

KOMMISSIONENS GENNEMFØRELSESFORORDNING (EU) 2015/1559**af 18. september 2015****om indførelse af en midlertidig antidumpingtold på importen af rør af duktilt støbejern (også kendt som kuglegrafitstøbejern) med oprindelse i Indien**

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 20. december 2014 indledte Europa-Kommissionen (»Kommissionen«) en antidumpingundersøgelse vedrørende import til Unionen af rør af duktilt støbejern (også kendt som kuglegrafitstøbejern) med oprindelse i Indien (»det pågældende land«) på grundlag af artikel 5 i grundforordningen. Den offentliggjorde en indledningsmeddelelse i *Den Europæiske Unions Tidende* ⁽²⁾ (»indledningsmeddelelsen«).
- (2) Kommissionen indledte undersøgelsen som følge af en klage, der blev indgivet den 10. november 2014 af Saint-Gobain PAM Group, (»klageren«) på vegne af producenter, der repræsenterer mere end 25 % af den samlede EU-produktion af rør af duktilt støbejern. Klagen indeholdt beviser for dumping og deraf følgende væsentlig skade, som blev anset for at være tilstrækkelige til at berettiggende indledningen af undersøgelsen.
- (3) Den 11. marts 2015 indledte Kommissionen en antisubsidieundersøgelse vedrørende import til Unionen af rør af duktilt støbejern med oprindelse i Indien og indledte en separat undersøgelse. Kommissionen offentliggjorde en indledningsmeddelelse i *Den Europæiske Unions Tidende* ⁽³⁾. Undersøgelsen pågår stadig.

1.2. Interesserede parter

- (4) I indledningsmeddelelsen opfordrede Kommissionen interesserede parter til at kontakte den for at deltage i undersøgelsen. Kommissionen underrettede specifikt klageren, andre kendte EU-producenter, de kendte eksporterende producenter og de indiske myndigheder, kendte importører, leverandører og brugere, forhandlere samt sammenslutninger, som den vidste, var berørt af indledningen af undersøgelsen, og opfordrede dem til at deltage.
- (5) Interesserede parter fik mulighed for at fremsætte bemærkninger til indledningen af undersøgelsen og anmode om en høring med Kommissionen og/eller høringskonsulenten i handelsprocedurer. Ingen af de interesserede parter anmodede om en høring for at fremsætte bemærkninger til indledningen af undersøgelsen.

1.2.1. Stikprøveudtagning

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

⁽¹⁾ EUT L 343 af 22.12.2009, s. 51.

⁽²⁾ Meddelelse om indledning af en antidumpingprocedure vedrørende importen af rør af duktilt støbejern (også kendt som kuglegrafitstøbejern) med oprindelse i Indien (EUT C 461 af 20.12.2014, s. 35).

⁽³⁾ Meddelelse om indledning af en antisubsidieprocedure vedrørende importen af rør af duktilt støbejern (også kendt som kuglegrafitstøbejern) med oprindelse i Indien (EUT C 83 af 11.3.2015, s. 4).

Stikprøveudtagning af EU-producenter og importører

- (7) Det var ikke nødvendigt med stikprøveudtagning af EU-producenter. Der er kun tre virksomheder eller koncerner, der producerer den pågældende vare i Unionen, og to af dem, som tegner sig for ca. 96 % af den samlede EU-produktion, samarbejdede i forbindelse med undersøgelsen.
- (8) For at afgøre, om det var nødvendigt at anvende stikprøver for importørernes vedkommende, og i bekræftende fald at udtage en sådan, anmodede Kommissionen ikke forretningsmæssigt forbundne importører om at fremlægge de oplysninger, der var anmodet om i indledningsmeddelelsen. Der var ingen ikke forretningsmæssigt forbundne importører, der gav sig til kende inden for de frister, der var fastsat i indledningsmeddelelsen.

Stikprøveudtagning af eksporterende producenter i Indien

- (9) For at afgøre, om det var nødvendigt med stikprøveudtagning og i bekræftende fald at udtage en stikprøve, anmodede Kommissionen alle eksporterende producenter i Indien om at afgive de oplysninger, som der anmodes om i indledningsmeddelelsen. Endvidere anmodede Kommissionen Republikken Indiens repræsentation ved Den Europæiske Union om at identificere og/eller kontakte eventuelle andre eksporterende producenter, der kunne være interesseret i at deltage i undersøgelsen.
- (10) To eksporterende producenter i det pågældende land afgav de ønskede oplysninger og indvilligede i at indgå i stikprøven. De tegnede sig for 100 % af eksporten fra Indien i undersøgelsesperioden. Derfor besluttede Kommissionen, at det ikke var nødvendigt at anvende stikprøver.

1.2.2. Besvarelser af spørgeskemaet

- (11) Kommissionen sendte spørgeskemaer til de to indiske eksporterende producenter, som samarbejdede, til de tre EU-producenter og til brugere, der gav sig til kende inden for de frister, der var fastsat i indledningsmeddelelsen.
- (12) Der blev modtaget spørgeskemabesvarelser fra de to indiske eksporterende producenter, fra to EU-producenter og en lang række brugere.

1.2.3. Kontrolbesøg

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

EU-producenter

- SAINT-GOBAIN PAM, Pont-à-Mousson, Frankrig, SAINT-GOBAIN PAM ESPANA S.A., Madrid, Spanien, SAINT-GOBAIN PAM Deutschland GmbH, Saarbrücken, Tyskland
- Duktus Rohrsysteme Wetzlar GmbH, Wetzlar, Tyskland

Forretningsmæssigt forbundne salgsvirksomheder

- SAINT-GOBAIN PAM PORTUGAL S.A., Lissabon, Portugal
- SAINT-GOBAIN PAM ITALIA S.p.A., Milano, Italien -
- SAINT-GOBAIN PAM UK, Stanton-by-Dale, Det Forenede Kongerige
- SGPS BELGIUM S.A., Landen, Belgien

Eksporterende producenter i Indien

- Electrosteel Castings Ltd, Kolkata, Indien, og dens forretningsmæssigt forbundne virksomhed Lanco Industries Limited (nu kendt som Srikalahasthi Pipes Limited), Andhra Pradesh, Indien.
- Jindal Saw Limited, New Delhi, Indien

Forretningsmæssigt forbundne importører/forhandlere

- Electrosteel Europe S.A., Frankrig, som har følgende filialer:
 - Electrosteel Europe S.A. Sucursal En Espana, Spanien
 - Electrosteel Europe S.A. Succursale Italia, Italien
 - Electrosteel Europe S.A. Niederlassung Deutschland, Tyskland
- Electrosteel Castings (UK) Ltd, Det Forenede Kongerige
- Electrosteel Trading S.A. (Spanien)
- Jindal Saw Italia SPA, Italien
- Jindal Saw Pipeline Solutions Limited, Det Forenede Kongerige

1.3. Undersøgelsesperioden og den betragtede periode

- (14) Undersøgelsen af dumping og skade omfattede perioden fra 1. oktober 2013 til 30. september 2014 (»undersøgelsesperioden« eller »UP«). 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**

- (15) Den pågældende vare er rør af duktilt støbejern (også kendt som kuglegrafitstøbejern) (»duktilt støbejernsrør«) med oprindelse i Indien og i øjeblikket henhørende under KN-kode ex 7303 00 10 og ex 7303 00 90. KN-koderne angives kun til orientering.
- (16) Duktile støbejernsrør anvendes til drikkevandsforsyning, spildevandsafledning og kunstvanding af landbrugsjord. Vandtransport gennem duktile støbejernsrør kan baseres på tryk eller blot på tyngdekraften. Rørene er mellem 60 mm og 2 000 mm i diameter og er 5,5, 6,7 eller 8 meter lange. Indvendigt er de normalt foret med cement eller andre materialer, og udvendigt er de forzinket, malet eller omviklet af tape. De vigtigste slutbrugere er offentlige forsyningsvirksomheder.

2.2. Samme vare

- (17) Undersøgelsen viste, at den vare, der produceres og sælges i Indien, har de samme grundlæggende fysiske, kemiske og tekniske egenskaber som den vare, der produceres og sælges i Unionen.
- (18) Kommissionens besluttede i denne fase, at disse varer derfor er samme vare, i henhold til grundforordningens artikel 1, stk. 4.

3. DUMPING**3.1. Normal værdi**

- (19) 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 eksportsalgsmængde af den pågældende vare til Unionen i undersøgelsesperioden. På den baggrund var det samlede salg for hver af de eksporterende producenter af samme vare på hjemmemarkedet repræsentativt.
- (20) Kommissionen undersøgte efterfølgende, hvilke varettyper solgt på hjemmemarkedet, der var identiske eller sammenlignelige med varettyper solgt med henblik på eksport til Unionen for de eksporterende producenter med repræsentativt hjemmemarkedssalg.

- (21) Kommissionen undersøgte dernæst, om hjemmemarkedssalget for hver samarbejdsvillig eksporterende producent på hjemmemarkedet for hver varetype, der er identisk eller sammenlignelig med en varetype solgt med henblik på eksport til Unionen, var repræsentativt, jf. grundforordningens artikel 2, stk. 2. Hjemmemarkedssalget af en varetype er repræsentativt, hvis det samlede hjemmemarkedssalg af denne varetype til uafhængige kunder i undersøgelsesperioden udgør mindst 5 % af den samlede eksportsalgsmængde af den identiske eller sammenlignelige varetype til Unionen. Kommissionen fastslog på dette grundlag, at hjemmemarkedssalget af visse varettyper ikke var repræsentativt, da det udgjorde mindre end 5 % af det samlede eksportsalg af den identiske eller sammenlignelige varetype til Unionen.
- (22) Kommissionen fastsatte dernæst andelen af det fortjenstgivende salg til uafhængige kunder på hjemmemarkedet for hver varetype i undersøgelsesperioden for at afgøre, hvorvidt det faktiske salg på hjemmemarkedet skulle anvendes som grundlag for beregning af den normale værdi, jf. grundforordningens artikel 2, stk. 4.
- (23) Den normale værdi er baseret på den faktiske pris på hjemmemarkedet pr. varetype, uanset om salget har været fortjenstgivende eller ej, hvis:
- salgsmængden af den varetype, som blev solgt til en nettopris, der svarede til eller lå over de beregnede produktionsomkostninger, udgjorde mere end 80 % af den samlede salgsmængde for denne varetype, og
 - den vejede gennemsnitlige salgspris for denne varetype er lig med eller højere end enhedsproduktionsomkostningerne.
- (24) I dette tilfælde er den normale værdi det vejede gennemsnit af priserne på alt salg på hjemmemarkedet af den pågældende varetype i undersøgelsesperioden.
- (25) Den normale værdi er den faktiske pris på hjemmemarkedet pr. varetype for kun det fortjenstgivende salg af varettyperne på hjemmemarkedet i undersøgelsesperioden, hvis:
- 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.
- (26) Det hjemmemarkedssalg, der anvendtes til den normale værdi for de to samarbejdsvillige eksporterende producenter, foregik direkte til uafhængige kunder. Analysen af hjemmemarkedssalget viste, at noget af salget var fortjenstgivende, og at den vejede gennemsnitlige salgspris var højere end produktionsomkostningerne. For de varettyper, der var identiske eller sammenlignelige med varettyper solgt med henblik på eksport til Unionen, blev den normale værdi derfor beregnet som enten et vejet gennemsnit af priserne på alle salgstransaktioner på hjemmemarkedet eller, når det var relevant, som et vejet gennemsnit af det fortjenstgivende salg.
- (27) For de varettyper hvor der ikke var noget eller kun et utilstrækkeligt hjemmemarkedssalg af den identiske eller sammenlignelige varetype af den 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 stk. 6.
- (28) Den normale værdi blev beregnet ved at tilføje følgende til de gennemsnitlige produktionsomkostninger for samme vare fremstillet af hver enkelt samarbejdsvillig eksporterende producent i undersøgelsesperioden:
- den samarbejdsvillige eksporterende producents vejede gennemsnitlige salgs- og administrationsomkostninger og andre generalomkostninger («SA&G») ved hjemmemarkedssalg af samme vare i normal handel i løbet af undersøgelsesperioden, og
 - det vejede gennemsnit af den samarbejdsvillige eksporterende producents fortjeneste ved hjemmemarkedssalg af samme vare i normal handel i løbet af undersøgelsesperioden.
- (29) Klageren hævdede, at den indiske eksportafgift på jernmalm, der udgjorde 30 % i undersøgelsesperioden, førte til et fald i hjemmemarkedspriserne for jernmalm og reducerede de eksporterende producenters omkostninger til den vigtigste råvare til 40 % af prisen på verdensmarkedet, hvilket angiveligt betød, at EU's cif-eksportpriser på duktile støbejernsrør udgjorde 40-100 EUR/ton eller 8-17 % af eksportprisen. Under disse omstændigheder anmodede klageren om, at den normale værdi blev justeret i overensstemmelse hermed.

- (30) De eksporterende producenter hævdede, at de priser, som de indkøber jernmalm til i Indien, svarer til priserne for det jernmalm, der eksporteres fra Indien. Endvidere hævdede en af de eksporterende producenter — men først efter at kontrolbesøgene i Indien havde fundet sted — at vedkommende var begyndt at købe jernmalm fra tredjelande efter undersøgelsesperioden.
- (31) De hidtidigt indsamlede undersøgelsesresultater gav ikke Kommissionen mulighed for foreløbigt at konstatere, om de indiske hjemmemarkedspriser for jernmalm bliver holdt nede i forhold til andre markeder.
- (32) EU-erhvervsgrenens og de eksporterende producenters påstande kunne derfor ikke efterprøves i denne fase af undersøgelsen og vil blive undersøgt nærmere i den endelige fase af undersøgelsen samt i den parallelle antisubsidieundersøgelse.

3.2. Eksportpris

- (33) De eksporterende producenter eksporterede primært til Unionen gennem forretningsmæssigt forbundne virksomheder, der fungerede som importører. Eksport direkte til uafhængige kunder udgjorde kun ca. 1 % af deres samlede eksport til Unionen.
- (34) Når de eksporterende producenter eksporterede den pågældende vare direkte til uafhængige kunder i Unionen, var eksportprisen fastsat som den pris, der faktisk var betalt eller skulle betales for den pågældende vare ved eksportsalg til Unionen, jf. grundforordningens artikel 2, stk. 8.
- (35) Når de eksporterende producenter eksporterede den pågældende vare til Unionen gennem forretningsmæssigt forbundne virksomheder, der fungerede som importører, blev eksportprisen fastsat på grundlag af den importerede vares pris ved første videresalg til uafhængige kunder i Unionen, jf. grundforordningens artikel 2, stk. 9. I dette tilfælde blev prisen justeret for alle omkostninger, der påløb mellem import og videresalg, herunder SA&G-omkostninger, samt for fortjeneste. I mangel af samarbejde fra de ikke forretningsmæssigt forbundne importører blev der anvendt en gennemsnitlig fortjeneste på 3,7 %, hvilket var baseret på oplysninger fra klagen.
- (36) En af de eksporterende producenter hævdede, at i stedet for at anvende grundforordningens artikel 2, stk. 9, burde eksportprisen være baseret på de interne afregningspriser mellem den eksporterende producent og dennes forretningsmæssigt forbundne virksomheder i Unionen. Vedkommende hævdede, at disse priser er pålidelige, da nogle medlemsstaters told- og skattemyndigheder (med henblik på moms og indkomstskat) accepterede, at transaktionerne mellem modervirksomheden og forhandlerne er indgået på armslængdevilkår.
- (37) Kommissionen afviste foreløbigt denne påstand af følgende årsager. For det første adskiller formålet med toldmyndighedernes kontrol sig væsentligt fra den, Kommissionen foretager i forbindelse med en antidumpingundersøgelse. I dette tilfælde havde toldmyndighederne intet incitament til at anfægte de angivne eksportpriser, da toldsatsen var lig nul. Desuden modtog Kommissionen ikke tilstrækkeligt bevis for, at skattemyndighederne udtrykkeligt accepterede eksportpriserne mellem den eksporterende producent og dennes forretningsmæssigt forbundne virksomheder i Unionen.
- (38) For det andet kunne påstanden om, at toldmyndighederne accepterede de eksportpriser, der var opstået ved armslængdeprincippet, heller ikke accepteres, da virksomheden under alle omstændigheder får godtgjort den moms, der opkræves, i det øjeblik virksomheden videresælger de importerede varer.
- (39) Slutteligt henviste den eksporterende producent til to af Rådets forordninger, hvor interne afregningspriser var blevet accepteret⁽¹⁾. I de to pågældende tilfælde kunne Kommissionen dog sammenligne salget gennem forretningsmæssigt forbundne importører med salget gennem ikke forretningsmæssigt forbundne virksomheder, hvilket var umuligt i den foreliggende sag, da salget gennem ikke forretningsmæssigt forbundne importører ikke var repræsentativt (ca. 1 % af det samlede salg til EU).

⁽¹⁾ Rådets forordning (EF) nr. 930/2003 af 26. maj 2003 om afslutning af antidumping- og antisubsidieprocedurerne vedrørende importen af opdrættede atlantehavslaks med oprindelse i Norge og antidumpingproceduren vedrørende importen af opdrættede atlantehavslaks med oprindelse i Chile og på Færøerne (EUT L 133 af 29.5.2003, s. 1), og Rådets forordning (EF) nr. 954/2006 af 27. juni 2006 om indførelse af en endelig antidumpingtold på importen af visse sømløse rør af jern eller stål med oprindelse i Kroatien, Rumænien, Rusland og Ukraine, om ophævelse af forordning (EF) nr. 2320/97 og (EF) nr. 348/2000, om afslutning af interim- og udløbsundersøgelserne af antidumpingtolden på importen af visse sømløse rør af jern eller ulegeret stål med oprindelse i bl.a. Rusland og Rumænien samt om afslutning af interimundersøgelserne af antidumpingtolden på importen af visse sømløse rør af jern eller ulegeret stål med oprindelse i bl.a. Rusland og Rumænien og i Kroatien og Ukraine (EUT L 175 af 29.6.2006, s. 4).

- (40) Hvad angår den anden eksporterende producent, så blev en del af det samlede eksportsalg (ca. 10-17 %) ikke videresolgt i den stand, hvorunder det blev indført, da det blev behandlet af en forretningsmæssigt forbundet virksomhed i Italien. Denne forretningsmæssigt forbundne virksomhed importerede halvforarbejdede (rå) rør, som derefter blev videreforarbejdet med en ydre belægning (zink) og en indvendig belægning (cement). Både de rå, importerede rør og de færdige rør er inkluderet i den pågældende vare. Udførelsen af den indvendige og udvendige belægning på rørene kræver betydelige investeringer i maskiner og udstyr, råvarer samt en del medarbejdere med særlige kvalifikationer.
- (41) Hvis varerne ikke videresælges i den stand, hvori de er indført, kan Kommissionen i henhold til grundforordningens artikel 2, stk. 9, beregne eksportprisen »på ethvert rimeligt grundlag«. I denne sag har Kommissionen foreløbigt besluttet at justere den pris, hvortil den forarbejdede vare først blev videresolgt til uafhængige kunder i Unionen for alle omkostninger, der påløb mellem import og videresalg (undtagen forarbejdningsomkostninger), SA&G samt fortjeneste. For så vidt angår de forarbejdningsomkostninger, der er påløbet inden for Unionen, vil Kommissionen fortsætte undersøgelsen for at afgøre, om en justering er hensigtsmæssig og på hvilket niveau. Af mangel på andre rimelige sammenligningsgrundlag blev der anvendt en gennemsnitlig fortjeneste på 3,7 % for ikke forretningsmæssigt forbundne importører, hvilket var baseret på oplysninger fra klagen. Begrundelserne for beregningen af eksportprisen på dette grundlag er følgende:
- De rå, importerede rør sælges ikke på EU-markedet, da de ikke kan anvendes til vandforsyning eller spildevand uden yderligere forarbejdning. Af samme grund sælges rå rør heller ikke på hjemmemarkedet i Indien.
 - I betragtning af forarbejdningsomkostningernes størrelse, som er anseelige på grund af det udstyr, de råvarer og den arbejdskraft, der er nødvendig for at omdanne de rå, importerede rør til en anvendelig vare, ville et fradrag for disse omkostninger — som er langt højere end udgifterne til at færdiggøre en vare i overensstemmelse med kundekravene — føre til et urimeligt og kunstigt resultat.
- (42) For så vidt angår andre varer, der blev importeret, havde begge eksporterende producenter en forretningsmæssigt forbundet importør i Det Forenede Kongerige, som videreforarbejdede de importerede rør ved at tilføje flanger og skære dem i mindre stykker.
- (43) Kommissionen beregnede foreløbigt eksportprisen for disse andre varer 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 og SA&G, og for fortjeneste, for at bringe prisniveauet tilbage til prisen på den uforarbejdede (utilskårede og/eller uden flanger) vare. Af mangel på andre rimelige sammenligningsgrundlag blev der anvendt en gennemsnitlig fortjeneste på 3,7 % for ikke forretningsmæssigt forbundne importører, hvilket var baseret på oplysninger fra klagen.
- (44) En af de eksporterende producenter fremførte, at for de varetyper, der ikke blev videresolgt i samme stand, hvori de blev importeret, fordi de blev forarbejdet af en forretningsmæssigt forbundet virksomhed, burde Kommissionen ikke beregne eksportprisen på grundlag af salgspriserne til de første uafhængige kunder, men snarere på grundlag af den eksporterende producents direkte salg til Unionen, eventuelt suppleret med virksomhedens eksportpriser til uafhængige kunder i tredjelande.
- (45) Kommissionen konkluderede foreløbigt, at den foreslåede fremgangsmåde burde afvises. For det første var den eksporterende producents direkte salg til Unionen meget lavt i løbet af undersøgelsesperioden, både hvad angår mængde og værdi, og er således ikke repræsentativt. For det andet udgør salget til tredjelande ikke et rimeligt grundlag, da det ikke i tilstrækkelig grad afspejler den eksporterende producents økonomiske position og adfærd på EU-markedet, navnlig i betragtning af, at den eksporterende producent rent faktisk solgte meget til Unionen via forretningsmæssigt forbundne forhandlere i samme periode.
- (46) Den eksporterende producent fremførte også, at justeringerne af prisen burde begrænses til de omkostninger, der »påløb mellem import og videresalg« og således med rimelighed burde relatere til videresalgsprocessen. Af den grund kan disse omkostninger for eksempel ikke inkludere SA&G, som normalt afholdes af en producent, en forarbejdningsvirksomhed eller en eksportør. SA&G hos de forretningsmæssigt forbundne virksomheder i Unionen kunne ikke med rimelighed siges at være en omkostning for en almindelig importør. Den eksporterende producent og dens forretningsmæssigt forbundne virksomheder i Unionen udgør angiveligt én enkelt økonomisk enhed, hvilket ville påvirke den type justering, der kan foretages ved beregning af eksportprisen.
- (47) Virksomheden fremførte endvidere, at de SA&G samt den fortjeneste, der anvendes til beregning af eksportprisen burde genberegnes, så de kun vedrørte importørens aktivitet.

- (48) Hvad angår argumentet om, at justeringerne burde begrænses til omkostninger, der »påløb mellem import og videresalg«, henviser Kommissionen til EU-domstolens faste retspraksis, hvor grundforordningens artikel 2, stk. 9, ikke udelukker justeringer for omkostninger, der påløber før import, da disse omkostninger normalt afholdes af importøren. Det følger desuden af denne retspraksis, at eksistensen af en enkelt økonomisk enhed ikke påvirker hverken anvendelsen eller de justeringer, der er anført i grundforordningens artikel 2, stk. 9. Denne retspraksis indebærer også, at dét, at den forretningsmæssigt forbundne virksomhed kun udfører visse funktioner, ikke er en hindring for anvendelsen af grundforordningens artikel 2, stk. 9, men afspejles i, at der kan fratrækkes et lavere beløb for SA&G fra prisen for videresalg af den pågældende vare til den første uafhængige køber. Under alle omstændigheder ligger bevisbyrden hos den interesserede part, som påtænker at anfægte omfanget af de justeringer, der blev foretaget på grundlag af grundforordningens artikel 2, stk. 9. Hvis denne part finder, at justeringerne er for omfattende, må den fremvise konkrete undersøgelsesresultater og beregninger, som berettiger kravene, herunder især den alternative eksportpris. Da Kommissionen er af den opfattelse, at de SA&G, der er anvendt foreløbigt til beregning af eksportprisen, afspejler de funktioner, der udføres af de forretningsmæssigt forbundne virksomheder, afviste den foreløbigt disse krav.

3.3. Sammenligning

- (49) Kommissionen sammenlignede den normale værdi og eksportprisen hos de samarbejdsvillige eksporterende producenter på grundlag af priserne ab fabrik.
- (50) Klageren anmodede Kommissionen om at anvende den særlige metode, der benyttes ved målrettet dumping, der er fastsat i grundforordningens artikel 2, stk. 11, andet punktum, fordi der foreligger et eksportprismønster, som er meget forskelligt for forskellige købere og regioner, som vil resultere i betydeligt højere dumpingmargener, når indiske eksportører målretter deres eksport mod Storbritannien, Spanien, Italien og Frankrig og visse store kunder.
- (51) Kommissionen afviste foreløbigt påstandene om målrettet dumping, da klageren ikke fremlagde tilstrækkelige beviser til støtte for sin påstand. Det eneste, der blev fremlagt, var data fra Eurostat, der viste, at størstedelen af eksporten til Unionen fra de eksporterende producenter blev ført ind udelukkende gennem fire medlemsstater. Eksporten kunne dog efterfølgende også sendes til andre medlemsstater. Men hvad der er endnu vigtigere er, at der ikke blev fremlagt beviser, der viste en prisforskel mellem medlemsstaterne.
- (52) Kommissionen kunne desuden ikke fastslå, at der var tale om et eksportprismønster, som var meget forskelligt for forskellige købere og regioner. Undersøgelsen viste, at EU-producenternes salgspriser var lavere i nogle medlemsstater end for EU-gennemsnittet, men det kunne ikke konkluderes, at det var som følge af målrettet dumping, navnlig fordi dette også var tilfældet, inden de indiske eksporterende producenter begyndte at eksportere til Unionen.
- (53) I de tilfælde, hvor det var begrundet i behovet for at sikre en rimelig sammenligning, justerede Kommissionen den normale værdi og/eller eksportprisen for forskelle, der påvirkede priserne og prisernes sammenlignelighed, jf. grundforordningens artikel 2, stk. 10. Der blev foretaget justeringer for fragt- og forsikringsomkostninger, håndtering, emballage, kreditomkostninger, bankgebyrer, provision, importafgifter og omkostninger efter salget. Imidlertid blev der ikke foretaget nogen justering for toldgodtgørelse, da de eksporterende producenter ikke var i stand til at bevise, at den afgift, der enten ikke var betalt, eller som var tilbagebetalt ved eksportsalg, var medregnet i hjemmemarkedsprisen.
- (54) De indiske eksporterende producenter fremførte på et meget sent tidspunkt i undersøgelsen den påstand, at der er betydelige fysiske forskelle inden for varekontrolnumre, der burde berettige til justeringer for at sikre en retfærdig prissammenligning eller udelukkelse af visse særlige varer, der sælges af klageren. De oplysninger, der viste sådanne forskelle i fysiske egenskaber samt den potentielle fordel ved justeringerne, var ikke tilstrækkeligt underbyggede til, at der kunne tages stilling til påstanden på dette stadium af undersøgelsen. Påstanden afvises derfor foreløbigt.

3.4. Dumpingmargener

- (55) 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.
- (56) Samarbejdsniveauet er højt i denne sag, fordi de pågældende eksporterende producenters import udgjorde 100 % af den samlede eksport til Unionen i løbet af undersøgelsesperioden. På det grundlag besluttede Kommissionen at basere restdumpingmargenen på niveauet for den samarbejdsvillige virksomhed, der havde den højeste dumpingmargen.

- (57) De midlertidige dumpingmargener, udtrykt i procent af cif-prisen, frit Unionens grænse, ufortoldet, fastsættes til følgende:

Virksomhedens navn	Midlertidig dumpingmargen
Jindal Saw Ltd	31,2 %
Electrosteel Casting Ltd	15,3 %
Alle andre virksomheder	31,2 %

4. SKADE

4.1. Definition af EU-erhvervsgrenen og EU-produktionen

- (58) Den samme vare blev fremstillet af tre EU-producenter i undersøgelsesperioden. De udgør »EU-erhvervsgrenen«, som omhandlet i grundforordningens artikel 4, stk. 1.
- (59) Da der kun er tre EU-producenter, og SG PAM Group leverede oplysningerne for sine dattervirksomheder og skønnene for den eneste ikke samarbejdsvillige EU-producent, forelægges alle tal i indekseret form eller i intervaller for at beskytte fortroligheden i relation til den anden EU-producent, som samarbejdede i forbindelse med undersøgelsen.
- (60) Den samlede EU-produktion i undersøgelsesperioden blev fastsat til [550 000-650 000] ton. Kommissionen fastsatte den samlede EU-produktion på grundlag af alle de foreliggende oplysninger om EU-erhvervsgrenen, herunder oplysninger anført i klagen for den ikke samarbejdsvillige producent samt oplysninger, der blev indhentet fra samarbejdsvillige EU-producenter i løbet af undersøgelsen. Som anført i betragtning 7 er der kun tre producenter i Unionen, og de to samarbejdende virksomheder tegner sig for ca. 96 % af den samlede produktion i Unionen.

4.2. EU-forbruget

- (61) Kommissionen fastsatte EU-forbruget på grundlag af EU-erhvervsgrenens samlede salgsmængde i Unionen plus importen fra tredjelande til Unionen. Kommissionen fastsatte EU-erhvervsgrenens samlede salg på grundlag af de indsamlede data fra samarbejdsvillige producenter og oplysningerne i klagen for den ikke samarbejdsvillige producent. Importmængderne er indhentet fra Eurostats data.
- (62) EU-forbruget udviklede sig således:

EU-forbruget

	2011	2012	2013	UP
Indeks	100	84	83	97

Kilde: Spørgeskemabesvarelser, oplysninger i klagen samt Eurostat.

- (63) EU-forbruget faldt med 3,3 % i den betragtede periode. EU-forbruget fulgte en U-kurve — det faldt betydeligt mellem 2011 og 2012 (med mere end 16 %), men steg betydeligt i undersøgelsesperioden. Slutbrugerne af rør af duktilt støbejern er forsyningsvirksomheder inden for vandforsyning, spildevand og kunstvanding. De er oftest offentlige virksomheder, som er afhængige af offentlige midler. I 2011 og 2012 udviklede den økonomiske krise sig til en regulær statsgældskrise. Dette fik EU's regeringer til at skære kraftigt ned på de offentlige investeringer og udgifter, hvilket forklarer det store fald i efterspørgslen på duktile støbejernsrør, især i lande som Spanien, Portugal og Italien.

4.3. Import fra Indien

4.3.1. Mængde og markedsandel for importen fra Indien

- (64) Kommissionen fastlagde importmængden på grundlag af data fra Eurostat. Eurostats data var i overensstemmelse med de oplysninger, der blev afgivet af de eksporterende producenter fra Indien. Markedsandelen for importen blev fastsat på samme måde.
- (65) Importen til Unionen fra det pågældende land udviklede sig således:

Importmængde (ton) og markedsandel

	2011	2012	2013	UP
Importmængde fra Indien	75 000-85 000	60 000-70 000	75 000-85 000	95 000-105 000
Importmængde <i>Indeks</i>	100	83	101	123
Markedsandel <i>Indeks</i>	100	99	122	127

Kilde: Eurostat og spørgeskemabesvarelser.

- (66) Den indiske importmængde steg betydeligt med mere end 22 % i den betragtede periode på trods af det vigende marked. De indiske eksporterende producenters markedsandel steg med 3,5 procentpoint i samme periode.

4.3.2. Priserne på importen fra Indien og prisunderbud

- (67) Kommissionen fastsatte importprisen på grundlag af data fra Eurostat. Prisunderbuddet som følge af importen blev fastsat på grundlag af oplysninger fra de eksporterende producenter fra Indien og EU-erhvervsgrænsen.
- (68) Den gennemsnitlige pris på importen til Unionen fra Indien udviklede sig som følger:

Importpriser (EUR/ton)

	2011	2012	2013	UP
Indien	650-750	700-800	600-700	600-700
<i>Indeks</i>	100	106	99	98

Kilde: Eurostat og spørgeskemabesvarelser.

- (69) De indiske priser faldt en smule gennem hele den betragtede periode. De indiske priser steg i 2012 (med 5,7 %), men faldt endnu mere i 2013 (med – 6,2 %).
- (70) Kommissionen fastsatte prisunderbuddet i undersøgelsesperioden ved at sammenligne:
- de vejede gennemsnitlige salgspriser pr. varetype, som EU-producenterne forlangte af ikke-forretningsmæssigt forbundne kunder på EU-markedet, justeret til et af-fabrik-niveau
 - de tilsvarende vejede gennemsnitlige priser pr. varetype for importen fra de samarbejdsvillige indiske producenter 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

- c) prissammenligningen blev foretaget for de enkelte varettyper for transaktioner i samme handelsled — justeret hvor det var nødvendigt — med fradrag for eventuelle nedslag og rabatter. Resultatet af sammenligningen blev udtrykt i procent af EU-producentens omsætning i undersøgelsesperioden. Det viste vejede gennemsnitlige underbudsmargener på 34 % og 42,4 % for de to samarbejdsvillige eksporterende producenter.

4.4. EU-erhvervsgrenens økonomiske situation

4.4.1. Generelle bemærkninger

- (71) I overensstemmelse med grundforordningens artikel 3, stk. 5, omfattede undersøgelsen af virkningen af dumpingimporten på EU-erhvervsgrenen en vurdering af alle økonomiske indikatorer, der havde indflydelse på EU-erhvervsgrenens situation i den betragtede periode.
- (72) I forbindelse med konstateringen af skade skelnede Kommissionen mellem makroøkonomiske og mikroøkonomiske skadesindikatorer. Kommissionen vurderede de makroøkonomiske indikatorer på grundlag af oplysninger fra spørgeskemabesvarelserne fra de samarbejdsvillige EU-producenter og de skøn, som klagen indeholdt for den ikke samarbejdsvillige producent. Kommissionen evaluerede de mikroøkonomiske indikatorer ud fra oplysningerne i spørgeskemabesvarelserne fra de samarbejdsvillige EU-producenter. Begge datasæt blev anset for at være repræsentative for EU-erhvervsgrenens økonomiske situation.
- (73) De makroøkonomiske indikatorer er: produktion, produktionskapacitet, kapacitetsudnyttelse, salgsmængde, markedsandel, vækst, beskæftigelse, produktivitet, dumpingmargenens størrelse og genrejsning efter tidligere dumping.
- (74) De mikroøkonomiske indikatorer er: gennemsnitlige enhedspriser, enhedsomkostninger, arbejdskraftomkostninger, lagerbeholdninger, rentabilitet, likviditet, investeringer, investeringsafkast og evne til at rejse kapital.

4.4.2. Makroøkonomiske indikatorer

4.4.2.1. Produktion, produktionskapacitet og kapacitetsudnyttelse

- (75) Den samlede EU-produktion, produktionskapacitet og kapacitetsudnyttelse udviklede sig i den betragtede periode som følger:

Produktion, produktionskapacitet og kapacitetsudnyttelse

	2011	2012	2013	UP
Produktionsmængde <i>Indeks</i>	100	79	91	101
Produktionskapacitet <i>Indeks</i>	100	100	100	100
Kapacitetsudnyttelse (%)	52-57	42-47	45-50	53-58

Kilde: Spørgeskemabesvarelser og oplysninger i klagen.

- (76) EU-erhvervsgrenens samlede produktion var lidt højere i undersøgelsesperioden end i 2011 på trods af et meget lavere salg i Unionen i undersøgelsesperioden. Stigningen i produktionen skyldes øget eksportsalg.
- (77) Kapaciteten forblev stabil gennem hele den betragtede periode. Kapacitetsudnyttelsen gik en smule frem i takt med stigningen i produktionen i den betragtede periode. Ikke desto mindre forblev kapacitetsudnyttelsen lav på [53-58 %]. Fremstillingen af rør af duktilt støbejern er en erhvervsgren, som er præget af relativt høje faste omkostninger. Lav kapacitetsudnyttelse forringer absorberingen af faste omkostninger, hvilket er en af årsagerne til EU-erhvervsgrenens lave rentabilitet.

4.4.2.2. Salgsmængde og markedsandel

- (78) EU-erhvervsgrenens salgsmængde og markedsandel udviklede sig i den betragtede periode som følger:

EU-erhvervsgrenens salgsmængde og markedsandel

	2011	2012	2013	UP
Salgsmængde <i>Indeks</i>	100	83	81	94
Markedsandel <i>Indeks</i>	100	100	97	97

Kilde: Spørgeskemabesvarelser, oplysninger i klagen samt Eurostat.

- (79) EU-erhvervsgrenens salg faldt med 6,4 % i den betragtede periode til [450 000-500 000] i undersøgelsesperioden. Omfanget af EU-erhvervsgrenens mistede salg var betydeligt større, end det omfang forbruget faldt i.

4.4.2.3. Vækst

- (80) Det samlede forbrug af den pågældende vare i Unionen faldt med næsten 3,3 % i den betragtede periode. Forbruget faldt drastisk i 2012 med mere end 16 %, forblev lavt i 2013, og begyndte så at rette sig op i undersøgelsesperioden. I begyndelsen af den betragtede periode fulgte EU-erhvervsgrenens salg, importen fra tredjelande samt den indiske import udviklingen i forbruget. Men i 2013, hvor forbruget stadig var lavt, og EU-erhvervsgrenens rentabilitet negativ, formåede de indiske producenter at øge både deres salg og markedsandel betydeligt. Den vellykkede stigning i det indiske salg (på et vigende marked) var mulig ved hjælp af aggressivt underbud og dumping. Disse aggressive salgs- og prisstrategier fortsatte i undersøgelsesperioden. Som følge heraf faldt omfanget af EU-erhvervsgrenens salg langt mere end forbruget, og EU-erhvervsgrenen mistede en markedsandel på 2,5 procentpoint i den betragtede periode, mens de indiske producenter forøgede deres markedsandel med 3,5 procentpoint i samme periode.

4.4.2.4. Beskæftigelse og produktivitet

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

Beskæftigelse og produktivitet

	2011	2012	2013	UP
Antal ansatte <i>Indeks</i>	100	93	93	99
Produktivitet <i>Indeks</i>	100	82	96	102

Kilde: Spørgeskemabesvarelser.

- (82) Beskæftigelsen og produktiviteten var på samme niveau i undersøgelsesperioden, som de havde været i 2011. Det forhold, at beskæftigelsen ikke faldt, skyldtes hovedsagelig en betydelig stigning i salget uden for Unionen, som nævnt i betragtning 77.

4.4.2.5. Dumpingmargenens størrelse og genrejsning efter tidligere dumping

- (83) Dumpingmargenerne lå alle væsentligt over bagatelgrænsen. Virkningen af de faktiske dumpingmargenens størrelse på EU-erhvervsgrenen var betydelig i betragtning af mængden af og priserne på importen fra det pågældende land.

- (84) Dette er den første antidumpingundersøgelse vedrørende den pågældende vare. Der fandtes derfor ikke oplysninger, der kunne bruges til at vurdere virkningen af eventuel tidligere dumping.

4.4.3. Mikroøkonomiske indikatorer

4.4.3.1. Priser og faktorer, som påvirker priserne

- (85) De gennemsnitlige enhedssalgspriser hos de samarbejdsvillige EU-producenter 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 enhedssalgspris i Unionen (EUR/ton)	950-1 000	1 000-1 050	1 000-1 050	950-1 000
Indeks	100	105	104	101
Enhedsproduktionsomkostninger (EUR/ton)	900-950	1 000-1 050	900-950	850-900
Indeks	100	110	104	96

Kilde: Spørgeskemabesvarelser.

- (86) Den gennemsnitlige enhedssalgspris udviklede sig stort set i overensstemmelse med produktionsomkostningerne. Den steg i 2012, hvor der var en stigning i produktionsomkostningerne, og fra 2013 til undersøgelsesperioden blev den ved at falde i takt med nedgangen i produktionsomkostningerne. Produktionsomkostningerne faldt primært på grund af nedgangen i priserne på de vigtigste råvarer — jernmalm og metalkrot.

4.4.3.2. Arbejdskraftomkostninger

- (87) De samarbejdsvillige EU-producenters gennemsnitlige arbejdskraftomkostninger udviklede sig således i den betragtede periode:

Gennemsnitlige arbejdskraftomkostninger pr. ansat

	2011	2012	2013	UP
Indeks	100	100	103	104

Kilde: Spørgeskemabesvarelser.

- (88) I den betragtede periode steg de gennemsnitlige arbejdskraftomkostninger pr. ansat med 4 %. Ifølge Eurostat var denne stigning mindre end den samlede stigning for lønninger i Unionen.

4.4.3.3. Lagerbeholdninger

- (89) Lagerbeholdningerne hos de samarbejdsvillige EU-producenter udviklede sig i den betragtede periode som følger:

Lagerbeholdninger

	2011	2012	2013	UP
Slutlagre Indeks	100	74	73	82

Kilde: Spørgeskemabesvarelser.

- (90) I den betragtede periode faldt slutlagrenes omfang. Faldet i lagerbeholdningerne skyldes hovedsagelig de strengere krav for driftskapital, som lederne i EU-erhvervsgrenen indførte.

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

- (91) De samarbejdsvillige EU-producenters rentabilitet, likviditet, investeringer og investeringsafkast udviklede sig således i den betragtede periode:

Rentabilitet, likviditet, investeringer og investeringsafkast

	2011	2012	2013	UP
Rentabilitet ved salg i Unionen til ikke forretningsmæssigt forbundne kunder (% af omsætningen)	Mellem 2,5 og 3,0	Mellem - 5,5 og - 6,0	Mellem - 1,0 og - 1,5	Mellem 1,5 og 2,0
Likviditet <i>Indeks</i>	100	92	67	101
Investeringer <i>Indeks</i>	100	60	67	120
Investeringsafkast (%)	49	- 155	- 29	20

Kilde: Spørgeskemabesvarelser.

- (92) Kommissionen fastsatte de samarbejdsvillige EU-producenternes rentabilitet som nettooverskuddet før skat ved salg af samme vare til ikke forretningsmæssigt forbundne kunder i Unionen udtrykt i procent af omsætningen af et sådant salg. EU-erhvervsgrenens rentabilitet faldt fra [2,5-3,0 %] i 2011 til [1,5-2,0 %] i undersøgelsesperioden og var negativ i 2012 og 2013. Størstedelen af salget af den pågældende vare i Unionen fandt sted gennem de samarbejdsvillige EU-producenters dattervirksomheder, og deres omkostninger og rentabilitet blev taget i betragtning.
- (93) Nettolikviditeten er EU-producenternes evne til at selvfinansiere deres aktiviteter. Likviditeten var på samme niveau i 2011 som i undersøgelsesperioden.
- (94) Investeringsniveauet var større i løbet af undersøgelsen end i 2011. Men i årene 2012 og 2013 var investeringniveauet meget lavere, og stigningen i undersøgelsesperioden modsvarede ikke faldet fra de foregående år. Investeringsafkastet er fortjenesten i procent af den bogførte nettoværdi af investeringerne. Investeringsafkastet var betydeligt lavere i undersøgelsesperioden, end det var i 2011.

4.4.4. Konklusion vedrørende skade

- (95) EU-erhvervsgrenen mistede en markedsandel på 2,5 procentpoint på det vigende marked, mens dens salg på EU-markedet faldt med næsten 6,4 %. Kapacitetsudnyttelsen forblev lav på [53-58 %] igennem hele den betragtede periode, hvilket påvirkede EU-erhvervsgrenens evne til at absorbere de faste omkostninger. Selv om EU-erhvervsgrenens rentabilitet rettede sig op, efter at have ramt bunden i 2012, var den stadig meget lav i undersøgelsesperioden på [1,5-2,0 %], hvilket er langt under målfortjenesten. I samme periode steg importen fra Indien med 22,6 %, og de indiske producenters markedsandel voksede med 3,5 procentpoint.
- (96) Andre indikatorer forblev forholdsvis stabile. Men en forværring af dem blev i vid udstrækning forhindret af en betydelig stigning i EU-erhvervsgrenens salg uden for Unionen. Den eneste indikator, der viste en tydelig positiv tendens igennem den betragtede periode, var investeringerne, som steg med 20 %. I årene 2012 og 2013 var investeringsniveauet dog meget lavt, og stigningen i undersøgelsesperioden opvejede ikke engang faldet fra de foregående år.
- (97) En meget lav rentabilitet kombineret med et fortsat lavt salg og tab af markedsandel i Unionen betyder, at EU-erhvervsgrenen står i en vanskelig økonomisk situation.

- (98) På baggrund af ovenstående konkluderede Kommissionen foreløbigt, at EU-erhvervsgrenen blev påført væsentlig skade, jf. grundforordningens artikel 3, stk. 5.

5. ÅRSAGSSAMMENHÆNG

- (99) 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 sig, at eventuel skade forvoldt af andre faktorer end dumpingimporten fra det pågældende land ikke blev tilskrevet dumpingimporten. Disse faktorer er: den økonomiske krise og et fald i efterspørgslen, import fra tredjelande, EU-erhvervsgrenens eksportresultater og konkurrencen fra substitutionsvarer såsom rør af plast.

5.1. Virkningen af dumpingimporten

- (100) De indiske eksporterende producenters salgsmængde i EU var allerede i starten af den betragtede periode næsten dobbelt så stor [75 000-85 000] som al anden import tilsammen (45 800). Det indiske salg faldt i takt med forbruget i 2012, men fastholdt en markedsandel på ca. [10-15 %]. Men i år 2013, hvor forbruget stadig var lavt, og EU-erhvervsgrenens rentabilitet negativ, formåede de indiske producenter at øge både deres salg og markedsandel betydeligt. Den succesrige stigning i det indiske salg på et vigende marked var mulig ved hjælp af aggressive dumpingpriser — de indiske importpriser faldt med 6,2 % i 2013. Den aggressive prisfastsættelse fortsatte i undersøgelsesperioden. Salgsmængden fra de indiske eksporterende producenter nåede op på over 100 000, og deres markedsandel nåede op på 15-20 % i undersøgelsesperioden. Så hurtig en ekspansion var mulig ved at underbyde EU-producenternes pris betydeligt. Underbudsniveauet blev fastsat til 34 % og 42,4 %. Mens de indiske producenters salg og markedsandel steg væsentligt, faldt EU-erhvervsgrenens salgsmængde med meget mere end forbruget, og EU-erhvervsgrenens salg faldt med 6,4 %, og dens markedsandel faldt med 2,5 procentpoint.
- (101) På grund af det tydeligt konstaterede tidsmæssige sammenfald mellem det forhold, at EU-producenternes priser blev underbudt betydeligt af den indiske dumpingimport og faldet i EU-erhvervsgrenens salg og markedsandel, hvilket resulterede i en meget lav rentabilitet, konkluderes det, at dumpingimporten var årsag til den skadevoldende situation, der opstod for EU-erhvervsgrenen.

5.2. Virkningen af andre faktorer

5.2.1. Den økonomiske krise og faldet i efterspørgslen

- (102) Unionens forbrug af den pågældende vare faldt med 3,3 % i den betragtede periode, mens importen fra Indien steg i samme periode med 22,6 %. Det største fald i forbruget (15 % fra 2011 til 2012) var forårsaget af en økonomisk krise og nedskæringer i de offentlige udgifter. Faldet i forbruget synes at have bidraget til den forvoldte skade i begyndelsen af den betragtede periode og kan også have været en medvirkende årsag i 2013. I 2013 og især i undersøgelsesperioden er den indiske dumpingimport dog den vigtigste skadesfaktor, der udøver et pres på EU-erhvervsgrenens salg i Unionen og forhindrer en tilbagevenden til bæredygtig rentabilitet.

5.2.2. Import fra tredjelande

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

Importen fra andre lande i mængde (ton)

	2011	2012	2013	UP
Kina	31 136	28 019	12 266	13 903
Indeks	100	90	39	45

	2011	2012	2013	UP
Andre tredjelande end Kina	14 693	12 183	20 153	22 524
<i>Indeks</i>	100	83	137	153
Alle tredjelande	45 828	40 202	32 419	36 427
<i>Indeks</i>	100	88	71	79

Kilde: Eurostat.

- (104) Importen fra Indien udgjorde størstedelen af al import til Unionen (mere end 70 %) i undersøgelsesperioden. Mens importen fra Indien steg med mere end 22 % i den betragtede periode, faldt den øvrige import med mere end 20 % i den samme periode. Mens den indiske imports markedsandel steg med 2,5 procentpoint, faldt den øvrige imports markedsandel mere end et procentpoint. I betragtning af de lave mængder af import fra tredjelande samt det faktum, at de både faldt hvad angår mængde og markedsandel, er der intet, der tyder på, at de forvoldte EU-erhvervsgrenen skade.
- (105) Eksporterende producenter hævdede, at en af EU-producenterne importerede den pågældende vare fra dens kinesiske produktionsanlæg og dermed påførte skade på sig selv. Der blev ikke fundet bevis for disse påstande. De bekræftede undersøgelsesresultater viste, at importen til Unionen fra EU-producentens forretningsmæssigt forbundne kinesiske anlæg var meget lav. Derudover faldt importen fra Kina betydeligt i den betragtede periode, og markedsandelen faldt med mere end 2 procentpoint, hvilket tydeligt viser, at de ikke kan have været årsagen til skaden.

5.2.3. EU-erhvervsgrenens eksportresultater

- (106) De samarbejdsvillige EU-producenters eksportmængde udviklede sig i den betragtede periode som følger:

De samarbejdsvillige EU-producenters eksportresultater

	2011	2012	2013	UP
Eksportmængde <i>Indeks</i>	100	78	116	130
Gennemsnitlig eksportpris <i>Indeks</i>	100	108	104	99

Kilde: Spørgeskemabesvarelser.

- (107) EU-erhvervsgrenens salg uden for Unionen steg betydeligt med 30 % i den betragtede periode, mens den gennemsnitlige salgspris forblev forholdsvis stabil. Derfor er salget uden for Unionen faktisk en faktor, der afhjælper skaden. Uden en stigning i salget uden for Unionen, ville EU-erhvervsgrenen være i en endnu mere skaderamt situation.

5.2.4. Konkurrence fra substitutionsvarer

- (108) Interesserede parter hævdede, at skaden var forårsaget af hård konkurrence fra substitutionsvarer, navnlig rør af plast (polyethylen (PE), polyvinylchlorid (PVC) og polypropylen (PP)). Kunststofrør med en lille diameter er langt billigere at indkøbe pr. enhed. Men når man medregner vedligeholdelsesudgifter og levetid, har den pågældende vare omkostningsmæssige fordele på lang sigt. Rør af plast øver et vist konkurrencepres på den pågældende vare, især for rør med en lille diameter. Men duktile støbejernsrør mistede ikke markedsandele til rør af plast i den betragtede periode, og i nogle tilfælde formåede duktile støbejernsrør endda at genvinde en del af markedsandelen fra kunststofrør i den betragtede periode. Derfor var det usandsynligt, at konkurrencen fra substitutionsvarer af plast skulle være årsagen til den væsentlige skade i den betragtede periode.

5.3. Konklusion om årsagssammenhæng

- (109) Der blev foreløbigt fastslået en årsagssammenhæng mellem den skade, som EU-producenterne led, og dumpingimporten fra det pågældende land. Der er et klart tidsmæssigt sammenfald mellem dumpingimportens underbud af EU-erhvervsgrenens priser og faldet i EU-erhvervsgrenens salg og markedsandel i Unionen. Dumpingimporten fra Indien underbød EU-erhvervsgrenens priser med 34 % og 42,4 % i undersøgelsesperioden. Dette resulterer i en meget lav rentabilitet for EU-erhvervsgrenen.
- (110) Kommissionen skelnede mellem og adskilte virkningerne af alle kendte faktorer på EU-erhvervsgrenens situation fra den skadevoldende virkning af dumpingimporten. Den økonomiske krise og faldet i efterpørgslen bidrog til den forvoldte skade i begyndelsen af den betragtede periode og kan også have været en medvirkende årsag i 2013. Men uden dumpingimportens betydelige underbud af EU-erhvervsgrenens priser ville EU-erhvervsgrenens situation givetvis ikke være blevet påvirket i samme omfang. Især ville salget ikke være faldet så meget, kapacitetsudnyttelsen ville have været større og rentabiliteten mere bæredygtig. Faldet i forbruget kan derfor foreløbigt konstateres ikke at have brudt årsagssammenhængen mellem dumpingimporten og den væsentlige skade.
- (111) Det blev foreløbigt konstateret, at de øvrige identificerede faktorer, såsom importen fra andre tredjelands, EU-erhvervsgrenens eksportresultater og konkurrence fra substitutionsvarer ikke brød den ovenfor fastslåede årsagssammenhæng, heller ikke når man tager deres kombinerede virkning med i betragtning.
- (112) På grundlag af ovenstående konkluderede Kommissionen i denne fase, at den væsentlige skade, som EU-erhvervsgrenen havde lidt, skyldtes dumpingimporten fra Indien, og at de øvrige faktorer, betragtet hver for sig eller samlet, ikke brød årsagssammenhængen. Skaden består primært af faldet i EU-salget og tabet af EU-erhvervsgrenens markedsandel samt lav rentabilitet og kapacitetsudnyttelse.

6. UNIONENS INTERESSER

- (113) I overensstemmelse med grundforordningens artikel 21 undersøgte Kommissionen, om indførelsen af antidumpingforanstaltningerne ville være i modstrid med Unionens interesser. Fokus var især på behovet for at fjerne de handelsfordrejende virkninger af skadevoldende dumping og genskabe en effektiv konkurrence. Unionens interesser blev fastlagt på grundlag af en vurdering af de forskellige berørte interesser, herunder EU-erhvervsgrenen, distributørerne samt slutbrugerne, såsom forsyningsvirksomheder inden for vandforsyning, spildevand og kunstvanding.

6.1. EU-erhvervsgrenens interesser

- (114) EU-erhvervsgrenens produktionsanlæg er beliggende i Frankrig, Tyskland, Spanien og Østrig. EU-erhvervsgrenen beskæftigede direkte mere end 2 400 ansatte i forbindelse med produktion og salg af den pågældende vare. To ud af tre producenter samarbejdede i forbindelse med undersøgelsen. Den ikke samarbejdsvillige producent modsatte sig ikke indledningen af undersøgelsen. Som påvist ovenfor led de to samarbejdsvillige virksomheder væsentlig skade og blev negativt påvirket af dumpingimporten.
- (115) Det forventes, at indførelsen af en midlertidig antidumpingtold vil genoprette retfærdige handelsvilkår på EU-markedet og gøre EU-producenterne i stand til at øge både deres salg og den lave kapacitetsudnyttelsesgrad. Dette vil føre til en forbedring af EU-erhvervsgrenens rentabilitet hen i retning mod de niveauer, der vurderes at være nødvendige for denne kapitalintensive industri og forhindre tab af arbejdspladser. Uden foranstaltninger forekommer en yderligere forværrelse af EU-erhvervsgrenens økonomiske situation meget sandsynlig.
- (116) Det konkluderes derfor foreløbigt, at det vil være i EU-erhvervsgrenens interesse, at der indføres en antidumpingtold.

6.2. Interesser hos ikke forretningsmæssigt forbundne importører, distributører, brugere og andre interesserede parter

- (117) Der var ikke nogen ikke forretningsmæssigt forbundne importører, der gav sig til kende inden for de frister, der var fastsat i indledningsmeddelelsen. Mange distributører gav sig til kende og gav udtryk for deres synspunkter. Men kun få indsendte detaljerede og dokumenterede oplysninger, som ville muliggøre en grundig analyse. Kun få slutbrugere deltog i undersøgelsen.

- (118) Flere interesserede parter (hovedsagelig distributører af EU-erhvervsgrenens varer og sammenslutninger af arbejdstagere i metalindustrien) var tilhængere af undersøgelsen og krævede en genetablering af retfærdig konkurrence, samtidig med at de beklagede den for EU-erhvervsgrenen skadevoldende situation og hævdede, at hvis tolden ikke blev indført, ville det uundgåeligt føre til, at Unionens produktionskapacitet svandt ind med deraf følgende tab af beskæftigelse i Unionen.
- (119) Distributører af den pågældende vare, der var importeret fra Indien, samt flere slutbrugere, dvs. forsyningsvirksomheder inden for vandforsyning, spildevand og kunstvanding, var imod indførelsen af foranstaltninger. De gav udtryk for deres bekymring over, at SG PAM Group ville få en monopollignende stilling på EU-markedet, hvis den indiske import reduceres som følge af indførelsen af foranstaltninger, hvilket vil medføre en stigning i priserne. SG PAM Group har en meget stærk position på EU-markedet. Der er dog adskillige faktorer, der lader til at kunne stække virksomhedens stærke markedsposition. For det første er der to andre EU-producenter med uudnyttet kapacitet, som kan sikre effektiv konkurrence, hvis SG PAM's priser bliver for høje.
- (120) For det andet er der adskillige producenter i tredjelande (Kina, Tyrkiet, Rusland og Schweiz), som allerede sælger til EU-markedet. Deres salgsmængde i den betragtede periode var lav og faldende. Men den vigtigste årsag til faldet i andre importørers salg lader til at have været den aggressive konkurrence fra de indiske producenter. De indiske dumpingpriser var meget lavere end alle andre store importlandes priser (med undtagelse af Rusland). Hvis EU-erhvervsgrenen unilateralt øger priserne, vil importen fra andre lande måske stige på kort og mellemlang sigt, da disse eksportører allerede har fodfæste på EU-markedet.

Gennemsnitlig importpris i EUR

	2011	2012	2013	UP
Indien	665	703	659	651
Kina	955	1 014	1 059	1 054
Schweiz	1 711	1 678	1 554	1 526
Rusland	697	696	652	627
Tyrkiet	1 246	1 544	1 272	1 010

Kilde: Eurostat.

6.3. Konklusion vedrørende Unionens interesse

- (121) På baggrund af ovenstående fastslog Kommissionen, at der ikke var tvingende årsager til at konkludere, at det ikke var i Unionens interesse at indføre foranstaltninger over for importen af duktile støbejernsrør med oprindelse i Indien i denne fase af undersøgelsen. I den endelige fase vil Kommissionen dog fortsætte med at undersøge de mulige virkninger for konkurrencen på EU-markedet på grundlag af yderligere oplysninger, der skal indsendes.

7. MIDLERTIDIGE ANTIDUMPINGFORANSTALTNINGER

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

7.1. Skadestærskel (skadesmargen)

- (123) For at fastlægge omfanget af foranstaltningerne analyserede Kommissionen først det toldbeløb, der er nødvendigt for at afhjælpe den skade, der er påført EU-erhvervsgrenen.

- (124) Skaden ville blive afhjulpert, hvis EU-erhvervsgruppen 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.
- (125) I klagen hævdes det, at erhvervsgruppen forventer en rentabilitet på over 12 % uden dumpingimport, da det var det rentabilitetsniveau, den opnåede i årene før den betragtede periode. Det skal bemærkes, at i årene før den betragtede periode var EU-erhvervsgruppens salg usædvanlig højt på grund af et økonomisk opsving i 2007-2008 samt medlemsstaternes regeringers finanspolitiske stimuluspakker i 2009, der skulle modvirke virkningerne af den økonomiske krise. Derfor kan disse år ikke betragtes som repræsentative for EU-erhvervsgruppens rentabilitet. Klageren hævder også, at store investeringer i FoU kan føre til den tocifrede rentabilitet. Undersøgelsen fandt ikke meget bevis for intense forsknings- og udviklingsaktiviteter — udgifterne til FoU udgjorde for EU-producenten med de største FoU-udgifter mindre end 2 % af omsætningen i 2011 og endnu mindre i undersøgelsesperioden.
- (126) I tidligere undersøgelser af lignende varer — visse sømløse rør af rustfrit stål ⁽¹⁾ og visse svejsede rør af jern og ulegeret stål ⁽²⁾ — blev det konstateret, at en fortjenstmargen på 5 % kunne betragtes som et passende niveau, med hensyn til hvad EU-erhvervsgruppen kunne forventes at opnå uden den skadevoldende dumping. Duktile støbejernsrør svarer i mange henseender til sømløse rør af rustfrit stål og svejsede rør af jern og ulegeret stål — en stor del af produktionsomkostningerne udgøres af råvarer af jern, og disse rør kan også anvendes til transport af vand. Det var derfor foreløbigt opfattelsen, at en fortjenstmargen på 5 % også er rimelig for erhvervsgruppen for duktile støbejernsrør.
- (127) Kommissionen udregnede derefter skadestærsklen på grundlag af en sammenligning mellem den vejede gennemsnitlige importpris hos de samarbejdsvillige eksporterende producenter, jf. beregningen af prisunderbud, og det vejede gennemsnit af den ikke-skadevoldende pris for samme vare, som de samarbejdsvillige 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

- (128) Der bør indføres midlertidig antidumpingtold på importen af rør af duktilt støbejern (også kendt som kuglegråstøbejern) med oprindelse i Indien, i overensstemmelse med reglen om den lavest mulige told i grundforordningens artikel 7, stk. 2. Kommissionen sammenlignede skadesmargenerne og dumpingmargenerne. Tolden bør fastsættes på niveauet for dumping- eller skadesmargenen, afhængigt af hvad der er lavest.
- (129) 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
Indien	Jindal Saw Ltd	31,2 %	68 %	31,2 %
	Electrosteel Casting Ltd	15,3 %	59 %	15,3 %

- (130) De antidumpingtoldsatser for de enkelte virksomheder, der er anført i denne forordning, blev fastsat ud fra konklusionerne i undersøgelsen. De afspejler 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 det pågældende land, dvs. Indien, 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.

⁽¹⁾ EUT L 336 af 20.12.2011, s. 6.

⁽²⁾ EUT L 343 af 19.12.2008, s. 1.

- (131) En virksomhed kan anmode om, at disse individuelle antidumpingtoldsatser anvendes, hvis den efterfølgende ændrer navnet på sin enhed. Anmodningen skal rettes til Kommissionen ⁽¹⁾. Anmodningen skal indeholde alle relevante oplysninger, som gør det muligt at dokumentere, at ændringen ikke påvirker virksomhedens ret til at drage fordel af den toldsats, som finder anvendelse på den. Hvis virksomhedens navneændring ikke påvirker virksomhedens ret til at drage fordel af den toldsats, der anvendes på den, offentliggøres en meddelelse i *Den Europæiske Unions Tidende* om navneændringen.
- (132) For at minimere risikoen for omgåelse som følge af den store forskel på toldsatserne er der behov for særlige foranstaltninger, som kan sikre anvendelsen af den individuelle antidumpingtold. Virksomhederne med individuel antidumpingtold skal fremlægge en gyldig handelsfaktura for medlemsstaternes toldmyndigheder. Fakturaen skal overholde kravene i artikel 1, stk. 3. Import, der ikke er ledsaget af en sådan faktura, bør være underlagt den antidumpingtold, der finder anvendelse på »alle andre virksomheder«.
- (133) For at sikre en korrekt håndhævelse af antidumpingtolden bør antidumpingtolden for »alle andre virksomheder« ikke kun finde anvendelse på de ikke samarbejdsvillige eksporterende producenter i denne undersøgelse, men også på de producenter, der ikke eksporterede til Unionen i undersøgelsesperioden.

8. AFSLUTTENDE BESTEMMELSER

- (134) 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.
- (135) Konklusionerne om indførelsen af en midlertidig told er foreløbige og kan ændres i undersøgelsens endelige fase —

VEDTAGET DENNE FORORDNING:

Artikel 1

1. Der indføres en midlertidig antidumpingtold på importen af rør af duktilt støbejern (også kendt som kuglegrfitstøbejern) med oprindelse i Indien og i øjeblikket henhørende under KN-kode ex 7303 00 10 og ex 7303 00 90 (Taric-kode 7303 00 10 10 og 7303 00 90 10).
2. Den midlertidige antidumpingtold fastsættes til følgende af nettoprisen, frit Unionens grænse, ufortoldet, for den i stk. 1, omhandlede vare, der fremstilles af nedenstående virksomheder:

Virksomhed	Midlertidig antidumpingtold	Taric-tillægskode
Jindal Saw Ltd	31,2 %	C054
Electrosteel Casting Ltd	15,3 %	C055
Alle andre virksomheder	31,2 %	C999

3. Anvendelsen af den individuelle toldsats, der er anført for virksomhederne i stk. 2, er betinget af, at der fremlægges en gyldig faktura for medlemsstaternes toldmyndigheder; handelsfakturaen skal indeholde en erklæring, der er dateret og underskrevet af én af de ansatte i den enhed, der har udstedt handelsfakturaen, med angivelse af den pågældendes navn og funktion og med følgende ordlyd: »Undertegnede bekræfter, at de (mængde) rør af duktilt støbejern (også kendt som kuglegrfitstøbejern), der er solgt til eksport til Den Europæiske Union, og som er omfattet af denne faktura, blev fremstillet af (virksomhedens navn og adresse) (Taric-tillægskode) i Indien. Jeg erklærer, at oplysningerne i denne faktura er fuldstændige og korrekte.«. Hvis der ikke fremlægges en sådan faktura, anvendes toldsatsen for »alle andre virksomheder«.

⁽¹⁾ Europa-Kommissionen, Generaldirektoratet for Handel, Direktorat H, Rue de la Loi 170, 1040 Bruxelles, Belgien.

4. Den i stk. 1 omhandlede vares overgang til fri omsætning i Unionen er betinget af, at der stilles sikkerhed svarende til den midlertidige told.
5. De 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:
 - a) anmode om fremlæggelse af de vigtigste kendsgerninger og betragtninger, der ligger til grund for vedtagelsen af denne forordning
 - b) sende deres skriftlige bemærkninger til Kommissionen og
 - c) anmode om at blive hørt af Kommissionen og/eller høringskonsulenten i handelsprocedurer.
2. Inden for en frist på 25 kalenderdage fra datoen for denne forordnings ikrafttræden kan de omhandlede parter i artikel 21, stk. 4, i forordning (EF) nr. 1225/2009 fremsætte bemærkninger om anvendelsen af de midlertidige foranstaltninger.

Artikel 3

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 18. september 2015.

På Kommissionens vegne

Jean-Claude JUNCKER

Formand
