses Unternehmen seinen eingetragenen Sitz in Hongkong hatte, daß keine Partei aus der Volksrepublik China am Eigentum beteiligt war und daß das Unternehmen nicht mit Unternehmen in der Volksrepublik China geschäftlich verbunden war. Bei der Untersuchung in Hongkong wurde festgestellt, daß das dortige Unternehmen über einen Pachtbetrieb in der Volksrepublik China verfügte, in dem unter seiner Leitung und Kontrolle VNS produziert wurden. Außerdem war dieses Unternehmen insbesondere hinsichtlich seiner Preise bei Ausfuhr in die Gemeinschaft und seiner Vertriebspolitik von den chinesischen Behörden unabhängig.

Daher wurde vorläufig beschlossen, diesem Unternehmen im Rahmen der Antidumpinguntersuchung eine individuelle Behandlung zuzugestehen.

2. *Ausfuhrpreis*

(38) Die Ausfuhren von fünf kooperierenden Unternehmen in der Volksrepublik China und des einen Unternehmens in Hongkong, das VNS mit Ursprung in der Volksrepublik China ausführte, gingen direkt an unabhängige Einführer in der Gemeinschaft. Daher wurden die Ausfuhrpreise gemäß Artikel 2 Absatz 8 der Grundverordnung anhand der Preise errechnet, die beim Verkauf der Ware zur Ausfuhr in die Gemeinschaft tatsächlich gezahlt wurden oder zu zahlen waren.

(39) Ein anderes Unternehmen in der Volksrepublik China wickelte seine Ausfuhren in die Gemeinschaft über ein geschäftlich verbundenes Unternehmen in Hongkong ab, das die betroffene Ware an unabhängige Einführer in die Gemeinschaft verkaufte. In diesem Fall wurden die Ausfuhrpreise gemäß Artikel 2 Absatz 9 der Grundverordnung anhand der Preise berechnet, die das geschäftlich verbundene Unternehmen unabhängigen Einführern in der Gemeinschaft in Rechnung stellte, wobei Berichtigungen für alle Kosten und Gewinne zwischen der Einfuhr und dem Weiterverkauf vorgenommen wurden.

3. **Vergleich**

(40) Im Interesse eines fairen Vergleichs wurden auf Antrag gemäß Artikel 2 Absatz 10 der Grundverordnung Berichtigungen für Unterschiede vorgenommen, die nachweislich die Vergleichbarkeit der Preise beeinflußten. Diese Berichtigungen betrafen: Verlade-, Transport-, Versicherungs-, Bereitstellungs- und Nebenkosten, indirekte Steuern und Einfuhrabgaben sowie Kreditkosten und Provisionen.

(41) Ein Unternehmen in Indien beantragte eine Berichtigung für die Kreditkosten bei den Inlandsverkäufen und forderte die Kommissionsdienststellen auf, bei dieser Berichtigung den tatsächlichen Zeitpunkt der Zahlung zugrunde zu legen. Dieser Antrag wurde abgelehnt, da gemäß Artikel 2 Absatz 10 Buchstabe g) der Grundverordnung eine Berichtigung nur für die zum Zeitpunkt des Verkaufs vereinbarte Anzahl von Tagen gewährt werden kann, da nur die Kosten für diese Anzahl von Tagen die Entscheidung des Käufers beeinflussen können.

(42) Die von demselben indischen Unternehmen beantragten Berichtigungen für die Einfuhrabgaben wurden ebenfalls abgelehnt, da das Unternehmen nicht in der Lage war, einen eindeutigen Zusammenhang zwischen den eingeführten Rohstoffen, die für die Herstellung der auf dem Inlandsmarkt verkauften betroffenen Ware verwendet wurden, und der beantragten Berichtigung für Einfuhrabgaben nachzuweisen.

(43) Einige ausführende Hersteller in Taiwan beantragten eine Berichtigung für Unterschiede bei der Handelsstufe, weil sie unterschiedliche Mengen an die einzelnen Kategorien von Abnehmern verkaufen würden. Sie waren allerdings nicht in der Lage, anhaltende und sichtbare Unterschiede in den Funktionen und Preisen auf den verschiedenen Handelsstufen auf dem taiwanesischen Inlandsmarkt nachzuweisen. Daher wurde keine Berichtigung für Unterschiede bei der Handelsstufe zugestanden.

(44) Ein Unternehmen in Thailand beantragte eine Berichtigung für Unterschiede bei den materiellen Eigenschaften und für einen Unterschied bei der Handelsstufe. Diese beiden Anträge mußten aus folgenden Gründen abgelehnt werden:

Der erste Antrag wurde für irrelevant angesehen, da sich die Dumpingberechnung auf einen Vergleich von Produkttypen stützte, die sowohl auf dem Inlands- als auch auf dem Exportmarkt verkauft wurden, und die betreffenden Waren die gleichen internen technischen Codes des Unternehmens trugen. Somit dürfte es sich im Gegenteil um die gleichen Waren handeln.

Was den zweiten Antrag anbetrifft, so ergab die Untersuchung, daß weniger als 10 % der Inlandsverkäufe an eine bestimmte Kategorie von Abnehmern verkauft wurden. Allerdings wurden keine anhaltenden und sichtbare Unterschiede in den Funktionen und Preisen auf den verschiedenen Handelsstufen auf dem thailändischen Inlandsmarkt nachgewiesen. Daher wurde keine Berichtigung für Unterschiede bei der Handelsstufe zugestanden.

4. **Dumpingspanne**

1. ***Allgemeine Methode***

(45) Gemäß Artikel 2 Absätze 10 und 11 der Grundverordnung wurden die Dumpingspannen in der Regel durch einen Vergleich des gewogenen durchschnittlichen Normalwerts mit den gewogenen durchschnittlichen Ausfuhrpreisen auf der Stufe ab Werk und auf der gleichen Handelsstufe ermittelt.

(46) Für die vom Verfahren betroffenen ausführenden Hersteller, die weder den Fragebogen der Kommission beantworteten noch sich in anderer Weise meldeten, wurde die Dumpingspanne gemäß Artikel 18 Absatz 1 der Grundverordnung anhand der verfügbaren Informationen ermittelt.

(47) Zur Ermittlung des Umfangs der Mitarbeit wurden die Eurostat-Statistiken mit den Angaben verglichen, die die kooperierenden ausführenden Hersteller in den betroffenen Ländern über das Volumen der Ausfuhren in die Gemeinschaft gemacht hatten.

Erwies sich der Umfang der Mitarbeit als gering, so waren die Kommissionsdienststellen der Ansicht, daß die Untersuchungsergebnisse, genauer gesagt die gewogene durchschnittliche Dumpingspanne bei allen gedumpten Transaktionen des Unternehmens mit der höchsten Dumpingspanne, die besten verfügbaren Informationen darstellten.

Erwies sich die Mitarbeit dagegen als umfangreich, so hielten es die Kommissionsdienststellen für angemessen, die Dumpingspanne für die nichtkooperierenden Unternehmen auf der Höhe der höchsten Dumpingspanne festzusetzen, die bei einem kooperierenden ausführenden Hersteller in dem betroffenen Land festgestellt wurde, da es keinen Grund zu der Annahme gab, daß die Dumpingspanne eines nichtkooperierenden ausführenden Herstellers niedriger gewesen sein könnte.

Dies wurde auch für notwendig erachtet, um die mangelnde Bereitschaft zur Mitarbeit nicht zu belohnen und der Umgehung keinen Voschub zu leisten.

2. ***Dumpingspannen***

a) *Indien*

(48) Die Dumpingspannen, ausgedrückt als Prozentsatz des cif-Preises frei Grenze der Gemeinschaft, erreichen folgende Werte:

— Audler Fasteners, Vasai 108,8 %,

— Lakshmi Precision Screws Ltd, Rohtak 113,0 %,

— Kundan Industries Ltd / Tata Export Ltd 68,4 %.

(49) Angesichts der geringen Mitarbeit in Indien wurde die Dumpingspanne für die nichtkooperierenden ausführenden Hersteller in diesem Land gemäß der unter den Randnummern 46 bis 47 erläuterten allgemeinen Methode vorläufig auf 133,5 % festgesetzt, ausgedrückt als Prozentsatz des Preises frei Grenze der Gemeinschaft.

b) *Korea*

(50) Die Dumpingspanne, ausgedrückt als Prozentsatz des cif-Preises frei Grenze der Gemeinschaft, erreicht folgenden Wert:

— Daegil Trading Co. Ltd, Seoul 24,0 %.

(51) Angesichts der geringen Mitarbeit in Korea wurde die Dumpingspanne für die nichtkooperierenden ausführenden Hersteller in diesem Land gemäß der unter den Randnummern 46 bis 47 erläuterten allgemeinen Methode vorläufig auf 26,7 % festgesetzt, ausgedrückt als Prozentsatz des Preises frei Grenze der Gemeinschaft.

c) *Malaysia*

(52) Bei einem untersuchten ausführenden Hersteller in Malaysia wurde der gewogene durchschnittliche Normalwert gemäß Artikel 2 Absatz 11 der Grundverordnung mit den Preisen aller Ausfuhrgeschäfte in die Gemeinschaft verglichen, da die Ausfuhrpreise je nach Verkaufszeitraum erheblich voneinander abwichen und eine Berechnung unter Zugrundelegung des gewogenen Durchschnitts die Dumpingpraktiken nicht in vollem Umfang widergespiegelt hätte.

Die Dumpingspannen, ausgedrückt als Prozentsatz des cif-Preises frei Grenze der Gemeinschaft, erreichen folgende Werte:

— Tigges Stainless Steel Fastener (M) Sdn. Bhd., Ipoh 6,6 %,

— Tong Heer Fasteners Co., Sdn. Bhd., Penang 9,5 %.

(53) Angesichts der umfangreichen Mitarbeit in Malaysia wurde die Dumpingspanne für die nichtkooperierenden ausführenden Hersteller in diesem Land gemäß der unter den Randnummern 44 bis 46 erläuterten allgemeinen Methode vorläufig auf 9,5 % festgesetzt, ausgedrückt als Prozentsatz des Preises frei Grenze der Gemeinschaft.

d) *Taiwan*

(54) Bei drei untersuchten ausführenden Herstellern in Taiwan wurde der gewogene durchschnittliche Normalwert gemäß Artikel 2 Absatz 11 der Grundverordnung mit den Preisen aller Ausfuhrgeschäfte in die Gemeinschaft verglichen, da die Ausfuhrpreise je nach Verkaufszeitraum oder Region erheblich voneinander abwichen und eine Berechnung unter Zugrundelegung des gewogenen Durchschnitts die Dumpingpraktiken nicht in vollem Umfang widergespiegelt hätte.

Die Dumpingspannen, ausgedrückt als Prozentsatz des cif-Preises, frei Grenze der Gemeinschaft, erreichen folgende Werte:

— Arrow Fastener Co. Ltd, Taipei 8,3 %,

— CLC Industrial Co. Ltd, Tainan 9,6 %,

— Min Hwei Enterprise Co. Ltd, Kaohsiung 12,5 %,

— Rodex Fasteners Corp., Chung Li 11,9 %,

— Sen Chang Industrial Co. Ltd, Tao Yuen 12,5 %,

— Tong Hwei Enterprise Co. Ltd, Kaohsiung 12,5 %.

(55) Wie oben dargelegt, waren zwei Unternehmen in Taiwan geschäftlich verbunden. Wären für beide Unternehmen unterschiedliche Dumpingspannen festgesetzt worden, so hätten die Antidumpingmaßnahmen leicht umgangen werden können, indem die Ausfuhren in die Gemeinschaft über das Unternehmen mit der niedrigeren Dumpingspanne abgewickelt worden wären. Daher wurde beschlossen, für beide Unternehmen nur eine einzige Dumpingspanne unter Zugrundelegung des gewogenen Durchschnitts ihrer individuellen Dumpingspannen festzusetzen.

(56) Angesichts der geringen Mitarbeit in Taiwan wurde die Dumpingspanne für die nichtkooperierenden ausführenden Hersteller in diesem Land gemäß der unter den Randnummern 44 bis 46 erläuterten allgemeinen Methode vorläufig auf 27,7 % festgesetzt, ausgedrückt als Prozentsatz des Preises frei Grenze der Gemeinschaft.

e) *Thailand*

(57) Die Dumpingspannen, ausgedrückt als Prozentsatz des cif-Preises frei Grenze der Gemeinschaft, erreichen folgende Werte:

— Dura Fastener, Samutprakarn 13,3 %,

— A.B.P. Stainless Fastener, Ayutthaya 18,3 %,

— Thailock Fastener, Chon Buri 32,9 %.

(58) Angesichts der umfangreichen Mitarbeit in Thailand wurden die Dumpingspannen für die nichtkooperierenden ausführenden Hersteller in diesem Land gemäß der unter den Randnummern 44 bis 46 erläuterten allgemeinen Methode vorläufig auf 32,9 % festgesetzt, ausgedrückt als Prozentsatz des Preises frei Grenze der Gemeinschaft.

f) *Volksrepublik China*

(59) Nachdem sechs kooperierenden ausführenden Herstellen in der VRC keine individuelle Behandlung zugestanden worden war, mußten deren Ausfuhrpreise zusammen mit den Eurostat-Angaben verwertet werden, um alle Ausfuhren aus der VRC in die Gemeinschaft zu erfassen. Daher konnte der Vergleich nur auf der Ebene der KN-Codes vorgenommen werden, so daß mehrere WKN zusammengefaßt wurden. Folglich wurde der gewogene durchschnittliche Normalwert auf der Stufe fob Grenze Taiwan je KN-Code mit dem gewogenen durchschnittlichen Ausfuhrpreis auf der Stufe fob Grenze China auf derselben Handelsstufe verglichen.

Die vorläufige Dumpingspanne, ausgedrückt als Prozentsatz des cif-Preises frei Grenze der Gemeinschaft, beläuft sich auf 75,6 %.

Bei dem Unternehmen in Hongkong, dem eine individuelle Behandlung zugestanden wurde, wurde der gewogene durchschnittliche Normalwert auf der Stufe fob Grenze Taiwan mit seinen eigenen gewogenen durchschnittlichen Ausfuhrpreisen auf der Stufe fob Grenze China auf derselben Handelsstufe verglichen. Dabei ergab sich eine vorläufige Dumpingspanne von 16,2 %, ausgedrückt als Prozentsatz des cif-Preises frei Grenze der Gemeinschaft.

D. WIRTSCHAFTSZWEIG DER GEMEINSCHAFT

(60) Die Kommission prüfte, ob auf die Antragsteller ein größerer Teil der gesamten Gemeinschaftsproduktion der betreffenden Ware entfiel, und kam zu dem Schluß, daß die antragstellenden Hersteller (nachstehend „Wirtschaftszweig der Gemeinschaft" genannt) im Untersuchungszeitraum einen Anteil von 63 % an der gesamten Gemeinschaftsproduktion der gleichartigen Ware hatten. Daher vertrat sie die Ansicht, daß die Antragsteller den Wirtschaftszweig der Gemeinschaft im Sinne des Artikels 4 Absatz 1 und des Artikels 5 Absatz 4 der Grundverordnung bildeten.

E. SCHÄDIGUNG

1. Vorbemerkungen

(61) Bei der Untersuchung der Schädigung prüfte die Kommission Angaben über die Zeit von 1992 bis November 1996 (nachstehend „Bezugszeitraum" genannt). Allerdings ist hinsichtlich der Entwicklung der Schadensindikatoren im Bezugszeitraum darauf hinzuweisen, daß die Kommission im Interesse eines Vergleichs auf Jahresgrundlage anhand der Angaben über den Untersuchungszeitraum (elf Monate des Jahres 1996) die Angaben für das gesamte Jahr 1996 durch Extrapolation bestimmte.

Geographisch erstreckte sich die Untersuchung auf die Gemeinschaft in ihrer Zusammensetzung zum Zeitpunkt der Einleitung des Verfahrens, d. h. auf die Fünfzehnergemeinschaft.

2. Kumulierung

(62) Die Kommission prüfte, ob die VNS-Einfuhren mit Ursprung in der VRC, Indien, Malaysia, Korea, Taiwan und Thailand gemäß Artikel 3 Absatz 4 der Grundverordnung kumuliert werden sollten.

Dabei stellte sie fest, daß sich die aus den betroffenen Ländern eingeführten VNS in jeder Hinsicht ähneln (die eingeführten VNS werden nach den gleichen Qualitätsstandards, im allgemeinen einer DIN- oder einer ISO-Norm, hergestellt wie die

Gemeinschaftswaren), daß sie austauschbar sind und daß sie in der Gemeinschaft unter ähnlichen Geschäftsbedingungen über vergleichbare Vertriebskanäle vermarktet werden und insbesondere zu ähnlichen Preisen verkauft werden, die deutlich niedriger sind als die des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft. Daher wurde die Auffassung vertreten, daß die eingeführten VNS untereinander und mit den in der Gemeinschaft hergestellten VNS konkurrieren.

Keines der sechs betroffenen Länder hatte für sich genommen einen unerheblichen Marktanteil.

Daher vertrat die Kommission die Auffassung, daß die in Artikel 3 Absatz 4 der Grundverordnung niedergelegten Kriterien erfüllt waren, nämlich daß die Dumpingspanne keines der ausführenden Länder geringfügig war, daß die Einfuhren aus keinem Land unerheblich waren (siehe Randnummer 64) und daß eine kumulative Beurteilung der Auswirkungen der Einfuhren angesichts des Wettbewerbs zwischen den eingeführten Waren sowie des Wettbewerbs zwischen den eingeführten Waren und den gleichartigen Gemeinschaftswaren angemessen war. Daher wurden die Einfuhren aus den betroffenen Ländern kumulativ bewertet.

3. Gemeinschaftsverbrauch

(63) Der Germeinschaftsverbrauch wurde anhand der Antworten auf den Fragebogen (Verkaufsmengen des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft), der Eurostat-Angaben (Umfang der Einfuhren) und der Angaben im Antidumping-Antrag (Verkäufe der Gemeinschaftshersteller, die sich dem Antrag nicht angeschlossenen hatten) ermittelt.

Danach blieb der sichtbare Gemeinschaftsverbrauch 1992 und 1993 mit 47 200 Tonnen konstant und erreichte dann 59 900 Tonnen im Jahre 1994, 86 500 Tonnen im Jahre 1995 und 82 400 Tonnen im Jahre 1996, so daß er sich im Bezugszeitraum insgesamt um 75 % erhöhte.

Die Entwicklung des sichtbaren Verbrauchs wird in erheblichen Maße durch das Verhalten der Lagerhalter auf dem Gemeinschaftsmarkt beeinflußt, da diese bei den Verkäufen aller VNS-Hersteller, und zwar sowohl des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft als auch der Ausführer, zwischengeschaltet werden. Der sichtbare Verbrauch entspricht daher den Käufen der Lagerhalter im Bezugszeitraum und nicht zwangsläufig denjenigen der Abnehmer. Der leichte Rückgang des sichtbaren Verbrauchs im Jahr 1996 ist auf den starken Anstieg der Einfuhren in den vorausgegangenen Jahren zurückzuführen.

4. Volumen und Marktanteil aller gedumpten Einfuhren

(64) Die gedumpten VNS-Einfuhren mit Ursprung in den betroffenen Ländern in die Gemeinschaft verringerten sich von insgesamt 15 800 Tonnen im Jahr 1992 auf 14 800 Tonnen im Jahr 1993, erhöhten sich dann auf 20 600 Tonnen im Jahr 1994 und 42 300 Tonnen im Jahr 1995 und blieben dann 1996 mit 41 200 Tonnen auf einem ähnlichen Niveau, so daß sie sich insgesamt um 161 % erhöhten.

Der Marktanteil dieser Länder verringerte sich von insgesamt 33,5 % im Jahr 1992 auf 31,4 % im Jahr 1993 und stieg dann auf 34,3 % im Jahr 1994, 48,9 % im Jahr 1995 und 50,1 % im Jahr 1996, was einem Anstieg um insgesamt 17 Prozentpunkte im Bezugszeitraum entspricht. Im Untersuchungszeitraum hatte Thailand einen Marktanteil von 2 %, Indien von 3 %, Korea von 3,2 %, Malaysia von 5,3 %, die VRC von 12,5 % und Taiwan von 24 %.

5. Preisunterbietung

(65) Die Preisunterbietungsspannen wurden je VNS-Typ ermittelt. Dazu verglich die Kommission bei allen Typen die gewogenen durchschnittlichen monatlichen Verkaufspreise der Ausführer und des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft abzüglich aller Rabatte und Abgaben, wobei sie von den Verkäufen an den ersten unabhängigen Abnehmer ausging und Berichtigungen zur Berücksichtigung der Unterschiede bei den Vertriebskanälen vornahm. Der durchschnittliche monatliche Verkaufspreis des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft wurde im Verhältnis zu den Verkaufsmengen der einzelnen Unternehmen gewogen und dann mit den entsprechenden Zahlen für die einzelnen betroffenen Ausführer verglichen, die anhand deren monatlicher Wiederverkaufspreise in der Gemeinschaft ermittelt und unter Zugrundelegung der Verkaufsmengen gewogen wurden.

Um die Einfuhrpreise auf eine ähnliche Handelsstufe zu bringen wie die Verkäufe des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft, wurden sie zur Berücksichtigung der nach der Einfuhr entstandenen Kosten (einschließlich Bereitstellungs-, Finanzierungs- und Transportkosten), der Umpackkosten und des entrichteten Zolls berichtigt. Diese Berichtigungen wurden auf der Grundlage der Angaben der Einführer vorgenommen.

Anders als die Zielpreisunterbietungsspannen, die sich auf den gewogenen durchschnittlichen Preis frei Grenze der Gemeinschaft beziehen, wurden die Preisunterbietungsspannen als Prozentsatz der Preise des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft (auf der Stufe ab Werk) ausgedrückt. Sie erreichen folgende Werte:

Land/Unternehmen	Preisunterbietungs-spanne
VRC	38,4 % bis 38,9 %
Malaysia	20,1 % bis 56,5 %
Taiwan	23,1 % bis 60,5 %
Indien	23,2 % bis 34,7 %
Korea	22,4 %
Thailand	23,6 % bis 33,0 %

Für die betroffenen Länder ergab sich im Untersuchungszeitraum eine gewogene durchschnittliche Preisunterbietungsspanne von insgesamt 28 %.

6. Lage des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft

6.1. *Produktionskapazität und Kapazitätsauslastung*

(66) Die betreffende Produktion des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft erhöhte sich von 12 800 Tonnen im Jahr 1992 auf 12 900 Tonnen im Jahr 1993 und 23 100 Tonnen im Jahr 1994 und verringerte sich dann 1995 auf 22 400 Tonnen und 1996 auf 19 000 Tonnen. Damit erhöhte sie sich im Bezugszeitraum insgesamt um 48 %.

Der beträchtliche Produktionsanstieg zwischen 1993 und 1994 (um 80 Prozentpunkte) ist in erster Linie darauf zurückzuführen, daß ein Unternehmen, das die betroffene Ware herstellte und nicht zu den Antragstellern zählte, von einem antragstellenden Gemeinschaftshersteller übernommen wurde. Diese Übernahme spiegelt sich auch in der Kapazität, den Verkäufen, den Investitionen und der Zahl der Beschäftigten des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft wider, auf die weiter unten eingegangen wird.

Die Produktionskapazität des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft erhöhte sich im Bezugszeitraum um 91 %. Trotz des Produktionsanstiegs verringerte sich jedoch die Kapzitätsauslastung von 81 % im Jahr 1992 auf 63 % im Jahr 1996.

6.2. *Lagerbestände*

(67) Die Lagerbestände des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft erhöhten sich im Bezugszeitraum beträchtlich, und zwar von 2 400 Tonnen im Jahr 1992 auf 2 900 Tonnen im Jahr 1993, 4 600 Tonnen im Jahr 1994, 5 200 Tonnen im Jahr 1995 und 5 300 Tonnen im Jahr 1996, d. h. insgesamt um 124 %.

6.3. *Verkaufsmengen und Marktanteil*

Die Verkäufe des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft auf dem Gemeinschaftsmarkt stiegen von 12 400 Tonnen im Jahr 1992 auf 13 200 Tonnen im Jahr 1993 und 17 900 Tonnen im Jahr 1994 und verringerten sich dann auf 17 400 Tonnen im Jahr 1995 und 15 800 Tonnen im Jahr 1996, so daß sie sich im Bezugszeitraum insgesamt um 3 400 Tonnen (27 %) erhöhten. Dieser Verkaufsanstieg fällt gemessen am Anstieg des Verbrauchs um 35 200 Tonnen (75 %) im Bezugszeitraum bescheiden aus.

Der Marktanteil des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft erhöhte sich von 26 % im Jahr 1992 auf 28 % im Jahr 1993 und 30 % im Jahr 1994 und verringerte sich dann auf 20 % im Jahr 1995 und 19 % im Jahr 1996, so daß er im Bezugszeitraum insgesamt um 7 Prozentpunkte zurückging.

6.4. *Preise*

(68) Der gewogene durchschnittliche VNS-Verkaufspreis des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft auf dem Gemeinschaftsmarkt erhöhte sich zwischen 1992 und 1996 insgesamt geringfügig. Er verringerte sich zunächst von 3,36 Ecu/t im Jahr 1992 auf 3,19 Ecu/t im Jahr 1993 und 3,02 Ecu/t im Jahr 1994, erhöhte sich dann auf 3,89 Ecu/t im Jahr 1995 und ging 1996 auf 3,40 Ecu/t. Hier ist darauf hinzuweisen, daß die Preise der betroffenen Einfuhren stets deutlich niedriger waren als diejenigen des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft und daß bei der Preisentwicklung der deutliche Anstieg des Verbrauchs insbesondere zwischen 1994 und 1995 zu berücksichtigen ist.

6.5. *Rentabilität*

(69) Die Rentabilität des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft entwickelte sich wie folgt: −3 % im Jahr 1992, 1,5 % im Jahr 1993, 4,7 % im Jahr 1994, 9,1 % im Jahr 1995 und 0,1 % im Jahr 1996. Die Verbesserung der Rentabilität in den ersten Jahren des Bezugszeitraums kann auf die Maßnahmen des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft zur Steigerung der Produktivität zurückgeführt werden (siehe Randnummer 72).

Bei der Bewertung der deutlichen Verbesserung der Rentabilität des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft in den Jahren 1994 und 1995 sollten die erheblichen Marktanteileinbußen dieses Wirtschaftszweigs im gleichen Zeitraum berücksichtigt werden (Rückgang um 10 Prozentpunkte zwischen 1994 und 1995). Somit versuchte der Wirtschaftszweig der Gemeinschaft, auf Kosten des Marktanteils weiterhin Gewinne zu erzielen. Dennoch erreichte er trotz weiterer Marktanteileinbußen 1996 nur knapp den Break-even-Punkt (geringer Gewinn von 0,1 %).

Die gewogene durchschnittliche Rentabilität von 0,1 % im Untersuchungszeitraum war das schlechteste Ergebnis seit 1992.

6.6. *Investitionen*

(70) Die Investitionen erhöhten sich insgesamt um 72 %; sie beliefen sich auf 764 700 Ecu im Jahr 1992, 1 993 900 Ecu im Jahr 1993, 3 658 600 Ecu im Jahr 1994, 1 520 100 Ecu im Jahr 1995 und 1 312 000 Ecu im Jahr 1996. Der Anstieg der Investitionen im Bezugszeitraum insgesamt ist auf den hohen Investitionsbedarf in der VNS-Industrie zur Wahrung der Wettbewerbsfähigkeit zurückzuführen. Die Untersuchung ergab, daß die Unternehmen laufend ihre Maschinen erneuern und neue Investitionen tätigen müssen, um die Umweltauflagen erfüllen zu können.

Die hohen Investitionen im Jahr 1994 gehen größtenteils auf dasjenige Unternehmen des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft zurück, daß ein anderes Unternehmen aufgekauft hatte (siehe Randnummer 66).

6.7. *Beschäftigung*

(71) Die Zahl der Beschäftigen erhöhte sich im Bezugszeitraum um 16 % von 325 im Jahr 1992 auf 378 im Jahr 1996. Erneut ist darauf hinzuweisen, daß sich in dieser Entwicklung der Anstieg des Verbrauchs widerspiegelt. Insgesamt beschäftigen die Gemeinschaftshersteller, einschließlich derer, die sich dem Antrag nicht angeschlossen hatten, im Untersuchungszeitram 574 Arbeitnehmer.

6.8. *Produktivität*

(72) Die Produktivität des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft erhöhte sich zwischen 1992 und 1996 um 10 %.

6.9. *Schlußfolgerung zur Schädigung*

(73) Die Kommission kam zu dem Schluß, daß die immer umfangreicheren Einfuhren mit Ursprung in den betroffenen Ländern, die im Untersuchungszeitraum mit einer deutlichen Unterbietung der Preise des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft einhergingen, im Bezugszeitraum einen starken Preisdruck auf diesen Wirtschaftszweig ausübten. Dadurch erlitt letzterer in einer Zeit steigender Nachfrage erhebliche Marktanteileinbußen, obwohl er seine Produktion steigerte und seine Produktivität verbesserte. In diesem Zusammenhang ist auf die kontinuierliche, beträchtliche Erhöhung der Lagerbestände hinzuweisen.

Außerdem verzeichnete der Wirtschaftszweig der Gemeinschaft nach einer Besserung in den Jahren 1994/95 schlechte Geschäftsergebnisse; diese Ergebnisse blieben weit hinter den Erwartungen zurück und waren angesichts der Investitionen des Wirtschaftszweigs keineswegs ausreichend (im Untersuchungszeitraum belief sich der gewogene durchschnittliche Gewinn auf 0,1 %). Die Lage des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft verschlechterte sich insbesondere in den letzten Jahren des Bezugszeitraums (1994-1996).

Daher zog die Kommission vorläufig den Schluß, daß dem Wirtschaftszweig der Gemeinschaft eine bedeutende Schädigung im Sinne des Artikels 3 Absatz 2 der Grundverordnung verursacht worden war.

7. **Schadensursache**

7.1. *Auswirkungen der gedumpten Einfuhren*

(74) Die Kommission prüfte, ob die gedumpten Einfuhren aus der VRC, Indien, Malaysia, Korea, Taiwan und Thailand für die bedeutende Schädigung des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft ursächlich waren.

Die im Bezugszeitraum festgestellte erhebliche Preisunterbietung fiel zeitlich eindeutig mit der Verschlechterung der Lage des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft zusammen. Dies zeigt sich insbesondere in den Marktanteileinbußen dieses Wirtschaftszweigs und in der Verschlechterung seiner Rentabilität im Untersuchungszeitraum.

Die Einfuhren aus den betroffenen Ländern erhöhten sich zwischen 1992 und 1996 stärker als der Verbrauch (Zuwachs von insgesamt 161 %). Dies entspricht einem Anstieg ihres Marktanteils um insgesamt 17 Prozentpunkte, während der Marktanteil des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft um sieben Prozentpunkte zurückging. Dabei fiel insbesondere der bedeutende Anstieg der Einfuhren zwischen 1994 und 1995 (um 15 Prozentpunkte) zeitlich mit den Marktanteileinbußen des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft (Rückgang um 10 Prozentpunkte in diesem Zeitraum) zusammen. Daher kam die Kommission zu dem Schluß, daß die Marktanteileinbußen des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft in vollem Umfang auf die Marktanteilgewinne der betroffenen Länder zurückgeführt werden können.

Die schlechte finanzielle Lage des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft sowohl zum Anfang als auch zum Ende des Bezugszeitraums zeigt, daß dieser Wirtschaftszweig weder aus seinen Investitionen noch aus dem Anstieg der Nachfrage nach VNS auf dem Gemeinschaftsmarkt Nutzen ziehen konnte. Zwar verbesserten sich die Geschäftsergebnisse des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft 1994 und 1995, doch geschah dies zu einer Zeit, als der Wirtschaftszweig Marktanteileinbußen erlitt. Dies zeigt, daß der Wirtschaftszweig der Gemeinschaft

unter dem Druck der gedumpten Einfuhren versuchte, auf Kosten des Marktanteils die Gewinne aufrechtzuerhalten. Der anhaltende Druck, der von den gedumpten Einfuhren ausging, führte im Wirtschaftszweig der Gemeinschaft 1996 jedoch zu einem weiteren Verlust von Marktanteilen und auch zu Gewinneinbußen. Aufgrund des massiven Anstiegs der Einfuhren im Bezugszeitraum, der zu einem Überangebot auf dem Gemeinschaftsmarkt im Jahr 1996 führte, mußte der Wirtschaftszweig der Gemeinschaft seine Preise in diesem Jahr senken, erlitt aber trotzdem weitere Marktanteileinbußen. Die nachteiligen Auswirkungen des Einfuhranstiegs wurden durch die erhebliche Preisunterbietung in diesem Zeitraum noch verstärkt.

7.2. *Auswirkungen anderer Faktoren*

(75) Die Kommission prüfte, ob möglicherweise andere Faktoren als die gedumpten Einfuhren die Schädigung des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft verursacht hatten. Dazu analysierte sie insbesondere die Verbrauchsentwicklung, die Entwicklung und die Auswirkungen der Einfuhren aus anderen Drittländern sowie die Auswirkungen der höheren Rohstoffkosten.

a) *Verbrauch*

(76) Die Kommission prüfte, ob die Entwicklung des Verbrauchs die Lage des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft beeinflußt hatte. Der Verbrauch ging zwar am Ende des Bezugszeitraums leicht zurück (um 4 100 Tonnen), erhöhte sich aber über den gesamten Bezugszeitraum beträchtlich, und zwar um 35 200 Tonnen (75 %). Daher ist es äußerst unwahrscheinlich, daß die Entwicklung des Verbrauchs nennenswert zur Schädigung beitrug.

b) *Einfuhren aus anderen Drittländern*

(77) Die Kommission stellte fest, daß der Marktanteil der Einfuhren aus anderen, nicht von diesem Verfahren betroffenen Drittländern in der Gemeinschaft mit 20 % im Untersuchungszeitraum beträchtlich war, daß er aber im Bezugszeitraum insgesamt zurückging, und zwar von 25 % im Jahr 1992 auf 23 % im Jahr 1993, 20 % im Jahr 1994 und 19 % in den Jahren 1995 und 1996.

Die Kommission prüfte insbesondere die Entwicklung des Volumens und der Preise der Einfuhren aus Südafrika und den Philippinen, da behauptet worden war, daß die Einfuhren aus diesen Ländern die Lage des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft beeinflußt hätten und daß der Antidumping-Antrag insofern diskriminierend sei, als diese Länder nicht einbezogen worden seien.

Südafrika

(78) Den Eurostat-Statistiken war zwar zu entnehmen, daß die betroffene Ware im Bezugszeitraum aus Südafrika eingeführt wurde. Allerdings wurde im Rahmen der vorläufigen Sachaufklärung die Auffassung vertreten, daß die Angaben über diese Einfuhren nicht zuverlässig waren.

Philippinen

(79) Der Marktanteil der Einfuhren aus den Philippinen verrringerte sich im Bezugszeitraum geringfügig, und zwar von 3 % im Jahr 1992 auf 2 % im Jahr 1996. Außerdem waren die Preise dieser Einfuhren deutlich höher als die Preise, die die betroffenen Länder in Rechnung stellten. Daher vertritt die Kommission die Auffassung, daß die Einfuhren aus den Philippinen nicht zur Schädigung des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft beitrugen.

Sonstige Drittländer

(80) Die Kommission stellte fest, daß sich der gesamte Marktanteil der sonstigen Drittländer im Bezugszeitraum verringerte (von 19 % im Jahr 1992 auf 14 % im Jahr 1996) und daß die Preise dieser Einfuhren deutlich höher waren als die der gedumpten Einfuhren. Daher vertrat die Kommission die Auffassung, daß die Einfuhren aus den sonstigen Drittländern ebenfalls nachteilig von den betroffenen gedumpten Einfuhren beeinflußt wurden und somit nicht zur Schädigung des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft beitrugen.

c) *Rohstoffe*

(81) Die Kommission prüfte ebenfalls, ob die Schädigung des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft möglicherweise auf einen Anstieg der Rohstoffkosten im Bezugszeitraum zurückzuführen war, da behauptet worden war, daß dieser Kostenanstieg zumindest teilweise für die Schädigung ursächlich sei. Dabei stellte sie fest, daß die Preisschwankungen bei den Rohstoffen insbesondere 1996 nicht ausreichend waren, um sich auf die Lebensfähigkeit des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft auszuwirken.

d) *Sonstige Argumente*

(82) Es wurde behauptet, im Wirtschaftszweig der Gemeinschaft sei es im Bezugszeitraum zu wettbewerbswidrigen Praktiken gekommen, so daß der Wirtschaftszweig selbst zur Schädigung beigetragen habe.

Diese Behauptung wurde jedoch nach Auffassung der Kommission nicht durch die Untersuchungsergebnisse bestätigt, so daß sie im Rahmen der vorläufigen Sachaufklärung nicht berücksichtigt wurde.

7.3. *Schlußfolgerung zur Schadensursache*

(83) Daher kam die Kommission zu dem Schluß, daß die Einfuhren aus den sechs betroffenen Ländern insgesamt die Ursache einer bedeutenden Schädigung des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft waren.

F. INTERESSE DER GEMEINSCHAFT

1. Allgemeine Erwägungen

(84) Die Kommissioin prüfte im Rahmen der vorläufigen Sachaufklärung anhand aller vorgelegten Informationen, ob trotz der Feststellung des Dumpings und der Schädigung zwingende Gründe vorlagen, die zu dem Schluß führen würden, daß die Einführung von Maßnahmen in diesem Fall dem Interesse der Gemeinschaft zuwiderlaufen würde.

Dazu berücksichtigte die Kommission, wie sich die Einführung vorläufiger Maßnahmen bzw. der Verzicht auf solche Maßnahmen auf alle vom Verfahren betroffenen Parteien auswirken würde.

2. Einholung der Informationen

(85) Zur Beurteilung der Auswirkungen etwaiger Maßnahmen sandte die Kommission allen interessierten Parteien in den vor- und nachgelagerten Industrien, die ihr zum Zeitpunkt der Einleitung des Verfahrens bekannt waren, Fragebogen zum Interesse der Gemeinschaft zu. Sie forderte auch den Wirtschaftszweig der Gemeinschaft auf, Angaben zum Interesse der Gemeinschaft zu machen.

Die Kommission sah die Antworten der von ihr kontaktierten Parteien als zuverlässig an, da die übermittelten Informationen nicht widersprüchlich waren. Daher hielt sie es nicht für notwendig, im Rahmen der Prüfung des Interesses der Gemeinschaft Kontrollbesuche durchzuführen.

3. Lieferanten

3.1. *Lage der Rohstofflieferanten*

(86) Als Rohstoff für die VNS-Herstellung wird Walzdraht aus nichtrostendem Stahl verwendet. Dieser Rohstoff wird von den großen europäischen Herstellern nichtrostender Stähle produziert, die den gesamten Rohstoffbedarf des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft decken. Bei der VNS-Herstellung können verschiedene Qualitäten von Walzdraht aus nichtrostendem Stahl verwendet werden; allerdings verwenden sowohl der Wirtschaftszweig der Gemeinschaft als auch die Hersteller in den betroffenen Ländern am häufigsten die Qualitäten A2 (AISI 304) und A4 (AISI 316) aus austenitischem Stahl. Diese Qualitäten werden aufgrund ihrer Hitze- und Korrosionsbeständigkeit und ihrer größeren Härte bevorzugt. Die folgenden Informationen beziehen sich auf die Angaben der von der Kommission kontaktierten Rohstofflieferanten.

Die betroffenen Rohstofflieferanten in der Gemeinschaft beschäftigten 1996 mehr als 5 000 Arbeitnehmer, von denen rund 800 (rund 16 %) speziell für die Herstellung des betroffenen Rohstoffs eingesetzt wurden. Der Gesamtumsatz belief sich 1996 auf 1,4 Mrd. ECU, von denen 120 Mio. ECU (rund 8,4 %) auf den betroffenen Rohstoff entfielen. Zwischen 1995 und 1996 verrringerte sich der Gesamtumsatz um etwa 26,5 % und der Umsatz bei dem betroffenen Rohstoff um 34 %. Auch der Wert der Verkäufe in der Gemeinschaft ging in diesem Zeitraum zurück, und zwar von 149 Mio. ECU im Jahr 1995 auf 93 Mio. ECU im Jahr 1996, d. h. um 38 %.

Anhand der verfügbaren Informationen stellte die Kommission fest, daß sich der gewogene durchschnittliche Gewinn beim Verkauf des betroffenen Rohstoffs 1996 auf 0,5 % belief.

3.2. *Auswirkungen der Einführung von Maßnahmen bzw. des Verzichts auf Maßnahmen*

(87) Obwohl die Unternehmen, die den betroffenen Rohstoff herstellen, auch Märkte außerhalb der EU beliefern und theoretisch ihre Verkäufe auf diese Drittlandsmärkte verlagern könnten, dürfte ein spürbarer Rückgang der Gemeinschaftsproduktion der betroffenen Ware dennoch beträchtliche Auswirkungen auf sie haben, da der Wirtschaftszweig der Gemeinschaft ein wichtiger Kunde von ihnen ist.

Da auf die gesamte Gemeinschaftsproduktion des betroffenen Rohstoffs mehr als ein geringfügiger Anteil des Gesamtumsatzes und der Gesamtzahl der Beschäftigten der betroffenen Unternehmen entfällt, wurde die Auffassung vertreten, daß sich ihre Lage im Falle der Einführung von Maßnahmen verbessern dürfte, da sie ihren Absatz und ihre derzeit niedrige Rentabilität steigern könnten. Dagegen deutet nichts darauf hin, daß sich im Falle des Verzichts auf Maßnahmen der Umsatz, der Absatz und die Rentabilität dieser Unternehmen nicht weiter verschlechtern würden; somit würden weitere Arbeitsplatzverluste drohen.

4. Wirtschaftszweig der Gemeinschaft

4.1. *Natur und Struktur des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft*

(88) Der Wirtschaftszweig der Gemeinschaft setzt sich aus kleinen und mittleren Unternehmen mit Sitz in Frankreich, Spanien und Italien zusammen. Die Produktion ist kapitalintensiv und stark automatisiert. Bei VNS handelt es sich um Fertigerzeugnisse (d. h., VNS werden keinem weiteren Verarbeitungsvorgang unterzogen), die in erster Linie von gewerblichen Endabnehmern in verschiedenen Bereichen verwendet werden (siehe Randnummer 95).

Insgesamt sind in der VNS-Produktion in der Gemeinschaft rund 600 Arbeitnehmer beschäftigt (1996). In diesem Zusammenhang sollte auch berücksichtigt werden, daß rund 800 Beschäftigte für die Herstellung der benötigten Rohstoffe eingesetzt werden.

Die VNS-Typen sind stark standardisiert, und sowohl der Wirtschaftszweig der Gemeinschaft als auch die Ausführer in den betroffenen Ländern

stellen VNS nach bestimmten Normen (DIN- oder ISO-Normen) her. Aufgrund dieses hohen Standardisierungsgrads sind VNS — insbesondere die gängigsten Typen — preisempfindlich.

4.2. *Lebensfähigkeit des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft*

(89) Wie unter Randnummer 70 dargelegt, tätigte der Wirtschaftszweig der Gemeinschaft im Bezugszeitraum für die Schadensermittlung umfangreiche Investitionen. Abgesehen von der Übernahme eines Unternehmens durch den Wirtschaftszweig der Gemeinschaft dienten diese Investitionen in erster Linie der Erneuerung der Maschinen. Diese umfangreichen Ersatzbeschaffungen sind nach Auffassung des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft erforderlich, um sowohl in der Gemeinschaft als auch auf anderen Märkten wettbewerbsfähig zu bleiben.

Der Wirtschaftszweig der Gemeinschaft stellt auch eine breite Palette von Spezial-VNS her, bei, denen es sich zum Teil nur um einfache Varianten der Standard-VNS handelt, zum Teil aber auch um vollständig nach Kundenwünschen gefertigte Verbindungselemente. Die Herstellung dieser Spezial-VNS setzt nicht nur Investitionen in zusätzliche Werkzeugmaschinen voraus, sondern auch — und dies ist möglicherweise noch wichtiger — eine enge technische Zusammenarbeit zwischen den Herstellern, den Kunden und den Rohstofflieferanten (die oft beträchtliche Forschungsarbeit leisten, um unter Berücksichtigung der Spezifikationen der Spezial-VNS einen geeigneten Rohstoff zu liefern). Der Wirtschaftszweig der Gemeinschaft ist der wichtigste Lieferant von Spezial-VNS, da die technische Zusammenarbeit bei den Ausführern in den Drittländern im allgemeinen nicht für die Herstellung dieser weitgehend nach Kundenwünschen gefertigten VNS ausreicht.

Die Untersuchung ergab, daß die Spezial-VNS mit den gleichen Maschinen (zuzüglich spezieller Werkzeugmaschinen) und mit den gleichen Arbeitnehmern wie die Standard-VNS hergestellt werden können und daß somit die Herstellung der Spezial-VNS beispielsweise im Hinblick auf die Verteilung der Gemeinkosten in starkem Maße von der Herstellung der Standard-VNS abhängt.

Aufgrund des steigenden Verbrauchs von Erzeugnissen aus nichtrostendem Stahl in der Gemeinschaft und des damit einhergehenden Anstiegs der Nachfrage nach Spezial-VNS vertritt die Kommission daher die Auffassung, daß die Aufrechterhaltung der Produktion von Spezial-VNS in der Gemeinschaft im Interesse der Gemeinschaft und insbesondere im Interesse der gewerblichen Abnehmer liegt, die über keine alternativen Bezugsquellen verfügen. Außerdem würde sich nach Ansicht der Kommission eine Schädigung des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft im Bereich der Standard-VNS nachteilig auf die Herstellung von Spezial-VNS auswirken.

4.3. *Auswirkungen der Einführung von Maßnahmen auf den Wirtschaftszweig der Gemeinschaft*

(90) Bei der Bewertung der Auswirkungen etwaiger Maßnahmen auf den Wirtschaftszweig der Gemeinschaft ging die Kommission davon aus, daß aufgrund des Anstiegs der Gemeinschaftsproduktion von nichtrostendem Stahl im allgemeinen auch der VNS-Verbrauch steigen wird, da für Vorrichtungen aus nichtrostendem Stahl in der Regel nur VNS verwendet werden können. Bei der Untersuchung stellte die Kommission fest, daß VNS lediglich durch Verbindungselemente aus Kohlenstoffstahl mit einer Antikorrosionsbeschichtung ersetzt werden könnten, daß es aber aufgrund der niedrigeren Qualität dieser Verbindungselemente nicht zu einer solchen Substitution kam.

Nach der Einführung von Maßnahmen dürfte es auf dem Gemeinschaftsmarkt zu einer Anhebung der VNS-Preise und zu gewissen Absatzgewinnen kommen. Dadurch könnte der Wirtschaftszweig der Gemeinschaft Marktanteile zurückerobern und seinen Absatz entsprechend dem künftigen Nachfrageanstieg steigern. Zwar werden sich die Einfuhren möglicherweise verringern, allerdings nicht in nennenswertem Maße, denn der Wirtschaftszweig der Gemeinschaft ist nicht in der Lage, die gesamte Nachfrage in der Gemeinschaft zu decken (im Untersuchungszeitraum belief sich sein diesbezüglicher Anteil auf rund 36 %). Die Preise und der Absatz des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft werden sich aller Wahrscheinlichkeit noch so stark erhöhen, daß der Wirtschaftszweig die Möglichkeit hätte, seine finanziellen Schwierigkeiten zu überwinden und somit weiterhin auf dem Markt zu bleiben und in neue Kapazitäten zu investieren. Da alternative Bezugsquellen zur Verfügung stehen, dürfte der Preisanstieg jedoch nicht so hoch sein wie der Zollsatz.

4.4. *Auswirkungen des Verzichts auf Maßnahmen auf den Wirtschaftszweig der Gemeinschaft*

(91) Bei einem Verzicht auf Maßnahmen dürfte die negative Entwicklung im Wirtschaftszweig der Gemeinschaft anhalten, so daß es langfristig zu Betriebsstillegungen kommen würde. Der Wirtschaftszweig der Gemeinschaft leidet insbesondere unter Marktanteileinbußen und schlechten Geschäftsergebnissen. Unter diesen Umständen drohen weitere Arbeitsplatzverluste. Sollte sich der negative Trend fortsetzen, hätte dies, wie oben dargelegt, nicht nur nachteilige Auswirkungen auf die Produktion der betroffenen Ware, sondern auch auf die Produktion von Spezial-VNS, die in den betroffenen Ländern nicht in größeren Mengen hergestellt werden.

Da der Wirtschaftszweig der Gemeinschaft strukturell lebensfähig ist, dürften Antidumpingmaßnahmen insofern wirksam sein, als sich der Wirtschaftszweig von der Schädigung erholen könnte. Der Wirtschaftszweig der Gemeinschaft wird seine Preise nicht zwangsläufig um den vollen Zollsatz erhöhen, doch dürfte er in der Lage sein, seinen Absatz zu steigern und seine Marktanteile zurückzuerobern. Aufgrund des höheren Produktionsvolumens könnte er auch eine Stückkosten verringern und seine Rentabilität verbessern. Daher wird die Auffassung vertreten, daß die Einführung von Maßnahmen im Interesse des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft liegt.

5. Einführer und Händler

5.1. *Struktur der Einfuhr- und der Vertriebskanäle*

(92) Kennzeichnend für den VNS-Vertrieb in der Gemeinschaft ist die Existenz einer Vielzahl von Einführern/Händlern, die die betroffene Ware in großen Mengen lagern. Die Einführer/Händler fungieren im wesentlichen als Zwischenglieder zwischen den Herstellern (in der Gemeinschaft und in Drittländern) und den Abnehmern, und ihr Verhalten auf dem Markt hat einen starken Einfluß auf die VNS-Preise. Die Untersuchung ergab, daß der Wirtschaftszweig der Gemeinschaft keinen oder nur geringen direkten Kontakt mit den gewerblichen Abnehmern hat und somit bei fast allen seinen Verkäufen auf das vorhandene feste Vertriebsnetz angewiesen ist. Aufgrund der Vielzahl der am Vertrieb beteiligten Unternehmen und ihrer wichtigen Rolle ist die Lage der Einführer/Händler eingehend zu prüfen.

5.2. *Wirtschaftliche Lage der Einführer/Händler*

(93) Zunächst ist darauf hinzuweisen, daß die Einführer/Händler die betroffene Ware in großen Mengen lagern, aber auch eine Vielzahl anderer Erzeugnisse vertreiben, die nicht von diesem Verfahren betroffen sind.

Nach den Feststellungen der Kommission belief sich der durchschnittliche Gesamtumsatz der Einführer/Händler 1996 auf 262 Mio. ECU, wobei auf die betroffene Ware ein Umsatz von 79 Mio. ECU, d. h. rund 30 % des Gesamtumsatzes, entfiel. Anhand der verfügbaren Informationen wurde die Gesamtzahl der Beschäftigten auf 4 500 geschätzt, von den 1 600, d. h. rund 35 %, mit dem Vertrieb der betroffenen Ware zu tun hatten. Da die Einführer/Händler sowohl die in der Gemeinschaft hergestellten Waren als auch die eingeführten Waren vermarkten, kann rund die Hälfte der Arbeitsplätze, die der Vertrieb der betroffenen Ware bietet, Tätigkeiten im Zusammenhang mit der Einfuhr aus den betroffenen Ländern zugewiesen werden. Was die finanzielle Lage der Einführer/Händler im Jahr 1996 anbetrifft, so schwankten ihre Gewinne größtenteils zwischen 8 % und 35 %. 1995 war die Lage nach den Feststellungen der Kommission weitgehend ähnlich.

5.3. *Auswirkungen der Einführung von Maßnahmen/des Verzichts auf Maßnahmen*

(94) Wie oben dargelegt, vertritt die Kommission die Auffassung, daß die VNS-Preise auf dem Gemeinschaftsmarkt nach der Einführung von Maßnahmen steigen werden. Die Preise der Einfuhren werden sich aller Wahrscheinlichkeit nach um den vollen Zollsatz erhöhen, während die Preise der Gemeinschaftswaren möglicherweise nicht im gleichen Maße steigen werden. Der Preisanstieg dürfte nachteilige Auswirkungen auf die Einführer und die Händler haben, deren Gewinnspannen sich möglicherweise verringern werden. Allerdings ist darauf hinzuweisen, daß es sich bei den Einführern größtenteils auch um Händler handelt, die alternative Bezugsquellen wählen und beispielsweise in der Gemeinschaft hergestellte VNS kaufen können. Somit ist es unwahrscheinlich, daß sich die Maßnahmen generell nachteilig auf die Tätigkeiten dieser Wirtschaftsbeteiligten auswirken werden. Die Untersuchung ergab insbesondere, daß die Einführer/Händler im betreffenden Zeitraum weiterhin gute Gewinne erzielten, so daß sich die negativen Folgen von Preiserhöhungen durch die Verringerung der Gewinnspannen bei gleichzeitiger Anhebung der Preise gegenüber den gewerblichen Abnehmern verringern lassen.

Außerdem ist daran zu erinnern, daß der Wirtschaftszweig der Gemeinschaft nicht die gesamte Nachfrage auf dem Gemeinschaftsmarkt decken kann, so daß das Einfuhr- und das Vertriebsnetz im Falle der Einführung von Maßnahmen nicht an Bedeutung verlieren dürfte, das heißt, die betroffene Ware wird aller Wahrscheinlichkeit nach auch weiterhin in beträchtlichen Mengen eingeführt werden, und der Wirtschaftszweig der Gemeinschaft wird auch künftig bei fast allen seinen Verkäufen in der Gemeinschaft auf das Vertriebsnetz zurückgreifen.

Daher vertrat die Kommission die Auffassung, daß der positive Trend bei den Einführern/Händlern im Falle des Verzichts auf Maßnahmen wahrscheinlich anhalten wird, während sich deren Lage im Falle der Einführung von Maßnahmen nicht nennenswert verschlechtern dürfte.

6. Abnehmer

6.1. *Natur und Struktur der Abnehmerindustrien*

(95) Da die Kommission feststellte, daß die VNS nicht direkt an Verbraucher verkauft werden, beschränkte sie sich bei der Prüfung des Interesses der Gemeinschaft auf die Auswirkungen der Maßnahmen auf die gewerblichen Abnehmer.

VNS werden für viele unterschiedliche Zwecke verwendet, so daß eine Vielzahl von gewerblichen Abnehmern von diesem Verfahren betroffen ist. Nach den Feststellungen der Kommission werden VNS vor allem von Unternehmen in folgenden Bereichen verwendet (nicht erschöpfende Liste): Lebensmittelsektor, Catering, pharmazeutische und medizinische Ausrüstung, Haushaltsgeräte (weiße Waren), Kfz-Industrie, Seefahrt und Schiffbau, Bauindustrie, Umwelt- und Energiewirtschaft, chemische und petrochemische Industrie und Verkehrswesen.

Aufgrund der Vielzahl der betroffenen Abnehmerindustrien und der Vielzahl der Verwendungen innerhalb jedes Sektors standen der Kommission nur sehr begrenzte Informationen für ihre Analyse zur Verfügung.

6.2. *Wirtschaftliche Lage der Abnehmer*

(96) Der Gesamtumsatz der Abnehmerindustrien schwankte zwischen 3 Mio. ECU und 460 Mio. ECU, worin sich die sehr unterschiedliche Größe der betroffenen Unternehmen widerspiegelt. Der VNS-Umsatzanteil lag nur zwischen 0,1 % und 6 %, so daß VNS für die Abnehmer keine größere Rolle spielen. Genauso schwankte die Gesamtzahl der Beschäftigten der betroffenen Unternehmen zwischen 19 und 2 500, die Zahl der Arbeitnehmer, die mit VNS zu tun hatten, dagegen nur zwischen 1 und 40.

Bei der Prüfung der möglichen Auswirkungen der Einführung von Maßnahmen auf die Abnehmer untersuchte die Kommission, in welchem Maße sich die VNS-Kosten in den Enderzeugnissen der Abnehmer niederschlugen, und stellte dabei fest, daß die VNS-Kosten nur einen unerheblichen Einfluß hatten.

6.3. *Auswirkungen der Einführung von Maßnahmen/des Verzichts auf Maßnahmen*

(97) Wie oben dargelegt, geht die Kommission davon aus, daß im Falle der Einführung von Maßnahmen die VNS-Preise auf dem Gemeinschaftsmarkt steigen werden. Die damit verbundenen höheren Kosten dürften teilweise an die Abnehmer weitergegeben werden, wobei das Ausmaß dieses Phänomens sowohl von der Preisstrategie des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft als auch vom Verhalten der Einführer/Händler abhängen wird.

Da sich die VNS-Kosten nur in unerheblichem Maße in den Enderzeugnissen der gewerblichen Abnehmer niederschlagen, dürfte ein Kostenanstieg bei VNS in keinem Fall nennenswerte Auswirkungen haben. Außerdem geht die Kommission davon aus, daß sich die Einfuhren aller Wahrscheinlichkeit nach insgesamt nicht spürbar verringern werden, weil der Wirtschaftszweig der Gemeinschaft nicht die gesamte Nachfrage in der Gemeinschaft decken kann, so daß die gewerblichen Abnehmer nach der Einführung von Maßnahmen nicht unter einer Angebotsverknappung bei VNS leiden dürften.

Dagegen würden die gewerblichen Abnehmer beim Verzicht auf die Einführung von Maßnahmen weiterhin von den derzeitigen Billigpreisen für VNS auf dem Gemeinschaftsmarkt profitieren. Allerdings würde sich im Falle der Verringerung oder der Einstellung der VNS-Produktion des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft auch das Angebot an Spezial-VNS verringern, was sich nachteilig auf die Abnehmer auswirken würde. Wie oben dargelegt, werden Spezial-VNS vor allem in der Gemeinschaft hergestellt und dürften nach Auffassung der Kommission künftig verstärkt nachgefragt werden.

7. Schlußfolgerung zum Interesse der Gemeinschaft

(98) Anhand der Angaben der Parteien konnte die Kommission gemäß Artikel 21 Absatz 1 der Grundverordnung die verschiedenen auf dem Spiel stehenden Interessen sowie die Auswirkungen der Einführung von Antidumpingmaßnahmen bzw. des Verzichts auf solche Maßnahmen insgesamt bewerten. Dabei trug sie insbesondere der Notwendigkeit Rechnung, die handelsverzerrenden Auswirkungen des die Schädigung verursachenden Dumpings zu beseitigen und einen fairen Wettbewerb wiederherzustellen.

Die Einführung von Maßnahmen dürfte den Wirtschaftszweig der Gemeinschaft in die Lage versetzen, seine Marktanteile zurückzuerobern und wieder Gewinne zu erwirtschaften, was sich vorteilhaft auf den Wettbewerb in der Gemeinschaft auswirken würde. Die positiven Auswirkungen dürften auch der Lieferindustrie zugute kommen und die Aufrechterhaltung und möglicherweise die Ausweitung der Produktion von Spezial-VNS gewährleisten.

Zwar dürfte sich der voraussichtliche Preisanstieg nachteilig auf die Einführer/Händler auswirken, allerdings können diese negativen Folgen durch die Verringerung der häufig hohen Gewinnspannen (siehe Randnummer 93) oder die Weitergabe der Kostensteigerungen an die gewerblichen Abnehmer gemildert werden. Für die gewerblichen Abnehmer wiederum dürfte ein solcher Kostenanstieg keine ernsthaften Konsequenzen haben, da VNS nur einen geringen Einfluß auf ihre Enderzeugnisse haben. Außerdem würde den Abnehmern die Aufrechterhaltung und möglicherweise die Ausweitung der Produktion von Spezial-VNS in der Gemeinschaft zugute kommen.

Daher vertritt die Kommission die Auffassung, daß es keine zwingenden Gründe für den Verzicht auf Maßnahmen gibt und daß die Anwendung von Antidumpingmaßnahmen im Interesse der Gemeinschaft liegt.

G. VORGESCHLAGENE MASSNAHMEN

Schadensschwelle

(99) Bei der Berechnung des Zollbetrags, der zur Beseitigung der Auswirkungen des schädigenden Dumpings und zur Überwindung der Schwierigkeiten des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft erforderlich ist, wurde die Auffassung vertreten, daß die Maßnahmen den Wirtschaftszweig der Gemeinschaft in die Lage versetzen sollten, seine Herstellkosten zu decken und beim Verkauf der gleichartigen Ware insgesamt einen angemessenen Gewinn zu erzielen. In diesem Zusammenhang wurde eine Spanne von 5 % als angemessener Mindestgewinn angesehen, den der Wirtschaftszweig der Gemeinschaft ohne das schädigende Dumping voraussichtlich erzielen würde.

Zur Berechnung des Zollbetrags wurde ein Preisniveau ermittelt, das dem Wirtschaftszweig der Gemeinschaft die Erreichung dieses Ziels ermöglichen würde. Da verschiedene Kategorien von VNS verkauft wurden, berechnete die Kommission für alle Kategorien ein entsprechendes Preisniveau unter Zugrundelegung der gewogenen durchschnittlichen Herstellkosten des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft zuzüglich einer Gewinnspanne von 5 %.

Es wurde die Auffassung vertreten, daß der Zoll je Kategorie der Differenz zwischen dem berechneten Preis und den tatsächlichen Verkaufspreisen der Ausführer in der Gemeinschaft entsprechen sollte. Solche Zölle würden den Wirtschaftszweig der Gemeinschaft in die Lage versetzen, seine Preise auf ein angemessenes, gewinnbringendes Niveau anzuheben. Zur Berechnung des Zollsatzes wurden die so ermittelten Preiserhöhungen als Prozentsatz des gewogenen durchschnittlichen Werts der eingeführten Waren, frei Grenze der Gemeinschaft, ausgedrückt, während die Preisunterbietungsspannen als Prozentsatz der gewogenen durchschnittlichen Ab-Werk-Preise des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft ausgedrückt worden waren.

Dabei ergaben sich folgende Schadensschwellen:

VRC	87,3 % bis 88,8 %,
Malaysia	41 % bis 161 %,
Taiwan	41,1 % bis 206,9 %,
Indien	47,9 % bis 77,3 %,
Korea	44,5 %,
Thailand	50,0 % bis 69,8 %.

(100) Da die Schadensschwellen im Falle der chinesischen, malaysischen, taiwanesischen, koreanischen und thailändischen Ausführer höher waren als die Dumpingspannen, sollten die Zölle für diese Ausführer auf der Höhe der Dumpingspannen festgesetzt werden. Die für die indischen Ausführer ermittelten Schadensschwellen waren dagegen niedriger als die Dumpingspannen, so daß die Zölle in diesem Fall gemäß Artikel 7 Absatz 2 der Grundverordnung auf der Höhe der Schadensschwellen festgesetzt werden sollten.

(101) Somit sollten die vorläufigen Antidumpingzölle für die VRC, Malaysia, Taiwan, Korea und Thailand den unter den Randnummern 50 bis 59 genannten Dumpingspannen und die Antidumpingzölle für Indien den unter Randnummer 49 und Randnummer 99 genannten Spannen entsprechen.

H. RECHTE DER INTERESSIERTEN PARTEIEN

(102) Im Interesse einer ordnungsgemäßen Verwaltung ist eine Frist festzusetzen, innerhalb deren die betroffenen Parteien ihren Standpunkt schriftlich darlegen und eine Anhörung beantragen können. Ferner ist darauf hinzuweisen, daß die Feststellungen für die Zwecke dieser Verordnung vorläufig sind und für die Zwecke eines endgültigen Zolls, den die Kommission unter Umständen vorschlägt, überprüft werden können —

HAT FOLGENDE VERORDNUNG ERLASSEN:

Artikel 1

(1) Auf die Einfuhren von Verbindungselementen und Teilen aus nichtrostendem Stahl der KN-Codes 7318 12 10, 7318 14 10, 7318 15 30, 7318 15 51, 7318 15 61, 7318 15 70 und 7318 16 30 mit Ursprung in der Volksrepublik China, Indien, Malaysia, der Republik Korea, Taiwan und Thailand wird ein vorläufiger Antidumpingzoll eingeführt.

(2) Es gelten folgende Zollsätze auf den Nettopreis frei Grenze der Gemeinschaft, unverzollt:

Land	Hersteller	Zollsatz (%)	Taric-Zusatzcode
Volksrepublik China	Power Van Industrial Co., Ltd	16,2	8333
	Alle anderen Unternehmen	75,7	8900
Malaysia	Tigges Stainless Steel Fasteners (M) Sdn. Bhd.	6,6	8334
	Tong Heer Fasteners Co., Sdn. Bhd.	9,5	8335
	Alle anderen Unternehmen	9,5	8900

Land	Hersteller	Zollsatz (%)	Taric-Zusatzcode
Taiwan	Arrow Fastener Co. Ltd	8,3	8336
	Sen Chang Industrial Co., Ltd	12,5	8337
	Tong Hwei Enterprise Co., Ltd	12,5	8338
	Rodex Fasteners Corp.	11,0	8408
	CLC Industrial Co., Ltd	9,6	8409
	Min Hwei Enterprise Co., Ltd	12,5	8414
	Alle anderen Unternehmen	27,7	8900
Indien	Lakshmi Precision Screws Ltd	47,9	8415
	Kundan Industries Ltd	53,6	8416
	Audler Fasteners	77,3	8417
	Alle anderen Unternehmen	133,5	8900
Republik Korea	Daegil Trading Co. Ltd	24,0	8418
	Alle anderen Unternehmen	26,7	8900
Thailand	A.B.P. Stainless Fastener Co., Ltd	18,3	8419
	Dura Fasteners Co., Ltd	13,3	8420
	Thailock Fasteners Co., Ltd	32,9	8421
	Alle anderen Unternehmen	32,9	8900

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

(4) Die Überführung 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 Verordnung (EG) Nr. 384/96 können die betroffenen Parteien innerhalb eines Monats nach Inkrafttreten dieser Verordnung ihren Standpunkt schriftlich darlegen und eine Anhörung bei der Kommission beantragen.

Gemäß Artikel 21 Absatz 4 der Verordnung (EG) Nr. 384/96 können die betroffenen Parteien innerhalb eines Monats nach Inkrafttreten dieser Verordnung Bemerkungen zu deren Anwendung vorbringen.

Artikel 3

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

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

Brüssel, den 4. September 1997

Für die Kommission

Leon BRITTAN

Vizepräsident