

II

(Ikke-lovgivningsmæssige retsakter)

FORORDNINGER

KOMMISSIONENS GENNEMFØRELSESFORORDNING (EU) 2016/181

af 10. februar 2016

om indførelse af en midlertidig antidumpingtold på importen af visse koldvalsede flade produkter af stål med oprindelse i Folkerepublikken Kina og Den Russiske Føderation

EUROPA-KOMMISSIONEN HAR —

under henvisning til traktaten om Den Europæiske Unions funktionsmåde,

under henvisning til Rådets forordning (EF) nr. 1225/2009 af 30. november 2009 om beskyttelse mod dumpingimport fra lande, der ikke er medlemmer af Det Europæiske Fællesskab ⁽¹⁾, særlig artikel 7,

efter høring af medlemsstaterne, og

ud fra følgende betragtninger:

1. SAGSFORLØB

1.1. INDLEDNING

- (1) Den 14. maj 2015 indledte Europa-Kommissionen (»Kommissionen«) en antidumpingundersøgelse vedrørende importen til Unionen af visse fladvalsede produkter af jern eller ulegeret stål eller andre former for legeret stål, med undtagelse af rustfrit stål, af alle bredder, koldvalsede, ikke pletterede, belagte eller overtrukne og kun koldvalsede (»koldvalsede flade produkter af stål«) med oprindelse i Folkerepublikken Kina (»Kina«) og Den Russiske Føderation (»Rusland«) (herefter samlet benævnt »de pågældende lande«) i henhold til artikel 5 i forordning (EF) nr. 1225/2009 (»grundforordningen«). Den offentliggjorde en indledningsmeddelelse i *Den Europæiske Unions Tidende* ⁽²⁾ (»indledningsmeddelelsen«).
- (2) Kommissionen indledte undersøgelsen som følge af en klage, der blev indgivet den 1. april 2015 af European Steel Association (»Eurofer« eller »klageren«) på vegne af producenter, der tegner sig for mere end 25 % af den samlede EU-produktion af visse koldvalsede flade produkter af stål. Klagen indeholdt beviser for dumping af den pågældende vare med deraf følgende væsentlig skade, hvilket var tilstrækkeligt til at berettiggende indledningen af undersøgelsen.

1.2. REGISTRERING

- (3) Som følge af en anmodning fra klageren, som blev understøttet af de påkrævede beviser, offentliggjorde Kommissionen den 12. december 2015 gennemførelsesforordning (EU) 2015/2325 ⁽³⁾ om at gøre importen af koldvalsede flade produkter af stål med oprindelse i Folkerepublikken Kina og Den Russiske Føderation til genstand for registrering (»registreringsforordningen«) fra den 13. december 2015.

⁽¹⁾ EUT L 343 af 22.12.2009, s. 51.

⁽²⁾ EUT C 161 af 14.5.2015, s. 9.

⁽³⁾ EUT L 328 af 12.12.2015, s. 104.

- (4) En række interesserede parter hævdede, at anmodningen om registrering af importen var ubegrundet, da betingelserne ikke var opfyldt i henhold til grundforordningens artikel 14, stk. 5. De hævdede, at betingelserne for opkrævning af told med tilbagevirkende kraft ikke er opfyldt, eftersom anmodningen efter deres opfattelse var baseret på tilfældigt udvalgte tidsrum, tilsidesatte importens cykliske karakter og, for så vidt angår registreringen af import samt anvendelsen af foranstaltninger med tilbagevirkende kraft, ikke var i Unionens interesse. På det tidspunkt, hvor afgørelsen blev truffet, havde Kommissionen imidlertid tilstrækkelige umiddelbare beviser til at berettigede behovet for at registrere importen: import og markedsandele fra de pågældende lande var steget kraftigt. Påstanden i denne henseende blev derfor afvist.

1.3. INTERESSEREDE PARTER

- (5) I indledningsmeddelelsen opfordrede Kommissionen interesserede parter til at henvende sig med henblik på at deltage i undersøgelsen. Endvidere underrettede Kommissionen specifikt klageren, andre kendte EU-producenter, de kendte eksporterende producenter, de kinesiske og de russiske myndigheder, kendte importører, leverandører og brugere, forhandlere og sammenslutninger, som den vidste var berørt af indledningen af undersøgelsen, og opfordrede dem til at deltage.
- (6) De interesserede parter fik muligheden for at fremsætte skriftlige bemærkninger og for at anmode om en høring med Kommissionen og/eller høringskonsulenten i handelsprocedurer. Alle interesserede parter, der anmodede herom og påviste, at der var særlige grunde til, at de burde høres, blev hørt.

1.4. PRODUCENTER I REFERENCELANDET

- (7) Kommissionen underrettede også producenter i Brasilien, Canada, Indien, Japan, Sydkorea, Taiwan, Tyrkiet, Ukraine og USA om indledningen og opfordrede dem til at deltage. I indledningsmeddelelsen meddelte Kommissionen de interesserede parter, at den midlertidigt havde valgt Canada som et tredjeland med markedsøkonomi («referenceland»), jf. grundforordningens artikel 2, stk. 7, litra a).

1.5. STIKPRØVEUDTAGNING

- (8) I indledningsmeddelelsen anførte Kommissionen, at den måske ville udtage en stikprøve af de interesserede parter i henhold til grundforordningens artikel 17.

1.5.1. Stikprøveudtagning af EU-producenter

- (9) I indledningsmeddelelsen anførte Kommissionen, at den midlertidigt havde udtaget en stikprøve af EU-producenter. Kommissionen havde udtaget stikprøven på grundlag af de største repræsentative produktions- og salgsmængder, samtidig med at der sikredes geografisk spredning. Den midlertidige stikprøve bestod af fem EU-producenter i fem forskellige medlemsstater og tegnede sig for over 35 % af EU's produktion af koldvalsete flade produkter af stål. Kommissionen opfordrede alle interesserede parter til at fremsætte bemærkninger til den midlertidige stikprøve.
- (10) Eurofer fremsatte bemærkninger og foreslog af forskellige årsager at ændre den foreslåede stikprøve. Imidlertid konkluderede Kommissionen efter en analyse af bemærkningerne, at en ændring af stikprøven, som foreslået af Eurofer, ikke vil forbedre dens generelle repræsentativitet. Kommissionen godkendte derfor stikprøven og modtog ikke yderligere bemærkninger i denne forbindelse.

1.5.2. Stikprøveudtagning af importører

- (11) Kommissionen anmodede ikke forretningsmæssigt forbundne importører om at fremlægge de oplysninger, der var anmodet om i indledningsmeddelelsen, for at afgøre, om det var nødvendigt med stikprøveudtagning, og i bekræftende fald at udtage en stikprøve.
- (12) 13 importører fremlagde de nødvendige oplysninger og indvilligede i at indgå i en stikprøve. Fire af dem blev udtaget til stikprøven, men kun én af dem besvarede spørgeskemaet for importører. For at basere sine undersøgelsesresultater på et større antal ikke forretningsmæssigt forbundne importører kontaktede Kommissionen de tilbageværende ikke forretningsmæssigt forbundne importører, der havde givet sig til kende i forbindelse med stikprøveundersøgelsen, men ingen af dem var villige til at besvare spørgeskemaet for importører.

1.5.3. Stikprøveudtagning af eksporterende producenter i Kina og Rusland

- (13) For at afgøre, om det var nødvendigt med stikprøveudtagning, og i bekræftende fald udtage en stikprøve for henholdsvis Kina og Rusland anmodede Kommissionen alle eksporterende producenter i Kina og Rusland om at fremlægge de oplysninger, der anmodes om i indledningsmeddelelsen. Kommissionen anmodede endvidere Folkerepublikken Kinas repræsentation ved Den Europæiske Union og Ruslands faste repræsentation ved Den Europæiske Union om at identificere og/eller kontakte andre eksporterende producenter, der kunne være interesseret i at deltage i undersøgelsen.
- (14) Ti grupper af eksporterende producenter i Kina og tre i Rusland fremlagde de ønskede oplysninger og indvilligede i at indgå i stikprøven for henholdsvis Kina og Rusland. I overensstemmelse med grundforordningens artikel 17, stk. 1, udtog Kommissionen, for så vidt angår Kina, en stikprøve bestående af to virksomhedsgrupper på grundlag af den største repræsentative eksportmængde til Unionen, der med rimelighed kunne undersøges inden for den tid, der var til rådighed. I overensstemmelse med grundforordningens artikel 17, stk. 2, blev alle berørte kendte eksporterende producenter og myndighederne i Kina hørt om udtagningen af stikprøven. Efter at have gennemgået de modtagne bemærkninger fra en af de eksporterende producenter godkendte Kommissionen den foreslåede stikprøve.
- (15) I betragtning af det begrænsede antal eksporterende producenter i Rusland besluttede Kommissionen ikke at udtage en stikprøve for Rusland, men at undersøge alle tre berørte virksomhedsgrupper. De pågældende virksomheder og de russiske myndigheder blev underrettet herom.

1.6. INDIVIDUEL UNDERSØGELSE

- (16) Seks grupper af eksporterende producenter i Kina tilkendegav, at de ønsker at anmode om en individuel undersøgelse i henhold til grundforordningens artikel 17, stk. 3. Ingen af dem har imidlertid besvaret spørgeskemaet, hvorfor der ikke kunne indrømmes en individuel undersøgelse.

1.7. BESVARELSER AF SPØRGESKEMAET

- (17) Kommissionen sendte spørgeskemaer til alle de parter, som den vidste var berørt, og til alle andre virksomheder, som gav sig til kende inden for de frister, der var fastsat i indledningsmeddelelsen. Der blev modtaget spørgeskemabesvarelser fra fem EU-producenter, tre brugere, en gruppe af forretningsmæssigt forbundne stålservicecentre, et stålservicecenter, som ikke var forretningsmæssigt forbundet med en eksporterende producent i de pågældende lande, tre eksporterende producenter i Rusland, to grupper af eksporterende producenter i Kina og en producent i et referenceland.

1.8. KONTROLBESØG

- (18) Kommissionen indhentede og efterprøvede alle de oplysninger, som den anså for nødvendige for midlertidigt at kunne afgøre, om der var tale om dumping og deraf følgende skade, og om Unionens interesser blev berørt. Der blev gennemført kontrolbesøg i henhold til grundforordningens artikel 16 hos følgende virksomheder/sammenslutning:

— Sammenslutning:

— Eurofer, Bruxelles, Belgien

— EU-producenter:

— ThyssenKrupp Germany, Duisburg, Tyskland

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

— ArcelorMittal Belgium NV, Gent, Belgien

— ArcelorMittal Sagunto S.L., Puerto de Sagunto, Spanien

— U. S. Steel Košice, s.r.o., Košice, Slovakiet

— Ikke forretningsmæssigt forbundet EU-importør:

— S. Polo Lamiere, San Polo di Torrile (PR), Italien

- Brugere og/eller stålservicecentre i Unionen:
 - Valpro Ltd, Valmiera, Letland
 - Dinex Latvia Ltd, Ozolnieku Novads, Letland
 - Gonvarri I. Centro De Servicios, S.L., Madrid, Spanien
 - Industrial Ferrodistribuidora, S.L., Puerto de Sagunto, Spanien
 - Steel & Alloy processing limited, West Bromwich, Det Forenede Kongerige
- Eksporterende producenter i Kina:
 - Angang Group:
 - Angang Steel Company Limited, Anshan
 - Tianjin Angang Tiantie Cold Rolled Sheets Co. Ltd., Tianjin
 - Shougang Group:
 - Beijing Shougang Cold Rolling Co. Ltd., Beijing
 - Shougang Jintang United Iron & Steel Co. Ltd., Tagshan
- Forretningsmæssigt forbundet importør i Unionen:
 - Ansteel Spain S.L., Alcobendas, Spanien
- Eksporterende producenter i Rusland:
 - Magnitogorsk Iron & Steel Works OJSC, Magnitogorsk
 - OJSC Novolipetsk Steel, Lipetsk
 - PAO Severstal, Cherepovets
- Forretningsmæssigt forbundet stålservicecenter/forhandler/importør i Unionen:
 - SIA Severstal Distribution, Riga, Letland
- Forretningsmæssigt forbundne forhandlere/importører uden for Unionen:
 - NOVEX Trading (Swiss) SA, Lugano, Schweiz
 - MMK Steel Trade AG, Lugano, Schweiz
 - Severstal Export GmbH, Stansstad, Schweiz
- Producent i referencelandet:
 - ArcelorMittal Dofasco, Hamilton, Canada.

1.9. UNDERSØGELSESPERIODEN OG DEN BETRAGTEDE PERIODE

- (19) Undersøgelsen af dumping og skade omfattede perioden fra 1. april 2014 til 31. marts 2015 (»undersøgelsesperioden« eller »UP«).
- (20) Undersøgelsen af udviklingstendenser af relevans for vurderingen af skade omfattede perioden fra 1. januar 2011 til udgangen af undersøgelsesperioden (»den betragtede periode«).

2. DEN PÅGÆLDENDE VARE OG SAMME VARE

2.1. DEN PÅGÆLDENDE VARE

- (21) Den pågældende vare er fladvalsedede produkter af jern eller ulegeret stål eller andre former for legeret stål, med undtagelse af rustfrit stål, af alle bredder, koldvalsedede, ikke pletterede, belagte eller overtrukne og kun koldvalsedede, i øjeblikket henhørende under KN-kode ex 7209 15 00, 7209 16 90, 7209 17 90, 7209 18 91, ex 7209 18 99, ex 7209 25 00, 7209 26 90, 7209 27 90, 7209 28 90, 7211 23 30, ex 7211 23 80, ex 7211 29 00, 7225 50 80 og 7226 92 00, og med oprindelse i Kina og Rusland.

Følgende varettyper er udelukket fra definitionen af den pågældende vare:

- fladvalsedede produkter af jern eller ulegeret stål, af alle bredder, koldvalsedede, ikke pletterede, belagte eller overtrukne, kun koldvalsedede, også i ruller, af alle tykkelser, elektriske
 - fladvalsedede produkter af jern eller ulegeret stål, af alle bredder, koldvalsedede, ikke pletterede, belagte eller overtrukne, i ruller af en tykkelse på mindre end 0,35 mm, udglødet (kendt som »sortblik«)
 - fladvalsedede produkter af andre former for legeret stål, af alle bredder, af silicium-elektrisk stål, og
 - fladvalsedede produkter af legeret stål, kun koldvalsedede, af hurtigstål.
- (22) Koldvalsedede flade produkter af stål fremstilles af varmvalsedede ruller. Koldvalsning foregår ved, at en plade eller et bånd — som forinden er blevet varmvalset og dekaperet — passerer gennem kolde valser, dvs. under metallets blødgøringstemperatur. Koldvalsedede flade produkter af stål fremstilles med henblik på at opfylde visse specifikationer eller slutbrugerspecifikationer med ejendomsrettigheder. De kan leveres i forskellige former: i ruller (olierede eller ikke olierede), i afskårne længder (plader) eller smalle bånd. Koldvalsedede flade produkter af stål er et industrielt input, der købes af slutbrugere til flere forskellige anvendelser, navnlig i fremstillingssektoren (erhvervsgrenen generelt, emballering, bilindustri osv.), men også inden for bygge- og anlægsvirksomhed.

2.2. SAMME VARE

- (23) Undersøgelsen viste, at følgende varer har de samme grundlæggende fysiske egenskaber og de samme grundlæggende anvendelser:
- a) den pågældende vare
 - b) den vare, der fremstilles og sælges på hjemmemarkedet i Rusland, Kina og Canada
 - c) den vare, der fremstilles og sælges i Unionen af EU-erhvervsgrenen.
- (24) Kommissionen besluttede derfor foreløbigt, at disse varer er samme vare, jf. grundforordningens artikel 1, stk. 4.

3. DUMPING

3.1. KINA

3.1.1. Normal værdi

3.1.1.1. Markedsøkonomisk behandling

- (25) I henhold til grundforordningens artikel 2, stk. 7, litra b), fastsætter Kommissionen den normale værdi i overensstemmelse med artikel 2, stk. 1-6, i nævnte forordning for de eksporterende producenter i Kina, som opfylder kriterierne i grundforordningens artikel 2, stk. 7, litra c), og derfor kunne inddrømmes markedsøkonomisk behandling.
- (26) For at fastlægge, om kriterierne i grundforordningens artikel 2, stk. 7, litra c), er opfyldt, søgte Kommissionen de nødvendige oplysninger ved at anmode de eksporterende producenter om at udfylde ansøgningsskemaet om markedsøkonomisk behandling. Ingen af dem anmodede om markedsøkonomisk behandling.

3.1.1.2. *Referenceland*

- (27) I overensstemmelse med grundforordningens artikel 2, stk. 7, litra a), blev den normale værdi for de eksporterende producenter, der ikke var indrømmet markedsøkonomisk behandling, fastsat på grundlag af prisen eller den beregnede værdi i et tredjeland med markedsøkonomi. Der skulle i den forbindelse udvælges et referenceland.
- (28) I indledningsmeddelelsen anførte Kommissionen, at den foreløbigt havde valgt Canada som et egnet referenceland, og opfordrede de interesserede parter til at fremsætte bemærkninger. En eksporterende producent og China Iron and Steel Association (»CISA«) var imod valget af Canada og hævdede, at Rusland ville være et egnet valg.
- (29) Situationen i Rusland blev undersøgt i overensstemmelse med grundforordningens artikel 2, stk. 7, litra a), hvori det fastsættes, at »er det relevant, anvendes et tredjeland med markedsøkonomi, som er omfattet af samme undersøgelse«. Imidlertid mener Kommissionen ikke, at Rusland er et egnet referenceland, af to grunde:
- Som følge af indførelsen af internationale sanktioner, langvarige geopolitiske spændinger i Ukraine og faldende oliepriser befandt den russiske økonomi sig i en usædvanlig situation i undersøgelsesperioden. Landets BNP havde været faldende i tre kvartaler efter hinanden, og den russiske rubel havde tabt betydelig værdi i forhold til de førende valutaer, navnlig havde den tabt 40 % af sin værdi i forhold til den kinesiske valuta og var på sit laveste niveau i ti år. Kommissionen mener, at den normale værdi, der kan fastsættes i en situation som denne, hvor økonomien hastigt forværres, kun er relevant for indenlandske producenter og ikke kan udgøre et rimeligt referencegrundlag i forhold til den normale værdi i Kina. Som følge af den hastigt forværrede økonomiske situation i Rusland i undersøgelsesperioden kunne priserne for samme vare ikke fastsættes (og blev ikke fastsat) på betingelser, der lignede betingelserne i Kina mest muligt.
 - Det russiske marked er forholdsvis lukket, og der er således ikke nogen reel konkurrence på dette marked. Importens markedsandel er ikke ubetydelig (10 % i undersøgelsesperioden), men denne import stammer næsten udelukkende fra frihandelsområdet for Fællesskabet af Uafhængige Stater. Der er indført importtold (5 %), og rublens forringede værdi i undersøgelsesperioden begrænser yderligere de internationale leverandørers evne til at konkurrere på det russiske marked.
- (30) Derfor undersøgte Kommissionen efterfølgende, om andre tredjelande med markedsøkonomi og med produktion af samme vare kunne udgøre et egnet referenceland. Ud over Indien, Sydkorea og Ukraine, som blev nævnt i indledningsmeddelelsen, kontaktede Kommissionen producenter i Brasilien, Japan, Taiwan, Tyrkiet og USA. På grundlag af de modtagne oplysninger og egne undersøgelser anmodede Kommissionen 35 kendte og potentielle producenter af samme vare i disse lande om at fremlægge oplysninger. Ingen af dem besvarede spørgeskemaet for referencelandsproducenter. Derudover kontaktede Kommissionen tre producenter i Canada. Kun én af dem besvarede spørgeskemaet for referencelandsproducenter.
- (31) På grundlag af de oplysninger, der er indsamlet og verificeret, forekommer Canada at være egnet som referenceland, af følgende grunde:
- Den vare, der sælges i Kina, og den vare, der produceres i Canada, er identiske, for så vidt angår deres fysiske egenskaber, produktionsprocesser og anvendelsesformål. Det canadiske marked er tilstrækkeligt stort. Den samarbejdsvillige producent er en større aktør med et repræsentativt hjemmemarkedssalg.
 - Det canadiske marked er et åbent og konkurrencepræget marked. Der er tre canadiske producenter af samme vare. Den canadiske samarbejdsvillige producent er langt den største, men konkurrerer imidlertid med en stor mængde import (59 % af markedsandelen i undersøgelsesperioden), der importeres til Canada uden told. Det meste af denne import stammer fra tre producenter i USA. Canada tiltrækker dog også mange andre typer internationale leverandører, som tilsammen tegner sig for en markedsandel på ca. 15 % og omfatter Kina, Japan, Rusland, Tyrkiet og Sydkorea.
- (32) En eksporterende producent og China Iron and Steel Association (»CISA«) hævdede, at Canada ikke var et passende valg, af følgende årsager:
- Den eneste canadiske producent, som besvarede referencelandsspørgeskemaet i Canada, er en virksomhed, som er forretningsmæssigt forbundet med en af klagerne.

- Den økonomiske udvikling i Canada er væsentlig anderledes end i Kina.
 - Det canadiske marked domineres af en enkelt indenlandsk producent, og selv om Canada har en stor importandel, udøver den ikke et konkurrencemæssigt pres, fordi den hovedsageligt stammer fra USA.
 - I modsætning til det kinesiske marked, hvor produktionen overstiger det formodede forbrug, kan den indenlandske produktion i Canada ikke dække behovet for koldvalset stål på det canadiske marked, selv når kapacitetsudnyttelsen er på sit højeste.
- (33) Med hensyn til disse påstande bemærker Kommissionen følgende:
- Det faktum, at der findes en forbindelse mellem en referencelandsproducent og en EU-producent, hverken ugyldiggør eller påvirker fastsættelsen af den normale værdi, som er baseret på efterprøvede data. Endvidere har den berørte part ikke fremlagt nogen beviser, der kan godtgøre, at disse data er urigtige, eller kunnet forklare, hvordan den pågældende sammenhæng kan have påvirket deres pålidelighed.
 - Forskellen i generel økonomisk udvikling er ikke i sig selv en relevant faktor ved valget af et referenceland. Som Domstolen for nylig fastslog, kan høj konkurrenceevne, sådan som det er tilfældet i Canada, og teknologisk udvikling opveje det faktum, at et land har et højere omkostningsniveau.
 - Det kan ikke fastholdes, at den samarbejdsvillige producent har en dominerende stilling, eftersom det canadiske marked er åbent for en stor mængde import. Uanset oprindelse konkurrerer denne import med de varer, der sælges af canadiske producenter. Derudover har denne import ikke kun oprindelse i USA, men kommer i stort omfang fra andre lande.
 - Ved valget af referenceland kan der ikke tages hensyn til økonomiske ubalancer, såsom overkapacitet, der i et land uden markedsøkonomi afspejler en forvriddning i fordelingen af aktiver. Det faktum, at en stor del af det canadiske forbrug ikke dækkes af den indenlandske produktion, men af import, viser tværtimod, at beslutningen om at investere i produktionskapacitet er baseret på et åbent konkurrencemiljø.
- (34) Kommissionen konkluderede derfor på dette tidspunkt, at Canada er et egnet referenceland, jf. grundforordningens artikel 2, stk. 7, litra a).

3.1.1.3. Normal værdi (referenceland)

- (35) Oplysningerne fra den samarbejdsvillige producent i referencelandet blev lagt til grund for fastsættelsen af den normale værdi for de eksporterende producenter, der ikke indrømmedes markedsøkonomisk behandling, jf. grundforordningens artikel 2, stk. 7, litra a).
- (36) Kommissionen undersøgte først, om det samlede hjemmemarkedssalg for den samarbejdsvillige eksporterende producent i referencelandet var repræsentativt, jf. grundforordningens artikel 2, stk. 2. Hjemmemarkedssalget anses for at være repræsentativt, når det samlede hjemmemarkedssalg af samme vare til uafhængige kunder på hjemmemarkedet for hver gruppe af kinesiske eksporterende producenter, der indgår i stikprøven, udgør mindst 5 % af den samlede eksportsalgsmængde af den pågældende vare til Unionen i undersøgelsesperioden. På den baggrund var det samlede salg for den samarbejdsvillige eksporterende producent af samme vare på hjemmemarkedet i referencelandet repræsentativt.
- (37) Kommissionen undersøgte efterfølgende, hvilke varetyper solgt på hjemmemarkedet der var identiske eller sammenlignelige med varetyper solgt med henblik på eksport til Unionen for de grupper af eksporterende producenter, der indgik i stikprøven.
- (38) Kommissionen undersøgte dernæst, om hjemmemarkedssalget for referencelandsproducenten på hjemmemarkedet for hver varetype, der er identisk eller sammenlignelig med en varetype solgt med henblik på eksport til Unionen, var repræsentativt, jf. grundforordningens artikel 2, stk. 2. Hjemmemarkedssalget af en varetype er repræsentativt, hvis det samlede hjemmemarkedssalg af denne varetype til uafhængige kunder i undersøgelsesperioden udgør mindst 5 % af den samlede eksportsalgsmængde af den identiske eller sammenlignelige varetype til Unionen. Kommissionen fastslog for begge kinesiske grupper af eksporterende producenter, at hjemmemarkedssalget var repræsentativt for størstedelen af varetyperne.

- (39) Kommissionen fastsatte dernæst andelen af det fortjenstgivende salg til uafhængige kunder på hjemmemarkedet for hver varetype i undersøgelsesperioden for at afgøre, hvorvidt det faktiske salg på hjemmemarkedet skulle anvendes som grundlag for beregning af den normale værdi, jf. grundforordningens artikel 2, stk. 4.
- (40) Den normale værdi er baseret på den faktiske pris på hjemmemarkedet pr. varetype, uanset om salget har været fortjenstgivende eller ej, hvis:
- 1) salgsmængden af den varetype, som blev solgt til en nettopris, der svarede til eller lå over de beregnede produktionsomkostninger, udgjorde mere end 80 % af den samlede salgsmængde for denne varetype, og
 - 2) den vejede gennemsnitlige salgspris for denne varetype er lig med eller højere end enhedsproduktionsomkostningerne.
- (41) I dette tilfælde er den normale værdi det vejede gennemsnit af priserne på alt salg på hjemmemarkedet af den pågældende varetype i undersøgelsesperioden.
- (42) Den normale værdi er den faktiske pris på hjemmemarkedet pr. varetype for kun det rentable salg af varetyperne på hjemmemarkedet i undersøgelsesperioden, hvis:
- 1) mængden af fortjenstgivende salg af varetypen udgør højst 80 % af den samlede salgsmængde for denne varetype, eller
 - 2) den vejede gennemsnitspris for denne varetype ligger under enhedsproduktionsomkostningerne.
- (43) Kommissionens analyse af hjemmemarkedssalget viste, at for størsteparten af de eksporterede varetyper var over 80 % af det samlede hjemmemarkedssalg fortjenstgivende, og at de vejede gennemsnitlige salgspriser var højere end produktionsomkostningerne. For disse varetyper blev den normale værdi således beregnet som et vejlet gennemsnit af priserne på alt salg på hjemmemarkedet i undersøgelsesperioden.
- (44) Når en varetype ikke blev solgt i repræsentative mængder på hjemmemarkedet af referencelandsproducenten, beregnede Kommissionen den normale værdi i overensstemmelse med grundforordningens artikel 2, stk. 3 og 6.
- (45) For de varetyper, der ikke solgtes i repræsentative mængder på hjemmemarkedet, blev den normale værdi beregnet ved at lægge de gennemsnitlige salgs- og administrationsomkostninger og andre generalomkostninger (»SA&G«) og fortjenesten for transaktioner, der foregik i almindelig handel på hjemmemarkedet for disse typer, til de gennemsnitlige produktionsomkostninger for samme vare fremstillet af den samarbejdsvillige referencelandsproducent i undersøgelsesperioden.

3.1.2. Eksportpris

- (46) En gruppe af eksporterende producenter i stikprøven eksporterede til Unionen, både direkte til uafhængige kunder og gennem forretningsmæssigt forbundne importører.
- (47) Når grupperne af eksporterende producenter eksporterede den pågældende vare direkte til uafhængige kunder i Unionen, blev eksportprisen i overensstemmelse med grundforordningens artikel 2, stk. 8, fastsat på grundlag af de priser, der faktisk var betalt eller skulle betales ved eksportsalg til Unionen.
- (48) Når gruppen af eksporterende producenter eksporterede den pågældende vare til Unionen gennem forretningsmæssigt forbundne virksomheder, der fungerer som importører, blev eksportprisen fastsat på grundlag af den importerede vares pris ved første videresalg til uafhængige kunder i Unionen, jf. grundforordningens artikel 2, stk. 9. I dette tilfælde blev prisen justeret for alle omkostninger, der påløb mellem import og videresalg, herunder SA&G-omkostninger, samt for fortjeneste.

3.1.3. Sammenligning

- (49) Kommissionen sammenlignede den normale værdi og eksportprisen hos grupperne af eksporterende producenter i stikprøven på grundlag af priserne ab fabrik.

- (50) I de tilfælde, hvor det var begrundet i behovet for at sikre en rimelig sammenligning, justerede Kommissionen den normale værdi og/eller eksportprisen for forskelle, der påvirkede priserne og prisernes sammenlignelighed, jf. grundforordningens artikel 2, stk. 10. Der blev foretaget justeringer for omkostninger til transport, håndtering, lastning og dermed forbundne omkostninger, indirekte skatter, provisioner, kreditomkostninger og bankgebyrer.

3.1.4. Dumpingmargener

- (51) For de samarbejdsvillige eksporterende producenter i stikprøven sammenlignede Kommissionen den vejede gennemsnitlige normale værdi for hver type af samme vare med den vejede gennemsnitlige eksportpris for den tilsvarende type af den pågældende vare, jf. grundforordningens artikel 2, stk. 11 og 12.
- (52) På dette grundlag fastsættes de midlertidige vejede gennemsnitlige dumpingmargener, udtrykt i procent af cif-prisen, Unionens grænse, ufortoldet, til følgende:

Tabel 1

Dumpingmargener, Kina

Virksomhed	Midlertidig dumpingmargen (%)
Angang Group	59,1
Shougang Group	52,7

- (53) For de samarbejdsvillige eksporterende producenter, der ikke indgik i stikprøven, beregnede Kommissionen den vejede gennemsnitlige dumpingmargen i henhold til grundforordningens artikel 9, stk. 6. Denne margen blev derfor fastsat på grundlag af de margener, der var opstillet for grupperne af eksporterende producenter, der indgik i stikprøven.
- (54) På dette grundlag er den midlertidige dumpingmargen for de samarbejdsvillige eksporterende producenter, der ikke indgik i stikprøven, på 56,9 %.
- (55) For alle andre eksporterende producenter i Kina beregnede Kommissionen dumpingmargenen på grundlag af de foreliggende faktiske oplysninger, jf. grundforordningens artikel 18. I den forbindelse fastsatte Kommissionen de eksporterende producenters grad af samarbejde. Graden af samarbejde er de samarbejdsvillige eksporterende producenters eksport til Unionen udtrykt som en andel af den samlede eksport — jf. Eurostats importstatistikker — fra det pågældende land til Unionen.
- (56) I dette tilfælde er graden af samarbejde høj, da eksporten fra de samarbejdsvillige eksporterende producenter tegner sig for ca. 87 % af den samlede eksport til Unionen i undersøgelsesperioden. På det grundlag besluttede Kommissionen at basere restdumpingmargenen på niveauet for den virksomhed i stikprøven, der havde den højeste dumpingmargen.
- (57) De midlertidige dumpingmargener, udtrykt i procent af cif-prisen, Unionens grænse, ufortoldet, fastsættes til følgende:

Tabel 2

Dumpingmargener, Kina

Virksomhed	Midlertidig dumpingmargen (%)
Angang Group	59,1
Shougang Group	52,7

Virksomhed	Midlertidig dumpingmargen (%)
Andre samarbejdsvillige virksomheder	56,9
Alle andre virksomheder	59,1

3.2. RUSLAND

3.2.1. Indledning

- (58) Kommissionen undersøgte tre russiske eksporterende producenter, der tegner sig for næsten hele eksporten fra Rusland til Unionen i undersøgelsesperioden. Som beskrevet nedenfor fik en række spørgsmål Kommissionen til midlertidigt at overveje anvendelsen af grundforordningens artikel 18 for to af virksomhederne.
- (59) For den ene eksporterende producent justerede Kommissionen de angivne produktionsomkostninger i spørgeskemabesvarelsen, jf. betragtning 76.
- (60) For den anden eksporterende producent afslørede kontrolbesøget på stedet, at denne virksomhed ikke havde indberettet hele sin produktionsmængde og -kapacitet for den pågældende vare til Kommissionen. Kommissionen konstaterede også på stedet, at virksomheden ikke indgav fuldstændige oplysninger om det varekodningssystem, der anvendtes til produktion og salg af den pågældende vare, således at Kommissionen ikke var i stand til at sammenkoble salgsoplysningerne med produktionsoplysningerne for den enkelte varetype. Kommissionen konstaterede endvidere, at virksomheden under kontrolbesøget på stedet ikke havde let tilgængelige oplysninger pr. varetype om, hvilke mængder der blev solgt eller anvendt på anden vis i det videre produktionsforløb. Ved hjælp af disse oplysninger ville Kommissionen på stedet have kunnet kontrollere fradraget til bunden anvendelse i de samlede produktionsomkostninger, som virksomheden hævdede var nødvendigt for at nå frem til produktionsomkostningerne for den indberettede salgsmængde af den pågældende vare. Først efter Kommissionens kontrolbesøg fremlagde virksomheden de ved kontrollen krævede oplysninger, som var nødvendige for at afstemme produktion, salg og bunden anvendelse. Kommissionen analyserede disse nye oplysninger ved at foretage en lagerafstemning mellem de producerede mængder af den pågældende vare, som blev indberettet efter kontrolbesøget, og den mængde, der var blevet solgt eller overført til forarbejdning af andre varer. Denne lagerafstemning viste, at virksomheden indberettede en generelt højere salgsmængde, end hvad der var fysisk muligt at producere, under hensyntagen til indberettede lagervariationer, kasserede materialer og affald.
- (61) Af de årsager, der er nævnt i betragtning 60, fandt Kommissionen, at de oplysninger fra den eksporterende producent, som blev fremlagt både før og efter kontrolbesøget på stedet, ikke gav Kommissionen mulighed for at efterprøve nøjagtigheden og pålideligheden af den eksporterende producents oplysninger vedrørende salgsmængder og omkostninger for den pågældende vare. Kommissionen konkluderede, at den eksporterende producent ikke samarbejdede ved at undlade at fremlægge de oplysninger, Kommissionen havde anmodet om med henblik på at vurdere og kontrollere salgsmængderne og produktionsomkostningerne for den pågældende vare. Dette forhindrede Kommissionen i en pålidelig fastsættelse af eksportprisen og den normale værdi. Eftersom den manglende pålidelighed gjaldt hele det datasæt, der blev fremlagt af den eksporterende producent i forskellige faser, kunne Kommissionen heller ikke basere sig på de specifikke subsæt af data, der vedrørte dumpingmargenens forskellige dele. Derfor var Kommissionen nødt til at fastsætte dumpingmargenen for den pågældende eksporterende producent på grundlag af de foreliggende faktiske oplysninger og var nødt til at se bort fra oplysningerne fra den eksporterende producent, da den ikke kunne nå frem til rimeligt nøjagtige resultater, og fordi de pågældende oplysninger ikke kunne kontrolleres.
- (62) Kommissionen meddelte den 30. oktober 2015 den pågældende eksporterende producent, at den af de årsager, der er nævnt i betragtning 60 og 61, fandt, at virksomheden ikke havde fremlagt de nødvendige oplysninger om eksportpriser og produktionsomkostninger for den pågældende vare inden for de frister, der er fastsat i grundforordningen, og at den agtede at benytte de foreliggende faktiske oplysninger, jf. grundforordningens artikel 18, til at konstatere eventuel dumping i forbindelse med den pågældende virksomhed.
- (63) Virksomheden fremsatte den 13. november 2015 bemærkninger om Kommissionens hensigt med hensyn til at anvende de foreliggende faktiske oplysninger og præciserede, at den samarbejdede efter bedste evne i forbindelse med undersøgelsen. Virksomheden hævdede, at den havde forelagt alle de oplysninger, der var nødvendige, for at Kommissionen kunne nå frem til tilstrækkeligt nøjagtige resultater, men at man ikke kunne bede den om at indberette oplysninger, der ville medføre en urimelig og uforholdsmæssigt stor byrde for virksomheden. Virksomheden anmodede endvidere ekstraordinært om et yderligere kontrolbesøg inden indførelsen af en eventuel midlertidig told.

- (64) Kommissionen gennemgik virksomhedens bemærkninger og konkluderede, at disse bemærkninger ikke indeholdt nye, kontrollerbare fakta, der i denne fase af undersøgelsen kunne ændre ved Kommissionens beslutning om at anvende de foreliggende faktiske oplysninger til at træffe afgørelse om eventuel dumping for den pågældende virksomhed. Kommissionen er også af den opfattelse, at den ikke har pålagt virksomheden en urimelig byrde ved at insistere på en korrekt afstemning af dennes produktions- og salgsdata, hvilket er nødvendigt for at kunne kontrollere disse data for den pågældende vare. Endvidere mener Kommissionen på baggrund af de mangler, der allerede er konstateret i de indberettede oplysninger fra virksomheden, at det vil være uhensigtsmæssigt med endnu et kontrolbesøg på stedet. I overensstemmelse med grundforordningens artikel 18 beregnede Kommissionen derfor den midlertidige dumpingmargen for denne virksomhed på grundlag af de foreliggende faktiske oplysninger.

3.2.2. Normal værdi

- (65) Kommissionen undersøgte først, om det samlede hjemmemarkedssalg for hver af de to eksporterende producenter var repræsentativt, jf. grundforordningens artikel 2, stk. 2. Hjemmemarkedssalget er repræsentativt, når det samlede hjemmemarkedssalg af samme vare til uafhængige kunder på hjemmemarkedet for hver eksporterende producent udgør mindst 5 % af det samlede eksportsalg af den pågældende vare til Unionen i undersøgelsesperioden. På den baggrund var det samlede salg for hver af de eksporterende producenter af samme vare på hjemmemarkedet repræsentativt.
- (66) Kommissionen undersøgte efterfølgende, hvilke varettyper solgt på hjemmemarkedet der var identiske eller sammenlignelige med varettyper solgt med henblik på eksport til Unionen for de eksporterende producenter med repræsentativt hjemmemarkedssalg.
- (67) Kommissionen undersøgte dernæst, om hjemmemarkedssalget for hver af de to eksporterende producenter på hjemmemarkedet for hver varetype, der er identisk eller sammenlignelig med en varetype solgt med henblik på eksport til Unionen, var repræsentativt, jf. grundforordningens artikel 2, stk. 2. Hjemmemarkedssalget af en varetype er repræsentativt, hvis det samlede hjemmemarkedssalg af denne varetype til uafhængige kunder i undersøgelsesperioden udgør mindst 5 % af den samlede eksportsalgsmængde af den identiske eller sammenlignelige varetype til Unionen.
- (68) Kommissionen fastsatte dernæst andelen af det fortjenstgivende salg til uafhængige kunder på hjemmemarkedet for hver varetype i undersøgelsesperioden for at afgøre, hvorvidt det faktiske salg på hjemmemarkedet skulle anvendes som grundlag for beregning af den normale værdi, jf. grundforordningens artikel 2, stk. 4.
- (69) Den normale værdi er baseret på den faktiske pris på hjemmemarkedet pr. varetype, uanset om salget har været fortjenstgivende eller ej, hvis:
- 1) salgsmængden af den varetype, som blev solgt til en nettopris, der svarede til eller lå over de beregnede produktionsomkostninger, udgjorde mere end 80 % af den samlede salgsmængde for denne varetype, og
 - 2) den vejede gennemsnitlige salgspris for denne varetype er lig med eller højere end enhedsproduktionsomkostningerne.
- (70) I dette tilfælde er den normale værdi det vejede gennemsnit af priserne på alt salg på hjemmemarkedet af den pågældende varetype i undersøgelsesperioden.
- (71) Den normale værdi er den faktiske pris på hjemmemarkedet pr. varetype for kun det rentable salg af varettyperne på hjemmemarkedet i undersøgelsesperioden, hvis:
- 1) mængden af fortjenstgivende salg af varetypen udgør højst 80 % af den samlede salgsmængde for denne varetype, eller
 - 2) den vejede gennemsnitspris for denne varetype ligger under enhedsproduktionsomkostningerne.
- (72) Analysen af hjemmemarkedssalget viste, at for visse varettyper var en del af hjemmemarkedssalget fortjenstgivende, og at de vejede gennemsnitlige salgspriser var højere end produktionsomkostningerne. Den

normale værdi blev derfor beregnet som et vejet gennemsnit af priserne på alt hjemmemarkedssalg i løbet af undersøgelsesperioden, hvor betingelserne i betragtning 69 var opfyldt, eller som et vejet gennemsnit af det fortjenstgivende salg alene, hvor disse betingelser ikke var opfyldt. Hvis der ikke var noget eller kun utilstrækkeligt salg af visse varetyper af den samme vare, eller i tilfælde hvor der ikke fandtes salg som led i normal handel, beregnede Kommissionen den normale værdi i overensstemmelse med grundforordningens artikel 2, stk. 3 og 6.

- (73) Den normale værdi blev beregnet ved at lægge følgende til de gennemsnitlige produktionsomkostninger for samme vare fremstillet af de to eksporterende producenter i undersøgelsesperioden:
- 1) de samarbejdsvillige eksporterende producenters vejede gennemsnitlige salgs- og administrationsomkostninger og andre generalomkostninger («SA&G») ved hjemmemarkedssalg af den samme vare i normal handel i løbet af undersøgelsesperioden og
 - 2) det vejede gennemsnit af de samarbejdsvillige eksporterende producenters fortjeneste ved hjemmemarkedssalg af samme vare i normal handel i løbet af undersøgelsesperioden.
- (74) For de varetyper, der ikke solgtes i repræsentative mængder på hjemmemarkedet, blev de gennemsnitlige SA&G-omkostninger og fortjenesten for transaktioner, der foregik i almindelig handel på hjemmemarkedet for disse typer, lagt til. For de varetyper, der slet ikke solgtes på hjemmemarkedet, blev de gennemsnitlige SA&G-omkostninger og fortjenesten for alle transaktioner, der foregik i almindelig handel på hjemmemarkedet, lagt til.
- (75) Alle eksporterende producenter erkendte betydelige tab i deres regnskaber på grund af valutakursdifferencer, der opstår ved omregning af transaktioner, som ikke er denomineret i russiske rubler. Disse blev af Kommissionen anset for at være en del af virksomhedens SA&G-omkostninger og blev medtaget i beregningen af den normale værdi.
- (76) På baggrund af resultaterne af kontrolbesøgene justerede Kommissionen produktionsomkostningerne for en af de eksporterende producenter. Kommissionen fandt, at de faktiske omkostninger til materialer og dermed forbundne omkostninger til indkøb ikke fremgik korrekt og præcist af de omkostninger, som var blevet indberettet af den pågældende eksporterende producent. Kommissionen var ikke i stand til at afstemme mængder, beløb og dermed forbundne omkostninger for visse indkøbte råmaterialer med virksomhedens regnskaber, da virksomheden havde undladt at registrere disse omkostninger i fortegnelserne over indkøbte råmaterialer, som den sendte til Kommissionen i besvarelsen af spørgeskemaet og mangelskrivelsen. Kommissionen konstaterede også, at den pågældende virksomhed ikke havde indberettet indkøbene af råmaterialer, i henhold til rettelse i svaret på mangelskrivelsen, i det format, der blev anmodet om i spørgeskemaet, hvilket gjorde det umuligt for Kommissionen at kontrollere lagervariationer og materialeforbrug i undersøgelsesperioden. Derudover viser Kommissionens undersøgelsesresultater, som blev indsamlet i forbindelse med kontrollen på stedet, at produktionsomkostningerne i virksomhedens regnskaber afviger fra de produktionsomkostninger, som er opført for de samme konti i det elektroniske omkostningsfordelingsmodul, der anvendes til fordeling af omkostningerne på de forskellige varer.
- (77) Kommissionen meddelte den 30. oktober 2015 den pågældende eksporterende producent, at den af de årsager, der er nævnt i betragtning 76, fandt, at virksomheden ikke havde fremlagt de nødvendige oplysninger om produktionsomkostningerne for den pågældende vare inden for de frister, der er fastsat i grundforordningen, og at den agtede at benytte de foreliggende faktiske oplysninger, jf. grundforordningens artikel 18, til at fastsætte den normale værdi.
- (78) Den eksporterende producent fremsatte den 13. november 2015 bemærkninger om Kommissionens hensigt med hensyn til at anvende de foreliggende faktiske oplysninger og kom med yderligere forklaringer til forskellene mellem de bogførte udgifter i hovedbogen og de omkostninger, der var opført i virksomhedens omkostningsberegningssrapport. Virksomheden erkendte den 13. november 2015, at der var uoverensstemmelser, som konstateret af Kommissionen under kontrolbesøget på stedet, vedrørende omkostningerne til indkøb af råmaterialer, men påstod umiddelbart at kunne identificere årsagerne til disse uoverensstemmelser, som den anså for at være fejl i beregningen.
- (79) Kommissionen gennemgik virksomhedens bemærkninger og forklaringer og fandt, at rigtigheden af de yderligere fremsendte oplysninger ikke længere kunne verificeres og afstemmes med virksomhedens regnskaber. Kommissionen mente endvidere, at de uoverensstemmelser, der var konstateret på stedet vedrørende omkostninger til køb af råmaterialer, ikke var regnefejl, og bemærkede, at virksomheden ikke havde bestridt Kommissionens konstatering af, at oplysningerne om omkostninger til indkøb af råmaterialer, om råmaterialelagre og om råmaterialeforbrug manglede i besvarelsen af spørgeskemaet og mangelskrivelsen. Kommissionen konkluderede, at virksomhedens bemærkninger og yderligere forklaringer ikke indeholdt nye, kontrollerbare fakta,

der i denne fase af undersøgelsen kunne ændre ved Kommissionens beslutning om at anvende de foreliggende faktiske oplysninger til fastsættelse af den normale værdi.

- (80) Kommissionen konstaterede endvidere under kontrolbesøget på stedet, at oplysningerne om materialeforbrugets andel, som blev fremlagt af virksomhedens kontrolafdeling under kontrolbesøget, afveg væsentligt fra den andel, som virksomheden indberettede den 24. september 2015 i sit svar på Kommissionens mangelskrivelse. Kommissionen anmodede virksomheden om oplysninger på stedet vedrørende denne anomali. Virksomheden præciserede, at den, for så vidt angik indberetningen af materialeudgifter, ikke havde anvendt oplysningerne om forbrugsandele fra kontrolafdelingen, men snarere havde beregnet forbrugsandelen ved at dividere de materialeudgifter, som den indberettede til Kommissionen, med omkostningerne i forbindelse med de solgte varer. Kommissionen fandt derfor, at de oplysninger om materialeforbrugets andel, som virksomheden indberettede, ikke gjorde det muligt for Kommissionen at foretage en nøjagtig vurdering af dens materialeudgifter. Kommissionen besluttede derfor, som nævnt ovenfor, at ændre de produktionsomkostninger, som virksomheden havde oplyst, for at bringe dem i overensstemmelse med de faktuelle oplysninger vedrørende omkostningerne til råmaterialer, som den indsamlede under kontrolbesøget.

3.2.3. Eksportpris

- (81) De eksporterende producenter eksporterede til Unionen enten direkte, via forretningsmæssigt forbundne virksomheder, der optrådte som importører i Unionen, eller via forretningsmæssigt forbundne eller ikke forretningsmæssigt forbundne forhandlere/importører i Schweiz. De schweiziske forretningsmæssigt forbundne virksomheder, der ejes af de russiske eksporterende producenter, købte den pågældende vare af de eksporterende producenter og solgte den videre til Unionen og andre lande.
- (82) I de tilfælde, hvor den eksporterende producent eksporterede den pågældende vare direkte til uafhængige kunder i Unionen, blev eksportprisen i overensstemmelse med grundforordningens artikel 2, stk. 8, fastsat på grundlag af de priser, der faktisk var betalt eller skulle betales ved eksport salg til Unionen.
- (83) I de tilfælde, hvor de eksporterende producenter eksporterede den pågældende vare til Unionen gennem en forretningsmæssigt forbundet virksomhed, der fungerede som importør, blev eksportprisen beregnet på grundlag af den importerede vares pris ved første videresalg til uafhængige kunder i Unionen, jf. grundforordningens artikel 2, stk. 9. Eksportprisen blev i overensstemmelse med samme artikel også beregnet, når den pågældende vare ikke blev videresolgt i den tilstand, hvori den blev importeret. I sådanne tilfælde blev der foretaget justeringer af prisen for alle omkostninger, der var påløbet mellem import og videresalg, herunder SA&G-omkostninger, samt for fortjeneste.
- (84) Kontrollen af en eksporterende producent viste, at 20 % af eksportsalget til Unionen gik til en ikke forretningsmæssigt forbundet forhandler i Schweiz. Den eksporterende producent indberettede salget som salg til en uafhængig part i Unionen med påstand om, at der ikke var nogen forbindelse til denne forhandler. Toldangivelser om eksport blev anvendt til at bevise varernes bestemmelsessted. Til trods for, at den aftalte salgsv valuta i kontrakterne mellem den eksporterende producent og forhandleren var euro eller amerikanske dollars, indberettede den eksporterende producent, at salget var foregået i russiske rubler med tilhørende fakturaer i russiske rubler. Kommissionen vil fortsat undersøge sagen, navnlig hvorvidt salget faktisk gik til en uafhængig køber med henblik på forbrug i Unionen og blev indberettet i den relevante valuta. Kommissionen medregnede foreløbigt dette salg ved fastsættelsen af eksportprisen.

3.2.4. Sammenligning

- (85) Kommissionen sammenlignede den normale værdi og eksportprisen hos de samarbejdsvillige eksporterende producenter på grundlag af priserne ab fabrik.
- (86) I de tilfælde, hvor det var begrundet i behovet for at sikre en rimelig sammenligning, justerede Kommissionen den normale værdi og/eller eksportprisen for forskelle, der påvirkede priserne og prisernes sammenlignelighed, jf. grundforordningens artikel 2, stk. 10.
- (87) For så vidt angår eksportpriserne, blev der foretaget justeringer for omkostninger til transport, håndtering, lastning og dermed forbundne omkostninger, importafgifter, provision ved salg, kreditomkostninger og bankgebyrer. For hjemmemarkedspriser blev der foretaget justeringer for indenlandske transportudgifter, emballerings-, kredit- og håndteringsomkostninger samt provisioner.

- (88) Ved prissammenligning i forhold til udenlandsk valuta anvendte Kommissionen i henhold til grundforordningens artikel 2, stk. 10, litra j), den vekselkurs, der var gældende på datoen for indkøbsordren eller salgskontrakten, hvoraf de væsentlige salgsbetingelser mere korrekt fremgår end af fakturadatoen, eftersom prisforhandlingen, der mundede ud i fastsættelsen af prisen, fandt sted i perioden tæt på datoen for indkøbsordren eller salgskontrakten. Den pågældende faktura blev udstedt efter afsendelse af varen, hvilket generelt var en eller to måneder senere.
- (89) Kommissionen sammenlignede den vejede gennemsnitlige normale værdi for hver type af samme vare med den vejede gennemsnitlige eksportpris for den tilsvarende type af den pågældende vare, jf. grundforordningens artikel 2, stk. 11 og 12.
- (90) Til fastsættelse af den midlertidige dumpingmargen for den eksporterende producent, som omhandlet i betragtning 60-64, anvendte Kommissionen som foreliggende faktisk oplysning dumpingmargenens niveau for den mest eksporterende varetype, som lå lige over den samlede dumpingmargen for en af de andre eksporterende producenter. Kommissionen baserede udvælgelsen af den egnede eksporterende producent på graden af sammenlignelighed, for så vidt angår hjemmemarkedssalget og eksporten til Unionen, den geografiske nærhed, strukturen for råmaterialeinput og den indberettede kapacitetsudnyttelse. På dette grundlag fastsættes de midlertidige vejede gennemsnitlige dumpingmargener, udtrykt i procent af cif-prisen, Unionens grænse, ufortoldet, til følgende:

Tabel 3

Dumpingmargener, Rusland

Virksomhed	Midlertidig dumpingmargen (%)
Magnitogorsk Iron & Steel Works OJSC	19,8
PAO Severstal	25,4
OJSC Novolipetsk Steel	26,2

- (91) For alle andre eksporterende producenter i Rusland beregnede Kommissionen dumpingmargenen på grundlag af de foreliggende faktiske oplysninger, jf. grundforordningens artikel 18.
- (92) Som beskrevet i betragtning 58 tegnede de undersøgte virksomheder sig for næsten hele eksporten fra Rusland til Unionen. På det grundlag besluttede Kommissionen at basere dumpingmargenen for alle andre virksomheder på niveauet for den virksomhed, der havde den højeste dumpingmargen.
- (93) De midlertidige dumpingmargener, udtrykt i procent af cif-prisen, frit Unionens grænse, ufortoldet, fastsættes til følgende:

Tabel 4

Dumpingmargener, Rusland

Virksomhed	Midlertidig dumpingmargen (%)
Magnitogorsk Iron & Steel Works OJSC	19,8
PAO Severstal	25,4

Virksomhed	Midlertidig dumpingmargen (%)
OJSC Novolipetsk Steel	26,2
Alle andre virksomheder	26,2

4. SKADE

4.1. DEFINITION AF EU-ERHVERVSGRENER OG EU-PRODUKTIONEN

- (94) I Unionen fremlagde 13 virksomheder produktions- og salgsdata som led i gennemgangen af repræsentativiteten og anførte, at de fremstillede den samme vare i undersøgelsesperioden. Baseret på oplysningerne i klagen er der 15 andre EU-producenter af den samme vare i Unionen.
- (95) Den samlede EU-produktion i undersøgelsesperioden blev fastsat til ca. 37 mio. ton. Kommissionen fastslog tallet på grundlag af alle foreliggende oplysninger vedrørende EU-erhvervsgrenen, såsom oplysninger fra klageren og alle kendte EU-producenter.
- (96) De EU-producenter, der tegner sig for den samlede EU-produktion, udgør EU-erhvervsgrenen, jf. grundforordningens artikel 4, stk. 1, og benævnes herefter »EU-erhvervsgrenen«, jf. grundforordningens artikel 4, stk. 1.
- (97) De samarbejdsvillige EU-producenter tegner sig for ca. 89 % af den samlede produktion af den samme vare i Unionen.
- (98) EU-producenternes forretningsmodel og deres grad af vertikal integration varierer. »Genvælsningsanlæg«, der er nødvendigt til at skaffe deres udgangsmateriale fra andre producenter, udgør en mindre andel.

4.2. EU-FORBRUGET

- (99) Som nævnt i betragtning 21 er koldvalsede flade produkter af stål henhørende under en række KN-koder, der omfatter visse ex-koder. For ikke at undervurdere EU-forbruget og i betragtning af den tilsyneladende marginale indvirkning af sådanne koder på det samlede forbrug, indgår importmængderne for KN ex-koderne ved beregningen af EU-forbruget.
- (100) Eftersom EU-erhvervsgrenen fortrinsvis er vertikalt integreret, og koldvalsede flade produkter af stål betragtes som et råmateriale til fremstilling af forskellige varer med en merværdi i efterfølgende produktionsled, blev forbruget på det bundne og det frie marked analyseret separat.
- (101) Sondringen mellem det bundne og det frie marked er relevant for skadesanalysen, fordi varer bestemt til bunden anvendelse ikke er udsat for direkte konkurrence fra importerede varer, og de interne afregningspriser er fastsat inden for grupperne i overensstemmelse med forskellige prispolitikker og derfor ikke er pålidelige. Den produktion af varer, der er bestemt til det frie marked, er derimod i direkte konkurrence med importen af den pågældende vare, og priserne er frie markedspriser.
- (102) For at give så fuldstændigt et billede af EU-erhvervsgrenen som muligt indhentede Kommissionen oplysninger om alle aktiviteter i forbindelse med koldvalsede flade produkter af stål og fastslog, om produktionen var bestemt til bunden anvendelse eller til det frie marked. Kommissionen fandt, at ca. 82 % af den samlede EU-produktion var bestemt til bunden anvendelse.

4.2.1. Bundet forbrug

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

Tabel 5

Bundet forbrug (ton)

	2011	2012	2013	2014	UP
Bundet forbrug	29 121 785	27 555 796	28 900 235	30 309 067	30 183 620
Indeks (2011 = 100)	100	95	99	104	104

Kilde: Verificeret spørgeskemabesvarelse fra Eurofer.

- (104) I løbet af den betragtede periode steg det bundne forbrug i Unionen med ca. 4 %. Denne stigning skyldes hovedsagelig en stigning på de bundne markeder, f.eks. inden for bilindustrien.

4.2.2. Forbruget på det frie marked

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

Tabel 6

Forbruget på det frie marked (ton)

	2011	2012	2013	2014	UP
Forbruget på det frie marked	7 839 959	6 819 677	7 376 829	7 152 193	7 122 682
Indeks (2011 = 100)	100	87	94	91	91

Kilde: Eurostat og verificeret spørgeskemabesvarelse fra Eurofer.

- (106) I løbet af den betragtede periode faldt forbruget på det frie marked i Unionen med ca. 9 %. Faldet skyldes hovedsagelig en langsom eller manglende økonomisk genopretning af aftagerindustrien.

4.3. IMPORT FRA DE PÅGÆLDENDE LANDE

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

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

- (108) De dumpingmargener, der er fastsat for importen fra Kina og Rusland, er opsummeret i betragtning 57 og 93. Alle disse margener ligger væsentligt over bagatelgrænsen i grundforordningens artikel 9, stk. 3.
- (109) Importmængden fra hvert af de pågældende lande var ikke ubetydelig, jf. grundforordningens artikel 5, stk. 7. Kina og Rusland havde i undersøgelsesperioden en EU-markedsandel på henholdsvis 10,3 % og 9,8 %.
- (110) Konkurrencebetingelserne mellem dumpingimporten fra de pågældende lande og den samme vare var også ens. De importerede varer konkurrerede ganske rigtigt med hinanden og med den pågældende vare produceret i Unionen, idet de blev solgt til de samme kategorier af slutkunder.
- (111) I modsætning til den interesserede parts påstand var alle kriterierne i grundforordningens artikel 3, stk. 4, derfor opfyldt, og importen fra de pågældende lande blev undersøgt kumulativt med henblik på konstateringen af skade.

4.3.2. Mængde og markedsandel for importen fra de pågældende lande

- (112) Kommissionen fastsatte importmængden på grundlag af data fra Eurostat. Markedsandelen for importen blev fastsat ved at sammenligne importmængderne med forbruget på det frie marked i Unionen, som angivet i tabel 6 ovenfor.
- (113) Importen til Unionen fra de pågældende lande udviklede sig således:

Tabel 7

Importmængde (ton) og markedsandel

	2011	2012	2013	2014	UP
Importmængde fra de pågældende lande	1 117 820	917 610	1 380 382	1 344 898	1 430 044
<i>Indeks (2011 = 100)</i>	100	82	123	120	128
De pågældende landes markedsandel	14,3 %	13,5 %	18,7 %	18,8 %	20,1 %
<i>Indeks (2011 = 100)</i>	100	94	131	132	141
Importmængde fra Kina	651 654	406 811	653 366	620 140	732 383
<i>Indeks (2011 = 100)</i>	100	62	100	95	112
Kinas markedsandel	8,3 %	6 %	8,9 %	8,7 %	10,3 %
<i>Indeks (2011 = 100)</i>	100	72	107	104	124
Importmængde fra Rusland	466 165	510 800	727 016	724 758	697 661
<i>Indeks (2011 = 100)</i>	100	110	156	155	150

	2011	2012	2013	2014	UP
Ruslands markedsandel	5,9 %	7,5 %	9,9 %	10,1 %	9,8 %
Indeks (2011 = 100)	100	126	166	170	165

Kilde: Eurostat.

- (114) Tabellen ovenfor viser, at importen fra de pågældende lande i absolutte tal er steget betydeligt i den betragtede periode. Samtidig steg den samlede markedsandel for dumpingimporten til Unionen med 5,8 procentpoint i den betragtede periode.

4.3.3. Priser på importen fra de pågældende lande og prisunderbud

- (115) Kommissionen fastsatte importpriserne på grundlag af data fra Eurostat. De vejede gennemsnitlige importpriser ved salg til Unionen fra de pågældende lande udviklede sig således:

Tabel 8

Importpriser (EUR/ton)

	2011	2012	2013	2014	UP
Kina	619	589	533	510	505
Indeks (2011 = 100)	100	95	86	82	82
Rusland	630	574	518	499	489
Indeks (2011 = 100)	100	91	82	79	78
Gennemsnitspriserne på dumpingimporten	624	581	525	504	497
Indeks (2011 = 100)	100	93	84	81	80

Kilde: Eurostat.

- (116) De gennemsnitlige priser på dumpingimporten faldt fra 624 EUR/ton i 2011 til 497 EUR/ton i undersøgelsesperioden. I den betragtede periode faldt dumpingimportens gennemsnitlige enhedspris med ca. 20 %.

- (117) Kommissionen vurderede prisunderbuddet i undersøgelsesperioden ved at sammenligne:

- de vejede gennemsnitlige salgspriser pr. varetype, som de fem EU-producenter forlangte af ikke-forretningsmæssigt forbundne kunder på EU-markedet, justeret til et ab fabrik-niveau og
- de tilsvarende vejede gennemsnitlige priser på et niveau, der svarer til cif-prisen, Unionens grænse, pr. varetype for importen fra de samarbejdsvillige producenter i de pågældende lande ved salg til den første uafhængige kunde på EU-markedet, med passende justeringer for omkostninger efter importen.

- (118) Prissammenligningen blev foretaget for de enkelte varetyper for transaktioner i samme handelsled — justeret hvor det var nødvendigt — med fradrag for eventuelle nedslag og rabatter. Resultatet af sammenligningen blev udtrykt i procent af EU-producenternes omsætning i undersøgelsesperioden.
- (119) Det konkluderes på grundlag af ovenstående, at dumpingimporten fra de pågældende lande underbød EU-erhvervsgrenens priser med henholdsvis 8,1 % og 14,4 % for Kina og Rusland.

4.4. EU-ERHVERVSGRENENS ØKONOMISKE SITUATION

4.4.1. Generelle bemærkninger

- (120) I overensstemmelse med grundforordningens artikel 3, stk. 5, omfattede undersøgelsen af virkningerne af dumpingimporten på EU-erhvervsgrenen en vurdering af alle økonomiske indikatorer, der havde indflydelse på EU-erhvervsgrenens situation i den betragtede periode
- (121) De makroøkonomiske indikatorer (produktion, produktionskapacitet, kapacitetsudnyttelse, salgsmængde, lagerbeholdning, vækst, markedsandel, beskæftigelse, produktivitet og dumpingmargenernes størrelse) blev vurderet for hele EU-erhvervsgrenen. Vurderingen var baseret på oplysningerne fra klageren, som blev krydstjekket med data fra EU-producenter og tilgængelige officielle statistikker (Eurostat).
- (122) Analysen af mikroøkonomiske indikatorer (salgspriser, rentabilitet, likviditet, investeringer, investeringsafkast, evne til at skaffe kapital, lønninger og produktionsomkostninger) blev foretaget for de EU-producenter, der indgik i stikprøven. Vurderingen var baseret på deres oplysninger, som blev behørigt efterprøvet.
- (123) For visse skadesindikatorer for EU-erhvervsgrenen analyserede Kommissionen oplysningerne for det frie marked og det bundne marked hver for sig og foretog en sammenlignende analyse. Disse faktorer er: salg og markedsandel, enhedspriser, enhedsomkostninger og rentabilitet. Andre økonomiske indikatorer kunne dog kun med rimelighed undersøges ved at kigge på aktiviteten som helhed, herunder EU-erhvervsgrenens bundne anvendelse, fordi disse indikatorer afhænger af den samlede aktivitet, uanset om produktionen er bundet eller sælges på det frie marked. Disse faktorer er: produktion, kapacitet, kapacitetsudnyttelse, likviditet, investeringer, investeringsafkast, beskæftigelse, produktivitet, lagerbeholdninger og arbejdskraftomkostninger. For disse faktorer er det nødvendigt med en analyse af hele EU-erhvervsgrenen for at kunne danne sig et samlet billede af den skade, EU-erhvervsgrenen har lidt, idet de omtalte informationer ikke kan opdeles på henholdsvis det bundne salg og det frie salg.

4.4.2. Makroøkonomiske indikatorer

4.4.2.1. Produktion, produktionskapacitet og kapacitetsudnyttelse

- (124) Den samlede EU-produktion, produktionskapaciteten og kapacitetsudnyttelsen udviklede sig i den betragtede periode som følger:

Tabel 9

Produktion, produktionskapacitet og kapacitetsudnyttelse

	2011	2012	2013	2014	UP
Produktionsmængde (ton)	36 296 343	34 174 111	35 788 676	36 912 062	36 633 691
Indeks (2011 = 100)	100	94	99	102	101

	2011	2012	2013	2014	UP
Produktionskapacitet (ton)	53 566 734	51 657 090	52 658 719	51 628 090	51 693 593
Indeks (2011 = 100)	100	96	98	96	97
Kapacitetsudnyttelse	68 %	66 %	68 %	71 %	71 %

Kilde: Verificeret spørgeskemabesvarelse fra Eurofer.

- (125) I løbet af den betragtede periode steg EU-erhvervsgrenens produktionsmængde med 1 %. De oplyste kapacitetstal vedrører den tekniske kapacitet, hvilket betyder, at der er blevet taget hensyn til de justeringer, der af erhvervsgrenen anses for rutinemæssige og vedrører installationsperioder, vedligeholdelse, flaskehalse og andre almindelige produktionsstandsninger. På dette grundlag faldt kapaciteten med 3 % i den betragtede periode som følge af EU-erhvervsgrenens indsats for at bidrage til reduktion af den globale overkapacitet.
- (126) Den forøgede kapacitetsudnyttelsesgrad skyldtes en svag stigning i produktionsmængden, som primært var drevet af stigningen i det bundne forbrug og en nedbringelse af kapaciteten.

4.4.2.2. Salgsmængde og markedsandel

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

Tabel 10

Salgsmængde og markedsandel (frit marked)

	2011	2012	2013	2014	UP
Salgsmængde (ton)	5 867 858	5 521 017	5 518 202	5 220 466	5 044 928
Indeks (2011 = 100)	100	94	94	89	86
Markedsandel	74,8 %	81,0 %	74,8 %	73,0 %	70,8 %
Indeks (2011 = 100)	100	108	100	98	95

Kilde: Eurostat og verificeret spørgeskemabesvarelse fra Eurofer.

- (128) EU-erhvervsgrenens salgsmængde på EU-markedet faldt med 14 % i den betragtede periode, fra ca. 5,9 mio. ton i 2011 til 5 mio. ton i undersøgelsesperioden.
- (129) I løbet af den betragtede periode faldt EU-erhvervsgrenens markedsandel fra 74,8 % til 70,8 %. Faldet i EU-erhvervsgrenens salgsmængde var betydeligt større end faldet i forbruget på det frie marked i Unionen. For at undgå et yderligere fald i markedsandelen var EU-erhvervsgrenen desuden tvunget til at sænke sine salgspriser på grund af det stadige pristryk fra den pågældende import.

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

Tabel 11

Salgsmængde og markedsandel for det bundne marked

	2011	2012	2013	2014	UP
Salgsmængde for det bundne marked	29 121 785	27 555 796	28 900 235	30 309 067	30 183 620
Indeks (2011 = 100)	100	95	99	104	104
Markedsandel (af de bundne og frie markeder i alt)	79 %	80 %	80 %	81 %	81 %
Indeks (2011 = 100)	100	100	102	101	103

Kilde: Eurostat og verificeret spørgeskemabesvarelse fra Eurofer.

- (131) EU-erhvervsgrenens bundne salgsmængde (bestående af bunden anvendelse og bundet salg) på EU-markedet steg med 4 % i den betragtede periode, fra ca. 29,1 mio. ton i 2011 til 30,2 mio. ton i undersøgelsesperioden.
- (132) Som følge heraf steg EU-erhvervsgrenens markedsandel på det bundne marked, udtrykt som en procentdel af det samlede forbrug (både det bundne og det frie marked), fra 79 % til 81 % i løbet af den betragtede periode.

4.4.2.3. *Beskæftigelse og produktivitet*

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

Tabel 12

Beskæftigelse og produktivitet

	2011	2012	2013	2014	UP
Antal ansatte (fuldtidsbeskæftigelse/FTE)	21 598	21 292	20 331	19 781	19 513
Indeks (2011 = 100)	100	99	94	92	90
Produktivitet (ton/FTE)	1 681	1 605	1 760	1 866	1 877
Indeks (2011 = 100)	100	96	105	111	112

Kilde: Verificeret spørgeskemabesvarelse fra Eurofer.

- (134) Beskæftigelsen i EU-erhvervsgrenen faldt markant i den betragtede periode med henblik på at mindske produktionsomkostningerne og øge effektiviteten på baggrund af den voksende konkurrence fra dumpingimporten på markedet. Dette førte til en nedskæring af arbejdsstyrken med 10 % i den betragtede periode. Som følge heraf, og i betragtning af den svagt stigende produktionsmængde (+ 1 %) i den betragtede periode, steg produktiviteten for EU-erhvervsgrenens arbejdsstyrke, målt som output pr. ansat pr. år, betydeligt mere end faldet i den faktiske produktion. Dette viser, at EU-erhvervsgrenen var villig til at tilpasse sig de ændrede markedsvilkår for at forblive konkurrencedygtig.

4.4.2.4. Lagerbeholdninger

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

Tabel 13

Lagerbeholdninger

	2011	2012	2013	2014	UP
Slutlagre (ton)	1 270 093	1 119 887	1 201 229	1 190 252	1 075 152
Indeks (2011 = 100)	100	88	95	94	85
Slutlagre i procent af produktionen	3,5 %	3,3 %	3,4 %	3,2 %	2,9 %
Indeks (2011 = 100)	100	94	96	92	84

Kilde: Verificeret spørgeskemabesvarelse fra Eurofer.

- (136) I den betragtede periode faldt slutlagrenes omfang med 15 %. De fleste typer af den samme vare produceres af EU-erhvervsgrenen på grundlag af brugernes specifikke ordrer. Derfor betragtes lagerbeholdninger ikke som en vigtig skadesindikator for denne erhvervsgren. Dette bekræftes også, når man ser på udviklingen i slutlagrene i procent af produktionen. Som det fremgår ovenfor, blev denne indikator liggende forholdsvis stabilt på ca. 3 % af produktionsmængden.

4.4.2.5. Dumpingmargenens størrelse

- (137) Dumpingmargenerne lå alle væsentligt over bagatelgrænsen. Indvirkningen på EU-erhvervsgrenen af de faktiske dumpingmargenens størrelse var ikke ubetydelig i betragtning af mængden af og priserne på importen fra de pågældende lande.

4.4.2.6. Vækst

- (138) EU-forbruget faldt med ca. 9 % i den betragtede periode, mens EU-erhvervsgrenens salgsmængde på EU-markedet faldt med 14 %. EU-erhvervsgrenen oplevede således et tab i markedsandele, hvorimod markedsandelen for importen fra de pågældende lande steg i den betragtede periode.

4.4.3. Mikroøkonomiske indikatorer

4.4.3.1. Priser og faktorer, der påvirker priserne

- (139) EU-producenternes vejede gennemsnitlige enhedssalgpriser ved salg til ikke forretningsmæssigt forbundne kunder i Unionen udviklede sig i den betragtede periode som følger:

Tabel 14

Salgspriser i Unionen

	2011	2012	2013	2014	UP
Salgspris (EUR/ton)	657	619	571	545	534
Indeks (2011 = 100)	100	94	87	83	81
Enhedsproduktionsomkostninger (EUR/ton)	654	655	587	552	548
Indeks (2011 = 100)	100	100	90	84	84

Kilde: Verificerede spørgeskemabesvarelser fra EU-producenter i stikprøven.

- (140) Ovenstående tabel viser udviklingen i enhedssalgpriserne på det frie marked i Unionen i forhold til de tilsvarende produktionsomkostninger. I den betragtede periode faldt salgpriserne i gennemsnit mere (- 19 %) end de tilsvarende omkostninger (- 16 %). Desuden har salgpriserne i gennemsnit været lavere end produktionsomkostningerne pr. enhed i den betragtede periode, dog med undtagelse af 2011.
- (141) For at begrænse tabet af markedsandel var EU-producenterne tvunget til at følge den nedadgående prisspiral og reducere deres salgpriser betydeligt. Samtidig kan faldet i produktionsomkostninger forklares ved faldet i råmaterialepriser og den produktivitetsforbedring, der opnås gennem reduktion af arbejdsstyrken som anført i tabel 12 ovenfor.
- (142) Når producenterne i stikprøven overførte eller leverede koldvalset flade produkter af stål, der var beregnet til bunden anvendelse, til overførselspriser med henblik på yderligere forarbejdning i efterfølgende produktionsled, anvendte de forskellige prispolitikker (omkostningsmetoden, kostpris plus avance-metoden eller markedsprismetoden). Derfor kan der ikke drages anvendelige konklusioner på grundlag af prisudviklingen for bunden anvendelse. På samme måde blev produktionsomkostningerne for den bundne salgsmængde heller ikke analyseret.

4.4.3.2. Arbejdskraftomkostninger

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

Tabel 15

Gennemsnitlige arbejdskraftomkostninger pr. FTE

	2011	2012	2013	2014	UP
Gennemsnitlige arbejdskraftomkostninger pr. FTE (EUR)	60 184	61 231	64 819	65 849	66 825
Indeks (2011 = 100)	100	102	108	109	111

Kilde: Verificerede spørgeskemabesvarelser fra EU-producenter i stikprøven.

- (144) I den betragtede periode steg gennemsnitslønnen pr. ansat med 11 %, hvilket er lidt mere end den samlede stigning i priserne i EU som følge af inflationen. Dette bør imidlertid tages i betragtning i forbindelse med de alvorlige nedskæringer i beskæftigelsen, som det fremgår af betragtning 134.

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

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

Tabel 16

Rentabilitet, likviditet, investeringer og investeringsafkast

	2011	2012	2013	2014	UP
Rentabilitet ved salg i Unionen til ikke forretningsmæssigt forbundne kunder (i % af omsætningen)	0,5 %	- 5,7 %	- 2,9 %	- 1,5 %	- 2,7 %
Indeks (2011 = 100)	100	- 1 200	- 621	- 317	- 561
Likviditet (1 000 EUR)	18 943	- 41 751	1 074	24 409	25 941
Indeks (2011 = 100)	100	- 220	6	129	137
Investeringer (1 000 EUR)	32 617	18 548	16 878	23 049	28 136
Indeks (2011 = 100)	100	57	52	71	86
Investeringsafkast	- 3,09 %	- 8,63 %	- 6,42 %	- 3,54 %	- 3,35 %

Kilde: Verificerede spørgeskemabesvarelser fra EU-producenter i stikprøven.

- (146) Kommissionen beregnede EU-producenternes rentabilitet som nettounderskuddet før skat ved salg af samme vare til ikke forretningsmæssigt forbundne kunder i Unionen udtrykt i procent af omsætningen af et sådant salg.
- (147) Rentabiliteten udviklede sig negativt i den betragtede periode fra en mindre fortjeneste i 2011 til vedvarende tab fra 2012 (- 5,7 %) indtil undersøgelsesperioden (- 2,7 %). Mens de store tab i 2012 delvist er forbundet med den europæiske gældskrise og den efterfølgende økonomiske krise, har det betydelige pris- og mængdetryk, der udøves på EU-erhvervsgrenen som følge af den stigende import fra de pågældende lande i den betragtede periode (fra 2013 til og med undersøgelsesperioden), ikke gjort det muligt for EU-erhvervsgrenen at nyde godt af den langsomme genopretning af den europæiske økonomi.
- (148) Som nævnt ovenfor kan der i betragtning af de mange forskellige prispolitikker (f.eks. omkostningsmetoden, kostpris plus avance-metoden eller markedsprismetoden) blandt EU-producenterne i stikprøven for så vidt angår bundne salgsmængder hverken drages anvendelige konklusioner på grundlag af prisudviklingen for bunden anvendelse eller udviklingen i rentabilitet for bunden anvendelse.
- (149) Ifølge en interesseret part er der risiko for, at integrerede virksomheder, såsom mange EU-producenter, kan manipulere med rentabilitetstallene for den enkelte produktionsenhed i forbindelse med undersøgelsen. Kommissionen efterprøvede imidlertid de oplysninger, der blev afgivet af producenterne, og var tilfreds med de endeligt opnåede tal.

- (150) Nettolikviditeten er et udtryk for EU-producenternes evne til at selvfinansiere deres aktiviteter. Tendensen for nettolikviditeten udviklede sig i positiv retning (+ 37 %), hovedsageligt på grund af et fald i lagerbeholdningerne.
- (151) Eftersom det samlede investeringsafkast forblev negativt (ca. - 3 %), reducerede EU-erhvervsgruppen sine investeringer med 14 % mellem 2011 og undersøgelsesperioden. Evnen til at rejse kapital er blevet påvirket af tabene i den betragtede periode, hvilket fremgår af faldet i investeringer.

4.4.4. Konklusion vedrørende skade

- (152) Hele EU-erhvervsgruppen kunne øge sin produktionsmængde en smule og forbedre kapacitetsudnyttelsesgraden som følge af den stærke stigning i det bundne forbrug. Der blev også taget konkrete skridt til at forbedre effektiviteten ved at skære ned på arbejdsstyrken og produktionskapaciteten og ved at sikre et stramt greb om produktionsomkostningerne.
- (153) På trods af disse konkrete foranstaltninger truffet af EU-erhvervsgruppen i den betragtede periode med det formål at forbedre de generelle resultater forværredes EU-erhvervsgruppens situation på det frie marked betydeligt i den betragtede periode, da tabene begyndte at stige fra og med 2012. Salgsmængden på det frie marked i Unionen faldt således med 14 %, enhedssalgspriserne faldt med 19 %, mens produktionsomkostningerne kun faldt med 16 %. Derudover mistede EU-erhvervsgruppen markedsandele til importen fra de pågældende lande og måtte skære ned i investeringerne under hensyntagen til det fortsatte negative investeringsafkast.
- (154) Ifølge de russiske myndigheder svækkes påstanden om skade af, at visse klager overvejer at investere i lande uden for EU. Imidlertid er der intet i sagen, som viser, at disse investeringer vedrører koldvalsedede flade produkter af stål. Derudover synes investeringerne snarere at vedrøre virksomheder, der, selv om de måtte tilhøre samme gruppe som EU-producenterne, er aktive i andre dele af verden.
- (155) På grundlag af ovenstående kan det konkluderes, at EU-erhvervsgruppen, der er undersøgt for så vidt angår sine to segmenter og som helhed, led væsentlig skade, når det gælder de vigtigste skadesindikatorer, såsom negativ rentabilitet og tab af salgsmængde og markedsandel.

5. ÅRSAGSSAMMENHÆNG

- (156) I overensstemmelse med grundforordningens artikel 3, stk. 6, undersøgte Kommissionen, om dumpingimporten fra de pågældende lande forvoldte EU-erhvervsgruppen væsentlig skade. I overensstemmelse med grundforordningens artikel 3, stk. 7, undersøgte Kommissionen tillige, om andre kendte faktorer samtidig kunne have forvoldt EU-erhvervsgruppen skade. Kommissionen sikrede, at eventuel skade forvoldt af andre faktorer end dumpingimporten fra det pågældende land ikke blev tilskrevet dumpingimporten. Disse faktorer er: den økonomiske krise, utilstrækkeligt konkurrencedygtige/effektive EU-producenter, EU-producenters import, import fra tredjelande, EU-producenters eksportsalgsresultater, visse kvoter, ikke-klagende producenters resultater og en række kapacitetsproblemer.

5.1. DUMPINGIMPORTENS VIRKNINGER

- (157) Salgspriserne for de eksporterende producenter faldt i gennemsnit fra 624 EUR/ton i 2011 til 497 EUR/ton i undersøgelsesperioden (- 20 %). Ved løbende at sænke deres enhedspriser i den betragtede periode kunne producenterne fra de pågældende lande øge deres markedsandel betydeligt fra 2011 (14,3 %) indtil undersøgelsesperioden (20,1 %).
- (158) Mens faldet i efterspørgslen som følge af den økonomiske krise påvirkede EU-erhvervsgruppens resultater negativt i 2012, har den efterfølgende næsten konstante stigning i importen fra de pågældende lande til underbudspriser haft en klar negativ indvirkning på EU-erhvervsgruppens resultater. Mens EU-erhvervsgruppen nedbragte sine omkostninger ved at reducere beskæftigelsen og nød godt af faldet i råmaterialepriser, fortsatte dumpingimporten med at stige og tvang EU-erhvervsgruppen til at sænke sine salgspriser i Unionen yderligere for at begrænse tabet

af markedsandele. Selv om der var lette forbedringer i EU-erhvervsgrenens rentabilitet, i form af lavere tab i 2014, steg importmængden yderligere, og priserne faldt endnu mere i undersøgelsesperioden, hvilket førte til et yderligere fald i EU-erhvervsgrenens priser og rentabilitet.

- (159) Der er blevet konstateret et klart tidsmæssigt sammenfald mellem på den ene side den fortsatte vækst i dumpingimporten til konstant faldende priser og på den anden side EU-erhvervsgrenens tab af salgsmængde og prisfald, hvilket førte til en tabsgivende situation, og på denne baggrund konkluderes det, at dumpingimporten var årsag til den skade, der er påført EU-erhvervsgrenen.
- (160) Desuden har den gradvise opbremsning i den kinesiske økonomi og den ifølge dokumentationen meget betydelige overkapacitet i den kinesiske stålindustri tvunget de kinesiske stålproducenter til at omdirigere deres overskudsproduktion til eksportmarkederne, og EU-markedet er et attraktivt eksportmarked. Et stort antal andre traditionelt vigtige eksportmarkeder indførte eller overvejer at indføre foranstaltninger mod kinesiske og russiske stålprodukter, herunder koldvalsede flade produkter af stål, fordi priserne er sænket kunstigt som følge af illoyal import, hvilket fører til en usund konkurrence. Med den stigende anvendelse af handelsbeskyttelsesforanstaltninger på verdensplan er EU-markedet blevet en af de mest attraktive destinationer for kinesisk og russisk dumpingimport til skade for EU-erhvervsgrenen. Denne konklusion underbygges af de seneste importstatistikker fra Eurostat, som viser, at kinesisk og russisk import er steget endnu mere siden udgangen af undersøgelsesperioden. Importmængderne i september 2015 var 48 % højere end i april 2015, mens gennemsnitsprisen på denne import fortsat var faldende.

5.2. VIRKNINGERNE AF ANDRE FAKTORER

5.2.1. Den økonomiske krise

- (161) Den globale økonomiske krise medførte et fald i efterspørgslen i Unionen og faldende salgspriser.
- (162) En part fremførte en række argumenter og fremhævede de særlige forhold i 2012 (krisen i euroområdet) på EU-markedet for koldvalsede flade produkter af stål og anfægtede, at EU-erhvervsgrenen var påvirket af importen fra Kina i den pågældende periode. Tilsvarende påstod de russiske producenter, at afmatningen på markedet i 2012 var årsagen til den skade, der påførtes EU-erhvervsgrenen.
- (163) Disse påstande kunne ikke bekræftes i forbindelse med undersøgelsen. Selv om EU-markedet for koldvalsede flade produkter af stål blev ramt af krisen, navnlig i årene 2008-2009 og i 2012, var markedet langsomt ved at komme sig oven på virkningerne af krisen, og der var en forholdsvis stabil, om end stagnerende efterspørgsel på markedet. De russiske myndigheder erkendte, at genopretningen var langsom for den største forbruger af stålprodukter i Unionen, nemlig bygge- og anlægsindustrien. Mens EU-erhvervsgrenen mellem 2012 og 2013 kunne have nydt godt af opsvinget på markedet, blev den dog hindret heri af en yderligere stigning i importen fra Kina og Rusland. Billig import steg gradvist og erobrede markedsandele på bekostning af EU-erhvervsgrenen. Derudover bør den særlige situation i 2012 ikke have en afgørende indvirkning på tendensen, når der foretages analyse over en længere periode, og det er under alle omstændigheder klart, at det fortsatte pres fra importen begyndte at kunne mærkes fuldt ud i 2012.
- (164) Det blev fundet, at denne parts anmodning om at udelukke 2012 fra analysen af volumeneffekt ikke var berettiget. Hvis der manglede et vigtigt element i analysen, ville det give et forvredet billede af tendenserne.
- (165) Det kan derfor foreløbigt konkluderes, at den økonomiske krise ikke er den egentlige årsag til, at EU-erhvervsgrenen har lidt skade, og ikke bryder årsagssammenhængen mellem dumpingimporten og den skade, som EU-erhvervsgrenen har lidt.

5.2.2. EU-producenterne er ikke tilstrækkeligt konkurrencedygtige/effektive

- (166) En række interesserede parter hævdede, at EU-producenterne ikke var tilstrækkeligt konkurrencedygtige på grund af forholdsvis højere omkostninger, og at den påståede skade skyldes klagernes ineffektivitet.

- (167) De russiske myndigheder henviste til de europæiske stålvirksomheders høje produktionsomkostninger, der navnlig kunne tilskrives den miljømæssige modernisering af metalindustrien i Unionen. De kritiserede især indførelsen af sektorspecifikke grænser for drivhusgasemissioner og øgede gebyrer for kuldioxidemissioner samt omkostninger til overholdelse af forskriftsmæssige krav på det miljø- og klimapolitiske område, som pålægges de europæiske virksomheder.
- (168) Som svar på denne påstand understregede Eurofer imidlertid, med udgangspunkt i klagen, at omkostningerne i forbindelse med de varer, der blev solgt af klagerne, faldt i det år, hvor omkostningerne til overholdelse af forskriftsmæssige krav angiveligt blev afholdt. Det er desuden vigtigt at nævne, at de talrige miljøbestemmelser, der indføres i Unionen, generelt ikke er af nyere dato, og undersøgelsen viste, at andelen af omkostninger til overholdelse af miljøkrav er moderat og dermed ikke havde nogen betydelig indvirkning på driften af EU's stålvirksomheder i den betragtede periode.
- (169) De russiske producenter anfægtede forsvarligheden af de investeringer, der blev foretaget af klagerne i 2011-2012, og kapacitetsforøgelsen i 2011. De mente, at den faldende rentabilitet kunne tilskrives EU-erhvervsgrenens egne forretningsbeslutninger, og at skaden skyldtes klagernes manglende evne til at positionere sig i forhold til den globale konkurrence. Undersøgelsen viste imidlertid, at de forretningsbeslutninger, der var truffet i den betragtede periode, blev vurderet nøje. Der blev foretaget investeringer opad og nedad i produktionskæden med henblik på at øge effektiviteten, forbedre produktkvaliteten, udvikle højteknologiske produkter og opfylde kundernes stigende krav. EU-erhvervsgrenens kapacitet faldt således med 3 % i den betragtede periode (se tabel 5). Hertil kommer, at produktionskapaciteten for koldvalsedede flade produkter af stål ikke udelukkende er rettet mod selve markedet for koldvalsedede flade produkter af stål, eftersom produktionen af koldvalsedede flade produkter af stål også anvendes i aktiviteter længere fremme i kæden, jf. afsnit 4.2. Virkningen af EU-erhvervsgrenens eksportresultater er beskrevet nedenfor.

5.2.3. Fald i priserne på råmaterialer og koldvalsedede flade produkter af stål på det globale marked

- (170) Ifølge flere parter ville priserne på koldvalsedede flade produkter af stål fra EU-producenterne og de pågældende lande følge den globale prisudvikling og stort set afspejle de faldende priser på råmaterialer. En af parterne hævdede også, at klagerne ikke havde udnyttet de faldende råmaterialeomkostninger og mindsket deres gennemsnitlige salgsomkostninger.
- (171) Selv om en generelt faldende udvikling i priserne på koldvalsedede flade produkter af stål kan have spillet en vis rolle, kan de faldende priser på EU-markedet imidlertid ikke udelukkende tilskrives situationen på verdensplan.
- (172) For det første ses der i international sammenhæng regionale forskelle, når det gælder prisudviklingen for koldvalsedede flade produkter af stål. Lande med begrænset installeret kapacitet, f.eks. Brasilien eller Argentina, har en forholdsvis beskeden indvirkning på den globale prisfastsættelse, og prisudviklingen er mindre ustabil. Til gengæld konkurrerer indenlandske producenter på de etablerede stålmarkeder med mange importkilder, hvilket medfører stigende pristryk og dermed fald i priserne. Denne situation forværres af dumpingpriser.
- (173) For det andet har både Kina og Rusland, selv om de er blandt de største stålforbrugende lande i verden, en betydelig overkapacitet. Producenter i Kina og Rusland har derved et direkte incitament til at eksportere deres overskydende produktion til lave priser, hvilket påvirker og forvrider de globale priser.
- (174) For det tredje er importpriserne fra de pågældende lande, som påpeget af Eurofer, faldet mere end priserne på råmaterialer/grundlæggende materialer i samme periode. Denne iagttagelse underbygges af sammenligningen mellem EU-erhvervsgrenens produktionsomkostninger, som i alt faldt med 16 % i den betragtede periode, mens den gennemsnitlige importpris faldt med 20 % i den samme periode. Og selv om faldet i produktionsomkostninger ikke kun skyldtes lavere omkostninger for de anvendte råmaterialer, men ligeledes effektivitetsgevinster for EU-producenterne (jf. betragtning 134), var det fortsat mindre end faldet i priserne på importen fra Kina og Rusland.
- (175) På rimelige markedsbetingelser kunne EU-erhvervsgrenen have opretholdt sit salgspriseniveau med henblik på at høste fordelene ved en nedbringelse af omkostningerne og på ny opnå rentabilitet. Dog måtte EU-producenterne fortsat sænke deres salgspriser, og efter undersøgelsesperioden faldt priserne fortsat og nåede historisk lave niveauer.

5.2.4. **Import fra tredjelande**

(176) Importmængden fra tredjelande udviklede sig i den betragtede periode som følger:

Tabel 17

Importmængde fra andre lande (ton) og markedsandel

	2011	2012	2013	2014	UP
Importmængde fra tredjelande	854 281	381 049	478 244	586 829	647 710
<i>Indeks (2011 = 100)</i>	100	45	56	69	76
Markedsandel	10,9 %	5,6 %	6,5 %	8,2 %	9,1 %
Importmængde fra Ukraine	228 125	134 423	156 809	158 265	174 020
<i>Indeks (2011 = 100)</i>	100	59	69	69	76
Markedsandel	2,9 %	2,0 %	2,1 %	2,2 %	2,4 %
Importmængde fra Indien	87 071	58 993	68 136	101 873	138 038
<i>Indeks (2011 = 100)</i>	100	68	78	117	159
Markedsandel	1,1 %	0,9 %	0,9 %	1,4 %	1,9 %
Importmængde fra Iran	2 343	1 271	521	82 072	70 782
<i>Indeks (2011 = 100)</i>	100	54	22	3 503	3 021
Markedsandel	0,0 %	0,0 %	0,0 %	1,1 %	1,0 %

Kilde: Eurostat.

- (177) Importen fra de pågældende lande udgør langt størstedelen af al import til Unionen. Anden import faldt sammenlagt med – 24 % i den betragtede periode, dvs. mere end faldet i forbruget på det frie marked i Unionen. Markedsandelen for denne import faldt således fra 10,9 % i 2011 til 9,1 % i undersøgelsesperioden.
- (178) Flere interesserede parter fremførte, at virkningerne af importen fra tredjelande angiveligt har været undervurderet, navnlig med hensyn til deres resultater og vækstrater. Navnlig de russiske myndigheder og de russiske producenter fandt, at klageren undervurderede betydningen af den voksende import fra andre lande, især fra Indien og Ukraine. En interesseret part fremhævede, at importen af koldvalsede flade produkter af stål fra Iran og Ukraine fandt sted til priser, der var endnu lavere end priserne på importen fra Kina og Rusland, og den tegner sig tilsammen for 12,3 % af den samlede import til Unionen.
- (179) For det første er der på nuværende tidspunkt ingen beviser for, at importen fra Indien, Iran eller Ukraine ville blive dumpet på EU-markedet.

- (180) På grundlag af oplysninger fra Eurostat og det beregnede forbrug på EU-markedet er markedsandelen for førnævnte import desuden lav. Selv om markedsandelen for importen fra Indien, Iran og Ukraine tilsammen steg fra 4,1 % i 2011 til 5,4 % i undersøgelsesperioden, udgjorde deres individuelle markedsandele kun mellem 1 % og 2,4 %. Disse importkilder har derfor sandsynligvis ikke haft den virkning, som de interesserede parter hævder, og bryder ikke årsagssammenhængen.
- (181) Kommissionen vil dog nøje overvåge udviklingen i markedssituationen og kan om nødvendigt træffe passende foranstaltninger til at bekæmpe dumping fra de nævnte lande.

5.2.5. EU-erhvervsgrenens eksportresultater

- (182) EU-producenternes eksportmængde udviklede sig i den betragtede periode som følger:

Tabel 18

Eksportresultater

	2011	2012	2013	2014	UP
Eksportmængden til ikke forretningsmæssigt forbundne kunder	767 756	784 562	755 574	766 223	799 362
<i>Indeks (2011 = 100)</i>	100	102	98	100	104
Gennemsnitspris (EUR/t)	639	606	565	553	557
<i>Indeks (2011 = 100)</i>	100	95	88	87	87

Kilde: Verificerede spørgeskemabesvarelser fra Eurofer og EU-producenter i stikprøven.

- (183) Eksportmængden til ikke forretningsmæssigt forbundne kunder var stabil i perioden mellem 2011 og 2014, hvorefter den steg med 4 % i undersøgelsesperioden. For så vidt angår priser, faldt de betydeligt med – 13 % i den betragtede periode, dvs. mindre end prisen på EU-markedet (– 19 %).
- (184) Ifølge en af parterne viser det stigende eksportsalg, hvor konkurrencedygtige koldvalsete flade produkter af stål af EU-oprindelse er på det globale marked, og illustrerer således, at lagerne klarer sig godt.
- (185) Enhver stigning i eksportsalget bør imidlertid ses som en beskyttelsesforanstaltning fra EU-producenters side, der søger efter rentable nicher på eksportmarkederne for at opretholde tilstrækkelig kapacitetsudnyttelse og sikre arbejdspladser i EU. Stigningen er også forbundet med, at visse EU-producenter er globale aktører, der skal følge deres kunder, når de investerer i nye markeder, inden lokale filialer overtager leveringen til disse kunder.
- (186) Det bemærkes i denne forbindelse, at eksporten til ikke forretningsmæssigt forbundne kunder var stabil i perioden mellem 2011 og 2014 og først begyndte at stige i undersøgelsesperioden (+ 4 %). Denne øgede eksport vedrørte hovedsagelig specifikke markeder, såsom USA, Kina og Algeriet og består primært af produkter med høj merværdi og specialprodukter, for hvilke EU-erhvervsgrenen har en konkurrencemæssig fordel, når det gælder kvalitet og forsyningsikkerhed. Derimod faldt eksporten ifølge Eurofer til de mere råvareorienterede lande.
- (187) Baseret på oplysningerne i klagen hævdede en interesseret part ligeledes, at de stigende eksportmængder blev solgt med tab og derfor havde en negativ indvirkning på EU-erhvervsgrenens rentabilitet som helhed. Denne påstand var ubegrundet. Som nævnt ovenfor fandt det stigende eksportsalg til ikke forretningsmæssigt forbundne

kunder hovedsagelig sted i undersøgelsesperioden. Det bemærkes også, at eksportsalget ikke udgjorde mere end 12-14 % af det samlede salg til ikke-forretningsmæssigt forbundne kunder, og at eksportpriserne faldt mindre end priserne i Unionen og var betydeligt højere end i slutningen af den betragtede periode.

5.2.6. Kapacitetsproblemer, der påvirker Unionens stålindustri

- (188) En række interesserede parter påstod, at strukturelle problemer i Unionens stålindustri, såsom overkapacitet har været årsag til den skade, som er forvoldt EU-erhvervsgrenen. På samme måde bemærkede de russiske myndigheder, at overkapacitet i overensstemmelse med OECD's publikation »Excess Capacity in the Global Steel Industry and the Implications of New Investment Projects« (2014) skader den globale stålindustri og bl.a. resulterer i lave priser.
- (189) EU-erhvervsgrenen tog imidlertid skridt til at imødegå eventuel overskydende stålkapacitet og -produktion for at tage højde for den seneste udvikling på markedet. Baseret på OECD-data ⁽¹⁾ forventes stålkapaciteten at stige på verdensplan, bortset fra i Unionen. Tabel 9 viser, at EU-erhvervsgrenens kapacitet faldt med 3 % i løbet af den betragtede periode. I modsætning hertil steg produktionskapaciteten for størsteparten af de samarbejdsvillige eksporterende producenter i de pågældende lande i samme periode.

5.2.7. EU-erhvervsgrenens import

- (190) De russiske producenter hævdede, at klagerens import fra Kina og Rusland i høj grad tyder på en selvforskyldt skade, og at klagerne ikke kan gives lov til at udnytte den situation, de selv har skabt.
- (191) Klagerne hævder i den forbindelse at være integrerede stålgrupper med handelsafdelinger, der arbejder uafhængigt af produktionsvirksomhederne. Handelsafdelingerne, der frit kan købe koldvalsedede flade produkter af stål fra flere kilder, blev af og til udsat for et stort kundepres med henblik på at skaffe billigst mulige materialer og var angiveligt tvunget til at dække en begrænset del af deres behov via import, herunder fra Kina og Rusland, med henblik på at sikre og opretholde deres handelsmæssige forbindelser. Dette spørgsmål var allerede blevet nævnt i klagen, for så vidt angår nogle af EU-producenterne.
- (192) Det kan dog ikke med rimelighed antages, at den skade, som EU-erhvervsgrenen har lidt, var selvforskyldt på grund af denne import. Denne import blev kun foretaget af nogle af EU-producenterne, den repræsenterer små mængder (mellem 0 % og 5 % af klagerens salg, foretaget af EU-producenternes handelsafdelinger) og fandt sted som en midlertidig beskyttelsesreaktion mod lavprisdumpingimporten fra Kina og Rusland.

5.2.8. Tidligere aftaler om handel med visse stålprodukter mellem Rusland og Unionen

- (193) De russiske myndigheder henviste til de tidligere gældende handelsaftaler mellem Unionen og Rusland inden for stålsektoren og hævdede, at den importmængde fra Rusland, der var fastlagt i nævnte aftale, ansås for at være ikke-skadevoldende, og at (den nuværende) mængde var i overensstemmelse med vilkårene i aftalen. Tilsvarende gør de russiske producenter gældende, at kvoterne i de efterfølgende aftaler ansås for at være ikke-skadevoldende, og at beskyttelsesordningen som omhandlet i aftalerne aldrig var søgt aktiveret, endsize gennemført.
- (194) Disse påstande er dog ubegrundede. Det fremgår af oplysningerne i sagen, at kvoterne var for høje efter den økonomiske krise, fordi de ikke var blevet revideret. De pågældende aftaler, der går tilbage til oktober 1997, blev ofte forhandlet (f.eks. i forbindelse med EU's udvidelser), men kvoterne blev aldrig væsentligt nedjusteret for at tage højde for markedsudviklingen. Desuden omfattede de pågældende kvoter et langt bredere varesortiment end koldvalsedede flade produkter af stål, herunder varer i efterfølgende produktionsled. De fulde kvoter havde aldrig kun været planlagt til at omfatte koldvalsedede flade produkter af stål.
- (195) Årsagen til, at russisk import nu er et større problem for EU-markedet end tidligere, er ganske enkelt, at den betydelige stigning i importen fra Rusland kombineret med de lave dumpingpriser medfører markedsforstyrrelser i Unionen på en måde, som ikke kan sammenlignes med tidligere perioder.

⁽¹⁾ <http://www.oecd-ilibrary.org/docserver/download/5js65x46nxhj.pdf?expires=1450430707&id=&accname=guest&checksum=E0DE6D6E5A5D07EAEAF9326A72404>.

5.2.9. Ikke-klagende virksomheder påfører potentielt EU-erhvervsgrænsen skade.

- (196) En række interesserede parter hævdede, at ikke-klagende virksomheder ikke påførte nogen skade, og at de rent faktisk forvoldte EU-erhvervsgrænsen potentiel skade. De gjorde gældende, at EU-erhvervsgrænsen er opdelt i succesrige fremsynede producenter (dvs. de ikke-klagende virksomheder) og de andre (klagerne). De hævdede, at klagerens vanskeligheder ikke kan tilskrives importen fra Rusland, eftersom de ikke-klagende virksomheder, der tegner sig for 24 % af Unionens produktion af koldvalsede flade produkter af stål, langt overgår klagerne, for så vidt angår en række skadesindikatorer.
- (197) Disse påstande er ubegrundede. For det første er det et grundlæggende princip i enhver handelsbeskyttelsesprocedure, at deltagelsen i nævnte procedure foregår på frivillig basis. For det andet er nogle af konklusionerne om skade baseret på EU-producenterne i stikprøven, som er repræsentative for hele EU-erhvervsgrænsen, jf. afsnit 1.5.1.
- (198) For det tredje, selv om det er korrekt, at de ikke-klagende producenter tilsyneladende har øget deres produktionsniveau, bør dette ses i lyset af, at en række af disse produktionsvirksomheder også er aktive producenter i downstreamsektoren, såsom varmgalvaniserede koldvalsede flade produkter af stål. Højere produktionsmængder er ikke nødvendigvis ensbetydende med større rentabilitet og en bedre position på EU-markedet. Tværtimod kan det være tegn på, at disse producerende virksomheder har foretrukket at koncentrere deres aktiviteter om nicheprodukter med høj merværdi frem for at konkurrere med kinesisk og russisk dumpingeksport på markedet for koldvalsede flade produkter af stål.
- (199) For det fjerde tegnede de klagende producenter sig for 89 % af EU-virksomhedernes samlede produktion i Unionen i undersøgelsesperioden, med undtagelse af »genvælsningsanlæg«. Derfor er de klagende virksomheder i vidt omfang repræsentative for EU-erhvervsgrænsen som helhed, og uanset om det er fastslået eller ej, kan det faktum, at en række producenter i Unionen klarer sig bedre på EU-markedet, skyldes mange forskellige faktorer, som ikke ændrer noget ved den omstændighed, at EU-erhvervsgrænsen generelt lider skade som følge af dumpingimporten. For det femte vendte tendensen i 2014, for så vidt angår salg, selv om de ikke-klagende producenter kan have leveret lidt bedre resultater, om end stagnerende, end de klagende producenter.
- (200) Dertil kommer, at genvælsningsanlæg ifølge sagsoplysningerne også er udsat for det samme nedadgående pristryk på EU-markedet, og deres situation kan sammenlignes med situationen for Unionens integrerede virksomheder.
- (201) Det ser ud til, at ikke-klagende producenter ikke opnåede bedre resultater end de klagende producenter, og at deres situation, navnlig i lyset af deres andel af EU-produktionen, ikke var af en sådan art, at den kunne bryde årsagssammenhængen mellem dumpingimporten og skaden for EU-erhvervsgrænsen som helhed.

5.3. KONKLUSION OM ÅRSAGSSAMMENHÆNG

- (202) Der blev midlertidigt fastslået en årsagssammenhæng mellem den skade, som EU-producenterne led, og dumpingimporten fra de pågældende lande.
- (203) Kommissionen skelnede mellem og adskilte virkningerne af alle kendte faktorer på EU-erhvervsgrænsens situation fra den skadevoldende virkning af dumpingimporten. Det blev foreløbigt konstateret, at de øvrige faktorer, der er blevet peget på, såsom den økonomiske krise, påstanden om, at EU-erhvervsgrænsen ikke er tilstrækkeligt konkurrencedygtig og/eller effektiv, importen fra tredjelande, de ikke-klagende producenters rolle, EU-producenternes eksportresultater eller EU-erhvervsgrænsens overkapacitet, ikke bryder årsagssammenhængen, heller ikke i kombination med hinanden. Krisen og faldet i forbruget samt EU-erhvervsgrænsens rationalisering kan til en vis grad have bidraget til skaden, men uden stadigt faldende priser på dumpingimporten ville EU-erhvervsgrænsens situation givetvis ikke være blevet påvirket i samme betydelige omfang. Navnlig ville salgspriserne ikke være faldet til så lave niveauer, ligesom der ville være opnået bedre rentabilitet.
- (204) På grundlag af ovenstående konkluderede Kommissionen i denne fase, at den væsentlige skade, som EU-erhvervsgrænsen led, skyldtes dumpingimporten fra de pågældende lande, og at de øvrige faktorer, betragtet hver for sig eller samlet, ikke brød årsagssammenhængen.

6. UNIONENS INTERESSER

- (205) I overensstemmelse med grundforordningens artikel 21 undersøgte Kommissionen, om den klart kunne konkludere, at det ikke var i Unionens interesse at vedtage foranstaltninger i dette tilfælde til trods for konstateringen af skadevoldende dumping. Unionens interesser blev fastlagt på grundlag af en vurdering af alle de forskellige involverede parter interesser, dvs. EU-erhvervsgrenens, importørernes og brugernes interesser.

6.1. EU-ERHVERVSGRENENS INTERESSER

- (206) EU-erhvervsgrenen er beliggende i 17 medlemsstater (Det Forenede Kongerige, Frankrig, Tyskland, Slovakiet, Italien, Slovenien, Luxembourg, Grækenland, Belgien, Polen, Nederlandene, Østrig, Finland, Sverige, Portugal, Ungarn og Spanien), og ca. 20 000 ansatte er direkte beskæftiget i sektoren for koldvalsede flade produkter af stål.
- (207) Tretten producenter samarbejdede i forbindelse med undersøgelsen. Ingen af disse producenter modsatte sig indledningen af undersøgelsen. Hele EU-erhvervsgrenen oplevede en forværring af situationen, jf. analysen af skadesindikatorerne ovenfor, og blev negativt påvirket af dumpingimporten.
- (208) Det forventes, at indførelsen af en midlertidig antidumpingtold vil genoprette redelige handelsvilkår på EU-markedet, sætte en stopper for pristryk og gøre det muligt for EU-erhvervsgrenen at genrejse sig. Dette vil føre til en forbedring af EU-erhvervsgrenens rentabilitet til et niveau, der anses for nødvendigt for denne kapitalintensive industri. EU-erhvervsgrenen har lidt væsentlig skade som følge af dumpingimporten fra de pågældende lande. Der mindes om, at de fleste skadesindikatorer viste en negativ tendens i den betragtede periode. Navnlig skadesindikatorerne vedrørende de finansielle resultater for EU-producenterne i stikprøven, f.eks. investeringsafkast og rentabilitet, blev påvirket i alvorlig grad. Det er derfor vigtigt, at priserne igen kommer op på et ikke-dumpet eller i det mindste ikke-skadevoldende niveau, så alle de forskellige producenter kan operere på EU-markedet på redelige konkurrencevilkår. Uden foranstaltninger forekommer en yderligere forværring af EU-erhvervsgrenens økonomiske situation meget sandsynlig. Dårlige resultater i segmentet for koldvalsede flade produkter af stål vil få indflydelse på segmenterne i tidligere og efterfølgende produktionsled for mange EU-producenter, da kapacitetsudnyttelsen i forbindelse med disse segmenter er tæt forbundet med produktionen af den undersøgte vare.
- (209) Det konkluderes derfor foreløbigt, at det vil være i EU-erhvervsgrenens interesse, at der indføres en antidumpingtold. En indførelse af antidumpingforanstaltninger vil give EU-erhvervsgrenen mulighed for at genrejse sig fra virkningerne af den konstaterede skadevoldende dumping.

6.2. IKKE FORRETNINGSMÆSSIGT FORBUNDNE IMPORTØRERS INTERESSER

- (210) Som nævnt i betragtning 12 var der kun én virksomhed ud af de fire stikprøveudvalgte, der besvarede spørgeskemaet. Desuden viste undersøgelsen, at ud af de tretten virksomheder, der havde givet sig til kende på stikprøvetidspunktet, var ingen af dem ægte ikke-forretningsmæssigt forbundne importører. De fleste af de oprindeligt kontaktede parter var faktisk (grupper af) stålservicecentre, generelt med forbindelser til EU-erhvervsgrenen eller parter i de pågældende lande. Kommissionen ønskede at udbygge samarbejdet med flere ikke-forretningsmæssigt forbundne importører på et senere tidspunkt, men ingen af de ikke-forretningsmæssigt forbundne importører, der havde givet sig til kende på stikprøvetidspunktet, var villige til at sende Kommissionen en besvarelse af spørgeskemaet.
- (211) Undersøgelsen viste, at en eventuel stigning i priserne i forbindelse med foranstaltningerne ikke ville have en direkte indvirkning på ikke-forretningsmæssigt forbundne importører. Der er i princippet ingen beviser for, at importører eller stålservicecentre ikke vil være i stand til at vælte prisstigninger over på deres kunder. Desuden kan de også importere fra andre lande, der ikke er omfattet af denne undersøgelse.
- (212) En italiensk sammenslutning, der repræsenterer 32 italienske servicecentre, anførte, at importen er nødvendig for virksomheder med aktiviteter i distributionssektoren, fordi en diversificering af forsyningskilderne garanterer sikre og pålidelige forsyninger til kunderne. Dette kunne give anledning til bekymring, eftersom de italienske producenter af koldvalsede flade produkter af stål foretog investeringer i galvaniseringsanlæg (dvs. en nedgang i salget af koldvalsede flade produkter af stål på Unionens frie marked) og havde en række produktions- og leveranceproblemer i forbindelse med koldvalsede flade produkter af stål, hvilket skabte usikkerhed på det italienske marked.

- (213) I den forbindelse bemærkes det, at tolden bør være med til at sikre en kontinuerlig forsyningsikkerhed for distributørernes kunder. Uden told vil nogle af producenterne af koldvalsedede flade produkter af stål være nødt til at lukke/reducere deres produktion af koldvalsedede flade produkter af stål og efterlade mange brugere i EU med begrænsede forsyningskilder. Derudover vil foranstaltningernes omfang sikre lige konkurrencevilkår og stadig tillade import fra de pågældende lande (til rimelige priser) og andre kilder.
- (214) Endelig anførte en gruppe af samarbejdsvillige stålservicecentre, at de var positivt indstillet over for foranstaltninger på kort og mellemlang sigt som et middel til at hjælpe Unionens virksomheder.
- (215) På grundlag af ovenstående er den foreløbige konklusion derfor, at det ikke vil have væsentlige negative virkninger for EU-importørernes interesser, hvis der indføres foranstaltninger.

6.3. BRUGERNES INTERESSER

- (216) De vigtigste slutbrugerindustrier for koldvalsedede flade produkter af stål er bilindustrien, husholdningsapparater (hvidevarer), bygge- og anlægsindustrien og en lang række industrivarer. Store brugere (f.eks. inden for bilsektoren og sektoren for husholdningsapparater) samarbejdede ikke i forbindelse med proceduren.
- (217) Kun tre brugere i Letland med import fra Rusland samarbejdede i forbindelse med undersøgelsen. Afgifter, der berører russiske koldvalsedede flade produkter af stål, kan have en vis indvirkning på mindst én af dem. Men på grund af deres størrelse og specifikke aktiviteter kan disse brugere ikke anses for at være repræsentative for, hvilken virkning tolden har for brugerne af koldvalsedede flade produkter af stål i Unionen som helhed.
- (218) Ifølge oplysninger fra en italiensk sammenslutning, der repræsenterer 32 italienske servicecentre, vil foranstaltninger føre til en større udflytning af de største brugere i industrielle grupper fra Italien, dvs. Electrolux og Whirlpool. Udflytningen, der angiveligt var indledt tidligere, skader Italiens samlede økonomi og har negative sociale konsekvenser som følge af tab af arbejdspladser.
- (219) Selv om det ikke kan anfægtes, at tolden rent abstrakt kan påvirke brugerne negativt i form af højere købspriser, er der intet i sagen, der understøtter, at omkostningerne for de italienske brugere i forbindelse med koldvalsedede flade produkter af stål er så betydelige (i forhold til de samlede omkostninger), at de påvirker rentabiliteten og medfører udflytning af de store industrikoncerner. Det foreslåede toldniveau kan heller ikke anses for at være prohibitivt højt. Derudover er der intet, der bekræfter, at brugerne på markeder uden for Italien kan udsættes for eller vil blive udsat for det samme som det, de italienske markeder angiveligt udsættes for — ifølge ovennævnte italienske sammenslutning — på grund af de mange særlige træk ved det italienske marked.
- (220) Enkelte parter hævdede, at foranstaltninger vil forhindre EU's aftagerindustrier i at få adgang til produkter til en rimelig pris. To lettiske brugere, en mindre portugisisk og en mindre polsk importør tilføjede, at kun enkelte russiske producenter, med hvem de havde historiske forbindelser, sælger visse varetyper, og at mindre virksomheders interesser i Unionen blev tilsidesat (i forhold til EU-producenter af stål).
- (221) Disse påstande afvises. Med hensyn til det andet punkt var der taget højde for mindre EU-virksomheders interesser på baggrund af de foreliggende oplysninger. Selv om det ikke kan anfægtes, at tolden rent abstrakt kan påvirke brugerne negativt i form af højere købspriser, er der intet i sagen, der understøtter, at omkostningerne i forbindelse med koldvalsedede flade produkter af stål er så betydelige for dem (set i forhold til de samlede omkostninger). Endvidere kan øgede omkostninger (delvis) overvæltet. Det foreslåede toldniveau kan heller ikke anses for at være urimeligt højt.
- (222) Yderligere er koldvalsedede flade produkter af stål en handelsvare, der ikke blot fremstilles i flere EU-lande, men ligeledes i en lang række lande, der allerede eksporterer til Unionen til rimelige priser. Derfor synes frygten for begrænset adgang til produkter til en rimelig pris og mangel på meget specifikke kvaliteter at være ubegrundet.
- (223) På grundlag af ovenstående er den foreløbige konklusion, at det ikke vil have uforholdsmæssigt negative virkninger for brugerne, hvis der indføres foranstaltninger.

6.4. ANDRE INTERESSER

- (224) En interesseret part fremførte, at foranstaltninger vil forsinke genopretningen af mange centrale industrier, have en negativ indvirkning på innovation, økonomisk vækst og jobskabelse og føre til en nedgang i efterspørgslen og forbrugernes velfærd.
- (225) Denne påstand, som ikke blev yderligere underbygget, afvises. Stålintustrien har en strategisk plads i Unionen, for så vidt angår økonomisk vækst, innovation og beskæftigelse. Derfor forventes foranstaltninger til støtte for EU-erhvervsgrænsen at sætte skub i innovationen, væksten og beskæftigelsen i hele Unionen.
- (226) På baggrund af klagerens vægt i forhold til Unionens samlede produktion af koldvalsedede flade produkter af stål og EU-erhvervsgrænsens betydelige markedsandel anførte en række interesserede parter, at de frygtede mindre konkurrence på EU-markedet, skabelse af dominerende virksomheder og risiko for et oligopol bestående af EU-producenter.
- (227) Ingen af parterne fremlagde nogen dokumentation for disse påstande. Påstanden afvises derfor. Konkurrencen vil utvivlsomt fortsætte på EU-markedet som følge af tilstedeværelsen af en lang række EU-markedsaktører og markedsaktører uden for EU, og med priserne som en vigtig faktor for konkurrenceevnen. Foranstaltninger på det foreslåede niveau bør ikke annullere importen fra de pågældende lande. Importen, bl.a. fra de lande, der for øjeblikket er forbundet med dumping, vil kunne konkurrere frit på EU-markedet til rimelige priser.
- (228) En af de interesserede parter mener, at foranstaltningerne kan forventes at indvirke negativt på parter, der repræsenterer langt større og bredere interesser end klagerens. Angiveligt tegner aftagerindustrierne sig for mange flere arbejdspladser end de upræcise, tilsyneladende vilkårlige tal fra klagerne. Eftersom der ikke var foretaget nogen kvantificering af indvirkningen eller fremlagt beskæftigelsestal, kunne påstandene ikke krydstjekkes. Det samme var tilfældet med påstanden om indvirkning på forbrugere, som blev fremsat meget åbent af de samarbejdsvillige russiske producenter. Kommissionen gennemførte således analysen af Unionens interesser på grundlag af de elementer i sagen, som med rimelighed kunne undersøges og kvantificeres.

6.5. KONKLUSION VEDRØRENDE UNIONENS INTERESSER

- (229) På baggrund af ovenstående konkluderes det foreløbigt, at indførelsen af foranstaltninger vil bidrage til EU-erhvervsgrænsens genrejsning og give mulighed for specifikke investeringer og FoU, således at producenterne af koldvalsedede flade stålprodukter i Unionen bliver bedre rustet til fremtiden, og deres konkurrenceevne styrkes.
- (230) EU-erhvervsgrænsen er allerede blevet betydeligt omstruktureret i de senere år. Hvis der ikke er nogen told, kan nogle af EU-producenterne af koldvalsedede flade produkter af stål være nødt til at lukke/reducere deres aktiviteter i forbindelse med koldvalsedede flade produkter af stål, afskedige hundredvis af medarbejdere og efterlade mange brugere i EU med begrænsede forsyningskilder.
- (231) Indvirkningen af foranstaltningerne på de få andre parter i Unionen, der gav sig til kende, kan ikke anses for at være væsentlig. Intet i sagen viser, at den potentielle indvirkning på andre aktører (som ikke gav sig til kende) kan opveje foranstaltningernes positive virkninger for EU-erhvervsgrænsen. Foranstaltningerne anses for at være til fordel for erhvervsgrænsen i leverandørledet, såsom leverandører af råmaterialer og maskinproducenter, som ikke (eller kun i begrænset omfang) leverer til producenter i de pågældende lande. Indførelsen af foranstaltninger på det foreslåede niveau har kun en begrænset indvirkning på priserne i forsyningskæden og brugernes resultater. Foranstaltningernes omfang vil sikre lige konkurrencevilkår og stadig tillade import fra de pågældende lande til rimelige priser. Slutbrugere og forbrugere forventes at få gavn af et fair, konkurrencedrevet marked, herunder en lokal forsyningskilde, der er fuldt ud i stand til at efterkomme deres behov og anmodninger via mere kvalitetsprægede produkter, takket være FoU og teknologiske forbedringer. Prisen vil fortsat have stor betydning, men på et fair grundlag.
- (232) Alt i alt konkluderer Kommissionen på dette tidspunkt i undersøgelsen, at der ikke er nogen tvingende årsager til, at det ikke er i Unionens interesse at indføre midlertidige foranstaltninger for importen af koldvalsedede flade produkter af stål med oprindelse i de pågældende lande.

7. MIDLERTIDIGE ANTIDUMPINGFORANSTALTNINGER

- (233) På baggrund af Kommissionens konklusioner om dumping, skade, årsagssammenhæng og Unionens interesser bør der indføres midlertidige foranstaltninger for at hindre, at EU-erhvervsgrænsen påføres yderligere skade som følge af dumpingimport.

- (234) Konstatningerne kan ikke drages i tvivl af de kinesiske parter påstande om, at Kina på dette tidspunkt var målet for klagerne, eftersom dumpingmargenerne, såfremt Kina betragtes som et land med markedsøkonomi fra udgangen af 2016, i princippet vil blive lavere fremover. Denne påstand afvises. Uanset disse betragtninger har undersøgelsen bekræftet, at dumpingimporten af den pågældende vare fra Kina i øjeblikket forvolder EU-erhvervsgrenen væsentlig skade.

7.1. SKADESTÆRSKEL (SKADESMARGEN)

- (235) For at fastlægge omfanget af foranstaltningerne fastsatte Kommissionen først det toldbeløb, der er nødvendigt for at afhjælpe den skade, der er påført EU-erhvervsgrenen.
- (236) Skaden vil være afhjulpet, hvis EU-erhvervsgrenen kan dække sine produktionsomkostninger og opnå en fortjeneste før skat på salget af samme vare på EU-markedet, som med rimelighed kan forventes af en virksomhed af denne type i sektoren på normale konkurrencevilkår, dvs. uden dumpingimport. Bortset fra 2011 har EU-erhvervsgrenkins rentabilitet været negativ i hele den betragtede periode. I den betragtede periode var der desuden en betydelig lavprisimport fra de pågældende lande på EU-markedet.
- (237) Klageren anmodede i klagen Kommissionen om at anvende 10-15 % (angivet som et interval af fortrolighedshensyn) af omsætningen som rimelig ikke-skadevoldende fortjenstmargen, hvilken den hævdede var den gennemsnitlige fortjeneste før skat, som to repræsentative klagende EU-producenter havde opnået i 2010. Denne påstand var dog ikke tilstrækkeligt underbygget.
- (238) I tidligere undersøgelser af lignende varer — visse sømløse rør af rustfrit stål ⁽¹⁾, visse svejsede rør af jern og ulegeret stål ⁽²⁾ eller GOES ⁽³⁾ — blev det konstateret, at en fortjenstmargen på 5 % kunne betragtes som et passende niveau, med hensyn til hvad EU-erhvervsgrenen kunne forventes at opnå uden den skadevoldende dumping. Koldvalsede flade produkter af stål svarer i mange henseender til ovennævnte produkter — en stor del af produktionsomkostningerne udgøres af jernmalm, kokskul og visse legeringer, og de går gennem tilsvarende processer (ovnproces, valsning). En fortjenstmargen på 5 % forekom også rimelig set med russiske producenters øjne. Af disse årsager var det foreløbigt opfattelsen, at en fortjenstmargen på 5 % også er rimelig i fremstillingssektoren for koldvalsede flade produkter af stål.
- (239) På dette grundlag beregnede Kommissionen en ikke-skadevoldende pris på samme vare for EU-erhvervsgrenen ved at lægge ovennævnte fortjenstmargen på 5 % til produktionsomkostningerne i undersøgelsesperioden for de EU-producenter, der indgik i stikprøven.
- (240) Kommissionen fastsatte derefter skadestærsklen på grundlag af en sammenligning mellem den vejede gennemsnitlige importpris hos de samarbejdsvillige eksporterende producenter i de pågældende lande, behørigt justeret for importomkostninger og told, som fastlagt ved beregningen af prisunderbud og den vejede gennemsnitlige ikke-skadevoldende pris på samme vare, som de stikprøveudvalgte EU-producenter solgte på EU-markedet i undersøgelsesperioden. Forskelle som følge af denne sammenligning blev udtrykt som en procentdel af den vejede gennemsnitlige cif-importværdi.

7.2. MIDLERTIDIGE FORANSTALTNINGER

- (241) Der bør indføres midlertidig antidumpingtold på importen af den pågældende vare med oprindelse i de pågældende lande i overensstemmelse med reglen om den lavest mulige told i grundforordningens artikel 7, stk.2. Kommissionen sammenlignede skadesmargenerne og dumpingmargenerne. Tolden bør fastsættes på niveauet for dumping- eller skadesmargenen, afhængigt af hvad der er lavest.

⁽¹⁾ EUT L 336 af 20.12.2011, s. 6.

⁽²⁾ EUT L 343 af 19.12.2008, s. 1.

⁽³⁾ EUT L 284 af 30.10.2015, s. 109.

- (242) På grundlag af ovenstående bør de midlertidige antidumpingtoldsatser, udtrykt i procent af cif-prisen, Unionens grænse, ufortoldet, være som følger:

(%)

Land	Virksomhed	Dumpingmargen	Skadesmargen	Midlertidig told
Kina	Angang group	59,1	13,8	13,8
	Shougang group	52,7	16,0	16,0
	Andre samarbejdsvillige virksomheder	56,9	14,5	14,5
	Alle andre virksomheder	59,1	16,0	16,0
Rusland	MMK Magnitogorsk	19,8	21,9	19,8
	PAO Severstal	25,4	27,2	25,4
	OJSC Novolipetsk Steel	26,2	28,1	26,2
	Alle andre virksomheder	26,2	28,1	26,2

- (243) De antidumpingtoldsatser for de enkelte virksomheder, der er anført i denne forordning, blev fastsat ud fra konklusionerne i undersøgelsen. De afspejlede derfor den situation, der blev konstateret for disse virksomheder i forbindelse med undersøgelsen. Disse tolsatser finder udelukkende anvendelse på importen af den pågældende vare med oprindelse i de pågældende lande, og som er fremstillet af de nævnte retlige enheder. Importen af den pågældende vare, der er fremstillet af andre virksomheder, som ikke er udtrykkeligt nævnt i denne forordnings dispositive del, herunder enheder, der er forretningsmæssigt forbundet med de udtrykkeligt nævnte enheder, bør være omfattet af tolden for »alle andre virksomheder«. De bør ikke være underlagt nogen af de individuelle antidumpingtoldsatser.
- (244) En virksomhed kan anmode om, at disse individuelle antidumpingtoldsatser anvendes, hvis den ændrer navnet på sin enhed eller opretter en ny produktions- eller salgsenhed. Anmodningen skal rettes til Kommissionen ⁽¹⁾. Anmodningen skal indeholde alle relevante oplysninger, herunder: ændring af virksomhedens aktiviteter i forbindelse med produktion, hjemmemarkeds- og eksportsalg i forbindelse med f.eks. navneændring eller ændring i produktions- og salgsenheder. Kommissionen ajourfører listen over virksomheder med individuel antidumpingtold, hvis der er grundlag herfor.
- (245) For at minimere risikoen for omgåelse som følge af forskellen på tolsatserne er der behov for særlige foranstaltninger, som kan sikre anvendelsen af den individuelle antidumpingtold. Virksomhederne med individuel antidumpingtold skal fremlægge en gyldig handelsfaktura for medlemsstaternes toldmyndigheder. Fakturaen skal overholde kravene i artikel 1, stk. 3. Import, der ikke er ledsaget af en sådan faktura, bør være underlagt den antidumpingtold, der finder anvendelse på »alle andre virksomheder«.
- (246) For at sikre en korrekt håndhævelse af antidumpingtolden bør antidumpingtolden for »alle andre virksomheder« ikke kun finde anvendelse på de ikke samarbejdsvillige eksporterende producenter i denne undersøgelse, men også på de producenter, der ikke eksporterede til Unionen i undersøgelsesperioden.

8. REGISTRERING

- (247) Som nævnt i betragtning 3 gjorde Kommissionen importen af den pågældende vare med oprindelse i og afsendt fra Kina og Rusland til genstand for registrering ved gennemførelsesforordning (EU) 2015/2325. Det skete med henblik på den mulige anvendelse med tilbagevirkende kraft af antidumpingforanstaltningerne i henhold til grundforordningens artikel 10, stk. 4. Registreringen af importen bør ophøre. Der kan ikke træffes afgørelse om en eventuel anvendelse af antidumpingforanstaltningerne med tilbagevirkende kraft i denne fase af proceduren.

⁽¹⁾ Europa-Kommissionen, Generaldirektoratet for Handel, Direktorat H, Rue de la Loi 170, 1049 Bruxelles, Belgien.

9. AFSLUTTENDE BESTEMMELSER

- (248) I overensstemmelse med god administrativ praksis vil Kommissionen opfordre de interesserede parter til at fremsætte skriftlige bemærkninger og/eller til at anmode om at blive hørt af Kommissionen og/eller høringskonsulenten i handelsprocedurer inden for den fastsatte tidsfrist.
- (249) Konklusionerne om indførelsen af en midlertidig told er foreløbige og kan ændres i undersøgelsens endelige fase —

VEDTAGET DENNE FORORDNING:

Artikel 1

1. Der indføres en midlertidig antidumpingtold på importen af fladvalsedede produkter af jern eller ulegeret stål eller andre former for legeret stål, med undtagelse af rustfrit stål, af alle bredder, koldvalsedede, ikke pletterede, belagte eller overtrukne og kun koldvalsedede, i øjeblikket henhørende under KN-kode ex 7209 15 00 (Taric-kode 7209 15 00 90), 7209 16 90, 7209 17 90, 7209 18 91, ex 7209 18 99 (Taric-kode 7209 18 99 90), ex 7209 25 00 (Taric-kode 7209 25 00 90), 7209 26 90, 7209 27 90, 7209 28 90, 7211 23 30, ex 7211 23 80 (Taric-kode 7211 23 80 90, 7211 23 80 95 og 7211 23 80 99), ex 7211 29 00 (Taric-kode 7211 29 00 19 og 7211 29 00 99), 7225 50 80 og 7226 92 00 og med oprindelse i Folkerepublikken Kina og Den Russiske Føderation.

Følgende varetyper er udelukket fra definitionen af den pågældende vare:

- fladvalsedede produkter af jern eller ulegeret stål, af alle bredder, koldvalsedede, ikke pletterede, belagte eller overtrukne, kun koldvalsedede, også i ruller, af alle tykkelser, elektriske
- fladvalsedede produkter af jern eller ulegeret stål, af alle bredder, koldvalsedede, ikke pletterede, belagte eller overtrukne, i ruller af en tykkelse på mindre end 0,35 mm, udglødet (kendt som »sortblik«)
- fladvalsedede produkter af andre former for legeret stål, af alle bredder, af silicium-elektrisk stål, og
- fladvalsedede produkter af legeret stål, kun koldvalsedede, af hurtigstål.

2. Den midlertidige antidumpingtold fastsættes til følgende af nettoprisen frit Den Europæiske Unions grænse, ufortoldet, for den i stk. 1 omhandlede vare, der fremstilles af nedenstående virksomheder:

Land	Virksomhed	Midlertidig toldsats (%)	Taric-tillægskode
Kina	Angang Steel Company Limited, Anshan	13,8	C097
	Tianjin Angang Tiantie Cold Rolled Sheets Co. Ltd., Tianjin	13,8	C098
	Andre samarbejdsvillige virksomheder, der er opført i bilaget	14,5	
	Alle andre virksomheder	16,0	C999
Rusland	Magnitogorsk Iron & Steel Works OJSC, Magnitogorsk	19,8	C099
	PAO Severstal, Cherepovets	25,4	C100
	Alle andre virksomheder	26,2	C999

3. Anvendelsen af den individuelle toldsats, der er anført for virksomhederne i stk. 2, er betinget af, at der fremlægges en gyldig faktura for medlemsstaternes toldmyndigheder; handelsfakturaen skal indeholde en erklæring, der er dateret og underskrevet af én af de ansatte i den enhed, der har udstedt handelsfakturaen, med angivelse af den pågældendes navn og funktion og med følgende ordlyd: »Undertegnede bekræfter, at den (mængde) af (den pågældende vare), der er solgt til eksport til Den Europæiske Union, og som er omfattet af denne faktura, er fremstillet af (virksomhedens navn og adresse) (Taric-tillægskode) i (det pågældende land). Jeg erklærer, at oplysningerne i denne faktura er fuldstændige og korrekte.« Hvis en sådan faktura ikke fremlægges, anvendes den toldsats, der gælder for »alle andre virksomheder«.
4. Den i stk. 1 omhandlede vares overgang til fri omsætning i Unionen er betinget af, at der stilles sikkerhed svarende til den midlertidige told.
5. De relevante gældende bestemmelser vedrørende told finder anvendelse, medmindre andet er fastsat.

Artikel 2

1. Inden for en frist på 25 kalenderdage fra datoen for denne forordnings ikrafttrædelse kan interesserede parter:
 - a) anmode om fremlæggelse af de vigtigste kendsgerninger og betragtninger, der ligger til grund for vedtagelsen af denne forordning
 - b) sende deres skriftlige bemærkninger til Kommissionen og
 - c) anmode om at blive hørt af Kommissionen og/eller høringskonsulenten i handelsprocedurer.
2. Inden for en frist på 25 kalenderdage fra datoen for denne forordnings ikrafttrædelse kan de omhandlede parter i artikel 21, stk. 4, i forordning (EF) nr. 1225/2009 fremsætte bemærkninger om anvendelsen af de midlertidige foranstaltninger.

Artikel 3

1. Toldmyndighederne pålægges hermed at ophøre med den registrering af importen, der blev indført ved artikel 1 i gennemførelsesforordning (EU) 2015/2325.
2. Oplysninger, der er indsamlet om varer, der er indført højst 90 dage før ikrafttrædelsen af denne forordning, opbevares indtil den eventuelle ikrafttrædelse af endelige foranstaltninger eller denne procedures afslutning.

Artikel 4

Denne forordning træder i kraft dagen efter offentliggørelsen i *Den Europæiske Unions Tidende*.

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

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

Udfærdiget i Bruxelles, den 10. februar 2016.

På Kommissionens vegne
Jean-Claude JUNCKER
Formand

BILAG

KINESISKE SAMARBEJDSVILLIGE EKSPORTERENDE PRODUCENTER, SOM IKKE INDGÅR I STIKPRØVEN

Land	Navn	Taric-tillægskode
Kina	Hebei Iron and Steel Co., Ltd., Shijiazhuang	C103
Kina	Handan Iron & Steel Group Han-Bao Co., Ltd., Handan	C104
Kina	Baoshan Iron & Steel Co., Ltd., Shanghai	C105
Kina	Shanghai Meishan Iron & Steel Co., Ltd., Nanjing	C106
Kina	BX Steel POSCO Cold Rolled Sheet Co., Ltd., Benxi	C107
Kina	Bengang Steel Plates Co., Ltd, Benxi	C108
Kina	WISCO International Economic & Trading Co. Ltd., Wuhan	C109
Kina	Maanshan Iron & Steel Co., Ltd., Maanshan	C110
Kina	Tianjin Rolling-one Steel Co., Ltd., Tianjin	C111
Kina	Zhangjiagang Yangtze River Cold Rolled Sheet Co., Ltd., Zhangjiagang	C112
Kina	Inner Mongolia Baotou Steel Union Co., Ltd., Baotou City	C113