

**DURCHFÜHRUNGSVERORDNUNG (EU) 2016/388 DER KOMMISSION****vom 17. März 2016****zur Einführung eines endgültigen Antidumpingzolls auf die Einfuhren von Rohren aus duktilem Gusseisen (auch bekannt als Gusseisen mit Kugelgrafit) mit Ursprung in Indien**

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 <sup>(1)</sup> (im Folgenden „Grundverordnung“), insbesondere auf Artikel 9 Absatz 4,

in Erwägung nachstehender Gründe:

**1. VERFAHREN****1.1. Vorläufige Maßnahmen**

- (1) Am 18. September 2015 führte die Europäische Kommission (im Folgenden „Kommission“) mit der Durchführungsverordnung (EU) 2015/1559 der Kommission <sup>(2)</sup> (im Folgenden „vorläufige Verordnung“) einen vorläufigen Antidumpingzoll betreffend die Einfuhren von Rohren aus duktilem Gusseisen (auch bekannt als Gusseisen mit Kugelgrafit) mit Ursprung in Indien (im Folgenden „betroffenes Land“) in die Union ein.
- (2) Die Untersuchung wurde am 20. Dezember 2014 <sup>(3)</sup> im Anschluss an einen Antrag eingeleitet, der am 10. November 2014 von der Saint-Gobain PAM-Gruppe (im Folgenden „Antragsteller“) im Namen von Herstellern eingereicht wurde, auf die mehr als 25 % der Unionsgesamtproduktion von Rohren aus duktilem Gusseisen entfallen.
- (3) Wie in Erwägungsgrund 14 der vorläufigen Verordnung angegeben, erstreckte sich die Untersuchung von Dumping und Schädigung auf den Zeitraum vom 1. Oktober 2013 bis zum 30. September 2014 (im Folgenden „Untersuchungszeitraum“ oder „UZ“). Die Untersuchung der für die Schadensermittlung relevanten Entwicklungen betraf den Zeitraum vom 1. Januar 2011 bis zum Ende des Untersuchungszeitraums (im Folgenden „Bezugszeitraum“).
- (4) Am 11. März 2015 leitete die Kommission eine gesonderte Antisubventionsuntersuchung betreffend die Einfuhren von Rohren aus duktilem Gusseisen mit Ursprung in Indien in die Union ein. Sie veröffentlichte eine entsprechende Einleitungsbekanntmachung im *Amtsblatt der Europäischen Union* <sup>(4)</sup>. Die endgültigen Feststellungen dieser Untersuchung sind Gegenstand einer gesonderten Verordnung (im Folgenden „Antisubventionsverordnung“) <sup>(5)</sup>.

**1.2. Weiteres Verfahren**

- (5) Nach der Unterrichtung über die wesentlichen Tatsachen und Erwägungen, auf deren Grundlage ein vorläufiger Antidumpingzoll eingeführt wurde (im Folgenden „vorläufige Unterrichtung“), übermittelten mehrere interessierte Parteien schriftliche Stellungnahmen, in denen sie ihre Meinungen zu den vorläufigen Feststellungen darlegten. Außerdem meldete sich ein weiterer indischer Hersteller, Tata Metaliks DI Pipes Limited (im Folgenden „Tata“) und gab Stellungnahmen ab. Die Parteien, die einen entsprechenden Antrag stellten, erhielten Gelegenheit zur Anhörung.

<sup>(1)</sup> ABl. L 343 vom 22.12.2009, S. 51.

<sup>(2)</sup> Durchführungsverordnung (EU) 2015/1559 der Kommission vom 18. September 2015 zur Einführung eines vorläufigen Antidumpingzolls auf die Einfuhren von Rohren aus duktilem Gusseisen (auch bekannt als Gusseisen mit Kugelgrafit) mit Ursprung in Indien (Abl. L 244 vom 19.9.2015, S. 25).

<sup>(3)</sup> Bekanntmachung der Einleitung eines Antidumpingverfahrens betreffend die Einfuhren von Rohren aus duktilem Gusseisen (auch bekannt als Gusseisen mit Kugelgrafit) mit Ursprung in Indien (Abl. C 461 vom 20.12.2014, S. 35).

<sup>(4)</sup> Bekanntmachung der Einleitung eines Antisubventionsverfahrens betreffend die Einfuhren von Rohren aus duktilem Gusseisen (auch bekannt als Gusseisen mit Kugelgrafit) mit Ursprung in Indien. Abl. C 83 vom 11.3.2015, S. 4.

<sup>(5)</sup> Durchführungsverordnung (EU) 2016/387 der Kommission vom 17. März 2016 zur Einführung eines endgültigen Antidumpingzolls auf die Einfuhren von Rohren aus duktilem Gusseisen (auch bekannt als Gusseisen mit Kugelgrafit) mit Ursprung in Indien (siehe Seite 1 dieses Amtsblatts).

- (6) Die Kommission holte alle weiteren Informationen ein, die sie für ihre endgültigen Feststellungen benötigte, und prüfte sie. Die Kommission prüfte die von einem mit einem der mitarbeitenden ausführenden Hersteller verbundenen Unternehmen mit Sitz in Italien zur Verfügung gestellten zusätzlichen Informationen vor Ort.
- (7) Jindal Saw Limited (im Folgenden „Jindal“) forderte die Einbeziehung des Anhörungsbeauftragten in Handelsverfahren (im Folgenden „Anhörungsbeauftragter“) im Hinblick auf einige Aspekte der vorläufigen rechnerischen Ermittlung der Schadensspanne. Der Anhörungsbeauftragte prüfte den Antrag und antwortete dem ausführenden Hersteller direkt schriftlich.
- (8) Anschließend unterrichtete die Kommission alle Parteien über die wesentlichen Tatsachen und Erwägungen, auf deren Grundlage sie die Einführung eines endgültigen Antidumpingzolls auf die Einfuhren von Rohren aus duktilem Gusseisen mit Ursprung in Indien sowie die endgültige Vereinnahmung der Sicherheitsleistungen für den vorläufigen Zoll beabsichtigte (im Folgenden „endgültige Unterrichtung“). Allen Parteien wurde eine Frist eingeräumt, innerhalb der sie zu der endgültigen Unterrichtung Stellung nehmen konnten.
- (9) Am 28. Januar 2016 fand auf Antrag von Electrosteel Castings Limited (im Folgenden „ECL“) eine Anhörung durch den Anhörungsbeauftragten statt.
- (10) Die Stellungnahmen der interessierten Parteien wurden geprüft und — soweit angezeigt — berücksichtigt.

### 1.3. Betroffene Ware und gleichartige Ware

- (11) Wie bereits in den Erwägungsgründen 15 und 16 der vorläufigen Verordnung dargelegt, wurde die betroffene Ware vorläufig definiert als Rohre aus duktilem Gusseisen (auch bekannt als Gusseisen mit Kugelgrafit) (im Folgenden „duktile Rohre“) mit Ursprung in Indien, die derzeit unter den KN-Codes ex 7303 00 10 und ex 7303 00 90 eingereiht werden.
- (12) Duktile Rohre werden für die Trinkwasserversorgung, die Abwasserableitung und die Bewässerung landwirtschaftlicher Flächen verwendet. Die Beförderung von Wasser durch duktile Rohre erfolgt mittels Druck oder allein durch Schwerkraft. Die Rohre sind in Größen von 60 mm bis 2 000 mm und in einer Länge von 5,5, 6, 7 oder 8 Metern erhältlich. Sie sind üblicherweise mit Zement oder anderen Materialien ausgekleidet und außen mit Zink beschichtet, lackiert oder mit Folie umwickelt. Die Endverwender sind in erster Linie öffentliche Versorgungsunternehmen.
- (13) Jindal und die indische Regierung machten geltend, dass duktile Rohre, die weder innen noch außen beschichtet seien (im Folgenden „blanke Rohre“), von der betroffenen Ware auszunehmen seien, da derartige Rohre Halbfertigerzeugnisse mit anderen materiellen, technischen und chemischen Eigenschaften seien und ohne weitere Bearbeitung nicht als Wasserleitungen verwendet werden könnten. Blanke Rohre seien auch nicht mit der betroffenen Ware austauschbar und hätten eine andere Endverwendung.
- (14) Der Antragsteller wies dieses Vorbringen zurück und argumentierte dahin gehend, dass alle duktilen Rohre, ob beschichtet oder unbeschichtet, dieselben materiellen, technischen und chemischen Eigenschaften aufwiesen und dieselbe Endverwendung hätten. Die Vorgänge zur inneren und äußeren Beschichtung seien als Veredelungsvorgänge zu betrachten, die lediglich maximal 20 % der Gesamtkosten der Produktion von duktilen Rohren ausmachten und die wesentlichen Eigenschaften eines duktilen Rohrs nicht änderten. Der Antragsteller unterstrich ferner, dass blanke Rohre als solches keinen effektiven Endmarkt bzw. keine effektive Funktion oder Verwendung hätten als den Transport von Wasser und Abwasser und nicht auf dem Markt der Union verkauft würden, sondern notwendigerweise beschichtet werden müssten, bevor sie in Verkehr gebracht würden und den EU-Normen entsprächen. Darüber hinaus fielen blanke duktile Rohre aus Gusseisen unter denselben Zollkodex wie beschichtete Rohre; ihr Ausschluss könnte daher zur Umgehung etwaiger Antidumpingmaßnahmen führen und angesichts der beträchtlichen Kapazitäten, über die die indischen Ausführer für die Beschichtung in der Union verfügen (rund 80 000 t jährlich), die Wirksamkeit derartiger Maßnahmen untergraben. Die Einfuhren blanker Rohre aus Indien seien seit 2013 beträchtlich gestiegen — bis fast auf das Dreifache im Jahr 2015. Nach Ansicht des Antragstellers dürfte sich diese Entwicklung fortsetzen.
- (15) Die Untersuchung hat bewiesen, dass es keine effektive Marktfunktion/Nutzung für blanke Rohre gibt und dass diese als solche nicht auf dem Markt der Union verkauft werden. Die Rohre müssen notwendigerweise weiterbearbeitet werden, d. h. innen und außen beschichtet werden, bevor sie marktfähig werden und die EU-Normen für den Transport von Wasser und Abwasser erfüllen. Die Einhaltung von EU-Normen ist zwar nicht notwendigerweise entscheidend für die Festlegung der Warendefinition, doch dass blanke Rohre vor ihrer bestimmungsgemäßen Endverwendung weiterbearbeitet werden müssen, kann bei der Untersuchung, ob sie Endprodukte oder Halbfertigerzeugnisse sind, nicht außer Betracht gelassen werden. Somit stellt die Kommission fest, dass blanke Rohre aus duktilem Gusseisen als halbfertige duktile Rohre zu betrachten sind.

- (16) Dessen ungeachtet kann davon ausgegangen werden, dass halbfertige Waren und Fertigwaren eine einzige Ware bilden, wenn sie i) dieselben wesentlichen Eigenschaften teilen und ii) die zusätzlichen Verarbeitungskosten nicht wesentlich sind. <sup>(6)</sup> Es ist jedoch unbestritten, dass die Innen- und Außenbeschichtung den blanken Rohren eine materielle Eigenschaft hinzufügt, die ein wesentliches und grundlegendes Merkmal dieser Rohre darstellt, durch das sie ihren wesentlichen Verwendungszweck auf dem Unionsmarkt erfüllen können, nämlich den Transport von Wasser und Abwasser entsprechend den EU-Normen. Außerdem steht außer Frage, dass die Kosten der Innen- und Außenbeschichtung eines blanken Rohres gewöhnlich bis zu 20 % der gesamten Produktionskosten eines duktilen Rohres ausmachen. Demgemäß muss die zusätzliche Bearbeitung als erheblich betrachtet werden.
- (17) Folglich können halbfertige blanke Rohre aus duktilem Gusseisen und fertige (innen und außen beschichtete) duktile Rohre nicht als eine einzige Ware betrachtet werden, und halbfertige blanke Rohre sollten von der Definition der betroffenen Ware ausgenommen werden.
- (18) Ferner konnte die Kommission keine erhebliche Gefahr der Umgehung feststellen, wenn blanke Rohre von der Warendefinition ausgenommen werden. Die blanken Rohre werden lediglich von einem mit Jindal verbundenen Unternehmen eingeführt, dessen Beschichtungskapazitäten in der Union entgegen der Behauptung des Antragstellers begrenzt sind. Den überprüften Daten der Kommission zufolge liegen die tatsächlichen Kapazitäten bei etwa 15 000 Tonnen jährlich. Außerdem nehmen die Einfuhren blanker Rohre aus Indien zwar nach dem Untersuchungszeitraum offenbar zu, doch nach den Informationen des Antragstellers sind die Mengen nach wie vor geringfügig (2015 unter 10 000 Tonnen). Angesichts der begrenzten Beschichtungskapazitäten des verbundenen Unternehmens in der Union und seiner aktuellen Geschäftsplanung bezüglich blanker Rohre, die von 15 000 t bis 21 000 t bis zum Jahr 2017 ausgeht, ist es unwahrscheinlich, dass dieser Produktionsstandort in eine Eingangspforte eines massiven Zuflusses blanker Rohre verwandelt wird — einzig und allein mit dem Ziel, diese dort zu beschichten, um Zölle auf Fertighohre in der Union zu vermeiden, was möglicherweise im Rahmen des Artikels 13 der Grundverordnung zu prüfen wäre.
- (19) Jindal brachte nach der vorläufigen Unterrichtung vor, dass Flanschrohre aus duktilem Gusseisen aus der Warendefinition ausgenommen werden sollten. Nach der endgültigen Unterrichtung wiederholte das Unternehmen sein Vorbringen.
- (20) Anders als bei blanken Rohren handelt es sich bei Flanschrohren um Rohre aus duktilem Gusseisen, die bereits abschließend mit einer Innen- und Außenbeschichtung versehen wurden. Flanschrohre sind deshalb ohne weitere Bearbeitung für den Transport von Wasser und Abwasser geeignet. Im Wesentlichen werden sie aus der Gesamtlänge der duktilen Eisenrohre abgelängt und mit Flanschen versehen, die mit Schrauben und Muttern befestigt werden, während andere Rohre aus duktilem Eisen über eine Steckverbindung verbunden werden. Es kann nicht davon ausgegangen werden, dass die Verarbeitungskosten für das Ablängen und Hinzufügen von Flanschen die grundlegenden Eigenschaften eines duktilen Eisenrohrs ändern, die im Transport von Wasser und Abwasser bestehen, oder als erheblich zu betrachten sind. Obgleich also eine gewisse zusätzliche Bearbeitung zur Herstellung von Flanschrohren aus duktilem Gusseisen erforderlich ist, geht die Kommission davon aus, dass diese eine einzige Ware bilden und der Antrag auf Ausschluss zurückzuweisen ist.
- (21) Unter Berücksichtigung der obigen Ausführungen wird die betroffene Ware abschließend definiert als Rohre aus duktilem Gusseisen (auch bekannt als Gusseisen mit Kugelgrafit) („duktile Rohre“), unter Ausschluss von duktilen Rohren ohne Innen- und Außenbeschichtung („blanke Rohre“), mit Ursprung in Indien, die derzeit unter den KN-Codes ex 7303 00 10 und ex 7303 00 90 eingereiht werden.
- (22) Die Untersuchung hat ergeben, dass die in Indien hergestellte und verkaufte betroffene Ware gemäß vorstehender Definition sowie die in der Union hergestellte und verkaufte Ware dieselben grundlegenden materiellen, chemischen und technischen Eigenschaften aufweisen und folglich gleichartige Waren im Sinne des Artikels 1 Absatz 4 der Grundverordnung sind.

## 2. DUMPING

### 2.1. Normalwert

- (23) Nach der vorläufigen Unterrichtung wandte ECL ein, dass bestimmte Vertriebs-, Verwaltungs- und Gemeinkosten (im Folgenden „VVG-Kosten“) der Inlandsverkäufe bereits als Herstellungskosten berücksichtigt worden seien, was zu einer Doppelerfassung geführt habe, und folglich sollten diese Kosten korrigiert werden. Ferner forderte das Unternehmen die Korrektur bestimmter Kosten, die bei der rechnerischen Ermittlung des Normalwerts berücksichtigt wurden, und den Abzug bestimmter Zuwendungen bei der rechnerischen Ermittlung des Normalwerts. Aufgrund der ihr vorliegenden geprüften Nachweise erkennt die Kommission an, dass bestimmte Kosten doppelt gemeldet wurden, und zog diese von den VVG-Kosten ab. Soweit erforderlich, nahm sie auch Korrekturen bestimmter Kosten und Zuwendungen bei der rechnerischen Ermittlung des Normalwerts vor.

<sup>(6)</sup> Verordnung (EG) Nr. 1784/2000 des Rates vom 11. August 2000 zur Einführung eines endgültigen Antidumpingzolls auf die Einfuhren bestimmter Rohrformstücke aus verformbarem Gusseisen mit Ursprung in Brasilien, der Tschechischen Republik, Japan, der Volksrepublik China, der Republik Korea und Thailand und zur endgültigen Vereinnahmung des vorläufigen Zolls (ABl. L 208 vom 18.8.2000, S. 10).

- (24) Nach der endgültigen Unterrichtung stellte die Kommission fest, dass bezüglich desselben ausführenden Herstellers bestimmte Kosten im Zusammenhang mit dem Preis, vor allem Finanzierungskosten, in Fällen der rechnerischen Ermittlung des Normalwerts irrtümlich abgezogen worden waren. Dies wurde korrigiert und das betreffende Unternehmen entsprechend informiert.
- (25) Beide ausführenden Hersteller brachten vor, dass die Kommission bei der rechnerischen Ermittlung des Normalwerts die durchschnittlichen Kreditkosten hätte abziehen sollen, anstatt diese insgesamt auszuschließen, wie dies im Zuge der vorläufigen Sachaufklärung seitens der Kommission geschehen ist.
- (26) Dieses Vorbringen wurde zurückgewiesen, da die durchschnittlichen Kreditkosten nur dann relevant sind, wenn der Normalwert auf der Grundlage der Inlandspreise bestimmt wird, während sie bei der rechnerischen Ermittlung des Normalwerts auf Basis der Produktionskosten, so wie im Fall der betroffenen Warentypen, irrelevant sind. Der Grund hierfür ist, dass Kreditkosten nicht in Zusammenhang mit den Produktionskosten stehen, aber normalerweise einen Faktor darstellen, der bei der Bestimmung der Preise berücksichtigt wird.
- (27) Nach der vorläufigen Unterrichtung argumentierte Jindal ferner dahin gehend, dass die Kommission bei nicht repräsentativen Verkäufen (7) nicht die tatsächliche Gewinnspanne heranziehen sollte, die bei diesen Verkäufen erzielt wurde, da diese zu hoch sei, sondern vielmehr die gewogene durchschnittliche Gewinnspanne des Unternehmens. Der ausführende Hersteller wiederholte seinen Einwand nach der endgültigen Unterrichtung, legte jedoch keine neuen Beweise vor.
- (28) Die Kommission wies dieses Vorbringen zurück, da der Normalwert für diese nicht repräsentativen Verkäufe auf dem tatsächlichen Gewinn basiert, den der ausführende Hersteller aus diesen Verkäufen erzielt, wie in Artikel 2 Absatz 6 der Grundverordnung vorgesehen.
- (29) Nach der vorläufigen Unterrichtung brachte derselbe ausführende Hersteller außerdem vor, dass die Frachtkosten bei den Berichtigungen zur rechnerischen Ermittlung des Normalwerts hätten abgezogen werden müssen. Die Kommission hatte jedoch bereits in der vorläufigen Phase alle Kosten im Zusammenhang mit der Fracht abgezogen, um bei der rechnerischen Ermittlung des Normalwerts auf die Stufe ab Werk zu gelangen.
- (30) Nach der endgültigen Unterrichtung machte derselbe ausführende Hersteller geltend, dass ein sachlicher Fehler vorliege und die Verpackungskosten deshalb bei den Berichtigungen zur rechnerischen Ermittlung des Normalwerts nicht abgezogen worden seien. Es wurde festgestellt, dass der Einwand berechtigt war, und der Fehler wurde entsprechend berichtigt.
- (31) Nach der vorläufigen Unterrichtung wiederholte der Wirtschaftszweig der Union das Vorbringen, wonach die Kommission den Normalwert unter Berücksichtigung der indischen Ausfuhrsteuer auf Eisenerz berichtigen müsse. Im Rahmen der parallelen Antisubventionsuntersuchung stellte die Kommission fest, dass die Eisenerzpreise in Indien aufgrund der verschiedenen in Indien bestehenden Ausfuhrbeschränkungen verzerrt sind. Angesichts dieser Umstände ist es im Rahmen dieser Untersuchung nicht erforderlich, diese Verzerrung weiter zu berücksichtigen, da dies zu einer doppelten Berücksichtigung der Wirkungen der Subvention führen würde.
- (32) Da keine weiteren Stellungnahmen vorliegen, werden die Feststellungen in den Erwägungsgründen 19 bis 32 der vorläufigen Verordnung bestätigt.

## 2.2. Ausfuhrpreis

- (33) Nach der vorläufigen Unterrichtung wandte ECL ein, dass bestimmte VVG-Kosten der verbundenen Unternehmen in der Union für die Ausfuhrverkäufe bereits als nach der Einfuhr angefallene Kosten berücksichtigt worden seien, was zu einer Doppelerfassung geführt habe. Darüber hinaus verlangte das Unternehmen die Berichtigung um bestimmte Kosten, die sowohl bei der Ermittlung des Ausfuhrpreises nach Artikel 2 Absatz 9 der Grundverordnung als auch bei der Anwendung des Artikels 2 Absatz 10 Buchstabe g der Grundverordnung berücksichtigt worden waren. Die Kommission erkennt an, dass bestimmte Kosten doppelt gemeldet wurden, und zog diese von den VVG-Kosten der verbundenen Unternehmen in der Union ab. Soweit erforderlich, nahm sie auch Korrekturen bestimmter Kosten und Zuwendungen bei der rechnerischen Ermittlung des Ausfuhrpreises vor.
- (34) Der andere ausführende Hersteller identifizierte ebenfalls bestimmte Kosten, die doppelt berücksichtigt worden seien, d. h. als nach der Einfuhr angefallene Kosten und als Teil der VVG-Kosten der verbundenen Unternehmen in der Union. Er forderte auch die Neuberechnung bestimmter Zuwendungen. Die Kommission prüfte dieses Vorbringen und nahm soweit erforderlich Korrekturen vor. Wie auch in der endgültigen Unterrichtung erläutert, bezogen sich die wenigen negativen Ausfuhrpreise, die in den Anhängen der Unterrichtung aufgeführt waren, auf Gutschriften und Preisnachlässe, was sich aus der Tatsache ergab, dass die gemeldeten Mengen ebenfalls negativ und nicht das Resultat von Berichtigungen aufgrund des Artikels 2 Absatz 9 der Grundverordnung waren.

(7) Im Zuge der vorläufigen Sachaufklärung stellte die Kommission fest, dass die Inlandsverkäufe einiger Warentypen nicht repräsentativ waren, da sie weniger als 5 % der Gesamtmenge der in die Union getätigten Ausfuhrverkäufe des identischen oder vergleichbaren Warentyps entsprachen. Siehe Erwägungsgrund 21 der vorläufigen Verordnung.

- (35) Dieser ausführende Hersteller führte auch aus, dass die Kommission Artikel 2 Absatz 9 der Grundverordnung zur rechnerischen Ermittlung des Ausführpreises nicht hätte anwenden dürfen, sondern dieser vielmehr auf die Verrechnungspreise zwischen dem ausführenden Hersteller und dessen verbundenen Unternehmen in der Union hätte gestützt werden müssen. Er argumentierte dahin gehend, dass diese Preise aus drei Gründen verlässlich seien: Erstens entspreche der von dieser Gesellschaft ihren verbundenen Unternehmen in der Union berechnete Preis demjenigen, der von dem ausführenden Hersteller unabhängigen Einführern in der Union in Rechnung gestellt werde. Zweitens entspreche der vom ausführenden Hersteller an verbundene Unternehmen in der Union berechnete Preis auch dem eigenen Ausführpreis gegenüber unabhängigen Einführern auf anderen Märkten. Drittens seien die nationalen Zollbehörden in der Union stets davon ausgegangen, dass die von den ausführenden Herstellern gegenüber verbundenen Unternehmen berechneten Preise verlässlich seien. Der ausführende Hersteller wiederholte seinen Einwand nach der endgültigen Unterrichtung, legte jedoch keine neuen Argumente oder Beweise vor.
- (36) Der ausführende Hersteller trug dies bereits im Zuge der vorläufigen Sachaufklärung vor (siehe Erwägungsgrund 44 der vorläufigen Verordnung). Folglich wies die Kommission das erste und zweite Argument des ausführenden Herstellers aus denselben Gründen zurück, die bereits in Erwägungsgrund 45 der vorläufigen Verordnung genannt sind. Außerdem weist sie auch das dritte Argument des Unternehmens aus den in Erwägungsgrund 37 der vorläufigen Verordnung genannten Gründen zurück, da sie ein ähnliches Vorbringen des anderen ausführenden Herstellers ebenfalls zurückgewiesen hatte.
- (37) Nach der endgültigen Unterrichtung wiederholte Jindal sein Vorbringen, die Berichtigung der Kreditkosten für sein verbundenes Unternehmen in Spanien sei unter Anwendung einer neuen Formel zur Berechnung des Zinssatzes zu korrigieren. Die Berichtigung wurde jedoch anhand der von dem Unternehmen in seiner Beantwortung des Fragebogens übermittelten Daten berechnet. Ein Nachweis, warum diese Daten nicht verwendet werden könnten, wurde nicht vorgelegt. Daher sah die Kommission keinen Grund, ihre Methodik zu ändern und bei der Berechnung der Kreditkosten wie vom ausführenden Hersteller gefordert den öffentlich zugänglichen Satz der Europäischen Zentralbank anzuwenden. Es war nicht erwiesen, dass es sich dabei um den Zinssatz handelte, der auf die Einheit dieses Herstellers in Spanien angewendet wurde. Daher wurde dieses Vorbringen zurückgewiesen.
- (38) In der vorläufigen Verordnung wurden die Verarbeitungskosten für blanke Rohre, die von einem in Italien ansässigen verbundenen Unternehmen eines der ausführenden Hersteller bearbeitet wurden, aus den in den Erwägungsgründen 40 und 41 der vorläufigen Verordnung genannten Gründen nicht abgezogen.
- (39) Nach der vorläufigen und der endgültigen Unterrichtung wandte der Antragsteller ein, dass die Kommission die Verarbeitungskosten für dieses verbundene Unternehmen gemäß Artikel 2 Absatz 9 der Grundverordnung vor allem aus zwei Gründen hätte abziehen müssen: Erstens um eine kohärente Vorgehensweise zu sichern, da die Verarbeitungskosten eines verbundenen Unternehmens im Vereinigten Königreich in Bezug auf Flansche (Erwägungsgrund 42 der vorläufigen Verordnung) abgezogen wurden. Zweitens weil die Kommission in früheren Fällen Verarbeitungskosten abzog, selbst wenn die Verarbeitungskosten in der Union höher als diejenigen im Ursprungsland waren.
- (40) Wie in den Erwägungsgründen 13 bis 17 ausgeführt, sind blanke Rohre aus der Warendefinition ausgeschlossen. Die Kommission schloss dementsprechend alle Verkäufe im Zusammenhang mit blanken Rohren, die in der Union weiterbearbeitet wurden, aus der Berechnung des Ausführpreises aus. Folglich ist das Vorbringen des Antragstellers gegenstandslos und deshalb zurückzuweisen.
- (41) In der vorläufigen Verordnung (siehe dort die Erwägungsgründe 42 und 43) wurden die Verarbeitungskosten der verbundenen Unternehmen im Vereinigten Königreich beider ausführenden Hersteller im Zusammenhang mit dem Anbringen von Flanschen und Zuschneiden der Rohre zu kleineren Größen bei der Bestimmung des Ausführpreises gemäß Artikel 2 Absatz 9 der Grundverordnung abgezogen.
- (42) Nach der vorläufigen und der endgültigen Unterrichtung forderte Jindal, dass die von einem verbundenen Unternehmen mit Sitz im Vereinigten Königreich verkauften Flanschrohre aus der betroffenen Ware und folglich bei der Berechnung der Dumpingspanne des Unternehmens ausgeschlossen werden sollten.
- (43) Aus den in den Erwägungsgründen 19 und 20 genannten Gründen erachtete es die Kommission nicht für angemessen, die Flanschrohre von der Definition der betroffenen Ware auszuschließen. Bei der Bestimmung des Ausführpreises jedoch wurden die Flanschrohre, auf die lediglich ein kleiner Teil der Gesamtverkäufe der verbundenen Einführer entfiel, ausgeschlossen.
- (44) Nach der vorläufigen Unterrichtung argumentierte Jindal, dass die VVG-Kosten und der Gewinn, die bei der Bestimmung des Ausführpreises gemäß Artikel 2 Absatz 9 der Grundverordnung für seine verbundenen Unternehmen in Italien und im Vereinigten Königreich abgezogen wurden, keine angemessene Grundlage darstellten, da diese Posten offensichtlich überhöht seien. Das Unternehmen wiederholte seinen Einwand nach der endgültigen Unterrichtung, legte jedoch keine neuen Beweise vor. Es brachte Folgendes vor:

- (45) Erstens seien die VVG-Kosten angeblich von den Verarbeitungstätigkeiten der beiden verbundenen Unternehmen in der Union beeinflusst worden. Das Unternehmen schlug vor, stattdessen die VVG-Kosten seines verbundenen Unternehmens in Spanien heranzuziehen, das während des UZ keine Verarbeitungstätigkeiten durchführte. Darüber hinaus schlug das Unternehmen zweitens als weitere Möglichkeit vor, die spezifischen Kosten auszuschließen, die von dem verbundenen Unternehmen in Italien getragen wurden und Teil der VVG-Kosten waren und sich speziell auf die Verarbeitungstätigkeiten und Ausfuhraktivitäten bezüglich Drittländern bezogen. Zu diesem Zweck wurden zusätzliche Daten vorgelegt. Diese Daten wurden von der Kommission während eines zweiten Kontrollbesuchs bei dem verbundenen Unternehmen in Italien überprüft. Es wurden keine derartigen Informationen für das verbundene Unternehmen im Vereinigten Königreich vorgelegt, es wurde jedoch gefolgert, dass derselbe Betrag der berichtigten VVG-Kosten wie für das italienische verbundene Unternehmen zu Zwecken der Berichtigung des Ausführpreises berücksichtigt werden sollte.
- (46) Die Kommission wies das erste Vorbringen zurück, da sie es für angemessen erachtete, bei der rechnerischen Ermittlung des Ausführpreises gemäß Artikel 2 Absatz 9 der Grundverordnung die tatsächlichen VVG-Kosten heranzuziehen, die von dem jeweiligen verbundenen Unternehmen getragen werden. Die Kommission konnte nicht erkennen, warum die Zugrundelegung der tatsächlichen Kosten als Ausgangspunkt nicht angemessen sein sollte.
- (47) Was die zweite Möglichkeit angeht, erachtete die Kommission diese für gerechtfertigt, da für beide Händler die Verkäufe der verarbeiteten Waren in der EU bei der Bestimmung des Ausführpreises ausgeschlossen wurden. Dies rechtfertigt auch eine Aufteilung der Kosten, um die Kosten in Verbindung mit den Verarbeitungstätigkeiten auszuschließen. Ausgehend von der beim zweiten Kontrollbesuch durchgeführten Überprüfung der zusätzlichen Aufgliederung der VVG-Kosten, die von dem verbundenen Unternehmen in Italien vorgelegt wurde, erkannte die Kommission des Weiteren an, dass einige der Kosten sich ausschließlich auf die Verarbeitung blanker Rohre bezogen (die, wie oben ausgeführt, aus der Warendefinition ausgenommen sind). Die VVG-Kosten im Zusammenhang mit den Verarbeitungsaktivitäten wurden daher bei der rechnerischen Ermittlung des Ausführpreises gemäß Artikel 2 Absatz 9 der Grundverordnung nicht berücksichtigt. Was das verbundene Unternehmen im Vereinigten Königreich angeht, wurden keine weiteren Berichtigungen der VVG-Kosten vorgenommen, da das Unternehmen nach der vorläufigen Unterrichtung keine weitere Aufgliederung dieser Kosten vorlegte. Schließlich wurden alle Kosten im Zusammenhang mit Ausfuhraktivitäten bezüglich Drittländern bereits im Zuge der vorläufigen Sachaufklärung für alle verbundenen Unternehmen in der Union abgezogen.
- (48) Nach der endgültigen Unterrichtung brachte Jindal vor, die Struktur seiner Unternehmensgruppe habe sich geändert und es erfolgten keine Ausfuhren mehr über seine verbundenen Einführer im Vereinigten Königreich und in Spanien. Angebliche nach dem UZ vorgenommene Änderungen in der Struktur der Unternehmensgruppe können sich allerdings nicht auf die Dumpingspannen auswirken, die auf der Grundlage überprüfter Daten bezüglich des UZ festgestellt wurden. Der Einwand wurde daher zurückgewiesen.
- (49) Nach der vorläufigen und der endgültigen Unterrichtung brachte derselbe ausführende Hersteller ferner vor, die Kommission habe bezüglich der Berichtigung für VVG-Kosten einerseits und Gewinne andererseits unterschiedliche Ansätze verfolgt. Bei der Berichtigung für VVG-Kosten habe sich die Kommission auf die tatsächlich entstandenen VVG-Kosten gestützt, während bei der Berichtigung für Gewinne die tatsächlichen Kosten durch einen theoretischen Betrag ersetzt worden seien.
- (50) Das betreffende verbundene Unternehmen verzeichnete im UZ jedoch Verluste. Somit gab es keine tatsächliche Gewinnspanne, die man hätte heranziehen können. Wie in Erwägungsgrund 43 der vorläufigen Verordnung dargelegt, wurde — da keine andere angemessene Bemessungsgrundlage vorhanden war — von einem durchschnittlichen Gewinn von 3,7 % ausgegangen, was als angemessener Gewinn eines unabhängigen Einführers betrachtet wurde. Die Kommission hielt diese Gewinnspanne für zutreffender als jede andere Gewinnspanne eines verbundenen Einführers, soweit eine solche vorgelegen hätte.
- (51) Nach der vorläufigen Unterrichtung brachte ECL ebenfalls vor, dass die VVG-Kosten seiner verbundenen Unternehmen in der Union im Rahmen der rechnerischen Ermittlung des Ausführpreises nicht vollumfänglich abgezogen werden sollten. Das Unternehmen führte aus, dass seine Tochtergesellschaften in der Union sowohl als Einführer als auch als Marketingabteilung des ausführenden Herstellers fungierten. Das Unternehmen argumentierte, dass nur diejenigen VVG-Kosten der verbundenen Unternehmen in der Union bei der rechnerischen Ermittlung des Ausführpreises abgezogen werden sollten, die in Zusammenhang mit der Tätigkeit als Einführer stünden. Der Einwand wurde nach der endgültigen Unterrichtung erneut übermittelt, allerdings ohne neue Elemente beizutragen.
- (52) Die Kommission wies dieses Vorbringen aus folgenden Gründen zurück: Erstens führte der ausführende Hersteller während des UZ auch direkte Ausfuhren in die Union durch, wenn auch nur in geringen Mengen, und nicht nur über seine verbundenen Unternehmen. Außerdem ergab die Untersuchung, dass der ausführende Hersteller auch in Indien Kosten in Zusammenhang mit den Ausfuhrverkäufen in die Union zu tragen hatte (z. B. Arbeitnehmer, die für die Ausfuhrverkäufe in die Union zuständig sind, und sonstige VVG-Kosten). Dies bewies, dass die Ausfuhrfähigkeit und die damit verbundenen Kosten des Unternehmens sowohl von der Muttergesellschaft als auch von ihren verbundenen Unternehmen in der Union getragen wurden. Nach der endgültigen Unterrichtung brachte das Unternehmen vor, die wichtigsten Marketingfunktionen würden von den verbundenen Unternehmen in der Union ausgeübt, die folglich auch die damit verbundenen Kosten trügen. Dies widerspricht allerdings nicht der Bewertung der Kommission, da das Unternehmen anerkannte, dass bestimmte Kosten in Zusammenhang mit

den Ausfuhrverkäufen in die Union von der Muttergesellschaft getragen wurden. Folglich wurde das Argument, dass die verbundenen Unternehmen in der Union die Marketingabteilungen der Muttergesellschaft seien, zurückgewiesen.

- (53) Zweitens sind Marketing, Werbung und sonstige Aktivitäten in Zusammenhang mit der Akquisition von Kunden in der Union Tätigkeiten, die in der Regel von einem Einführer durchgeführt werden, und die damit verbundenen Kosten werden normalerweise auch von diesem getragen. Diese Kosten sind insbesondere Teil der Kosten, die in Zusammenhang mit dem Verkauf einer Ware stehen. Ferner wären die Kosten, die von dem Unternehmen den Ausfuhrtätigkeiten zugeordnet werden, ohne die Einfuhr der betroffenen Ware in die Union nicht entstanden. Daher war die von dem ausführenden Hersteller vorgenommene Unterscheidung zwischen Ausfuhr- und Einfuhrtätigkeiten nicht gerechtfertigt und sollte ebenfalls zurückgewiesen werden. Dennoch wurden die von den verbundenen Unternehmen in der Union getragenen Kosten in Zusammenhang mit den Ausfuhrungen der betroffenen Ware oder anderer Waren in Drittländer bereits von den VVG-Kosten dieser Einheiten abgezogen.
- (54) Da keine weiteren Stellungnahmen vorliegen, bestätigte die Kommission die Erwägungsgründe 33 bis 48 der vorläufigen Verordnung.

### 2.3. Vergleich

- (55) Nach der vorläufigen Unterrichtung brachte ECL vor, dass die konzerninternen Kreditkosten, d. h. die Kreditkosten zwischen der Muttergesellschaft in Indien und ihren verbundenen Unternehmen in der Union, nicht nach Artikel 2 Absatz 10 Buchstabe g der Grundverordnung hätten abgezogen werden dürfen, da die Kommission den Verrechnungspreis, der zwischen dem ausführenden Hersteller und seinen verbundenen Unternehmen in der Union zugrunde gelegt worden sei, nicht akzeptiert habe. Auch habe die Kommission bei der Ermittlung des Ausführpreises nach Artikel 2 Absatz 9 der Grundverordnung bereits die Kreditkosten der verbundenen Unternehmen in der Union abgezogen, die sich auf deren Verkäufe an unabhängige Abnehmer bezögen. Diesem Vorbringen wurde stattgegeben.
- (56) Derselbe ausführende Hersteller brachte auch vor, dass ein Betrag in Höhe des im Rahmen der Zollrückerstattungsregelung (Duty Drawback Scheme) und der Zollgutschrift für Ausfuhrungen bestimmter Waren (Focus Product Scheme) gewährten Vorteils vom Normalwert gemäß Artikel 2 Absatz 10 Buchstabe b der Grundverordnung abgezogen werden sollte, um einen gerechten Vergleich zwischen dem Normalwert und dem Ausführpreis sicherzustellen.
- (57) Die Kommission wies dieses Vorbringen aus folgenden Gründen zurück: Erstens wurde — wie in Erwägungsgrund 53 der vorläufigen Verordnung ausgeführt — keine Berichtigung für Zollrückerstattungen vorgenommen, da die ausführenden Hersteller nicht nachweisen konnten, dass die nicht entrichtete oder die erstattete Steuer auf Ausfuhrverkäufe im Inlandspreis enthalten ist. Dies wurde auch in der parallelen Antisubventionsuntersuchung bestätigt<sup>(8)</sup>, wo festgestellt wurde, dass die sogenannte Zollrückerstattungsregelung (Duty Drawback Scheme) und die Zollgutschrift für Ausfuhrungen bestimmter Waren (Focus Product Scheme) Subventionen in Form finanzieller Beihilfen der indischen Regierung darstellen und nicht als zulässige Rückerstattungsregelung oder zulässiges Ersatzrückerstattungs-system betrachtet werden können.
- (58) Nach der endgültigen Unterrichtung wiederholte derselbe ausführende Hersteller sein Vorbringen, dass die Zollrückerstattungsregelung und die Zollgutschrift für Ausfuhrungen bestimmter Waren vom Normalwert abgezogen werden sollte. Er übermittelte jedoch keine neuen Sachverhalte oder Argumente in dieser Hinsicht. Die Kommission wies dieses Vorbringen daher zurück.
- (59) Nach der vorläufigen und der endgültigen Unterrichtung wiederholte der Antragsteller sein Vorbringen, dass die Kommission die in Ausnahmefällen zur Anwendung gebrachte, in Artikel 2 Absatz 11 Satz 2 der Grundverordnung verankerte Methodik zur Feststellung von gezieltem Dumping anwenden sollte.
- (60) Der Kommission liegen keine neuen Fakten vor, die es ihr erlauben würden, von ihrer vorläufigen Bewertung abzuweichen, wonach die Anwendung der genannten Methode nicht zulässig ist.
- (61) Da keine weiteren Sachäußerungen übermittelt wurden, wurden die Schlussfolgerungen aus den Erwägungsgründen 49 bis 54 der vorläufigen Verordnung bestätigt.

### 2.4. Dumpingspannen

- (62) Nach der vorläufigen Unterrichtung brachte ECL vor, dass die zur Berechnung der Dumping- und Schadensspannen herangezogenen CIF-Werte nicht kohärent seien. Insbesondere führte das Unternehmen an, dass der bei der Berechnung der Dumpingspanne als Nenner verwendete Wert für ECL derselbe sein sollte, wie der CIF-Wert, der zu Zwecken der Berechnung der Schadensspanne verwendet wurde und den rechnerisch ermittelten Ausführpreis auf CIF-Ebene widerspiegelt.
- (63) Die Kommission war der Ansicht, dass bei der Berechnung der Dumpingspanne der Nenner der tatsächliche CIF-Preis frei Grenze der Union sein sollte, an der die Ware bei den Zollbehörden der Union angemeldet wurde. Diese

<sup>(8)</sup> Siehe Erwägungsgründe 84-86 und 119-125 der Antisubventionsverordnung.

Methode stellt sicher, dass die Dumpingspanne als Prozentsatz des tatsächlichen CIF-Preises frei Grenze der Union berechnet wird und dass der von den Zollbehörden der Union vereinnahmte Antidumpingzoll ausgehend vom tatsächlichen CIF-Preis frei Grenze der Union berechnet wird. Folglich wurde dieses Vorbringen zurückgewiesen. Außerdem wurden sowohl für die Dumping- als auch für die Schadensberechnung als Ausführpreise frei Grenze der Union diejenigen verwendet, die nach Artikel 2 Absatz 9 der Grundverordnung rechnerisch ermittelt worden waren. Die bei den Dumping- und Schadensberechnungen verwendete Methode ist folglich kohärent. Dies ändert jedoch nichts daran, dass der endgültige Zoll als ein Prozentsatz des bei den Zollbehörden angemeldeten CIF-Werts auszudrücken ist.

- (64) Nach der endgültigen Unterrichtung machte der Antragsteller geltend, aus einem Vergleich der Dumping- und Schadensspannen der beiden ausführenden Hersteller ergebe sich eine Unregelmäßigkeit, da bei dem einen eine niedrigere Dumpingspanne in Verbindung mit einer höheren Schadensspanne festgestellt wurde, während es sich bei dem anderen ausführenden Hersteller umgekehrt verhielt.
- (65) Dieser Unterschied ist darauf zurückzuführen, dass aus den genannten Gründen für beide ausführenden Hersteller sowohl der Ausführpreis als auch der Normalwert (weitgehend) rechnerisch ermittelt wurden. Somit schlug sich in den Dumpingspannen eher die Kostenstruktur der beiden Unternehmen nieder als die tatsächlichen Preise, die unabhängigen Abnehmern sowohl auf dem indischen Inlandsmarkt als auch auf dem Unionsmarkt berechnet wurden.
- (66) Der Antragsteller brachte vor, durch den Ausschluss blanker Rohre werde die Dumpingspanne eines der ausführenden Hersteller unterschätzt; sie müsse höher angesetzt werden. Da die Kommission beschloss, blanke Rohre aus den in den Erwägungsgründen 13-19 dargelegten Gründen aus der Warendefinition auszuschließen, ist dieses Vorbringen gegenstandslos und wird deshalb zurückgewiesen.
- (67) Der Antragsteller machte ferner geltend, dass bei der Berechnung der Dumpingspannen das Preisniveau nach dem UZ berücksichtigt werden sollte. Insbesondere argumentierte er, dass die ausführenden Hersteller nach dem UZ ihre Preise auf dem Unionsmarkt gesenkt hätten, während ihre Preise auf dem indischen Inlandsmarkt angeblich stabil blieben.
- (68) Der Antragsteller wies zu Recht darauf hin, „dass Artikel 6 Absatz 1 der Grundverordnung mit der Verwendung des Begriffes ‚normalerweise‘ Ausnahmen von dem Verbot zulässt, Informationen über einen Zeitraum nach dem Untersuchungszeitraum einzubeziehen“. (\*) Das Ersuchen, für beide ausführenden Hersteller einen neuen Ausführpreis und einen Normalwert für einen Zeitraum nach dem UZ zu berechnen, würde eine neuerliche umfassende Untersuchung durch die Kommission erfordern, einschließlich der Sammlung und Überprüfung von Daten der ausführenden Hersteller. Dies ist im Rahmen dieses Verfahrens weder technisch noch rechtlich möglich. Folglich wurde dieses Vorbringen zurückgewiesen.
- (69) Da keine weiteren Stellungnahmen eingingen, wurde die in den Erwägungsgründen 55 und 56 der vorläufigen Verordnung dargelegte Methode zur Berechnung der Dumpingspannen bestätigt.
- (70) Unter Berücksichtigung der Berichtigung des Normalwerts und des Ausführpreises und da keine weiteren Stellungnahmen eingingen, werden die endgültigen Dumpingspannen, ausgedrückt als Prozentsatz des CIF-Preises frei Grenze der Union, unverzollt, wie folgt festgesetzt:

Unternehmen	Dumpingspanne
Jindal Saw Ltd	19,0 %
Electrosteel Castings Ltd	4,1 %
Landesweite Spanne	19,0 %

### 3. SCHÄDIGUNG

#### 3.1. Vorbemerkungen

- (71) Mehrere interessierte Parteien brachten vor, dass die vorläufige Unterrichtung unzureichende Informationen über den Unionsverbrauch, die Einfuhr- und Ausfuhrstatistiken sowie Daten betreffend die Makro- und Mikroindikatoren zur Ermittlung der Schädigung enthielten. Dieses Vorbringen wurde teilweise anerkannt, weshalb nachstehend zusätzliche Informationen zu den Schadensindikatoren dargelegt werden, was jedoch so geschieht, dass berechnete Forderungen nach Vertraulichkeit respektiert werden.

(\*) Rechtssache T-138/02 vom 14. November 2006, Nanjing Metalink International Co. Ltd/Rat der Europäischen Union, Randnr. 61.

- (72) Nach den Stellungnahmen zur endgültigen Unterrichtung stellte die Kommission fest, dass sie einige der Ausführverkäufe des Wirtschaftszweigs der Union den Unionsverkäufen zugeschlagen hatte. Die korrigierten Verkaufszahlen haben bei den Spannen und/oder Indizes in Zusammenhang mit bestimmten anderen Schadensindikatoren, nämlich dem Gesamtverbrauch der Union, dem Marktanteil der ausführenden Hersteller, dem Marktanteil des Wirtschaftszweigs der Union und dem Verkaufspreis der Union, zu geringfügigen Änderungen bzw. Korrekturen geführt. Diese Korrekturen hatten jedoch nur geringfügige Auswirkungen auf diese Schadensindikatoren und wirkten sich nicht auf die Entwicklungen aus und änderten nichts an der Schlussfolgerung, dass eine bedeutende Schädigung vorlag.

### 3.2. Definition des Wirtschaftszweigs der Union und der Unionsproduktion

- (73) Die gleichartige Ware wurde im Untersuchungszeitraum von drei Herstellern in der Union produziert. Diese bilden den Wirtschaftszweig der Union im Sinne des Artikels 4 Absatz 1 der Grundverordnung.
- (74) Da es nur drei Unionshersteller gibt und die SG PAM-Gruppe die Daten für ihre Tochtergesellschaften und Schätzungen für den einzigen nicht mitarbeitenden Unionshersteller — Tiroler Rohre GmbH (im Folgenden „TRM“) vorlegte, sind alle Zahlen als Index oder Spannen angegeben, um die Vertraulichkeit des anderen Unionsherstellers zu wahren, der an der Untersuchung mitarbeitete.
- (75) Die Unionsgesamtproduktion belief sich den Feststellungen zufolge im Untersuchungszeitraum auf 590 000 Tonnen bis 610 000 Tonnen. Die Kommission ermittelte die Gesamtproduktion der Union auf der Grundlage aller verfügbaren Informationen über den Wirtschaftszweig der Union, wie beispielsweise die im Antrag vorgelegten Daten für den nicht mitarbeitenden Hersteller und von mitarbeitenden Unionsherstellern im Rahmen der Untersuchung eingeholte Daten. Auf die zwei mitarbeitenden Unionshersteller entfallen rund 96 % der Unionsgesamtproduktion.

### 3.3. Unionsverbrauch

- (76) Die Kommission ermittelte den Unionsverbrauch auf der Grundlage der Gesamtverkäufe des Wirtschaftszweigs der Union innerhalb der Union, zuzüglich der Einfuhren aus Drittländern in die Union. Die Kommission ermittelte die Gesamtverkäufe des Wirtschaftszweigs der Union auf der Grundlage der von mitarbeitenden Unionsherstellern eingeholten Daten und der im Antrag für den nicht mitarbeitenden Hersteller bereitgestellten Daten. Die Einfuhrmengen wurden Eurostat-Daten entnommen und mit den Daten abgeglichen, die von den mitarbeitenden indischen Herstellern vorgelegt wurden.
- (77) Der Unionsverbrauch entwickelte sich wie folgt:

#### Unionsverbrauch

	2011	2012	2013	UZ
Verbrauch (in 1 000 Tonnen)	570-620	490-540	460-510	520-570
<i>Index</i>	<i>100</i>	<i>87</i>	<i>83</i>	<i>93</i>

*Quelle:* Fragebogenantworten, im Antrag enthaltene Informationen und Eurostat

- (78) Der Verbrauch in der Union sank im Bezugszeitraum um 7 %. Der Unionsverbrauch verlief u-förmig — er sank zwischen 2011 und 2012 erheblich (um mehr als 13 %), ging 2013 weiter zurück und stieg im Untersuchungszeitraum wieder an. Dieses Muster kann teilweise mit der Tatsache erklärt werden, dass die Endverwender duktiler Eisenrohre Wasserversorgungs-, Abwasserentsorgungs- und Bewässerungsunternehmen sind. Hierbei handelt es sich meist um öffentlich-rechtliche Einrichtungen, die von staatlichen Finanzmitteln abhängig sind. 2011 und 2012 entwickelte sich die Wirtschaftskrise zu einer gravierenden Staatsschuldenkrise, deren Auswirkungen bis 2013 anhielten, was die Regierungen der Mitgliedstaaten der Union dazu veranlasste, die öffentlichen Investitionen und Ausgaben zu senken. Dies erklärt den deutlichen Rückgang der Nachfrage nach duktilen Rohren, insbesondere in Ländern wie Spanien, Portugal und Italien.

### 3.4. Einfuhren aus Indien

#### 3.4.1. Menge und Marktanteil der Einfuhren aus Indien

- (79) Die Kommission ermittelte die Menge der Einfuhren auf der Grundlage von Eurostat-Daten. Die Eurostat-Daten wurden anhand der Daten der ausführenden Hersteller abgeglichen, wobei sich die Differenzen als geringfügig herausstellten. Aufgrund des Ausschlusses blanker Rohre aus der Warendefinition zog die Kommission die Menge der aus Indien eingeführten blanken Rohre von den Gesamteinfuhren für die Jahre ab, in denen blanken Rohre eingeführt wurden, d. h. 2013 und im UZ. Der Marktanteil der Einfuhren wurde auf derselben Grundlage ermittelt.

#### Einfuhrmenge und Marktanteil

	2011	2012	2013	UZ
Menge der Einfuhren aus Indien (in 1 000 Tonnen)	75-85	60-70	70-80	80-100
Menge der Einfuhren — <i>Index</i>	100	83	94	110
Marktanteil (in %)	13-15	13-15	15-17	17-19
Marktanteil — <i>Index</i>	100	95	112	118

*Quelle:* Eurostat, Fragebogenantworten

- (80) Die indischen Einfuhrmengen stiegen trotz des rückläufigen Marktes im Bezugszeitraum um mehr als 10 % an. Im selben Zeitraum erhöhte sich der Marktanteil der ausführenden indischen Hersteller um fast 18 %. Es sei angemerkt, dass 2012/2013, als der Unionsverbrauch auf einem niedrigen Niveau blieb und weiter schrumpfte, die Einfuhren aus Indien erheblich anstiegen (um nahezu 10 %), wodurch ihr Marktanteil um fast 17 % zunahm. Die Einfuhren aus Indien erhöhten sich im UZ weiter erheblich, wobei der Marktanteil zwischen 2013 und dem UZ um 6 % zunahm.

#### 3.4.2. Preise der Einfuhren aus Indien

- (81) Die Kommission ermittelte die Einfuhrpreise anhand der Eurostat-Daten zur Analyse der Trends der Preisentwicklung. Aufgrund des Ausschlusses blanker Rohre entfernte die Kommission den Wert und die Menge der aus Indien eingeführten blanken Rohre aus der Berechnung des Durchschnittspreises für die Jahre, in denen die blanken Rohre eingeführt wurden, d. h. für das Jahr 2013 und den UZ.
- (82) Der Durchschnittspreis der Einfuhren aus Indien in die Union entwickelte sich wie folgt:

#### Einfuhrpreise

	2011	2012	2013	UZ
Indien (in Euro/Tonne)	665	703	671	664
<i>Index</i>	100	106	101	100

*Quelle:* Eurostat, Fragebogenantworten

- (83) Nach einem Preisanstieg um 6 % zwischen 2011 und 2012 gingen die Preise 2013 zurück und erreichten im UZ dasselbe Niveau wie zu Beginn des Bezugszeitraums.

### 3.4.3. Preisunterbietung

- (84) Die Kommission bestimmte die Preisunterbietung während des Untersuchungszeitraums ausgehend von den Daten, die von den ausführenden Herstellern und dem Wirtschaftszweig der Union vorgelegt wurden, durch einen Vergleich
- a) der gewogenen durchschnittlichen Verkaufspreise je Warentyp der Unionshersteller, die unabhängigen Abnehmern auf dem Unionsmarkt berechnet wurden, und zwar auf der Stufe ab Werk, und
  - b) den entsprechenden gewogenen Durchschnittspreisen je Warentyp der von den mitarbeitenden indischen Herstellern getätigten Einfuhren, die dem ersten unabhängigen Abnehmer auf dem Unionsmarkt berechnet wurden, auf Grundlage des CIF-Preises mit angemessenen Berichtigungen in Bezug auf die nach der Einfuhr angefallenen Kosten.
- (85) Beide ausführenden Hersteller brachten vor, dass es wesentliche Unterschiede zwischen den Waren gebe, die vom Antragsteller verkauft würden, und denen, die von ihnen selbst verkauft würden, was die faire Vergleichbarkeit der Preise beeinflusse. Sie führten insbesondere aus, dass sie keine Rohre herstellten, die mit einer Steckmuffen-Doppelkammerverbindung versehen seien und von SG PAM unter dem Markennamen „Universal Joint“ verkauft würden. Ferner stellten sie keinen automatischen Anschluss für Rohre mit geringer Dicke zur Verbindung mit Kunststoffrohren her, die Teil der Blutop-Warenreihe von SG PAM seien. Außerdem brachten sie vor, dass sie keine Rohre herstellten, die innen thermoplastisch beschichtet seien, welche von SG PAM unter dem Markennamen „Ductan“ vertrieben und in der Blutop-Warenreihe verwendet würden. Die Verwender duktiler Rohre in der Union bestätigten diese Vorbringen sowie die Tatsache, dass keiner der indischen mitarbeitenden Ausführer die identifizierten Waren liefern könnte. Folglich schloss die Kommission die mit Universal Joint versehenen Rohre von SG PAM sowie die Blutop-Warenreihe von SG PAM aus den Berechnungen der Preisunterbietung und der Schadensspanne aus. Dieser Ausschluss betraf mengenmäßig weniger als 10 % der Transaktionen.
- (86) Nach der endgültigen Unterrichtung brachte der Antragsteller vor, dass der Ausschluss von Universal Joint unbegründet sei, weil jeder ausführende Hersteller über eine technische Lösung verfüge, mit deren Hilfe diese Verbindungsart ersetzt werden könne. Die Kommission erinnerte daran, dass viele Verwender versichert hatten, dass die ausführenden Hersteller nicht in der Lage sind, Steckmuffen-Doppelkammerverbindungen zu liefern. In jedem Fall wurde bei dieser Untersuchung keine Verbindungsart als für die Unterscheidung zwischen unterschiedlichen Warentypen zum Zweck des Preisvergleichs wesentliches Element ermittelt. Daher konnte keine fairer Preisvergleich auf Warentypbasis durchgeführt werden. Angesichts der Tatsache, dass die Menge der mit dieser Verbindung versehenen Ware gering ist, angesichts der Schwierigkeiten bei der Durchführung eines fairen Preisvergleichs und angesichts der Tatsache, dass wie in Erwägungsgrund 91 vorgesehen die große Mehrheit von Warentypen einer Berechnung der Preisunterbietung und der Schadensspanne unterzogen wurde, blieb die Kommission bei der Feststellung, dass es angemessen war, die Steckmuffen-Doppelkammerverbindungen aus den Preisunterbietungsberechnungen herauszunehmen.
- (87) Jindal brachte auch vor, dass andere materielle Unterschiede, unter anderem im Hinblick auf die Außen- und Innenbeschichtung, die Vergleichbarkeit der Preise beeinflussten und folglich berichtigt/ausgeschlossen werden sollten. Diese Vorbringen wurden jedoch zurückgewiesen. Sowohl der Wirtschaftszweig der Union als auch die indischen ausführenden Hersteller meldeten Verkäufe in der Union von Warentypen mit vergleichbaren materiellen Eigenschaften, und es wurde folglich im Hinblick auf diese weiteren vermeintlichen Unterschiede bei der Berechnung der Preisunterbietung und der Schadensspanne ein gerechter Vergleich durchgeführt.
- (88) Wie in Erwägungsgrund 43 dargelegt, wurden Flanschrohre bei der Bestimmung des Ausführpreises der ausführenden Hersteller ausgeschlossen. Infolgedessen wurden die Verkäufe derselben Ware durch den Wirtschaftszweig der Union bei den Berechnungen der Preisunterbietung ebenfalls ausgeschlossen. Die Menge der auf dem Unionsmarkt verkauften Flanschrohre war ausgesprochen gering (weniger als 1 %).
- (89) Nach der endgültigen Unterrichtung behauptete Jindal, dass die von der Kommission durchgeführten Berichtigungen des Ausführpreises hinsichtlich der VVG-Kosten und des Gewinns nicht mit dem WTO-Recht vereinbar seien. Derselbe ausführende Hersteller brachte vor, derartige berichtigte Ausführpreise (die bisweilen 0 oder sogar negativ seien) könnten nicht die Grundlage für die Bewertung bilden, ob die gedumpte Einfuhren eine Schädigung des Wirtschaftszweigs der Union verursachten. Die Kommission teilte diese Auffassung nicht. Entsprechend dem üblichen Vorgehen der Kommission wurden die Preise der Unionshersteller auch auf der Stufe ab Werk berichtigt, indem unter anderem transportbezogene Ausgaben abgezogen wurden. Ein Vergleich des Weiterverkaufspreises des Einführers mit einem Ab-Werk-Preis des Wirtschaftszweigs der Union wäre also nicht gerecht. Außerdem wurde der einzige Fall, in dem der Preis des ausführenden Herstellers unter 0 lag, nach der Unterrichtung aus den Preisunterbietungsberechnungen herausgenommen, was sich auf die Spannen kaum auswirkte.
- (90) Nach der endgültigen Unterrichtung legte Jindal dar, die Kommission habe keine Informationen über den Vergleich der Unionswaren und der Waren der ausführenden Hersteller für jeden einzelnen Warentyp (nach Warenkontrollnummer — PCN) vorgelegt, und der Hersteller sei daher nicht in der Lage gewesen festzustellen, ob die Kommission die Bedeutung der Preisunterbietung im Verhältnis zum Anteil der Warentypen analysiert habe, für die keine Unterbietung ermittelt wurde.

- (91) Die Übereinstimmung der Waren bei den Unterbietungsberechnungen lag für die beiden ausführenden Hersteller bei 99 % bzw. 95 %, und Unterbietung wurde für 98 % bzw. 91 % der unterschiedlichen auf dem Unionsmarkt verkauften Warentypen festgestellt. Angesichts des sehr hohen Anteils der Warentypen, bei denen Preisunterbietung vorlag, wies die Kommission das Vorbringen, eine ordnungsgemäße Analyse der Auswirkungen der Unterbietung sei nicht durchgeführt worden, zurück.
- (92) Nach der endgültigen Unterrichtung brachte Tata vor, die Preisunterbietung auf Basis der Produktionskosten des Wirtschaftszweigs der Union sei keine geeignete Angabe für die Schadensermittlung, da die Produktionskosten aufgrund hoher Fixkosten und Überkapazitäten aufgebläht seien. Wie unten erwähnt, handelt es sich bei der Preisunterbietung um einen Preisvergleich. In jedem Fall ist die Preisunterbietung nur einer von mehreren Indikatoren, die untersucht werden, um festzustellen, ob der Wirtschaftszweig der Union eine bedeutende Schädigung erlitten hat.
- (93) Der Preisvergleich wurde nach Warentyp getrennt für Geschäftsvorgänge auf derselben Handelsstufe nach gegebenenfalls erforderlichen Berichtigungen unter Abzug von Rabatten und Preisnachlässen vorgenommen. Das Ergebnis des Vergleichs wurde als Prozentsatz des Umsatzes der Unionshersteller im Untersuchungszeitraum ausgedrückt. Danach betrug der gewogene Durchschnitt der Preisunterbietungsspanne für die zwei mitarbeitenden ausführenden Hersteller 30,9 % bzw. 31,7 %.

### 3.5. Wirtschaftliche Lage des Wirtschaftszweigs der Union

#### 3.5.1. Allgemeine Bemerkungen

- (94) Die mikro- und makroökonomischen Daten werden als Spannen oder Indizes angegeben, um berechnete Forderungen nach Vertraulichkeit zu respektieren, wie in Erwägungsgrund 71 ausgeführt.

#### 3.5.2. Makroökonomische Indikatoren

##### 3.5.2.1. Produktion, Produktionskapazität und Kapazitätsauslastung

- (95) Die Produktion, die Produktionskapazität und die Kapazitätsauslastung der Union insgesamt entwickelten sich im Bezugszeitraum wie folgt:

#### Unionsproduktion, Produktionskapazität und Kapazitätsauslastung

	2011	2012	2013	UZ
Produktion (in 1 000 Tonnen)	580-600	460-480	530-550	590-610
Produktionsvolumen — <i>Index</i>	100	79	91	101
Produktionskapazität (in 1 000 Tonnen)	1 000-1 100	1 000-1 100	1 000-1 100	1 000-1 100
Produktionskapazität — <i>Index</i>	100	100	100	100
Kapazitätsauslastung (in %)	52-57	42-47	45-50	53-58

*Quelle:* Fragebogenantworten und im Antrag enthaltene Informationen

- (96) Die Gesamtproduktion des Wirtschaftszweigs der Union lag im Untersuchungszeitraum geringfügig höher als 2011, trotz wesentlich geringerer Unionsverkäufe im Untersuchungszeitraum (siehe nachstehende Tabelle). Der Produktionsanstieg im Jahr 2013 und im UZ war bedingt durch eine Zunahme bei den Ausfuhrverkäufen (siehe Erwägungsgrund 128).
- (97) Die Kapazität blieb im gesamten Bezugszeitraum stabil. Die Kapazitätsauslastung nahm analog zum Anstieg der Produktion im Bezugszeitraum geringfügig zu. Dennoch blieb die Kapazitätsauslastung mit 53 % bis 58 % niedrig. Die Hersteller duktiler Rohre bilden einen Wirtschaftszweig, der von relativ hohen Fixkosten geprägt ist. Eine niedrige Kapazitätsauslastung führt zu einer schlechteren Absorption von Fixkosten, was die Rentabilität des Wirtschaftszweigs der Union beeinträchtigen kann.

## 3.5.2.2. Verkaufsmenge und Marktanteil

- (98) Die Verkaufsmenge und der Marktanteil des Wirtschaftszweigs der Union entwickelten sich im Bezugszeitraum wie folgt:

**Verkaufsmenge und Marktanteil des Wirtschaftszweigs der Union**

	2011	2012	2013	UZ
Verkäufe (in 1 000 Tonnen)	430-470	370-410	340-380	380-420
Verkaufsmengen — <i>Index</i>	100	88	82	89
Marktanteil (in %)	75-80	76-81	73-78	71-76
Marktanteil — <i>Index</i>	100	101	98	96

*Quelle:* Fragebogenantworten, im Antrag enthaltene Informationen und Eurostat

- (99) Die Verkäufe des Wirtschaftszweigs der Union gingen im Bezugszeitraum um 11 % auf 380 kt bis 420 kt im Untersuchungszeitraum zurück. Die Einbußen des Wirtschaftszweigs der Union bei den Verkaufsmengen lagen wesentlich höher als der Rückgang bei den Verbrauchsmengen, und der Marktanteil des Wirtschaftszweigs schrumpfte im Bezugszeitraum um 4 %.
- (100) ECL brachte vor, dass beim Rückgang der Verkaufsmengen, ausgedrückt in Tonnen, nicht berücksichtigt werde, dass der Antragsteller im Bezugszeitraum im Wesentlichen leichtere Rohre auf dem Markt eingeführt und verkauft habe und daher der Rückgang übertrieben ausfalle. Dieses Vorbringen wurde nicht durch sachdienliche Nachweise untermauert und wurde daher zurückgewiesen. Dennoch schloss die Kommission einige leichtere Rohre (Blutop) aus den in Erwägungsgrund 85 genannten Gründen von der Berechnung der Preisunterbietung und der Schadensspanne aus.

## 3.5.2.3. Wachstum

- (101) Der Gesamtverbrauch der betroffenen Ware in der Union ging im Bezugszeitraum um 7 % zurück. Der Verbrauch sank 2012 drastisch (um mehr als 13 %), blieb 2013 auf niedrigem Niveau und stieg im Untersuchungszeitraum langsam wieder an. Zu Beginn des Bezugszeitraums gingen die Verkäufe des Wirtschaftszweigs der Union, die Einfuhren aus Drittländern sowie die indischen Einfuhren analog zum Verbrauch zurück. Während am Ende des Bezugszeitraums der Verbrauch in der Union wieder anstieg, konnte der Wirtschaftszweig der Union die Vorteile dieser Erholung nicht voll nutzen, da sowohl das Verkaufsvolumen als auch der Marktanteil der Unionswaren zurückgegangen waren, während die Einfuhren aus Indien Marktanteile gewonnen hatten.

## 3.5.2.4. Beschäftigung und Produktivität

- (102) Beschäftigung und Produktivität entwickelten sich im Bezugszeitraum wie folgt:

**Anzahl der Arbeitnehmer und Produktivität**

	2011	2012	2013	UZ
Arbeitnehmer	2 400-2 500	2 300-2 400	2 300-2 400	2 400-2 500
Arbeitnehmer — <i>Index</i>	100	93	93	99
Produktivität/Mitarbeiter	220-240	180-200	210-230	230-250
Produktivität — <i>Index</i>	100	82	96	102

*Quelle:* Fragebogenantworten

- (103) Beschäftigung und Produktivität waren im Untersuchungszeitraum auf etwa dem gleichen Niveau wie im Jahr 2011. Die Tatsache, dass die Beschäftigung nicht zurückging, ist jedoch hauptsächlich auf eine erhebliche Steigerung der Verkäufe außerhalb der Union zurückzuführen, wie in den Erwägungsgründen 127 und 128 dargestellt. Dadurch konnte der Wirtschaftszweig der Union wieder Personal einstellen.

#### 3.5.2.5. Höhe der Dumpingspanne und Erholung von früherem Dumping

- (104) Alle Dumpingspannen lagen oberhalb der Geringfügigkeitsschwelle. Die Auswirkungen der Höhe der tatsächlichen Dumpingspannen auf den Wirtschaftszweig der Union waren angesichts der Mengen und der beträchtlichen Preisunterbietung durch die gedumpten Einfuhren aus dem betroffenen Land erheblich.
- (105) Dies ist die erste Antidumpinguntersuchung zu der betroffenen Ware. Daher lagen keine Daten vor, um die Auswirkungen eines etwaigen früheren Dumpings zu bewerten.

#### 3.5.3. Mikroökonomische Indikatoren

##### 3.5.3.1. Preise und die Preise beeinflussende Faktoren

- (106) Die durchschnittlichen Verkaufsstückpreise, welche die mitarbeitenden Unionshersteller unabhängigen Abnehmern in der Union in Rechnung stellten, entwickelten sich im Bezugszeitraum wie folgt:

#### Verkaufspreise in der Union

	2011	2012	2013	UZ
Durchschnittlicher Verkaufsstückpreis in der Union (in Euro/Tonne)	990-1 050	1 000-1 060	1 020-1 060	1 000-1 060
<i>Index</i>	<i>100</i>	<i>102</i>	<i>104</i>	<i>101</i>
Produktionsstückkosten (in Euro/Tonne)	900-950	1 000-1 050	900-950	850-900
<i>Index</i>	<i>100</i>	<i>110</i>	<i>104</i>	<i>96</i>

*Quelle:* Fragebogenantworten

- (107) Der durchschnittliche Stückverkaufspreis stieg 2012 und 2013 an, fiel im UZ um 3 % und erreichte dann wieder einen Wert, der in etwa dem zu Beginn des Bezugszeitraums entsprach. Die Produktionskosten stiegen 2012 und gingen 2013 und im UZ zurück, was in erster Linie auf einen Preisrückgang bei den wichtigsten Rohstoffen — Eisenerz und Altmittel — zurückzuführen war.
- (108) Jindal behauptete, eine sinkende Rentabilität des Wirtschaftszweigs der Union sei unvereinbar mit der Tatsache, dass sich die Spanne zwischen dem Verkaufsstückpreis des Wirtschaftszweigs der Union und den Produktionskosten im UZ vergrößert habe. Die Kommission trat diesem Vorbringen entgegen. Die in der obigen Tabelle angegebenen Produktionskosten wurden für die Berechnung der Rentabilität nicht herangezogen. Die Produktionskosten wurden auf der Grundlage der Herstellkosten der betroffenen Ware und der VVG-Kosten für die vier mitarbeitenden Unternehmen in der Union ermittelt. Die Rentabilität hingegen wurde auf der Grundlage des Nettogewinns vor Steuern aus den Verkäufen der gleichartigen Ware an unabhängige Abnehmer in der Union als Prozentsatz des Umsatzes der Verkäufe berechnet, der die Kosten der verkauften Waren, VVG-Kosten, FuE-Kosten und bestimmte andere Kosten für alle mitarbeitenden Unternehmen in der Union sowie für Vertriebstöchter beinhaltete. Daher kann sich die Rentabilität anders entwickeln als die Verkaufsstückpreise und die Produktionskosten.

## 3.5.3.2. Arbeitskosten

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

## Durchschnittliche Arbeitskosten je Beschäftigten

	2011	2012	2013	UZ
Arbeitskosten (1 000 EUR je Beschäftigten/Jahr)	56-58	56-58	58-60	58-60
<i>Index</i>	<i>100</i>	<i>100</i>	<i>103</i>	<i>104</i>

*Quelle:* Fragebogenantworten

- (110) Im Bezugszeitraum stiegen die Durchschnittsarbeitskosten je Beschäftigten um 4 %. Der Anstieg blieb laut Eurostat-Daten hinter dem allgemeinen Anstieg der Löhne und Gehälter in der Union zurück.
- (111) Jindal wies darauf hin, dass die Kommission nicht die Eurostat-Daten vorgelegt habe, die die Aussage stützten, dass die Arbeitskosten des Wirtschaftszweigs der Union weniger zunahm als diejenigen des gesamten Industriesektors in der Union. Die Kommission stellte klar, dass der jährliche Anstieg der Arbeitskosten im gesamten Industriesektor der Europäischen Union, wie von Eurostat gemeldet <sup>(10)</sup>, zwischen 2011 und 2014 bei 6,9 % und zwischen 2011 und 2013 bei nahezu 5 % lag.

## 3.5.3.3. Lagerbestände

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

## Lagerbestände

	2011	2012	2013	UZ
Schlussbestände (in 1 000 Tonnen)	110-130	80-100	80-100	90-110
Schlussbestände — <i>Index</i>	<i>100</i>	<i>74</i>	<i>73</i>	<i>82</i>
Schlussbestände-Produktionsquotient (in %)	20-22	20-22	16-18	16-18

*Quelle:* Fragebogenantworten

- (113) Im Bezugszeitraum gingen die Schlussbestände zurück. Die Verringerung der Lagerbestände erfolgte in erster Linie aufgrund eines höheren Betriebsmittelbedarfs seitens des Managements des Wirtschaftszweigs der Union.

<sup>(10)</sup> <http://ec.europa.eu/eurostat/data/database#> → Bevölkerung und soziale Bedingungen → Arbeitskosten → Arbeitskostenindex, nominal — jährliche Daten — NACE Rev. 2 (lc\_lci\_r2\_a), Datensatz für Industrie (ohne Baugewerbe).

## 3.5.3.4. Rentabilität, Cashflow, Investitionen, Kapitalrendite und Kapitalbeschaffungsmöglichkeiten

- (114) Rentabilität, Cashflow, Investitionen und Kapitalrendite der mitarbeitenden Unionshersteller entwickelten sich im Bezugszeitraum wie folgt:

**Rentabilität, Cashflow, Investitionen und Kapitalrendite**

	2011	2012	2013	UZ
Rentabilität der Verkäufe an unabhängige Abnehmer in der Union (in % des Umsatzes)	2,5-3,0	(-)5,5-(-)6,0	(-)1,0-(-)1,5	1,5-2,0
Cashflow (in Mio. EUR)	8-10	7-9	5-7	8-10
Cashflow — <i>Index</i>	100	92	67	101
Investitionen (in Mio. EUR)	18-20	11-12	13-15	22-24
Investitionen — <i>Index</i>	100	60	67	120
Kapitalrendite (in %)	49	(-)155	(-)29	20

*Quelle:* Fragebogenantworten

- (115) Die Kommission ermittelte die Rentabilität der mitarbeitenden Unionshersteller als Nettogewinn vor Steuern aus den Verkäufen der gleichartigen Ware an unabhängige Abnehmer auf dem Unionsmarkt in Prozent des mit diesen Verkäufen erzielten Umsatzes. Die Rentabilität des Wirtschaftszweigs der Union sank von 2,5 % bis 3,0 % im Jahr 2011 auf 1,5 % bis 2,0 % im Untersuchungszeitraum und war 2012 und 2013 negativ.
- (116) Unter Nettocashflow ist die Fähigkeit der mitarbeitenden Unionshersteller zu verstehen, ihre Tätigkeiten selbst zu finanzieren. Der Cashflow befand sich 2011 und im Untersuchungszeitraum auf vergleichbarem Niveau.
- (117) Die Investitionen lagen im UZ höher als 2011. Allerdings fielen die Investitionen in den Jahren 2012 und 2013 wesentlich niedriger aus und die Zunahme im Untersuchungszeitraum konnte den Rückgang der vorhergehenden Jahre nicht ausgleichen. Der Investitionsanstieg im UZ kann weitgehend durch eine große Investition eines mitarbeitenden Unionsherstellers erklärt werden, der ein wesentliches Anlagenteil, das ausgefallen war, ersetzen musste. Die Kapitalrendite ist der Gewinn in Prozent des Nettobuchwerts der Investitionen. Die Kapitalrendite war im Untersuchungszeitraum wesentlich niedriger als 2011.

### 3.6. Schlussfolgerung zur Schädigung

- (118) Der Wirtschaftszweig der Union verlor auf dem schrumpfenden Markt einen Marktanteil von 4 %, während seine Verkäufe in der Union um mehr als 11 % zurückgingen. Die Kapazitätsauslastung blieb während des gesamten Bezugszeitraums niedrig, obwohl sie im Vergleich zum Beginn des Bezugszeitraums leicht anstieg, was in erster Linie auf eine erhebliche Zunahme der Ausfuhren des Wirtschaftszweigs der Union zurückzuführen war. Während sich der Wirtschaftszweig der Union in gewissem Maße von den negativen Werten, die 2012 und 2013 erzielt wurden, erholte, ging seine Rentabilität insgesamt während des Bezugszeitraums zurück und belief sich am Ende des Untersuchungszeitraums nur auf 1,5 % bis 2,0 %, d. h. lag weit unter dem Gewinnziel, das 5 % betrug (siehe Erwägungsgrund 126 der vorläufigen Verordnung).

- (119) Die Tatsache, dass andere Schadensindikatoren, wie Produktion, Kapazitätsauslastung, Produktivität, Cashflow, Investitionen oder Kapitalrendite, relativ stabil blieben oder sich sogar verbesserten, kann nichts an der Schlussfolgerung ändern, dass der Wirtschaftszweig der Union eine bedeutende Schädigung erlitt, wie in Erwägungsgrund 122 dargelegt.
- (120) Die ausführenden Hersteller und Tata behaupteten, dass die Tatsache, dass mehrere Indikatoren eine positive bzw. stabile Entwicklung aufwiesen, bedeute, dass der Wirtschaftszweig der Union nicht geschädigt werde. Die Kommission wies diese Argumentation zurück. Zunächst einmal ist in Artikel 3 Absatz 5 der Grundverordnung festgehalten: Die Untersuchung des Wirtschaftszweigs der Union umfasst eine Beurteilung aller relevanten Wirtschaftsfaktoren und -indizes, die die Lage des Wirtschaftszweigs beeinflussen, „und weder eines noch mehrere dieser Kriterien sind notwendigerweise ausschlaggebend“. Dann ist es für die Feststellung einer bedeutenden Schädigung nicht notwendig, dass alle relevanten Wirtschaftsfaktoren und -indizes eine negative Entwicklung aufweisen. Außerdem schließen stabile oder sogar positive Entwicklungen bei einigen Schadensindikatoren eine bedeutende Schädigung nicht aus. Vielmehr muss eine solche Feststellung auf der Gesamtbewertung aller Indikatoren beruhen, was von der europäischen Rechtsprechung uneingeschränkt gebilligt wurde. <sup>(1)</sup>
- (121) Aufgrund einer geringen Rentabilität, verbunden mit Verlusten bei den Verkäufen und bei den Marktanteilen in der Union, befindet sich der Wirtschaftszweig der Union in einer schwierigen wirtschaftlichen und finanziellen Lage.
- (122) Auf der Grundlage einer Gesamtanalyse aller relevanten Schadensindikatoren und angesichts der schwierigen wirtschaftlichen und finanziellen Lage des Wirtschaftszweigs der Union wird der Schluss gezogen, dass der Wirtschaftszweig der Union eine bedeutende Schädigung im Sinne des Artikels 3 Absatz 5 der Grundverordnung erlitten hat.

#### 4. SCHADENSURSACHE

- (123) Nach der vorläufigen Unterrichtung brachten sowohl die ausführenden Hersteller aus Indien als auch Tata vor, dass es zwischen der Lage des Wirtschaftszweigs der Union und den Einfuhren aus Indien keinen zeitlichen Zusammenhang gebe und dass die Schädigung des Wirtschaftszweigs der Union nicht durch die Einfuhren aus Indien verursacht worden sei. Sie argumentierten insbesondere, dass der Wirtschaftszweig der Union wieder Gewinne erwirtschaftet habe und seine Verkaufsmengen im UZ bei gleichzeitig hohen Einfuhren aus Indien gestiegen seien. Sie machten außerdem geltend, dass die Kommission andere Faktoren nicht ordnungsgemäß bewertet habe, insbesondere nicht die Finanzkrise und die Überkapazitäten des Wirtschaftszweigs der Union als Hauptursache für die Schädigung. Diese Vorbringen wurden auch nach der endgültigen Unterrichtung weitgehend wiederholt.
- (124) Wenn nach Artikel 3 Absatz 6 der Grundverordnung untersucht werden soll, ob gedumpte Einfuhren zu einer Schädigung geführt haben, muss insbesondere berücksichtigt werden, ob durch die gedumpten Einfuhren eine erhebliche Preisunterbietung erfolgte. Dies führt zu einem Vergleich mit dem Preis der gleichartigen Ware des Wirtschaftszweigs der Union. Die Kommission untersuchte, ob diese Einfuhren einen erheblichen Preisrückgang verursachten oder Preiserhöhungen, die andernfalls eingetreten wären, verhinderten. Die Kommission erinnerte daran, dass ein fortgesetzter Druck durch niedrigpreisige gedumpte Einfuhren, die es dem Wirtschaftszweig der Union nicht gestatten, seine Verkaufspreise anzupassen, eine Schadensursache im Sinne der Grundverordnung darstellen könnte. <sup>(12)</sup>
- (125) In Erwägungsgrund 102 der vorläufigen Verordnung erkannte die Kommission an, dass ein erheblicher Rückgang des Unionsverbrauchs in den Jahren 2011 und 2012 auf die weltweite Finanzkrise und sinkende öffentliche Ausgaben zurückzuführen war und dieser Rückgang des Verbrauchs die Lage des Wirtschaftszweigs der Union zu Beginn des Bezugszeitraums beeinflusste. Doch ab 2013, als der Unionsverbrauch noch immer niedrig war, und bis zum Ende des Bezugszeitraums stiegen die indischen gedumpten Einfuhren erheblich, nämlich um 16 % gegenüber einem Gesamtanstieg von 10 % im gesamten Bezugszeitraum. Gleichzeitig stieg der Marktanteil der indischen Einfuhren im Bezugszeitraum um nahezu 18 % und um 6 % von 2013 bis zum Ende des UZ. Dies war möglich durch den Verkauf der betroffenen Ware zu Preisen, die weit unter den von den Unionsherstellern in Rechnung gestellten Preisen lagen. Denn für den UZ ergab die Untersuchung, dass die indischen gedumpten Ausführpreise die Unionspreise um mehr als 30 % unterboten.
- (126) Trotz der weltweiten Erholung von der Finanzkrise und einer Zunahme des Unionsverbrauchs ab 2013 konnte der Wirtschaftszweig der Union davon nicht in vollem Umfang profitieren. Obwohl der Wirtschaftszweig der Union seine Verkaufsmengen zwischen 2013 und dem Ende des Untersuchungszeitraums erhöhte, gingen die

<sup>(1)</sup> Rechtssache T-310/12 vom 20. Mai 2015, Yuanping Changyuan Chemicals Co. Ltd/Rat der Europäischen Union, Rn. 134 und 135.

<sup>(12)</sup> Verordnung (EU) Nr. 1043/2011 der Kommission vom 19. Oktober 2011 zur Einführung eines vorläufigen Antidumpingzolls auf die Einfuhren von Oxalsäure mit Ursprung in Indien und der Volksrepublik China (ABl. L 275 vom 20.10.2011, S. 1), Erwägungsgrund 103.

Verkaufsmengen im Bezugszeitraum im Vergleich zu den Einfuhren aus Indien, die im selben Zeitraum um 10 % stiegen, insgesamt um 10 % zurück. Aufgrund des Zustroms von gedumpte Einfuhren aus Indien, die die Preise des Wirtschaftszweigs der Union erheblich unterboten, gelang es dem Wirtschaftszweig der Union nicht, seine Verkaufsmengen auf dem Unionsmarkt so zu erhöhen, dass nachhaltige Gewinne hätten sichergestellt werden können. Um sein Produktionsvolumen aufrechtzuerhalten, erhöhte der Wirtschaftszweig der Union seine Ausfuhrmengen (siehe nachstehende Tabelle). Somit fielen die gedumpte Einfuhren zu Preisen, die die Preise des Wirtschaftszweigs der Union erheblich unterboten (um rund 30 %) und einen erheblichen Druck auf die Preise des Wirtschaftszweigs ausübten — was wiederum Preisanstiege verhinderte, die ansonsten erfolgt wären — und die bedeutende Schädigung des Wirtschaftszweigs der Union im Untersuchungszeitraum zeitlich zusammen.

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

#### Ausfuhrleistung der mitarbeitenden Unionshersteller

	2011	2012	2013	UZ
Ausfuhrmenge (in 1 000 Tonnen)	120-140	100-120	150-170	160-180
Ausfuhrmenge — <i>Index</i>	100	78	116	130
Ausfuhrpreis (EUR/t)	1 000-1 050	1 050-1 100	1 000-1 050	950-1 000
Durchschnittlicher Ausfuhrpreis — <i>Index</i>	100	108	104	99

*Quelle:* Fragebogenantworten

- (128) Die Verkäufe des Wirtschaftszweigs der Union außerhalb der Union stiegen im Bezugszeitraum erheblich (um 30 %), während der Durchschnittsverkaufspreis relativ stabil blieb. Daher sind die Verkäufe außerhalb der Union im Grunde genommen ein Faktor, der eine abschwächende Wirkung auf die Schädigung hat. Ohne Zuwachs bei den Verkäufen außerhalb der Union wäre die Schädigung des Wirtschaftszweigs der Union noch größer gewesen.
- (129) Jindal wies darauf hin, dass die Ausfuhrverkaufspreise des Wirtschaftszweigs der Union unter den Unionsverkaufspreisen gelegen hätten und daher keine abschwächende Wirkung auf die Schädigung hätten haben können. Mit den gestiegenen Verkäufen außerhalb der Union war der Wirtschaftszweig der Union in der Lage, ein höheres Produktionsniveau zu erreichen, das Beschäftigungsniveau zu halten und die Kapazitätsauslastung zu steigern, was eine bessere Absorption von Fixkosten bedeutet. Die Tatsache, dass die durchschnittlichen Stückpreise der Ausfuhren geringfügig (innerhalb einer Spanne von 5 %) unter den Unionsverkaufspreisen lagen, lässt sich auf viele unterschiedliche Faktoren zurückführen, wie Verkäufe von einfacheren Warentypen und Rohren mit größerem Durchmesser oder umfangreichere Verkaufsgeschäfte, und daher konnten die Preise außerhalb der Union niedriger als die Verkaufskosten in der EU sein.
- (130) Die ausführenden Hersteller behaupteten auch, dass die Schädigung selbstverschuldet sei, denn der Antragsteller habe seine Produktionstätigkeit zunehmend auf die VR China ausgerichtet, und ein großer Teil seiner Verkäufe in Nicht-EU-Länder seien chinesische Waren, was unter anderem zu einer geringen Kapazitätsauslastung führe. Die Kommission konnte diesem Argument nicht stattgeben. Wie oben erwähnt, stiegen die Ausfuhrverkäufe des Wirtschaftszweigs der Union mit 30 % erheblich, wodurch ein Produktionsrückgang und eine Verschlechterung mehrerer anderer Schadensindikatoren verhindert wurden.
- (131) Die ausführenden Hersteller und Tata behaupteten, die Schädigung sei auf strukturelle Überkapazitäten zurückzuführen. Die Tatsache, dass der Wirtschaftszweig der Union im Bezugszeitraum eine niedrige Kapazitätsauslastung aufwies, bedeutet jedoch nicht zwangsläufig, dass er durch strukturelle Überkapazitäten bzw. Effizienzmängel derart geschädigt wurde, dass eine Korrektur des nicht schädigenden Preises nach unten gerechtfertigt wäre. Es wird daran erinnert, dass der Wirtschaftszweig der Union trotz einer niedrigen Kapazitätsauslastung im Jahr 2011, die noch unter dem im Untersuchungszeitraum ermittelten Wert lag, eine höhere Rentabilität aufwies. Dieses Vorbringen wurde daher zurückgewiesen.
- (132) Jindal machte geltend, dass sich die VVG-Kosten des Wirtschaftszweigs der Union im Bezugszeitraum verdoppelt hätten, und dieser Schadensfaktor habe den ursächlichen Zusammenhang aufgehoben. Da jedoch festgestellt wurde, dass die VVG-Kosten im Bezugszeitraum nur leicht gestiegen waren, wurde dieses Argument zurückgewiesen.

- (133) Die ausführenden Hersteller und Tata behaupteten, eine Investitionszunahme sei ein klarer Hinweis auf eine verbesserte Lage und steigende Einfuhren aus Indien würden keine Schädigung verursachen. Die Kommission teilte diese Auffassung nicht. Zunächst einmal war das gestiegene Investitionsvolumen mit 22 Mio. EUR bis 24 Mio. EUR im Vergleich zu den Gesamtverkäufen des Wirtschaftszweigs der Union von über 400 Mio. EUR relativ niedrig. Außerdem fiel, wie in Erwägungsgrund 117 angemerkt, bei einem Unionshersteller ein großer Mischer für Flüssigseisen aus. Für den Ersatz des Mixers mussten im UZ hohe Ausgaben für Sachanlagen getätigt werden.
- (134) ECL vertrat die Ansicht, dass die verringerte Rentabilität auf den Anlagenausfall zurückzuführen sei. Dazu ist anzumerken, dass bereits im Zuge der vorläufigen Sachaufklärung Berechnungen angestellt wurden, um die Auswirkungen des Anlagenausfalls auf die Rentabilität zu isolieren; das Vorbringen wurde daher zurückgewiesen.
- (135) Jindal brachte ferner vor, die größere Spanne zwischen dem Verkaufsstückpreis und den Produktionskosten im UZ sei ein Hinweis auf eine fehlende Kausalität zwischen den gedumpte Einfuhren und der Schädigung. Wie in Erwägungsgrund 108 dargelegt, werden der Verkaufsstückpreis und die Produktionsstückkosten nicht auf derselben Grundlage ermittelt, und somit gibt es keinen unmittelbaren Zusammenhang zwischen diesen beiden Indikatoren. In jedem Fall war die Preiszunahme gegenüber den Produktionskosten im UZ nicht ausreichend, um die angestrebte Rentabilität des Wirtschaftszweigs der Union wiederherzustellen.
- (136) Derselbe ausführende Hersteller vertrat die Auffassung, da die Einfuhrpreise 2011 und im UZ bei ähnlichen Werten gelegen hätten (auf Basis von COMEXT-Daten), könne man zu dem Schluss gelangen, dass zwischen der Unterbietung bzw. den wesentlich niedrigeren Preisen und der guten Leistung des Wirtschaftszweigs der Union im Jahr 2011 ein zeitlicher Zusammenhang bestehe. Diese Hypothese basiert eindeutig auf Annahmen, die die Kommission nicht teilt. Die Lage des Wirtschaftszweigs der Union war 2011 nicht solide, und seine Rentabilität lag unter dem Gewinnziel von 5 %.
- (137) Ohne die wesentliche Unterbietung der Verkaufspreise des Wirtschaftszweigs der Union durch gedumpte Einfuhren aus Indien, die in erheblichem Maße Druck auf die Preise ausübten oder Preiserhöhungen verhinderten, die andernfalls eingetreten wären, wären die Verkaufsmengen des Wirtschaftszweigs der Union angestiegen, die Kapazitätsauslastung wäre verbessert worden und die Rentabilität wäre weiter angestiegen. Daher kommt die Kommission zu dem Schluss, dass die vom Wirtschaftszweig der Union erlittene bedeutende Schädigung von den gedumpten Einfuhren aus Indien verursacht wurde, die Preiserhöhungen verhinderten, die dem Wirtschaftszweig der Union die Rückkehr zu einer nachhaltigen Rentabilität ermöglicht hätten. Dieser ursächliche Zusammenhang wurde, wie in den vorstehenden Erwägungsgründen erläutert, durch andere Faktoren wie die Finanzkrisen, die Ausfuhrverkäufe der Union, niedrige Kapazitätsauslastung usw. nicht aufgehoben.
- (138) Da zu dem ursächlichen Zusammenhang keine Stellungnahmen vorliegen, werden die Feststellungen unter Erwägungsgrund 109 der vorläufigen Verordnung bestätigt.

## 5. UNIONSINTERESSE

- (139) Beide ausführenden Hersteller brachten vor, dass es angesichts der beherrschenden Stellung des Antragstellers auf dem Unionsmarkt nicht im Interesse der Union wäre, Antidumpingmaßnahmen gegen Indien zu erheben, insbesondere unter Berücksichtigung der Tatsache, dass der Antragsteller die betroffene Ware auch in China herstellt und diese einfach in die Union eingeführt werden könnte, falls Maßnahmen gegen Indien eingeführt werden sollten, wodurch die beherrschende Stelle des Antragstellers weiter ausgebaut werden würde.
- (140) Die Untersuchung hat ergeben, dass die Einfuhren in die Union aus den chinesischen Anlagen des Antragstellers während des Untersuchungszeitraums unwesentlich waren. Es gibt ferner keine Hinweise dafür, dass der Antragsteller in Zukunft diese chinesischen Produktionsanlagen nutzen wird, um indische Einfuhren zu ersetzen, falls Maßnahmen ergriffen werden sollten.
- (141) Wie in der vorläufigen Verordnung erwähnt, bat die Kommission ferner um ergänzende Angaben, um die mögliche Wirkung der Einführung von Maßnahmen auf den Wettbewerb eingehender zu prüfen. Die Kommission erhielt rund 50 Antworten, hauptsächlich von EU-Vertriebsunternehmen der betroffenen Ware, Bauunternehmen und mehreren Wasserversorgungsunternehmen, deren Identität der offenen Akte entnommen werden kann.
- (142) Fast alle Verwender, die auf Ersuchen zusätzliche Angaben machten, zeigten sich besorgt angesichts des sehr hohen Marktanteils des Antragstellers und brachten die Befürchtung zum Ausdruck, dass nach Einführung von

Zöllen dessen Hauptkonkurrenten, d. h. indische Unternehmen, gezwungen wären, den Markt der Union aufzugeben, wodurch der Antragsteller zum beherrschenden Akteur würde. Einige Vertriebsunternehmen brachten ferner vor, dass SG PAM den Handel mit ihnen verweigert habe oder ihnen ungünstigere Bedingungen angeboten hätte, nachdem sie die Zusammenarbeit mit den ausführenden Herstellern aufgenommen hätten. Ein Verwender legte zwei Preisangebote vor, die seiner Meinung nach belegten, dass SG PAM ihre Preise im Dezember 2015 um rund 25 % erhöht hatte. Einige Verwender brachten zudem vor, SG PAM habe ihre starke Position genutzt, um zugunsten ihrer Waren auf Ausschreibungen Einfluss zu nehmen.

- (143) Zwar trifft es zu, dass die Wettbewerbsregeln der EU strengere Verhaltensstandards für ein Unternehmen vorschreiben, das einen erheblichen Marktanteil hält, doch obliegt es letztendlich den Wettbewerbsbehörden, darüber zu entscheiden, ob ein Unternehmen eine beherrschende Position einnimmt und ob sie missbraucht wird. Die Wettbewerbsbehörden prüfen zunächst den sachlich und räumlich relevanten Markt. Im Fall von HDPE- und MDPE-Abwasserrohren beispielsweise wurde nicht ausgeschlossen, dass sie im Wettbewerb mit duktilen Eisen- und Stahlrohren stehen, wobei die Abgrenzung der sachlich relevanten Märkte letztendlich offen gelassen wurde. <sup>(13)</sup> Im vorliegenden Fall war die Kommission nicht in der Lage, den sachlich und räumlich relevanten Markt abzugrenzen, weil keine Wettbewerbsbeschwerde vorlag.
- (144) Exklusive Vertriebsvereinbarungen mit günstigeren Bedingungen oder sogar strengere vertikale Beschränkungen im Bereich des Vertriebs von Waren sind nicht per se illegal, <sup>(14)</sup> und es obliegt letztendlich der Wettbewerbsbehörde zu prüfen, ob solche Beschränkungen wettbewerbswidrig sind oder sogar einen Missbrauch darstellen. Was die Preisangebote betrifft, die angeblich auf Preiserhöhungen bei SG PAM hinweisen, war es für die Kommission schwierig, diese ohne eine eingehendere Untersuchung der genauen Angebote und relevanten Umstände zu vergleichen. Außerdem erhielt die Kommission nur einen Nachweis für angebliche Preiserhöhungen, der allein nicht belegen kann, dass Preiserhöhungen weit verbreitet waren.
- (145) In Antidumpingverfahren untersucht die Kommission wettbewerbsrechtliche Bedenken, um festzustellen, ob es insgesamt eindeutig gegen das Unionsinteresse verstieße, Antidumpingmaßnahmen einzuführen. Eine solche Analyse kann eine Wettbewerbsbewertung im streng rechtlichen Sinn nicht abdecken; diese kann nur von einer zuständigen Wettbewerbsbehörde durchgeführt werden. In jedem Fall wurden keine stichhaltigen Beweise dafür vorgelegt, dass der Antragsteller — abgesehen von der Tatsache, dass er bereits eine starke Marktposition innehat — ein wettbewerbschädigendes Verhalten an den Tag legen würde, falls Antidumpingmaßnahmen eingeführt werden sollten. Es wurde keine Entscheidung einer Wettbewerbsbehörde vorgelegt, in der festgestellt wurde, dass sich der Antragsteller im Falle der betroffenen Ware wettbewerbswidrig verhielt. Es wurde kein Gerichtsurteil vorgelegt, in dem festgestellt wurde, dass der Antragsteller auf Ausschreibungen Einfluss nimmt.
- (146) Es sei daran erinnert, dass der Zweck von Antidumpingmaßnahmen darin besteht, gerechte Wettbewerbsbedingungen herzustellen, damit Hersteller der Union und Hersteller aus Drittländern unter gleichwertigen Voraussetzungen miteinander in Wettbewerb treten können, und nicht darin, ausführende Hersteller aus dem Markt zu drängen. Entsprechend würden gemäß EU-Rechtsvorschriften die Zölle lediglich auf einem Niveau festgelegt, das es den indischen Ausfuhrern weiterhin erlauben würde, mit Unionsherstellern in Wettbewerb zu treten, jedoch zu fairen Preisen. So werden die miteinander kombinierten Antidumpingzölle und Ausgleichszölle unter dem Preisunterbietungsniveau festgesetzt.
- (147) Außerdem gibt es mehrere Hersteller, die in Drittländern angesiedelt sind (China, Türkei, Russland und Schweiz) und bereits Verkäufe auf dem EU-Markt tätigen. Ihr Verkaufsvolumen war im Bezugszeitraum niedrig und rückläufig. Eine der Ursachen eines solchen Rückgangs der Verkäufe anderer Einführer scheint jedoch in der aggressiven Preispolitik der indischen Hersteller zu bestehen, da deren Preis weit unter den Preisen aller anderen wichtigen einführenden Länder (mit Ausnahme Russlands) liegen.
- (148) Die Verwender bestätigten, dass, falls der Wirtschaftszweig der Union die Preise einseitig erhöht, die Einfuhren aus anderen Ländern mittelfristig zunehmen können, sobald die Ausfuhrer aus Drittländern die zusätzlichen von den Mitgliedstaaten geforderten Bescheinigungen erhalten haben.
- (149) Die Kommission konnte sich folglich davon überzeugen, dass bei der Interessenabwägung dem Schutz des Wirtschaftszweigs der Union vor einem schädigenden Dumping vor den Interessen der Verwender Vorrang einzuräumen ist, um potenziell negative Auswirkungen auf den Wettbewerb auf dem Unionsmarkt zu vermeiden. Obgleich eine gewisse Sorge besteht, dass Antidumpingzölle eine bereits starke Marktposition des führenden Herstellers der Union verstärken könnten, gewährleisteten eine Reihe mildernder Faktoren, wie fortbestehende Konkurrenz oder anderer Einführer sowie Ersatzprodukte, dass ein ausreichender Wettbewerbsdruck auf den Wirtschaftszweig der Union aufrechterhalten wird und so potenzielle negative Wettbewerbseffekte auf dem Unionsmarkt vermieden werden. Schließlich ist erneut darauf hinzuweisen, dass die Kommission bereit ist, die Wirkung ihrer Maßnahmen auf den Wettbewerb auf dem Unionsmarkt zu überwachen.

<sup>(13)</sup> Fall IV/M.565, Solvay/Wienerberger, Randnr. 19, Bezugnahme in anderen Fällen M.2294 EtexGroup/Glynwed PipeSystems, Randnr. 8.

<sup>(14)</sup> „Leitlinien für vertikale Beschränkungen“ der Kommission (2010/C 130/01).

- (150) Die Feststellungen in Erwägungsgrund 121 der vorläufigen Verordnung werden somit bestätigt.

## 6. ENDGÜLTIGE ANTIDUMPINGMASSNAHMEN

### 6.1. Schadensbeseitigungsschwelle

- (151) Nach der vorläufigen Unterrichtung machte Jindal geltend, zur Ermittlung eines nicht schädigenden Preises für den Wirtschaftszweig der Union sollten nicht die VVG-Kosten und der Gewinn den Produktionskosten zugeschlagen werden, sondern der nicht schädigende Preis sollte aufgrund struktureller Überkapazitäten und Ineffizienzen des Wirtschaftszweigs der Union nach unten korrigiert werden. Die Kommission war nicht der Ansicht, dass es strukturelle Überkapazitäten gab, wie in Erwägungsgrund 131 erwähnt, und wies dieses Vorbringen daher zurück.
- (152) Nach der Unterrichtung behaupteten beide ausführenden Hersteller, die zur Berechnung der Schadensbeseitigungsschwelle verwendete Methode sei fehlerhaft, da der Vergleich mit Unionsverkaufspreisen nicht auf dem tatsächlichen Preis basiere, der dem ersten unabhängigen Abnehmer in der Union in Rechnung gestellt werde, sondern auf einem rechnerisch ermittelten Ausführpreis, der künstlich niedrig sei. Die Schadensspannen seien deshalb künstlich hoch. Dieses Vorbringen wurde nach der endgültigen Unterrichtung wiederholt.
- (153) Mit der Berechnung einer Schadensspanne soll ermittelt werden, ob es für die Beseitigung der Schädigung durch die gedumpte Einfuhren ausreichen würde, auf den Ausführpreis der gedumpte Einfuhren einen Zollsatz anzuwenden, der niedriger ist als der auf der Dumpingspanne beruhende Zollsatz. Diese Bewertung beruht auf dem Ausführpreis frei Grenze der Union, da diese Stufe als mit dem Ab-Werk-Preis des Wirtschaftszweigs der Union vergleichbar erachtet wird. Bei Ausfuhrverkäufen über verbundene Einführer wird der Ausführpreis analog zum Vorgehen bei der Berechnung der Dumpingspanne anhand des Weiterverkaufspreises an den ersten unabhängigen Abnehmer mit gebührender Berichtigung nach Artikel 2 Absatz 9 der Grundverordnung errechnet. Da der Ausführpreis für die rechnerische Ermittlung der Schadensspanne unerlässlich ist und dieser Artikel der einzige Artikel der Grundverordnung ist, der Hinweise zur Errechnung des Ausführpreises enthält, ist die analoge Anwendung dieses Artikels berechtigt. Artikel 2 Absatz 9 der Grundverordnung stellt auch die Grundlage für den etwaigen Abzug der Verarbeitungskosten sowie für alle Kosten, die zwischen Einfuhr und Wiederverkauf anfallen, dar. Daher vertrat die Kommission die Auffassung, dass die angewandte Methode eine genaue Grundlage für den Preisvergleich bildet und damit die Schadensbeseitigungsschwelle ermittelt werden kann.
- (154) Dieses Vorbringen wird folglich zurückgewiesen und die Methode für die Festlegung der Schadensbeseitigungsschwelle, wie in den Erwägungsgründen 123 bis 127 der vorläufigen Verordnung festgelegt, wird bestätigt.

### 6.2. Endgültige Maßnahmen

- (155) Angesichts der Schlussfolgerungen zu Dumping, Schädigung, Schadensursache und Unionsinteresse sollten nach Artikel 9 Absatz 4 der Grundverordnung im Einklang mit der sogenannten Regel des niedrigeren Zolls gegenüber den Einfuhren der betroffenen Ware endgültige Antidumpingmaßnahmen in Höhe der Dumpingspannen eingeführt werden. Im vorliegenden Fall sollte der Zollsatz demnach in Höhe der ermittelten Dumpingspannen festgesetzt werden.
- (156) Nach der Unterrichtung über die endgültigen Feststellungen beantragte der Wirtschaftszweig der Union die Einführung von Maßnahmen in Form von spezifischen Zöllen und nicht von Wertzollsätzen. Es wird daran erinnert, dass im Zuge der vorläufigen Sachaufklärung Wertzollsätze eingeführt wurden. Wertzollsätze sind in der Tat die übliche bevorzugte Form der Maßnahmen, da sie bei Bewegungen in den Ausführpreisen wirkungsvoller sind. Der Wirtschaftszweig der Union beantragte die Einführung von Maßnahmen in Form von spezifischen Zöllen aus drei Gründen:
- Die indischen Ausführpreise für duktile Eisenrohre haben sich stetig nach unten entwickelt, und dieser Trend hat sich seit der Einführung vorläufiger Antidumpingzölle verstärkt.
  - Die indischen ausführenden Hersteller begannen bereits ab der Einführung vorläufiger Antidumpingmaßnahmen mit der Übernahme von Zöllen, und Vereinbarungen zwischen verbundenen Unternehmen sind in diesem Fall sehr wahrscheinlich.
  - Die Preise für duktile Eisenrohre können parallel zu den Schwankungen bei den Rohstoffpreisen schwanken.

- (157) Was den ersten vom Wirtschaftszweig angeführten Grund betrifft, so wird jeder Rückgang der indischen Ausführpreise nach dem Untersuchungszeitraum, der zu einer Verstärkung des Dumpings führt, im Rahmen einer Interimsüberprüfung nach Artikel 11 Absatz 3 der Grundverordnung angemessener behandelt. Was den zweiten Grund betrifft, der in gewisser Weise mit dem ersten in Zusammenhang steht, so liegt in der Grundverordnung eine besondere Bestimmung zur Behandlung von Absorptionspraktiken vor. Es ist darauf hinzuweisen, dass nach der einschlägigen Bestimmung über die Absorption (Aufnahme) von Antidumpingzöllen (Artikel 12 der Grundverordnung) vorgesehen ist, dass Veränderungen des Normalwerts überprüft werden können; damit wird implizit anerkannt, dass Rückgänge von Ausführpreisen möglicherweise von Kostenveränderungen ausgelöst werden können, die zu entsprechenden Rückgängen des Normalwerts und somit des Dumpings führen. In Bezug auf den dritten Punkt schließlich räumte der Wirtschaftszweig selber ein, dass die Preise für den für die Herstellung duktiler Rohre benötigten Hauptrohstoff, Eisenerz, seit 2014 zurückgegangen sind. Dies wird sich auf den Normalwert ebenso wie auf den Ausführpreis und entsprechend dann auch auf die Dumpingspanne auswirken. Denn der Rückgang der Eisenerzpreise dürfte für den Rückgang der Preise für duktile Rohre seit dem Ende des Untersuchungszeitraums eine Rolle spielen. Die Tatsache, dass die Preise für duktile Eisenrohre parallel zu den Schwankungen bei den Rohstoffpreisen schwanken können, ist kein Grund für die Einführung eines festen Zolls statt eines Wertzolls.
- (158) Aus all diesen Gründen wird die Auffassung vertreten, dass ein fester Zoll, der für Einführer im Falle von parallel zu den Rohstoffpreisen sinkenden Ausführpreisen unverhältnismäßig aufwendig wäre, nicht gerechtfertigt ist. Außerdem sind feste Zölle für homogene Waren geeigneter, nicht jedoch für die hier betrachtete Ware, bei der es viele Warentypen gibt.
- (159) Parallel zur Antidumpinguntersuchung wurde eine Antisubventionsuntersuchung durchgeführt. Im Hinblick auf die Anwendung der Regel des niedrigeren Zolls und die Tatsache, dass die endgültigen Subventionsspannen niedriger als die Schadensbeseitigungsschwelle sind, sollte die Kommission zunächst den endgültigen Ausgleichszoll in Höhe der festgestellten endgültigen Subventionsspannen und anschließend einen endgültigen Antidumpingzoll bis zur maßgeblichen Schadensbeseitigungsschwelle einführen.
- (160) In Bezug auf die Antidumpingmaßnahmen berücksichtigte die Kommission zur Vermeidung einer Doppelerfassung die Tatsache, dass drei der Subventionsregelungen Ausführsubventionen sind, die die Ausführpreise effektiv senken und folglich dementsprechend die Dumpingspannen erhöhen. Folglich reduzierte die Kommission die Dumpingspanne um die Subventionsbeträge, die im Zusammenhang mit den ausfuhrabhängigen Regelungen in der parallelen Antisubventionsuntersuchung festgestellt wurden. Auf der Grundlage des vorstehenden Sachverhalts werden die einzuführenden Zollsätze wie folgt festgesetzt:

Name des Unternehmens	Subventionsspanne	Dumpingspanne	Schadensbeseitigungsschwelle	Ausgleichszoll	Antidumpingzoll	Gesamtzölle
Jindal Saw Ltd	8,7 %	19,0 %	48,8 %	8,7 %	14,1 %	22,8 %
Electrosteel Castings Ltd	9,0 %	4,1 %	54,6 %	9,0 %	0 %	9,0 %
Alle übrigen Unternehmen				9,0 %	14,1 %	23,1 %

- (161) Die in dieser Verordnung aufgeführten unternehmensspezifischen Antidumpingzollsätze wurden anhand der Feststellungen dieser Untersuchung festgesetzt. Mithin spiegeln sie die Lage der betreffenden Unternehmen während dieser Untersuchung wider. Im Gegensatz zu den landesweiten Zollsätzen für „alle übrigen Unternehmen“ gelten diese Zollsätze daher ausschließlich für die Einfuhren der betroffenen Ware, die ihren Ursprung im betroffenen Land hat und von den namentlich genannten juristischen Personen hergestellt wird. Einfuhren der betroffenen Ware, die von anderen, nicht im verfügbaren Teil dieser Verordnung genannten Unternehmen (einschließlich der mit den namentlich genannten Unternehmen verbundenen Unternehmen) hergestellt werden, sollten nicht diesen unternehmensspezifischen Zollsätzen unterliegen, sondern dem für „alle übrigen Unternehmen“ geltenden Zollsatz.
- (162) Etwaige Anträge auf Anwendung dieser unternehmensspezifischen Antidumpingzollsätze (z. B. infolge einer Umfirmierung des betreffenden Unternehmens oder nach Gründung neuer Produktions- oder Verkaufseinheiten) sind unter Beifügung aller relevanten Informationen an die Kommission<sup>(15)</sup> zu richten; beizufügen sind insbesondere Informationen über etwaige Änderungen der Unternehmenstätigkeit in den Bereichen Produktion, Inlandsverkäufe und Ausfuhrverkäufe im Zusammenhang u. a. mit der Umfirmierung oder der Gründung von Produktions- und Verkaufseinheiten. Sofern erforderlich, wird die vorliegende Verordnung entsprechend geändert und die Liste der Unternehmen, für die unternehmensspezifische Zollsätze gelten, aktualisiert.

<sup>(15)</sup> Europäische Kommission, Generaldirektion Handel, Direktion H, 1049 Brüssel, Belgien.

- (163) Um das Umgehungsrisiko zu minimieren, werden in diesem Fall besondere Vorkehrungen zur Gewährleistung einer ordnungsgemäßen Durchführung der Antidumpingmaßnahmen für erforderlich gehalten. Dazu zählen insbesondere: die Vorlage einer gültigen Handelsrechnung bei den Zollbehörden der Mitgliedstaaten, die den Anforderungen gemäß Artikel 1 Absatz 3 dieser Verordnung entspricht. Auf Einfuhren, für die keine solche Handelsrechnung vorgelegt wird, wird der für alle übrigen Unternehmen geltende Zollsatz erhoben.

### 6.3. Endgültige Vereinnahmung der vorläufigen Zölle

- (164) Angesichts der festgestellten Dumpingspannen und des Ausmaßes der Schädigung des Wirtschaftszweigs der Union sollten die Sicherheitsleistungen für den mit der vorläufigen Verordnung eingeführten vorläufigen Antidumpingzoll endgültig vereinnahmt werden. Sicherheitsleistungen, welche die endgültigen Antidumping- und Ausgleichszölle insgesamt übersteigen, sollten freigegeben werden.

### 6.4. Durchsetzbarkeit der Maßnahmen

- (165) Nach Mitteilung der vorläufigen Feststellungen brachte der Antragsteller vor, dass einer der ausführenden Hersteller damit begonnen habe, die auferlegten vorläufigen Zölle zu absorbieren, indem er sich weigere, die eigenen Preise zu erhöhen. Dieses Vorbringen kann im Rahmen dieser Untersuchung nicht geprüft werden. Sollte ein gesonderter Antrag auf Einleitung einer Antiabsorptionsuntersuchung eingereicht werden, könnte eine Überprüfung gemäß Artikel 12 Absatz 1 der Grundverordnung eingeleitet werden, wenn Anscheinsbeweise vorgelegt werden.
- (166) Der nach Artikel 15 Absatz 1 der Verordnung (EG) Nr. 1225/2009 eingesetzte Ausschuss hat keine Stellungnahme abgegeben —

HAT FOLGENDE VERORDNUNG ERLASSEN:

#### Artikel 1

(1) Auf die Einfuhren von Rohren aus duktilem Gusseisen (auch bekannt als Gusseisen mit Kugelgrafit) unter Ausschluss von duktilen Rohren ohne Innen- und Außenbeschichtung („blanke Rohre“), mit Ursprung in Indien, die derzeit unter den KN-Codes ex 7303 00 10 und ex 7303 00 90 (TARIC-Codes 7303 00 10 10, 7303 00 90 10) eingereicht werden, wird hiermit ein endgültiger Antidumpingzoll eingeführt.

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

Unternehmen	Endgültiger Antidumpingzoll	TARIC-Zusatzcode
Electrosteel Castings Ltd	0 %	C055
Jindal Saw Limited	14,1 %	C054
Alle übrigen Unternehmen	14,1 %	C999

(3) Die Anwendung der unternehmensspezifischen Antidumpingzollsätze für die in Absatz 2 genannten Unternehmen setzt voraus, dass den Zollbehörden der Mitgliedstaaten eine gültige Handelsrechnung vorgelegt wird, die eine Erklärung in folgender Form enthält, die von einer dafür zuständigen Person des Unternehmens, das die Handelsrechnung ausgestellt hat, mit Angabe ihres Namens und ihrer Funktion datiert und unterzeichnet wurde: „Der/die Unterzeichnete versichert, dass die auf dieser Rechnung aufgeführten und zur Ausfuhr in die Europäische Union verkauften [Mengenangabe] Rohre aus duktilem Gusseisen (auch bekannt als Gusseisen mit Kugelgrafit) von [Name und Anschrift des Unternehmens] [TARIC-Zusatzcode] in Indien hergestellt wurden und dass die Angaben auf dieser Rechnung vollständig und richtig sind.“ Wird keine solche Handelsrechnung vorgelegt, findet der für „alle übrigen Unternehmen“ geltende Zollsatz Anwendung.

- (4) Sofern nichts anderes bestimmt ist, finden die geltenden Zollvorschriften Anwendung.

*Artikel 2*

Die Sicherheitsleistungen für die mit der Durchführungsverordnung (EU) 2015/1559 eingeführten vorläufigen Antidumpingzölle werden endgültig vereinnahmt. Die Sicherheitsleistungen, welche die in Artikel 1 Absatz 2 enthaltenen Antidumpingzölle und die mit der Durchführungsverordnung (EU) 2016/387 <sup>(16)</sup> der Kommission angenommenen Ausgleichszölle insgesamt übersteigen, werden freigegeben.

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

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

Brüssel, den 17. März 2016

*Für die Kommission*  
*Der Präsident*  
Jean-Claude JUNCKER

---

<sup>(16)</sup> Siehe Fußnote 5.