

KOMMISSIONENS GENNEMFØRELSESFORORDNING (EU) 2015/763

af 12. maj 2015

om indførelse af en antidumpingtold på importen af visse kornorienterede fladvalsedede produkter af silicium-elektrisk stål med oprindelse i Folkerepublikken Kina, Japan, Republikken Korea, Den Russiske Føderation og Amerikas Forenede Stater

EUROPA-KOMMISSIONEN HAR —

under henvisning til traktaten om Den Europæiske Unions funktionsmåde,

under henvisning til Rådets forordning (EF) nr. 1225/2009 af 30. november 2009 om beskyttelse mod dumpingimport fra lande, der ikke er medlemmer af Det Europæiske Fællesskab ⁽¹⁾ (»grundforordningen«), særlig artikel 7, stk. 4,

efter høring af medlemsstaterne, og

ud fra følgende betragtninger:

1. SAGSFORLØB**1.1. Indledning**

- (1) Den 14. august 2014 indledte Europa-Kommissionen (»Kommissionen«) en antidumpingundersøgelse vedrørende importen til Unionen af kornorienterede fladvalsedede produkter af silicium-elektrisk stål (grain-oriented flat-rolled products of silicon-electrical steel eller »GOES«) med oprindelse i Folkerepublikken Kina (»Kina«), Japan, Republikken Korea (»Korea«), Den Russiske Føderation (»Rusland«) og Amerikas Forenede Stater (»USA«) (samlet benævnt »de pågældende lande«) i henhold til artikel 5 i grundforordningen. Den offentliggjorde en indledningsmeddelelse i *Den Europæiske Unions Tidende* ⁽²⁾ (»indledningsmeddelelsen«).
- (2) Proceduren blev indledt på grundlag af en klage indgivet den 30. juni 2014 af European Steel Association (»EUROFER« eller »klageren«) på vegne af producenter, der tegner sig for mere end 25 % af den samlede EU-produktion af GOES. I dette tilfælde udgjorde alle kendte producenter i Unionen i undersøgelsesperioden som sådan »EU-erhvervsgrænsen«. Klagen indeholdt umiddelbare beviser for dumping af den pågældende vare med deraf følgende væsentlig skade, hvilket var tilstrækkeligt til at berettiggende indledningen af undersøgelsen.
- (3) Den 16. februar 2015 anmodede klageren om registrering af importen i henhold til grundforordningens artikel 14, stk. 5, med henblik på eventuel opkrævning af told med tilbagevirkende kraft i henhold til grundforordningens artikel 10, stk. 4. En række interesserede parter hævdede, at betingelserne for registrering ikke var opfyldt i dette tilfælde, og at opkrævning af told med tilbagevirkende kraft ville medføre alvorlig skade for EU's transformerproducenters interesser uden at være til fordel for EU-erhvervsgrænsen. Klageren meddelte den 14. april 2015 Kommissionen, at han trak sin anmodning om registrering tilbage.

1.2. Interesserede parter

- (4) Kommissionen underrettede klageren, de kendte eksporterende producenter og myndighederne i det pågældende land, kendte importører, leverandører og brugere, forhandlere samt sammenslutninger, som den vidste var berørt af indledningen af undersøgelsen. I indledningsmeddelelsen informerede den interesserede parter om, at den foreløbigt havde valgt Republikken Korea som et tredjeland med markedsøkonomi (»referenceland«), jf. grundforordningens artikel 2, stk. 7, litra a), og opfordrede parterne til at fremsætte bemærkninger til dette valg.
- (5) Interesserede parter fik mulighed for at give deres mening til kende skriftligt og anmode om at blive hørt mundtligt inden for den frist, der var fastsat i indledningsmeddelelsen. Alle interesserede parter, der anmodede herom og påviste, at der var særlige grunde til, at de burde høres, blev hørt.

⁽¹⁾ EUT L 343 af 22.12.2009, s. 51.

⁽²⁾ Meddelelse om indledning af en antidumpingprocedure vedrørende importen af kornorienterede fladvalsedede produkter af silicium-elektrisk stål med oprindelse i Folkerepublikken Kina, Japan, Republikken Korea, Rusland og USA (EUT C 267 af 14.8.2014, s. 6).

1.3. Stikprøveudtagning

- (6) I indledningsmeddelelsen anførte Kommissionen, at den måske ville udtage en stikprøve af de ikke forretningsmæssigt forbundne importører og de eksporterende producenter i de pågældende lande i henhold til grundforordningens artikel 17.
- (7) Der var ikke behov for stikprøveudtagning blandt EU-producenterne, da de kendte (seks) EU-producenter tegner sig for 100 % af den samlede EU-produktion af samme vare.

a) Stikprøveudtagning af importører

- (8) Kommissionen anmodede ikke forretningsmæssigt forbundne importører om at indgive de i indledningsmeddelelsen angivne oplysninger for at afgøre, om det var nødvendigt med stikprøveudtagning, og i bekræftende fald at udtage en stikprøve.
- (9) To ikke forretningsmæssigt forbundne importører afgav de nødvendige oplysninger og indvilligede i at indgå i stikprøven. I betragtning af det begrænsede antal samarbejdsvillige producenter besluttede Kommissionen, at stikprøveudtagning ikke var nødvendig.

b) Stikprøveudtagning af eksporterende producenter

- (10) Kommissionen anmodede alle eksporterende producenter i de pågældende lande om at indgive de i indledningsmeddelelsen angivne oplysninger for at afgøre, om det var nødvendigt med stikprøveudtagning, og i bekræftende fald at udtage en stikprøve. Kommissionen bad endvidere de pågældende landes myndigheder om at udpege og/eller kontakte eventuelle andre eksporterende producenter, der kunne være interesseret i at deltage i undersøgelsen.
- (11) Syv eksporterende producenter eller grupper af eksporterende producenter, heraf højst to virksomheder fra hvert af de pågældende lande, afgav de nødvendige oplysninger og indvilligede i at indgå i stikprøven. I betragtning af det lave antal samarbejdsvillige eksporterende producenter besluttede Kommissionen, at stikprøveudtagning ikke var nødvendig, for så vidt angår de pågældende lande.

1.4. Ansøgningsformularer til markedsøkonomisk behandling

- (12) Med henblik på grundforordningens artikel 2, stk. 7, litra b), sendte Kommissionen ansøgningskemaer om markedsøkonomisk behandling til myndighederne og de samarbejdsvillige eksporterende producenter i Kina. Ingen af de samarbejdsvillige eksporterende producenter anmodede om markedsøkonomisk behandling.

1.5. Besvarelser af spørgeskemaet

- (13) Kommissionen sendte spørgeskemaer til alle parter, som den vidste var berørt, og til alle andre virksomheder, som gav sig til kende inden for de frister, der var fastsat i indledningsmeddelelsen. Der blev modtaget besvarelser af spørgeskemaet fra alle (seks) kendte EU-producenter, ti brugere og to importører, som ikke er forretningsmæssigt forbundet med en eksporterende producent i de pågældende lande. To eksporterende producenter i Kina, en eksporterende producent i Korea, to eksporterende producenter i Japan, en eksporterende producentgruppe i Rusland og en eksporterende producent fra USA besvarede også spørgeskemaet.

1.6. Kontrolbesøg

- (14) Kommissionen foretog kontrolbesøg i henhold til grundforordningens artikel 16 på følgende virksomheder:

— EU-producenter:

- ThyssenKrupp Electrical Steel UGO SAS, Isbergues, Frankrig
- ThyssenKrupp Electrical Steel GmbH, Gelsenkirchen, Tyskland
- Tata Steel UK Limited (Orb Electrical Steels), Newport, Det Forenede Kongerige ⁽¹⁾
- Stalprodukt s.a., Bochnia, Polen
- ArcelorMittal Frýdek-Místek a.s., Frýdek-Místek, Tjekkiet

⁽¹⁾ Den sjette kendte EU-producent, Surahammars Bruks AB, ligger i Surahammar, Sverige, og er et datterselskab, som i sin helhed ejes af Tata Steel UK Limited. Førstnævnte virksomheds oplysninger er omfattet af dataene vedrørende EU-erhvervsgrænsens økonomiske situation nedenfor.

- Ikke forretningsmæssigt forbundne EU-importører:
 - Hyundai Corporation Europe GmbH, Schwalbach am Taunus, Tyskland
 - Siecop Europe GmbH, Duisburg, Tyskland
- Brugere i Unionen:
 - Siemens Aktiengesellschaft, München, Tyskland
 - Legnano Teknoelectric Company S.p.A., San Giorgio su Legnano (MI), Italien
 - ABB AB, Córdoba, Spanien
 - SGB-Smit Group, Regensburg, Tyskland
 - Končar — Distribution and Special Transformers, Inc., Zagreb, Kroatien
 - Alstom Grid UK Limited, Stafford, Det Forenede Kongerige
- Eksporterende producenter i de pågældende lande:
 - Baoshan Iron & Steel Co., Ltd. («Baosteel»), Shanghai, Kina
 - Wuhan Iron & Steel Co., Ltd., («WISCO») Wuhan, Kina
 - JFE Steel Corporation, Tokyo, Japan
 - Nippon Steel & Sumitomo Metal Corporation, Tokyo, Japan
 - POSCO og de forretningsmæssigt forbundne virksomheder POSCO TMC, POSCO Koha og DWIC, Seoul, Korea
 - OJSC Novolipetsk Steel, Lipetsk og VIZ Steel, Ekaterinburg, Rusland (del af NLMK-gruppen)
 - AK Steel Corporation, Ohio, USA
- Forretningsmæssigt forbundne importører/forhandlere:
 - Novex Trading (Swiss) S.A. (del af NLMK-gruppen), Schweiz
 - Wisco Europe, Tyskland
 - Baosteel Germany, Tyskland
 - Baosteel Italy, Italien
 - DWIC Germany (del af POSCO-gruppen), Tyskland
 - DWIC Italy (del af POSCO-gruppen), Italien.

1.7. Undersøgelsesperioden og den betragtede periode

- (15) Undersøgelsen af dumping og skade omfattede perioden fra 1. juli 2013 til 30. juni 2014 («undersøgelsesperioden»). Undersøgelsen af udviklingstendenser af relevans for vurderingen af skade omfattede perioden fra 1. januar 2011 til udgangen af undersøgelsesperioden («den betragtede periode»).

2. DEN PÅGÆLDENDE VARE OG SAMME VARE

2.1. Den pågældende vare

- (16) Den pågældende vare er kornorienterede fladvalsede produkter af silicium-elektrisk stål af tykkelse over 0,16 mm med oprindelse i Kina, Japan, Korea, Rusland og USA, som i øjeblikket henhører under KN-kode ex 7225 11 00 og ex 7226 11 00 («den pågældende vare»).
- (17) GOES fremstilles af varmtvalsede bredbånd af siliciumlegeret stål af forskellig tykkelse, hvis kornstruktur er blevet ensrettet for at opnå en høj magnetisk ledeevne. Manglende effektivitet med hensyn til ledeevne kaldes »kernetab«, som er den vigtigste indikator for varens kvalitet og udtrykkes i W/kg. GOES kan fremstilles som GOES med høj permeabilitet og som almindelig eller konventionel GOES. Ved høj permeabilitet er det muligt at opnå lavere kernetab for enhver given pladetykkelse. Desuden kan der fremstilles typer med høj permeabilitet, som er områderaffinerede («domain refined» eller »DR«), med endnu lavere kernetab som følge af mærkning af tynde linjer på stålets overflade.

- (18) Uanset forskellene i permeabilitet, tykkelse og bredde har alle typer af den pågældende vare samme grundlæggende fysiske egenskaber og har i alt væsentligt samme grundlæggende anvendelsesformål.
- (19) GOES benyttes hovedsagelig til elektrisk udstyr, hvis magnetiske flux kan tvinges i den »orienterede« retning, f.eks. når elektrisk energi sendes over store afstande. Den pågældende vare anvendes følgelig som det vigtigste materiale i effekt- og fordelingstransformere.
- (20) GOES anvendes også i parallelreaktorer, som benyttes i højspændingstransmissionssystemer til stabilisering af spændingen i forbindelse med belastningsvariationer. Den pågældende vare kan også anvendes i udstyr med mindre transformatorer, herunder i apparater og inden for rumfart og luftfart samt i elektronisk udstyr. GOES kan endvidere anvendes i store, højtydende generatorer, når konstruktionen gør det muligt at anvende de retningsbestemte magnetiske egenskaber effektivt.
- (21) GOES med en tykkelse på 0,16 mm eller derunder falder ikke ind under definitionen på den pågældende vare. Sådant tyndt GOES anvendes typisk i luftfartøjer og medikoteknik. Tyndt GOES fremstilles af almindelige GOES-plader, hvorfra mill coatingen er fjernet, og pladerne er derefter udvalset, udglødet og påført ny overfladebelægning. Ifølge klagerne kan kun en meget lille mængde tyndt GOES være blevet importeret til Unionen fra de pågældende lande.

2.2. Samme vare

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

2.3. Påstande og præciseringer vedrørende varedækningen

- (24) To eksporterende producenter ønskede, at GOES-plader, som er tilskåret med henblik på anvendelse i transformere, og som i branchen kaldes »lameller«, udelukkes fra varedækningen. De hævdede, at den pågældende vare fremstilles (og sælges) i oprullet stand eller i rette længder efter anmodning fra deres kunder, hvorimod lamellerne ikke har disse egenskaber.
- (25) Kommissionen var enig i, at lameller ikke er omfattet af varedækningen, da de allerede har de egenskaber, der gør dem identificerbare som en del af en transformer, herunder f.eks. særlige former, størrelser og huller. De er som sådan ikke længere enkle fladvalsede produkter. Disse lameller henhører også under en anden KN-kode.
- (26) Tre eksporterende producenter og en bruger påstod, at typer med høj permeabilitet og/eller DR-typer med et kernetab på 0,90 W/kg eller derunder bør udelukkes fra undersøgelsens varedækning. De hævdede, at de varettyper, der havde det laveste kernetab, har markant forskellige egenskaber og endelige anvendelsesformål og derfor ikke købes af de samme kunder og ikke konkurrerer ikke med andre typer af den pågældende vare. For at adskille skade, årsagssammenhæng og Unionens interesser bør der derfor foretages analyser.
- (27) Imidlertid er den pågældende vare, uanset kernetab, fremstillet af samme grundmateriale, har samme grundlæggende egenskaber og har sammenlignelige endelige anvendelsesformål. EU-brugere køber både den pågældende vare med et kernetab på 0,90 W/kg eller derunder samt den pågældende vare med et kernetab på 0,90 W/kg eller derover. Disse påstande blev derfor foreløbigt afvist med forbehold af yderligere undersøgelse af spørgsmålet om, hvorvidt visse typer med høj permeabilitet og/eller DR-typer af en særlig høj kvalitet berettiger en særskilt analyse i den endelige fase på grundlag af yderligere oplysninger, der skal indsendes.

- (28) En af de eksporterende producenter hævdede, at den pågældende vare med en bredde på over 1 150 mm bør udelukkes fra varedækningen, da EU-erhvervsgrenen ikke var i stand til at fremstille samme vare med en bredde på over 1 150 mm, mens den pågældende producent derimod var i stand til at gøre dette. Disse varer med stor bredde efterspørges specifikt af visse kunder, eftersom det bidrager til at reducere mængden af ståltab, når hele ruller rullestanses i overensstemmelse med kundernes specifikationer.
- (29) Denne anmodning om udelukkelse fra varedækningen blev ikke accepteret. Den omstændighed, at den pågældende vare potentielt er bredere end 1 150 mm betyder ikke, at disse varer er særskilte varer, som ikke er omfattet af undersøgelsens varedækning. Alle typer af den pågældende vare har i øvrigt de samme grundlæggende fysiske og tekniske egenskaber og har i alt væsentligt samme grundlæggende anvendelsesformål trods forskelle i bredden. Hertil kommer, at en begrænsning af undersøgelsens varedækning til bestemte bredder ville give eksporterende producenter mulighed for at undgå de gældende antidumpingforanstaltninger.
- (30) Endelig hævdede en eksporterende producent og Ruslands faste repræsentation ved Unionen, at deres eksporterede GOES af »første sortering« (med højere planhed og færre svejsesøm) på den ene side og deres eksporterede GOES af »anden« og »tredje sortering« (med flere defekter og søm og manglende planhed) på den anden side i henhold til praksis i branchen i Rusland ikke på nogen måde er indbyrdes udskiftelige og udgør forskellige varer. De hævdede derfor, at materiale af »anden« og »tredje sortering« bør udelukkes fra varedækningen.
- (31) Den nuværende beskrivelse og den pågældende vares KN-kode omfatter potentielt mange forskellige typer, hvad angår kvalitet. Produktion af en ringere kvalitet i EU såvel som hos de eksporterende producenter er imidlertid en del af produktionsprocessen, og typer af ringere kvalitet er fremstillet af samme grundmateriale og på det samme produktionsudstyr. Disse typer af relativt ringere kvalitet sælges også til brug i transformerindustrien og opfylder fuldt ud definitionen af den pågældende vare. Kommissionen afviste derfor også denne anmodning foreløbigt.

3. DUMPING

3.1. Generel metode

- (32) Kommissionen redegør i betragtning 33-43 for den generelle metode, der blev anvendt til dumpingberegningerne. Hvor det er relevant, behandles lande- eller virksomhedsspecifikke spørgsmål, der er relevante for disse beregninger i de landespecifikke afsnit nedenfor.

3.1.1. Normal værdi

- (33) Kommissionen undersøgte først, om det samlede hjemmemarkedssalg for hver samarbejdsvillig eksporterende producent var repræsentativt, jf. grundforordningens artikel 2, stk. 2. Hjemmemarkedssalget er repræsentativt, når det samlede hjemmemarkedssalg af samme vare til uafhængige kunder på hjemmemarkedet for hver eksporterende producent udgør mindst 5 % af den samlede eksportsalgs mængde af den pågældende vare til Unionen i undersøgelsesperioden.
- (34) Kommissionen undersøgte efterfølgende, hvilke varetyper solgt på hjemmemarkedet der var identiske eller sammenlignelige med varetyper solgt med henblik på eksport til Unionen og undersøgte, om hjemmemarkedssalget for hver samarbejdsvillig eksporterende producent var repræsentativt for hver varetype i henhold til grundforordningens artikel 2, stk. 2. Hjemmemarkedssalget af en varetype er repræsentativt, hvis det samlede hjemmemarkedssalg af denne varetype til uafhængige kunder i undersøgelsesperioden udgør mindst 5 % af den samlede eksportsalgs mængde af den identiske eller sammenlignelige varetype til Unionen.
- (35) Kommissionen fastsatte dernæst andelen af det rentable salg til uafhængige kunder på hjemmemarkedet for hver varetype i undersøgelsesperioden for at afgøre, hvorvidt den faktiske salgspris på hjemmemarkedet skulle anvendes som grundlag for beregning af den normale værdi, jf. grundforordningens artikel 2, stk. 4.
- (36) Den normale værdi er baseret på den faktiske pris på hjemmemarkedet pr. varetype, uanset om salgstransaktionerne har været rentable eller ej, hvis:
- mængden af den varetype, som blev solgt til en nettopris, der svarede til eller lå over de beregnede produktionsomkostninger, udgjorde mere end 80 % af den samlede salgsmængde for denne varetype, og
 - den vejede gennemsnitlige salgspris for denne varetype er lig med eller højere end enhedsproduktionsomkostningerne.

- (37) I dette tilfælde er den normale værdi det vejede gennemsnit af priserne på alt salg på hjemmemarkedet af den pågældende varetype i undersøgelsesperioden.
- (38) Den normale værdi er baseret på den faktiske pris på hjemmemarkedet pr. varetype for kun det rentable salg af varettyperne på hjemmemarkedet i undersøgelsesperioden, hvor:
- mængden af fortjenstgivende salg af varetypen udgør højst 80 % af den samlede salgsmængde for denne varetype, eller
 - den vejede gennemsnitspris for denne varetype ligger under enhedsproduktionsomkostningerne.
- (39) Når der ikke var noget eller kun et utilstrækkeligt salg af en varetype af samme vare i normal handel, eller når en varetype ikke blev solgt i repræsentative mængder på hjemmemarkedet, beregnede Kommissionen den normale værdi i overensstemmelse med grundforordningens artikel 2, stk. 3 og 6.
- (40) Den normale værdi blev beregnet ved at tilføje følgende til hver enkelt samarbejdsvillige eksporterende producents gennemsnitlige produktionsomkostninger til den samme vare i undersøgelsesperioden:
- hver enkelt samarbejdsvillige eksporterende producents vejede gennemsnitlige salgs- og administrationsomkostninger og andre generalomkostninger («SA&G») ved hjemmemarkedssalg af den samme vare i normal handel i løbet af undersøgelsesperioden og
 - hver enkelt samarbejdsvillige eksporterende producents fortjeneste ved hjemmemarkedssalg af den samme vare i normal handel i løbet af undersøgelsesperioden.

3.1.2. Eksportpris

- (41) De eksporterende producenter eksporterede til Unionen enten direkte til uafhængige kunder eller gennem forretningsmæssigt forbundne virksomheder, der fungerer som importører.
- (42) I de tilfælde, hvor den eksporterende producent eksporterede den pågældende vare direkte til uafhængige kunder i Unionen, herunder forhandlere, blev eksportprisen i overensstemmelse med grundforordningens artikel 2, stk. 8, fastsat på grundlag af de priser, der faktisk var betalt eller skulle betales ved eksportsalg til Unionen.
- (43) I de tilfælde, hvor de eksporterende producenter eksporterede den pågældende vare til Unionen gennem en forretningsmæssigt forbundet virksomhed, der fungerede som importør, blev eksportprisen beregnet på grundlag af den importerede vares pris ved første videresalg til uafhængige kunder i Unionen, jf. grundforordningens artikel 2, stk. 9. Eksportprisen blev i overensstemmelse med samme artikel også beregnet, når den pågældende vare ikke blev videresolgt i den tilstand, hvori den blev importeret. I sådanne tilfælde blev der foretaget justeringer af prisen for alle omkostninger, der var påløbet mellem indførsel og videresalg, herunder SA&G-omkostninger, samt for fortjeneste.

3.1.3. Sammenligning

- (44) Kommissionen sammenlignede den normale værdi og de eksporterende producenters eksportpris på grundlag af priserne ab fabrik.
- (45) I tilfælde, hvor det er begrundet i behovet for at sikre en rimelig sammenligning, justerede Kommissionen den normale værdi og/eller eksportprisen for forskelle, der påvirkede priserne og prisernes sammenlignelighed, jf. grundforordningens artikel 2, stk. 10.

3.2. Republikken Korea

- (46) Den eneste eksporterende producent i Korea, POSCO, samarbejdede i fuldt omfang i forbindelse med Kommissionens undersøgelse. POSCO anvendte et komplekst netværk af salgskanaler til at sælge den pågældende vare i EU og på virksomhedens hjemmemarked.

3.2.1. Normal værdi

- (47) Den normale værdi for den eneste eksporterende producent blev fastsat i overensstemmelse med den generelle metode, der er beskrevet i punkt 3.1.1 ovenfor. Som følge heraf blev den normale værdi for de fleste varetyper, der eksporteredes til Unionen, baseret på hjemmemarkedsprisen. Den normale værdi for de øvrige typer blev beregnet.

3.2.2. Eksportpris

- (48) Den eneste eksporterende producent eksporterede direkte til Unionen, gennem handelsvirksomheder i Korea og gennem forretningsmæssigt forbundne virksomheder, der optrådte som importører i Unionen. For denne eksport via importører i Unionen blev eksportprisen beregnet på grundlag af grundforordningens artikel 2, stk. 9.
- (49) I andre tilfælde blev eksportprisen fastsat i overensstemmelse med den generelle metode, der er beskrevet i punkt 3.1.2 ovenfor.
- (50) Den eksporterende producent påstod, at den udgjorde en enkelt økonomisk enhed sammen med sine handelsvirksomheder og forretningsmæssigt forbundne virksomheder i Unionen, og derfor var der ikke behov for en justering i henhold til artikel 2, stk. 9, for at fastsætte eksportprisen.
- (51) I overensstemmelse med grundforordningens artikel 2, stk. 9, anses eksportprisen for at være upålidelig, hvis der er en forbindelse mellem den eksporterende producent og de forretningsmæssigt forbundne importører. Der er ingen formuleringer i grundforordningens artikel 2, stk. 9, der:
- sonderer mellem forskellige typer forbindelser
 - bestemmer graden af kontrol eller integration med henblik på anvendelsen af justeringerne eller
 - er til hinder for anvendeligheden af sådanne justeringer, hvis der er tale om en enkelt økonomisk enhed.
- (52) Det er derfor klart, at forbindelsens art ikke kan have nogen indflydelse på anvendeligheden af de justeringer, som tager sigte på at gøre eksportprisen pålidelig. Sådanne justeringer er obligatoriske, når prisen skal beregnes.
- (53) Kommissionen verificerede, at POSCO Germany og POSCO Italy varetog alle de funktioner, der normalt udføres af forretningsmæssigt forbundne importører i Unionen. Det er ubestridt, at POSCO Germany og POSCO Italy optrådte som forretningsmæssigt forbundne importører for den koreanske eksporterende producent.
- (54) Kommissionen konkluderede derfor, at der var en forbindelse mellem den eksporterende producent og importørerne og anvendte de foreskrevne justeringer for alle omkostninger, der påløb mellem indførsel og videresalg, samt for en rimelig fortjeneste med henblik på at fastsætte en realistisk eksportpris. Påstanden blev derfor afvist.

3.2.3. Sammenligning

- (55) Kommissionen sammenlignede den normale værdi og den eneste eksporterende producents eksportpris på grundlag af priserne ab fabrik.
- (56) I tilfælde, hvor det er begrundet i behovet for at sikre en rimelig sammenligning, justerede Kommissionen den normale værdi og/eller eksportprisen for forskelle, der påvirkede prisernes sammenlignelighed, jf. grundforordningens artikel 2, stk. 10. Der blev foretaget justeringer for fragtomkostninger, håndterings- og emballeringsomkostninger, kreditomkostninger og bankgebyrer.
- (57) Den eksporterende producent fremsatte i henhold til grundforordningens artikel 2, stk. 10, litra d), nr. i), en påstand om en justering for handelsled og hævdede, at hele virksomhedens hjemmemarkedssalg fandt sted til slutbrugere, mens hele eksportsalget til Unionen fandt sted til forretningsmæssigt forbundne eller ikke forretningsmæssigt forbundne forhandlere.
- (58) Den eksporterende producent var imidlertid ikke i stand til at påvise nogen konsekvent eller markant prisforskel mellem forskellige handelsled på hverken hjemme- eller eksportmarkedet. Denne påstand kunne derfor ikke accepteres.
- (59) Efterfølgende krævede den eksporterende producent en justering i henhold til grundforordningens artikel 2, stk. 10, litra d), nr. ii). Kommissionen kan ikke acceptere dette krav, da eksporten til Unionen blev foretaget gennem forretningsmæssigt forbundne selskaber og derefter ledt videre til ikke forretningsmæssigt forbundne slutbrugere, og handelsleddet for eksport- og hjemmemarkedssalget var således det samme.

3.2.4. Dumpingmargen

- (60) For den eneste eksporterende producent sammenlignede Kommissionen den vejede gennemsnitlige normale værdi for hver type af samme vare med den vejede gennemsnitlige eksportpris for den tilsvarende type af den pågældende vare, jf. grundforordningens artikel 2, stk. 11 og 12.
- (61) I dette tilfælde var samarbejdsniveaet fra Koreas side højt, da importen fra den samarbejdsvillige eksporterende producent udgjorde ca. 100 % af den samlede eksport til Unionen i undersøgelsesperioden. Kommissionen har på dette grundlag fastsat den landsdækkende dumpingmargen på samme niveau som for den eneste eksporterende producent.
- (62) De midlertidige dumpingmargener, udtrykt i procent af cif-prisen, frit Unionens grænse, ufortoldet, fastsættes til følgende:

Virksomhed	Midlertidig dumpingmargen
POSCO	22,8 %
Alle andre virksomheder	22,8 %

3.3. Folkerepublikken Kina

- (63) To eksporterende producenter, Baosteel og WISCO, som samarbejdede i forbindelse med undersøgelsen, tegner sig for omkring 100 % af den samlede eksport til EU. Begge virksomheder eksporterede til EU via forretningsmæssigt forbundne importører i Unionen.
- (64) Ingen af de samarbejdsvillige eksporterende producenter i Kina anmodede om markedsøkonomisk behandling. Den normale værdi blev derfor fastsat på grundlag af prisen eller den beregnede værdi i et tredjeland med markedsøkonomi («referenceland»), jf. grundforordningens artikel 2, stk. 7, litra a).

3.3.1. Referenceland

- (65) I indledningsmeddelelsen meddelte Kommissionen de interesserede parter, at den foreslog Republikken Korea som et egnet referenceland, og opfordrede dem til at fremsætte bemærkninger. En part hævdede, at Korea ikke ville være et egnet referenceland, og foreslog i stedet Rusland.
- (66) Det russiske hjemmemarked er relativt lukket og domineres af en enkelt producentgruppe. Importens markedsandel er meget lav (under 5 % i 2013), og Rusland anvender en importtold for GOES (5 %). Desuden kan typen og kvaliteten af russisk GOES ikke sammenlignes med den kinesiske eksport af GOES til Unionen. Rusland blev derfor ikke anset for at være et egnet referenceland.
- (67) Som anført i indledningsmeddelelsen undersøgte Kommissionen også, om nogen af de andre pågældende lande eller andre tredjelande med markedsøkonomi med en produktion af GOES kunne udgøre et egnet referenceland. Ifølge de oplysninger, som Kommissionen råder over, er de eneste andre lande end de pågældende lande, hvori der fremstilles GOES, Brasilien og Indien.
- (68) Både Brasilien og Indien har kun én producent af GOES, og begge disse fremstiller varetyper, der ikke kan sammenlignes med de typer, der fremstilles og eksporteres af de samarbejdsvillige eksporterende producenter i Kina. Desuden opkræver begge lande importafgifter for GOES, og navnlig Indien er hovedsagelig et importerende land med en ubetydelig indenlandsk produktion. Derfor blev hverken Brasilien eller Indien anset for at være et egnet referenceland.
- (69) Hvad angår Japan og USA, viste undersøgelsen, at begge markeder domineres af to indenlandske producenter og har små importmængder. Både det japanske og det amerikanske hjemmemarked kan derfor betragtes som forholdsvis lukkede for konkurrence.

- (70) Hvad angår Korea, er det indenlandske marked for GOES relativt åbent, og import tegner sig for en betydelig markedsandel (over 20 % i 2013). Den koreanske producent er en stor producent med et omfattende hjemmemarkeds- og eksportsalg. Producenten fremstiller typer af samme vare, som svarer til dem, der eksporteres til EU af de kinesiske producenter. Der er ingen told på importen af GOES fra Unionen, Kina og Japan.
- (71) Kommissionen konkluderede i denne fase af proceduren, at Republikken Korea er det bedst egnede referenceland, jf. grundforordningens artikel 2, stk. 7, litra a).

3.3.2. Normal værdi

- (72) Som ovenfor nævnt (betragtning 64) blev den normale værdi for de to eksporterende producenter i Kina fastsat på grundlag af prisen eller den beregnede normale værdi i referencelandet, i dette tilfælde Korea, i overensstemmelse med grundforordningens artikel 2, stk. 7, litra a).

3.3.3. Eksportpris

- (73) De eksporterende producenter eksporterede til Unionen gennem forhandlere og importører både i Kina og i Unionen.
- (74) Eksportprisen blev derfor fastsat på grundlag af den importerede vares pris ved første videresalg til uafhængige kunder i Unionen, jf. grundforordningens artikel 2, stk. 9. I dette tilfælde blev der foretaget justeringer af prisen for alle omkostninger, der var påløbet mellem indførsel og videresalg, herunder SA&G-omkostninger, samt for en ikke forretningsmæssigt forbundet importørs fortjeneste.

3.3.4. Sammenligning

- (75) Kommissionen sammenlignede den normale værdi, der var fastsat i referencelandet, og de kinesiske eksporterende producenters eksportpris på grundlag af priserne ab fabrik.
- (76) For en af de eksporterende producenters vedkommende kunne en af varetyperne ikke sammenlignes med de varetyper, der produceres af den koreanske producent. Dette skyldtes kernetabet for denne bestemte varetype. I dette tilfælde blev eksportprisen sammenlignet med den normale værdi af den mest sammenlignelige varetype med sammenlignelige egenskaber og med et tilsvarende kernetab.
- (77) Hvor det var begrundet i behovet for at sikre en rimelig sammenligning, justerede Kommissionen i henhold til grundforordningens artikel 2, stk. 10, den normale værdi og/eller eksportprisen for forskelle, der påvirkede priserne og prisernes sammenlignelighed. Der blev foretaget justeringer for fragtomkostninger, kreditomkostninger, håndterings- og lastningsomkostninger, emballering og bankgebyrer.
- (78) Den normale værdi blev justeret for at sikre, at den kom til udtryk på samme afgiftssats som eksportprisen, da en del af den moms, der blev opkrævet på eksporten af GOES fra Kina, ikke blev refunderet til de pågældende virksomheder i undersøgelsesperioden.

3.3.5. Dumpingmargener

- (79) For hver af de samarbejdsvillige eksporterende producenter sammenlignede Kommissionen den vejede gennemsnitlige normale værdi for hver type af samme vare i referencelandet med den vejede gennemsnitlige eksportpris for den tilsvarende type af den pågældende vare, jf. grundforordningens artikel 2, stk. 11 og 12.
- (80) På grundlag af deres spørgeskemabesvarelser fastslog Kommissionen, at de to virksomheder var forretningsmæssigt forbundet ved fælles ejerskab.
- (81) Der blev derfor fastlagt en enkelt dumpingmargen for de to virksomheder på grundlag af det vejede gennemsnit af deres individuelle dumpingmargener.

- (82) Samarbejdsniveauet er højt, da de samarbejdsvillige eksporterende producenters import udgjorde ca. 100 % af den samlede eksport fra Kina til Unionen i undersøgelsesperioden. På dette grundlag har Kommissionen fastlagt den landsdækkende dumpingmargen på samme niveau som den dumpingmargen, der er fastlagt for de to samarbejdsvillige eksporterende producenter. De midlertidige dumpingmargener, udtrykt i procent af cif-prisen, frit Unionens grænse, ufortoldet, fastsættes til følgende:

Virksomhed	Midlertidig dumpingmargen
Baoshan Iron & Steel Co., Ltd og Wuhan Iron and Steel Company Limited	28,7 %
Alle andre virksomheder	28,7 %

3.4. Japan

- (83) Der var to eksporterende producenter i Japan i undersøgelsesperioden, JFE Steel Corporation og Nippon Steel & Sumitomo Metal One Corporation. De to eksporterende producenter var samarbejdsvillige. En af de eksporterende producenters salg til EU-markedet fandt sted gennem en forhandler i Japan. Den anden eksporterende producent eksporterede hovedsageligt uforarbejdede (ikke rullestansede) bredbånd, som blev yderligere forarbejdet (rullestanset) af dens forretningsmæssigt forbundne virksomhed i Unionen. Den samme eksporterende producent importerede også den pågældende vare gennem en forretningsmæssigt forbundet importør i Unionen. På hjemmemarkedet solgte begge eksporterende producenter den pågældende vare både direkte og via forretningsmæssigt forbundne eller ikke forretningsmæssigt forbundne forhandlere.

3.4.1. Normal værdi

- (84) På grundlag af den generelle metode, der er beskrevet i afsnit 3.1.1 ovenfor, fastslog Kommissionen, at for en af de eksporterende producenter var ingen af de varetyper, der blev solgt på hjemmemarkedet, repræsentative i henhold til grundforordningens artikel 2, stk. 2. For denne eksporterende producent blev den normale værdi beregnet for alle varetyperne.
- (85) For den anden eksporterende producent fastslog Kommissionen, at mere end halvdelen af de varetyper, der blev solgt med henblik på eksport til Unionen, kunne sammenlignes med et repræsentativt hjemmemarkedssalg af disse varetyper. For disse varetyper blev de faktiske salgspriser på hjemmemarkedet benyttet ved beregningen af den normale værdi i overensstemmelse med den generelle metode. For de resterende varetyper blev den normale værdi beregnet.

3.4.2. Eksportpris

- (86) En af de eksporterende producenter solgte den pågældende vare til eksport til Unionen via en ikke forretningsmæssigt forbundet forhandler i Japan. Eksportprisen blev derfor baseret på de eksportpriser, der faktisk betales eller skulle betales, jf. grundforordningens artikel 2, stk. 8. De efterprøvede data fra denne ikke forretningsmæssigt forbundne forhandler blev anvendt til at fastsætte eksportens cif-værdi.
- (87) Den anden eksporterende producent solgte også den pågældende vare gennem forretningsmæssigt forbundne forhandlere i Unionen. Størstedelen af varetyperne blev ikke videresolgt i den tilstand, hvori de blev importeret, da de blev yderligere forarbejdet (rullestanset) af en forretningsmæssigt forbundet part. Kommissionen fastsatte derfor eksportprisen for uforarbejdede (ikke rullestansede) bredbånd til eksport i overensstemmelse med grundforordningens artikel 2, stk. 9, ved at justere den pris, hvortil den importerede vare først blev videresolgt til uafhængige kunder i Unionen, for alle omkostninger, der påløb mellem import og videresalg, herunder forarbejdningsomkostningerne i Unionen, behørigt justeret for vægttab som følge af rullestansningen, SA&G-omkostninger og for fortjeneste, for at fastlægge prisen for uforarbejdede (ikke rullestansede) bredbånd. Niveauet for fortjeneste for en ikke forretningsmæssigt forbundet importør anvendtes i mangel af et andet rimeligt benchmark.
- (88) For de varetyper, der blev solgt i den tilstand, hvori de blev importeret via en forretningsmæssigt forbundet importør, dvs. uden yderligere forarbejdning i Unionen, blev eksportprisen fastsat i overensstemmelse med grundforordningens artikel 2, stk. 9, ved at justere den pris, til hvilken den importerede vare først blev videresolgt til uafhængige kunder i Unionen, for alle omkostninger, der er påløbet mellem import og videresalg, herunder SA&G-omkostninger, og for en ikke forretningsmæssigt forbundet importørs fortjeneste.

3.4.3. Sammenligning

- (89) Kommissionen sammenlignede den normale værdi og de eksporterende producenters eksportpris på grundlag af priserne ab fabrik.
- (90) I tilfælde, hvor det er begrundet i behovet for at sikre en rimelig sammenligning, justerede Kommissionen den normale værdi og/eller eksportprisen for forskelle, der påvirkede priserne og prisernes sammenlignelighed, jf. grundforordningens artikel 2, stk. 10. Der blev foretaget justeringer for provision, fragt- og kreditomkostninger, bankgebyrer samt håndterings-, lastnings- og emballeringsomkostninger.
- (91) Den eksporterende producent fremsatte i henhold til grundforordningens artikel 2, stk. 10, litra d), nr. i), en påstand om en justering for handelsled og hævdede, at næsten hele virksomhedens hjemmemarkedssalg fandt sted til slutbrugere, mens halvdelen af eksportsalget til Unionen fandt sted til forretningsmæssigt forbundne eller ikke forretningsmæssigt forbundne handelsvirksomheder.
- (92) Kommissionen konstaterede, at påstanden ikke var tilstrækkeligt dokumenteret. Påstanden blev derfor afvist.

3.4.4. Dumpingmargener

- (93) For de samarbejdsvillige eksporterende producenter sammenlignede Kommissionen den vejede gennemsnitlige normale værdi for hver type af samme vare med den vejede gennemsnitlige eksportpris for den tilsvarende type af den pågældende vare, jf. grundforordningens artikel 2, stk. 11 og 12.
- (94) Samarbejdsniveauet var højt, da de samarbejdsvillige eksporterende producenters import udgjorde ca. 100 % af den samlede eksport fra Japan til Unionen i undersøgelsesperioden. På denne baggrund besluttede Kommissionen at fastsætte den landsdækkende dumpingmargen til niveauet for den samarbejdsvillige virksomhed med den højeste subsidiemargen.
- (95) De midlertidige dumpingmargener, udtrykt i procent af cif-prisen, frit Unionens grænse, ufortoldet, fastsættes til følgende:

Virksomhed	Midlertidig dumpingmargen
JFE Steel Corporation	47,1 %
Nippon Steel & Sumitomo Metal One Corporation	52,2 %
Alle andre virksomheder	52,2 %

3.5. Den Russiske Føderation

- (96) Det fremgik af undersøgelsen, at kun NLMK-gruppen fremstillede den pågældende vare i Rusland. De to eksporterende producenter i gruppen, OJSC Novolipetsk Steel og VIZ Steel, udviste samarbejdsvilje. Hele salget til Unionen blev foretaget gennem en forretningsmæssigt forbundet handelsvirksomhed i Schweiz. Salget på hjemmemarkedet fandt sted direkte til uafhængige parter.
- (97) Da der blev forelagt separate data vedrørende de ovennævnte eksporterende producenter, blev der foretaget dumpingberegninger for hver virksomhed, og en vejet gennemsnitlig dumpingmargen blev derefter beregnet for gruppen som helhed.

3.5.1. Normal værdi

- (98) Kommissionen fastslog, at den største varetype, der solgtes med henblik på eksport til Unionen, kunne sammenlignes med et repræsentativt hjemmemarkedssalg af denne varetype, og at dette salg på hjemmemarkedet fandt sted i normal handel. For denne varetype blev de faktiske salgspriser på hjemmemarkedet benyttet ved beregningen af den normale værdi i overensstemmelse med den generelle metode, der er beskrevet i afsnit 3.1.1. For de resterende varettyper blev den normale værdi beregnet.

- (99) De russiske producenter er integrerede virksomheder i et omfang, der endog indebærer, at virksomheder i gruppen udvandt og leverede jernmalm og andre råvarer til de virksomheder i gruppen, der fremstiller GOES. Den eksporterende producentgruppe hævdede, at grundforordningens artikel 2, stk. 5, ikke burde anvendes til justering af produktionsomkostningerne, fordi det interne salg af disse råvarer blev foretaget til markedspriser. Det blev midlertidigt besluttet, at der ikke skulle anvendes nogen justering, da salget af disse råmaterialer inden for gruppen blev foretaget til priser svarende til priserne ved eksternt salg.

3.5.2. Eksportpris

- (100) Da begge eksporterende producenter eksporterede den pågældende vare til Unionen gennem en forretningsmæssigt forbundet virksomhed, der fungerede som importør, blev eksportprisen fastsat på grundlag af den importerede vares pris ved første videresalg til uafhængige kunder i Unionen, jf. grundforordningens artikel 2, stk. 9. I dette tilfælde blev der foretaget justeringer af prisen for alle omkostninger, der var påløbet mellem indførsel og videresalg, herunder SA&G-omkostninger, samt for en ikke forretningsmæssigt forbundet importørs fortjeneste.

3.5.3. Sammenligning

- (101) Kommissionen sammenlignede den normale værdi og de to forretningsmæssigt forbundne eksporterende producenters eksportpris på grundlag af priserne ab fabrik.
- (102) I tilfælde, hvor det er begrundet i behovet for at sikre en rimelig sammenligning, justerede Kommissionen den normale værdi og/eller eksportprisen for forskelle, der påvirkede priserne og prisernes sammenlignelighed, jf. grundforordningens artikel 2, stk. 10. Der blev foretaget justeringer for transport-, forsikrings- og kreditomkostninger og provisioner.

3.5.4. Dumpingmargener

- (103) For de to forretningsmæssigt forbundne eksporterende producenter sammenlignede Kommissionen den vejede gennemsnitlige normale værdi for hver type af samme vare med den vejede gennemsnitlige eksportpris for den tilsvarende type af den pågældende vare, jf. grundforordningens artikel 2, stk. 11 og 12. Det var på dette tidspunkt, at dumpingberegningerne for de to forretningsmæssigt forbundne eksporterende producenter blev konsolideret med henblik på at beregne den vejede gennemsnitlige margen for NLMK-gruppen.
- (104) Samarbejdsniveaet i Rusland var højt, da importen fra de samarbejdsvillige eksporterende producenter udgjorde 100 % af den samlede eksport til Unionen i undersøgelsesperioden. På denne baggrund besluttede Kommissionen at fastsætte den landsdækkende dumpingmargen på niveaet for NLMK-gruppen.
- (105) De midlertidige dumpingmargener, udtrykt i procent af cif-prisen, frit Unionens grænse, ufortoldet, fastsættes til følgende:

Virksomhed	Midlertidig dumpingmargen
NLMK-gruppen	29,0 %
Alle andre virksomheder	29,0 %

3.6. Amerikas Forenede Stater

- (106) Den eneste samarbejdsvillige eksporterende producent solgte den pågældende vare til EU-markedet via en forretningsmæssigt forbundet importør i Nederlandene. Salget på hjemmemarkedet fandt sted direkte til uafhængige parter.

3.6.1. Normal værdi

- (107) På grundlag af den generelle metode, der er beskrevet i afsnit 3.1.1, konstaterede Kommissionen, at de fleste af de varetyper, som den samarbejdsvillige eksporterende producent i USA solgte på hjemmemarkedet, ikke var identiske eller sammenlignelige med de varetyper, der solgtes til eksport, og de blev derfor ikke anset for at være repræsentative, jf. grundforordningens artikel 2, stk. 2. For disse varetyper blev den normale værdi beregnet i overensstemmelse med den generelle metode. For de resterende varetyper blev den normale værdi fastsat på grundlag af priserne på hjemmemarkedet.

3.6.2. Eksportpris

- (108) Den eneste samarbejdsvillige eksporterende producent eksporterede til Unionen via en forretningsmæssigt forbundet importør i EU.
- (109) En beskedent del af varetyperne videresælges ikke i den tilstand, hvori de bliver importeret, da de forarbejdes (rullestansede) yderligere i EU. Da cif-værdien af den eksport, der blev angivet ved Unionens grænse for dette salg, er værdien af de uforarbejdede (ikke rullestansede) bredbånd, fastsatte Kommissionen eksportprisen for de uforarbejdede (ikke rullestansede) bredbånd til eksport i overensstemmelse med artikel 2, stk. 9, i grundforordningen.
- (110) Dette blev gjort ved at justere den pris, hvortil den importerede vare først blev videresolgt til uafhængige kunder i Unionen, for alle omkostninger, der påløb mellem import og videresalg, herunder forarbejdningsomkostningerne i Unionen, behørigt justeret for vægttab, SA&G-omkostninger og for fortjeneste, for at fastlægge prisen for uforarbejdede (ikke rullestansede) bredbånd. Niveaue for fortjeneste for en ikke forretningsmæssigt forbundet importør anvendtes i mangel af et andet rimeligt benchmark.
- (111) For salget af varer, der ikke blev forarbejdet yderligere, blev eksportprisen fastsat i overensstemmelse med grundforordningens artikel 2, stk. 9, ved at justere den pris, til hvilken den importerede vare først blev videresolgt til uafhængige kunder i Unionen, for alle omkostninger, der er påløbet mellem import og videresalg, herunder SA&G-omkostninger, og for en ikke forretningsmæssigt forbundet importørs fortjeneste.

3.6.3. Sammenligning

- (112) Kommissionen sammenlignede den normale værdi og den eneste eksporterende producents eksportpris på grundlag af priserne ab fabrik.
- (113) I tilfælde, hvor det er begrundet i behovet for at sikre en rimelig sammenligning, justerede Kommissionen den normale værdi og/eller eksportprisen for forskelle, der påvirkede priserne og prisernes sammenlignelighed, jf. grundforordningens artikel 2, stk. 10. Der blev foretaget justeringer for fragt-, håndterings-, emballerings- og kreditomkostninger og omkostninger efter salg.

3.6.4. Dumpingmargen

- (114) For den eneste eksporterende producent sammenlignede Kommissionen den vejede gennemsnitlige normale værdi for hver type af samme vare med den vejede gennemsnitlige eksportpris for den tilsvarende type af den pågældende vare, jf. grundforordningens artikel 2, stk. 11 og 12.
- (115) Samarbejdsniveaue var højt. Kommissionen besluttede derfor at fastsætte den landsdækkende dumpingmargen på niveaue for den eneste eksporterende producent.
- (116) De midlertidige dumpingmargener, udtrykt i procent af cif-prisen, frit Unionens grænse, ufortoldet, fastsættes til følgende:

Virksomhed	Midlertidig dumpingmargen
AK Steel	60,1 %
Alle andre virksomheder	60,1 %

4. SKADE

4.1. Definition af EU-erhvervsgrenen og EU-produktion

- (117) I Unionen findes der seks virksomheder, som fremstiller den pågældende vare. Baseret på oplysningerne i klagen er der ingen andre producenter af den pågældende vare i Unionen. Disse seks producenter udgør således »EU-erhvervsgrenen« som omhandlet i grundforordningens artikel 4, stk. 1.

- (118) Den samlede EU-produktion i undersøgelsesperioden blev fastsat til ca. 340 000 ton. Kommissionen fastslog tallet på grundlag af alle foreliggende oplysninger vedrørende EU-erhvervsgruppen såsom oplysninger fra klagen og alle kendte EU-producenter. De seks kendte EU-producenter tegner sig for ca. 100 % af den samlede produktion af den samme vare i Unionen.

4.2. EU-forbruget

- (119) Kommissionen fastsatte EU-forbruget på grundlag af salget på EU-markedet for a) alle kendte producenter i Unionen, b) importen til Unionen fra alle tredjelande som oplyst af Eurostat og også de oplysninger, der blev afgivet af de samarbejdsvillige producenter i de pågældende lande.
- (120) Med hensyn til Japan vil en stor del af importen af den pågældende vare fra Japan til Nederlandene være indberettet under en fortrolig KN-kode i den betragtede periode ⁽¹⁾. Derfor er der angivet intervaller i tabellen nedenfor vedrørende EU-forbruget og i de øvrige relevante tabeller, der vedrører importmængder og -værdier.
- (121) På dette grundlag udviklede EU-forbruget sig således:

EU-forbruget (ton)				
	2011	2012	2013	UP
Samlet EU-forbrug	353 000-368 000	346 000-361 000	316 000-331 000	313 000-328 000
Indeks	100	98	90	89

Kilde: Verificerede spørgeskemabesvarelser samt oplysninger indeholdt i klagen, fra Eurostat og fra Eurofer

- (122) Kommissionen indhentede oplysninger om alle aktiviteter i forbindelse med den pågældende vare og fastslog, om produktionen var bestemt til bunden anvendelse eller det frie marked. Kommissionen fandt, at kun en lille del (ca. 0,4 % af det samlede forbrug) af EU-producenternes produktion var bestemt til bunden anvendelse. Denne del blev ofte ganske enkelt overført og/eller leveret til koncernafregningspriser inden for samme virksomhed eller virksomhedsgrupper med henblik på yderligere forarbejdning i efterfølgende produktionsled. Set på baggrund af størrelsen af det bundne marked påvirker det ikke skadesbilledet.
- (123) Fra begyndelsen af 2003 og fremefter var der en hidtil uset stigning i efterspørgslen for transformere, hvilket medførte en tilsvarende stigning i efterspørgslen efter den pågældende vare og stigende priser. Dette førte til en betydelig kapacitetsforøgelse hos transformer- og GOES-producenter på verdensplan fra 2003/2004 og fremefter. Med en lille forsinkelse, og under alle omstændigheder fra 2011 og fremefter, begyndte det globale marked (herunder EU-markedet) at opleve et betydeligt fald i forbruget, som også ramte transformerindustrien.
- (124) I løbet af den betragtede periode faldt EU-forbruget med ca. 11 %. Faldet i forbruget skyldes hovedsagelig en faldende efterspørgsel hos virksomhederne i efterfølgende produktionsled, dvs. transformerproducenterne.

4.3. Import fra de pågældende lande

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

- (125) Kommissionen undersøgte, om importen af den pågældende vare med oprindelse i de pågældende lande skulle vurderes kumulativt i overensstemmelse med grundforordningens artikel 3, stk. 4.
- (126) De dumpingmargener, der blev fastsat for importen fra Kina, Korea, Rusland og USA, lå alle over bagatelgrænsen i grundforordningens artikel 9, stk. 3.

⁽¹⁾ For at hemmeligholde arten af den vare, der importeres til Nederlandene, i dette tilfælde er importen blevet tildelt en fortrolig varekode i overensstemmelse med Eurostats praksis (jf.: <http://ec.europa.eu/eurostat/documents/64445/4439642/FAQ-XT-WEB-EN-final-January2012.pdf/2c387c03-5064-45bc-a949-2d3c75567973>).

- (127) Importmængden fra hvert af de pågældende lande var ikke ubetydelig, jf. grundforordningens artikel 5, stk. 7.
- (128) Konkurrencebetingelserne mellem dumpingimporten fra de pågældende lande og den samme vare var også ens.
- (129) De importerede varer konkurrerede med hinanden og med den pågældende vare produceret i Unionen, idet de sælges til de samme kategorier af slutkunder.
- (130) Kriterierne i grundforordningens artikel 3, stk. 4, var således opfyldt, og importen fra de pågældende lande blev undersøgt kumulativt med henblik på konstateringen af skade.
- (131) Eksporterende producenter i både USA og Japan har anfægtet det hensigtsmæssige i en kumulativ vurdering. De hævdede begge, at deres import faldt i den betragtede periode, og at de ikke underbød EU-producenternes priser.
- (132) Til trods for faldet i importen fra Japan og USA i den betragtede periode, har denne dumpingimport også bidraget til at udøve pristryk for den pågældende vare på EU-markedet. Deres import dumpes, og deres produkter er tydeligvis i direkte konkurrence med EU-produkter og produkter fra andre eksporterende producenter. Betingelserne for at foretage en kumulativ vurdering af virkningerne af de fem pågældende landes import er stadig opfyldt. GOES af alle typer, herunder de typer, der solgtes af de japanske og amerikanske eksporterende producenter, sælges til brug ved fremstilling af transformerkerner, og de sælges til samme relativt begrænsede kundegruppe. Kommissionen har derfor foreløbigt afvist disse argumenter.

4.3.2. Mængde og markedsandel for dumpingimporten fra de pågældende lande

- (133) Kommissionen fastsatte importmængden på grundlag af Eurostats data og data fra de samarbejdsvillige producenter i de pågældende lande. Markedsandelen for importen blev fastlagt på grundlag af data fra Eurostat.
- (134) Som nævnt ovenfor blev en stor del af importen af den pågældende vare fra Japan til Nederlandene indberettet under en fortrolig KN-kode i den betragtede periode. Derfor er der angivet intervaller i tabellen nedenfor vedrørende import fra de pågældende lande.
- (135) Importen til Unionen fra de pågældende lande udviklede sig således:

Importmængde (ton) og markedsandel				
	2011	2012	2013	UP
Importmængde fra de pågældende lande	153 000-168 000	158 000-173 000	135 000-150 000	139 000-154 000
Indeks	100	103	89	91
Markedsandel	40,2 %-46,9 %	42,3 %-49,4 %	39,9 %-46,5 %	41,8 %-48,3 %
Indeks	100	105	99	103

Kilde: Eurostat og samarbejdsvillige eksporterende producenter

- (136) Tabellen ovenfor viser, at importen fra de pågældende lande i absolutte tal faldt lidt i den betragtede periode. Den samlede markedsandel for dumpingimporten til Unionen steg dog med omkring tre procentpoint i den betragtede periode.

4.3.3. Priser på importen fra de pågældende lande og prisunderbud

(137) Kommissionen fastsatte importpriserne på grundlag af Eurostats data og data fra de samarbejdsvillige producenter i de pågældende lande.

(138) De vejede gennemsnitlige importpriser ved salg til Unionen fra de pågældende lande udviklede sig således:

Importpriser (EUR/ton)				
	2011	2012	2013	UP
Kina	1 798	1 967	1 530	1 357
<i>Indeks</i>	100	109	85	75
Japan	1 964	1 914	1 536	1 353
<i>Indeks</i>	100	97	78	69
Korea	2 033	1 814	1 434	1 353
<i>Indeks</i>	100	89	71	67
Rusland	1 493	1 377	1 137	1 055
<i>Indeks</i>	100	92	76	71
USA	2 024	2 014	1 741	1 604
<i>Indeks</i>	100	100	86	79
Gennemsnitlige importpriser (pr. enhed)	1 813	1 746	1 397	1 263
<i>Indeks</i>	100	96	77	70

Kilde: Eurostat og samarbejdsvillige eksporterende producenter

(139) De gennemsnitlige importpriser faldt fra 1 813 EUR/ton i 2011 til 1 263 EUR/ton i undersøgelsesperioden. I den betragtede periode faldt dumpingimportens gennemsnitlige enhedspris med ca. 30 %.

(140) Kommissionen vurderede prisunderbuddet i undersøgelsesperioden ved at sammenligne:

- a) de vejede gennemsnitlige salgspriser pr. varetype, som de seks EU-producenter i stikprøven forlangte af ikke-forretningsmæssigt forbundne kunder på EU-markedet, justeret til et ab fabrik-niveau, og
- b) de tilsvarende vejede gennemsnitlige priser pr. varetype for importen fra de samarbejdsvillige i producenter i de pågældende lande ved salg til den første uafhængige kunde på EU-markedet, fastsat ud fra omkostninger, forsikring og fragt (cif-basis) med passende justeringer for omkostninger efter importen.

- (141) Prissammenligningen blev foretaget for de enkelte varetyper for transaktioner i samme handelsled efter passende justering og med fradrag af eventuelle nedslag og rabatter. Resultatet af sammenligningen blev udtrykt i procent af EU-producenternes omsætning i undersøgelsesperioden.
- (142) Trods faldet i priserne underbød de eksporterende producenters gennemsnitspriser ikke EU-erhvervsgrenens priser. Generelt set var EU-erhvervsgrenens priser de samme eller marginalt højere. Resultatet af sammenligningen viste generelt, at der ikke er tale om underbud. Kun en japansk eksporterende producent fandtes at underbyde EU-erhvervsgrenens priser med 0,50 %.
- (143) At der ikke er tale om underbud, betyder imidlertid ikke, at eksportpriserne ikke kunne have forvoldt skade. EU-erhvervsgrenens priser var resultatet af det stærke pristryk, som dumpingimporten til lave priser udøvede. Som resultat af overkapacitet på verdensmarkedet som følge af den blomstrende forretning i årene 2003-2010 blev der indledt en intens prisrig mellem EU-producenterne og de eksporterende producenter i løbet af den betragtede periode.
- (144) Navnlig EU-markedet blev berørt af en aggressiv prispolitik, som kan fastholdes længere af de eksporterende producenter end af EU-producenterne af følgende årsager: For det første er de eksporterende producenters markedsandel på hjemmemarkedet meget højere end EU-producenternes markedsandel i Unionen. EU-markedet er et åbent marked, mens det som omhandlet i afsnit 3.3.1 Referenceland er vanskeligt for andre konkurrenter, herunder EU-producenterne, at trænge ind på de eksporterende producenters hjemmemarkeder i de pågældende lande. For det andet har de fleste eksporterende producenter en høj fortjeneste på deres hjemmemarkeder, hvilket giver dem en betydelig margen til at sælge til dumpingpriser, og selv med tab, på EU-markedet. Navnlig de japanske og amerikanske eksporterende producenter sælger med tab på EU-markedet. I den betragtede periode led EU-producenterne tab både på og uden for EU-markedet.
- (145) Under disse omstændigheder er spørgsmålet om, hvorvidt de eksporterende producenter solgte til priser, der ligger under EU-erhvervsgrenens allerede tabsgivende priser, ikke afgørende. Den afgørende faktor for konstateringen af skade er derimod, at EU-producenterne ikke havde andet valg end at sælge til priser, der ligger under kostprisen, for at forsvare deres markedsandel og opretholde en økonomisk fordelagtig produktion som følge af det kraftige pristryk på deres salgspriser.
- (146) Den russiske eksporterende producent hævdede, at der burde foretages en justering for kvalitetsforskelle mellem den pågældende vare, der fremstilles og sælges af den eksporterende producent, og den samme vare fremstillet af EU-erhvervsgrenen. Denne påstand var baseret på, at kvaliteten af den pågældende vare, der fremstilledes af denne eksporterende producent, var betydeligt lavere end kvaliteten af samme type plader fremstillet af EU-erhvervsgrenen.
- (147) Denne påstand blev ikke dokumenteret, og der forelå ingen beviser for, at der for samme varetype ville være en kvalitetsforskel mellem den russiske eksport og EU-produktionen. Påstanden afvist derfor foreløbigt. For så vidt angår en retfærdig sammenligning af varetyper, blev det foreløbigt accepteret, at den pågældende vare fra Rusland af »anden og tredje sortering« ikke burde sammenlignes med EU-erhvervsgrenens varer af »første og anden sortering«.
- (148) En anden påstand vedrørte handelsled. Det blev hævdet, at en forskel i handelsled berettigede en justering, og at NLMK udelukkende sælger via en forhandler, mens EU's virksomheder også sælger direkte til slutbrugerne. Denne påstand blev imidlertid også foreløbigt afvist, da undersøgelsen ikke har vist, at denne forskel i handelsled havde indvirkning på priserne. Navnlig blev det ikke dokumenteret, at der er konsekvente og tydelige prisforskelle mellem ovennævnte handelsled.

4.4. EU-erhvervsgrenens økonomiske situation

4.4.1. Generelle bemærkninger

- (149) I overensstemmelse med grundforordningens artikel 3, stk. 5, omfattede undersøgelsen af dumpingimportens virkninger for EU-erhvervsgrenen en vurdering af alle økonomiske indikatorer, der havde en indflydelse på EU-erhvervsgrenens situation i den betragtede periode. I forbindelse med fastlæggelsen af skaden sondrede Kommissionen ikke mellem makroøkonomiske og mikroøkonomiske skadesindikatorer, da alle kendte EU-producenter udgør »EU-erhvervsgrenen«, jf. grundforordningens artikel 4, stk. 1. Kommissionen evaluerede skadesindikatorerne ud fra oplysningerne i spørgeskemabesvareelserne fra alle kendte EU-producenter og oplysninger fra klagen.

4.4.1.1. Produktion, produktionskapacitet og kapacitetsudnyttelse

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

Produktion, produktionskapacitet og kapacitetsudnyttelse				
	2011	2012	2013	UP
Produktionsmængde (ton)	410 695	385 086	334 659	340 213
<i>Indeks</i>	100	94	81	83
Produktionskapacitet (tons)	486 600	491 600	491 750	492 650
<i>Indeks</i>	100	101	101	101
Kapacitetsudnyttelse	84 %	78 %	68 %	69 %

Kilde: verificerede spørgeskemabesvarelser

- (151) I løbet af hele den betragtede periode faldt EU-erhvervsgrenens produktionsmængde med 17,2 %.
- (152) De oplyste kapacitetstal vedrører den tekniske kapacitet, hvilket betyder, at der er blevet taget hensyn til de justeringer, der af erhvervsgrenen anses for rutinemæssige og vedrører installationsperioder, vedligeholdelse, flaskehalse og andre almindelige produktionsstandsninger. Kapaciteten steg en anelse i den betragtede periode.
- (153) Visse EU-producenter har i den betragtede periode investeret i at modernisere deres eksisterende produktionsudstyr med henblik på at fremstille typer med forholdsmæssigt højere permeabilitet end konventionelle typer. Dette påvirkede dog ikke produktionskapaciteten i den betragtede periode.
- (154) Faldet i kapacitetsudnyttelsesgraden var en følge af en svag stigning i produktionskapaciteten kombineret med et fald i produktionsmængden. Faldet var på 15 procentpoint i den betragtede periode.

4.4.1.2. Salgsmængde og markedsandel

- (155) Med hensyn til Japan vil en stor del af importen af den pågældende vare fra Japan til Nederlandene være indberettet under en fortrolig KN-kode i den betragtede periode. Derfor er der angivet intervaller i tabellen nedenfor vedrørende salgsmængde og markedsandel.
- (156) EU-erhvervsgrenens salgsmængde og markedsandel udviklede sig i den betragtede periode som følger:

Salgsmængde og markedsandel				
	2011	2012	2013	UP
Salgsmængde på EU-markedet i alt (ton)	189 000-204 000	181 000-196 000	174 000-189 000	167 000-182 000

Salgsmængde og markedsandel				
	2011	2012	2013	UP
<i>Indeks</i>	100	96	92	89
Markedsandel	51,7 % - 58,4 %	50,2 % - 57,3 %	53,0 % - 59,6 %	51,1 % - 57,6 %
<i>Indeks</i>	100	98	103	100

Kilde: Verificerede spørgeskemabesvarelser og Eurostat

- (157) EU-erhvervsgrenens salgsmængde på EU-markedet faldt med 11,4 % i den betragtede periode, dvs. fra ca. 189 000-204 000 ton i 2011 til 167 000-182 000 ton i UP. Dette fald begyndte allerede før den betragtede periode, da EU-erhvervsgrenens salgsmængde var på 210 693 ton i 2010.
- (158) I den betragtede periode faldt EU-erhvervsgrenens markedsandel en smule, dvs. fra 51,7 %-58,4 % til 51,1 %-57,6 %. Også dette fald begyndte allerede inden den betragtede periode, da EU-erhvervsgrenen i 2010 stadig havde en markedsandel på 60,6 %. Dette tab af markedsandel faldt tidsmæssigt sammen med faldet i forbruget, men faldet i EU-erhvervsgrenens salgsmængde var større end faldet i forbruget. Som følge af det af de eksporterende producenters fortsatte pristryk var EU-erhvervsgrenen tvunget til at sænke sine salgspriser for at undgå et yderligere fald i markedsandelen.

4.4.1.3. Vækst

- (159) EU-forbruget faldt med ca. 11 % i den betragtede periode, mens EU-erhvervsgrenens salgsmængde på EU-markedet faldt med 11,4 %. EU-erhvervsgrenen oplevede således et lille fald i markedsandelen, hvorimod markedsandelen for importen fra de pågældende lande steg en smule i den betragtede periode.

4.4.1.4. Beskæftigelse og produktivitet

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

Beskæftigelse og produktivitet				
	2011	2012	2013	UP
Antal ansatte	2 790	2 716	2 605	2 539
<i>Indeks</i>	100	97	93	91
Produktivitet (ton/ansat)	147	142	128	134
<i>Indeks</i>	100	96	87	91

Kilde: Verificerede spørgeskemabesvarelser

- (161) Niveaue for EU-erhvervsgrenens beskæftigelse faldt markant i den betragtede periode som følge af beslutningerne om at mindske produktionen. Dette førte til en nedskæring af arbejdsstyrken med 9 % i den betragtede periode. Produktiviteten hos EU-erhvervsgrenens arbejdsstyrke, målt som output pr. ansat pr. år, faldt i et langsommere tempo end den faktiske produktion. Denne indikator skal dog ikke betragtes som en relevant indikator for at fastslå, om EU-erhvervsgrenen er effektiv, navnlig fordi EU-erhvervsgrenen har fremstillet typer med en forholdsvis høj permeabilitet i den betragtede periode. Produktionen af typer af den pågældende vare med høj permeabilitet kræver tyndere materiale og dermed mindre tonnager på trods af de yderligere omkostninger til produktion af disse typer af den pågældende vare.

4.4.1.5. Dumpingmargenens størrelse og genrejsning efter tidligere dumping

- (162) Dumpingmargenerne lå alle væsentligt over bagatelgrænsen. Virkningen af de faktiske dumpingmargenens størrelse på EU-erhvervsgrenen var ikke ubetydelig i betragtning af mængden af og priserne på importen fra de pågældende lande.
- (163) Selv om foranstaltninger har været gældende over for Rusland fra 2005-2008 og over for USA fra 2005-2010, findes der i øjeblikket ingen handelsbeskyttelsesforanstaltninger over for dette produkt i EU. Derfor foreligger der ikke data af nyere dato, som gør det muligt at vurdere de mulige virkninger af eventuel tidligere dumping.

4.4.1.6. Priser og faktorer, som påvirker priserne

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

Salgspriser i Unionen				
	2011	2012	2013	UP
Gennemsnitlig enheds-salgpris i Unionen — hele markedet (EUR/ton)	1 683	1 531	1 243	1 236
<i>Indeks</i>	100	91	74	73
Enhedsproduktionsomkostninger (EUR/ton)	1 669	1 677	1 562	1 479
<i>Indeks</i>	100	100	94	89

Kilde: Verificerede spørgeskemabesvarelser

- (165) Ovenstående tabel viser udviklingen i EU-erhvervsgrenens enhedssalgspriser og de tilsvarende produktionsomkostninger, der hovedsagelig vedrører råmaterialer, nemlig varmtvalsede bredbånd, som i gennemsnit udgjorde omkring 50-58 % af de samlede produktionsomkostninger i den betragtede periode. Den viser et væsentligt fald i EU-erhvervsgrenens salgspriser. I den betragtede periode faldt salgspriserne i gennemsnit mere end de tilsvarende omkostninger. Desuden har salgspriserne i gennemsnit været lavere end produktionsomkostningerne pr. enhed i den betragtede periode, dog med undtagelse af 2011. Dette førte til betydelige tab for EU-producenterne, og denne situation falder sammen med en periode, hvor de gennemsnitlige salgspriser for dumpingimporten faldt betydeligt, hvilket medførte et konstant pres på EU-producenterne. EU-producenterne blev tvunget til at reducere deres salgspriser betydeligt for at forsøge at bevare deres markedsandel.

4.4.1.7. Arbejdskraftomkostninger

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

Gennemsnitlige arbejdskraftomkostninger pr. ansat				
	2011	2012	2013	UP
Gennemsnitlige arbejds-kraftomkostninger pr. an-sat (EUR)	48 768	51 045	49 249	49 547
<i>Indeks</i>	100	105	101	102

Kilde: Verificerede spørgeskemabesvarelser

- (167) I den betragtede periode steg gennemsnitslønnen pr. ansat en smule, men stigningen var mindre end den samlede stigning i lønningerne i Unionen. Som beskrevet i betragtning 161 faldt beskæftigelsen under alle omstændigheder en smule.

4.4.1.8. Lagerbeholdninger

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

Lagerbeholdninger				
	2011	2012	2013	UP
Slutlagre (ton)	18 133	18 416	11 601	15 432
<i>Indeks</i>	100	102	64	85
Slutlagre i procent af produktionen	4,4 %	4,8 %	3,5 %	4,5 %
<i>Indeks</i>	100	109	79	103

Kilde: Verificerede spørgeskemabesvarelser

- (169) I den betragtede periode forblev slutlagrene forholdsvis stabile. De fleste typer af den samme vare produceres af EU-erhvervsgruppen på grundlag af brugernes specifikke ordrer. Derfor kan lagerbeholdninger ikke betragtes som en vigtig skadesindikator for erhvervsgruppen.

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

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

Rentabilitet, likviditet, investeringer og investeringsafkast				
	2011	2012	2013	UP
Rentabilitet ved salg i Unionen til ikke forretningsmæssigt forbundne kunder (% af omsætningen)	- 0,8 %	- 9,8 %	- 26,6 %	- 22,3 %
<i>Indeks</i>	(100)	1 066	3 054	2 537
Likviditet (EUR)	37 298 598	- 20 925 150	- 49 622 748	- 72 013 294
<i>Indeks</i>	100	(56)	(133)	(193)
Investeringer (EUR)	29 248 768	35 938 957	29 633 930	23 395 754
<i>Indeks</i>	100	123	101	80
Investeringsafkast	- 13,1 %	- 23,0 %	- 1 103,0 %	- 327,5 %

Kilde: Verificerede spørgeskemabesvarelser

- (171) Kommissionen beregnede EU-producenternes rentabilitet som nettounderskuddet før skat ved salg af samme vare til ikke forretningsmæssigt forbundne kunder i Unionen udtrykt i procent af omsætningen af et sådant salg. Som det fremgår af tabellen i betragtning 164, faldt enhedsprisen ved salg til ikke forretningsmæssigt forbundne kunder i Unionen med 26,5 % på grund af det kraftige pristryk fra dumpingimporten. Mens EU-producenterne stadig var tæt på break-even i 2011, blev tabene betydeligt større i 2012 og 2013 og nåede et niveau på ca. - 22 % i UP til trods for EU-erhvervsgrenens forsøg på at optimere sine omkostninger, herunder bebudede personalenedskæringer og midlertidige arbejdsordninger.
- (172) Nettolikviditeten er et udtryk for EU-producenternes evne til at selvfinansiere deres aktiviteter. Tendensen for nettolikviditeten fulgte samme nedadgående tendens som rentabiliteten og blev negativ, for ikke at sige uholdbar.
- (173) Trods tabene i den betragtede periode forblev investeringerne på over 23 mio. EUR i alle årene i den betragtede periode. Investeringerne vedrørte i overvejende grad modernisering af maskiner til fremstilling af typer af den pågældende vare med høj permeabilitet.
- (174) Investeringsafkastet er i princippet fortjenesten udtrykt i procent af den bogførte nettoværdi af investeringerne. På grund af tabene har investeringsafkastet været negativt i den betragtede periode. Det fulgte rent faktisk samme tendens som rentabiliteten. Evnen til at rejse kapital er blevet påvirket af tabene i den betragtede periode. F.eks. udsatte en EU-producent en større investering i udvikling af GOES-typer med høj permeabilitet indtil 2015.

4.5. Konklusion vedrørende skade

- (175) Til trods for EU-erhvervsgrenens konkrete aktioner i den betragtede periode for at forbedre effektiviteten ved at nedbringe omkostningerne og styre produktionsomkostningerne stramt, herunder gennem den bebudede reduktion af arbejdsstyrken og midlertidige arbejdsordninger, forværredes EU-erhvervsgrenens økonomiske situation betydeligt i den betragtede periode: Tabene gik fra at ligge på - 0,8 % i 2011 til at ligge på - 22,3 % i UP. Set i forhold til 2010 var faldet i fortjenesten endog mere dramatisk, da EU-erhvervsgrenen stadig var i stand til at opnå en fortjeneste på 14 % dette år.
- (176) Desuden faldt salgsmængderne på EU-markedet med 11,4 %, salgspriserne pr. enhed faldt med 26,5 %, produktionen faldt med 17,2 %, og kapacitetsudnyttelsen faldt med 15 %. Endvidere blev beskæftigelsen reduceret med 9 %. Som følge heraf nåede tabene et niveau, som ikke længere er holdbart.
- (177) Under de særlige omstændigheder i denne sag, hvor de eksporterende producenter generelt set ikke underbød EU-erhvervsgrenen, var det afgørende kriterium for konstateringen af skade, at EU-producenterne blev tvunget til at sælge til priser, der ligger under omkostningerne, fordi en betydelig del af de eksporterende producenter ikke blot solgte til dumpingpriser, men endog til priser, der var lavere end omkostningerne, og derved udøvede de et betydeligt pres på EU-erhvervsgrenens salgspriser.
- (178) På grund af de tab, der blev lidt i den betragtede periode som følge af de ovenfor beskrevne faktorer, fulgte de andre indikatorer som f.eks. likviditet og investeringsafkast samme tendens som rentabilitetsindikatoren.
- (179) På baggrund af ovenstående konkluderede Kommissionen i den nuværende fase af undersøgelsen, at EU-erhvervsgrenen led væsentlig skade, hvilket fremgår af alle de vigtigste indikatorer jf. grundforordningens artikel 3, stk. 5.

5. ÅRSAGSSAMMENHÆNG

- (180) I overensstemmelse med grundforordningens artikel 3, stk. 6, undersøgte Kommissionen, om dumpingimporten fra det pågældende land forvoldte EU-erhvervsgrenen væsentlig skade. I overensstemmelse med grundforordningens artikel 3, stk. 7, undersøgte Kommissionen tillige, om andre kendte faktorer samtidig kunne have forvoldt EU-erhvervsgrenen skade. Kommissionen sikrede, at eventuel skade forvoldt af andre faktorer end dumpingimporten fra det pågældende land ikke blev tilskrevet dumpingimporten. Disse faktorer er: den

økonomiske krise og faldet i efterspørgslen, EU-producenternes utilstrækkelige konkurrenceevne, import fra tredjelande, EU-producenternes eksportresultater og den europæiske jern- og stålindustri »påståede overkapacitet«.

5.1. Dumpingimportens virkninger

- (181) De eksporterende producenters gennemsnitlige salgspriser faldt fra 1 813 EUR/t i 2011 til 1 263 EUR/t i UP. Ved løbende at sænke deres enhedspriser i den betragtede periode kunne producenterne fra de pågældende lande øge deres markedsandel (40,2 %-46,9 % i 2011 til 41,8 %-48,3 % i UP). Som følge af dette prisfald udbrød der en intens prisrig mellem EU-producenterne og de eksporterende producenter i løbet af den betragtede periode.
- (182) Det kraftige fald i priserne hos de eksporterende producenter fra de pågældende lande i den betragtede periode — priser, som i mange tilfælde var lavere end omkostningerne — forvoldte EU-erhvervsgrenen skade: EU-producenterne havde ikke andet valg end at nedsætte deres priser, hvorved de solgte til tabsgivende priser for at bevare en vis salgsmængde og markedsandel. Dette havde dog negative virkninger for erhvervsgrenens rentabilitet, som blev negativ og faldt til et uholdbart niveau på - 22,3 % i UP. Det står klart, at hvis EU-erhvervsgrenen ikke havde nedsat sine priser til et niveau, der ligger under produktionsomkostningerne, havde den meget hurtigt mistet markedsandele og været tvunget til at mindske produktionen og lukke produktionsanlæg.
- (183) Der er blevet konstateret et klart tidsmæssigt sammenfald mellem på den ene side dumpingimporten til konstant faldende priser og på den anden side EU-erhvervsgrenens tab af salgsmængde og pristryk, hvilket førte til en tabsgivende situation, og på denne baggrund konkluderes det, at dumpingimporten var årsag til den skade, der er påført EU-erhvervsgrenen. Selv uden et kontinuerligt prisunderbud, er der på nuværende tidspunkt en aggressiv prisfastsættelse på hovedsageligt EU-markedet, som på lang sigt kun kan opretholdes af de eksporterende producenter. Dette er tilfældet, fordi de i modsætning til EU-producenterne i princippet opnår en meget god fortjeneste på deres nationale markeder, hvor de har meget store markedsandele.

5.2. Virkningerne af andre faktorer

5.2.1. Den økonomiske krise

- (184) Den økonomiske krise medførte et fald i efterspørgslen i EU i den betragtede periode, som blev efterfulgt af faldende salgspriser. Mens krisen havde virkninger for GOES-markeder verden over, er det dog bemærkelsesværdigt, at der ikke kunne konstateres en lignende skade for eksporterende producenter på deres hjemmemarkeder. Dette fremgår også af, at USTR ⁽¹⁾ konstaterede (Publication 4491 of September 2014, Part VII Conclusion, side 36), at den amerikanske industri ikke lider væsentlig skade på nuværende tidspunkt. Endvidere solgte japanske, russiske og koreanske producenter med en undertiden betydelig fortjeneste på deres respektive hjemmemarkeder.
- (185) Det kan derfor foreløbigt konkluderes, at den økonomiske krise ikke er den egentlige årsag til, at EU-erhvervsgrenen har lidt skade, og ikke bryder årsagssammenhængen mellem dumpingimporten og den skade, som EU-erhvervsgrenen har lidt.

5.2.2. EU-producenterne er ikke tilstrækkeligt konkurrencedygtige

- (186) En række interesserede parter hævdede, at EU-producenterne ikke var tilstrækkeligt konkurrencedygtige på grund af forholdsvis højere omkostninger til råmaterialer og energi (især elektricitet) og arbejdskraftomkostninger.
- (187) Der kan være tale om en komparativ ulempe for EU-producenterne, hvis deres omkostninger til råmaterialer og elektricitet sammenlignes med omkostningerne hos visse eksporterende producenter, f.eks. i Rusland og USA.
- (188) Disse argumenter giver imidlertid ikke en tilstrækkelig forklaring på, hvorfor EU-erhvervsgrenen stadig var i stand til at opnå fortjeneste i årene før den betragtede periode, eftersom denne mulige komparative ulempe, for så vidt angår omkostninger, højst sandsynligt også gjorde sig gældende i den tidligere periode. Hertil kommer, at EU-erhvervsgrenen gennemførte omkostningsbesparelser fra 2011 og fremefter, som førte til en reduktion af arbejdskraftomkostningerne og produktionsomkostningerne pr. enhed. Påstanden blev derfor foreløbig afvist.

⁽¹⁾ United States Trade Representative.

5.2.3. *Import fra tredjelande*

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

Import fra tredjelande					
Andre tredjelande		2011	2012	2013	UP
	Mængde (måleenhed)	5 224	1 262	1 502	1 891
	<i>Indeks</i>	100	24	29	36
	Markedsandel	1,4 %	0,4 %	0,5 %	0,6 %

Kilde: Eurostat

(190) Importen fra de pågældende lande udgør langt størstedelen af al import til Unionen. Anden import faldt sammenlagt med 63,8 % i den betragtede periode. I betragtning af de begrænsede mængder import (1 891 ton) og den lave markedsandel (0,6 %) ved udgangen af UP er der intet, der tyder på, at anden import forvoldte EU-erhvervsgrænsen skade.

5.2.4. *EU-erhvervsgrænsens eksportsalg*

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

De stikprøveudvalgte EU-producenters eksportresultater				
	2011	2012	2013	UP
Eksportmængde (ton)	200 895	187 250	142 810	155 239
<i>Indeks</i>	100	93	71	77
Gennemsnitspriser (EUR/ton)	1 556	1 521	1 211	1 139
<i>Indeks</i>	100	98	78	73

Kilde: Verificerede spørgeskemabesvarelser

(192) EU-producenternes eksportsalg (i mængde) til ikke forretningsmæssigt forbundne kunder faldt med 22,7 % i den betragtede periode. Med henblik på at kunne fortsætte med at konkurrere med de andre producenter på tredjelandes markeder, var EU-producenterne tvunget til at sænke deres eksportpriser. Eksportmængden udgjorde dog 45,6 % af den samlede produktion ved udgangen af UP, hvilket skal sammenlignes med 48,9 % i 2011, og der er således tale om et tab på 3,3 procentpoint i løbet af en relativt kort periode.

(193) Følgelig bidrog EU-producenternes eksportresultater også til skaden, men ikke i et sådant omfang, at det brød årsagssammenhængen mellem dumpingimporten og den skade, som EU-erhvervsgrænsen led, af følgende grunde. For det første bør den lavere enhedssalgspris (1 139 EUR pr. ton på eksportmarkederne), der opkræves af

EU-producenterne, i forhold til prisen på EU-markedet (1 235 EUR pr. ton) ses i lyset af den omstændighed, at den også omfatter en stor andel GOES af anden sortering fra EU-producenterne, som hovedsagelig eksporteres, og som sælges billigere end GOES af første sortering. For det andet tegner salgsmængden inden for EU (172 410 ton) sig for størstedelen af EU-producenternes salg; dette skal ses i forhold til eksportmængden på 155 239 ton. For det tredje er de forværrede eksportresultater knyttet til den omstændighed, at markederne i de pågældende lande, der er nogle af EU's vigtigste handelspartnere, er forholdsvis lukkede og vanskelige at trænge ind på. På denne baggrund konkluderes det, at EU-erhvervsgrenens eksportresultater blev fastholdt på et højt niveau. I en situation kendetegnet ved et stærkt prispres udøvet af dumpingimporten, ofte til priser, der ligger under omkostningerne, ville tabet af stor driftsfordele og indvirkningen på EU-erhvervsgrenens enhedsproduktionsomkostninger faktisk have været endnu større, hvis eksportsalget ikke var blevet fastholdt på et sådant niveau.

5.2.5. Den europæiske stålindustri overkapacitet

- (194) En række interesserede parter hævdede, at det ikke er importen fra de pågældende lande, men derimod de strukturelle problemer i Unionens stålindustri, herunder f.eks. overkapacitet, som har været årsag til den skade, som er forvoldt EU-erhvervsgrenen, der består af vertikalt integrerede stålproducenter.
- (195) Denne faktors negative virkninger kan imidlertid ikke tilskrives EU's GOES-producenter. Som det fremgår af skadesanalysen traf EU-producenterne konkrete foranstaltninger for at forbedre effektiviteten; f.eks. blev produktionsmængden reduceret med 70 482 ton (- 17,2 %), antallet af ansatte faldt med 251 fuldtidsækvivalenter (- 9 %), og enhedsomkostningerne faldt ligeledes, med 11 %.
- (196) Der er endvidere ingen væsentlig overkapacitet for konventionelle typer af den pågældende vare på EU-markedet. Da EU-producenterne vil skifte til en varesammensætning med lavere kernetaf, vil den kapacitet, der anvendes til fremstilling af konventionelle typer af den pågældende vare, fortsat falde.
- (197) Undersøgelsen har ikke afsløret nogen strukturelle problemer i Unionen, som kan betragtes som en årsag til skaden. Problemet for EU-erhvervsgrenen er snarere, at på grund af dumpingimporten fra Japan, Korea, USA og Kina kan EU-producenterne ikke fremstille (og sælge) flere typer af den pågældende vare med høj permeabilitet til stadigt lavere priser. Hertil kommer, at EU-producenterne står over for en ubalance i udbuddet af konventionelle typer af den pågældende vare på grund af russisk dumpingimport, som også trykker priserne på denne type af den pågældende vare. Den påståede overkapacitet, hvis der overhovedet er tale om en sådan, må derfor snarere betragtes som et resultat af dumpingimporten end en årsag til den skade, der forvoldtes EU-erhvervsgrenen.

5.2.6. Den russiske import er af konventionel kvalitet

- (198) Den russiske eksporterende gruppe påstod, at skaden alene vedrørte de høje kvaliteter og ikke GOES af konventionel kvalitet, som angiveligt var bæredygtig, hvad angår produktion og salg. Angiveligt kunne eksporten fra Rusland derfor ikke betragtes som en årsag til skade i den foreliggende sag.
- (199) Alle EU-producenter, herunder dem, som kun fremstiller konventionelle typer GOES, led dog væsentlig skade med hensyn til produktionsmængde, salgsmængde, markedsandel, salgspriser og rentabilitet. Dette viste tydeligt, at denne påstand var ubegrundet.

5.3. Konklusion om årsagssammenhæng

- (200) Der blev midlertidigt fastslået en årsagssammenhæng mellem den skade, som EU-producenterne led, og dumpingimporten fra de pågældende lande. Der er et klart tidsmæssigt sammenfald mellem det kraftige fald i navnlig prisniveauet for dumpingimporten og forværringen af EU's resultater. EU-erhvervsgrenen forsøgte at fastholde sit prisniveau i 2011, men havde derefter ikke andet valg end at følge det af dumpingimporten fastsatte prisniveau for at bevare eller i det mindste at undgå et yderligere fald sin markedsandel. Dette førte til en tabsgivende situation, der ikke er bæredygtig.

- (201) Kommissionen skelnede behørigt mellem virkningerne af alle kendte faktorer på EU-erhvervsgrenens situation og de skadevoldende virkninger af dumpingimporten. Det blev foreløbigt konstateret, at de øvrige faktorer, der er blevet peget på, såsom den økonomiske krise, påstanden om, at EU-erhvervsgrenen ikke er tilstrækkeligt konkurrencedygtig, importen fra tredjelande, EU-producenternes eksportresultater eller EU-erhvervsgrenens overkapacitet, ikke bryder den ovenfor konstaterede årsagssammenhæng, heller ikke i kombination med hinanden. Faldet i forbruget samt EU-erhvervsgrenens eksportresultater kan til en vis grad have bidraget til skaden, men uden stadigt faldende priser på dumpingimporten, ville EU-erhvervsgrenens situation givetvis ikke være blevet påvirket i samme omfang. Navnlige ville salgspriserne ikke være faldet til et så lavt niveau.
- (202) På grundlag af ovenstående konkluderede Kommissionen i denne fase, at den væsentlige skade, som EU-erhvervsgrenen led, skyldtes dumpingimporten fra de pågældende lande, og at de øvrige faktorer, betragtet hver for sig eller samlet, ikke brød årsagssammenhængen.

6. UNIONENS INTERESSER

- (203) I overensstemmelse med grundforordningens artikel 21 undersøgte Kommissionen, om den klart kunne konkludere, at det ikke var i Unionens interesse at vedtage foranstaltninger i dette tilfælde til trods for konstateringen af skadevoldende dumping. Unionens interesser blev fastlagt på grundlag af en vurdering af alle de forskellige involverede parter interesser, dvs. EU-erhvervsgrenens, importørernes, brugernes og offentlighedens interesser med hensyn til den pågældende vare, således som det er omhandlet i Europa-Parlamentets og Rådets direktiv 2009/125/EF⁽¹⁾ (»direktivet om miljøvenligt design«).

6.1. EU-erhvervsgrenens interesser

- (204) EU-erhvervsgrenen er beliggende i forskellige medlemsstater (Det Forenede Kongerige, Frankrig, Tyskland, Tjekkiet, Polen og Sverige) og beskæftiger direkte mere end 2 500 personer i forbindelse med den pågældende vare.
- (205) Alle kendte producenter samarbejdede i forbindelse med undersøgelsen. Ingen af disse producenter modsatte sig indledningen af undersøgelsen. Hele EU-erhvervsgrenen oplevede en forværring af situationen, jf. analysen af skadesindikatorerne ovenfor, og blev negativt påvirket af dumpingimporten.
- (206) Det forventes, at indførelsen af en midlertidig antidumpingtold vil genoprette redelige handelsvilkår på EU-markedet, sætte en stopper for pristryk og gøre det muligt for EU-erhvervsgrenen at genrejse sig. Dette vil føre til en forbedring af EU-erhvervsgrenens rentabilitet til et niveau, der anses for nødvendigt for denne kapitalintensive industri. EU-erhvervsgrenen har lidt væsentlig skade som følge af dumpingimporten fra de pågældende lande. Der mindes om, at alle skadesindikatorer udviste en negativ tendens i den betragtede periode. Navnlige skadesindikatorerne vedrørende alle kendte EU-producenters finansielle resultater, f.eks. rentabilitet og likviditet, blev påvirket i alvorlig grad. Det er derfor vigtigt, at priserne igen kommer op på et ikke-dumpet eller i det mindste ikke-skadevoldende niveau, så alle de forskellige producenter kan operere på EU-markedet på redelige konkurrencevilkår. Uden foranstaltninger forekommer en yderligere forringelse af EU-erhvervsgrenens økonomiske situation meget sandsynlig.
- (207) Det konkluderes derfor foreløbigt, at det vil være i EU-erhvervsgrenens interesse, at der indføres en antidumpingtold. En indførelse af antidumpingforanstaltninger vil give EU-erhvervsgrenen mulighed for at genrejse sig fra virkningerne af den konstaterede skadevoldende dumping.

6.2. Ikke forretningsmæssigt forbundne importørers interesser

- (208) Det var ikke nødvendigt at udtage en stikprøve for de ikke forretningsmæssigt forbundne importører, da der kun var to ikke forretningsmæssigt forbundne importører, der gav sig til kende og samarbejdede fuldt ud i forbindelse med denne undersøgelse ved at indsende en spørgeskemaabesvarelse.

⁽¹⁾ Europa-Parlamentets og Rådets direktiv 2009/125/EF af 21. oktober 2009 om rammerne for fastlæggelse af krav til miljøvenligt design af energirelaterede produkter (EUT L 285 af 31.10.2009, s. 10).

- (209) Aktiviteter i forbindelse med den pågældende vare tegnede sig for næsten 100 % af den samlede omsætning for den første ikke forretningsmæssigt forbundne importør, mens de kun udgjorde en mindre del af den samlede omsætning for den anden importør. De var begge imod en eventuel indførelse af antidumpingforanstaltninger, da de var af den opfattelse, at det kunne føre til et ophør af importen af den pågældende vare.
- (210) Den første ikke forretningsmæssigt forbundne importør ophørte med sine aktiviteter efter UP. Denne ikke forretningsmæssigt forbundne importør solgte ikke blot hele ruller direkte til kunder i Unionen, men tilskar og rullestansede også varen før afsendelse til kunder i Unionen.
- (211) Den anden importør har kun importeret små mængder af den pågældende vare, som kun tegner sig for en mindre del af virksomhedens omsætning. På det grundlag konkluderes det foreløbigt, at indførelsen af foranstaltningerne, i betragtning af den pågældende vares begrænsede andel af denne importørs samlede aktivitet, ikke vil have væsentlige negative virkninger for importørens interesser.
- (212) På grundlag af ovenstående er den foreløbige konklusion derfor, at det ikke vil have væsentlige negative virkninger for EU-importørernes interesser, hvis der indføres foranstaltninger.

6.3. Brugernes interesser

6.3.1. Indledning

- (213) Den pågældende vare anvendes hovedsageligt som et af de vigtigste materialer ved fremstillingen af effekt- og fordelingstransformere. Transformerproducenterne i Europa udgør en veletableret erhvervsgren, der traditionelt leverer til store energileverandører. Transformerindustrier tilhører generelt store industrikoncerner med en global tilstedeværelse. Der findes dog også en række mindre uafhængige virksomheder på markedet, og nogle af dem opererer inden for specifikke nichemarkeder som f.eks. tilskæring af kerner.
- (214) Den pågældende vare anses for at være et væsentligt omkostningsselement for brugerne. Det fremgår af de indsamlede oplysninger, at den pågældende vare som råmateriale i gennemsnit tegner sig for ca. 6-13 % af de samlede omkostninger til produktion af transformere. Dette tal kan være højere i visse særlige tilfælde for et begrænset antal mellemhandlere, der er placeret mellem producenterne af den pågældende vare og transformerproducenterne. Disse mellemhandlers aktiviteter er begrænset til langsgående rullestansning i specifikke bredder og tilskæring af ruller til lameller på grundlag af transformerproducenternes specifikationer og/eller samling af kerner til transformere.
- (215) Nogle brugere hævdede, at produkter fra de eksporterende producenter er kvalitativt bedre, hvad angår kernetab og støjniveauer. De hævdede endvidere, at hvis der blev indført foranstaltninger, ville EU-erhvervsgrenen ikke have tilstrækkelig kapacitet til at forsyne brugerindustrien, navnlig ikke med typer med høj permeabilitet, og at dette ville medføre forsyningsknaphed.
- (216) Det blev desuden hævdet, at importen fra de pågældende lande var nødvendig for at give virksomheder, der importerer og bruger GOES-produkter, større forhandlingsstyrke. De hævdede derfor, at indførelsen af foranstaltninger ville mindske deres konkurrenceevne over for transformerproducenter, der er etableret uden for Unionen, også fordi indførelsen af foranstaltninger ville føre til en betydelig prisstigning. En sådan prisforhøjelse vil føre til et tab af ordrer og markedsandele i Unionen og eventuelt til en beslutning om at flytte produktionen uden for Unionen.
- (217) For at vurdere disse to hovedargumenter tog Kommissionen hensyn til følgende markedsstruktur. Antallet af producenter af den pågældende vare på verdensplan er begrænset til 16 store producenter. Der er to producenter i Japan og USA, en i Rusland og Korea, fire i Kina og seks i Unionen (omfattende fem stålværker og et center for rullestansning). Unionen er derfor det marked, som har det største antal producenter. De japanske og amerikanske producenters distributionsnet er særlig velorganiseret på EU-markedet, da de har deres egne servicecentre og/eller forretningsmæssigt forbundne importører i Unionen. Desuden fremgår det, at blandt disse 16 producenter er ikke alle i stand til at levere visse typer af den pågældende vare med høj permeabilitet. Producenterne af typer af den pågældende vare med høj permeabilitet er beliggende i Unionen, USA, Japan, Korea og Kina.

- (218) Med hensyn til situationen for brugerne viste undersøgelsen, at de samarbejdsvillige brugere, der tegnede sig for ca. 40 % af den samlede import af GOES fra de pågældende lande i UP, købte henholdsvis 48 % fra producenter fra de pågældende lande og 52 % fra EU-producenterne.

6.3.2. Udbudsmangler og kvalitetsforskelle

- (219) Med hensyn til brugernes påstand om, at indførelsen af foranstaltninger ville føre til udbudsmangler for den pågældende vare, bemærker Kommissionen, at formålet med antidumpingtolden ikke er at lukke EU-markedet for import, men at genskabe redelige handelsvilkår ved at fjerne virkningerne af den skadevoldende dumping. Importen fra de pågældende lande forventes derfor ikke at blive bragt til ophør, men at fortsætte, om end til ikke-dumpede eller i det mindste ikke-skadevoldende priser.
- (220) Hvad angår den pågældende vare, anses en af de japanske producenters vare som kvalitetsbenchmark i GOES- og transformeringindustrien. To EU-producenter anses imidlertid generelt for at være i stand til at fremstille bestemte kvaliteter af den pågældende vare med lavere kernetab. Derudover haler andre EU-producenter nu ind og har besluttet at påbegynde produktionen af typer med forholdsmæssigt højere permeabilitet end konventionelle typer af den pågældende vare, også som følge af den første fase af gennemførelsen af Kommissionens forordning (EU) nr. 548/2014 ⁽¹⁾ (forordningen om miljøvenligt design) (se nedenfor).
- (221) Hvis der ikke blev indført antidumpingtold, ville det være usikkert, om EU-erhvervsgrenen ville være i stand til at videreudvikle sine GOES-typer med høj permeabilitet, som er nødvendige for gennemførelsen af trin 1 i forordning (EU) nr. 548/2014 under hensyntagen til de akkumulerede tab siden 2011.
- (222) I betragtning af den ledige produktionskapacitet hos EU-producenterne og deres igangværende strategi for at fremstille forholdsmæssigt flere typer med høj permeabilitet end konventionelle typer i den nærmeste fremtid anses det ikke for at være sandsynligt, at EU-erhvervsgrenen ikke ville have tilstrækkelig kapacitet til at forsyne brugerindustrien, navnlig med visse typer med høj permeabilitet. I denne forbindelse skønner EU-producenterne, at de ville være i stand til at fremstille 144 000 ton af typer med høj permeabilitet i løbet af år 2015.
- (223) Disse skøn anfægtes af en bruger, som påstod, at EU-erhvervsgrenen kun kan fremstille op til 90 000 ton af typer med høj permeabilitet i løbet af år 2015. Da der ikke foreligger yderligere dokumentation for denne påstand, var Kommissionen ikke i stand til at efterprøve rigtigheden heraf i denne fase. Men selv hvis brugerens skøn skulle vise sig at være korrekt, og EU-producenterne ikke har tilstrækkelig kapacitet til at dække Unionens fremtidige efterspørgsel efter typer med høj permeabilitet, ville dette i sig selv ikke være afgørende. I forbindelse med undersøgelsen af Unionens interesser kræves det ikke, at efterspørgslen i Unionen dækkes fuldt ud af EU-produktionen. Hensigten med antidumpingtolden er under alle omstændigheder at genetablere lige vilkår på EU-markedet. Importen fra de pågældende lande forventes således fortsat at blive solgt på EU-markedet, men til rimelige priser. Derfor konkluderede Kommissionen foreløbigt, at der ikke er nogen underbygget sandsynlighed for, at indførelsen af foranstaltninger ville medføre udbudsmangel for GOES-typer med høj permeabilitet.
- (224) Dette resultat er med forbehold af yderligere undersøgelse af spørgsmålet om, hvorvidt visse typer med høj permeabilitet og/eller DR-typer af en særlig høj kvalitet berettiger en anderledes analyse i den endelige fase på grundlag af yderligere oplysninger, der skal indsendes.

6.3.3. EU-brugernes konkurrenceevne

- (225) Da importen fra de pågældende lande forventes at fortsætte, og da der stadig findes alternative forsyningskilder, omend af et begrænset omfang, er påstanden om, at en indførelse af antidumpingtold vil føre til, at EU-erhvervsgrenen får en monopolstilling, ubegrundet. EU-erhvervsgrenen består af mere end en producent, og de har hidtil konkurreret aktivt med hinanden.

⁽¹⁾ Kommissionens forordning (EU) nr. 548/2014 af 21. maj 2014 om gennemførelse af Europa-Parlamentets og Rådets direktiv 2009/125/EF for så vidt angår små, mellemstore og store effekttransformere (EUT L 152 af 22.5.2014, s. 1).

- (226) Visse parter hævdede, at EU-erhvervsgrenen specifikt ville opnå en monopolstilling med hensyn til bestemte typer af den pågældende vare, nemlig visse typer med høj permeabilitet, der kun kan fremstilles af et begrænset antal producenter på verdensplan. I denne forbindelse skal det for det første bemærkes, at i forbindelse med denne antidumpingprocedure, bør alle typer af den pågældende vare betragtes som en og samme vare. Undersøgelsen og herunder analysen af Unionens interesser bør derfor gennemføres for den pågældende vare under et og ikke individuelt for nærmere bestemte typer.
- (227) Uanset ovenstående blev visse typer af den pågældende vare med høj permeabilitet rent faktisk kun produceret af et begrænset antal producenter i Unionen, USA, Japan, Korea og Kina. Disse forsyningskilder forventes fortsat at være tilgængelige efter indførelsen af foranstaltningerne, herunder kilderne i de pågældende lande, omend til ikke-dumpede eller i det mindste ikke-skadevoldende priser. Der ville derfor fortsat blive opretholdt en tilstrækkelig grad af konkurrence, også for disse specifikke varettyper.
- (228) Det forventes endvidere, at foranstaltningerne kun vil have en begrænset indvirkning af følgende grunde. De sandsynlige virkninger af de foreslåede foranstaltninger blev vurderet under hensyntagen til, at den pågældende vare som råmateriale i gennemsnit tegner sig for ca. 6-13 % af de samlede omkostninger til produktion af transformere. Hvis GOES-prisen stiger med 30 %, kan det højst medføre en stigning i omkostningerne til en transformer på 3 %. Dette er imidlertid et worst case-scenario, da det forudsættes, at både importpriserne og EU-erhvervsgrenens priser vil stige med 30 %. Det er mere sandsynligt, at virkningerne bliver betydeligt mindre, da det kan forventes, at EU-producenterne kunne tænke sig at drage fordel af en vis stigning i priserne i kombination med øgede stordriftsfordele. Resultatet er, at indførelsen af foranstaltninger på det foreslåede niveau sandsynligvis kun har en begrænset indvirkning på transformerpriserne og beskæftigelsen i brugerindustrien.
- (229) Desuden vil import til rimelige priser ikke skade brugerne uforholdsmæssigt meget, fordi priserne faldt betydeligt i den betragtede periode. Selv med en told på 30 % vil priserne generelt stadig ligge omtrent på priseniveauet for 2011. Det bør også bemærkes, at det fremgår af de indsamlede data, at generelt set var størstedelen af de samarbejdsvillige brugere rentable, hvad angår den pågældende vare.
- (230) Endelig køber brugerne en betydelig del af deres GOES, herunder typer med høj permeabilitet, hos EU-erhvervsgrenen. Et fortsat pristryk som følge af dumpingimporten kan føre til anlægslukninger i Unionen. Uden antidumpingforanstaltninger, der afhjælper de negative virkninger af den skadevoldende dumping, kan det ikke udelukkes, at brugerne vil blive helt afhængige af importerede varer, især hvad angår typer med høj permeabilitet, hvilket afgjort også vil være til skade for konkurrencen og for brugerindustrien.

6.3.4. Konklusion om brugernes interesser

- (231) På grundlag af ovenstående konkluderes det derfor foreløbigt, at indførelsen af foranstaltninger ikke vil være i strid med brugernes interesser. Kommissionen var på nuværende tidspunkt dog ikke i stand til at acceptere påstanden om, at indførelsen af foranstaltninger ville medføre udbudsmangel for GOES med høj permeabilitet. Den konkluderede også, at brugerindustriens konkurrencedygtighed vil blive påvirket negativt af indførelsen af foranstaltninger, om end med en mindre virkning på omkostningerne og beskæftigelsen end påstået.

6.4. Andre faktorer

- (232) En række interesserede parter har rejst spørgsmålet om direktivet om miljøvenligt design, som fastlægger rammer for fastsættelsen af krav til miljøvenligt design af energirelaterede produkter ved at fastsætte obligatoriske mindstemål for disse produkters energieffektivitet. Det tager sigte på at mindske energiforbruget i EU ved at øge elektriske apparaters effektivitet.
- (233) Direktivet om miljøvenligt design gennemføres via produktspecifikke forordninger, som er umiddelbart gældende i alle EU-lande. Forordningen om miljøvenligt design dækker de nye krav til miljøvenligt design, for så vidt angår små, mellemstore og store effekttransformere. I artikel 1 i forordningen om miljøvenligt design fastsættes

anvendelsesområdet (med henblik på omsætning eller ibrugtagning af effekttransformere med en nominel mindsteeffekt på 1 kVA, der anvendes i transmissions- og distributionsnet med strøm på 50 Hz eller til industrielle formål). Forordningen om miljøvenligt design gælder kun for transformere, der købes efter forordningens ikrafttræden. Trin 1 i nævnte forordning vil finde anvendelse fra den 1. juli 2015. Det skønnes generelt, at forordningen om miljøvenligt design vil føre til produktion og salg af forholdsmæssigt flere typer af den pågældende vare med høj permeabilitet. Produktionen af transformere, der benytter konventionelle typer af den pågældende vare, vil dog fortsætte, om end i mindre omfang.

- (234) Retligt bindende produktstandarder fastlægger således målet om at sikre et tilstrækkeligt udbud, uanset oprindelse, af GOES af høj kvalitet til produktion og markedsføring af transformere i Europa. Mens der er sikkerhed for, at efterspørgslen efter typer med høj permeabilitet vil stige, er det fremtidige omfang af denne efterspørgsel imidlertid for øjeblikket uklart, da de interesserede parter hidtil ikke har fremlagt relevante fremskrivninger med dokumentation om spørgsmålet. Som anført ovenfor konkluderede Kommissionen dog foreløbigt, at der ikke er nogen underbygget sandsynlighed for, at indførelsen af foranstaltninger ville medføre udbudsmangel for GOES-typer med høj permeabilitet af et omfang, der begrænser mulighederne for at nå de i nævnte direktiv fastsatte mål.

6.5. Konklusion vedrørende Unionens interesser

- (235) På baggrund af ovenstående konkluderes det foreløbigt, at indførelsen af foranstaltninger ville gøre det muligt for EU-erhvervsgrenen at genskabe rentabilitet og at foretage de fremtidige investeringer, der er nødvendige for at fremstille og udvikle de kvaliteter, der er nødvendige for også at opfylde effektivitetsmålene i forordningen om miljøvenligt design for 2021 (det såkaldte andet trin i forordningen om miljøvenligt design).
- (236) Hvis der ikke blev indført foranstaltninger, ville det være usikkert, om EU-erhvervsgrenen ville være i stand til at videreudvikle sine kvaliteter med høj permeabilitet og i sidste ende være i stand til at overleve, også under hensyntagen til de akkumulerede tab siden 2011 og deres negative investeringsafkast.
- (237) Hvad angår brugernes interesser, har indførelsen af foranstaltninger på det foreslåede niveau kun en begrænset indvirkning på transformerpriserne og beskæftigelsen i brugerindustrien.
- (238) Med hensyn til det mål, der er fastsat i forordningen om miljøvenligt design for at sikre et tilstrækkeligt udbud af GOES med høj permeabilitet på EU-markedet af hensyn til energieffektiviteten, er det på dette stadium ikke fastslået, om mulighederne for at nå dette ville blive begrænset.
- (239) På baggrund af ovenstående og samlet set konkluderede Kommissionen i denne fase af undersøgelsen, at der ikke var tvungende årsager til, at det ikke var i Unionens interesse at indføre foranstaltninger mod importen af GOES med oprindelse i de pågældende lande. Dette resultat er med forbehold af yderligere undersøgelse af spørgsmålet om, hvorvidt visse typer med høj permeabilitet og/eller DR-typer af en særlig høj kvalitet berettiger en anderledes analyse i den endelige fase på grundlag af yderligere oplysninger, der skal indsendes.

7. MIDLERTIDIGE ANTIDUMPINGFORANSTALTNINGER

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

7.1. Skadestærskel (skadesmargen)

- (241) For at fastlægge omfanget af foranstaltningerne fastsatte Kommissionen først det toldbeløb, der er nødvendigt for at afhjælpe den skade, der er påført EU-erhvervsgrenen.
- (242) Skaden ville være afhjulpet, hvis EU-erhvervsgrenen kunne dække sine produktionsomkostninger og opnå en fortjeneste før skat på salget af samme vare på EU-markedet, som med rimelighed kunne forventes af en virksomhed af denne type i sektoren på normale konkurrencevilkår, dvs. uden dumpingimport. EU-erhvervsgrenens rentabilitet var negativ i hele den betragtede periode, dvs. i 2011-2013 og i UP. Klageren

anmodede Kommissionen om at anvende 14 % af omsætningen, som var den gennemsnitlige fortjeneste før skat, som EU-producenterne havde opnået i 2010. Denne gennemsnitlige fortjeneste i 2010 blev imidlertid anset for at være exceptionelt høj, idet der også tages hensyn til tab fra 2011 og fremefter og de kraftigt stigende priser, selv i 2010, for det pågældende produkt på verdensmarkedet. En fortjeneste på 14 % kan derfor ikke anses for at være opnået på normale konkurrencevilkår.

- (243) På grundlag af de foreliggende oplysninger blev det foreløbigt konstateret, at en fortjenstmargen på 5 % af omsætningen kunne anses for et passende niveau, som kunne opnås uden dumpingimport. Denne procentsats blev også anvendt i den tidligere undersøgelse ⁽¹⁾, hvor EU-erhvervsgrenens salg var fortjenstgivende, også på baggrund af øget efterspørgsel fra aftagerindustrien og et tilfredsstillende prisniveau. EU-erhvervsgrenen opnåede denne fortjeneste i 2001. De følgende år kunne ikke tages i betragtning, idet markedet var påvirket af dumpingimport.
- (244) Kommissionen henviser endvidere til betragtning 157 i Kommissionens gennemførelsesforordning (EU) nr. 2015/110 ⁽²⁾, hvor der også blev anvendt en fortjenstmargen på 5 %. Sagerne har mindst to træk til fælles: For det første produceres begge varer i samme industrisektor, og for det andet udgør omkostningerne til varmtvalsete bredbånd i begge tilfælde hovedparten af produktionsomkostningerne.
- (245) På dette grundlag beregnede Kommissionen en ikke-skadevoldende pris på samme vare for EU-erhvervsgrenen ved at lægge ovennævnte fortjenstmargen på 5 % til de kendte EU-producenters produktionsomkostninger i undersøgelsesperioden.
- (246) Kommissionen fastsatte derefter skadestærsklen på grundlag af en sammenligning mellem den vejede gennemsnitlige importpris hos de samarbejdsvillige eksporterende producenter i de pågældende lande, behørigt justeret for importomkostninger og told, som fastlagt ved beregningen af prisunderbud og den vejede gennemsnitlige ikke-skadevoldende pris på samme vare, som de kendte EU-producenter solgte på EU-markedet i undersøgelsesperioden. Forskelle som følge af denne sammenligning blev udtrykt som en procentdel af den vejede gennemsnitlige cif-importværdi.

7.2. Midlertidige foranstaltninger

- (247) Der bør indføres midlertidig antidumpingtold på importen af den pågældende vare med oprindelse i de pågældende lande i overensstemmelse med reglen om den lavest mulige told i grundforordningens artikel 7, stk. 2. Kommissionen sammenlignede skades- og dumpingmargenen. Tolden bør fastsættes på niveauet for dumping- eller skadesmargenen, afhængigt af hvad der er lavest.
- (248) På grundlag af ovenstående bør de midlertidige antidumpingtoldsatser, udtrykt i procent af cif-prisen, Unionens grænse, ufortoldet, være som følger:

Land	Virksomhed	Dumpingmargen	Skadesmargen	Midlertidig antidumpingtold
Kina	Baoshan Iron & Steel Co., Ltd, Shanghai, Wuhan Iron & Steel Co., Ltd., Wuhan	28,7 %	33,7 %	28,7 %
	Alle andre virksomheder			28,7 %

⁽¹⁾ Rådets forordning (EF) nr. 1371/2005 af 19. august 2005 om indførelse af en endelig antidumpingtold på importen af kornorienterede fladvalsedede produkter af silicium-elektrisk stål med oprindelse i USA og Rusland og om ophævelse af forordning (EF) nr. 151/2003 om indførelse af en endelig antidumpingtold på importen af visse kornorienterede elektriske plader med oprindelse i Rusland (EUT L 223 af 27.8.2005, s. 1).

⁽²⁾ Kommissionens gennemførelsesforordning (EU) 2015/110 af 26. januar 2015 om indførelse af en endelig antidumpingtold på importen af visse svejsede rør af jern og ulegeret stål med oprindelse i Hviderusland, Folkerepublikken Kina og Rusland og om afslutning af proceduren vedrørende importen af visse svejsede rør af jern og ulegeret stål med oprindelse i Ukraine efter en udløbsundersøgelse i henhold til artikel 11, stk. 2, i Rådets forordning (EF) nr. 1225/2009 (EUT L 20 af 27.1.2015, s. 6).

Land	Virksomhed	Dumpingmargen	Skadesmargen	Midlertidig antidumpingtold
Japan	JFE Steel Corporation, Tokyo	47,1 %	34,2 %	34,2 %
	Nippon Steel & Sumitomo Metal Corporation, Tokyo	52,2 %	35,9 %	35,9 %
	Alle andre virksomheder			35,9 %
Korea	POSCO, Seoul	22,8 %	37,2 %	22,8 %
	Alle andre virksomheder			22,8 %
Rusland	OJSC Novolipetsk Steel, Lipetsk, VIZ Steel, Ekaterinburg	29,0 %	21,6 %	21,6 %
	Alle andre virksomheder			21,6 %
USA	AK Steel Corporation, Ohio	60,1 %	22,0 %	22,0 %
	Alle andre virksomheder			22,0 %

- (249) De antidumpingtoldsatser for de enkelte virksomheder, der er anført i denne forordning, blev fastsat ud fra konklusionerne i undersøgelsen. De afspejlede derfor den situation, der blev konstateret for disse virksomheder i forbindelse med undersøgelsen. Disse todsatser finder udelukkende anvendelse på importen af den pågældende vare med oprindelse i de pågældende lande, og som er fremstillet af de nævnte retlige enheder. Importen af den pågældende vare, der er fremstillet af andre virksomheder, som ikke er udtrykkeligt nævnt i denne forordnings dispositive del, herunder enheder, der er forretningsmæssigt forbundet med de udtrykkeligt nævnte enheder, bør være omfattet af tolden for »alle andre virksomheder«. De bør ikke være underlagt nogen af de individuelle antidumpingtoldsatser.
- (250) En virksomhed kan anmode om, at disse individuelle antidumpingtoldsatser anvendes, hvis den ændrer navnet på sin enhed eller opretter en ny produktions- eller salgsenhed. Anmodningen skal rettes til Kommissionen ⁽¹⁾. Anmodningen skal indeholde alle relevante oplysninger, herunder: ændringer af virksomhedens aktiviteter i forbindelse med produktion samt hjemmemarkeds- og eksportsalg i tilknytning til f.eks. navneforandringen eller ændringen af produktions- og salgshederne. Kommissionen ajourfører listen over virksomheder med individuel antidumpingtold, hvis der er grundlag herfor.
- (251) For at sikre en korrekt håndhævelse af antidumpingtolden vil antidumpingtolden for »alle andre virksomheder« finde anvendelse på ikke blot de ikke samarbejdsvillige eksporterende producenter i denne undersøgelse, men også de producenter, der ikke eksporterede til Unionen i undersøgelsesperioden.

8. AFSLUTTENDE BESTEMMELSER

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

⁽¹⁾ Europa-Kommissionen, Generaldirektoratet for Handel, Direktorat H, 1049 Bruxelles, Belgien.

VEDTAGET DENNE FORORDNING:

Artikel 1

1. Der indføres en midlertidig antidumpingtold på importen af kornorienterede fladvalsede produkter af silicium-elektrisk stål af tykkelse over 0,16 mm, i øjeblikket henhørende under KN-kode ex 7225 11 00 og ex 7226 11 00 (Taric-kode 7225 11 00 10, 7226 11 00 11 og 7226 11 00 91), og med oprindelse i Folkerepublikken Kina, Japan, Republikken Korea, Den Russiske Føderation og Amerikas Forenede Stater.

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

Land	Virksomhed	Midlertidig antidumping-told	Taric-tillægskode
Folkerepublikken Kina	Baoshan Iron & Steel Co., Ltd., Shanghai, Wuhan Iron & Steel Co., Ltd., Wuhan	28,7 %	C039
	Alle andre virksomheder	28,7 %	C999
Japan	JFE Steel Corporation, Tokyo	34,2 %	C040
	Nippon Steel & Sumitomo Metal Corporation, Tokyo	35,9 %	C041
	Alle andre virksomheder	35,9 %	C999
Republikken Korea	POSCO, Seoul	22,8 %	C042
	Alle andre virksomheder	22,8 %	C999
Den Russiske Føderation	OJSC Novolipetsk Steel, Lipetsk, VIZ Steel, Ekaterinburg	21,6 %	C043
	Alle andre virksomheder	21,6 %	C999
Amerikas Forenede Stater	AK Steel Corporation, Ohio	22,0 %	C044
	Alle andre virksomheder	22,0 %	C999

3. Den i stk. 1 omhandlede vares overgang til fri omsætning i Unionen er betinget af, at der stilles sikkerhed svarende til den midlertidige told.

4. De relevante gældende bestemmelser vedrørende told finder anvendelse, medmindre andet er fastsat.

Artikel 2

1. Inden for en frist på 25 kalenderdage fra datoen for denne forordnings ikrafttræden kan interesserede parter:

- anmode om fremlæggelse af de vigtigste kendsgerninger og betragtninger, der ligger til grund for vedtagelsen af denne forordning
- sende deres skriftlige bemærkninger til Kommissionen og
- anmode om at blive hørt af Kommissionen og/eller høringskonsulenten i handelsprocedurer.

2. Inden for en frist på 25 kalenderdage fra datoen for denne forordnings ikrafttræden kan de i artikel 21, stk. 4, i forordning (EF) nr. 1225/2009 omhandlede parter fremsætte bemærkninger om anvendelsen af de midlertidige foranstaltninger.

Artikel 3

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

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

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

Udfærdiget i Bruxelles, den 12. maj 2015.

På Kommissionens vegne

Jean-Claude JUNCKER

Formand
