

DURCHFÜHRUNGSVERORDNUNG (EU) 2015/1559 DER KOMMISSION**vom 18. September 2015****zur Einführung eines vorläufigen Antidumpingzolls auf die Einfuhren von Rohren aus duktilem Gusseisen (auch bekannt als Gusseisen mit Kugelgrafit) mit Ursprung in Indien**

DIE EUROPÄISCHE KOMMISSION —

gestützt auf den Vertrag über die Arbeitsweise der Europäischen Union,

gestützt auf die Verordnung (EG) Nr. 1225/2009 des Rates vom 30. November 2009 über den Schutz gegen gedumpte Einfuhren aus nicht zur Europäischen Gemeinschaft gehörenden Ländern ⁽¹⁾ (im Folgenden „Grundverordnung“), insbesondere auf Artikel 7 Absatz 4,

nach Anhörung der Mitgliedstaaten,

in Erwägung nachstehender Gründe:

1. VERFAHREN**1.1. Einleitung der Untersuchung**

- (1) Am 20. Dezember 2014 leitete die Europäische Kommission (im Folgenden „Kommission“) gemäß Artikel 5 der Grundverordnung eine Antidumpinguntersuchung betreffend die Einfuhren von Rohren aus duktilem Gusseisen (auch bekannt als Gusseisen mit Kugelgrafit) mit Ursprung in Indien (im Folgenden „das betroffene Land“) in die Union ein. Sie veröffentlichte eine entsprechende Einleitungsbekanntmachung im *Amtsblatt der Europäischen Union* ⁽²⁾ (im Folgenden „Einleitungsbekanntmachung“).
- (2) Die Einleitung der Untersuchung durch die Kommission erfolgte im Anschluss an einen Antrag, der am 10. November 2014 von der Saint-Gobain PAM-Gruppe (im Folgenden „Antragsteller“) im Namen von Herstellern eingereicht wurde, auf die mehr als 25 % der Unionsgesamtproduktion von Rohren aus duktilem Gusseisen entfallen. Die mit dem Antrag vorgelegten Beweise für das Vorliegen von Dumping und für eine dadurch verursachte bedeutende Schädigung rechtfertigten die Einleitung der Untersuchung.
- (3) Am 11. März 2015 leitete die Kommission eine Antisubventionsuntersuchung betreffend die Einfuhren von Rohren aus duktilem Gusseisen mit Ursprung in Indien in die Union ein; diese stellt eine gesonderte Untersuchung dar. Sie veröffentlichte eine entsprechende Einleitungsbekanntmachung im *Amtsblatt der Europäischen Union* ⁽³⁾. Diese Untersuchung dauert noch an.

1.2. Interessierte Parteien

- (4) In der Einleitungsbekanntmachung wurden interessierte Parteien aufgefordert, mit der Kommission Kontakt aufzunehmen, um an der Untersuchung mitzuarbeiten. Insbesondere unterrichtete die Kommission gezielt die Antragsteller, andere ihr bekannte Unionshersteller, die ihr bekannten ausführenden Hersteller und die Behörden Indiens, des Weiteren die ihr bekannten Einführer, Lieferanten und Verwender, Händler sowie bekanntermaßen betroffene Verbände über die Einleitung der Untersuchung und lud sie zur Mitarbeit ein.
- (5) Die interessierten Parteien hatten die Möglichkeit, zur Einleitung der Untersuchung Stellung zu nehmen und eine Anhörung durch die Kommission und/oder den Anhörungsbeauftragten in Handelsverfahren zu beantragen. Keine der interessierten Parteien beantragte eine Anhörung, um zur Einleitung der Untersuchung Stellung zu nehmen.

1.2.1. Stichprobenverfahren

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

⁽¹⁾ ABl. L 343 vom 22.12.2009, S. 51.

⁽²⁾ Bekanntmachung der Einleitung eines Antidumpingverfahrens betreffend die Einfuhren von Rohren aus duktilem Gusseisen (auch bekannt als Gusseisen mit Kugelgrafit) mit Ursprung in Indien (ABl. C 461 vom 20.12.2014, S. 35).

⁽³⁾ Bekanntmachung der Einleitung eines Antisubventionsverfahrens betreffend die Einfuhren von Rohren aus duktilem Gusseisen (auch bekannt als Gusseisen mit Kugelgrafit) mit Ursprung in Indien (ABl. C 83 vom 11.3.2015, S. 4).

Bildung einer Stichprobe der Unionshersteller und Einführer

- (7) Für die Unionshersteller war keine Stichprobenbildung erforderlich. Es gibt nur drei Unternehmen oder Unternehmensgruppen, die die betroffene Ware in der Union herstellen, und zwei von ihnen, auf die etwa 96 % Unionsgesamtproduktion entfallen, arbeiteten an der Untersuchung mit.
- (8) Damit die Kommission hinsichtlich der Einführer über die Notwendigkeit eines Stichprobenverfahrens entscheiden und gegebenenfalls eine Stichprobe bilden konnte, bat sie unabhängige Einführer um Übermittlung der in der Einleitungsbekanntmachung aufgeführten Informationen. Es meldeten sich keine unabhängigen Einführer innerhalb der in der Einleitungsbekanntmachung gesetzten Fristen.

Bildung einer Stichprobe der ausführenden Hersteller in Indien

- (9) Damit die Kommission über die Notwendigkeit eines Stichprobenverfahrens entscheiden und gegebenenfalls eine Stichprobe bilden konnte, wurden alle ausführenden Hersteller in Indien gebeten, die in der Einleitungsbekanntmachung aufgeführten Informationen zu übermitteln. Ferner ersuchte sie die Vertretung der Republik Indien bei der Europäischen Union, gegebenenfalls andere ausführende Hersteller zu ermitteln und/oder zu kontaktieren, die an einer Mitarbeit an der Untersuchung interessiert sein könnten.
- (10) Zwei ausführende Hersteller im betroffenen Land übermittelten die erbetenen Informationen und stimmten ihrer Einbeziehung in die Stichprobe zu. Auf sie entfielen 100 % der Ausfuhren aus Indien während des Untersuchungszeitraums. Daher befand die Kommission, dass sich die Bildung einer Stichprobe erübrigte.

1.2.2. Beantwortung des Fragebogens

- (11) Die Kommission sandte Fragebogen an die beiden mitarbeitenden indischen ausführenden Hersteller, an die drei Unionshersteller sowie an die Verwender, die sich innerhalb der in der Einleitungsbekanntmachung festgesetzten Fristen gemeldet hatten.
- (12) Beantwortet wurden die Fragebögen von den zwei indischen ausführenden Herstellern, von zwei Unionsherstellern und mehreren Dutzend Verwendern.

1.2.3. Kontrollbesuche

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

Unionshersteller

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

Verbundene Vertriebsunternehmen

- SAINT-GOBAIN PAM PORTUGAL S.A., Lissabon, Portugal
- SAINT-GOBAIN PAM ITALIA S.p.A., Mailand, Italien
- SAINT-GOBAIN PAM UK, Stanton-by-Dale, Vereinigtes Königreich
- SGPS BELGIUM S.A., Landen, Belgien

Ausführende Hersteller in Indien

- Electrosteel Castings Ltd, Kalkutta, Indien, und sein verbundenes Unternehmen Lanco Industries Limited (jetzt bekannt unter dem Namen Srikalahasthi Pipes Limited), Andhra Pradesh, Indien
- Jindal Saw Limited, Neu-Delhi, Indien

Verbundene Einführer/Händler

- Electrosteel Europe S.A., Frankreich mit folgenden Zweigniederlassungen:
 - Electrosteel Europe S.A. Sucursal En Espana, Spanien
 - Electrosteel Europe S.A. Succursale Italia, Italien
 - Electrosteel Europe S.A. Niederlassung Deutschland, Deutschland
- Electrosteel Castings (UK) Ltd, Vereinigtes Königreich
- Electrosteel Trading S.A. (Spanien)
- Jindal Saw Italia SPA, Italien
- Jindal Saw Pipeline Solutions Limited, Vereinigtes Königreich

1.3. Untersuchungszeitraum und Bezugszeitraum

- (14) Die Untersuchung von Dumping und Schädigung betraf den Zeitraum vom 1. Oktober 2013 bis zum 30. September 2014 („Untersuchungszeitraum“ oder „UZ“). Die Untersuchung der für die Schadensermittlung relevanten Entwicklungen betraf den Zeitraum vom 1. Januar 2011 bis zum Ende des Untersuchungszeitraums (im Folgenden „Bezugszeitraum“).

2. BETROFFENE WARE UND GLEICHARTIGE WARE**2.1. Betroffene Ware**

- (15) Bei der betroffenen Ware handelt es sich um Rohre aus duktilem Gusseisen (auch bekannt als Gusseisen mit Kugelgrafit) („duktile Rohre“) mit Ursprung in Indien, die derzeit unter dem KN-Code ex 7303 00 10 und ex 7303 00 90 eingereiht werden. Die KN-Codes werden nur informationshalber angegeben.
- (16) Duktile Rohre werden für die Trinkwasserversorgung, die Abwasserableitung und die Bewässerung landwirtschaftlicher Flächen verwendet. Die Beförderung von Wasser durch duktile Rohre erfolgt mittels Druck oder allein durch Schwerkraft. Die Rohre sind in Größen von 60 mm bis 2 000 mm und in einer Länge von 5,5, 6,7 oder 8 Metern erhältlich. Sie sind üblicherweise mit Zement oder anderen Materialien ausgekleidet und außen mit Zink beschichtet, lackiert oder mit Folie umwickelt. Die Endnutzer sind in erster Linie öffentliche Versorgungsunternehmen.

2.2. Gleichartige Ware

- (17) Die Untersuchung ergab, dass die in Indien hergestellte und verkaufte Ware und die in der Union hergestellte und verkaufte Ware dieselben grundlegenden materiellen, chemischen und technischen Eigenschaften aufweisen.
- (18) Die Kommission entschied daher in dieser Phase, dass es sich bei diesen Waren um gleichartige Waren im Sinne des Artikels 1 Absatz 4 der Grundverordnung handelt.

3. DUMPING**3.1. Normalwert**

- (19) Die Kommission prüfte zunächst, ob die gesamten Inlandsverkäufe der einzelnen mitarbeitenden ausführenden Hersteller nach Artikel 2 Absatz 2 der Grundverordnung repräsentativ waren. Die Inlandsverkäufe sind repräsentativ, wenn die Gesamtmenge der Inlandsverkäufe der gleichartigen Ware an unabhängige Abnehmer auf dem Inlandsmarkt pro ausführenden Hersteller im Untersuchungszeitraum mindestens 5 % der Gesamtmenge seiner Ausfuhrverkäufe der betroffenen Ware in die Union entspricht. Auf dieser Grundlage wurde festgestellt, dass die von den einzelnen ausführenden Herstellern getätigten Gesamtverkäufe der gleichartigen Ware auf dem Inlandsmarkt repräsentativ waren.
- (20) Anschließend ermittelte die Kommission für die ausführenden Hersteller mit repräsentativen Inlandsverkäufen die auf dem Inlandsmarkt verkauften Warentypen, die mit den zur Ausfuhr in die Union verkauften Typen identisch oder vergleichbar waren.

- (21) Daraufhin prüfte die Kommission, ob die Inlandsverkäufe der einzelnen mitarbeitenden ausführenden Hersteller auf ihrem jeweiligen Inlandsmarkt für jeden Warentyp, der mit einem zur Ausfuhr in die Union verkauften Warentyp identisch oder vergleichbar ist, nach Artikel 2 Absatz 2 der Grundverordnung repräsentativ waren. Die Inlandsverkäufe eines Warentyps sind repräsentativ, wenn die Gesamtmenge der an unabhängige Abnehmer gehenden Inlandsverkäufe dieses Warentyps im Untersuchungszeitraum mindestens 5 % der Gesamtmenge der in die Union getätigten Ausfuhrverkäufe des identischen oder vergleichbaren Warentyps entspricht. Auf dieser Grundlage stellte die Kommission fest, dass die Inlandsverkäufe einiger Warentypen nicht repräsentativ waren, da sie weniger als 5 % der Gesamtmenge der in die Union getätigten Ausfuhrverkäufe des identischen oder vergleichbaren Warentyps entsprachen.
- (22) Als Nächstes ermittelte die Kommission pro Warentyp den Anteil der gewinnbringenden Verkäufe an unabhängige Abnehmer auf dem Inlandsmarkt im Untersuchungszeitraum, um darüber zu befinden, ob sie die tatsächlichen Inlandsverkäufe zur Bestimmung des Normalwerts nach Artikel 2 Absatz 4 der Grundverordnung heranziehen soll.
- (23) Der Normalwert beruht auf dem tatsächlichen Inlandspreis des jeweiligen Warentyps, unabhängig davon, ob diese Verkäufe gewinnbringend sind, sofern
- a) die Verkaufsmenge des Warentyps, der zu einem Nettoverkaufspreis in Höhe der rechnerisch ermittelten Produktionskosten oder darüber verkauft wurde, mehr als 80 % der gesamten Verkaufsmenge dieses Warentyps ausmacht und
 - b) der gewogene Durchschnittsverkaufspreis dieses Warentyps mindestens den Produktionsstückkosten entspricht.
- (24) In diesem Fall entspricht der Normalwert dem gewogenen Durchschnitt der Preise aller Inlandsverkäufe des betreffenden Warentyps im UZ.
- (25) Hingegen handelt es sich beim Normalwert um den tatsächlichen Inlandspreis je Warentyp lediglich der gewinnbringenden Inlandsverkäufe der betreffenden Warentypen im UZ, sofern
- a) die Menge der gewinnbringenden Verkäufe des Warentyps 80 % oder weniger der gesamten Verkaufsmenge dieses Typs entspricht oder
 - b) der gewogene Durchschnittspreis dieses Warentyps niedriger ist als die Produktionsstückkosten.
- (26) Die für die Ermittlung des Normalwerts herangezogenen Inlandsverkäufe der zwei mitarbeitenden ausführenden Hersteller gingen direkt an unabhängige Abnehmer. Die Analyse der Inlandsverkäufe ergab, dass einige der Inlandsverkäufe gewinnbringend waren und dass der gewogene Durchschnittsverkaufspreis über den Produktionskosten lag. Dementsprechend wurde der Normalwert für die Warentypen, die mit den zur Ausfuhr in die Union verkauften Typen identisch oder vergleichbar waren, entweder als gewogener Durchschnitt der Preise aller Inlandsverkäufe oder gegebenenfalls als gewogener Durchschnitt lediglich der gewinnbringenden Verkäufe berechnet.
- (27) Wurden Warentypen der identischen oder vergleichbaren Ware nicht oder nicht in ausreichendem Maße im normalen Handelsverkehr verkauft oder wurde ein Warentyp auf dem Inlandsmarkt nicht in repräsentativen Mengen verkauft, so wurde der Normalwert von der Kommission nach Artikel 2 Absätze 3 und 6 der Grundverordnung rechnerisch ermittelt.
- (28) Die rechnerische Ermittlung des Normalwerts erfolgte so, dass zu den bei der gleichartigen Ware verzeichneten durchschnittlichen Herstellkosten der einzelnen mitarbeitenden ausführenden Hersteller im Untersuchungszeitraum Folgendes hinzugerechnet wurde:
- a) der gewogene Durchschnitt der Vertriebs-, Verwaltungs- und Gemeinkosten (im Folgenden „VVG-Kosten“), die dem mitarbeitenden ausführenden Hersteller im Zusammenhang mit den im normalen Handelsverkehr getätigten Inlandsverkäufen der gleichartigen Ware im Untersuchungszeitraum entstanden sind, sowie
 - b) der gewogene Durchschnitt des Gewinns, den der mitarbeitende ausführende Hersteller mit Inlandsverkäufen der gleichartigen Ware im normalen Handelsverkehr im Untersuchungszeitraum erzielt hat.
- (29) Der Antragsteller brachte vor, dass die indische Ausfuhrabgabe auf Eisenerz, die sich im UZ auf 30 % belief, die Inlandspreise von Eisenerz drücke und die Kosten für den wichtigsten Rohstoff der ausführenden Hersteller auf 40 % des Weltmarktpreises senke, was sich in einer Höhe von 40-100 EUR/Tonne oder 8-17 % des Ausfuhrpreises auf die CIF-EU-Ausfuhrpreise für duktile Rohre auswirke. Angesichts dessen forderte der Antragsteller, den Normalwert entsprechend zu berichtigen.

- (30) Die ausführenden Hersteller wandten ein, dass die Preise, zu denen sie Eisenerz in Indien kauften, mit den Preisen vergleichbar seien, zu denen Eisenerz aus Indien ausgeführt werde. Des Weiteren behauptete einer der ausführenden Hersteller — allerdings erst nachdem die Kontrollbesuche in Indien stattgefunden hatten —, dass er nach dem UZ begonnen habe, Eisenerz aus Drittländern zu kaufen.
- (31) Auf der Grundlage der bis zu diesem Zeitpunkt eingeholten Nachweise konnte die Kommission nicht vorläufig feststellen, ob die indischen Inlandspreise für Eisenerz im Vergleich mit anderen Märkten gedrückt werden.
- (32) Dementsprechend konnten die Behauptungen des Wirtschaftszweigs der Union und der ausführenden Hersteller in dieser Phase nicht überprüft werden; eine weitere Prüfung erfolgt in der endgültigen Phase der Untersuchung sowie in der parallel laufenden Antisubventionsuntersuchung.

3.2. Ausfuhrpreis

- (33) Die ausführenden Hersteller wickelten ihre Ausfuhren in die Union vorrangig über verbundene Unternehmen ab, die als Einführer fungierten. Direkt an unabhängige Abnehmer getätigte Ausfuhren machten nur etwa 1 % ihrer gesamten Ausfuhren in die Union aus.
- (34) Im Fall direkter Ausfuhrverkäufe an unabhängige Abnehmer in der Union war der Ausfuhrpreis nach Artikel 2 Absatz 8 der Grundverordnung der für die betroffene Ware bei Ausfuhrverkäufen in die Union tatsächlich gezahlte oder zu zahlende Preis.
- (35) Führten die ausführenden Hersteller die betroffene Ware über als Einführer fungierende verbundene Unternehmen in die Union aus, wurde der Ausfuhrpreis im Einklang mit Artikel 2 Absatz 9 der Grundverordnung unter Zugrundelegung des Preises bestimmt, zu dem die eingeführte Ware erstmals an unabhängige Abnehmer in der Union weiterverkauft wurde. In diesem Fall wurden am Preis Berichtigungen für alle zwischen der Einfuhr und dem Weiterverkauf entstandenen Kosten, einschließlich VVG-Kosten, und für Gewinne vorgenommen. Mangels Mitarbeit unabhängiger Einführer wurde ein durchschnittlicher Gewinn von 3,7 % angesetzt, basierend auf Daten des Antrags.
- (36) Einer der ausführenden Hersteller machte geltend, dass anstelle einer Anwendung von Artikel 2 Absatz 9 der Grundverordnung dem Ausfuhrpreis die Verrechnungspreise zwischen dem ausführenden Hersteller und seinen verbundenen Unternehmen in der EU zugrunde gelegt werden sollten. Er behauptete, dass diese Preise verlässlich seien, da die Zoll- und Steuerbehörden (für Mehrwertsteuerzwecke und Einkommenssteuer) einiger Mitgliedstaaten akzeptierten, dass die Geschäftsvorgänge zwischen den Händlern und der Muttergesellschaft zu marktüblichen Preisen und Konditionen durchgeführt würden.
- (37) Die Kommission wies diese Behauptung aus den folgenden Gründen vorläufig zurück. Erstens verfolgt die Prüfung der Zollbehörden ein grundlegend anderes Ziel, als dies bei der Kommission im Rahmen einer Antidumpinguntersuchung der Fall ist. In diesem Fall bestand für die Zollbehörden keine Veranlassung, die angegebenen Ausfuhrpreise in Frage zu stellen, da sich die Zölle auf Null belaufen. Die Kommission erhielt außerdem keine ausreichenden Nachweise, aus denen hervorging, dass die Zollbehörden die Ausfuhrpreise zwischen dem ausführenden Hersteller und seinen verbundenen Unternehmen in der EU ausdrücklich akzeptierten.
- (38) Zweitens konnte der Einwand, dass die Mehrwertsteuerbehörden die Ausfuhrpreise als marktüblich akzeptiert hätten, nicht anerkannt werden, da dem Unternehmen die erhobene MwSt. sowieso erstattet wird, sobald es die eingeführten Waren weiterverkauft.
- (39) Schließlich bezog sich der ausführende Hersteller auf zwei Verordnungen des Rates, in denen Verrechnungspreise akzeptiert worden waren⁽¹⁾. Jedoch konnte die Kommission in den betreffenden Fällen die Verkäufe über verbundene Einführer mit den Verkäufen über unabhängige Einführer vergleichen, was im vorliegenden Fall nicht möglich ist, da die Verkäufe über unabhängige Einführer nicht repräsentativ waren (etwa 1 % aller Verkäufe in die EU).

⁽¹⁾ Verordnung (EG) Nr. 930/2003 des Rates vom 26. Mai 2003 zur Einstellung des Antidumping- und des Antisubventionsverfahrens betreffend die Einfuhren von gezüchtetem Atlantischen Lachs mit Ursprung in Norwegen und des Antidumpingverfahrens betreffend die Einfuhren von gezüchtetem Atlantischen Lachs mit Ursprung in Chile und den Färöern (ABl. L 133 vom 29.5.2003, S. 1) und Verordnung (EG) Nr. 954/2006 des Rates vom 27. Juni 2006 zur Einführung endgültiger Antidumpingzölle auf die Einfuhren bestimmter nahtloser Rohre aus Eisen oder Stahl mit Ursprung in Kroatien, Rumänien, Russland und der Ukraine, zur Aufhebung der Verordnung (EG) Nr. 2320/97 des Rates und der Verordnung (EG) Nr. 348/2000 des Rates, zur Einstellung der Interimsüberprüfung und der Überprüfung wegen des bevorstehenden Außerkrafttretens der Antidumpingzölle auf die Einfuhren bestimmter nahtloser Rohre aus Eisen oder nicht legiertem Stahl mit Ursprung unter anderem in Russland und Rumänien und zur Einstellung der Interimsüberprüfungen der Antidumpingzölle auf die Einfuhren bestimmter nahtloser Rohre aus Eisen oder nicht legiertem Stahl mit Ursprung unter anderem in Russland und Rumänien und in Kroatien und der Ukraine (ABl. L 175 vom 29.6.2006, S. 4).

- (40) Was den anderen ausführenden Hersteller anbelangt, so wurde ein Teil der Gesamtmenge der Ausfuhrverkäufe (etwa 10-17 %) nicht zu den Bedingungen weiterverkauft, zu denen sie eingeführt wurden, da sie von einem verbundenen Unternehmen in Italien weiterverarbeitet wurden. Dieses verbundene Unternehmen führte halbfertige Rohre (Rohrohre) ein, die dann mittels einer zusätzlichen Außen- (Zink) und Innenbeschichtung (Zement) der Rohre weiterverarbeitet wurden. Sowohl die eingeführten Rohrohre als auch die fertigen Rohre sind der betroffenen Ware zuzuordnen. Die Innen- und Außenbeschichtung der Rohre erfordert erhebliche Investitionen in Maschinen und Ausrüstung, Rohstoffe sowie einige spezielle Fachkräfte.
- (41) In dem Szenario, in dem Waren nicht zu den Bedingungen weiterverkauft werden, zu denen sie eingeführt wurden, kann die Kommission den Ausfuhrpreis gemäß Artikel 2 Absatz 9 der Grundverordnung „auf einer angemessenen Grundlage“ errechnen. Im vorliegenden Fall entschied die Kommission vorläufig, den Preis, zu dem die verarbeitete Ware erstmals an unabhängige Abnehmer in der Union weiterverkauft wurde, um alle zwischen Einfuhr und Weiterverkauf entstandenen Kosten (ausschließlich Verarbeitungskosten), VVG-Kosten und um den Gewinn zu berichtigen. Hinsichtlich der in der EU angefallenen Verarbeitungskosten wird die Kommission weitere Prüfungen vornehmen, um zu ermitteln, ob und in welcher Höhe eine Berichtigung angemessen ist. Da keine andere angemessene Bemessungsgrundlage vorhanden war, wurde von einem durchschnittlichen Gewinn eines unabhängigen Einführers von 3,7 % ausgegangen, basierend auf Daten des Antrags. Folgende Gründe führten zur Ermittlung des Ausfuhrpreises auf dieser Grundlage:
- Die eingeführten Rohrohre werden nicht auf dem Unionsmarkt verkauft, da sie ohne weitere Verarbeitung nicht zum Transport von Wasser oder zur Abwasserableitung verwendet werden können. Aus dem gleichen Grund werden Rohrohre auch nicht auf dem Inlandsmarkt in Indien verkauft.
 - Angesichts der hohen Verarbeitungskosten, die aufgrund der zur Umwandlung der eingeführten Rohrohre in ein gebrauchsfähiges Produkt benötigten Ausrüstung, Rohstoffe und Arbeitskräfte als wesentlich zu betrachten sind, würde ein Abzug dieser Kosten, die viel höher liegen als bei der Endverarbeitung eines Produkts nach Kundenanforderungen, zu einem unverhältnismäßigen und künstlichen Ergebnis führen.
- (42) Hinsichtlich anderer eingeführter Waren verfügten beide ausführenden Hersteller über einen verbundenen Einführer im Vereinigten Königreich, der die eingeführten Waren durch Anbringen von Flanschen und Zuschneiden der Rohre zu kleineren Größen weiter verarbeitete.
- (43) Deshalb ermittelte die Kommission den Ausfuhrpreis dieser anderen Waren nach Artikel 2 Absatz 9 der Grundverordnung vorläufig, indem sie den Preis der eingeführten Ware beim ersten Wiederverkauf an unabhängige Abnehmer in der Union berichtigte, um wieder zum Preis unbearbeiteter Rohre (nicht zugeschnitten und/oder ohne Flansche) zu gelangen; dabei berücksichtigte sie alle zwischen Einfuhr und Weiterverkauf entstandenen Kosten, einschließlich der Verarbeitungskosten in der Union, VVG-Kosten sowie einen Gewinn. Da keine andere angemessene Bemessungsgrundlage vorhanden war, wurde von einem durchschnittlichen Gewinn eines unabhängigen Einführers von 3,7 % ausgegangen, basierend auf Daten des Antrags.
- (44) Einer der ausführenden Hersteller brachte vor, dass die Kommission bei Warentypen, die zu anderen Bedingungen als bei ihrer Einfuhr weiterverkauft wurden, da sie von einem verbundenen Unternehmen weiterverarbeitet wurden, den Ausfuhrpreis nicht auf der Grundlage der den ersten unabhängigen Abnehmern in Rechnung gestellten Preise, sondern vielmehr auf der Grundlage der Direktverkäufe des ausführenden Herstellers in die EU errechnen sollte, möglicherweise ergänzt durch die Ausfuhrpreise des Unternehmens an unabhängige Abnehmer in Drittländern.
- (45) Die Kommission entschied vorläufig, den vorgeschlagenen Ansatz zurückzuweisen. Erstens waren die Direktverkäufe des ausführenden Herstellers in die EU im UZ sowohl mengen- als auch wertmäßig gering und sind daher nicht repräsentativ. Zweitens stellen die Verkäufe in Drittländer keine angemessene Grundlage dar, da sie die wirtschaftliche Stellung und das wirtschaftliche Verhalten des ausführenden Herstellers auf dem Unionsmarkt nicht ausreichend widerspiegeln, insbesondere wenn man berücksichtigt, dass der ausführende Hersteller im gleichen Zeitraum über verbundene Händler große Mengen in die Union verkauft hat.
- (46) Der ausführende Hersteller brachte ferner vor, dass Berichtigungen auf „zwischen Einfuhr und Weiterverkauf entstandene Kosten“ begrenzt und somit in angemessener Weise zum Weiterverkaufsprozess in Bezug gesetzt werden sollten. Folglich könnten diese Kosten beispielsweise nicht die VVG-Kosten beinhalten, die üblicherweise von einem Hersteller, Verarbeiter oder Ausführer getragen werden. Die VVG-Kosten der verbundenen Unternehmen in der EU seien für einen reinen Einführer keine vertretbaren Kosten. Der ausführende Hersteller und seine verbundenen Unternehmen in der EU würden als wirtschaftliche Einheit betrachtet, was einen Einfluss auf die Art der Berichtigungen hätte, die zur Errechnung des Ausfuhrpreises vorgenommen werden können.
- (47) Das Unternehmen führte darüber hinaus an, dass die VVG-Kosten und der Gewinn, die zur Errechnung des Ausfuhrpreises herangezogen werden, erneut berechnet werden sollten, sodass sie ausschließlich auf die Tätigkeit eines Einführers Bezug nähmen.

- (48) Hinsichtlich des Ersuchens, dass Berichtigungen auf „zwischen Einfuhr und Weiterverkauf entstandene Kosten“ begrenzt werden sollten, verweist die Kommission auf die ständige Rechtsprechung des Gerichtshofes, wonach Artikel 2 Absatz 9 der Grundverordnung Berichtigungen für Kosten, die vor der Einfuhr angefallen sind, nicht ausschließt, da diese Kosten üblicherweise vom Einführer getragen werden. Ferner ergibt sich aus dieser ständigen Rechtsprechung, dass das Bestehen einer wirtschaftlichen Einheit die Anwendbarkeit von und die Berichtigungen nach Artikel 2 Absatz 9 der Grundverordnung nicht berührt. Aus dieser Rechtsprechung ergibt sich außerdem, dass die Tatsache, dass die verbundenen Unternehmen nur bestimmte Tätigkeiten ausüben, der Anwendung von Artikel 2 Absatz 9 der Grundverordnung nicht entgegensteht; sie findet aber in niedrigeren VVG-Kosten ihren Niederschlag, die vom Preis beim ersten Weiterverkauf der betroffenen Ware an einen unabhängigen Käufer abgezogen werden. In jedem Fall trägt die interessierte Partei, die die Höhe der Berichtigungen auf der Grundlage von Artikel 2 Absatz 9 der Grundverordnung anfechten will, die Beweislast. Hält diese Partei die Berichtigungen also für übermäßig, muss sie konkrete Beweise und Berechnungen vorlegen, die diese Einwände untermauern, und insbesondere einen alternativen Satz angeben. Da die Kommission der Ansicht ist, dass die Höhe der vorläufig zur Errechnung des Ausführpreises verwendeten VVG-Kosten die von den verbundenen Unternehmen durchgeführten Tätigkeiten widerspiegelt, wies sie diese Einwände vorläufig zurück.

3.3. Vergleich

- (49) Die Kommission verglich den Normalwert und den Ausführpreis der mitarbeitenden ausführenden Hersteller auf der Stufe ab Werk.
- (50) Der Antragsteller forderte die Kommission auf, die in Ausnahmefällen zur Anwendung gebrachte, in Artikel 2 Absatz 11 Satz 2 der Antidumpinggrundverordnung verankerte Methodik zur Feststellung von gezieltem Dumping anzuwenden, da *„die Ausführpreise je nach Käufer und Region erheblich voneinander abweichen, was zu wesentlich höheren Dumpingspannen führt, [da] die indischen Ausführer ihre Ausfuhren gezielt [...] in das Vereinigte Königreich, Spanien, Italien und Frankreich sowie auf bestimmte große Abnehmer lenken“*.
- (51) Die Kommission wies die Behauptungen des gezielten Dumpings vorläufig zurück, da der Antragsteller keine ausreichenden Beweise zur Stützung seiner Behauptung vorlegte. Der einzige Nachweis, der vorgelegt wurde, waren Eurostat-Daten, aus denen hervorging, dass die Ausfuhren der ausführenden Hersteller in die EU mehrheitlich nur über vier Mitgliedstaaten in die EU gelangten. Allerdings könnten diese Einfuhren nachfolgend auch in andere Mitgliedstaaten verbracht werden. Noch wichtiger ist jedoch, dass keine Daten vorgelegt wurden, die Preisunterschiede zwischen den Mitgliedstaaten belegten.
- (52) Die Kommission konnte ferner nicht feststellen, dass Ausführpreise nach Käufer und Region erheblich voneinander abwichen. Die Untersuchung erbrachte, dass die Preise von Unionsherstellern, die in einigen Mitgliedstaaten verkauften, unter dem Unionsdurchschnitt lagen, doch konnte hier kein Zusammenhang zu gezielten Dumpingpraktiken hergestellt werden, da dies bereits der Fall war, bevor die indischen ausführenden Hersteller mit der Ausfuhr in die EU begannen.
- (53) Im Interesse eines gerechten Vergleichs nahm die Kommission am Normalwert und/oder Ausführpreis nach Artikel 2 Absatz 10 der Grundverordnung Berichtigungen für Unterschiede vor, die die Preise und ihre Vergleichbarkeit beeinflussten. Diese Berichtigungen betrafen Fracht- und Versicherungs-, Bereitstellungs-, Verpackungs- und Kreditkosten, Bankgebühren, Provisionen, Einfuhrabgaben und Kundendienstkosten. Es wurden jedoch keine Berichtigungen für Zollrückerstattungen vorgenommen, da die ausführenden Hersteller nicht nachwiesen, dass nicht entrichtete oder erstattete Steuern auf Ausfuhrverkäufe im Inlandspreis enthalten sind.
- (54) Die indischen ausführenden Hersteller machten in einer sehr späten Phase der Untersuchung geltend, dass wesentliche materielle Unterschiede bei den Warenkontrollnummern (PCN) bestünden, die Berichtigungen im Sinne eines fairen Preisvergleichs oder den Ausschluss einiger spezieller, vom Antragsteller verkaufter Waren rechtfertigen würden. Jedoch wurden die Informationen zum Nachweis solcher unterschiedlichen materiellen Eigenschaften und zur etwaigen Höhe von Berichtigungen nicht ausreichend untermauert, so dass in dieser Phase der Untersuchung keine Entscheidung getroffen werden konnte. Das Vorbringen wird daher vorläufig zurückgewiesen.

3.4. Dumpingspannen

- (55) Nach Artikel 2 Absätze 11 und 12 der Grundverordnung verglich die Kommission für die mitarbeitenden ausführenden Hersteller den gewogenen durchschnittlichen Normalwert jedes Typs der gleichartigen Ware mit dem gewogenen durchschnittlichen Ausführpreis des entsprechenden Typs der betroffenen Ware.
- (56) Die Mitarbeit ist im vorliegenden Fall hoch, da die Einfuhren der mitarbeitenden ausführenden Hersteller 100 % der Gesamtausfuhren in die Union im UZ ausmachten. Auf dieser Grundlage beschloss die Kommission, die residuale Dumpingspanne in Höhe der höchsten Dumpingspanne festzusetzen, die bei den mitarbeitenden Unternehmen ermittelt wurde.

- (57) Somit ergeben sich die folgenden vorläufigen Dumpingspannen, ausgedrückt als Prozentsatz des CIF-Preises frei Grenze der Union, unverzollt:

Name des Unternehmens	Vorläufige Dumpingspanne
Jindal Saw Ltd	31,2 %
Electrosteel Casting Ltd	15,3 %
Alle übrigen Unternehmen	31,2 %

4. SCHÄDIGUNG

4.1. Definition des Wirtschaftszweigs der Union und der Unionsproduktion

- (58) Die gleichartige Ware wurde im Untersuchungszeitraum von drei Herstellern in der Union produziert. Sie bilden den „Wirtschaftszweig der Union“ im Sinne des Artikels 4 Absatz 1 der Grundverordnung.
- (59) Da es nur drei Unionshersteller gibt und die SG PAM-Gruppe die Daten für ihre Tochtergesellschaften und Schätzungen für den einzigen nicht mitarbeitenden Unionshersteller vorlegte, sind alle Zahlen als Index oder Spanne angegeben, um die Vertraulichkeit des anderen Unionsherstellers zu wahren, der an der Untersuchung mitarbeitete.
- (60) Die Unionsgesamtproduktion im Untersuchungszeitraum betrug 550 000-650 000 Tonnen. Die Kommission ermittelte die Gesamtproduktion der Union auf der Grundlage aller verfügbaren Informationen betreffend den Wirtschaftszweig der Union, wie beispielsweise im Antrag vorgelegte Daten für den nicht mitarbeitenden Hersteller und von mitarbeitenden Unionsherstellern im Rahmen der Untersuchung eingeholte Daten. Wie im Erwägungsgrund 7 angeführt, gibt es nur drei Hersteller in der Union und auf die zwei mitarbeitenden Hersteller entfallen 96 % der Unionsgesamtproduktion.

4.2. Unionsverbrauch

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

Unionsverbrauch

	2011	2012	2013	UZ
<i>Index</i>	100	84	83	97

Quelle: Fragebogenantworten, im Antrag enthaltene Informationen und Eurostat.

- (63) Der Verbrauch in der Union sank im Bezugszeitraum um 3,3 %. Der Unionsverbrauch verlief U-förmig — er sank zwischen 2011 und 2012 erheblich (um mehr als 16 %), stieg jedoch im Untersuchungszeitraum wieder erheblich an. Die Endnutzer duktiler Rohre sind Wasserversorgungs-, Abwasserentsorgungs- und Bewässerungsunternehmen. Hierbei handelt es sich meist um öffentlich-rechtliche Einrichtungen, die von staatlichen Finanzmitteln abhängig sind. 2011 und 2012 entwickelte sich die Wirtschaftskrise zu einer handfesten Staatsschuldenkrise. Dies veranlasste die Unionsregierungen zu einer drastischen Senkung öffentlicher Investitionen und Ausgaben, was den deutlichen Rückgang der Nachfrage nach duktilen Rohren, insbesondere in Ländern wie Spanien, Portugal und Italien, erklärt.

4.3. Einfuhren aus Indien

4.3.1. Menge und Marktanteil der Einfuhren aus Indien

- (64) Die Kommission ermittelte die Menge der Einfuhren auf der Grundlage von Eurostat-Daten. Die Eurostat-Daten deckten sich mit den von den ausführenden Herstellern aus Indien vorgelegten Daten. Der Marktanteil der Einfuhren wurde auf derselben Grundlage ermittelt.
- (65) Die Einfuhren aus dem betroffenen Land in die Union entwickelten sich wie folgt:

Einfuhrmenge (in Tonnen) und Marktanteil

	2011	2012	2013	UZ
Menge der Einfuhren aus Indien	75 000-85 000	60 000-70 000	75 000-85 000	95 000-105 000
Menge der Einfuhren — <i>Index</i>	100	83	101	123
Marktanteil — <i>Index</i>	100	99	122	127

Quelle: Eurostat, Fragebogenantworten.

- (66) Die indischen Einfuhrmengen stiegen trotz des rückläufigen Marktes im Bezugszeitraum erheblich (um mehr als 22 %). Die indischen ausführenden Hersteller erhöhten ihren Marktanteil im selben Zeitraum um 3,5 Prozentpunkte.

4.3.2. Preise der Einfuhren aus Indien und Preisunterbietung

- (67) Die Kommission ermittelte die Preise der Einfuhren auf der Grundlage von Eurostat-Daten. Die Preisunterbietung wurde auf der Grundlage von Daten ermittelt, die von den ausführenden Herstellern aus Indien und vom Wirtschaftszweig der Union vorgelegt wurden.
- (68) Der Durchschnittspreis der Einfuhren aus Indien in die Union entwickelte sich wie folgt:

Einfuhrpreise (in EUR/Tonne)

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

Quelle: Eurostat, Fragebogenantworten.

- (69) Die indischen Preise gingen im gesamten Bezugszeitraum geringfügig zurück. 2012 stiegen die indischen Preise (um 5,7 %), fielen 2013 jedoch noch weiter ab (um – 6,2 %).
- (70) Die Kommission ermittelte die Preisunterbietung im Untersuchungszeitraum, indem sie Folgendes verglich:
- die gewogenen durchschnittlichen Verkaufspreise je Warentyp der Unionshersteller, die unabhängigen Abnehmern auf dem Unionsmarkt berechnet wurden, und zwar auf der Stufe ab Werk, sowie
 - die entsprechenden gewogenen Durchschnittspreise je Warentyp der von den mitarbeitenden Herstellern getätigten Einfuhren, die dem ersten unabhängigen Abnehmer auf dem Unionsmarkt berechnet wurden, auf Grundlage des CIF-Preises mit angemessenen Berichtigungen um die nach der Einfuhr angefallenen Kosten.

- c) Der Preisvergleich wurde nach Warentyp getrennt für Geschäftsvorgänge auf derselben Handelsstufe nach gegebenenfalls erforderlichen Berichtigungen und unter Abzug von Rabatten und Preisnachlässen vorgenommen. Das Ergebnis des Vergleichs wurde als Prozentsatz des Umsatzes der Unionshersteller im Untersuchungszeitraum ausgedrückt. Danach betrug der gewogene Durchschnitt der Preisunterbietungsspanne für die zwei mitarbeitenden ausführenden Hersteller 34 % bis 42,4 %.

4.4. Wirtschaftliche Lage des Wirtschaftszweigs der Union

4.4.1. Allgemeine Bemerkungen

- (71) Die Prüfung der Auswirkungen der gedumpte Einfuhren auf den Wirtschaftszweig der Union umfasste nach Artikel 3 Absatz 5 der Grundverordnung eine Beurteilung aller Wirtschaftsindikatoren, die die Lage des Wirtschaftszweigs der Union im Bezugszeitraum beeinflussten.
- (72) Bei der Ermittlung der Schädigung unterschied die Kommission zwischen makroökonomischen und mikroökonomischen Schadensindikatoren. Die Kommission bewertete die makroökonomischen Indikatoren anhand der in den Fragebogenantworten der mitarbeitenden Unionshersteller enthaltenen Daten und der Schätzungen im Antrag für den nicht mitarbeitenden Hersteller. Die mikroökonomischen Indikatoren bewertete die Kommission anhand der Daten in den Fragebogenantworten der mitarbeitenden Unionshersteller. Beide Datenmengen wurden als repräsentativ für die wirtschaftliche Lage des Wirtschaftszweigs der Union angesehen.
- (73) Die makroökonomischen Indikatoren sind: Produktion, Produktionskapazität, Kapazitätsauslastung, Verkaufsmenge, Marktanteil, Wachstum, Beschäftigung, Produktivität, Höhe der Dumpingspanne und Erholung von früherem Dumping.
- (74) Die mikroökonomischen Indikatoren sind: durchschnittliche Preise je Einheit, Kosten je Einheit, Arbeitskosten, Lagerbestände, Rentabilität, Cashflow, Investitionen, Kapitalrendite und Kapitalbeschaffungsmöglichkeiten.

4.4.2. Makroökonomische Indikatoren

4.4.2.1. Produktion, Produktionskapazität und Kapazitätsauslastung

- (75) Die Unionsgesamtproduktion, die Produktionskapazität und die Kapazitätsauslastung entwickelten sich im Bezugszeitraum wie folgt:

Produktion, Produktionskapazität und Kapazitätsauslastung

	2011	2012	2013	UZ
Produktionsvolumen — <i>Index</i>	100	79	91	101
Produktionskapazität — <i>Index</i>	100	100	100	100
Kapazitätsauslastung (in %)	52-57	42-47	45-50	53-58

Quelle: Fragebogenantworten und im Antrag enthaltene Informationen.

- (76) Die Gesamtproduktion des Wirtschaftszweigs der Union lag im Untersuchungszeitraum geringfügig höher als 2011, trotz wesentlich geringerer EU-Verkäufe im Untersuchungszeitraum. Der Produktionszuwachs ist auf gestiegene Ausfuhrverkäufe zurückzuführen.
- (77) Die Kapazität blieb im gesamten Bezugszeitraum stabil. Die Kapazitätsauslastung nahm analog zum Anstieg der Produktion im Bezugszeitraum geringfügig zu. Dennoch blieb die Kapazitätsauslastung mit 53-58 % niedrig. Die Hersteller von Rohren aus duktilem Gusseisen bilden einen Wirtschaftszweig, der von relativ hohen Fixkosten geprägt ist. Eine niedrige Kapazitätsauslastung führt zu einer schlechteren Absorption von Fixkosten, was einer der Gründe für die geringe Rentabilität des Wirtschaftszweigs der Union ist.

4.4.2.2. Verkaufsmenge und Marktanteil

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

Verkaufsmenge und Marktanteil des Wirtschaftszweigs der Union

	2011	2012	2013	UZ
Verkaufsmengen — <i>Index</i>	100	83	81	94
Marktanteil — <i>Index</i>	100	100	97	97

Quelle: Fragebogenantworten, im Antrag enthaltene Informationen und Eurostat.

- (79) Die Verkäufe des Wirtschaftszweigs der Union gingen im Bezugszeitraum um 6,4 % auf 450-500 000 im Untersuchungszeitraum zurück. Die Einbußen des Wirtschaftszweigs der Union bei den Verkaufsmengen lagen wesentlich höher als der Rückgang bei den Verbrauchsmengen.

4.4.2.3. Wachstum

- (80) Der Gesamtverbrauch der betroffenen Ware in der Union ging im Bezugszeitraum um fast 3,3 % zurück. Der Verbrauch sank 2012 drastisch (um mehr als 16 %), blieb 2013 auf niedrigem Niveau und stieg im Untersuchungszeitraum langsam wieder an. Zu Beginn des Bezugszeitraums gingen die Verkäufe des Wirtschaftszweigs der Union, die Einfuhren aus Drittländern sowie die indischen Einfuhren analog zum Verbrauch zurück. Jedoch gelang es den indischen Herstellern 2013, als der Verbrauch noch immer niedrig und die Rentabilität des Wirtschaftszweigs der Union negativ war, sowohl ihre Verkäufe als auch ihren Marktanteil erheblich zu steigern. Möglich wurde eine solch erfolgreiche Steigerung der indischen Verkäufe auf einem rückläufigen Markt durch aggressive Preisunterbietung und Dumpingpraktiken. Die aggressive Verkaufs- und Preisstrategie wurde im Untersuchungszeitraum fortgeführt. Infolgedessen gingen die Verkaufsmengen des Wirtschaftszweigs der Union weitaus stärker zurück als der Verbrauch und der Wirtschaftszweig der Union verlor im Bezugszeitraum Marktanteile von 2,5 Prozentpunkten, während die indischen Hersteller ihren Marktanteil im selben Zeitraum um 3,5 Prozentpunkte verbesserten.

4.4.2.4. Beschäftigung und Produktivität

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

Beschäftigung und Produktivität

	2011	2012	2013	UZ
Zahl der Beschäftigten — <i>Index</i>	100	93	93	99
Produktivität — <i>Index</i>	100	82	96	102

Quelle: Fragebogenantworten.

- (82) Beschäftigung und Produktivität waren im Untersuchungszeitraum auf vergleichbarem Niveau wie im Jahr 2011. Die Tatsache, dass die Beschäftigung nicht zurückging, ist jedoch hauptsächlich auf eine erhebliche Steigerung der Verkäufe außerhalb der Union zurückzuführen, wie in Erwägungsgrund 77 dargestellt.

4.4.2.5. Höhe der Dumpingspanne und Erholung von früherem Dumping

- (83) Alle Dumpingspannen lagen deutlich oberhalb der Geringfügigkeitsschwelle. Die Auswirkungen der tatsächlichen Dumpingspannen auf den Wirtschaftszweig der Union waren angesichts der Menge und der Preise der Einfuhren aus dem betroffenen Land erheblich.

- (84) Dies ist die erste Antidumpinguntersuchung zu der betroffenen Ware. Daher lagen keine Daten vor, um die Auswirkungen etwaigen früheren Dumpings zu bewerten.

4.4.3. Mikroökonomische Indikatoren

4.4.3.1. Preise und preisbeeinflussende Faktoren

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

Verkaufspreise in der Union

	2011	2012	2013	UZ
Durchschnittlicher Verkaufsstückpreis in der Union (in EUR/Tonne)	950-1 000	1 000-1 050	1 000-1 050	950-1 000
<i>Index</i>	100	105	104	101
Produktionsstückkosten (in EUR/Tonne)	900-950	1 000-1 050	900 -950	850-900
<i>Index</i>	100	110	104	96

Quelle: Fragebogenantworten.

- (86) Der durchschnittliche Verkaufsstückpreis entwickelte sich weitgehend analog zu den Herstellkosten. Er ging 2012 mit dem Anstieg der Herstellkosten nach oben und fiel ab 2013 bis zum Untersuchungszeitraum analog zum Rückgang der Herstellkosten. Der Rückgang der Herstellkosten war in erster Linie auf einen Preisrückgang beim wichtigsten Rohstoff — Eisenerz und Altmittel — zurückzuführen.

4.4.3.2. Arbeitskosten

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

Durchschnittsarbeitskosten je Beschäftigten

	2011	2012	2013	UZ
<i>Index</i>	100	100	103	104

Quelle: Fragebogenantworten.

- (88) Im Bezugszeitraum stiegen die Durchschnittsarbeitskosten je Beschäftigten um 4 %. Der Anstieg blieb entsprechend Berichten von Eurostat hinter dem allgemeinen Anstieg der Löhne und Gehälter in der Union zurück.

4.4.3.3. Lagerbestände

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

Lagerbestände

	2011	2012	2013	UZ
Schlussbestände — <i>Index</i>	100	74	73	82

Quelle: Fragebogenantworten.

- (90) Im Bezugszeitraum gingen die Schlussbestände zurück. Die Verringerung der Lagerbestände erfolgte in erster Linie aufgrund strengerer Betriebskapitalanforderungen seitens des Managements des Wirtschaftszweigs der Union.

4.4.3.4. Rentabilität, Cashflow, Investitionen, Kapitalrendite und Kapitalbeschaffungsmöglichkeiten

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

Rentabilität, Cashflow, Investitionen und Kapitalrendite

	2011	2012	2013	UZ
Rentabilität der Verkäufe an unabhängige Abnehmer in der Union (in % des Umsatzes)	zwischen 2,5 und 3,0	zwischen – 5,5 und – 6,0	zwischen – 1,0 und – 1,5	zwischen 1,5 und 2,0
Cashflow — <i>Index</i>	100	92	67	101
Investitionen — <i>Index</i>	100	60	67	120
Kapitalrendite (in %)	49	– 155	– 29	20

Quelle: Fragebogenantworten.

- (92) Die Kommission ermittelte die Rentabilität der mitarbeitenden Unionshersteller als Nettogewinn vor Steuern aus den Verkäufen der gleichartigen Ware an unabhängige Abnehmer auf dem Unionsmarkt in Prozent des mit diesen Verkäufen erzielten Umsatzes. Die Rentabilität des Wirtschaftszweigs der Union sank von 2,5-3,0 % im Jahr 2011 auf 1,5-2,0 % im Untersuchungszeitraum und war 2012 und 2013 negativ. Die meisten Verkäufe der betroffenen Ware in der EU wurden über die Vertriebstöchter der mitarbeitenden EU-Hersteller abgewickelt; Kosten und Rentabilität derselben wurden berücksichtigt.
- (93) Unter Nettocashflow ist die Fähigkeit der mitarbeitenden Unionshersteller zu verstehen, ihre Tätigkeiten selbst zu finanzieren. Der Cashflow befand sich 2011 und im Untersuchungszeitraum auf vergleichbarem Niveau.
- (94) Die Investitionen lagen im Untersuchungszeitraum höher als 2011. Allerdings fielen die Investitionen in den Jahren 2012 und 2013 wesentlich niedriger aus und die Zunahme im Untersuchungszeitraum konnte den Rückgang der vorhergehenden Jahre nicht ausgleichen. Die Kapitalrendite ist der Gewinn in Prozent des Nettobuchwerts der Investitionen. Die Kapitalrendite war im Untersuchungszeitraum wesentlich niedriger als 2011.

4.4.4. Schlussfolgerung zur Schädigung

- (95) Der Wirtschaftszweig der Union verlor auf dem schrumpfenden Markt einen Marktanteil von 2,5 Prozentpunkten, während seine Verkäufe in der Union um fast 6,4 % zurückgingen. Die Kapazitätsauslastung blieb mit 53-58 % im gesamten Bezugszeitraum niedrig, was die Fähigkeit des Wirtschaftszweigs der Union beeinträchtigte, seine Fixkosten zu decken. Obgleich sich die Rentabilität des Wirtschaftszweigs der Union seit Erreichen ihres Tiefpunkts im Jahr 2012 stabilisiert hatte, war sie mit 1,5-2,0 % im Untersuchungszeitraum noch immer niedrig und lag weiter unter der Zielgewinnspanne. Im selben Zeitraum stiegen die indischen Einfuhren um 22,6 % und ihr Marktanteil wuchs um 3,5 Prozentpunkte.
- (96) Andere Indikatoren blieben relativ stabil, wobei deren Negativentwicklung zum Großteil dadurch verhindert wurde, dass die Verkäufe des Wirtschaftszweigs der Union außerhalb der Union beträchtlich gesteigert werden konnten. Der einzige Indikator, der im Bezugszeitraum eine eindeutig positive Entwicklung erkennen ließ, waren die Investitionen, die um 20 % stiegen. Allerdings lagen die Investitionen in den Jahren 2012 und 2013 viel niedriger und die Zunahme im Untersuchungszeitraum konnte nicht einmal den Rückgang der vorhergehenden Jahre ausgleichen.
- (97) Aufgrund einer sehr geringen Rentabilität, verbunden mit kontinuierlichen Verlusten bei den Verkäufen und beim Marktanteil in der Union, befindet sich der Wirtschaftszweig der Union in einer schwierigen wirtschaftlichen Lage.

- (98) Auf der Grundlage der vorstehenden Ausführungen kam die Kommission vorläufig zu dem Schluss, dass der Wirtschaftszweig der Union eine bedeutende Schädigung im Sinne des Artikels 3 Absatz 5 der Grundverordnung erlitten hat.

5. SCHADENSURSACHE

- (99) Die Kommission prüfte nach Artikel 3 Absatz 6 der Grundverordnung, ob die gedumpte Einfuhren aus dem betroffenen Land eine bedeutende Schädigung des Wirtschaftszweigs der Union verursachten. Nach Artikel 3 Absatz 7 der Grundverordnung prüfte die Kommission auch, ob andere bekannte Faktoren den Wirtschaftszweig der Union zur gleichen Zeit geschädigt haben könnten. Die Kommission stellte sicher, dass eine Schädigung durch etwaige andere Faktoren als die gedumpte Einfuhren aus dem betroffenen Land nicht den gedumpten Einfuhren zugerechnet wurde. Dabei handelt es sich um folgende Faktoren: Wirtschaftskrise und Nachfragerückgang, Einfuhren aus Drittländern, Ausführleistung des Wirtschaftszweigs der Union und Konkurrenz durch Ersatzprodukte wie Kunststoffrohre.

5.1. Auswirkungen der gedumpten Einfuhren

- (100) Das Verkaufsvolumen der indischen ausführenden Hersteller in die Union war bereits zu Beginn des Bezugszeitraums fast doppelt so groß 75 000-85 000 wie alle anderen Einfuhren zusammen (45,8 kt). Die indischen Verkäufe gingen analog zum Verbrauch im Jahr 2012 zurück, hielten aber einen Marktanteil von rund 10-15 % aufrecht. Jedoch gelang es den indischen Herstellern im Jahr 2013, als der Verbrauch noch immer niedrig und die Rentabilität des Wirtschaftszweigs der Union negativ war, sowohl ihre Verkäufe als auch ihren Marktanteil erheblich zu steigern. Möglich war eine solch erfolgreiche Steigerung der indischen Verkaufszahlen auf einem rückläufigen Markt durch aggressive Dumpingpreise — die indischen Einfuhrpreise gingen 2013 im Vergleich zum Vorjahr um 6,2 % zurück. Die aggressive Preispolitik wurde im Untersuchungszeitraum fortgeführt. Das Verkaufsvolumen der indischen ausführenden Hersteller überschritt im Untersuchungszeitraum die Marke von 100 000 und ihr Marktanteil erreichte 15-20 %. Möglich war eine solch erfolgreiche Steigerungsrate durch eine erhebliche Unterbietung der Preise der Unionshersteller. Die Preisunterbietungsspanne betrug zwischen 34 % und 42,4 %. Während die indischen Verkäufe und Marktanteile beträchtlich stiegen, ging das Verkaufsvolumen des Wirtschaftszweigs der Union viel stärker zurück als der Verbrauch; zugleich musste der Wirtschaftszweig der Union Einbußen bei den Verkäufen von 6,4 % hinnehmen und verlor Marktanteile von 2,5 Prozentpunkten.
- (101) Angesichts des eindeutig festgestellten zeitlichen Zusammenhangs zwischen der erheblichen Unterbietung der Preise des Wirtschaftszweigs der Union durch die gedumpte indischen Einfuhren und den Verlusten des Wirtschaftszweigs der Union bei Verkaufsmengen und Marktanteil mit der Folge einer sehr geringen Rentabilität wird gefolgert, dass die gedumpte Einfuhren für die Schädigung des Wirtschaftszweigs der Union verantwortlich waren.

5.2. Auswirkungen anderer Faktoren

5.2.1. Wirtschaftskrise und Nachfragerückgang

- (102) Der Unionsverbrauch der betroffenen Ware ging im Bezugszeitraum um 3,3 % zurück, während die indischen Einfuhren gleichzeitig um 22,6 % stiegen. Der Verbrauchsrückgang (15 % von 2011 bis 2012) war in erster Linie auf die Wirtschaftskrise und sinkende öffentliche Ausgaben zurückzuführen. Der Verbrauchsrückgang scheint zu Beginn des Bezugszeitraums zur Schädigung beigetragen zu haben und hat möglicherweise auch im Jahr 2013 einen Beitrag dazu geleistet. Jedoch waren die gedumpte indischen Einfuhren 2013 und insbesondere im Untersuchungszeitraum der wichtigste schädigende Faktor, durch den die Unionsverkäufe des Wirtschaftszweigs der Union unter Druck gerieten und die Rückkehr zu einer nachhaltigen Rentabilität verhindert wurde.

5.2.2. Einfuhren aus Drittländern

- (103) Die Menge der Einfuhren aus anderen Drittländern entwickelte sich im Bezugszeitraum wie folgt:

Einfuhrmengen aus Drittländern (in Tonnen)

	2011	2012	2013	ZU
China	31 136	28 019	12 266	13 903
Index	100	90	39	45

	2011	2012	2013	ZU
Drittländer außer China	14 693	12 183	20 153	22 524
<i>Index</i>	100	83	137	153
Sämtliche Drittländer	45 828	40 202	32 419	36 427
<i>Index</i>	100	88	71	79

Quelle: Eurostat.

- (104) Auf die Einfuhren aus Indien entfiel im Untersuchungszeitraum die Mehrheit aller Einfuhren in die Union (mehr als 70 %). Während die indischen Einfuhren im Bezugszeitraum um mehr als 22 % zulegten, gingen andere Einfuhren im selben Zeitraum um mehr als 20 % zurück. Während indische Einfuhren ihren Marktanteil um 2,5 Prozentpunkte ausbauen konnten, verloren die anderen Einfuhren einen Marktanteil von mehr als 1 Prozentpunkt. Angesichts der geringen Einfuhren aus Drittländern sowie in Anbetracht der Tatsache, dass sie sowohl hinsichtlich ihrer Menge als auch hinsichtlich des Marktanteils zurückgingen, lässt nichts darauf schließen, dass von ihnen eine Schädigung des Wirtschaftszweigs der Union ausging.
- (105) Ausführende Hersteller machten geltend, dass einer der Unionshersteller die betroffene Ware von seinen Produktionsstandorten in China einfuhrte und sich damit selbst schädigte. Es konnte kein Nachweis erbracht werden, der diese Behauptungen stützt. Aus den überprüften Nachweisen ging hervor, dass Einfuhren in die Union von den verbundenen chinesischen Betrieben des Unionsherstellers sehr gering waren. Darüber hinaus gingen die Einfuhren aus China im Bezugszeitraum erheblich zurück und verloren mehr als 2 Prozentpunkte ihres Marktanteils, weshalb sie als Ursache der Schädigung eindeutig ausgeschlossen werden können.

5.2.3. Ausführleistung des Wirtschaftszweigs der Union

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

Ausfuhrleistung der mitarbeitenden Unionshersteller

	2011	2012	2013	ZU
Ausfuhrmenge — <i>Index</i>	100	78	116	130
Durchschnittlicher Ausfuhrpreis — <i>Index</i>	100	108	104	99

Quelle: Fragebogenantworten.

- (107) Die Verkäufe des Wirtschaftszweigs der Union außerhalb der Union stiegen im Bezugszeitraum erheblich (um 30 %), während der Durchschnittsverkaufspreis relativ stabil blieb. Daher sind die Verkäufe außerhalb der Union im Grunde genommen ein Faktor, der eine abschwächende Wirkung auf die Schädigung hat. Ohne Zuwachs bei den Verkäufen außerhalb der Union wäre die Schädigung des Wirtschaftszweigs der Union noch größer.

5.2.4. Konkurrenz durch Ersatzprodukte

- (108) Interessierte Parteien machten geltend, dass die Schädigung auf einen scharfen Wettbewerb durch Ersatzprodukte zurückzuführen sei, insbesondere durch Kunststoffrohre (Polyethylen (PE), Polyvinylchlorid (PVC) und Polypropylen (PP)). Kunststoffrohre mit kleineren Durchmessern sind bezogen auf den Stückpreis zunächst erheblich günstiger. Berücksichtigt man jedoch die Instandhaltungskosten und die Lebensdauer der Produkte, so hat die betroffene Ware langfristig Kostenvorteile. Kunststoffrohre üben auf die betroffene Ware einen gewissen Wettbewerbsdruck aus, insbesondere bei kleineren Durchmessern. Allerdings haben duktile Rohre im Bezugszeitraum keine Marktanteile an Kunststoffrohre verloren, und in einigen Fällen konnten duktile Rohre im Bezugszeitraum sogar Marktanteile von Kunststoffrohren zurückgewinnen. Die Konkurrenz durch Kunststoffrohre ist folglich mit hoher Wahrscheinlichkeit nicht für die bedeutende Schädigung im Bezugszeitraum verantwortlich.

5.3. Schlussfolgerung zur Schadensursache

- (109) Es wurde vorläufig ein ursächlicher Zusammenhang zwischen der von den Unionsherstellern erlittenen Schädigung und den gedumpte Einfuhren aus dem betroffenen Land festgestellt. Es besteht ein klarer zeitlicher Zusammenhang zwischen der Unterbietung der Preise des Wirtschaftszweigs der Union durch die gedumpte Einfuhren und dem Rückgang der EU-Verkäufe und des EU-Marktanteils des Wirtschaftszweigs der Union. Die gedumpte Einfuhren aus Indien unterboten die Preise des Wirtschaftszweigs der Union im Untersuchungszeitraum um 34 % bis 42,4 %. Dies führt im Ergebnis zu einer sehr geringen Rentabilität des EU-Wirtschaftszweigs.
- (110) Die Auswirkungen aller bekannten Faktoren auf die Lage des Wirtschaftszweigs der Union wurden von der Kommission von den schädigenden Auswirkungen der gedumpte Einfuhren unterschieden und abgegrenzt. Die Wirtschaftskrise und der Nachfragerückgang haben zu Beginn des Bezugszeitraums zur Schädigung beigetragen und möglicherweise auch im Jahr 2013 einen Beitrag dazu geleistet. Ohne eine erhebliche Unterbietung des Wirtschaftszweigs der Union durch gedumpte Einfuhren wäre jedoch die Lage des Wirtschaftszweigs der Union mit Sicherheit nicht in einem solchen Maß beeinträchtigt worden. Insbesondere würden die Verkäufe nicht so sehr zurückgehen, die Kapazitätsauslastung wäre höher und die Rentabilität nachhaltiger. Es wurde daher vorläufig der Schluss gezogen, dass der Nachfragerückgang den ursächlichen Zusammenhang zwischen den gedumpte Einfuhren und der bedeutenden Schädigung nicht aufheben konnte.
- (111) Es wurde außerdem vorläufig der Schluss gezogen, dass die anderen ermittelten Faktoren, wie Einfuhren aus Drittländern, die Ausführleistung des Wirtschaftszweigs der Union und die Konkurrenz durch Ersatzprodukte, den oben hergestellten ursächlichen Zusammenhang nicht aufheben, selbst in möglicherweise kombinierter Wirkung nicht.
- (112) In Würdigung dieser Sachlage gelangte die Kommission in dieser Phase zu dem Schluss, dass die bedeutende Schädigung des Wirtschaftszweigs der Union durch die gedumpte Einfuhren aus Indien verursacht wurde und dass die anderen Faktoren — einzeln betrachtet oder in ihrer kombinierten Wirkung — den ursächlichen Zusammenhang nicht aufhoben. Die Schädigung besteht hauptsächlich im Rückgang der Unionsverkäufe, dem Verlust von Marktanteilen durch den EU-Wirtschaftszweig, einer niedrigen Kapazitätsauslastung und einer geringen Rentabilität.

6. UNIONSINTERESSE

- (113) Die Kommission prüfte nach Artikel 21 der Grundverordnung, ob die Einführung von Antidumpingmaßnahmen dem Interesse der Union zuwiderlaufen würde. Insbesondere wurde die Notwendigkeit erörtert, die handelsverzerrenden Auswirkungen des schädigenden Dumpings zu beseitigen und einen wirksamen Wettbewerb wiederherzustellen. Bei der Ermittlung des Unionsinteresses wurden die unterschiedlichen Interessen aller Beteiligten berücksichtigt, einschließlich der Interessen des Wirtschaftszweigs der Union, der Vertriebsunternehmen und der Endnutzer wie Wasserversorgungs-, Abwasserentsorgungs- und Bewässerungsunternehmen.

6.1. Interesse des Wirtschaftszweigs der Union

- (114) Die Produktionsanlagen des Wirtschaftszweigs der Union sind in Frankreich, Deutschland, Spanien und Österreich angesiedelt. Der Wirtschaftszweig der Union beschäftigte direkt mehr als 2 400 Mitarbeiter in der Produktion und im Verkauf der betroffenen Ware. Zwei von drei Herstellern arbeiteten an der Untersuchung mit. Der nicht mitarbeitende Hersteller lehnte die Einleitung des Verfahrens nicht ab. Wie oben dargelegt, wurden die beiden mitarbeitenden Unternehmen bedeutend geschädigt und von den gedumpte Einfuhren in Mitleidenschaft gezogen.
- (115) Durch die Einführung vorläufiger Antidumpingzölle dürften auf dem Unionsmarkt wieder faire Handelsbedingungen hergestellt werden und die Unionshersteller dürften in der Lage sein, ihre Verkäufe zu steigern und die niedrige Kapazitätsauslastung zu verbessern. Dies würde zu einer Verbesserung der Rentabilität des Wirtschaftszweigs der Union bis auf ein Niveau führen, das für diesen kapitalintensiven Wirtschaftszweig als notwendig erachtet wird, und den Verlust von Arbeitsplätzen verhindern. Werden keine Maßnahmen ergriffen, dürfte sich die wirtschaftliche Lage des Wirtschaftszweigs der Union höchstwahrscheinlich weiter verschlechtern.
- (116) Daher wird vorläufig der Schluss gezogen, dass die Einführung von Antidumpingzöllen im Interesse des Wirtschaftszweigs der Union läge.

6.2. Interesse von unabhängigen Einführern, Vertriebsunternehmen, Verwendern und anderen interessierten Parteien

- (117) Es meldeten sich keine unabhängigen Einführer innerhalb der in der Einleitungsbekanntmachung gesetzten Fristen. Es meldeten sich zahlreiche Vertriebsunternehmen und brachten ihren Standpunkt zum Ausdruck. Allerdings legten nur wenige von ihnen ausreichend fundierte Daten vor, die eine tiefgreifende Analyse ermöglichen würden. Es arbeiteten nur wenige Endnutzer an der Untersuchung mit.

- (118) Mehrere interessierte Parteien (vorrangig Vertriebsunternehmen für Waren des Wirtschaftszweigs der Union und Arbeitnehmerverbände der Metallindustrie) sprachen sich für die Untersuchung aus, forderten die Wiederherstellung fairer Wettbewerbsbedingungen, beklagten die Schädigung des Wirtschaftszweigs der Union und brachten vor, dass ohne eine Einführung von Zöllen die Produktionskapazitäten der Union verschwinden und Arbeitsplätze in der Union verlorengehen würden.
- (119) Vertriebsunternehmen der betroffenen aus Indien eingeführten Ware sowie mehrere Endnutzer, d. h. Wasserversorgungs-, Abwasserentsorgungs- und Bewässerungsunternehmen, sprachen sich gegen eine Einführung von Maßnahmen aus. Sie äußerten ihre Bedenken, dass die SG PAM-Gruppe quasi eine Monopolstellung auf dem Unionsmarkt einnehmen würde, wenn die indischen Einfuhren aufgrund einer Einführung von Maßnahmen zurückgingen, was zu einem Anstieg der Preise führen würde. Die SG PAM-Gruppe hat eine starke Position auf dem Unionsmarkt inne. Jedoch gibt es mehrere Faktoren, die ihrer Marktmacht entgegenzuwirken scheinen. Erstens gibt es zwei weitere Unionshersteller mit ungenutzten Kapazitäten, die einen wirksamen Wettbewerb sicherstellen können, sollte es zu einer übermäßigen Erhöhung der Preise durch SG PAM kommen.
- (120) Zweitens gibt es mehrere Hersteller, die in Drittländern angesiedelt sind (China, Türkei, Russland und der Schweiz) und bereits Verkäufe auf den EU-Markt tätigen. Ihr Verkaufsvolumen war im Bezugszeitraum niedrig und rückläufig. Die Hauptursache für einen solchen Rückgang bei den Verkaufszahlen anderer Einführer scheint allerdings der aggressive Wettbewerb seitens der indischen Hersteller gewesen zu sein. Die indischen Dumpingpreise lagen weit unter den Preisen aller anderen wichtigen Einfuhrländer (mit Ausnahme von Russland). Falls der Wirtschaftszweig der Union einseitig die Preise erhöht, dürften die Einfuhren aus anderen Ländern kurz-/mittelfristig zunehmen, da diese Ausführer bereits in der Union präsent sind.

Durchschnittlicher Einfuhrpreis in EUR

	2011	2012	2013	UZ
Indien	665	703	659	651
China	955	1 014	1 059	1 054
Schweiz	1 711	1 678	1 554	1 526
Russland	697	696	652	627
Türkei	1 246	1 544	1 272	1 010

Quelle: Eurostat.

6.3. Schlussfolgerungen zum Unionsinteresse

- (121) In Anbetracht des vorstehenden Sachverhalts gelangte die Kommission zu dem Schluss, dass es in dieser Phase der Untersuchung keine zwingenden Gründe für die Annahme gibt, dass es dem Unionsinteresse zuwiderlaufen würde, Maßnahmen gegenüber Einfuhren von Rohren aus duktilem Gusseisen mit Ursprung in Indien einzuführen. Die Kommission wird jedoch in der endgültigen Phase die möglichen Auswirkungen auf den Wettbewerb auf dem Unionsmarkt auf der Grundlage weiterer vorzulegender Informationen prüfen.

7. VORLÄUFIGE ANTIDUMPINGMASSNAHMEN

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

7.1. Schadensbeseitigungsschwelle (Schadensspanne)

- (123) Zwecks Festsetzung der Höhe der Maßnahmen analysierte die Kommission zunächst den Zollsatz, der zur Beseitigung der Schädigung des Wirtschaftszweigs der Union erforderlich ist.

- (124) Die Schädigung würde beseitigt, wenn der Wirtschaftszweig der Union in der Lage wäre, seine Produktionskosten zu decken und einen angemessenen Gewinn vor Steuern aus den Verkäufen der gleichartigen Ware auf dem Unionsmarkt zu erzielen, der unter normalen Wettbewerbsbedingungen, d. h. ohne gedumpte Einfuhren, in einer derartigen Branche erzielt werden könnte.
- (125) Der Antragsteller macht geltend, dass der Wirtschaftszweig ohne gedumpte Einfuhren von einer Rentabilität von mehr als 12 % ausgeht, da ein solches Rentabilitätsniveau in den Jahren vor dem Bezugszeitraum erreicht worden war. Es ist anzumerken, dass die Verkäufe des Wirtschaftszweigs der Union in den Jahren vor dem Bezugszeitraum aufgrund einer Hochkonjunkturphase in den Jahren 2007-2008 und aufgrund der fiskalischen Anreizpakete der Unionsregierungen gegen die Auswirkungen der Wirtschaftskrise im Jahr 2009 außergewöhnlich hoch lagen. Diese Jahre können folglich nicht als repräsentativ für die Rentabilität des Wirtschaftszweigs der Union betrachtet werden. Der Antragsteller macht ferner geltend, dass eine zweistellige Rentabilitätsrate durch hohe FuE-Ausgaben gerechtfertigt sei. Die Untersuchung erbrachte wenig Beweise für umfangreiche FuE-Tätigkeiten — die FuE-Ausgaben machten 2011 weniger als 2 % des Umsatzes aus, im Untersuchungszeitraum für den Unionshersteller mit den höchsten FuE-Ausgaben sogar noch weniger.
- (126) Bei früheren Untersuchungen zu vergleichbaren Waren — bestimmten nahtlosen Rohren aus rostfreiem Stahl ⁽¹⁾ und bestimmten geschweißten Rohren aus Eisen oder nicht legiertem Stahl ⁽²⁾ — wurde die Ansicht vertreten, dass eine Gewinnspanne von 5 % eine angemessene Gewinnspanne darstellt, die der Wirtschaftszweig der Union ohne schädigendes Dumping erzielen könnte. Rohre aus duktilem Gusseisen sind in vielerlei Hinsicht mit nahtlosen Stahlrohren und geschweißten Rohren aus Eisen oder nicht legiertem Stahl vergleichbar, da Eisen als Rohstoff den Hauptteil der Produktionskosten ausmacht und sie ebenfalls für den Transport von Wasser verwendet werden können. Es wurde daher vorläufig festgestellt, dass eine Gewinnspanne von 5 % auch eine angemessene Gewinnspanne für den Wirtschaftszweig duktiler Rohre darstellt.
- (127) Danach ermittelte die Kommission die Schadensbeseitigungsschwelle anhand eines Vergleichs des gewogenen durchschnittlichen Einfuhrpreises der mitarbeitenden ausführenden Hersteller, wie er bei den Preisunterbietungsberechnungen ermittelt wurde, mit dem gewogenen durchschnittlichen nicht schädigenden Preis der gleichartigen Ware, die von den mitarbeitenden Unionsherstellern im Untersuchungszeitraum auf dem Unionsmarkt verkauft wurde. Die aus diesem Vergleich resultierende Differenz wurde als Prozentsatz des gewogenen durchschnittlichen CIF-Einfuhrwerts ausgedrückt.

7.2. Vorläufige Maßnahmen

- (128) Auf die Einfuhren von Rohren aus duktilem Gusseisen (auch bekannt als Gusseisen mit Kugelgrafit) mit Ursprung in Indien sollten nach Artikel 7 Absatz 2 der Grundverordnung, der sogenannten Regel des niedrigeren Zolls, vorläufige Antidumpingmaßnahmen eingeführt werden. Die Kommission verglich die Schadens- mit den Dumpingspannen. Die Zollsätze sollten in Höhe der niedrigeren der beiden Spannen festgesetzt werden.
- (129) Auf dieser Grundlage sollten folgende vorläufige Antidumpingzölle eingeführt werden, und zwar auf der Basis des CIF-Preises frei Grenze der Union, unverzollt:

Land	Unternehmen	Dumpingspanne	Schadensspanne	Vorläufiger Antidumpingzoll
Indien	Jindal Saw Ltd	31,2 %	68 %	31,2 %
	Electrosteel Casting Ltd	15,3 %	59 %	15,3 %

- (130) Die in der vorliegenden Verordnung aufgeführten unternehmensspezifischen Antidumpingzollsätze wurden auf der Grundlage der Feststellungen dieser Untersuchung festgesetzt. Mithin spiegeln sie die Lage der betreffenden Unternehmen während dieser Untersuchung wider. Diese Zollsätze gelten ausschließlich für die Einfuhren der betroffenen Ware mit Ursprung in dem betroffenen Land, d. h. Indien, die von den namentlich genannten juristischen Personen hergestellt wurden. Einfuhren der betroffenen Ware, die von anderen, nicht im verfügbaren Teil dieser Verordnung ausdrücklich genannten Unternehmen (einschließlich der mit den ausdrücklich genannten Unternehmen verbundenen Unternehmen) hergestellt wird, sollten dem für „alle übrigen Unternehmen“ geltenden Zollsatz unterliegen. Für sie sollte keiner der unternehmensspezifischen Antidumpingzollsätze gelten.

⁽¹⁾ ABl. L 336 vom 20.12.2011, S. 6.

⁽²⁾ ABl. L 343 vom 19.12.2008, S. 1.

- (131) Ein Unternehmen kann die Anwendung dieser unternehmensspezifischen Antidumpingzollsätze beantragen, falls es später seinen Namen ändert. Der Antrag ist an die Kommission ⁽¹⁾ zu richten. Der Antrag muss alle relevanten Informationen enthalten, aus denen hervorgeht, dass die Änderung nicht das Recht des Unternehmens berührt, von dem für ihn geltenden Zollsatz zu profitieren. Wenn die Namensänderung des Unternehmens dieses Recht nicht beeinträchtigt, wird eine Bekanntmachung mit dieser Änderung im *Amtsblatt der Europäischen Union* veröffentlicht.
- (132) Zur Minimierung des Umgehungsrisikos, das aufgrund der sehr unterschiedlichen Zollsätze besteht, sind besondere Vorkehrungen zur Gewährleistung der Erhebung der unternehmensspezifischen Antidumpingzölle erforderlich. Die Unternehmen, für die ein unternehmensspezifischer Antidumpingzoll gilt, müssen den Zollbehörden der Mitgliedstaaten eine gültige Handelsrechnung vorlegen. Die Rechnung muss den Vorgaben in Artikel 1 Absatz 3 dieser Verordnung entsprechen. Auf Einfuhren, für die keine solche Handelsrechnung vorgelegt wird, sollte der für „alle übrigen Unternehmen“ geltende Antidumpingzoll erhoben werden.
- (133) Damit die ordnungsgemäße Einziehung der Antidumpingzölle gewährleistet ist, sollte der Antidumpingzoll für „alle übrigen Unternehmen“ nicht nur für die an dieser Untersuchung nicht mitarbeitenden ausführenden Hersteller gelten, sondern auch für die Hersteller, die im Untersuchungszeitraum keine Ausfuhren in die Union getätigt haben.

8. SCHLUSSBESTIMMUNGEN

- (134) Im Interesse einer ordnungsgemäßen Verwaltung wird die Kommission die interessierten Parteien auffordern, innerhalb einer festen Frist schriftlich Stellung zu nehmen und/oder eine Anhörung vor der Kommission und/oder dem Anhörungsbeauftragten für Handelsverfahren zu beantragen.
- (135) Die Feststellungen zur Einführung von vorläufigen Zöllen sind vorläufig und werden möglicherweise in der endgültigen Phase der Untersuchung geändert —

HAT FOLGENDE VERORDNUNG ERLASSEN:

Artikel 1

(1) Auf die Einfuhren von Rohren aus duktilem Gusseisen (auch bekannt als Gusseisen mit Kugelgrafit) mit Ursprung in Indien, die derzeit unter dem KN-Code ex 7303 00 10 und ex 7303 00 90 (TARIC-Codes 7303 00 10 10, 7303 00 90 10) eingereiht werden, wird ein vorläufiger Antidumpingzoll eingeführt.

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

Unternehmen	Vorläufiger Antidumpingzoll	TARIC-Zusatzcode
Jindal Saw Ltd	31,2 %	C054
Electrosteel Casting Ltd	15,3 %	C055
Alle übrigen Unternehmen	31,2 %	C999

(3) Die Anwendung der für die in Absatz 2 genannten Unternehmen festgelegten unternehmensspezifischen Zollsätze setzt voraus, dass den Zollbehörden der Mitgliedstaaten eine gültige Handelsrechnung vorgelegt wird; diese muss eine Erklärung enthalten, die von einer dafür zuständigen, mit Name und Funktion ausgewiesenen Person des rechnungstellenden Unternehmens datiert und unterzeichnet wurde, und deren Wortlaut wie folgt lautet: „*Der/Die Unterzeichnete versichert, dass die auf dieser Rechnung aufgeführten und zur Ausfuhr in die Europäische Union verkauften [Mengenangabe] Rohre aus duktilem Gusseisen (auch bekannt als Gusseisen mit Kugelgrafit) von [Name und Anschrift des Unternehmens] [TARIC-Zusatzcode] in Indien hergestellt wurden und dass die Angaben auf dieser Rechnung vollständig und richtig sind.*“ Wird keine solche Handelsrechnung vorgelegt, findet der für „alle übrigen Unternehmen“ geltende Zollsatz Anwendung.

⁽¹⁾ Europäische Kommission, Generaldirektion Handel, Direktion H, Rue de la Loi 170, 1040 Brüssel, Belgien.

- (4) Die Überführung der in Absatz 1 genannten Ware in den zollrechtlich freien Verkehr in der Union ist von der Leistung einer Sicherheit in Höhe des vorläufigen Zolls abhängig.
- (5) Sofern nichts anderes bestimmt ist, finden die betreffenden geltenden Zollvorschriften Anwendung.

Artikel 2

- (1) Binnen 25 Kalendertagen nach Inkrafttreten der vorliegenden Verordnung können interessierte Parteien
- a) eine Unterrichtung über die wesentlichen Tatsachen und Erwägungen beantragen, auf deren Grundlage diese Verordnung erlassen wurde,
 - b) der Kommission ihre schriftlichen Stellungnahmen vorlegen sowie
 - c) eine Anhörung durch die Kommission und/oder den Anhörungsbeauftragten in Handelsverfahren beantragen.
- (2) Binnen 25 Kalendertagen nach Inkrafttreten der vorliegenden Verordnung können die Parteien nach Artikel 21 Absatz 4 der Verordnung (EG) Nr. 1225/2009 Anmerkungen zur Anwendung der vorläufigen Maßnahmen vorbringen.

Artikel 3

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

Artikel 1 gilt für einen Zeitraum von sechs Monaten.

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

Brüssel, den 18. September 2015

Für die Kommission
Der Präsident
Jean-Claude JUNCKER
