

II

(Rechtsakte ohne Gesetzescharakter)

VERORDNUNGEN

DURCHFÜHRUNGSVERORDNUNG (EU) 2016/181 DER KOMMISSION

vom 10. Februar 2016

zur Einführung eines vorläufigen Antidumpingzolls auf die Einfuhren bestimmter kaltgewalzter Flachstahlerzeugnisse mit Ursprung in der Volksrepublik China und der Russischen Föderation

DIE EUROPÄISCHE KOMMISSION —

gestützt auf den Vertrag über die Arbeitsweise der Europäischen Union,

gestützt auf die Verordnung (EG) Nr. 1225/2009 des Rates vom 30. November 2009 über den Schutz gegen gedumpte Einfuhren aus nicht zur Europäischen Gemeinschaft gehörenden Ländern ⁽¹⁾, insbesondere auf Artikel 7,

nach Anhörung der Mitgliedstaaten,

in Erwägung nachstehender Gründe:

1. VERFAHREN

1.1. EINLEITUNG DER UNTERSUCHUNG

- (1) Am 14. Mai 2015 leitete die Europäische Kommission (im Folgenden die „Kommission“) gemäß Artikel 5 der Verordnung (EG) Nr. 1225/2009 (im Folgenden die „Grundverordnung“) eine Antidumpinguntersuchung betreffend die Einfuhren bestimmter flachgewalzter Erzeugnisse aus Eisen oder nicht legiertem Stahl oder anderem legiertem Stahl, ausgenommen aus nichtrostendem Stahl, beliebiger Breite, kaltgewalzt, weder plattiert noch überzogen und nur kaltgewalzt, mit Ursprung in der Volksrepublik China (im Folgenden „VR China“) und der Russischen Föderation (im Folgenden „Russland“) (im Folgenden zusammen bezeichnet als „betroffene Länder“) in die Union ein. Sie veröffentlichte eine entsprechende Einleitungsbekanntmachung ⁽²⁾ (im Folgenden die „Einleitungsbekanntmachung“) im *Amtsblatt der Europäischen Union*.
- (2) Die Einleitung der Untersuchung durch die Kommission erfolgte im Anschluss an einen Antrag, der am 1. April 2015 vom Verband der Europäischen Stahlhersteller (European Steel Association, im Folgenden „Eurofer“ oder der „Antragsteller“) im Namen von Herstellern eingereicht wurde, auf die mehr als 25 % der Unionsgesamtproduktion bestimmter kaltgewalzter Flachstahlerzeugnisse entfallen. Die mit dem Antrag vorgelegten Nachweise für das Vorliegen von Dumping bei der genannten Ware und für eine dadurch verursachte bedeutende Schädigung rechtfertigen die Einleitung des Verfahrens.

1.2. ZOLLAMTLICHE ERFASSUNG

- (3) Im Anschluss an einen vom Antragsteller eingereichten und mit den erforderlichen Nachweisen versehenen Antrag erließ die Kommission am 12. Dezember 2015 die Durchführungsverordnung (EU) 2015/2325 zur zollamtlichen Erfassung der Einfuhren bestimmter kaltgewalzter Flachstahlerzeugnisse mit Ursprung in der Volksrepublik China und der Russischen Föderation ⁽³⁾ (im Folgenden die „Erfassungsverordnung“); die entsprechenden Einfuhren werden seit dem 13. Dezember 2015 erfasst.

⁽¹⁾ ABl. L 343 vom 22.12.2009, S. 51.

⁽²⁾ ABl. C 161 vom 14.5.2015, S. 9.

⁽³⁾ Durchführungsverordnung (EU) 2015/2325 der Kommission vom 11. Dezember 2015 zur zollamtlichen Erfassung der Einfuhren bestimmter kaltgewalzter Flachstahlerzeugnisse mit Ursprung in der Volksrepublik China und der Russischen Föderation (ABl. L 328 vom 12.12.2015, S. 104).

- (4) Einige interessierte Parteien machten geltend, der Antrag auf zollamtliche Erfassung sei unbegründet, da die Bedingungen nach Artikel 14 Absatz 5 der Grundverordnung nicht erfüllt seien. Sie argumentierten, die Bedingungen für die rückwirkende Erhebung von Zöllen seien nicht erfüllt, da sich der Antrag auf willkürlich ausgewählte Zeiträume stütze, den zyklischen Charakter der Einfuhren außer Acht lasse und in Bezug auf die zollamtliche Erfassung von Einfuhren wie auch auf die rückwirkende Anwendung von Maßnahmen dem Interesse der Union zuwider laufe. Zum Zeitpunkt der Entscheidung lagen der Kommission jedoch hinreichende Anscheinsbeweise vor, die die Notwendigkeit der zollamtlichen Erfassung der Einfuhren rechtfertigten. So haben Menge und Marktanteil der Einfuhren aus den betroffenen Ländern stark zugenommen. Das diesbezügliche Vorbringen wurde daher zurückgewiesen.

1.3. INTERESSIERTE PARTEIEN

- (5) In der Einleitungsbekanntmachung lud die Kommission interessierte Parteien ein, sich zu melden, um an der Untersuchung mitzuarbeiten. Ferner unterrichtete die Kommission gezielt den Antragsteller, andere ihr bekannte Unionshersteller, die ihr bekannten ausführenden Hersteller, die Behörden der VR China und Russlands, die ihr bekannten Einführer, Lieferanten und Verwender, Händler sowie bekanntermaßen betroffene Verbände über die Einleitung und lud sie zur Mitarbeit ein.
- (6) Die interessierten Parteien erhielten Gelegenheit, ihren Standpunkt schriftlich darzulegen und eine Anhörung durch die Kommission und/oder den Anhörungsbeauftragten für Handelsverfahren zu beantragen. Alle interessierten Parteien, die einen entsprechenden Antrag stellten und nachwiesen, dass besondere Gründe für ihre Anhörung sprachen, wurden gehört.

1.4. HERSTELLER IN VERGLEICHSLÄNDERN

- (7) Die Kommission unterrichtete außerdem Hersteller in Brasilien, Kanada, Indien, Japan, Südkorea, Taiwan, der Türkei, der Ukraine und den USA über die Einleitung und forderte sie zur Mitarbeit auf. In der Einleitungsbekanntmachung teilte die Kommission den interessierten Parteien mit, dass sie Kanada vorläufig als Drittland mit Marktwirtschaft (im Folgenden „Vergleichsland“) im Sinne des Artikels 2 Absatz 7 Buchstabe a der Grundverordnung ausgewählt habe.

1.5. STICHPROBEN

- (8) In der Einleitungsbekanntmachung wies die Kommission darauf hin, dass sie möglicherweise gemäß Artikel 17 der Grundverordnung eine Stichprobe der interessierten Parteien bilden würde.

1.5.1. Bildung einer Stichprobe der Unionshersteller

- (9) In der Einleitungsbekanntmachung gab die Kommission bekannt, dass sie eine vorläufige Stichprobe der Unionshersteller gebildet hatte. Die Kommission hatte die Stichprobe unter Berücksichtigung der geografischen Verteilung auf der Grundlage der höchsten repräsentativen Produktions- und Verkaufsmengen gebildet. Diese vorläufige Stichprobe umfasste fünf Unionshersteller mit Sitz in fünf verschiedenen Mitgliedstaaten, auf die über 35 % der Unionsproduktion von kaltgewalzten Flachstahlerzeugnissen entfielen. Die Kommission forderte die interessierten Parteien auf, zur vorläufigen Stichprobe Stellung zu nehmen.
- (10) Eurofer übermittelte eine Stellungnahme und schlug aus verschiedenen Gründen eine Änderung der vorgeschlagenen Stichprobe vor. Nach Prüfung dieser Stellungnahme kam die Kommission jedoch zu dem Schluss, dass die von Eurofer vorgeschlagene Änderung der Stichprobe deren Gesamtrepräsentativität nicht verbessern würde. Die Kommission bestätigte daher die Stichprobe und erhielt keine weiteren diesbezüglichen Stellungnahmen.

1.5.2. Bildung einer Stichprobe der Einführer

- (11) Damit die Kommission über die Notwendigkeit eines Stichprobenverfahrens entscheiden und gegebenenfalls eine Stichprobe bilden konnte, wurden die unabhängigen Einführer gebeten, die in der Einleitungsbekanntmachung genannten Angaben zu machen.
- (12) 13 Einführer übermittelten die angeforderten Informationen und erklärten sich zur Einbeziehung in die Stichprobe bereit. Vier von ihnen wurden in die Stichprobe aufgenommen, doch nur einer beantwortete den Fragebogen für Einführer. Um ihre Feststellungen auf der Grundlage einer größeren Zahl von unabhängigen Einführern treffen zu können, kontaktierte die Kommission die verbleibenden unabhängigen Einführer, die sich im Rahmen des Stichprobenverfahrens gemeldet hatten; keiner von ihnen erklärte sich jedoch bereit, den Fragebogen für Einführer auszufüllen.

1.5.3. Stichprobenverfahren für die ausführenden Hersteller in der VR China und Russland

- (13) Damit die Kommission über die Notwendigkeit eines Stichprobenverfahrens entscheiden und gegebenenfalls eine Stichprobe für die VR China bzw. Russland bilden konnte, bat sie alle ausführenden Hersteller in der VR China und Russland um Übermittlung der in der Einleitungsbekanntmachung aufgeführten Informationen. Darüber hinaus ersuchte die Kommission die Vertretung der Volksrepublik China bei der Europäischen Union und die Ständige Vertretung der Russischen Föderation bei der Europäischen Union, ausführende Hersteller, die an einer Mitarbeit an der Untersuchung interessiert sein könnten, zu ermitteln und/oder zu kontaktieren.
- (14) Zehn Gruppen von ausführenden Herstellern in der VR China und drei in Russland übermittelten die erbetenen Informationen und erklärten sich mit der Einbeziehung in die Stichproben für die VR China bzw. Russland einverstanden. In Bezug auf die VR China bildete die Kommission nach Artikel 17 Absatz 1 der Grundverordnung eine Stichprobe mit zwei Unternehmensgruppen, ausgehend von der größten repräsentativen Ausfuhrmenge in die Union, die in der verfügbaren Zeit angemessen untersucht werden konnte. Alle bekannten betroffenen ausführenden Hersteller und die Behörden der VR China wurden nach Artikel 17 Absatz 2 der Grundverordnung zur Stichprobenauswahl konsultiert. Nach Prüfung der Stellungnahme eines ausführenden Herstellers bestätigte die Kommission die von ihr vorgeschlagene Stichprobe.
- (15) Angesichts der geringen Zahl ausführender Hersteller in Russland beschloss die Kommission, für Russland keine Stichprobe zu bilden, sondern alle drei betroffenen Gruppen von Unternehmen zu untersuchen. Die betreffenden Unternehmen und die Behörden Russlands wurden entsprechend unterrichtet.

1.6. INDIVIDUELLE ERMITTLUNG

- (16) Sechs Gruppen von ausführenden Herstellern in der VR China erklärten, sie würden eine individuelle Ermittlung nach Artikel 17 Absatz 3 der Grundverordnung beantragen wollen. Keine von ihnen beantwortete jedoch den Fragebogen, so dass keine individuelle Ermittlung in Betracht gezogen werden konnte.

1.7. BEANTWORTUNG DES FRAGEBOGENS

- (17) Die Kommission sandte allen bekanntermaßen betroffenen Parteien und allen anderen Unternehmen, die sich innerhalb der in der Einleitungsbekanntmachung gesetzten Fristen meldeten, Fragebogen zu. Die Fragebogen wurden beantwortet von fünf Unionsherstellern, drei Verwendern, einer Gruppe verbundener Stahlservicezentren, einem nicht mit einem ausführenden Hersteller in den betroffenen Ländern verbundenen Stahlservicezentrum, drei ausführenden Herstellern in Russland, zwei Gruppen von ausführenden Herstellern in der VR China und einem Hersteller in einem Vergleichsland.

1.8. KONTROLLBESUCHE

- (18) Die Kommission holte alle für die vorläufige Ermittlung von Dumping, der daraus resultierenden Schädigung und des Unionsinteresses erforderlichen Informationen ein und prüfte sie. Bei den folgenden Unternehmen/Verbänden wurden Kontrollbesuche nach Artikel 16 der Grundverordnung durchgeführt:

— Verband:

— Eurofer, Brüssel, Belgien

— Unionshersteller:

— ThyssenKrupp Deutschland, Duisburg, Deutschland

— Tata Steel UK Limited, Port Talbot, Vereinigtes Königreich

— ArcelorMittal Belgium NV, Gent, Belgien

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

— U. S. Steel Košice, s.r.o., Košice, Slowakische Republik

— Unabhängige Einführer in der Union:

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

- Verwender und/oder Stahlservicezentren in der Union:
 - Valpro Ltd, Valmiera, Lettland
 - Dinex Latvia Ltd, Ozolnieku Novads, Lettland
 - Gonvarri I. Centro De Servicios, S.L., Madrid, Spanien
 - Industrial Ferrodistribuidora, S.L., Puerto de Sagunto, Spanien
 - Steel & Alloy processing limited, West Bromwich, Vereinigtes Königreich
- Ausführende Hersteller in der VR China
 - 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
- Verbundene Einführer in der Union
 - Ansteel Spain S.L., Alcobendas, Spanien
- Ausführende Hersteller in Russland
 - Magnitogorsk Iron & Steel Works OJSC, Magnitogorsk
 - OJSC Novolipetsk Steel, Lipetsk
 - PAO Severstal, Cherepovets
- Verbundene Stahlservicezentren/Händler/Einführer in der Union
 - SIA Severstal Distribution, Riga, Lettland
- Verbundene Händler/Einführer außerhalb der Union
 - NOVEX Trading (Swiss) SA, Lugano, Schweiz
 - MMK Steel Trade AG, Lugano, Schweiz
 - Severstal Export GmbH, Stansstad, Schweiz
- Hersteller im Vergleichsland
 - ArcelorMittal Dofasco, Hamilton, Kanada

1.9. UNTERSUCHUNGSZEITRAUM UND BEZUGSZEITRAUM

- (19) Die Untersuchung von Dumping und Schädigung betraf den Zeitraum vom 1. April 2014 bis zum 31. März 2015 (im Folgenden „Untersuchungszeitraum“ oder „UZ“).
- (20) Die Untersuchung der für die Schadensermittlung relevanten Entwicklungen betraf den Zeitraum vom 1. Januar 2011 bis zum Ende des Untersuchungszeitraums (im Folgenden „Bezugszeitraum“).

2. BETROFFENE WARE UND GLEICHARTIGE WARE

2.1. BETROFFENE WARE

- (21) Bei der betroffenen Ware handelt sich um flachgewalzte Erzeugnisse aus Eisen oder nicht legiertem Stahl oder anderem legiertem Stahl, ausgenommen aus nichtrostendem Stahl, beliebiger Breite, kaltgewalzt, weder plattiert noch überzogen und nur kaltgewalzt mit Ursprung in der VR China und Russland, die derzeit in die KN-Codes 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, 7226 92 00 eingereiht wird.

Die folgenden Warentypen sind von der Definition der betroffenen Ware ausgenommen:

- Elektrobleche aus Eisen oder nicht legiertem Stahl beliebiger Breite, kaltgewalzt, weder plattiert noch überzogen, nur kaltgewalzt, auch in Rollen (Coils), beliebiger Dicke,
 - Schwarzbleche aus Eisen oder nicht legiertem Stahl jeglicher Breite, kaltgewalzt, weder plattiert noch überzogen, in Rollen (Coils), mit einer Dicke von weniger als 0,35 mm, gegläht,
 - Flacherzeugnisse aus anderem legiertem Stahl jeglicher Breite, aus Silicium-Elektrostahl und
 - Flacherzeugnisse aus legiertem Stahl, nur kaltgewalzt, aus Schnellarbeitsstahl.
- (22) Kaltgewalzte Flachstahlerzeugnisse werden aus warmgewalzten Coils hergestellt. Beim Prozess des Kaltwalzens wird ein — zuvor warmgewalztes und gebeitztes — Blech oder Band durch eine Kaltwalze (d. h. bei einer Temperatur unterhalb der Erweichungstemperatur des Metalls) geführt. Kaltgewalzte Flachstahlerzeugnisse werden nach Maßgabe bestimmter Spezifikationen oder geschützter Spezifikationen von Endverwendern hergestellt. Sie können in verschiedener Form geliefert werden: als Coils (geölt oder nicht geölt), zugeschnitten (Blech) oder als schmale Bänder. Kaltgewalzte Flachstahlerzeugnisse sind ein industrieller Einsatzstoff, der von den Endverwendern für eine Vielzahl von Anwendungen, hauptsächlich im verarbeitenden Gewerbe (Industrie, Verpackung, Automobilindustrie usw.), aber auch im Baugewerbe bezogen wird.

2.2. GLEICHARTIGE WARE

- (23) Die Untersuchung ergab, dass die folgenden Waren dieselben grundlegenden materiellen Eigenschaften und dieselben grundlegenden Verwendungen aufweisen:
- a) die betroffene Ware;
 - b) die auf dem Inlandsmarkt Russlands, der VR China und Kanadas hergestellte und verkaufte Ware;
 - c) die in der Union vom Wirtschaftszweig der Union hergestellte und auf dem Unionsmarkt verkaufte Ware.
- (24) Die Kommission entschied daher vorläufig, dass es sich bei diesen Waren um gleichartige Waren im Sinne des Artikels 1 Absatz 4 der Grundverordnung handelt.

3. DUMPING

3.1. VR CHINA

3.1.1. Normalwert

3.1.1.1. Marktwirtschaftsbehandlung (im Folgenden „MWB“)

- (25) Nach Artikel 2 Absatz 7 Buchstabe b der Grundverordnung ermittelt die Kommission den Normalwert für die ausführenden Hersteller in der VR China, welche die Kriterien in Artikel 2 Absatz 7 Buchstabe c jener Verordnung erfüllen und denen daher MWB gewährt werden könnte, gemäß Artikel 2 Absätze 1 bis 6 der Grundverordnung.
- (26) Um die nötigen Informationen für die Entscheidung, ob die Kriterien von Artikel 2 Absatz 7 Buchstabe c der Grundverordnung erfüllt waren, einzuholen, bat die Kommission die ausführenden Hersteller, das MWB-Antragsformular auszufüllen. Keiner von ihnen beantragte MWB.

3.1.1.2. *Vergleichsland*

- (27) Nach Artikel 2 Absatz 7 Buchstabe a der Grundverordnung wurde der Normalwert für die ausführenden Hersteller, denen keine MWB gewährt wurde, auf der Grundlage des Preises oder des rechnerisch ermittelten Wertes in einem Drittland mit Marktwirtschaft bestimmt. Für diesen Zweck musste ein Vergleichsland ausgewählt werden.
- (28) In der Einleitungsbekanntmachung teilte die Kommission mit, dass sie vorläufig Kanada als geeignetes Vergleichsland ausgewählt habe, und forderte die interessierten Parteien zur Stellungnahme auf. Ein ausführender Hersteller und der Verband der Eisen- und Stahlindustrie Chinas (China Iron and Steel Association — CISA) erhoben Einwände gegen die Wahl Kanadas und erklärten, dass Russland eine angemessene Wahl darstellen würde.
- (29) Die Lage in Russland wurde gemäß Artikel 2 Absatz 7 Buchstabe a der Grundverordnung geprüft, wonach soweit angemessen, ein Drittland mit Marktwirtschaft heranzuziehen ist, das Gegenstand derselben Untersuchung ist. Nach Auffassung der Kommission ist Russland jedoch aus zwei Gründen kein geeignetes Vergleichsland:
- Aufgrund der Verhängung internationaler Sanktionen, anhaltender geopolitischer Spannungen in der Ukraine und sinkender Ölpreise befand sich die russische Wirtschaft während des Untersuchungszeitraums in einer außergewöhnlichen Lage. Das Bruttoinlandsprodukt war über drei Quartale in Folge geschrumpft, und der russische Rubel hatte gegenüber den großen Währungen erheblich an Wert verloren (insbesondere um 40 % gegenüber der chinesischen Währung) und seinen tiefsten Stand seit zehn Jahren erreicht. Nach Auffassung der Kommission ist der Normalwert, der in einer sich so rasch verschlechternden Wirtschaft ermittelt werden kann, nur für inländische Hersteller relevant und kann nicht als angemessener Vergleichswert zum Normalwert in der VR China dienen. In einer sich rasch verschlechternden Wirtschaftslage, wie sie in Russland im UZ gegeben war, konnten die Preise für die gleichartige Ware nicht unter Bedingungen gebildet werden, die denen in der VR China möglichst nahe kommen, und wurden auch nicht so gebildet.
 - Der russische Markt ist relativ geschlossen, so dass auf ihm kein wirklicher Wettbewerb stattfindet. Der Marktanteil der Einfuhren ist nicht unerheblich (10 % im Untersuchungszeitraum), doch stammen diese Einfuhren fast ausschließlich aus der Freihandelszone der Gemeinschaft unabhängiger Staaten. Es werden Einfuhrzölle erhoben (5 %), und der sich im Untersuchungszeitraum verschlechternde Wert des Rubels hat die Fähigkeit internationaler Lieferanten, auf dem russischen Markt zu konkurrieren, weiter eingeschränkt.
- (30) Die Kommission hat daher untersucht, ob ein anderes Drittland mit Marktwirtschaft, in dem die gleichartige Ware hergestellt wird, ein geeignetes Vergleichsland darstellen könnte. Neben Indien, Südkorea und der Ukraine, die in der Einleitungsbekanntmachung genannt waren, nahm die Kommission zu Herstellern in Brasilien, Japan, Taiwan, der Türkei und den USA Kontakt auf. Auf der Grundlage der eingegangenen Informationen und ihrer eigenen Nachforschungen bat die Kommission 35 bekannte und potenzielle Hersteller der gleichartigen Ware in diesen Ländern, Informationen zu übermitteln. Keiner von diesen beantwortete den Fragebogen für Hersteller im Vergleichsland. Darüber hinaus nahm die Kommission zu drei Herstellern in Kanada Kontakt auf. Nur ein Hersteller beantwortete den Fragebogen für Hersteller im Vergleichsland.
- (31) Auf der Grundlage der eingeholten und geprüften Informationen scheint Kanada aus folgenden Gründen ein geeignetes Vergleichsland zu sein:
- Die in der VR China verkaufte Ware und die in Kanada hergestellte Ware sind in Bezug auf ihre materiellen Eigenschaften, das Herstellungsverfahren und ihre Anwendungen identisch. Der kanadische Markt hat einen ausreichenden Umfang. Bei dem kooperierenden Hersteller handelt es sich um einen großen Wettbewerber mit repräsentativen Inlandsverkäufen.
 - Der kanadische Markt ist ein offener und wettbewerbsorientierter Markt. Es gibt drei kanadische Hersteller der gleichartigen Ware. Der kooperierende kanadische Hersteller ist zwar der weitaus größte, steht aber im Wettbewerb mit umfangreichen Einfuhren (Marktanteil von 59 % im Untersuchungszeitraum), die zollfrei nach Kanada gelangen. Die meisten dieser Einfuhren stammen von drei Herstellern in den USA. Kanada verfügt jedoch auch über eine diversifizierte Palette anderer internationaler Lieferanten, auf die zusammen ein Marktanteil von rund 15 % entfällt und zu denen die VR China, Japan, Russland, die Türkei und Südkorea gehören.
- (32) Ein ausführender Hersteller und der Verband der Eisen- und Stahlindustrie Chinas (China Iron and Steel Association — CISA) machten geltend, dass Kanada aus folgenden Gründen kein geeignetes Vergleichsland sei:
- Der einzige kanadische Hersteller, der den Fragebogen für Hersteller im Vergleichsland beantwortet habe, sei ein mit einem der Antragsteller verbundenes Unternehmen.

- Der Stand der wirtschaftlichen Entwicklung Kanadas unterscheide sich wesentlich von dem der VR China.
 - Der kanadische Markt werde von einem einzigen einheimischen Hersteller beherrscht; auch wenn Kanada einen hohen Anteil von Einfuhren zu verzeichnen habe, würde von diesen kein Wettbewerbsdruck ausgehen, da sie überwiegend aus den USA stammen.
 - Im Unterschied zum chinesischen Markt, auf dem die Produktion den sichtbaren Verbrauch übersteige, könne die inländische Produktion in Kanada selbst bei höchster Kapazitätsauslastung die Nachfrage nach kaltgewalztem Stahl auf dem kanadischen Markt nicht decken.
- (33) Im Zusammenhang mit diesen Vorbringen weist die Kommission auf Folgendes hin:
- Die Tatsache, dass der Hersteller im Vergleichsland mit einem EU-Hersteller verbunden ist, macht die Bestimmung des Normalwerts, die anhand ordnungsgemäß verifizierter Daten erfolgt, nicht ungültig oder beeinträchtigt sie. Des Weiteren hat die Partei weder einen Beweis dafür beigebracht, dass diese Daten unrichtig sind, noch erläutert, inwiefern diese Verbindung die Zuverlässigkeit dieser Daten hätte beeinträchtigen können.
 - Der unterschiedliche Stand der allgemeinen wirtschaftlichen Entwicklung ist für die Wahl des Vergleichslandes für sich genommen irrelevant. Wie vom Gerichtshof unlängst bestätigt wurde, können ein starker Wettbewerb, wie er in Kanada gegeben ist, und die technologische Entwicklung die Tatsache, dass die Kosten in einem Land höher liegen, ausgleichen.
 - Die Behauptung, der kooperierende Hersteller habe eine marktbeherrschende Stellung inne, trifft nicht zu, da der kanadische Markt für umfangreiche Einfuhren offensteht. Diese Einfuhren stehen unabhängig von ihrem Ursprung im Wettbewerb mit den von kanadischen Herstellern verkauften Waren. Darüber hinaus stammen die Einfuhren nicht ausschließlich aus den USA, sondern zu einem erheblichen Teil auch aus anderen Ländern.
 - Bei der Wahl des Vergleichslandes geht es nicht darum, wirtschaftliche Ungleichgewichte wie z. B. Überkapazitäten nachzubilden, die eine Verzerrung bei der Zuteilung von Vermögenswerten in einem nicht marktwirtschaftlichen Umfeld widerspiegeln. Die Tatsache, dass ein großer Teil des kanadischen Verbrauchs nicht durch die inländische Produktion, sondern durch Einfuhren gedeckt wird, zeigt vielmehr, dass die Entscheidung, in Produktionskapazitäten zu investieren, auf der Grundlage eines offenen und wettbewerbsorientierten Umfelds erfolgt.
- (34) Die Kommission kam im gegenwärtigen Stadium somit zu dem Schluss, dass Kanada ein geeignetes Vergleichsland im Sinne des Artikels 2 Absatz 7 Buchstabe a der Grundverordnung ist.

3.1.1.3. Normalwert (Vergleichsland)

- (35) Die Angaben des kooperierenden Herstellers im Vergleichsland dienen gemäß Artikel 2 Absatz 7 Buchstabe a der Grundverordnung als Grundlage für die Ermittlung des Normalwerts für die ausführenden Hersteller, denen keine MWB gewährt worden war.
- (36) Die Kommission prüfte zunächst, ob die gesamten Inlandsverkäufe des kooperierenden Herstellers im Vergleichsland nach Artikel 2 Absatz 2 der Grundverordnung repräsentativ waren. Die Inlandsverkäufe sind repräsentativ, wenn die Gesamtmenge der Inlandsverkäufe der gleichartigen Ware an unabhängige Abnehmer auf dem Inlandsmarkt mindestens 5 % der Gesamtmenge der betroffenen Ware entspricht, die von jeder der in die Stichprobe einbezogenen chinesischen Gruppen von ausführenden Herstellern im Untersuchungszeitraum zur Ausfuhr in die Union verkauft wurde. Davon ausgehend waren die Gesamtverkäufe des kooperierenden Herstellers der gleichartigen Ware auf dem Inlandsmarkt des Vergleichslands repräsentativ.
- (37) Anschließend ermittelte die Kommission die auf dem Inlandsmarkt verkauften Warentypen, die mit den Warentypen identisch oder vergleichbar waren, die von den in die Stichprobe einbezogenen Gruppen von ausführenden Herstellern zur Ausfuhr in die Union verkauft wurden.
- (38) Danach prüfte die Kommission, ob die Inlandsverkäufe des Herstellers im Vergleichsland auf dessen Inlandsmarkt für jeden Warentyp, der mit einem zur Ausfuhr in die Union verkauften Warentyp identisch oder vergleichbar war, nach Artikel 2 Absatz 2 der Grundverordnung repräsentativ waren. Die Inlandsverkäufe eines Warentyps sind repräsentativ, wenn die Gesamtmenge der an unabhängige Abnehmer gehenden Inlandsverkäufe dieses Warentyps im Untersuchungszeitraum mindestens 5 % der Gesamtmenge der in die Union getätigten Ausfuhrverkäufe des identischen oder vergleichbaren Warentyps entspricht. Die Kommission stellte bei beiden chinesischen Gruppen von ausführenden Herstellern fest, dass die Inlandsverkäufe bei den meisten Warentypen repräsentativ waren.

- (39) Als Nächstes ermittelte die Kommission pro Warentyp den Anteil der gewinnbringenden Verkäufe an unabhängige Abnehmer auf dem Inlandsmarkt im Untersuchungszeitraum, um darüber zu befinden, ob sie die tatsächlichen Inlandsverkäufe zur Bestimmung des Normalwerts nach Artikel 2 Absatz 4 der Grundverordnung heranziehen soll.
- (40) Der Normalwert beruht auf dem tatsächlichen Inlandspreis des jeweiligen Warentyps, unabhängig davon, ob diese Verkäufe gewinnbringend sind, sofern
- 1) die Verkaufsmenge des Warentyps, die zu einem Nettoverkaufspreis in Höhe der rechnerisch ermittelten Produktionskosten oder darüber verkauft wurde, mehr als 80 % der gesamten Verkaufsmenge dieses Warentyps entspricht und
 - 2) der gewogene Durchschnittsverkaufspreis dieses Warentyps mindestens den Produktionsstückkosten entspricht.
- (41) In diesem Fall ist der Normalwert der gewogene Durchschnitt der Preise aller Inlandsverkäufe des betreffenden Warentyps im Untersuchungszeitraum.
- (42) Hingegen ist der Normalwert der tatsächliche Inlandspreis je Warentyp ausschließlich der gewinnbringenden Inlandsverkäufe der betreffenden Warentypen im Untersuchungszeitraum, sofern
- 1) die Menge der gewinnbringenden Verkäufe des Warentyps 80 % oder weniger der gesamten Verkaufsmenge dieses Typs entspricht oder
 - 2) der gewogene Durchschnittspreis dieses Warentyps niedriger ist als die Produktionsstückkosten.
- (43) Die Analyse der Inlandsverkäufe durch die Kommission ergab, dass bei den meisten ausgeführten Warentypen mehr als 80 % aller Inlandsverkäufe gewinnbringend waren und dass der gewogene Durchschnittsverkaufspreis über den Produktionskosten lag. Für diese Warentypen wurde der Normalwert dementsprechend als gewogener Durchschnitt der Preise aller Inlandsverkäufe im Untersuchungszeitraum berechnet.
- (44) Wurde ein Warentyp auf dem Inlandsmarkt vom Hersteller im Vergleichsland nicht in repräsentativen Mengen verkauft, so wurde der Normalwert von der Kommission nach Artikel 2 Absätze 3 und 6 der Grundverordnung rechnerisch ermittelt.
- (45) Bei den Warentypen, die nicht in repräsentativen Mengen auf dem Inlandsmarkt verkauft worden waren, wurde der Normalwert dadurch bestimmt, dass die durchschnittlichen Vertriebs-, Verwaltungs- und Gemeinkosten (VVG-Kosten) sowie der Gewinn von Geschäften im normalen Handelsverkehr mit solchen Warentypen auf dem Inlandsmarkt zu den bei der gleichartigen Ware verzeichneten durchschnittlichen Produktionskosten des kooperierenden Herstellers im Vergleichsland im Untersuchungszeitraum hinzugerechnet wurden.

3.1.2. Ausfuhrpreis

- (46) Eine in die Stichprobe einbezogene Gruppe von ausführenden Herstellern wickelte ihre Ausfuhren in die Union sowohl direkt mit unabhängigen Abnehmern als auch über verbundene Einführer ab.
- (47) Wickelt die Gruppe von ausführenden Herstellern die Ausfuhr der betroffenen Ware direkt mit unabhängigen Abnehmern in der Union ab, so wurde der Ausfuhrpreis nach Artikel 2 Absatz 8 der Grundverordnung anhand des für die betroffene Ware bei Ausfuhrverkäufen in die Union tatsächlich gezahlten oder zu zahlenden Preises ermittelt.
- (48) Führt die Gruppe von ausführenden Herstellern die betroffene Ware über als Einführer fungierende verbundene Unternehmen in die Union aus, so wurde der Ausfuhrpreis nach Artikel 2 Absatz 9 der Grundverordnung anhand des Preises bestimmt, zu dem die eingeführte Ware erstmals an unabhängige Abnehmer in der Union weiterverkauft wurde. In diesem Fall wurden am Preis Berichtigungen für alle zwischen der Einfuhr und dem Weiterverkauf entstandenen Kosten, einschließlich VVG-Kosten, und für Gewinne vorgenommen.

3.1.3. Vergleich

- (49) Die Kommission verglich den Normalwert und den Ausfuhrpreis der in die Stichprobe einbezogenen Gruppen ausführender Hersteller auf der Stufe ab Werk.

- (50) Im Interesse eines gerechten Vergleichs nahm die Kommission am Normalwert und/oder Ausfuhrpreis nach Artikel 2 Absatz 10 der Grundverordnung Berichtigungen für Unterschiede vor, die die Preise und ihre Vergleichbarkeit beeinflussten. Die Berichtigungen betrafen Transport-, Bereitstellungs- und Verladekosten, Nebenkosten, indirekte Steuern, Provisionen, Kreditkosten und Bankgebühren.

3.1.4. Dumpingspannen

- (51) Nach Artikel 2 Absätze 11 und 12 der Grundverordnung verglich die Kommission für die in die Stichprobe einbezogenen kooperierenden ausführenden Hersteller den gewogenen durchschnittlichen Normalwert eines jeden Typs der gleichartigen Ware mit dem gewogenen durchschnittlichen Ausfuhrpreis des entsprechenden Typs der betroffenen Ware.
- (52) Die auf dieser Grundlage ermittelten vorläufigen gewogenen durchschnittlichen Dumpingspannen, ausgedrückt als Prozentsatz des CIF-Preises frei Grenze der Union, unverzollt, betragen:

Tabelle 1

Dumpingspannen, VR China

Unternehmen	Vorläufige Dumpingspanne (in %)
Angang Group	59,1
Shougang Group	52,7

- (53) Für die nicht in die Stichprobe einbezogenen kooperierenden ausführenden Hersteller ermittelte die Kommission die gewogene durchschnittliche Dumpingspanne nach Artikel 9 Absatz 6 der Grundverordnung. Diese Spanne wurde folglich auf der Grundlage der Spannen für die in die Stichprobe einbezogenen Gruppen von ausführenden Herstellern berechnet.
- (54) Die so ermittelte vorläufige Dumpingspanne der nicht in die Stichprobe einbezogenen kooperierenden ausführenden Hersteller beträgt 56,9 %.
- (55) Für alle anderen ausführenden Hersteller in der VR China ermittelte die Kommission die Dumpingspanne nach Artikel 18 der Grundverordnung auf der Grundlage der verfügbaren Fakten. Dazu wurde der Grad der Mitarbeit der ausführenden Hersteller bestimmt. Der Grad der Mitarbeit ergibt sich aus dem Volumen der Ausfuhren der kooperierenden ausführenden Hersteller in die Union, ausgedrückt als Anteil an den Gesamtausfuhren, die laut den Einfuhrstatistiken von Eurostat aus dem betroffenen Land in die Union getätigt wurden.
- (56) Die Mitarbeit ist in diesem Fall als hoch einzustufen, da die Ausfuhren der kooperierenden ausführenden Hersteller rund 87 % der im Untersuchungszeitraum getätigten Gesamtausfuhren in die Union ausmachten. Auf dieser Grundlage beschloss die Kommission, die residuale Dumpingspanne in Höhe der höchsten Dumpingspanne festzusetzen, die bei den in die Stichprobe einbezogenen Unternehmen ermittelt wurde.
- (57) Somit ergeben sich die folgenden vorläufigen Dumpingspannen, ausgedrückt als Prozentsatz des CIF-Preises frei Grenze der Union, unverzollt:

Tabelle 2

Dumpingspannen, VR China

Unternehmen	Vorläufige Dumpingspanne (in %)
Angang Group	59,1
Shougang Group	52,7

Unternehmen	Vorläufige Dumpingspanne (in %)
Andere kooperierende Unternehmen	56,9
Alle übrigen Unternehmen	59,1

3.2. RUSSLAND

3.2.1. Einführung

- (58) Die Kommission untersuchte drei russische ausführende Hersteller, auf die im Untersuchungszeitraum nahezu die Gesamtheit aller Ausfuhren aus Russland in die Union entfiel. Wie nachstehend erläutert, wurden dabei einige Feststellungen gemacht, die die Kommission dazu veranlassten, für zwei von ihnen vorläufig die Anwendung von Artikel 18 der Grundverordnung in Betracht zu ziehen.
- (59) Für den einen ausführenden Hersteller berichtigte die Kommission die in der Antwort auf den Fragebogen angegebenen Produktionskosten, wie unter Erwägungsgrund 76 dargelegt.
- (60) Beim anderen ausführenden Hersteller ergab die Vor-Ort-Prüfung, dass das Unternehmen der Kommission für die betroffene Ware nicht die gesamte Produktionsmenge und -kapazität gemeldet hatte. Vor Ort stellte die Kommission außerdem fest, dass das Unternehmen keine vollständigen Informationen über das für die Produktion und die Verkäufe der betroffenen Ware verwendete Produktkodierungssystem übermittelt hatte, so dass es der Kommission nicht möglich ist, Informationen über die Verkäufe je Warentyp und über die Produktion je Warentyp einander zuzuordnen. Die Kommission stellte ferner fest, dass das Unternehmen während der Vor-Ort-Prüfung nicht in der Lage war, unverzüglich nach Warentyp aufgeschlüsselte Informationen über die verkauften bzw. für den Eigenbedarf bei der weiteren Produktion verwendeten Mengen vorzulegen. Diese Informationen hätten es der Kommission ermöglicht, vor Ort den Abzug des Eigenverbrauchs von den gemeldeten Gesamtkosten der Produktion zu überprüfen, der nach Aussage des Unternehmens vorgenommen werden sollte, um die Produktionskosten der gemeldeten Menge der verkauften betroffenen Ware zu erhalten. Das Unternehmen übermittelte die bei der Prüfung angeforderten Informationen, die für den Abgleich von Produktion, Verkäufen und Eigenverbrauch benötigt werden, erst nach dem Prüfbesuch der Kommission. Die Kommission analysierte die neuen Informationen durch einen Bestandsabgleich zwischen den nach dem Kontrollbesuch gemeldeten hergestellten Mengen der betroffenen Ware und der Menge, die verkauft bzw. für die Verarbeitung zu anderen Waren verwendet wurde. Dieser Bestandsabgleich ergab, dass die vom Unternehmen gemeldete verkaufte Menge insgesamt höher war als die physikalisch mögliche Produktionsmenge, wobei die vom Unternehmen angegebenen Bestandsveränderungen, Ausschusswaren und Abfälle mitberücksichtigt wurden.
- (61) Nach Auffassung der Kommission haben es ihr die vom ausführenden Hersteller vor und nach dem Kontrollbesuch übermittelten Informationen aus den in Erwägungsgrund 60 genannten Gründen nicht ermöglicht, sich von der Genauigkeit und Verlässlichkeit der von diesem ausführenden Hersteller gelieferten Informationen über Verkaufsmengen und Kosten der betroffenen Ware zu überzeugen. Die Kommission kam zu dem Schluss, dass der ausführende Hersteller nicht kooperiert hat, indem er die Informationen, die sie für die Beurteilung und Prüfung der Verkaufsmengen und Produktionskosten der betroffenen Ware angefordert hatte, nicht bereitgestellt hat. Dadurch konnte die Kommission den Ausfuhrpreis und den Normalwert nicht zuverlässig ermitteln. Da zudem die Gesamtheit der vom ausführenden Hersteller in verschiedenen Etappen bereitgestellten Daten nicht zuverlässig war, konnte sich die Kommission nicht auf spezifische, die einzelnen Komponenten der Dumpingspanne betreffende Teildatensätze verlassen. Daher musste die Kommission die Dumpingspanne dieses ausführenden Herstellers auf der Grundlage der verfügbaren Fakten ermitteln und die vom ausführenden Hersteller bereitgestellten Informationen unberücksichtigt lassen, da sie zu keinen hinreichend präzisen Feststellungen gelangen konnte und die Informationen nicht nachgeprüft werden konnten.
- (62) Die Kommission teilte dem betroffenen ausführenden Hersteller am 30. Oktober 2015 mit, dass das Unternehmen ihrer Auffassung nach aus den in den Erwägungsgründen 60 und 61 genannten Gründen die erforderlichen Informationen über Ausfuhrpreise und Produktionskosten der betroffenen Ware nicht innerhalb der in der Grundverordnung gesetzten Fristen übermittelt hat, und dass sie beabsichtige, ein etwaiges Dumping des betreffenden Unternehmens im Einklang mit Artikel 18 der Grundverordnung auf der Grundlage der verfügbaren Fakten zu ermitteln.
- (63) Das Unternehmen nahm am 13. November 2015 Stellung zur Absicht der Kommission, auf verfügbare Fakten zurückzugreifen, und erklärte, es habe an der Untersuchung nach bestem Vermögen mitgearbeitet. Das Unternehmen führte an, es habe alle Informationen übermittelt, die es der Kommission ermöglichen würden, zu hinreichend präzisen Feststellungen zu gelangen, doch könne von ihm nicht verlangt werden, Informationen vorzulegen, die mit einem unverhältnismäßigen, übermäßigen Untersuchungsaufwand verbunden wären. Ferner beantragte das Unternehmen, dass vor der Einführung eines vorläufigen Zolls ausnahmsweise ein zweiter Kontrollbesuch stattfinden solle.

- (64) Die Kommission prüfte die Stellungnahme des Unternehmens und kam zu dem Schluss, dass sich aus dieser keine neuen, nachprüfbaren Elemente ergeben haben, die etwas an ihrer Absicht ändern könnten, in dieser Phase der Untersuchung ein etwaiges Dumping des betreffenden Unternehmens auf der Grundlage der verfügbaren Fakten zu ermitteln. Die Kommission ist ferner der Auffassung, dass der von ihr geforderte korrekte Abgleich der Produktions- und Verkaufsdaten des Unternehmens, der für die Überprüfung solcher Daten für die betroffene Ware erforderlich ist, für das Unternehmen keinen unverhältnismäßigen Aufwand bedeutet hätte. Darüber hinaus ist die Kommission der Ansicht, dass ein zweiter Kontrollbesuch vor Ort in Anbetracht der Mängel, die bereits die vom Unternehmen selbst übermittelten Informationen aufgewiesen hatten, nicht sinnvoll wäre. Im Einklang mit Artikel 18 der Grundverordnung hat die Kommission daher die Dumpingspanne für dieses Unternehmen vorläufig auf der Grundlage der verfügbaren Fakten ermittelt.

3.2.2. Normalwert

- (65) Die Kommission prüfte zunächst, ob die gesamten Inlandsverkäufe der beiden ausführenden Hersteller nach Artikel 2 Absatz 2 der Grundverordnung repräsentativ waren. Die Inlandsverkäufe sind repräsentativ, wenn die Gesamtmenge der Inlandsverkäufe der gleichartigen Ware an unabhängige Abnehmer auf dem Inlandsmarkt pro ausführenden Hersteller im Untersuchungszeitraum mindestens 5 % der Gesamtmenge seiner Ausfuhrverkäufe der betroffenen Ware in die Union entsprach. Auf dieser Grundlage wurde festgestellt, dass die von den einzelnen ausführenden Herstellern getätigten Gesamtverkäufe der gleichartigen Ware auf dem Inlandsmarkt repräsentativ waren.
- (66) Anschließend ermittelte die Kommission für die ausführenden Hersteller mit repräsentativen Inlandsverkäufen die auf dem Inlandsmarkt verkauften Warentypen, die mit den zur Ausfuhr in die Union verkauften Typen identisch oder vergleichbar waren.
- (67) Anschließend prüfte die Kommission, ob die Inlandsverkäufe der beiden ausführenden Hersteller auf ihrem jeweiligen Inlandsmarkt für jeden Warentyp, der mit einem zur Ausfuhr in die Union verkauften Warentyp identisch oder vergleichbar ist, nach Artikel 2 Absatz 2 der Grundverordnung repräsentativ waren. Die Inlandsverkäufe eines Warentyps sind repräsentativ, wenn die Gesamtmenge der an unabhängige Abnehmer gehenden Inlandsverkäufe dieses Warentyps im Untersuchungszeitraum mindestens 5 % der Gesamtmenge der in die Union getätigten Ausfuhrverkäufe des identischen oder vergleichbaren Warentyps entspricht.
- (68) Als Nächstes ermittelte die Kommission pro Warentyp den Anteil der gewinnbringenden Verkäufe an unabhängige Abnehmer auf dem Inlandsmarkt im Untersuchungszeitraum, um darüber zu befinden, ob sie die tatsächlichen Inlandsverkäufe zur Bestimmung des Normalwerts nach Artikel 2 Absatz 4 der Grundverordnung heranziehen soll.
- (69) Der Normalwert beruht auf dem tatsächlichen Inlandspreis des jeweiligen Warentyps, unabhängig davon, ob diese Verkäufe gewinnbringend sind, sofern
- 1) die Verkaufsmenge des Warentyps, die zu einem Nettoverkaufspreis in Höhe der rechnerisch ermittelten Produktionskosten oder darüber verkauft wurde, mehr als 80 % der gesamten Verkaufsmenge dieses Warentyps entspricht und
 - 2) der gewogene Durchschnittsverkaufspreis dieses Warentyps mindestens den Produktionsstückkosten entspricht.
- (70) In diesem Fall ist der Normalwert der gewogene Durchschnitt der Preise aller Inlandsverkäufe des betreffenden Warentyps im Untersuchungszeitraum.
- (71) Hingegen ist der Normalwert der tatsächliche Inlandspreis je Warentyp ausschließlich der gewinnbringenden Inlandsverkäufe der betreffenden Warentypen im Untersuchungszeitraum, sofern
- 1) die Menge der gewinnbringenden Verkäufe des Warentyps 80 % oder weniger der gesamten Verkaufsmenge dieses Typs ausmacht oder
 - 2) der gewogene Durchschnittspreis dieses Warentyps niedriger ist als die Produktionsstückkosten.
- (72) Die Analyse der Inlandsverkäufe ergab, dass bei einigen Warentypen einige Inlandsverkäufe gewinnbringend waren und der gewogene Durchschnittsverkaufspreis über den Produktionskosten lag. Der Normalwert wurde dementsprechend, wenn die in Erwägungsgrund 69 genannten Bedingungen erfüllt waren, als gewogener

Durchschnitt der Preise aller Inlandsverkäufe im Untersuchungszeitraum oder, wenn diese Bedingungen nicht erfüllt waren, als gewogener Durchschnitt lediglich der gewinnbringenden Verkäufe berechnet. Wurden bestimmten Typen der gleichartigen Ware nicht oder nur in unzureichenden Mengen verkauft oder erfolgten die Verkäufe nicht im normalen Handelsverkehr, bestimmte die Kommission den Normalwert gemäß Artikel 2 Absätze 3 und 6 der Grundverordnung.

- (73) Die rechnerische Ermittlung des Normalwerts erfolgte so, dass zu den bei der gleichartigen Ware verzeichneten durchschnittlichen Produktionskosten der beiden ausführenden Hersteller im Untersuchungszeitraum Folgendes hinzugerechnet wurde:
- 1) der gewogene Durchschnitt der Vertriebs-, Verwaltungs- und Gemeinkosten (im Folgenden „VVG-Kosten“), die den mitarbeitenden ausführenden Herstellern im Zusammenhang mit den im normalen Handelsverkehr getätigten Inlandsverkäufen der gleichartigen Ware im Untersuchungszeitraum entstanden sind, und
 - 2) der gewogene Durchschnitt des Gewinns, den die mitarbeitenden ausführenden Hersteller mit Inlandsverkäufen der gleichartigen Ware im normalen Handelsverkehr im Untersuchungszeitraum erzielt haben.
- (74) Bei den Warentypen, die nicht in repräsentativen Mengen auf dem Inlandsmarkt verkauft worden waren, wurden die durchschnittlichen VVG-Kosten sowie der Gewinn von Geschäften im normalen Handelsverkehr mit solchen Warentypen auf dem Inlandsmarkt hinzugerechnet. Bei den Warentypen, die überhaupt nicht auf dem Inlandsmarkt verkauft worden waren, wurden die gewogenen durchschnittlichen VVG-Kosten sowie der Gewinn aller Geschäfte im normalen Handelsverkehr auf dem Inlandsmarkt hinzugerechnet.
- (75) Alle ausführenden Hersteller räumten in ihren Abschlüssen beträchtliche Verluste ein, die infolge einer Umrechnung von nicht auf russische Rubel lautenden Geschäften auf Wechselkursschwankungen zurückzuführen waren. Die Kommission betrachtete diese Verluste als Teil der VVG-Kosten und bezog sie bei der Berechnung des Normalwerts mit ein.
- (76) Angesichts der Ergebnisse der Vor-Ort-Prüfung passte die Kommission die Produktionskosten für einen der ausführenden Hersteller an. Die Kommission stellte fest, dass der fragliche ausführende Hersteller die tatsächlichen Sachkosten und die verkaufsrelevanten Kosten in den gemeldeten Kosten nicht ordnungsgemäß und genau wiedergegeben hatte. Die Kommission konnte die Mengen, die Werte und die Kosten im Zusammenhang mit bestimmten Rohstoffankäufen nicht mit den Büchern des Unternehmens abgleichen, da es das Unternehmen versäumt hatte, diese Kosten in den Listen der Rohstoffankäufe zu verzeichnen, die es der Kommission in seinen Antworten auf den Fragebogen und das Schreiben zur Anforderung noch fehlender Informationen hatte zukommen lassen. Die Kommission stellte außerdem fest, dass das betroffene Unternehmen die Rohstoffankäufe entsprechend der Änderung in seiner Antwort auf das Schreiben zur Anforderung noch fehlender Informationen nicht in dem im Fragebogen verlangten Format gemeldet hatte, so dass es der Kommission nicht möglich war, Bestandsveränderungen und Materialverbrauch im Untersuchungszeitraum zu überprüfen. Darüber hinaus liegen der Kommission bei der Vor-Ort-Prüfung zusammengetragene Beweise vor, aus denen hervorgeht, dass sich die Herstellkosten in den Abschlüssen des Unternehmens von den Herstellkosten für dieselben Konten im automatisierten Kostenzuweisungsmodul für die Zuweisung der Kosten zu den verschiedenen Produkten unterscheiden.
- (77) Am 30. Oktober 2015 unterrichtete die Kommission den betroffenen ausführenden Hersteller, dass sie aus den in Erwägungsgrund 76 dargelegten Gründen der Auffassung ist, dass das Unternehmen die erforderlichen Informationen über die Herstellkosten der betroffenen Ware nicht innerhalb der in der Grundverordnung gesetzten Fristen vorgelegt hat, und dass sie beabsichtigt, die verfügbaren Fakten gemäß Artikel 18 der Grundverordnung bei der Ermittlung des Normalwertes zu verwenden.
- (78) Der ausführende Hersteller äußerte sich am 13. November 2015 zu der Absicht der Kommission, die verfügbaren Fakten zu verwenden, und legte zusätzliche Erklärungen für die Unterschiede zwischen den in seinen Hauptkonten verzeichneten Ausgaben und den Kosten in seinem Kostenberechnungsbericht vor. Das Unternehmen räumte am 13. November 2015 außerdem die Abweichungen ein, die die Kommission bei ihrer Vor-Ort-Prüfung gefunden hatte und die die Anschaffungskosten für Rohstoffe betrafen, machte jedoch geltend, die Gründe für diese Abweichungen, die es als Flüchtigkeitsfehler betrachtet, umgehend ermitteln zu können.
- (79) Die Kommission prüfte die Anmerkungen und die Erklärungen des Unternehmens und vertrat die Ansicht, dass die Genauigkeit der vorgelegten zusätzlichen Informationen nicht mehr überprüft werden konnte und die Informationen nicht mit den Konten des Unternehmens abgeglichen werden konnten. Die Kommission war ferner der Auffassung, dass die Abweichungen, die sie im Zusammenhang mit den Kosten für Rohstoffankäufe vor Ort feststellte, keine Flüchtigkeitsfehler waren und nahm zur Kenntnis, dass das Unternehmen die Feststellungen der Kommission, dass die Antworten auf den Fragebogen und das Schreiben zur Anforderung noch fehlender Informationen keine Angaben zu den Kosten für Rohstoffankäufe, den Rohstoffbeständen und zum Rohstoffverbrauch enthielten, nicht hat. Die Kommission gelangte zu dem Schluss, dass sich aus den Anmerkungen und

zusätzlichen Erläuterungen des Unternehmens keine neuen, nachprüfbaren Elemente ergeben haben, die sie von ihrer Absicht abhalten könnten, in dieser Phase der Untersuchung den Normalwert auf der Grundlage der verfügbaren Fakten zu ermitteln.

- (80) Die Kommission stellte bei der Vor-Ort-Prüfung außerdem fest, dass die Materialverbrauchsanteile, die sie von der Unternehmenskontrollabteilung bei der Nachprüfung erhalten hatte, erheblich von den Materialverbrauchsanteilen abwichen, die das Unternehmen am 24. September 2015 in seiner Antwort auf das Schreiben zur Anforderung noch fehlender Informationen der Kommission übermittelt hatte. Die Kommission verlangte von dem Unternehmen vor Ort Informationen über diese Unregelmäßigkeit. Das Unternehmen erklärte, dass es zur Berichterstattung über seine Sachkosten nicht die Verbrauchsanteile seiner Kontrollabteilung verwendet hatte, sondern die Verbrauchsanteile vielmehr durch Division der Sachkosten, die es der Kommission gemeldet hatte, durch die Kosten der verkauften Ware berechnet hatte. Aus diesem Grund war die Kommission der Ansicht, dass die vom Unternehmen mitgeteilten Materialverbrauchsanteile die Kommission nicht in die Lage versetzten, eine genaue Bewertung der Sachkosten vorzunehmen. Deshalb beschloss die Kommission, wie weiter oben ausgeführt, die von dem Unternehmen mitgeteilten Produktionskosten mit dem Nachweis für die Rohstoffkosten, den sie sich bei der Nachprüfung vor Ort verschafft hatte, abzugleichen.

3.2.3. Ausfuhrpreis

- (81) Die ausführenden Hersteller wickelten ihre Ausfuhren in die Union entweder direkt, über verbundene Unternehmen, die als Einführer in der Union tätig waren, oder über verbundene oder unabhängige Händler/Einführer mit Sitz in der Schweiz ab. Diese verbundenen Unternehmen in der Schweiz, die Eigentum der russischen ausführenden Hersteller waren, kauften die betroffene Ware von den ausführenden Herstellern und verkauften sie in der Union und in anderen Ländern weiter.
- (82) Wurde die betroffene Ware vom ausführenden Hersteller direkt an unabhängige Abnehmer in der Union ausgeführt, so wurde der Ausfuhrpreis nach Artikel 2 Absatz 8 der Grundverordnung anhand der für die betroffene Ware bei Ausfuhrverkäufen in die Union tatsächlich gezahlten oder zu zahlenden Preise ermittelt.
- (83) Wurde die betroffene Ware vom ausführenden Hersteller über ein als Einführer tätiges verbundenes Unternehmen in die Union eingeführt, so wurde der Ausfuhrpreis nach Artikel 2 Absatz 9 der Grundverordnung anhand der Preise ermittelt, zu denen die eingeführte Ware erstmals an unabhängige Abnehmer in der Union weiterverkauft wurde. Nach demselben Artikel wurde der Ausfuhrpreis auch dann rechnerisch ermittelt, wenn die betroffene Ware nicht in dem Zustand weiterverkauft wurde, in dem sie eingeführt worden war. In diesem Fall wurden am Preis Berichtigungen für alle zwischen der Einfuhr und dem Weiterverkauf entstandenen Kosten einschließlich VVG-Kosten und für Gewinne vorgenommen.
- (84) Die Überprüfung eines ausführenden Herstellers zeigte, dass 20 % der Ausfuhrverkäufe an die Union an einen unabhängigen Händler in der Schweiz gingen. Der ausführende Hersteller meldete diese Verkäufe als Verkäufe an eine unabhängige Partei in der Union und behauptete, er stehe in keinem Verhältnis zu diesem Händler. Es wurden Ausfuhranmeldungen verwendet, um die Bestimmung der Waren nachzuweisen. Obwohl in den Verträgen zwischen dem ausführenden Hersteller und dem Händler der Euro oder der US-Dollar als Währung vereinbart war, meldete der ausführende Hersteller diese Verkäufe als mit Russischem Rubel getätigt und legte die entsprechenden in Russischem Rubel ausgestellten Rechnungen vor. Die Kommission wird diese Angelegenheit weiter untersuchen, insbesondere, ob die Verkäufe tatsächlich mit einem unabhängigen Käufer für einen Verbrauch in der Union und in der geeigneten Währung getätigt wurden. Die Kommission bezog diese Verkäufe vorläufig in die Ermittlung des Ausfuhrpreises ein.

3.2.4. Vergleich

- (85) Die Kommission verglich den Normalwert und den Ausfuhrpreis der mitarbeitenden ausführenden Hersteller auf der Stufe ab Werk.
- (86) Im Interesse eines gerechten Vergleichs nahm die Kommission am Normalwert und/oder Ausfuhrpreis nach Artikel 2 Absatz 10 der Grundverordnung Berichtigungen für Unterschiede vor, die die Preise und ihre Vergleichbarkeit beeinflussten.
- (87) Was die Ausfuhrpreise angeht, wurden Berichtigungen für Transport-, Bereitstellungs- und Verladekosten, Nebenkosten, Einfuhrabgaben, Provisionen, Kreditkosten und Bankgebühren vorgenommen. Bei den Inlandspreisen wurden Berichtigungen für inländische Transport-, Verpackungs-, Kredit- und Bereitstellungskosten sowie für Provisionen vorgenommen.

- (88) Für den Preisvergleich mit Auslandswährungen zog die Kommission gemäß Artikel 2 Nummer 10 Buchstabe j der Grundverordnung den Wechselkurs am Tag des Kaufauftrags oder des Verkaufsvertrags heran, der für die Ermittlung der wesentlichen Verkaufsbedingungen eher geeignet ist als das Rechnungsdatum, da die Preisverhandlungen, die zu dem Preis geführt haben, nahe am Datum des Kaufauftrags oder des Verkaufsvertrags stattfanden. Die entsprechende Rechnung wurde ausgestellt, wenn die Ware versandt wurde, d. h. in der Regel einen oder zwei Monate später.
- (89) Nach Artikel 2 Absätze 11 und 12 der Grundverordnung verglich die Kommission den gewogenen durchschnittlichen Normalwert jedes Typs der gleichartigen Ware mit dem gewogenen durchschnittlichen Ausführpreis des entsprechenden Typs der betroffenen Ware.
- (90) Zur Ermittlung der vorläufigen Dumpingspanne des ausführenden Herstellers gemäß den Erwägungsgründen 60 bis 64 verwendete die Kommission als verfügbaren Fakt die Höhe der Dumpingspanne für den am häufigsten ausgeführten Warentyp, der den Untersuchungsergebnissen zufolge nur knapp über der allgemeinen Dumpingspanne eines der anderen ausführenden Hersteller lag. Die Kommission stützte die Auswahl des geeigneten ausführenden Herstellers auf die fundiertere Vergleichbarkeit der Verkaufsmengen auf dem Inlandsmarkt und die Unionsausfuhren, die geografische Nähe, die Struktur der grundlegenden Rohstoffe und die gemeldete Kapazitätsauslastung. Auf dieser Grundlage ergeben sich die folgenden vorläufigen gewogenen durchschnittlichen Dumpingspannen, ausgedrückt als Prozentsatz des CIF-Preises frei Grenze der Union, unverzollt:

Tabelle 3

Dumpingspannen, Russland

Unternehmen	Vorläufige Dumpingspanne (in %)
Magnitogorsk Iron & Steel Works OJSC	19,8
PAO Severstal	25,4
OJSC Novolipetsk Steel	26,2

- (91) Bei allen anderen ausführenden Herstellern in Russland ermittelte die Kommission die Dumpingspanne nach Artikel 18 der Grundverordnung auf der Grundlage der verfügbaren Fakten.
- (92) Wie in Erwägungsgrund 58 erläutert, entfielen so gut wie alle Ausfuhren aus Russland in die Union auf die untersuchten Unternehmen. Auf dieser Grundlage beschloss die Kommission, bei der Dumpingspanne für alle übrigen Unternehmen von der Höhe der Dumpingspanne des Unternehmens mit der höchsten Dumpingspanne auszugehen.
- (93) Somit ergeben sich die folgenden vorläufigen Dumpingspannen, ausgedrückt als Prozentsatz des CIF-Preises frei Grenze der Union, unverzollt:

Tabelle 4

Dumpingspannen, Russland

Unternehmen	Vorläufige Dumpingspanne (in %)
Magnitogorsk Iron & Steel Works OJSC	19,8
PAO Severstal	25,4

Unternehmen	Vorläufige Dumpingspanne (in %)
OJSC Novolipetsk Steel	26,2
Alle übrigen Unternehmen	26,2

4. SCHÄDIGUNG

4.1. DEFINITION DES WIRTSCHAFTSZWEIGS DER UNION UND DER UNIONSPRODUKTION

- (94) In der Union legten 13 Unternehmen im Rahmen der Repräsentativitätsprüfung Produktions- und Verkaufsdaten vor und gaben an, dass sie die gleichartige Ware während des Untersuchungszeitraums herstellten. Aus den vorliegenden Informationen im Antrag geht hervor, dass es in der Union 15 weitere Unionshersteller der gleichartigen Ware gibt.
- (95) Die Gesamtproduktion der Union im Untersuchungszeitraum betrug etwa 37 Mio. Tonnen. Die Kommission ermittelte diese Zahl auf der Grundlage aller verfügbaren Informationen über den Wirtschaftszweig der Union, wie etwa Angaben des Antragstellers und Informationen von allen der Kommission bekannten Herstellern in der Union.
- (96) Die Unionshersteller, auf die die Gesamtproduktion der Union entfällt, bilden den Wirtschaftszweig der Union im Sinne des Artikels 4 Absatz 1 der Grundverordnung und werden nachstehend als „Wirtschaftszweig der Union“ im Sinne des Artikels 4 Absatz 1 der Grundverordnung bezeichnet.
- (97) Auf die kooperierenden Unionshersteller entfallen 89 % der gesamten Unionsproduktion der gleichartigen Ware.
- (98) Das Geschäftsmodell der Unionshersteller und ihr Grad an vertikaler Integration variieren. „Reine Walzwerke“, die sich ihr Vormaterial bei anderen Herstellern beschaffen müssen, machen einen geringen Anteil aus.

4.2. UNIONSVERBRAUCH

- (99) Wie aus Erwägungsgrund 21 hervorgeht, fallen kaltgewalzte Flachstahlerzeugnisse unter eine Reihe von KN-Codes, die ex-Codes umfassen. Um den Verbrauch in der Union nicht zu unterschätzen, und in Anbetracht des offensichtlich geringen Einflusses dieser Codes auf den Gesamtverbrauch, wurden die Einfuhrvolumen der ex Codes der KN für die Zwecke der Berechnung des Unionsverbrauchs umfassend berücksichtigt.
- (100) Da der Wirtschaftszweig der Union größtenteils vertikal integriert ist und kaltgewalzte Flachstahlerzeugnisse als Ausgangsmaterial für die Herstellung verschiedener hochwertiger nachgelagerter Waren gelten, wurden der Verbrauch auf dem gebundenen Markt und der Verbrauch auf dem freien Markt getrennt analysiert.
- (101) Die Unterscheidung zwischen gebundenem Markt und freiem Markt ist für die Schadensanalyse relevant, weil die für den gebundenen Markt bestimmten Waren nicht unmittelbar mit den Einfuhren konkurrieren und Verrechnungspreise innerhalb der Gruppen nach verschiedenen Preispolitiken festgesetzt werden und daher nicht verlässlich sind. Die für den freien Markt bestimmte Produktion hingegen steht in direktem Wettbewerb mit den Einfuhren der betroffenen Ware, und bei den Preisen handelt es sich um Preise des freien Markts.
- (102) Um vom Wirtschaftszweig der Union ein möglichst vollständiges Bild zu erhalten, beschaffte sich die Kommission Daten für die gesamten Aktivitäten im Zusammenhang mit kaltgewalzten Flachstahlerzeugnissen und untersuchte, ob die Produktion für den gebundenen Markt oder für den freien Markt bestimmt war. Die Kommission kam zu dem Schluss, dass rund 82 % der gesamten Produktion der Unionshersteller für den gebundenen Markt bestimmt war.

4.2.1. Eigenverbrauch

- (103) Die Kommission ermittelte den Eigenverbrauch der Union auf der Grundlage der Eigenverwendung und der Verkäufe auf dem gebundenen Markt der Union aller in der Union bekannten Hersteller. Auf dieser Grundlage ergab sich folgende Entwicklung des Eigenverbrauchs der Union:

Tabelle 5

Eigenverbrauch (in Tonnen)

	2011	2012	2013	2014	UZ
Eigenverbrauch	29 121 785	27 555 796	28 900 235	30 309 067	30 183 620
<i>Index (2011 = 100)</i>	<i>100</i>	<i>95</i>	<i>99</i>	<i>104</i>	<i>104</i>

Quelle: Überprüfte Eurofer-Fragebogenantworten.

- (104) Der Eigenverbrauch der Union stieg im Bezugszeitraum um etwa 4 %. Dieser Anstieg ist in erster Linie auf ein Wachstum auf den gebundenen Märkten (z. B. Automobilindustrie) zurückzuführen.

4.2.2. Verbrauch auf dem freien Unionsmarkt

- (105) Die Kommission ermittelte den Verbrauch auf dem freien Unionsmarkt a) anhand der Verkäufe auf dem Unionsmarkt aller ihr bekannten Hersteller in der Union und b) der von Eurostat ausgewiesenen Einfuhren in die Union aus allen Drittländern; sie berücksichtigte dabei auch die von den kooperierenden ausführenden Herstellern in den betroffenen Ländern vorgelegten Daten. Auf dieser Grundlage ergab sich folgende Entwicklung des Verbrauchs auf dem freien Unionsmarkt:

Tabelle 6

Verbrauch auf dem freien Unionsmarkt (in Tonnen)

	2011	2012	2013	2014	IP
Verbrauch auf dem freien Unionsmarkt	7 839 959	6 819 677	7 376 829	7 152 193	7 122 682
<i>Index (2011 = 100)</i>	<i>100</i>	<i>87</i>	<i>94</i>	<i>91</i>	<i>91</i>

Quelle: Überprüfte Eurofer-Fragebogenantworten und Eurostat.

- (106) Der Verbrauch auf dem freien Unionsmarkt sank im Bezugszeitraum um etwa 9 %. Der Rückgang ist in erster Linie auf eine langsame oder ausbleibende wirtschaftliche Erholung der nachgelagerten Branchen zurückzuführen.

4.3. EINFUHREN AUS DEN BETROFFENEN LÄNDERN

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

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

- (108) Die ermittelten Dumpingspannen bei den Einfuhren aus der VR China und aus Russland sind unter den Erwägungsgründen 57 und 93 zusammengefasst. Alle Spannen liegen deutlich über der Geringfügigkeitsschwelle nach Artikel 9 Absatz 3 der Grundverordnung.
- (109) Die Menge der Einfuhren war aus keinem der betroffenen Länder unerheblich im Sinne von Artikel 5 Absatz 7 der Grundverordnung. Die VR China und Russland hatten im Untersuchungszeitraum einen EU-Marktanteil von 10,3 % bzw. 9,8 %.
- (110) Die Bedingungen für den Wettbewerb zwischen den gedumpten Einfuhren aus den betroffenen Ländern sowie der gleichartigen Ware waren ebenfalls ähnlich. Die eingeführten Waren standen tatsächlich miteinander und mit der betroffenen, in der Union hergestellten Ware im Wettbewerb, da sie an ähnliche Kategorien von Endabnehmern verkauft wurden.
- (111) Entgegen der Behauptung einer der interessierten Parteien waren somit alle Kriterien nach Artikel 3 Absatz 4 der Grundverordnung erfüllt, und die Einfuhren aus den betroffenen Ländern wurden bei der Schadensermittlung kumulativ untersucht.

4.3.2. Menge und Marktanteil der Einfuhren aus den betroffenen Ländern

- (112) Die Kommission ermittelte die Menge der Einfuhren auf der Grundlage der Eurostat-Datenbank. Der Marktanteil der Einfuhren wurde — wie aus Tabelle 6 hervorgeht — durch einen Vergleich der Einfuhrmengen mit dem Verbrauch auf dem freien Markt der Union ermittelt.
- (113) Die Einfuhren aus den betroffenen Ländern in die Union entwickelten sich wie folgt:

Tabelle 7

Einfuhrmenge (in Tonnen) und Marktanteil

	2011	2012	2013	2014	UZ
Menge der Einfuhren aus den betroffenen Ländern	1 117 820	917 610	1 380 382	1 344 898	1 430 044
<i>Index (2011 = 100)</i>	<i>100</i>	<i>82</i>	<i>123</i>	<i>120</i>	<i>128</i>
Marktanteil der betroffenen Länder	14,3 %	13,5 %	18,7 %	18,8 %	20,1 %
<i>Index (2011 = 100)</i>	<i>100</i>	<i>94</i>	<i>131</i>	<i>132</i>	<i>141</i>
Menge der Einfuhren aus der VR China	651 654	406 811	653 366	620 140	732 383
<i>Index (2011 = 100)</i>	<i>100</i>	<i>62</i>	<i>100</i>	<i>95</i>	<i>112</i>
Marktanteil VR China	8,3 %	6 %	8,9 %	8,7 %	10,3 %
<i>Index (2011 = 100)</i>	<i>100</i>	<i>72</i>	<i>107</i>	<i>104</i>	<i>124</i>
Menge der Einfuhren aus Russland	466 165	510 800	727 016	724 758	697 661
<i>Index (2011 = 100)</i>	<i>100</i>	<i>110</i>	<i>156</i>	<i>155</i>	<i>150</i>

	2011	2012	2013	2014	UZ
Marktanteil Russlands	5,9 %	7,5 %	9,9 %	10,1 %	9,8 %
<i>Index (2011 = 100)</i>	<i>100</i>	<i>126</i>	<i>166</i>	<i>170</i>	<i>165</i>

Quelle: Eurostat.

- (114) Die Tabelle oben zeigt, dass die Einfuhren aus den betroffenen Ländern im Bezugszeitraum in absoluten Zahlen erheblich gestiegen waren. Parallel dazu stieg der gesamte Marktanteil der gedumpte Einfuhren in die Union im Bezugszeitraum um 5,8 Prozentpunkte.

4.3.3. Preise der Einfuhren aus den betroffenen Ländern und Preisunterbietung

- (115) Die Kommission ermittelte die Preise der Einfuhren auf der Grundlage von Eurostat-Daten. Der gewogene Durchschnittspreis der Einfuhren aus den betroffenen Ländern in die Union entwickelte sich wie folgt:

Tabelle 8

Einfuhrpreis (in EUR/Tonne)

	2011	2012	2013	2014	UZ
VR China	619	589	533	510	505
<i>Index (2011 = 100)</i>	<i>100</i>	<i>95</i>	<i>86</i>	<i>82</i>	<i>82</i>
Russland	630	574	518	499	489
<i>Index (2011 = 100)</i>	<i>100</i>	<i>91</i>	<i>82</i>	<i>79</i>	<i>78</i>
Durchschnittspreis der gedumpte Einfuhren	624	581	525	504	497
<i>Index (2011 = 100)</i>	<i>100</i>	<i>93</i>	<i>84</i>	<i>81</i>	<i>80</i>

Quelle: Eurostat.

- (116) Der Durchschnittspreis der gedumpte Einfuhren fiel von 624 EUR/Tonne im Jahr 2011 auf 497 EUR/Tonne im Untersuchungszeitraum. Im Bezugszeitraum betrug der Rückgang des durchschnittlichen Stückpreises der gedumpte Einfuhren etwa 20 %.
- (117) Die Kommission beurteilte die Preisunterbietung im Untersuchungszeitraum, indem sie folgende Faktoren miteinander verglich:
- die gewogenen durchschnittlichen Verkaufspreise je Warentyp der fünf Unionshersteller, die unabhängigen Abnehmern auf dem Unionsmarkt berechnet wurden, und zwar auf der Stufe ab Werk; und
 - die entsprechenden gewogenen CIF-Durchschnittspreise frei Grenze der Union je Warentyp der Einfuhren der mitarbeitenden Hersteller aus den betroffenen Ländern, die dem ersten unabhängigen Abnehmer auf dem Unionsmarkt berechnet wurden, wobei angemessene Berichtigungen für nach der Einfuhr anfallende Kosten vorgenommen wurden.

- (118) Der Preisvergleich wurde nach Warentyp getrennt für Geschäftsvorgänge auf derselben Handelsstufe nach gegebenenfalls erforderlichen Berichtigungen und unter Abzug von Rabatten und Preisnachlässen vorgenommen. Das Ergebnis des Vergleichs wurde als Prozentsatz des Umsatzes der Unionshersteller im Untersuchungszeitraum ausgedrückt.
- (119) Auf dieser Grundlage wurde festgestellt, dass die gedumpte Einfuhren aus der VR China und aus Russland die Preise des Wirtschaftszweigs der Union um 8,1 % bzw. 14,4 % unterboten.

4.4. WIRTSCHAFTLICHE LAGE DES WIRTSCHAFTSZWEIGS DER UNION

4.4.1. Allgemeine Bemerkungen

- (120) Nach Artikel 3 Absatz 5 der Grundverordnung umfasste die Prüfung der Auswirkungen der gedumpte Einfuhren auf den Wirtschaftszweig der Union eine Bewertung aller Wirtschaftsindikatoren, die für die Lage des Wirtschaftszweigs der Union im Bezugszeitraum relevant waren.
- (121) Die makroökonomischen Indikatoren (Produktion, Produktionskapazität, Kapazitätsauslastung, Verkaufsvolumen, Lagerbestände, Wachstum, Marktanteil, Beschäftigung, Produktivität und Höhe der Dumpingspannen) wurden auf der Ebene des gesamten Wirtschaftszweigs der Union beurteilt. Die Bewertung basierte auf den Angaben des Antragstellers und wurde mit Angaben von Unionsherstellern und verfügbaren offiziellen Statistiken (Eurostat) abgeglichen.
- (122) Die Analyse der mikroökonomischen Indikatoren (Verkaufspreise, Rentabilität, Cashflow, Investitionen, Kapitalrendite, Kapitalbeschaffungsmöglichkeiten, Löhne und Produktionskosten) erfolgte auf der Ebene der in die Stichprobe einbezogenen Unionshersteller. Die Bewertung beruht auf deren ordnungsgemäß geprüften Informationen.
- (123) Bei einigen Schadensindikatoren, die sich auf den Wirtschaftszweig der Union beziehen, analysierte die Kommission die Daten getrennt nach freiem Markt und nach gebundenem Markt und nahm eine vergleichende Analyse vor. Diese Faktoren sind: Verkäufe und Marktanteil, Preise je Einheit, Stückkosten und Rentabilität. Andere Wirtschaftsindikatoren hingegen konnten nur sinnvoll untersucht werden, indem die komplette Wirtschaftstätigkeit betrachtet wurde, also auch der Eigenbedarf des Wirtschaftszweigs der Union, weil sie von der Gesamttätigkeit — Produktion für den gebundenen Markt und für den freien Markt — abhängen. Diese Faktoren sind: Produktion, Kapazität, Kapazitätsauslastung, Cashflow, Investitionen, Kapitalrendite, Beschäftigung, Produktivität, Lagerbestände und Arbeitskosten. Bei diesen Faktoren ist eine Analyse des gesamten Wirtschaftszweigs der Union angezeigt, um ein vollständiges Bild der Schädigung des Wirtschaftszweigs der Union zu erhalten, denn die fraglichen Daten können nicht gesondert nach Verkäufen auf dem gebundenen Markt und Verkäufen auf dem freien Markt betrachtet werden.

4.4.2. Makroökonomische Indikatoren

4.4.2.1. Produktion, Produktionskapazität und Kapazitätsauslastung

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

Tabelle 9

Produktion, Produktionskapazität und Kapazitätsauslastung

	2011	2012	2013	2014	UZ
Produktionsmenge (in Tonnen)	36 296 343	34 174 111	35 788 676	36 912 062	36 633 691
<i>Index (2011 = 100)</i>	<i>100</i>	<i>94</i>	<i>99</i>	<i>102</i>	<i>101</i>

	2011	2012	2013	2014	UZ
Produktionskapazität (in Tonnen)	53 566 734	51 657 090	52 658 719	51 628 090	51 693 593
<i>Index (2011 = 100)</i>	<i>100</i>	<i>96</i>	<i>98</i>	<i>96</i>	<i>97</i>
Kapazitätsauslastung	68 %	66 %	68 %	71 %	71 %

Quelle: Überprüfte Fragebogenantworten, Eurofer.

- (125) Im Bezugszeitraum erhöhte sich das Produktionsvolumen des Wirtschaftszweigs der Union um 1 %. Die vorgelegten Kapazitätsdaten beziehen sich auf die technische Kapazität, was bedeutet, dass die in der Industrie üblichen Berichtigungen für Inbetriebnahme, Wartung, Engpässe und andere normale Ausfallzeiten bereits vorgenommen wurden. Auf dieser Grundlage ging die Kapazität im Bezugszeitraum infolge der Anstrengungen des Wirtschaftszweigs der Union, zum globalen Abbau der Überkapazität beizutragen, um 3 % zurück.
- (126) Der Anstieg der Kapazitätsauslastung war die Folge eines leichten Anstiegs des Produktionsvolumens, in erster Linie durch den Anstieg des Eigenverbrauchs, und eines Kapazitätsabbaus.

4.4.2.2. Verkaufsmenge und Marktanteil

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

Tabelle 10

Verkaufsmenge und Marktanteil (freier Markt)

	2011	2012	2013	2014	UZ
Verkaufsmenge (in Tonnen)	5 867 858	5 521 017	5 518 202	5 220 466	5 044 928
<i>Index (2011 = 100)</i>	<i>100</i>	<i>94</i>	<i>94</i>	<i>89</i>	<i>86</i>
Marktanteil	74,8 %	81,0 %	74,8 %	73,0 %	70,8 %
<i>Index (2011 = 100)</i>	<i>100</i>	<i>108</i>	<i>100</i>	<i>98</i>	<i>95</i>

Quelle: Überprüfte Eurofer-Fragebogenantworten und Eurostat.

- (128) Die Verkaufsmenge des Wirtschaftszweigs der Union auf dem Unionsmarkt sank im Bezugszeitraum um 14 %, d. h. von rund 5,9 Mio. Tonnen im Jahr 2011 auf 5 Mio. Tonnen im Untersuchungszeitraum.
- (129) Im Bezugszeitraum ging der Marktanteil des Wirtschaftszweigs der Union von 74,8 % auf 70,8 % zurück. Der Rückgang der Verkaufsmenge des Wirtschaftszweigs der Union lag deutlich über dem Rückgang des Verbrauchs auf dem freien Markt in der Union. Um einen noch stärkeren Rückgang seines Marktanteils zu vermeiden, sah sich der Wirtschaftszweig der Union gezwungen, seine Verkaufspreise wegen des anhaltenden Preisdrucks durch Einfuhren zu senken.

- (130) Was den gebundenen Markt angeht, entwickelten sich die gebundene Menge und der Marktanteil im Bezugszeitraum wie folgt:

Tabelle 11

Gebundene Menge und Marktanteil

	2011	2012	2013	2014	UZ
Gebundene Menge	29 121 785	27 555 796	28 900 235	30 309 067	30 183 620
<i>Index (2011 = 100)</i>	100	95	99	104	104
Marktanteil (gebundener und freier Markt insgesamt)	79 %	80 %	80 %	81 %	81 %
<i>Index (2011 = 100)</i>	100	100	102	101	103

Source: Überprüfte Eurofer-Fragebogenantworten und Eurostat.

- (131) Die gebundene Menge des Wirtschaftszweigs der Union (bestehend aus gebundener Verwendung und gebundenen Verkäufen) auf dem Unionsmarkt erhöhte sich im Bezugszeitraum um 4 %, d. h. von rund 29,1 Mio. Tonnen im Jahr 2011 auf 30,2 Mio. Tonnen im Untersuchungszeitraum.
- (132) Infolgedessen erhöhte sich der Anteil des Wirtschaftszweigs der Union am gebundenen Markt, ausgedrückt als Prozentsatz des Gesamtverbrauchs (gebundener und freier Markt), im Bezugszeitraum von 79 % auf 81 %.

4.4.2.3. Beschäftigung und Produktivität

- (133) Die Beschäftigung und die Produktivität entwickelten sich im Bezugszeitraum wie folgt:

Tabelle 12

Beschäftigung und Produktivität

	2011	2012	2013	2014	UZ
Zahl der Beschäftigten (Vollzeitbeschäftigung/VZÄ)	21 598	21 292	20 331	19 781	19 513
<i>Index (2011 = 100)</i>	100	99	94	92	90
Produktivität (in Tonnen/VZÄ)	1 681	1 605	1 760	1 866	1 877
<i>Index (2011 = 100)</i>	100	96	105	111	112

Quelle: Überprüfte Eurofer-Fragebogenantworten.

- (134) Die Beschäftigung im Wirtschaftszweig der Union ging im Bezugszeitraum erheblich zurück, da die Produktionskosten gesenkt und die Effizienz angesichts des zunehmenden Wettbewerbs durch die gedumpte Einfuhren auf dem Markt gesteigert werden sollten. Dadurch sank die Beschäftigtenzahl im Bezugszeitraum um 10 %. Infolgedessen und in Anbetracht des leichten Anstiegs der Produktionsmenge (+ 1 %) im Bezugszeitraum stieg die Produktivität der Belegschaft im Wirtschaftszweig der Union, gemessen als Output je Beschäftigten pro Jahr, weitaus stärker als die tatsächliche Produktion zurückging. Dies zeigt, dass der Wirtschaftszweig der Union bemüht war, sich an die sich ändernden Marktbedingungen anzupassen, um wettbewerbsfähig zu bleiben.

4.4.2.4. Lagerbestände

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

Tabelle 13

Lagerbestände

	2011	2012	2013	2014	UZ
Schlussbestände (in Tonnen)	1 270 093	1 119 887	1 201 229	1 190 252	1 075 152
<i>Index (2011 = 100)</i>	100	88	95	94	85
Schlussbestand als Prozentsatz der Produktion	3,5 %	3,3 %	3,4 %	3,2 %	2,9 %
<i>Index (2011 = 100)</i>	100	94	96	92	84

Quelle: Überprüfte Fragebogenantworten, Eurofer.

- (136) Im Bezugszeitraum ging die Menge der Schlussbestände um 15 % zurück. Die meisten gleichartigen Warentypen werden vom Wirtschaftszweig der Union auf spezifische Aufträge der Verwender hin hergestellt. Deshalb werden die Bestände nicht als aussagekräftiger Schadensindikator für diesen Wirtschaftszweig angesehen. Bestätigt wird dies auch durch die Analyse der Entwicklung der Schlussbestände als Prozentsatz der Produktion. Wie oben ersichtlich, blieb dieser Indikator bei etwa 3 % des Produktionsvolumens verhältnismäßig konstant.

4.4.2.5. Höhe der Dumpingspanne

- (137) Alle Dumpingspannen lagen deutlich über der Geringfügigkeitsschwelle. Die Auswirkungen der tatsächlichen hohen Dumpingspannen auf den Wirtschaftszweig der Union waren angesichts des Umfangs und der Preise der Einfuhren aus den betroffenen Ländern nicht unerheblich.

4.4.2.6. Wachstum

- (138) Der Unionsverbrauch ging im Bezugszeitraum um etwa 9 % zurück, während sich die Verkaufsmenge des Wirtschaftszweigs der Union auf dem Unionsmarkt in diesem Zeitraum um 14 % verringerte. Der Wirtschaftszweig der Union büßte also Marktanteil ein, wogegen sich der Marktanteil der Einfuhren aus den betroffenen Ländern im Bezugszeitraum erhöhte.

4.4.3. Mikroökonomische Indikatoren

4.4.3.1. Preise und die Preise beeinflussende Faktoren

- (139) Die gewogenen durchschnittlichen Verkaufspreise je Einheit, die die Unionshersteller unabhängigen Abnehmern in der Union in Rechnung stellten, entwickelten sich im Bezugszeitraum wie folgt:

Tabelle 14

Verkaufspreise in der Union

	2011	2012	2013	2014	UZ
Verkaufspreis (EUR/Tonne)	657	619	571	545	534
<i>Index (2011 = 100)</i>	<i>100</i>	<i>94</i>	<i>87</i>	<i>83</i>	<i>81</i>
Produktionsstückkosten (EUR/Tonne)	654	655	587	552	548
<i>Index (2011 = 100)</i>	<i>100</i>	<i>100</i>	<i>90</i>	<i>84</i>	<i>84</i>

Quelle: Geprüfte Fragebogenantwort der in die Stichprobe einbezogenen Unionshersteller.

- (140) Die obige Tabelle zeigt die Entwicklung der Verkaufspreise je Einheit in der Union auf dem freien Markt im Vergleich zu den entsprechenden Produktionskosten. Im Bezugszeitraum gingen die Verkaufspreise im Durchschnitt stärker zurück (– 19 %) als die entsprechenden Kosten (– 16 %). Überdies lagen die Verkaufspreise in diesem Zeitraum — außer 2011 — im Durchschnitt unter den Produktionsstückkosten.
- (141) Um den Verlust von Marktanteilen zu begrenzen, sahen sich die Unionshersteller gezwungen, dem Abwärtsdruck auf die Preise zu folgen und ihre Verkaufspreise erheblich zu senken. Auf der anderen Seite lässt sich der Rückgang der Produktionskosten durch den Rückgang der Rohstoffpreise und die Produktivitätsgewinne, insbesondere durch Verringerung der Mitarbeiterzahl, wie aus Tabelle 12 hervorgeht, erklären.
- (142) Bei den in die Stichprobe einbezogenen Herstellern wurden kaltgewalzte Flachstahlerzeugnisse für den Eigenverbrauch übertragen oder zu Verrechnungspreisen für eine nachgelagerte Weiterverarbeitung geliefert, wobei unterschiedliche Preispolitiken (Kosten, Kosten plus, Marktpreis) angewandt wurden. Daher kann aus der Preisentwicklung beim Eigenverbrauch keine aussagekräftige Schlussfolgerung gezogen werden. In diesem Sinne wurden auch die Produktionskosten für die gebundene Menge nicht analysiert.

4.4.3.2. Arbeitskosten

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

Tabelle 15

Durchschnittliche Arbeitskosten je FZÄ

	2011	2012	2013	2014	UZ
Durchschnittliche Arbeitskosten je FZÄ (in EUR)	60 184	61 231	64 819	65 849	66 825
<i>Index (2011 = 100)</i>	<i>100</i>	<i>102</i>	<i>108</i>	<i>109</i>	<i>111</i>

Quelle: Geprüfte Fragebogenantwort der in die Stichprobe einbezogenen Unionshersteller.

- (144) Im Bezugszeitraum stieg der Durchschnittslohn je Beschäftigten um 11 % und damit geringfügig mehr als der inflationsbedingte allgemeine Anstieg der Preise in der EU. Dies sollte jedoch vor dem Hintergrund der erheblichen Kürzungen im Bereich der Beschäftigung gesehen werden, wie in Erwägungsgrund 134 erläutert wird.

4.4.3.3. Rentabilität, Cashflow, Investitionen, Kapitalrendite und Kapitalbeschaffungsmöglichkeiten

- (145) Die Bereiche Rentabilität, Cashflow, Investitionen und Kapitalrendite der Unionshersteller entwickelten sich im Bezugszeitraum wie folgt:

Tabelle 16

Rentabilität, Cashflow, Investitionen und Kapitalrendite

	2011	2012	2013	2014	UZ
Rentabilität der Verkäufe an unabhängige Abnehmer in der Union (in % des Umsatzes)	0,5 %	- 5,7 %	- 2,9 %	- 1,5 %	- 2,7 %
<i>Index (2011 = 100)</i>	<i>100</i>	<i>- 1 200</i>	<i>- 621</i>	<i>- 317</i>	<i>- 561</i>
Cashflow (in 1 000 EUR)	18 943	- 41 751	1 074	24 409	25 941
<i>Index (2011 = 100)</i>	<i>100</i>	<i>- 220</i>	<i>6</i>	<i>129</i>	<i>137</i>
Investitionen (in 1 000 EUR)	32 617	18 548	16 878	23 049	28 136
<i>Index (2011 = 100)</i>	<i>100</i>	<i>57</i>	<i>52</i>	<i>71</i>	<i>86</i>
Kapitalrendite	- 3,09 %	- 8,63 %	- 6,42 %	- 3,54 %	- 3,35 %

Quelle: Geprüfte Fragebogenantwort der in die Stichprobe einbezogenen Unionshersteller.

- (146) Die Kommission ermittelte die Rentabilität der Unionshersteller als Nettoverlust vor Steuern aus den Verkäufen der gleichartigen Ware an unabhängige Abnehmer in der Union in Prozent des mit diesen Verkäufen erzielten Umsatzes.
- (147) Die Rentabilität entwickelte sich im Bezugszeitraum negativ und ging nach einem leichten Gewinn im Jahr 2011 ab 2012 (- 5,7 %) bis zum Untersuchungszeitraum (- 2,7 %) kontinuierlich zurück. Während die schweren Verluste im Jahr 2012 zum Teil mit der europäischen Schuldenkrise und der anschließenden Wirtschaftskrise verbunden waren, ermöglichte es der erhebliche preis- und volumenrelatierte Druck auf den Wirtschaftszweig der Union, der auf den Anstieg der Einfuhren aus den betroffenen Ländern im Zeitraum 2013 bis zum Untersuchungszeitraum zurückzuführen war, dem Wirtschaftszweig der Union nicht, sich die allmähliche Erholung der europäischen Wirtschaft zunutze zu machen.
- (148) Wie oben erläutert, können angesichts der vielfältigen Preispolitiken (z. B. Kosten, Kosten plus, Marktpreis) bei den in die Stichprobe einbezogenen Herstellern in der EU für gebundene Mengen weder aus der Preisentwicklung noch aus der Rentabilitätsentwicklung bei der Eigenverwendung aussagekräftige Schlüsse gezogen werden.
- (149) Einer interessierten Partei zufolge besteht das Risiko, dass integrierte Hüttenwerke wie viele Hersteller in der EU die Rentabilitätsdaten einzelner Produktionseinheiten für die Zwecke der Untersuchung manipulieren. Die Kommission überprüfte die von den Herstellern vorgelegten Daten und war mit den letztendlich gewonnenen Zahlen einverstanden.

- (150) Unter Nettocashflow ist die Fähigkeit der Unionshersteller zu verstehen, ihre Tätigkeiten selbst zu finanzieren. Der Nettocashflow folgte einem Aufwärtstrend (+ 37 %), was in erster Linie auf den Abbau der Lagerbestände zurückzuführen war.
- (151) Da die Kapitalrendite insgesamt negativ blieb (etwa – 3 %), reduzierte der Wirtschaftszweig der Union seine Investitionen zwischen 2011 und dem Untersuchungszeitraum um 14 %. Die Möglichkeit zur Kapitalbeschaffung wurde durch die im Bezugszeitraum entstandenen Verluste beeinträchtigt, wie sich am Rückgang der Investitionen ablesen lässt.

4.4.4. Schlussfolgerung zur Schädigung

- (152) Der Wirtschaftszweig der Union insgesamt konnte aufgrund des starken Anstiegs des Eigenverbrauchs seine Produktionsvolumen leicht erhöhen und seine Kapazitätsauslastung verbessern. Außerdem wurden konkrete Maßnahmen zur Effizienzsteigerung durch den Abbau von Arbeitskräften und von Produktionskapazität sowie durch ein konsequentes Management der Herstellkosten getroffen.
- (153) Trotz dieser konkreten Maßnahmen, mit denen der Wirtschaftszweig der Union im Bezugszeitraum seine Gesamtleistung zu verbessern suchte, hat sich die Lage des Wirtschaftszweigs der Union auf dem freien Markt im Bezugszeitraum deutlich verschlechtert, da sich die Verluste ab 2012 anhäuferten. So gingen die Verkaufsmengen auf dem freien Markt der Union um 14 % zurück, fielen die Verkaufspreise pro Einheit um 19 %, während die Produktionskosten nur um 16 % sanken. Außerdem verlor der Wirtschaftszweig der Union Marktanteile an Einfuhren aus den betroffenen Ländern und musste angesichts der fortwährenden negativen Kapitalrendite Investitionen einschränken.
- (154) Nach Auffassung der russischen Behörden, untergräbt die Tatsache, dass einige Antragsteller in Drittländern zu investieren beabsichtigen, die Schadensbehauptung. In den Akten weist jedoch nichts darauf hin, dass die Investitionen im Bereich kaltgewalzter Flachstahlerzeugnisse erfolgen sollen. Darüber hinaus dürften die Investitionen eher Unternehmen betreffen, die, auch wenn sie derselben Gruppe wie die Unionshersteller angehören, in anderen Teilen der Welt tätig sind.
- (155) Aufgrund der vorstehenden Ausführungen kann der Schluss gezogen werden, dass der Wirtschaftszweig der Union, der sowohl hinsichtlich seiner zwei Segmente als auch in seiner Gesamtheit analysiert wurde, bei den Hauptschadensindikatoren eine bedeutende Schädigung wie negative Rentabilität, rückläufige Verkaufsmengen und niedrigerer Marktanteil erlitt.

5. SCHADENSURSACHE

- (156) Die Kommission hat nach Artikel 3 Absatz 6 der Grundverordnung geprüft, ob die gedumpte Einfuhren aus den betroffenen Ländern eine bedeutende Schädigung des Wirtschaftszweigs der Union verursacht haben. Nach Artikel 3 Absatz 7 der Grundverordnung prüfte die Kommission auch, ob andere bekannte Faktoren den Wirtschaftszweig der Union zur gleichen Zeit geschädigt haben könnten. Dabei stellte sie sicher, dass eine etwaige Schädigung durch andere Faktoren als die gedumpte Einfuhren aus den betroffenen Ländern nicht den gedumpten Einfuhren zugerechnet wird. Bei den anderen Faktoren handelt es sich um die Wirtschaftskrisen, die mangelnde Wettbewerbsfähigkeit bzw. Effizienz der Unionshersteller, die Einfuhren der Unionshersteller, die Einfuhren aus Drittländern, die Ausfuhrleistung der Unionshersteller, bestimmte Quoten, die Leistung der nicht zu den Antragstellern gehörenden Hersteller und Kapazitätsprobleme.

5.1. AUSWIRKUNGEN DER GEDUMPTEN EINFUHREN

- (157) Die Verkaufspreise der ausführenden Hersteller fielen im Schnitt von 624 EUR/Tonne im Jahr 2011 auf 497 EUR/Tonne im Untersuchungszeitraum (– 20 %). Indem sie ihren Verkaufsstückpreis im Bezugszeitraum ständig weiter senkten, konnten die Hersteller aus den betroffenen Ländern ihren Marktanteil von 2011 (14,3 %) bis zum Untersuchungszeitraum (20,1 %) erheblich erhöhen.
- (158) Während sich der durch die Finanzkrise bedingte Nachfragerückgang im Jahr 2012 bereits negativ auf die Leistung des Wirtschaftszweigs der Union auswirkte, hat der anschließende, fast kontinuierliche Anstieg der Einfuhren aus den betroffenen Ländern zu wesentlich niedrigeren Preisen deutliche negative Auswirkungen auf die Leistung des Wirtschaftszweigs der Union gehabt. Während der Wirtschaftszweig der Union durch Beschäftigungsabbau und durch die sinkenden Rohstoffpreise seine Kosten verringerte, nahmen die gedumpte Einfuhren weiter zu und zwangen den Wirtschaftszweig der Union dazu, seine Verkaufspreise in der Union noch weiter zu senken, um keine weiteren Marktanteile zu verlieren. Obwohl sich die Rentabilität des Wirtschaftszweigs der

Union durch die Verringerung von Verlusten im Jahr 2014 leicht verbessert hat, kam es im Untersuchungszeitraum zu einer weiteren Zunahme der Einfuhrmengen und zu einem noch stärkeren Rückgang der Einfuhrpreise, wodurch die Preise und die Rentabilität des Wirtschaftszweigs der Union weiter sanken.

- (159) Angesichts des klar festgestellten zeitlichen Zusammenfallens zwischen der zunehmenden Menge gedumpfter Einfuhren zu ständig sinkenden Preisen und den Absatzeinbußen des Wirtschaftszweigs der Union sowie dem Preisdruck, aufgrund dessen der Wirtschaftszweig der Union Verluste verzeichnete, wird der Schluss gezogen, dass die gedumpten Einfuhren die Ursache für die Schädigung des Wirtschaftszweigs der Union sind.
- (160) Die allmähliche Konjunkturverlangsamung in China und die, wie aus den Akten hervorgeht, sehr bedeutende Überkapazität der chinesischen Stahlindustrie haben die chinesischen Stahlproduzenten dazu veranlasst, ihren Produktionsüberschuss auf die Auslandsmärkte zu leiten; und der Unionsmarkt ist eine attraktive Ausfuhrdestination. Zahlreiche andere traditionell wichtige Absatzmärkte haben bereits Maßnahmen in Bezug auf chinesische und russische Stahlerzeugnisse, einschließlich kaltgewalzter Flachstahlerzeugnisse, ergriffen oder ziehen dies in Erwägung, da die Preise durch Einfuhren zu unlauteren Preisen künstlich gedrückt werden, was zu einem ungesundem Wettbewerb führt. Angesichts der zunehmenden Verhängung von Handelsschutzmaßnahmen auf der ganzen Welt ist der Unionsmarkt zu einer der attraktivsten Destinationen für gedumpte Einfuhren aus China und Russland geworden, was zulasten des Wirtschaftszweigs der Union geht. Diese Schlussfolgerung wird auch durch die jüngsten Eurostat-Einfuhrstatistiken untermauert, die zeigen, dass die Einfuhren aus China und Russland seit dem Ende des Untersuchungszeitraums sogar noch weiter zugenommen haben. Die Einfuhrmengen lagen im September 2015 um 48 % über denen im April 2015, während die Durchschnittspreise für diese Einfuhren weiter zurückgingen.

5.2. AUSWIRKUNGEN ANDERER FAKTOREN

5.2.1. Die Wirtschaftskrisen

- (161) Die weltweite Wirtschaftskrise hat zu einem Rückgang der Nachfrage in der Union und zu sinkenden Verkaufspreisen geführt.
- (162) Eine Partei brachte eine Reihe von Argumenten hervor, um auf Besonderheiten des Jahres 2012 (Krise im Euro-Währungsgebiet) auf dem Unionsmarkt für kaltgewalzte Flachstahlerzeugnisse hinzuweisen, und bestritt, dass der Wirtschaftszweig der Union in diesem Zeitraum von den Einfuhren aus China beeinflusst wurde. Ebenso machten russische Hersteller geltend, dass der Markteinbruch im Jahr 2012 die Ursache für die Schädigung des Wirtschaftszweigs der Union gewesen sei.
- (163) Die Untersuchung konnte diese Behauptungen jedoch nicht bestätigen. Einerseits ist Folgendes festzustellen: Auch wenn der Unionsmarkt für kaltgewalzte Flachstahlerzeugnisse insbesondere in den Jahren 2008-2009 und 2012 unter dem Einfluss der Krisen stand, so erholte er sich doch leicht von deren Auswirkungen und zeigte eine recht stabile, wenn auch stagnierende Nachfrage. Die russischen Behörden räumten ein, dass sich die Bauindustrie, der größte Verbraucher von Stahlerzeugnissen in der Union, langsam erhole. Andererseits wurde der Wirtschaftszweig der Union, obwohl er in den Jahren 2012 und 2013 von der Erholung des Marktes hätte profitieren können, durch eine weitere Zunahme der Einfuhren aus der VR China und aus Russland daran gehindert. Billige Einfuhren nahmen nach und nach zu und eroberten Marktanteile zulasten des Wirtschaftszweigs der Union. Darüber hinaus dürfte die besondere Situation im Jahr 2012 keinen entscheidenden Einfluss auf den Trend während des längeren Untersuchungszeitraums gehabt haben; in jedem Fall ist klar, dass der anhaltende, von den Einfuhren ausgehende Preisdruck im Jahr 2012 erstmals in vollem Umfang spürbar wurde.
- (164) Der von der Partei geforderte Ausschluss des Jahres 2012 aus der Mengeneffekt-Analyse erwies sich als nicht gerechtfertigt. Den Trends würde sonst ein zentrales Element fehlen und sie wären somit verzerrt.
- (165) Vorläufig kann der Schluss gezogen werden, dass die Wirtschaftskrisen nicht die grundlegende Ursache für die Schädigung des Wirtschaftszweigs der Union sind und nicht den ursächlichen Zusammenhang zwischen den gedumpten Einfuhren und der Schädigung des Wirtschaftszweigs der Union aufheben.

5.2.2. Mangelnde Wettbewerbsfähigkeit/Effizienz der Unionshersteller

- (166) Einige interessierte Parteien brachten vor, dass die Unionshersteller aufgrund ihrer vergleichsweise höheren Kosten nicht ausreichend wettbewerbsfähig seien und dass die angebliche Schädigung auf die Ineffizienz der Antragsteller zurückzuführen sei.

- (167) Die russischen Behörden nahmen Bezug auf die hohen Produktionskosten der europäischen Stahlunternehmen, die sich insbesondere aus der umwelttechnischen Modernisierung der Metallproduktion in der Union ergäben. Sie machten insbesondere die Festlegung branchenspezifischer Obergrenzen für Treibhausgasemissionen und die steigenden Gebühren für Kohlenstoffdioxidemissionen sowie die den europäischen Unternehmen entstehenden Kosten für die Einhaltung umwelt- und klimapolitischer Vorschriften dafür verantwortlich.
- (168) In Erwiderung darauf wies Eurofer darauf hin, dass dem Antrag zufolge die Kosten für die von den Antragstellern verkauften Waren in dem Jahr, für das die Kosten für die Einhaltung rechtlicher Vorschriften angeblich angefallen sein sollen, gesunken seien. Darüber hinaus ist zu erwähnen, dass die zahlreichen in der Union geltenden Umweltvorschriften im Allgemeinen bereits vor einiger Zeit erlassen wurden und dass die Kosten für die Einhaltung der umweltrechtlichen Vorschriften den Ergebnissen der Untersuchung zufolge relativ gering sind, so dass sie im Bezugszeitraum keine nennenswerten Auswirkungen auf die Tätigkeiten der Stahlwerke in der Union hatten.
- (169) Die russischen Hersteller hinterfragten die Tragfähigkeit der von den Antragstellern im Zeitraum 2011/2012 getätigten Investitionen und die Kapazitätssteigerung im Jahr 2011. Sie führten den Rückgang der Rentabilität auf die Geschäftsentscheidungen der europäischen Stahlunternehmen und die Schädigung des Wirtschaftszweigs auf das Versäumnis der Antragsteller zurück, sich im weltweiten Wettbewerb neu zu positionieren. Die Untersuchung ergab jedoch, dass die im Betrachtungszeitraum getroffenen Geschäftsentscheidungen sorgfältig abgewogen wurden. Sowohl vor- als auch nachgelagerte Investitionen wurden getätigt, um die Effizienz zu steigern, die Produktqualität zu verbessern, Hochtechnologieprodukte zu entwickeln und die steigenden Anforderungen der Kunden zu erfüllen. Die Kapazität des Wirtschaftszweigs der Union ist im Bezugszeitraum tatsächlich um 3 % gesunken (siehe Tabelle 5). Die Produktionskapazität für kaltgewalzte Flachstahlerzeugnisse ist nicht ausschließlich dem Markt für kaltgewalzte Flachstahlerzeugnisse an sich gewidmet, da die Produktion von kaltgewalzten Flachstahlerzeugnissen, wie in Abschnitt 4.2 dargelegt, auch für nachgelagerte Tätigkeiten verwendet wird. Die Auswirkungen der Ausfuhrleistung des Wirtschaftszweigs der Union werden im Folgenden erläutert.

5.2.3. Rückgang der Rohstoffpreise und der Preise für kaltgewalzte Flachstahlerzeugnisse auf dem Weltmarkt

- (170) Nach Auffassung mehrerer Parteien folgten die Preise der Unionshersteller und der betroffenen Länder für kaltgewalzte Flachstahlerzeugnisse einem einzigen weltweiten Preistrend und spiegelten im Wesentlichen die rückläufigen Rohstoffpreise wider. Eine Partei machte ferner geltend, dass die Antragsteller versäumt hätten, die sinkenden Rohstoffpreise zu ihrem Vorteil zu nutzen und die durchschnittlichen Kosten der von ihnen verkauften Erzeugnisse zu senken.
- (171) Auch wenn die allgemein rückläufige Tendenz bei den Preisen für kaltgewalzte Flachstahlerzeugnisse eine gewisse Rolle gespielt haben mag, so können die fallenden Preise auf dem Unionsmarkt nicht allein auf solch eine allgemeine weltweite Lage zurückgeführt werden.
- (172) Erstens gibt es bei der Entwicklung der Preise für kaltgewalzte Flachstahlerzeugnisse im internationalen Kontext regionale Unterschiede. Länder mit nur begrenzten installierten Kapazitäten wie Brasilien und Argentinien haben nur einen relativ geringen Einfluss auf die weltweite Preisbildung, und die Preisentwicklung ist weniger volatil. Im Gegensatz dazu konkurrieren inländische Erzeuger auf etablierten Stahlmärkten mit vielen Einfuhrquellen, was zu einem zunehmenden Preisdruck und damit zu einem Preisverfall führt. Diese Situation verschärft sich noch durch gedumpte Preise.
- (173) Zweitens verfügen sowohl die VR China als auch Russland, obwohl sie zu den Ländern mit dem höchsten Stahlverbrauch zählen, über bedeutende Überkapazitäten. Hersteller aus der VR China und aus Russland haben somit den Anreiz, ihren Produktionsüberschuss zu niedrigen Preisen zu exportieren, was sich auf die Weltmarktpreise auswirkt und diese verzerrt.
- (174) Drittens sind, wie von Eurofer festgestellt, die Preise für Einfuhren aus den betroffenen Ländern im selben Zeitraum stärker zurückgegangen als die Preise für Rohstoffe bzw. Vormaterialien. Diese Feststellung bestätigt sich durch einen Vergleich zwischen den Produktionskosten des Wirtschaftszweigs der Union, die im Bezugszeitraum insgesamt um 16 % zurückgegangen sind, und den durchschnittlichen Einfuhrpreisen, die im selben Zeitraum um 20 % sanken. Auch wenn der Rückgang der Produktionskosten nicht nur auf niedrigere Rohstoffpreise, sondern auch auf Effizienzgewinne seitens der Unionshersteller zurückzuführen ist (siehe Erwägungsgrund 134), so fiel er doch geringer aus als der Rückgang der Preise für Einfuhren aus der VR China und aus Russland.
- (175) Unter lauterer Marktbedingungen hätte der Wirtschaftszweig der Union seine Verkaufspreise aufrechterhalten und von den sinkenden Kosten profitieren können, um wieder rentabel zu werden. Die Unionshersteller mussten jedoch ihre Verkaufspreise weiter drücken, und nach dem Untersuchungszeitraum fielen die Preise weiter auf einen historischen Tiefstand.

5.2.4. Einfuhren aus Drittländern

(176) Die Menge der Einfuhren aus Drittländern entwickelte sich im Bezugszeitraum wie folgt:

Tabelle 17

Einfuhrmenge aus anderen Ländern (in Tonnen) und Marktanteil

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

Quelle: Eurostat.

- (177) Die bei weitem überwiegende Mehrheit aller Einfuhren in die Union entfällt auf die betroffenen Länder. Die anderen Einfuhren nahmen im Bezugszeitraum um 24 % ab, d. h. stärker als der Rückgang des Verbrauchs auf dem freien Unionsmarkt. Der Marktanteil dieser Importe ist somit von 10,9 % im Jahr 2011 auf 9,1 % im Untersuchungszeitraum gesunken.
- (178) Zahlreiche interessierte Parteien brachten vor, dass die Auswirkungen der Einfuhren aus Drittländern unterschätzt worden seien, insbesondere im Hinblick auf ihre Leistung und ihre Wachstumsraten. Insbesondere vertraten die russischen Behörden und die russischen Hersteller die Auffassung, dass der Antragsteller den Faktor zunehmender Einfuhren aus anderen Ländern, insbesondere aus Indien und der Ukraine, unterschätzt habe. Eine interessierte Partei wies darauf hin, dass die Einfuhren kaltgewalzter Flachstahlerzeugnisse aus Iran und der Ukraine zu Preisen erfolgten, die sogar noch unter den Preisen für Einfuhren aus der VR China und aus Russland lägen, und insgesamt 12,3 % der Gesamteinfuhren in die Union ausmachten.
- (179) Derzeit liegen jedoch keine Beweise dafür vor, dass Einfuhren aus Indien, Iran oder der Ukraine zu gedumpten Preisen auf den Unionsmarkt gebracht wurden.

- (180) Darüber hinaus ist der Marktanteil der genannten Einfuhren nach den verfügbaren Eurostat-Daten und dem berechneten Verbrauch auf dem Unionsmarkt nur gering. Obwohl der Marktanteil der Einfuhren aus Indien, Iran und der Ukraine zusammengenommen von 4,1 % im Jahr 2011 auf 5,4 % im Untersuchungszeitraum gestiegen ist, lagen die einzelnen Marktanteile lediglich bei 1 % bzw. 2,4 %. Daher haben diese Einfuhrquellen wahrscheinlich nicht die von den interessierten Parteien vorgebrachten Auswirkungen gehabt und heben somit den ursächlichen Zusammenhang nicht auf.
- (181) Dennoch wird die Kommission die Entwicklung der Marktsituation aufmerksam beobachten und kann, falls notwendig, geeignete Maßnahmen zur Bekämpfung von Dumping aus den genannten Ländern ergreifen.

5.2.5. Ausfuhrleistung des Wirtschaftszweigs der Union

- (182) Die Ausfuhrmenge der Unionshersteller entwickelte sich im Bezugszeitraum wie folgt:

Tabelle 18

Ausfuhrleistung

	2011	2012	2013	2014	UZ
Menge der Ausfuhren an unabhängige Abnehmer	767 756	784 562	755 574	766 223	799 362
<i>Index (2011 = 100)</i>	<i>100</i>	<i>102</i>	<i>98</i>	<i>100</i>	<i>104</i>
Durchschnittspreis (in EUR/t)	639	606	565	553	557
<i>Index (2011 = 100)</i>	<i>100</i>	<i>95</i>	<i>88</i>	<i>87</i>	<i>87</i>

Quelle: Geprüfte Fragebogenantworten von Eurofer und von Unionsherstellern in der Stichprobe.

- (183) Die Menge der Ausfuhren an unabhängige Abnehmer blieb von 2011 bis 2014 stabil, bevor sie im Untersuchungszeitraum um 4 % zunahm. Die Preise sanken im Bezugszeitraum deutlich um 13 %, jedoch weniger als die Preise auf dem Unionsmarkt (- 19 %).
- (184) Eine Partei führte an, dass die zunehmenden Ausfuhrverkäufe ein Beweis für die Wettbewerbsfähigkeit der kaltgewalzten Flachstahlerzeugnisse aus der EU auf dem Weltmarkt seien und zeigten, dass die Antragsteller wirtschaftlich gut dastünden.
- (185) Allerdings sollte jede Zunahme der Ausfuhrverkäufe als Selbstschutzmaßnahme der Unionshersteller betrachtet werden, die auf den Exportmärkten nach rentablen Marktnischen suchen, damit sie eine hinreichende Kapazitätsauslastung beibehalten und Arbeitsplätze in der Union sichern können. Der Anstieg ist auch auf die Tatsache zurückzuführen, dass bestimmte Unionshersteller globale Akteure sind, die bei Investitionen in neue Märkte ihren Kunden folgen müssen, bevor Tochtergesellschaften vor Ort die Belieferung dieser Kunden übernehmen.
- (186) In dieser Hinsicht ist festzustellen, dass die Ausfuhren an unabhängige Abnehmer von 2011 bis 2014 stabil geblieben sind und erst im Untersuchungszeitraum anfangen zuzunehmen (+4 %). Die Zunahme der Ausfuhren betraf vor allem bestimmte Märkte wie die USA, die VR China und Algerien und bezog sich hauptsächlich auf hochwertige Erzeugnisse und Spezialprodukte, bei denen der Wirtschaftszweig der Union einen Wettbewerbsvorteil im Hinblick auf Qualität und Lieferzuverlässigkeit hat. Im Gegensatz dazu gingen laut Eurofer die Ausfuhren in stärker rohstofforientierte Länder zurück.
- (187) Auf der Grundlage der in dem Antrag übermittelten Angaben machte eine interessierte Partei ferner geltend, dass die steigenden Ausfuhrmengen mit Verlust verkauft würden und daher negative Auswirkungen auf die Rentabilität des Wirtschaftszweigs der Union insgesamt hätten. Diese Behauptung ist nicht stichhaltig. Wie bereits dargelegt, nahmen die Ausfuhrverkäufe an unabhängige Abnehmer hauptsächlich im Untersuchungszeitraum zu. Ferner ist darauf hinzuweisen, dass die Ausfuhrverkäufe lediglich 12 % bis 14 % der Gesamtverkäufe an

unabhängige Abnehmer ausmachten und dass die Ausführpreise weniger stark zurückgingen als die Preise in der Union, so dass sie am Ende des Bezugszeitraums deutlich über diesen Preisen lagen.

5.2.6. Kapazitätsprobleme der Stahlindustrie der Union

- (188) Einige interessierte Parteien machten geltend, dass strukturelle Probleme der Stahlindustrie der Union wie Überkapazitäten die Ursache für die Schädigung des Wirtschaftszweigs der Union seien. So stellten die russischen Behörden im Einklang mit der OECD-Veröffentlichung „Excess Capacity in the Global Steel Industry and the Implications of New Investment Projects“ (2014) fest, dass Überkapazitäten der globalen Stahlindustrie schädeten und unter anderem zu niedrigen Preisen führten.
- (189) Allerdings hat der Wirtschaftszweig der Union Schritte unternommen, um gegen potenzielle Überkapazitäten und Produktionsüberschüsse vorzugehen, um sich an die jüngsten Marktentwicklungen anzupassen. Laut Daten der OECD ⁽¹⁾ werden die Stahlerzeugungskapazitäten — außer in der Union — weltweit voraussichtlich zunehmen. Aus Tabelle 9 geht hervor, dass die Kapazität des Wirtschaftszweigs der Union im Bezugszeitraum um 3 % zurückgegangen ist. Im Gegensatz dazu nahm die Produktionskapazität der meisten mitarbeitenden ausführenden Hersteller in den betroffenen Ländern im selben Zeitraum zu.

5.2.7. Einfuhren des Wirtschaftszweigs der Union

- (190) Die russischen Hersteller machten geltend, dass die Einfuhren der Antragsteller aus der VR China und Russland in hohem Maße eine selbstverschuldete Schädigung nahelegten und dass den Antragstellern nicht gestattet sein dürfte, eine Situation, die sie selbst herbeigeführt hätten, zu ihrem Vorteil zu nutzen.
- (191) In diesem Zusammenhang wiesen die Antragsteller darauf hin, dass sie integrierte Stahlkonzerne seien, deren Handelssparten unabhängig von den Stahlwerken agierten. Die Handelssparten, die beim Kauf kaltgewalzter Flachstahlerzeugnisse die freie Wahl zwischen verschiedenen Bezugsquellen hätten, seien gelegentlich einem starken Druck seitens ihrer Kunden ausgesetzt, das kostengünstigste Material zu erwerben, und müssten somit einen sehr begrenzten Teil ihres Bedarfs über Einfuhren — unter anderem aus der VR China und aus Russland — decken, um ihre Geschäftsbeziehungen zu sichern und aufrechtzuerhalten. Auf dieses Problem wurde in Bezug auf einige der Unionshersteller bereits im Antrag hingewiesen.
- (192) Es kann jedoch nicht davon ausgegangen werden, dass die Schädigung des Wirtschaftszweigs der Union aufgrund dieser Einfuhren selbstverschuldet war. Diese Einfuhren wurden nur von einem Teil der Unionshersteller getätigt, umfassten nur geringe Mengen (zwischen 0 % und 5 % der Verkäufe der Antragsteller, die von Handelssparten der Unionshersteller getätigt wurden) und erfolgten als vorübergehende Selbstschutzmaßnahme infolge der billigen gedumpten Einfuhren aus der VR China und aus Russland.

5.2.8. Bereits zuvor zwischen Russland und der Europäischen Union geltende Handelsvereinbarungen für bestimmte Stahlerzeugnisse

- (193) Die russischen Behörden nahmen Bezug auf in der Vergangenheit geltende Handelsvereinbarungen zwischen der Union und Russland im Stahlsektor, um darauf hinzuweisen, dass die im Rahmen der genannten Vereinbarungen festgelegte Menge der Einfuhren aus Russland als nicht schädigend betrachtet wurde und die (derzeitige) Einfuhrmenge der in den Vereinbarungen festgelegten Menge entspreche. Ebenso brachten auch die russischen Hersteller vor, dass die in diesen Vereinbarungen festgelegten Quoten als nicht schädigend angesehen worden seien und der darin vorgesehene Schutzmechanismus nie in Anspruch genommen, geschweige denn umgesetzt worden sei.
- (194) Diese Argumente sind jedoch unbegründet. Einerseits belegen Informationen aus der Akte, dass die Quoten nach der Wirtschaftskrise zu hoch waren, da sie nicht angepasst wurden. Die in Rede stehenden Vereinbarungen, die auf Oktober 1997 zurückgehen, wurden regelmäßig (z. B. im Kontext der Erweiterungen der Union) ausgehandelt, die Quoten jedoch nie deutlich nach unten angepasst, um neuen Marktentwicklungen Rechnung zu tragen. Ferner bezogen sich die in Rede stehenden Quoten auf eine viel breitere Produktpalette als nur auf kaltgewalzte Flachstahlerzeugnisse, unter anderem auch auf nachgelagerte Produkte. Die Quoten galten nie ausschließlich für kaltgewalzte Flachstahlerzeugnisse.
- (195) Der Grund dafür, warum die Einfuhren aus Russland derzeit ein größeres Problem für den Unionsmarkt darstellen als in der Vergangenheit, liegt darin, dass der erhebliche Anstieg der Einfuhren aus Russland in Verbindung mit den niedrigen, gedumpten Preisen den Unionsmarkt mehr denn je stören.

⁽¹⁾ <http://www.oecd-ilibrary.org/docserver/download/5js65x46nxhj.pdf?expires=1450430707&id=id&accname=guest&checksum=E0DE6D6E5A5D07EAEFAFF9326A72404>.

5.2.9. Potenzieller Beitrag der nicht zu den Antragstellern gehörenden Hersteller zur Schädigung des Wirtschaftszweigs der Union

- (196) Einige interessierte Parteien machten geltend, dass die nicht zu den Antragstellern gehörenden Hersteller selbst nicht geschädigt würden, sondern möglicherweise zur Schädigung des Wirtschaftszweigs der Union beitragen. Der Wirtschaftszweig der Union sei in vorausschauende (d. h. die Nicht-Antragsteller) und andere Hersteller (die Antragsteller) unterteilt. Die missliche Lage der Antragsteller sei nicht auf die Einfuhren aus Russland zurückzuführen, denn die Nicht-Antragsteller, auf die 24 % der Unionsproduktion kaltgewalzter Flachstahlerzeugnisse entfielen, überträfen die Antragsteller im Hinblick auf eine Reihe von Schadensindikatoren bei weitem.
- (197) Dieses Vorbringen ist unbegründet. Erstens ist es ein Grundprinzip jedes Handelsschutzverfahrens, dass die Beteiligung an einem solchen Verfahren auf freiwilliger Basis beruht. Zweitens stützen sich einige der Feststellungen hinsichtlich der Schädigung auf die in die Stichprobe einbezogenen Unionshersteller, die im Sinne des Abschnitts 1.5.1 als repräsentativ für den gesamten Wirtschaftszweig der Union anzusehen sind.
- (198) Drittens ist zwar wahr, dass einige nicht zu den Antragstellern gehörende Hersteller ihre Produktion gesteigert haben; dies sollte jedoch vor dem Hintergrund der Tatsache gesehen werden, dass einige dieser Stahlwerke auch nachgelagerte Produkte wie kaltgewalzte feuerverzinkte Flachstahlerzeugnisse herstellen. Ein größeres Produktionsvolumen bedeutet nicht notwendigerweise eine höhere Rentabilität und eine bessere Position auf dem Unionsmarkt. Ganz im Gegenteil könnte dies darauf hinweisen, dass es die Stahlwerke vorziehen, ihre Tätigkeiten stärker auf Nischenprodukte mit hohem Mehrwert auszurichten als mit gedumpte Ausfuhren aus China und Russland auf dem Markt für kaltgewalzte Flachstahlerzeugnisse zu konkurrieren.
- (199) Viertens machten die antragstellenden Hersteller, mit Ausnahme reiner Walzwerke, im Untersuchungszeitraum 89 % der Gesamtproduktion der Stahlwerke der Union aus. Daher sind die antragstellenden Werke in hohem Maße repräsentativ für den Wirtschaftszweig der Union insgesamt, und die Tatsache — ganz gleich, ob sie fundiert ist oder nicht —, dass sich einige Unionshersteller besser auf dem Unionsmarkt behaupten als andere, könnte auf eine Vielzahl von Faktoren zurückzuführen sein und lässt keine Zweifel daran aufkommen, dass der Wirtschaftszweig der Union im Allgemeinen unter den gedumpte Einfuhren leidet. Fünftens ist im Hinblick auf die Verkäufe festzustellen, dass die nicht zu den Antragstellern gehörenden Hersteller zwar etwas besser abgeschnitten haben als die antragstellenden Hersteller (obwohl ihre Absatzmengen stagnierten), dass sich der Trend aber Anfang 2014 umkehrte.
- (200) Darüber hinaus legen in der Akte enthaltene Informationen nahe, dass reine Walzwerke auf dem Unionsmarkt unter dem gleichen Preisdruck stehen und ihre Lage mit derer integrierter Werke vergleichbar ist.
- (201) Zusammenfassend ist festzustellen, dass die nicht zu den Antragstellern gehörenden Hersteller nicht besser abgeschnitten haben als die antragstellenden Hersteller und dass ihre Lage, insbesondere angesichts ihres Anteils an der Unionsproduktion, nicht dazu führt, den ursächlichen Zusammenhang zwischen den gedumpte Einfuhren und der Schädigung, die dem Wirtschaftszweig der Union insgesamt zugefügt wurde, aufzuheben.

5.3. SCHLUSSFOLGERUNG ZUR SCHADENSURSACHE

- (202) Vorläufig wurde ein ursächlicher Zusammenhang zwischen der von den Unionsherstellern erlittenen Schädigung und den gedumpte Einfuhren aus den betroffenen Ländern festgestellt.
- (203) Alle bekannten Faktoren, die Einfluss auf die Lage des Wirtschaftszweigs der Union haben, wurden von der Kommission ordnungsgemäß von den schädigenden Auswirkungen der gedumpte Einfuhren unterschieden und abgegrenzt. Es wurde vorläufig festgestellt, dass andere ermittelte Faktoren wie die Wirtschaftskrise, die angeblich mangelnde Wettbewerbsfähigkeit bzw. Effizienz des Wirtschaftszweigs der Union, die Einfuhren aus Drittländern, die Rolle der Nicht-Antragsteller, die Ausführleistung der Unionshersteller und die Überkapazität des Wirtschaftszweigs der Union den ursächlichen Zusammenhang — selbst in kombinierter Wirkung — nicht aufheben. Die Krise und der Verbrauchsrückgang sowie die Rationalisierung des Wirtschaftszweigs der Union haben unter Umständen in geringem Maße zu der Schädigung beigetragen, doch ohne die stetig sinkenden Preise der gedumpte Einfuhren wäre die Lage des Wirtschaftszweigs der Union mit Sicherheit nicht in so hohem Maße beeinträchtigt worden. Insbesondere wären die Verkaufspreise nicht so weit gesunken, und es wäre eine höhere Rentabilität erreicht worden.
- (204) Auf der Grundlage der vorstehenden Ausführungen hat die Kommission in dieser Phase den Schluss gezogen, dass die bedeutende Schädigung des Wirtschaftszweigs der Union durch die gedumpte Einfuhren aus den betroffenen Ländern verursacht wurde und dass der ursächliche Zusammenhang durch die anderen Faktoren — einzeln betrachtet oder in kombinierter Wirkung — nicht aufgehoben wurde.

6. UNIONSINTERESSE

- (205) Die Kommission hat nach Artikel 21 der Grundverordnung geprüft, ob sie eindeutig zu dem Ergebnis kommen kann, dass die Einführung von Maßnahmen trotz der Feststellung schädigenden Dumpings im vorliegenden Fall nicht im Interesse der Union läge. Bei der Ermittlung des Unionsinteresses wurden die Interessen aller Beteiligten berücksichtigt, auch die Interessen des Wirtschaftszweigs der Union, der Einführer und der Verwender.

6.1. INTERESSE DES WIRTSCHAFTSZWEIGS DER UNION

- (206) Der Wirtschaftszweig der Union ist in 17 Mitgliedstaaten (Vereinigtes Königreich, Frankreich, Deutschland, Slowakische Republik, Italien, Slowenien, Luxemburg, Griechenland, Belgien, Polen, Niederlande, Österreich, Finnland, Schweden, Portugal, Ungarn und Spanien) angesiedelt und beschäftigt in Bezug auf kaltgewalzte Flachstahlerzeugnisse direkt rund 20 000 Arbeitnehmer.
- (207) Dreizehn Hersteller arbeiteten an der Untersuchung mit. Kein der Kommission bekannter Hersteller lehnte die Einleitung der Untersuchung ab. Wie die Analyse der Schadensindikatoren zeigte, litt der gesamte Wirtschaftszweig der Union unter einer Verschlechterung seiner Lage und den negativen Auswirkungen der gedumpte Einfuhren.
- (208) Durch die Einführung vorläufiger Antidumpingzölle sollen faire Handelsbedingungen auf dem Unionsmarkt wiederhergestellt werden, so dass der Preisdruck ein Ende findet und sich der Wirtschaftszweig der Union erholen kann. Dies würde zu einer Verbesserung der Rentabilität des Wirtschaftszweigs der Union bis auf ein Niveau führen, das für diese kapitalintensive Branche als notwendig erachtet wird. Der Wirtschaftszweig der Union hat durch die gedumpte Einfuhren aus den betroffenen Ländern eine bedeutende Schädigung erlitten. Es sei daran erinnert, dass die meisten Schadensindikatoren im Bezugszeitraum eine negative Entwicklung aufwiesen. Insbesondere die Schadensindikatoren im Zusammenhang mit dem Geschäftsergebnis der in die Stichprobe einbezogenen Unionshersteller wie Rentabilität und Kapitalrendite entwickelten sich deutlich negativ. Umso wichtiger ist es, dass die Preise wieder auf ein nicht gedumptes oder zumindest nicht schädigendes Niveau angehoben werden, damit alle Hersteller unter fairen Wettbewerbsbedingungen auf dem Unionsmarkt tätig sein können. Werden keine Maßnahmen ergriffen, dürfte sich die wirtschaftliche Lage des Wirtschaftszweigs der Union höchstwahrscheinlich weiter verschlechtern. Schlechte Ergebnisse im Segment der kaltgewalzten Flachstahlerzeugnisse würden sich auch auf die vor- und nachgelagerten Segmente vieler Unionshersteller auswirken, da die Kapazitätsauslastung in diesen Segmenten eng mit der Herstellung der untersuchten Ware zusammenhängt.
- (209) Daher wird vorläufig der Schluss gezogen, dass die Einführung von Antidumpingzöllen im Interesse des Wirtschaftszweigs der Union läge. Durch die Einführung von Antidumpingmaßnahmen könnte sich der Wirtschaftszweig der Union von den Auswirkungen des festgestellten schädigenden Dumpings erholen.

6.2. INTERESSE DER UNABHÄNGIGEN EINFÜHRER

- (210) Wie in Erwägungsgrund 12 erwähnt, beantwortete nur eines der vier in die Stichprobe einbezogenen Unternehmen den Fragebogen. Ferner ergab die Untersuchung, dass keines der dreizehn Unternehmen, die sich in der Phase der Stichprobenbildung gemeldet hatten, als reiner unabhängiger Einführer anzusehen war. Bei den meisten der ursprünglich angeschriebenen Parteien handelte es sich vielmehr um (Gruppen von) Stahl-Servicecentern, die in der Regel Beziehungen entweder zum Wirtschaftszweig der Union oder zu Parteien in den betroffenen Ländern hatten. In einer späteren Phase bemühte sich die Kommission um eine weitergehende Mitarbeit von mehr unabhängigen Einführern, aber keiner der unabhängigen Einführer, die sich in der Phase der Stichprobenbildung gemeldet hatten, war letztlich bereit, den Fragebogen der Kommission zu beantworten.
- (211) Die Untersuchung ergab, dass sich ein Preisanstieg infolge etwaiger Maßnahmen nicht direkt auf die unabhängigen Einführer auswirken würde. Grundsätzlich gibt es keinen Beleg dafür, dass die Einführer oder die Stahl-Servicecenter Preiserhöhungen nicht auf ihre Kunden abwälzen könnten. Zudem können sie Erzeugnisse auch aus anderen Ländern einführen, die nicht von der Untersuchung betroffen sind.
- (212) Ein italienischer Verband, der 32 italienische Servicecenter vertritt, wies darauf hin, dass Einfuhren für im Vertrieb tätige Unternehmen notwendig seien, da eine Diversifizierung der Bezugsquellen eine sichere und zuverlässige Belieferung ihrer Kunden garantiere. Diesbezüglich bestehe Anlass zur Besorgnis, da die italienischen Hersteller von kaltgewalztem Flachstahl in Verzinkungsanlagen investiert (und daher weniger kaltgewalzte Flachstahlerzeugnisse auf dem freien Unionsmarkt verkauft) und einige Schwierigkeiten bei der Herstellung und Lieferung kaltgewalzter Flachstahlerzeugnisse gehabt hätten, was den italienischen Markt verunsichere habe.

- (213) In diesem Zusammenhang sei darauf hingewiesen, dass Zölle dazu beitragen dürften, die kontinuierliche Belieferung der Kunden der Vertriebsunternehmen zu sichern. Ohne Zölle müssten einige Hersteller von kaltgewalztem Flachstahl in der Union ihre Produktion kaltgewalzter Flachstahlerzeugnisse möglicherweise schließen oder drosseln, so dass sich für viele Unionsverwender die Zahl der Bezugsquellen verringern würde. Überdies werden die Maßnahmen in einer Höhe festgesetzt, die zu gleichen Wettbewerbsbedingungen führt, aber immer noch Einfuhren aus den betroffenen Ländern (zu fairen Preisen) und anderen Quellen ermöglicht.
- (214) Eine Gruppe kooperierender Stahl-Servicecenter schließlich befürwortete Maßnahmen zur kurz- bis mittelfristigen Unterstützung der Stahlwerke in der Union.
- (215) Daher wird vorläufig der Schluss gezogen, dass die Einführung von Maßnahmen keine nennenswerten negativen Auswirkungen auf das Interesse der Unionseinführer hätte.

6.3. INTERESSE DER VERWENDER

- (216) Die wichtigsten gewerblichen Endabnehmer kaltgewalzter Flachstahlerzeugnisse sind die Automobilindustrie, die Hersteller von Haushaltsgeräten („weiße Ware“), das Baugewerbe und die Hersteller einer Vielzahl gewerblicher Waren. Große Verwender (etwa aus der Automobil- oder der Haushaltsgerätebranche) arbeiteten in dem Verfahren nicht mit.
- (217) Nur drei lettische Verwender mit Einfuhren aus Russland arbeiteten an der Untersuchung mit. Zölle auf kaltgewalzte Flachstahlerzeugnisse aus Russland könnten sich in gewissem Umfang auf mindestens einen von ihnen auswirken. Wegen ihrer Größe und ihrer besonderen Tätigkeiten können diese Verwender jedoch nicht als repräsentativ angesehen werden, wenn man die Auswirkungen von Zöllen auf die Unionsverwender kaltgewalzter Flachstahlerzeugnisse insgesamt betrachtet.
- (218) Ein italienischer Verband, der 32 italienische Servicecenter vertritt, machte in seiner Stellungnahme geltend, Maßnahmen würden wichtige Verwender in Unternehmensgruppen zu einer weiteren Verlagerung ins Ausland veranlassen, und verwies in diesem Zusammenhang auf Electrolux und Whirlpool. Die Abwanderung habe bereits vor einiger Zeit begonnen, schade der italienischen Wirtschaft insgesamt und habe aufgrund des Verlusts von Arbeitsplätzen negative soziale Folgen.
- (219) Auch wenn nicht bestritten werden kann, dass Zölle theoretisch zu höheren Einkaufspreisen führen und sich damit negativ auf die Verwender auswirken können, geht aus der Akte nicht hervor, dass die Kosten kaltgewalzter Flachstahlerzeugnisse für die italienischen Verwender (im Vergleich zu den Gesamtkosten) so erheblich wären, dass ihre Rentabilität beeinträchtigt und eine Abwanderung wichtiger Unternehmensgruppen ausgelöst würde. Die vorgeschlagene Höhe der Zölle kann auch nicht als prohibitiv angesehen werden. Zudem ist nicht bestätigt, ob Verwender auf Märkten außerhalb Italiens in der für Verwender auf dem italienischen Markt beschriebenen Weise betroffen sein könnten oder betroffen sein werden, da dieser Markt nach Angaben des genannten italienischen Verbands zahlreiche Besonderheiten aufweist.
- (220) Einige Parteien machten geltend, Maßnahmen würden nachgelagerten Branchen in der Union den Zugang zu preisgünstigen Produkten verwehren. Zwei lettische Verwender sowie ein kleiner portugiesischer und ein kleiner polnischer Einführer fügten hinzu, dass nur einige russische Hersteller, zu denen sie langjährige Geschäftsbeziehungen unterhielten, bestimmte Warentypen verkauften und dass die Interessen der kleineren Unternehmen in der Union (im Vergleich zu denen der Stahlhersteller) insgesamt vernachlässigt würden.
- (221) Dieses Vorbringen wird zurückgewiesen. Was den zweiten Punkt angeht, so wurden die Interessen der kleineren Unternehmen in der Union auf der Grundlage der verfügbaren Informationen berücksichtigt. Auch wenn nicht bestritten werden kann, dass Zölle theoretisch zu höheren Einkaufspreisen führen und sich damit negativ auf die Verwender auswirken können, geht aus der Akte nicht hervor, dass die Kosten kaltgewalzter Flachstahlerzeugnisse für sie (im Vergleich zu den Gesamtkosten) erheblich wären. Außerdem können die höheren Kosten (teilweise) abgewälzt werden. Die vorgeschlagene Höhe der Zölle kann auch nicht als unverhältnismäßig angesehen werden.
- (222) Ferner werden kaltgewalzte Flachstahlerzeugnisse nicht nur in mehreren Mitgliedstaaten der Union hergestellt, sondern auch in zahlreichen Ländern, die bereits zu angemessenen Preisen in die Union exportieren. Die Befürchtung, dass der Zugang zu preisgünstigen Produkten einschränkt würde und bestimmte sehr spezielle Warentypen nicht mehr verfügbar wären, erscheint somit unbegründet.
- (223) Daher wird vorläufig der Schluss gezogen, dass die Einführung von Maßnahmen keine unverhältnismäßigen negativen Auswirkungen auf die Verwender hätte.

6.4. SONSTIGE INTERESSEN

- (224) Eine interessierte Partei machte geltend, Maßnahmen würden die Erholung vieler Schlüsselindustrien verlangsamen, Innovation, Wirtschaftswachstum und Beschäftigung beeinträchtigen und zu weniger Nachfrage und Konsumentenwohlfahrt führen.
- (225) Dieses nicht weiter begründete Vorbringen wird zurückgewiesen. Die Stahlindustrie nimmt bei Wirtschaftswachstum, Innovation und Beschäftigung einen strategisch wichtigen Platz in der Union ein. Maßnahmen zur Unterstützung des Wirtschaftszweigs der Union dürften daher auch Innovation, Wachstum und Beschäftigung in der Union insgesamt fördern.
- (226) Einige interessierte Parteien gaben an, angesichts des Gewichts der Antragsteller im Vergleich zur Gesamtproduktion kaltgewalzter Flachstahlerzeugnisse in der Union und des erheblichen Marktanteils des Wirtschaftszweigs der Union eine Verringerung des Wettbewerbs auf dem Unionsmarkt, die Entstehung marktbeherrschender Unternehmen und die Bildung eines Oligopols von Unionsherstellern zu befürchten.
- (227) Keine dieser Parteien übermittelte entsprechende Belege. Das Vorbringen wird daher zurückgewiesen. Der Wettbewerb auf dem Unionsmarkt wird zweifellos erhalten bleiben, da dort zahlreiche Marktteilnehmer aus EU- und anderen Ländern präsent sind und Preise bei der Wettbewerbsfähigkeit eine wichtige Rolle spielen. Maßnahmen in der vorgeschlagenen Höhe dürften nicht dazu führen, dass Einfuhren aus den betroffenen Ländern unterbleiben. Einfuhren, auch aus den Ländern, die derzeit mit Dumpingpraktiken in Verbindung gebracht werden, werden auf dem Unionsmarkt zu fairen Preisen frei konkurrieren können.
- (228) Nach Ansicht einer interessierten Partei ist zu erwarten, dass sich Maßnahmen negativ auf Parteien auswirken würden, die wesentlich größere und breitere Interessen vertreten als die Antragsteller. Die Zahl der Arbeitsplätze in den nachgelagerten Branchen sei um ein Vielfaches höher als die von den Antragstellern anscheinend willkürlich genannten vagen Zahlen. Da diese Auswirkungen jedoch nicht quantifiziert und auch keine Beschäftigungszahlen vorgelegt wurden, konnten die Behauptungen nicht überprüft werden. Dies gilt auch für die von den kooperierenden russischen Herstellern in einer sehr offenen Weise behaupteten Auswirkungen auf die Verbraucher. Die Kommission nahm daher die Prüfung des Unionsinteresses anhand der in der Akte verfügbaren Informationen vor, die mit vertretbarem Aufwand überprüft und quantifiziert werden konnten.

6.5. SCHLUSSFOLGERUNG ZUM UNIONSINTERESSE

- (229) Aus diesen Gründen wird vorläufig der Schluss gezogen, dass die Einführung von Maßnahmen zur Erholung des Wirtschaftszweigs der Union beitragen und gezielte Investitionen und FuE-Maßnahmen ermöglichen würde, um die Hersteller kaltgewalzter Flachstahlerzeugnisse in der Union besser für die Zukunft zu rüsten und ihre Wettbewerbsfähigkeit zu steigern.
- (230) Der Wirtschaftszweig der Union hat in der (jüngsten) Vergangenheit bereits eine tiefgreifende Umstrukturierung erfahren. Ohne Zölle müssten einige Unionshersteller von kaltgewalztem Flachstahl ihre Tätigkeiten auf dem Gebiet der kaltgewalzten Flachstahlerzeugnisse möglicherweise aufgeben oder einschränken und Hunderte von Beschäftigten entlassen, so dass sich für viele Unionsverwender die Zahl der Bezugsquellen verringern würde.
- (231) Die Auswirkungen von Maßnahmen auf die wenigen anderen Parteien in der Union, die sich gemeldet haben, können nicht als erheblich angesehen werden. Aus der Akte geht nicht hervor, dass die potenziellen Auswirkungen auf andere Akteure (die sich nicht gemeldet haben) schwerer wiegen können als die positive Wirkung von Maßnahmen auf den Wirtschaftszweig der Union. Es wird davon ausgegangen, dass Maßnahmen für die vorgelagerten Branchen wie Rohstofflieferanten und Maschinenhersteller, die nicht (oder nur in geringem Umfang) Hersteller in den betroffenen Ländern beliefern, von Vorteil sind. Die Einführung von Maßnahmen in der vorgeschlagenen Höhe hat nur begrenzte Auswirkungen auf die Preise in der Lieferkette und die Leistung der Verwender. Die Maßnahmen werden in einer Höhe festgesetzt, die zu gleichen Wettbewerbsbedingungen führt, aber immer noch Einfuhren aus den betroffenen Ländern zu fairen Preisen ermöglicht. Den Endverwendern und Verbrauchern dürfte ein fairer, von Wettbewerb geprägter Markt zugutekommen, unter anderem eine Bezugsquelle vor Ort, die in vollem Umfang in der Lage ist, ihre Erfordernisse und Wünsche mit dank FuE und technischen Verbesserungen höherwertigen Produkten zu erfüllen. Der Preis wird nach wie vor ein entscheidender Faktor sein, allerdings auf einer fairen Grundlage.
- (232) Insgesamt gelangt die Kommission in dieser Phase der Untersuchung zu dem Ergebnis, dass es keine zwingenden Gründe für die Annahme gibt, dass die Einführung vorläufiger Maßnahmen in Bezug auf die Einfuhren kaltgewalzter Flachstahlerzeugnisse mit Ursprung in den betroffenen Ländern nicht im Interesse der Union liegt.

7. VORLÄUFIGE ANTIDUMPINGMASSNAHMEN

- (233) Auf der Grundlage der Schlussfolgerungen der Kommission zu Dumping, Schädigung, Schadensursache und Unionsinteresse sollten vorläufige Maßnahmen eingeführt werden, um eine weitere Schädigung des Wirtschaftszweigs der Union durch die gedumpte Einfuhren zu verhindern.

- (234) Die Feststellungen können nicht durch die Behauptung chinesischer Parteien in Frage gestellt werden, die Antragsteller hätten es zum gegenwärtigen Zeitpunkt auf die VR China abgesehen, da die Dumpingspannen, falls die VR China ab Ende 2016 als Marktwirtschaftsland behandelt werden sollte, ab diesem Zeitpunkt grundsätzlich niedriger sein würden. Dieses Vorbringen wird zurückgewiesen. Denn die Untersuchung hat unabhängig von diesen Erwägungen bestätigt, dass die gedumpten Einfuhren der betroffenen Ware aus China den Wirtschaftszweig der Union derzeit bedeutend schädigen.

7.1. SCHADENSBESEITIGUNGSSCHWELLE (SCHADENSSPANNE)

- (235) Zur Festsetzung der Höhe der Maßnahmen ermittelte die Kommission zunächst den Zollsatz, der zur Beseitigung der Schädigung des Wirtschaftszweigs der Union erforderlich ist.
- (236) Die Schädigung würde beseitigt, wenn der Wirtschaftszweig der Union in der Lage wäre, seine Produktionskosten zu decken und mit den Verkäufen der gleichartigen Ware auf dem Unionsmarkt einen angemessenen Gewinn vor Steuern zu erzielen, der unter normalen Wettbewerbsbedingungen, d. h. ohne gedumpte Einfuhren, in einer derartigen Branche erzielt werden könnte. Mit Ausnahme des Jahres 2011 war die Rentabilität des Wirtschaftszweigs der Union im gesamten Bezugszeitraum negativ. Zudem war während des gesamten Bezugszeitraums eine starke Präsenz von Niedrigpreiseinfuhren aus den betroffenen Ländern auf dem Unionsmarkt zu verzeichnen.
- (237) Der Antragsteller forderte die Kommission in seinem Antrag auf, 10-15 % (Angabe als Spanne aus Vertraulichkeitsgründen) des Umsatzes als angemessene nicht schädigende Gewinnspanne heranzuziehen; dies entspreche dem durchschnittlichen Gewinn vor Steuern aus den Verkäufen der beiden repräsentativen antragstellenden Unionshersteller im Jahr 2010. Dieses Vorbringen wurde jedoch nicht hinreichend begründet.
- (238) In früheren Untersuchungen zu vergleichbaren Waren — bestimmten nahtlosen Rohren aus rostfreiem Stahl ⁽¹⁾, bestimmten geschweißten Rohren aus Eisen oder nicht legiertem Stahl ⁽²⁾ und GOES ⁽³⁾ — wurde die Auffassung vertreten, dass 5 % eine angemessene Gewinnspanne darstellt, die der Wirtschaftszweig der Union ohne schädigendes Dumping erzielen könnte. Kaltgewalzte Flachstahlerzeugnisse sind in vielerlei Hinsicht mit den genannten Erzeugnissen vergleichbar, da jeweils ein großer Teil der Produktionskosten auf Eisenerz, Kokskohle und bestimmte Legierungen entfällt und ähnliche Verfahren (Hochofen, Walzen) durchlaufen werden. Eine Gewinnspanne von 5 % wurde auch von russischen Herstellern als angemessen betrachtet. Aus diesen Gründen wurde vorläufig festgestellt, dass eine Gewinnspanne von 5 % auch bei der Herstellung kaltgewalzter Flachstahlerzeugnisse eine angemessene Gewinnspanne darstellt.
- (239) Auf dieser Grundlage berechnete die Kommission einen nicht schädigenden Preis der gleichartigen Ware für den Wirtschaftszweig der Union, indem die genannte Gewinnspanne von 5 % auf die Produktionskosten der in die Stichprobe einbezogenen Unionshersteller im Untersuchungszeitraum aufgeschlagen wurde.
- (240) Danach ermittelte die Kommission die Schadensbeseitigungsschwelle anhand eines Vergleichs des gewogenen durchschnittlichen Einfuhrpreises der kooperierenden ausführenden Hersteller in den betroffenen Ländern, gebührend berichtigt um Einfuhrkosten und Zölle, wie er bei den Preisunterbietungsberechnungen ermittelt wurde, mit dem gewogenen durchschnittlichen nicht schädigenden Preis der gleichartigen Ware, die von den in die Stichprobe einbezogenen Unionsherstellern im Untersuchungszeitraum auf dem Unionsmarkt verkauft wurde. Etwaige sich aus diesem Vergleich ergebende Differenzen wurden als Prozentsatz des gewogenen durchschnittlichen CIF-Einfuhrwerts ausgedrückt.

7.2. VORLÄUFIGE MASSNAHMEN

- (241) Vorläufige Antidumpingmaßnahmen in Bezug auf die Einfuhren der betroffenen Ware mit Ursprung in den betroffenen Ländern sollten nach Artikel 7 Absatz 2 der Grundverordnung, der sogenannten Regel des niedrigeren Zolls, eingeführt werden. Die Kommission verglich die Schadensspannen mit den Dumpingspannen. Die Zollsätze sollten in Höhe der niedrigeren der beiden Spannen festgesetzt werden.

⁽¹⁾ ABl. L 336 vom 20.12.2011, S. 6.

⁽²⁾ ABl. L 343 vom 19.12.2008, S. 1.

⁽³⁾ ABl. L 284 vom 30.10.2015, S. 109.

- (242) Auf dieser Grundlage sollten die folgenden vorläufigen Antidumpingzölle eingeführt werden, und zwar auf der Basis des CIF-Preises frei Grenze der Union, unverzollt:

(in %)

Land	Unternehmen	Dumpingspanne	Schadensspanne	Vorläufiger Zoll
VR China	Angang Group	59,1	13,8	13,8
	Shougang Group	52,7	16,0	16,0
	andere kooperierende Unternehmen	56,9	14,5	14,5
	alle übrigen Unternehmen	59,1	16,0	16,0
Russland	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 übrigen Unternehmen	26,2	28,1	26,2

- (243) Die in dieser Verordnung genannten unternehmensspezifischen Antidumpingzollsätze wurden auf der Grundlage der bei dieser Untersuchung gewonnenen Erkenntnisse festgesetzt. Sie spiegeln daher die Lage der betreffenden Unternehmen während dieser Untersuchung wider. Diese Zollsätze gelten ausschließlich für Einfuhren der betroffenen Ware mit Ursprung in den betroffenen Ländern, die von den namentlich genannten juristischen Personen hergestellt wird. Einfuhren der betroffenen Ware, die von anderen, nicht im verfügbaren Teil dieser Verordnung ausdrücklich genannten Unternehmen einschließlich der mit den ausdrücklich genannten Unternehmen verbundenen Unternehmen hergestellt wird, sollten dem für „alle übrigen Unternehmen“ geltenden Zollsatz unterliegen. Für sie sollte keiner der unternehmensspezifischen Antidumpingzollsätze gelten.
- (244) Ein Unternehmen kann die Anwendung dieser unternehmensspezifischen Antidumpingzollsätze beantragen, falls es seinen Namen ändert oder eine neue Produktions- oder Verkaufseinheit einrichtet. Der Antrag ist an die Kommission ⁽¹⁾ zu richten. Der Antrag muss alle relevanten Angaben enthalten, unter anderem zur Änderung der Tätigkeiten des Unternehmens im Bereich der Produktion bzw. zu den Inlands- und Ausfuhrverkäufen etwa im Zusammenhang mit der Namensänderung oder der Änderung bei den Produktions- und Verkaufseinheiten. Die Kommission aktualisiert erforderlichenfalls die Liste der Unternehmen, für die unternehmensspezifische Antidumpingzölle gelten.
- (245) Zur Minimierung des Umgehungsrisikos, das aufgrund der unterschiedlichen Zollsätze besteht, sind besondere Vorkehrungen erforderlich, um die Erhebung der unternehmensspezifischen Antidumpingzölle zu gewährleisten. Die Unternehmen, für die ein unternehmensspezifischer Antidumpingzoll gilt, müssen den Zollbehörden der Mitgliedstaaten eine gültige Handelsrechnung vorlegen. Die Rechnung muss den Vorgaben in Artikel 1 Absatz 3 dieser Verordnung entsprechen. Auf Einfuhren, für die keine solche Handelsrechnung vorgelegt wird, sollte der für „alle übrigen Unternehmen“ geltende Antidumpingzoll erhoben werden.
- (246) Damit die ordnungsgemäße Durchsetzung der Antidumpingzölle gewährleistet ist, sollte der Antidumpingzoll für „alle übrigen Unternehmen“ nicht nur für die nicht an dieser Untersuchung mitarbeitenden ausführenden Hersteller gelten, sondern auch für die Hersteller, die im Untersuchungszeitraum keine Ausfuhren in die Union getätigt haben.

8. ZOLLAMTLICHE ERFASSUNG

- (247) Wie in Erwägungsgrund 3 erwähnt, veranlasste die Kommission mit der Durchführungsverordnung (EU) 2015/2325, dass die aus der VR China und Russland versandten Einfuhren der betroffenen Ware mit Ursprung in diesen Ländern zollamtlich erfasst werden. Dies geschah im Hinblick auf eine etwaige rückwirkende Anwendung der Antidumpingmaßnahmen nach Artikel 10 Absatz 4 der Grundverordnung. Die zollrechtliche Erfassung der Einfuhren sollte eingestellt werden. In dieser Phase des Verfahrens kann keine Entscheidung über eine etwaige rückwirkende Anwendung von Antidumpingmaßnahmen getroffen werden.

⁽¹⁾ Europäische Kommission, Generaldirektion Handel, Direktion H, Rue de la Loi/Wetstraat 170, 1049 Bruxelles/Brussel, BELGIQUE/BELGIË.

9. SCHLUSSBESTIMMUNGEN

- (248) Im Interesse einer ordnungsgemäßen Verwaltung wird die Kommission die interessierten Parteien auffordern, innerhalb einer bestimmten Frist schriftlich Stellung zu nehmen und/oder eine Anhörung durch die Kommission und/oder den Anhörungsbeauftragten für Handelsverfahren zu beantragen.
- (249) Die Feststellungen zur Einführung vorläufiger Zölle sind vorläufiger Natur und können im Rahmen der endgültigen Sachaufklärung geändert werden —

HAT FOLGENDE VERORDNUNG ERLASSEN:

Artikel 1

(1) Ein vorläufiger Antidumpingzoll wird eingeführt auf die Einfuhren flachgewalzter Erzeugnisse aus Eisen oder nicht legiertem Stahl oder anderem legiertem Stahl (ausgenommen aus nicht rostendem Stahl) beliebiger Breite, kaltgewalzt, weder plattiert noch überzogen und nur kaltgewalzt, die derzeit unter den KN-Codes ex 7209 15 00 (TARIC-Code 7209 15 00 90), 7209 16 90, 7209 17 90, 7209 18 91, ex 7209 18 99 (TARIC-Code 7209 18 99 90), ex 7209 25 00 (TARIC-Code 7209 25 00 90), 7209 26 90, 7209 27 90, 7209 28 90, 7211 23 30, ex 7211 23 80 (TARIC-Codes 7211 23 80 19, 7211 23 80 95 und 7211 23 80 99), ex 7211 29 00 (TARIC-Codes 7211 29 00 19 und 7211 29 00 99), 7225 50 80 und 7226 92 00 eingereiht werden, mit Ursprung in der Volksrepublik China und der Russischen Föderation.

Die folgenden Warentypen sind von der Definition der betroffenen Ware ausgenommen:

- Elektrobleche aus Eisen oder nicht legiertem Stahl beliebiger Breite, kaltgewalzt, weder plattiert noch überzogen, nur kaltgewalzt, auch in Rollen (Coils), beliebiger Dicke,
- Schwarzbleche aus Eisen oder nicht legiertem Stahl beliebiger Breite, kaltgewalzt, weder plattiert noch überzogen, in Rollen (Coils), mit einer Dicke von weniger als 0,35 mm, gegläht,
- flachgewalzte Erzeugnisse aus anderem legiertem Stahl beliebiger Breite, aus Silicium-Elektrostahl, und
- flachgewalzte Erzeugnisse aus legiertem Stahl, nur kaltgewalzt, aus Schnellarbeitsstahl.

(2) Für die in Absatz 1 beschriebene und von den nachstehend aufgeführten Unternehmen hergestellte Ware gelten folgende vorläufige Antidumpingzollsätze auf den Nettopreis frei Grenze der Union, unverzollt:

Land	Unternehmen	Vorläufiger Zollsatz (in %)	TARIC-Zusatzcode
VR China	Angang Steel Company Limited, <i>Anshan</i>	13,8	C097
	Tianjin Angang Tiantie Cold Rolled Sheets Co. Ltd., Tianjin	13,8	C098
	andere im Anhang aufgeführte kooperierende Unternehmen	14,5	
	alle übrigen Unternehmen	16,0	C999
Russland	Magnitogorsk Iron & Steel Works OJSC, Magnitogorsk	19,8	C099
	PAO Severstal, Cherepovets	25,4	C100
	alle übrigen Unternehmen	26,2	C999

- (3) Die Anwendung der unternehmensspezifischen Zollsätze für die in Absatz 2 genannten Unternehmen setzt voraus, dass den Zollbehörden der Mitgliedstaaten eine gültige Handelsrechnung vorgelegt wird; diese muss eine Erklärung enthalten, die von einer dafür zuständigen, mit Name und Funktion ausgewiesenen Person des rechnungstellenden Unternehmens datiert und unterzeichnet wurde und deren Wortlaut wie folgt lautet: „Der/Die Unterzeichnete versichert, dass die auf dieser Rechnung aufgeführten und zur Ausfuhr in die Europäische Union verkauften [Mengenangabe] [betroffene Ware] von [Name und Anschrift des Unternehmens] ([TARIC-Zusatzcode]) in [betroffenes Land] hergestellt wurden und dass die Angaben auf dieser Rechnung vollständig und richtig sind.“ Wird keine solche Handelsrechnung vorgelegt, so findet der für „alle übrigen Unternehmen“ geltende Zollsatz Anwendung.
- (4) Die Überführung der in Absatz 1 genannten Ware in den zollrechtlich freien Verkehr in der Union ist von der Leistung einer Sicherheit in Höhe des vorläufigen Zolls abhängig.
- (5) Sofern nichts anderes bestimmt ist, finden die geltenden einschlägigen Zollvorschriften Anwendung.

Artikel 2

- (1) Innerhalb von 25 Kalendertagen nach dem Tag des Inkrafttretens dieser Verordnung können interessierte Parteien
- a) eine Unterrichtung über die wesentlichen Tatsachen und Erwägungen beantragen, auf deren Grundlage diese Verordnung erlassen wurde,
 - b) der Kommission eine schriftliche Stellungnahme übermitteln und
 - c) eine Anhörung durch die Kommission und/oder den Anhörungsbeauftragten für Handelsverfahren beantragen.
- (2) Innerhalb von 25 Kalendertagen nach dem Tag des Inkrafttretens der vorliegenden Verordnung können die in Artikel 21 Absatz 4 der Verordnung (EG) Nr. 1225/2009 genannten Parteien Bemerkungen zur Anwendung der vorläufigen Maßnahmen vorbringen.

Artikel 3

- (1) Die Zollbehörden werden angewiesen, die zollamtliche Erfassung der Einfuhren nach Artikel 1 der Durchführungsverordnung (EU) 2015/2325 einzustellen.
- (2) Angaben über Waren, die innerhalb von 90 Tagen vor dem Tag des Inkrafttretens dieser Verordnung in den zollrechtlich freien Verkehr übergeführt wurden, werden bis zum Inkrafttreten etwaiger endgültiger Maßnahmen oder bis zur Einstellung dieses Verfahrens aufbewahrt.

Artikel 4

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

Artikel 1 gilt für einen Zeitraum von sechs Monaten.

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

Brüssel, den 10. Februar 2016

Für die Kommission
Der Präsident
Jean-Claude JUNCKER

ANHANG

NICHT IN DIE STICHPROBE EINBEZOGENE KOOPERIERENDE AUSFÜHRENDE HERSTELLER IN DER VR
CHINA

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