

**BESCHLUSS Nr. 284/2000/EGKS DER KOMMISSION**

vom 4. Februar 2000

**zur Einführung eines endgültigen Ausgleichszolls auf die Einfuhren bestimmter flachgewalzter Erzeugnisse aus Eisen oder nichtlegiertem Stahl, mit einer Breite von 600 mm oder mehr, weder plattiert noch überzogen, in Rollen (Coils), nur warmgewalzt, mit Ursprung in Indien und Taiwan, zur Annahme von Verpflichtungsangeboten bestimmter ausführender Hersteller und zur Einstellung des Verfahrens gegenüber den Einfuhren mit Ursprung in Südafrika**

DIE KOMMISSION DER EUROPÄISCHEN GEMEINSCHAFTEN —

gestützt auf den Vertrag über die Gründung der Europäischen Gemeinschaft für Kohle und Stahl,

gestützt auf die Entscheidung Nr. 1889/98/EGKS der Kommission vom 3. September 1998 über den Schutz gegen subventionierte Einfuhren aus nicht zur Europäischen Gemeinschaft für Kohle und Stahl gehörenden Ländern<sup>(1)</sup>, insbesondere auf die Artikel 13, 14 und 15,

nach Konsultationen im Beratenden Ausschuß,

in Erwägung nachstehender Gründe:

**A. VERFAHREN****1. Einleitung**

- (1) Am 8. Januar 1999 veröffentlichte die Kommission im *Amtsblatt der Europäischen Gemeinschaften*<sup>(2)</sup> eine Bekanntmachung über die Einleitung eines Antisubventionsverfahrens betreffend die Einfuhren bestimmter flachgewalzter Erzeugnisse aus Eisen oder nichtlegiertem Stahl, mit einer Breite von 600 mm oder mehr, weder plattiert noch überzogen, in Rollen (Coils), nur warmgewalzt, mit Ursprung in Indien, Südafrika und Taiwan (nachstehend „Bekanntmachung über die Verfahrenseinleitung“ genannt).
- (2) Die Verfahrenseinleitung erfolgte aufgrund eines Antrags von Eurofer im Namen von Gemeinschaftsherstellern, auf die ein erheblicher Teil der gesamten Gemeinschaftsproduktion der betroffenen Ware im Sinne des Artikels 9 Absatz 1 und des Artikels 10 Absatz 7 Entscheidung Nr. 1889/98/EGKS (nachstehend „Grundentscheidung“ genannt) entfällt. Der Antrag enthielt Beweise dafür, daß die betroffene Ware subventioniert und dadurch eine bedeutende Schädigung verursacht wird; diese Beweise wurden als ausreichend angesehen, um die Einleitung eines Verfahrens zu rechtfertigen.

**2. Untersuchung**

- (3) Die Kommission unterrichtete die bekanntermaßen betroffenen ausführenden Hersteller in den Ausfuhrländern (nachstehend „ausführende Hersteller“ genannt), Einführer und repräsentativen Verbände von Einführern und Ausführeern sowie die Vertreter der Ausfuhrländer

und die antragstellenden Gemeinschaftshersteller offiziell über die Einleitung des Verfahrens. Die Kommission sandte allen diesen Parteien sowie den Parteien, die sich innerhalb der in der Bekanntmachung über die Verfahrenseinleitung gesetzten Frist selbst meldeten, Fragebogen zu. Gemäß Artikel 11 Absatz 5 Grundentscheidung gab die Kommission den direkt betroffenen Parteien auch Gelegenheit, ihren Standpunkt schriftlich darzulegen und eine Anhörung zu beantragen.

- (4) Mehrere ausführende Hersteller, antragstellende Gemeinschaftshersteller und Einführer nahmen schriftlich Stellung.

Alle interessierten Parteien, die fristgerecht eine Anhörung beantragten und nachwiesen, daß sie wahrscheinlich vom Ergebnis des Verfahrens betroffen sein werden und daß besondere Gründe für ihre Anhörung sprachen, wurden gehört.

- (5) Alle Parteien wurden über die wesentlichen Tatsachen und Erwägungen unterrichtet, auf deren Grundlage beachtlich wurde, folgendes zu empfehlen:

- i) Einführung eines endgültigen Ausgleichszolls auf die Einfuhren aus Indien und Taiwan,
- ii) Annahme der Verpflichtungsangebote bestimmter ausführender Hersteller in Indien und
- iii) Einstellung des Verfahrens gegenüber den Einfuhren aus Südafrika.

Nach dieser Unterrichtung wurde den Parteien ferner eine Frist zur Stellungnahme eingeräumt.

- (6) Nach Prüfung der mündlichen und schriftlichen Stellungnahmen der Parteien wurden die endgültigen Feststellungen gegebenenfalls angepaßt.
- (7) Die Kommission holte alle für die endgültige Sachaufklärung für notwendig erachteten Informationen ein und prüfte sie nach.

In den Betrieben der folgenden Unternehmen bzw. bei folgenden Stellen wurden Kontrollbesuche durchgeführt:

- *Antragstellende Gemeinschaftshersteller:*
- Aceralia Corporación Sid., Madrid, Spanien
  - British Steel Plc, London, Vereinigtes Königreich
  - Cockerill Sambre SA, Brüssel, Belgien

<sup>(1)</sup> ABL L 245 vom 4.9.1998, S. 3.

<sup>(2)</sup> ABL C 5 vom 8.1.1999, S. 2.

- Hoogovens Steel BV, Ijmuiden, Niederlande
- ILVA Spa, Genua, Italien
- Sidmar NV, Gent, Belgien
- Salzgitter AG, Salzgitter, Deutschland
- Stahlwerke Bremen GmbH, Bremen, Deutschland
- SOLLAC, Paris, Frankreich
- Thyssen Krupp Stahl AG, Duisburg, Deutschland
- *Ausführende Hersteller:*
  - a) Indien
    - Essar Steel Ltd, Hazira
    - Tata Iron & Steel Company Ltd, Calcutta
    - Steel Authority of India Ltd, New Delhi
  - b) Südafrika
    - Iscor Ltd, Pretoria
    - Highveld Steel & Vanadium Corp Ltd, Witbank
  - c) Taiwan
    - China Steel Corp, Kaohsiung
    - Yieh Loong Enterprise Co., Ltd, Kaoshiung
- *Unabhängiger Einführer — gewerblicher Abnehmer in der Gemeinschaft*
  - Marcegaglia Spa, Gazoldo degli Ippoliti, Italien
- *Mit den ausführenden Herstellern geschäftlich verbundene Einführer:*
  - Südafrika: Macsteel International UK Ltd, London, Vereinigtes Königreich
    - Macsteel International Belgium NV, Antwerpen, Belgien
    - Macsteel International Stahlhandel GmbH, Düsseldorf, Deutschland

- (8) Die Subventionsuntersuchung betraf den Zeitraum vom 1. Januar 1998 bis zum 31. Dezember 1998 (nachstehend „Untersuchungszeitraum“ genannt). Die Schadensuntersuchung betraf den Zeitraum vom 1. Januar 1995 bis zum Ende des Untersuchungszeitraums (nachstehend auch „Bezugszeitraum“ genannt).

## B. WARE UND GLEICHARTIGE WARE

### 1. Ware

- (9) Bei der betroffenen Ware handelt es sich um bestimmte flachgewalzte Erzeugnisse aus Eisen oder nichtlegiertem Stahl, mit einer Breite von 600 mm oder mehr, weder plattiert noch überzogen, in Rollen (Coils), nur warmgewalzt (nachstehend „warmgewalzte Coils“ genannt). Die Ware wird derzeit den folgenden KN-Codes zugewiesen: 7208 10 00, 7208 25 00, 7208 26 00, 7208 27 00,

7208 36 00, 7208 37 10, 7208 37 90 <sup>(1)</sup>, 7208 38 10, 7208 38 90, 7208 39 10 und 7208 39 90.

- (10) Warmgewalzte Coils sind Flacherzeugnisse, die im allgemeinen in Stahlwerken durch Warmwalzen von Halbzeug aus Stahl hergestellt und nach Durchlaufen der Fertigwalze bzw. nach Beizen oder kontinuierlichem Glühen in Rollen gleichmäßig aufgewickelt werden.

Stahlwerke, in denen eine Vielzahl von Flacherzeugnissen aus Stahl hergestellt wird, verwenden warmgewalzte Coils als Vormaterial für die Herstellung weiterer Stahlerzeugnisse (z. B. Breit- und Schmalband, sämtliche kaltgewalzten Erzeugnisse, Rohre). Warmgewalzte Coils können unterschiedliche Güten und Abmessungen aufweisen. Der weitaus größte Teil der Einfuhren aus Drittländern in die Gemeinschaft entfällt auf „Baustähle“ (wie S235 und S275 gemäß der „Euronorm“ EN 10025) und „weiche Stähle“ (wie DD11, DD12 und DD13 gemäß EN 10011 und gemäß der „Deutschen Industrienorm“ DIN 1614/1 ). Coils weisen üblicherweise eine Dicke zwischen 1,5 und 15 mm und eine Breite von 600 bis 2 050 mm auf. Jeder der vorgenannten KN-Codes entspricht einem bestimmten Warentyp, der sich durch seine Breite und Dicke innerhalb der vorgenannten Spannen von den übrigen Typen unterscheidet.

- (11) Zudem wird bei der betroffenen Ware je nach ihrer Oberflächenbehandlung zwischen zwei Kategorien unterschieden, und zwar zwischen schwarzen warmgewalzten Coils (nachstehend „schwarze Coils“ genannt), bei denen es sich um den Grundtyp handelt, und gebeizten warmgewalzten Coils (nachstehend „gebeizte Coils“ genannt), die nach dem Warmwalzen einer zusätzlichen Oberflächenbehandlung, dem Beizen, unterzogen werden. Die Unterscheidung zwischen schwarzen und gebeizten Coils spiegelt sich auch in der Struktur der Kombinierten Nomenklatur wider, da die beiden Arten von Coils unterschiedlichen KN-Codes zugewiesen werden.

- (12) Die Untersuchung ergab, daß die Einfuhren aus den betroffenen Ländern alle KN-Codes und somit alle oben genannten Warentypen betreffen, auch wenn es sich mehrheitlich um schwarze Coils handelt. Obwohl jeder KN-Code einem bestimmten Typ warmgewalzter Coils entspricht, der sich von den anderen Typen unterscheiden läßt, wurde festgestellt, daß alle Typen identische oder ähnliche materielle und technische Eigenschaften und Verwendungen haben. Daher handelt es sich bei allen Typen warmgewalzter Coils, die zu den unter Randnummer 9 genannten KN-Codes gehören, um eine einheitliche Ware.

### 2. Gleichartige Ware

- (13) Bei der Untersuchung wurde festgestellt, daß die aus den betroffenen Ländern eingeführten warmgewalzten Coils identische oder vergleichbare Güten und Abmessungen aufweisen wie die in der Gemeinschaft hergestellten Waren.

- (14) Einige ausführende Hersteller erklärten, die von ihnen hergestellten und verkauften warmgewalzten Coils seien als solche mit der in der Gemeinschaft hergestellten Ware weder austauschbar noch vergleichbar. Letztere sei

<sup>(1)</sup> Siehe Berichtigung in ABl. C 107 vom 16.4.1999, S. 6.

aufgrund der Anwendung eines fortschrittlicheren Fertigungsverfahrens und einer anderen Technologie qualitativ hochwertiger. Die Abnehmer müßten die eingeführten Waren zuweilen vor der Weiterverarbeitung sogar erneut walzen. Daher behaupteten diese ausführenden Hersteller, ihre Ware sei der Ware der antragstellenden Gemeinschaftshersteller nicht gleichartig.

- (15) Unterschiede beim Fertigungsverfahren, die Oberflächenfehler oder chemische Mängel zur Folge haben, können selbstverständlich zu einer Minderung des Marktwertes führen. Die Untersuchung ergab jedoch, daß die in der Gemeinschaft hergestellte Ware und die eingeführte Ware dennoch im allgemeinen die gleichen grundlegenden materiellen Eigenschaften und Verwendungen aufweisen, auch wenn insbesondere ihre Qualität bei den einzelnen Lieferanten und bei den einzelnen Lieferungen eines bestimmten Lieferanten nicht identisch ist. Dies rechtfertigt allerdings nicht den Schluß, daß die warmgewalzten Coils, die aus den betroffenen Ländern eingeführt bzw. die vom Wirtschaftszweig der Gemeinschaft hergestellt und in der Gemeinschaft verkauft werden, nicht gleichartig sind.
- (16) Die Untersuchung ergab ebenfalls, daß die aus den betroffenen Ländern eingeführte Ware und die auf den Inlandsmärkten dieser Länder verkaufte Ware identische bzw. vergleichbare Güten und Abmessungen aufweisen.
- (17) Daher wurde der Schluß gezogen, daß es sich bei den in den betroffenen Ländern hergestellten und dort auf dem Inlandsmarkt verkauften bzw. von dort in die Gemeinschaft ausgeführten warmgewalzten Coils und den von den antragstellenden Gemeinschaftsherstellern hergestellten und auf dem Gemeinschaftsmarkt verkauften warmgewalzten Coils um gleichartige Waren im Sinne des Artikels 1 Absatz 5 Grundentscheidung handelt.

### C. SUBVENTIONEN

#### 1. INDIEN

##### a) Einleitung

- (18) Auf der Grundlage der im Antrag enthaltenen Informationen und der Antworten auf ihren Fragebogen untersuchte die Kommission die folgenden fünf Regelungen, die angeblich die Gewährung von Ausfuhrsubventionen beinhalten:
- „Passbook“-Regelung
  - „Duty Entitlement Passbook“-Regelung
  - „Export Promotion Capital Goods“-Regelung
  - Freie Exportzonen/Exportorientierte Betriebe
  - Einkommen-/Körperschaftsteuerregelung
- (19) Grundlage der ersten vier Regelungen ist das seit dem 7. August 1992 geltende Außenhandelsgesetz („Foreign Trade (Development and Regulation) Act“) aus dem Jahre 1992, mit dem das Gesetz zur Ein- und Ausfuhrkontrolle („Imports and Exports Control Act“) aus dem Jahr 1947 aufgehoben wurde. Das Außenhandelsgesetz ermächtigt die indische Regierung, Notifikationen über die Ausfuhr- und Einfuhrpolitik zu machen. Diese

werden in den „Ausfuhr- und Einfuhrpolitik“-Dokumenten zusammengefaßt, die alle fünf Jahre herausgegeben und jährlich aktualisiert werden. Im vorliegenden Fall beziehen sich zwei Ausfuhr- und Einfuhrpolitik-Dokumente auf den Untersuchungszeitraum, und zwar die Fünfjahrespläne für die Jahre 1992-1997 und 1997-2002.

- (20) Die letztgenannte Regelung, d. h. die Einkommen-/Körperschaftsteuerregelung, basiert auf dem Einkommen-/Körperschaftsteuergesetz („Income Tax Act“) aus dem Jahr 1961, das jährlich durch das Finanzgesetz („Finance Act“) geändert wird.

##### b) „Passbook“-Regelung (PBS)

- (21) Ein Instrument der Ausfuhr- und Einfuhrpolitik, das eine Ausfuhrförderung beinhaltet, ist die am 30. Mai 1995 in Kraft getretene PBS.

##### Förderungswürdigkeit

- (22) Die PBS kann von bestimmten Kategorien von Ausfuhrern in Anspruch genommen werden, und zwar von Ausfuhrern, die Waren in Indien herstellen und anschließend ausführen („ausführende Hersteller“), und von Ausfuhrern, die, unabhängig davon, ob sie die Ware herstellen oder nur vertreiben, ein sogenanntes „Export House/Trading House/Super Trading House certificate“ besitzen. Die Ausfuhrer der letztgenannten Kategorie, die in dem „Ausfuhr- und Einfuhrpolitik“-Dokument definiert wird, müssen unter anderem nachweisen, daß sie bereits exportiert haben.

##### Anwendung

- (23) Keiner der Hersteller/Ausfuhrer der betroffenen Ware hatte einen Antrag auf Anwendung der PBS gestellt bzw. die PBS in Anspruch genommen. Daher erübrigte es sich für die Kommission, diese Regelung im Rahmen der Untersuchung zu prüfen.

##### c) „Duty Entitlement Passbook“-Regelung (DEPB)

- (24) Ein weiteres Instrument der Ausfuhr- und Einfuhrpolitik, das eine Ausfuhrförderung beinhaltet, ist die seit dem 7. April 1997 geltende DEPB. Die DEPB hat die am 31. März 1997 ausgelaufene PBS abgelöst. Es existieren zwei Varianten:

- Vorausfuhr-DEPB
- Nachausfuhr-DEPB

##### i) Vorausfuhr-DEPB

##### Förderungswürdigkeit

- (25) Die Vorausfuhr-DEPB kann von ausführenden Herstellern (d. h. allen Herstellern in Indien, die Waren ausführen) und von ausführenden Händlern, die mit Herstellern verbunden sind, in Anspruch genommen werden. Förderungswürdig sind Unternehmen, die vor der Beantragung einer Lizenz bereits während eines Zeitraums von drei Jahren exportiert haben.

*Anwendung*

- (26) Die förderungswürdigen Ausführer können eine Lizenz beantragen. Auf dieser Lizenz, die automatisch ausgestellt wird, wird ein Betrag gutgeschrieben, der mit den für spätere Einfuhren zu entrichtenden Zöllen verrechnet werden kann. Der Wert der Lizenz wird auf der Grundlage von 5 % des durchschnittlichen jährlichen Wertes sämtlicher Ausfuhren des Antragstellers in den vorangegangenen drei Jahren ermittelt.
- (27) Die Lizenz ist nicht übertragbar und ab dem Ausstellungsdatum 12 Monate lang gültig. Nach Ausschöpfung des auf der Lizenz gutgeschriebenen Betrags muß das begünstigte Unternehmen der zuständigen Behörde eine Gebühr zahlen. Danach kann eine weitere Gutschrift beantragt werden, die erneut auf der Grundlage von 5 % des durchschnittlichen Wertes der in den drei vorangegangenen Jahren getätigten Ausfuhren berechnet wird.
- (28) Im Rahmen der Vorausfuhr-DEPB können Vorleistungen, die für die Herstellung von Waren im Betrieb des betroffenen Unternehmen benötigt werden, zollfrei eingeführt werden. Die Waren, die zollfrei eingeführt werden dürfen, werden anhand der Vorleistungen ermittelt, die in den „Standard Input-Output Norms“ (SION) <sup>(1)</sup> aufgeführt sind, und sind je nach der herzustellenden Ware unterschiedlich. Das begünstigte Unternehmen darf solche zollfrei eingeführten Vorleistungen nur als Bestandteil des Veredelungserzeugnisses verwenden und nicht weiterleiten, verleihen, verkaufen, teilen oder in irgendeiner anderen Weise über sie verfügen.
- (29) Die Regelung beinhaltet darüber hinaus eine Exportauflage. Und zwar verpflichtet sich der Lizenzinhaber bei Inanspruchnahme der Lizenz für zollfreie Einfuhren, die betreffenden Waren als Vorleistungen für die zur Ausfuhr bestimmten Veredelungserzeugnisse zu verwenden. Im Falle der Ausfuhr wird ein Vorteil gewährt, der von der Art und der Menge des Veredelungserzeugnisses abhängt. Der Vorteil wird anhand der SION berechnet. Seine Verpflichtung gilt als erfüllt, wenn er Ausfuhren in einem Wert getätigt hat, die ihm Anspruch auf einen Vorteil in Höhe der im Rahmen der Vorausfuhr-DEPB bereits gewährten Gutschrift geben.
- Schlußfolgerung zur Vorausfuhr-DEPB*
- (30) Die indische Regierung behauptet, die Vorausfuhr-DEPB sei eine zulässige Erlaß-/Rückerstattungs- bzw. Ersatzrückerstattungsregelung im Sinne des Anhangs I Buchstabe i) Grundentscheidung und daher nichtanfechtbar. In den Anhängen II und III Grundentscheidung sind Leitlinien dargelegt, anhand deren ermittelt werden kann, welche Regelungen Ausfuhrsubventionen darstellen.
- (31) Die Vorausfuhr-DEPB stützt sich auf den Wert der Vorleistungen. Die SION weisen fiktive Kosten aus, wobei von dem vermeintlichen Wert der Vorleistungen ausgegangen wird, die für die Herstellung einer bestimmten Ware eingeführt werden müssen. Sobald der SION-Ausbeutesatz für ein bestimmtes Veredelungserzeugnis festgelegt wurde, können die Vorleistungen im Rahmen einer Vorausfuhr-DEPB-Lizenz zollfrei einge-

führt werden. Es ist nicht erforderlich, sämtliche im SION-Verzeichnis aufgelisteten Vorleistungen einzuführen. In welchen Mengen eine bestimmte Vorleistung im Rahmen der Regelung eingeführt werden kann, hängt lediglich vom Wert der Lizenz und von der entsprechenden Verpflichtung zur Ausfuhr des Veredelungserzeugnisses ab.

- (32) Ein Unternehmen, das seine Vorleistungen zu einem niedrigeren Preis als dem in den SION ausgewiesenen Preis erhalten oder einige der Vorleistungen auf dem Inlandsmarkt beziehen kann, könnte zusätzlich Vorleistungen zollfrei einführen und sie dann für seine Inlandsproduktion verwenden. Im Rahmen der SION sind offensichtlich keine Bestimmungen vorgesehen, um dies zu verhindern. Es wurden auch keine Beweise für die Anwendung eines anderen Systems oder Verfahrens gefunden, um zu überprüfen, welche Vorleistungen bei der Herstellung der für die Ausfuhr bestimmten Ware tatsächlich verbraucht werden bzw. in welchem Umfang sie dafür verbraucht werden.
- (33) Wird festgestellt, daß die Regierung des Ausfuhrlandes nicht über ein Überprüfungssystem verfügt, so muß das Ausfuhrland gemäß Anhang II Abschnitt II Nummer 5 und Anhang III Abschnitt II Nummer 3 Grundentscheidung auf der Grundlage der tatsächlich eingesetzten Vorleistungen bzw. der tatsächlichen Geschäftsvorgänge in der Regel eine weitere Prüfung vornehmen, um festzustellen, ob eine übermäßige Zahlung stattgefunden hat. Die indische Regierung nahm eine solche Prüfung nicht vor.
- (34) Der einzige von dieser Untersuchung betroffene indische Ausführer, der die Regelung in Anspruch nahm, wies gegenüber der Kommission jedoch nach, daß ihm keine übermäßige Erstattung gewährt worden war. Er konnte belegen, daß alle Vorteile, die er während des Untersuchungszeitraums aus der Vorausfuhr-DEPB gezogen hatte, durch die Zölle ausgeglichen wurden, die üblicherweise für die Einfuhren der Vorleistungen zu entrichten waren, die bei der Herstellung des ausgeführten Veredelungserzeugnisses verbraucht wurden. Damit erhielt dieses Unternehmen keine Subvention.

## ii) Nachausfuhr-DEPB

*Förderungswürdigkeit*

- (35) Die Nachausfuhr-DEPB kann von ausführenden Herstellern (d. h. allen Herstellern in Indien, die Waren ausführen) und von ausführenden Händlern in Anspruch genommen werden.

*Anwendung*

- (36) Im Rahmen dieser Regelung kann jeder förderungswürdige Ausführer Gutschriften beantragen, die als Prozentsatz des Wertes der ausgeführten Veredelungserzeugnisse berechnet werden. Die indischen Behörden haben für die meisten Waren, so auch für die betroffene Ware, solche DEPB-Sätze auf der Grundlage der SION festgelegt. Die Lizenzen mit Angabe der Höhe der Gutschriften werden automatisch erteilt.

<sup>(1)</sup> Nähere Erläuterungen zu den SION sind der Verordnung (EG) Nr. 1156/98 der Kommission in ABl. L 202 vom 18.7.98, S. 40, zu entnehmen.

- (37) Im Rahmen der Nachausfuhr-DEPB können solche Gutschriften für spätere Einfuhren beliebiger Waren (z. B. Ausgangsstoffe, Investitionsgüter) in Anspruch genommen werden, mit Ausnahme der Waren auf der „Negative List of Imports“. Die so eingeführten Waren können entweder auf dem Inlandsmarkt verkauft (wobei sie einer Verkaufssteuer unterliegen) oder einer anderen Verwendung zugeführt werden.
- (38) Die DEPB-Gutschriften sind frei übertragbar. Sie sind ab dem Ausstellungsdatum 12 Monate lang gültig.
- (39) Nach Inanspruchnahme aller Gutschriften müssen die begünstigten Unternehmen der zuständigen Behörde eine Gebühr zahlen.

#### *Schlußfolgerung zur Nachausfuhr-DEPB*

- (40) Diese Regelung ist eindeutig von der Ausfuhrleistung abhängig. Die Gutschriften werden mit Hilfe einer Formel unter Zugrundelegung der SION-Ausbeutesätze automatisch und somit unabhängig davon berechnet, ob die Vorleistungen eingeführt, ob für sie Einfuhrzölle entrichtet und ob und in welchem Umfang sie tatsächlich zur Herstellung der Ausfuhrware verwendet wurden. Ein Unternehmen kann eine Gutschrift in der Tat unabhängig davon beantragen, ob es die Ware eingeführt oder aus anderen Quellen bezogen hat. Die Regelung kann somit nicht als Rückerstattungs- oder Ersatzrückerstattungsregelung angesehen werden, denn die Erstattung der Einfuhrabgaben beschränkt sich nicht auf diejenigen Einfuhrabgaben, die für die bei der Herstellung verbrauchten Vorleistungen zu entrichten sind, so daß gemäß Artikel 2 Absatz 1 Buchstabe a) Ziffer ii) Grundentscheidung eine übermäßige Erstattung erfolgt. Sie ist daher gemäß Artikel 3 Absatz 4 Buchstabe a) Grundentscheidung anfechtbar, da sie den Verzicht auf Abgaben beinhaltet und von der Ausfuhrleistung abhängig ist.

#### *Berechnung der Höhe der Subvention*

- (41) Der den Ausführern verschaffte Vorteil wurde je nach Verwendung der DEPB-Lizenzen nach zwei unterschiedlichen Methoden berechnet.
- (42) Nutzte das Unternehmen die Lizenzen zu zollfreien Einfuhren, so wurde der Vorteil auf der Grundlage der während des Untersuchungszeitraums für die Einfuhren normalerweise zu entrichtenden, im Rahmen der DEPB aber nicht entrichteten Zölle berechnet.
- (43) Verkaufte das Unternehmen seine Lizenzen, so wurde der Vorteil auf der Grundlage der im Rahmen der Lizenz gewährten Gutschrift unabhängig vom Verkaufspreis der Lizenz berechnet. Die drei ausführenden Hersteller und die indische Regierung beantragten, der Vorteil solle ausschließlich anhand des Verkaufspreises der Lizenz berechnet werden, der in der Regel niedriger sei als der auf der Lizenz gutgeschriebene nominelle Betrag. Diesem Antrag konnte jedoch nicht stattgegeben werden, da der Verkauf einer Lizenz zu einem Preis unter dem nominellen Wert eine reine Geschäftsentscheidung ist, die

nichts an der Höhe des Vorteils ändert, der im Rahmen der Regelung gewährt wird.

- (44) Um den gesamten Vorteil der Empfänger im Rahmen dieser Regelung zu ermitteln, wurde dieser Betrag um die Zinsen während des Untersuchungszeitraums erhöht. Zur Ermittlung des Vorteils der Empfänger einmaliger Zuschüsse werden normalerweise zum nominellen Betrag des Zuschusses die jährlichen Marktzinsen hinzugerechnet, wobei davon ausgegangen wird, daß der Zuschuß am ersten Tag des Untersuchungszeitraums gewährt wurde. Im vorliegenden Fall ist jedoch klar ersichtlich, daß die einzelnen Zuschüsse zu jedem beliebigen Zeitpunkt zwischen dem ersten und dem letzten Tag des Untersuchungszeitraums gewährt worden sein können. Folglich erschien es angemessen, nicht die Jahreszinsen zum Gesamtbetrag hinzuzurechnen, sondern davon auszugehen, daß die Zuschüsse im Schnitt in der Mitte des Untersuchungszeitraums gewährt wurden, so daß die Zinsen für einen Zeitraum von sechs Monaten, und zwar die Hälfte der während des Untersuchungszeitraums in Indien üblichen Jahresmarktzinsen, anzusetzen waren, d. h. 7 %. Dieser Betrag wurde den Gesamtausfuhren im Untersuchungszeitraum zugerechnet.
- (45) Die indische Regierung und drei Ausführer machten geltend, die Kommission habe diese Regelung im Hinblick auf die Höhe der Subvention und insbesondere die Höhe des anfechtbaren Vorteils falsch bewertet. Gemäß Artikel 2 Grundentscheidung könne nämlich nur die übermäßige Erstattung von Einfuhrabgaben als Subvention angesehen werden.
- (46) Artikel 2 Absatz 1 Buchstabe a) Ziffer ii) sieht unter anderem eine Ausnahme für Rückerstattungs- und Ersatzrückerstattungs-systeme vor, die den strikten Vorschriften in Anhang I Ziffer i) und Anhang II (Rückerstattungs-systeme: Definition und einschlägige Bestimmungen) und III (Ersatzrückerstattungs-systeme: Definition und einschlägige Bestimmungen) Grundentscheidung entsprechen.
- (47) Da die Untersuchung der Kommission ergab, daß es sich bei der Nachausfuhr-DEPB nicht um eine zulässige Rückerstattungs- oder Ersatzrückerstattungsregelung handelt, erübrigte sich die Prüfung der Frage, ob eine übermäßige Erstattung erfolgte, so daß der Vorteil in voller Höhe anfechtbar ist. Wie unter Randnummer 40 dargelegt, beinhaltet die Regelung im übrigen tatsächlich eine übermäßige Erstattung von Einfuhrabgaben.
- (48) Während des Untersuchungszeitraums nutzten drei Unternehmen diese Regelung und erhielten Subventionen zwischen 4,1 % und 12,3 %.
- d) **„Export Promotion Capital Goods“ Regelung (EPCGS)**
- (49) Ein weiteres Instrument der Ausfuhr- und Einfuhrpolitik, das eine Ausfuhrförderung beinhaltet, ist die am 1. April 1990 eingeführte und am 5. Juni 1995 geänderte EPCGS.

*Förderungswürdigkeit*

- (50) Die EPCGS kann von ausführenden Herstellern (d. h. allen Hersteller in Indien, die Waren ausführen) und ausführenden Händlern in Anspruch genommen werden. Seit dem 1. April 1997 sind auch mit ausführenden Händlern verbundene Hersteller förderungswürdig.

*Anwendung*

- (51) Unternehmen, die diese Regelung nutzen wollen, müssen den zuständigen Behörden Angaben zu Art und Wert der einzuführenden Investitionsgüter machen. Je nach Umfang der Ausfuhrverpflichtungen, die sie bereit sind einzugehen, können sie Investitionsgüter entweder zollfrei oder zu einem ermäßigten Zollsatz einführen. Die Lizenzen, die die präferenzbegünstigten Einfuhren ermöglichen, werden automatisch erteilt.
- (52) Die Ausfuhrverpflichtung besteht darin, daß die Ausfuhrwaren unter Verwendung der eingeführten Investitionsgüter hergestellt werden müssen.
- (53) Die Ausstellung der Lizenz ist gebührenpflichtig.

*Schlußfolgerung zur EPCGS*

- (54) Bei der EPCGS handelt es sich um eine anfechtbare Subvention, da die Anwendung eines ermäßigten Zollsatzes bzw. die Zollbefreiung im Falle eines Ausfühlers eine finanzielle Beihilfe der indischen Regierung darstellt, die auf normalerweise zu entrichtende Abgaben verzichtet, und dem Empfänger durch die Ermäßigung der Zölle bzw. die Befreiung von den Einfuhrabgaben einen Vorteil verschafft wird.
- (55) Die Subvention ist gemäß Artikel 3 Absatz 4 Buchstabe a) Grundentscheidung rechtlich von der Ausfuhrleistung abhängig, da sie an die Voraussetzung geknüpft ist, daß Waren ausgeführt werden, so daß sie als „spezifisch“ anzusehen ist.

*Berechnung der Höhe der Subvention*

- (56) Der den Ausfuhrern verschaffte Vorteil wurde auf der Grundlage der für die eingeführten Investitionsgüter nicht entrichteten Zölle berechnet, wobei dieser Betrag über einen Zeitraum verteilt wurde, der dem normalen Abschreibungszeitraum für solche Investitionsgüter in dem betreffenden Wirtschaftszweig entspricht. Zur Ermittlung dieses Zeitraums wurde der (auf der Grundlage der hergestellten Mengen der betroffenen Ware) gewogene Durchschnitt der Abschreibungszeiträume für die von jedem Unternehmen im Rahmen der EPCGS tatsächlich eingeführten Investitionsgüter herangezogen,

woraus sich ein normaler Abschreibungszeitraum von 15,5 Jahren ergab. Um den gesamten Vorteil des Empfängers im Rahmen dieser Regelung zu ermitteln, wurde der auf diese Weise dem Untersuchungszeitraum zugerechnete Betrag um die Zinsen während des Untersuchungszeitraums erhöht. Da diese Art von Subvention einem einmaligen Zuschuß entspricht, wurde die Zugrundelegung des in Indien im Untersuchungszeitraum geltenden Marktzinssatzes von 14 % als angemessen angesehen. Dieser Subventionsbetrag wurde sodann den Gesamtausfuhren im Untersuchungszeitraum zugerechnet.

- (57) Die indische Regierung und drei Ausfuhrer beantragten, der Vorteil solle dem Gesamtumsatz der Unternehmen zugerechnet werden, da die im Rahmen der EPCGS eingeführten Maschinen sowohl für die Export- als auch für die Inlandsproduktion genutzt würden. Zudem bestehe das eigentliche Ziel dieser Regelung darin, die indischen Unternehmen bei der technologischen Modernisierung und der Steigerung ihrer internationalen Wettbewerbsfähigkeit zu unterstützen (sowie Devisenverluste zu verhindern), so daß diese Regelung nicht als Ausfuhrsubvention angesehen werden solle. Dieses Argument wird jedoch zurückgewiesen. Wie oben dargelegt wurde, setzt die Inanspruchnahme der Regelung eine Ausfuhrverpflichtung voraus. Daher ist davon auszugehen, daß die Subvention von der Ausfuhrleistung abhängig ist, so daß der Vorteil gemäß Abschnitt F Buchstabe b) Ziffer i) der Berechnungsleitlinien<sup>(1)</sup> den Ausfuhren im Untersuchungszeitraum zugerechnet wurde.
- (58) Während des Untersuchungszeitraums nutzten zwei Unternehmen diese Regelung und erhielten Subventionen in Höhe von 0,0 % bzw. 0,8 %.

**e) Freie Exportzonen (FEZ)/Exportorientierte Betriebe (EOB)**

- (59) Ein weiteres Instrument der Ausfuhr- und Einfuhrpolitik, das laut Antrag eine Ausfuhrförderung beinhaltet, ist die am 22. Juni 1994 eingeführte FEZ-EOB-Regelung.
- (60) Die Kommission stellte fest, daß kein Hersteller der betroffenen Ware in einer FEZ niedergelassen oder ein EOB war. Daher erübrigte es sich für die Kommission, diese Regelung im Rahmen der Untersuchung zu prüfen.

**f) Einkommen-/Körperschaftsteuerregelung (ITES)**

- (61) Das Einkommen-/Körperschaftsteuergesetz („Income Tax Act“) von 1961 ist die Rechtsgrundlage der ITES. Dieses Gesetz, das jährlich durch das Finanzgesetz („Finance Act“) geändert wird, bildet die Grundlage für die Besteuerung und sieht mehrere von den Steuerpflichtigen zu beantragende Steuerbefreiungen bzw. Abzüge vor. Zu den Befreiungen, die Unternehmen beantragen können, zählen auch die Befreiungen gemäß den §§ 10A, 10B und 80HHC des Gesetzes.
- (62) Die Kommission stellte fest, daß kein Hersteller der betroffenen Ware im Untersuchungszeitraum Vorteile im Rahmen der ITES beantragte. Daher erübrigte es sich für die Kommission, diese Regelung im Rahmen der Untersuchung zu prüfen.

<sup>(1)</sup> Siehe ABl. C 394 vom 17.12.98, S. 6.

g) **Höhe der anfechtbaren Subventionen**

- (63) Die untersuchten Ausführer erhielten folglich insgesamt anfechtbare Subventionen in folgender Höhe:

	(%)			
	DEBP (Vorausfuhr)	DEBP (Nachausfuhr)	EPCGS	Insgesamt
Essar Steel Ltd.	0,0	4,1	0,8	4,9
Steel Authority of India Ltd.	0,0	12,3	0,0	12,3
Tata Iron and Steel Co. Ltd.	0,0	8,7	0,0	8,7

## 2. SÜDAFRIKA

a) **Einleitung**

- (64) Auf der Grundlage der im Antrag enthaltenen Informationen und der Antworten auf ihren Fragebogen untersuchte die Kommission die folgenden Regelungen, die angeblich die Gewährung von Subventionen beinhalten:

- Befristete Steuerbefreiung für Investitionen in die Produktion
- Zinsvergünstigte Darlehen
- Befreiung von den Einfuhrabgaben
- Unterstützung des Exportmarketings
- Vorzugspreise für Fracht und Strom
- Preisnachlässe für Ausfuhren von Sekundärstahlerzeugnissen

- (65) Drei Regelungen, nämlich die „Regional Industrial Development“-Regelung (RIDP), die „Simplified Regional Industrial Development“-Regelung (SRIDP) und die „General Export Incentive“-Regelung, wurden nicht untersucht. Zum Zeitpunkt der Einleitung des Verfahrens hatte die südafrikanische Regierung bereits nachgewiesen, daß diese Regelungen zwischen November 1996 und Juli 1997 außer Kraft getreten waren. Die Kommission ließ daher gelten, daß die Regelungen den betroffenen Ausführern im Untersuchungszeitraum keinen Vorteil verschafft haben konnten.

b) **Einstellung**

- (66) Bei den von den untersuchten Unternehmen in Anspruch genommenen Regelungen wurde festgestellt, daß der Gesamtvorteil zwischen 0,10 % und 0,48 % lag. Da Subventionen in dieser Höhe gemäß Artikel 14 Absatz 5 Grundentscheidung als geringfügig anzusehen sind, erübrigte sich für die Kommission die Prüfung der Frage, ob die einzelnen Regelungen anfechtbar sind. Die Kommission beschloß vielmehr, daß dieses Verfahren gegenüber Südafrika ohne die Einführung von Zöllen eingestellt werden sollte.

## 3. TAIWAN

a) **Einleitung**

- (67) Auf der Grundlage der im Antrag enthaltenen Informationen und der Antworten auf ihren Fragebogen untersuchte die Kommission die folgenden Regelungen, die angeblich die Gewährung von Subventionen beinhalten:

- Steuergutschriften und -befreiungen
- Beschleunigte Abschreibung
- Befreiung von den Einfuhrabgaben
- „Matching“-Fonds
- Steuergutschriften für Investitionen in Gebieten mit wenigen natürlichen Ressourcen
- Zinsvergünstigte Darlehen
- Subventionen für Unternehmen in Gewerbeparks und Exportzonen

- (68) Im folgenden wird näher auf diese Regelungen eingegangen.

- (69) Die ersten sechs Regelungen stützen sich auf das Gesetz zur Modernisierung der Industrie („Statute for Upgrading Industries“). Die zuletzt aufgeführte Regelung basiert auf dem Gesetz zur Gründung und Verwaltung wissenschaftsorientierter Gewerbeparks („Statute for the Establishment and Administration of Science-based Parks“) und dem Gesetz zur Gründung und Verwaltung von Exportzonen („Statute for the Establishment and Management of Export Processing Zones“).

b) **Steuergutschriften für den Erwerb von Anlagen zur Automatisierung der Produktion und zur Verbesserung des Umweltschutzes***Rechtsgrundlage*

- (70) Das grundlegende Instrument zur Förderung der wirtschaftlichen Entwicklung der taiwanischen Industrie ist das Gesetz zur Modernisierung der Industrie („Statute for Upgrading Industries“ im folgenden „SUI“ genannt), das am 1. Januar 1991 in Kraft trat und zuletzt am 27. Januar 1995 geändert wurde. Dieses Gesetz wird durch Durchführungsvorschriften, die sogenannten „Enforcement Rules of the Statute for Upgrading Industries“, ergänzt, die zuletzt am 27. Januar 1995 geändert wurden. Die Steuergutschriften stützen sich auf Artikel 6 SUI. Maßgeblich für die praktische Anwendung der Regelung sind die „Maßnahmen für die Durchführung von Steuerabzügen“ (Measures Governing the Application of Tax Deductions), die am 15. April 1991 von der „Exekutive Yuan“ erlassen und zuletzt am 27. Februar 1995 geändert wurden.

*Förderungswürdigkeit*

- (71) Für die Steuergutschriften kommen sämtliche Verarbeitungsunternehmen in Betracht. Es gibt weder eine Exportauflage, noch ist die Gewährung der Steuergutschriften von der Herstellung bestimmter Warentypen oder einer Mindestproduktionsmenge oder einem Mindestumsatz abhängig.

(72) Gemäß Artikel 6 SUI werden die Steuerbefreiungen jedoch nur für die nachstehenden Investitionen gewährt:

- Investitionen in Anlagen zur Automatisierung der Produktion
- Investitionen in Anlagen zur Verbesserung des Umweltschutzes.

(73) Gemäß dem SUI müssen die Investitionen 600 000 neue Taiwan-Dollar (TWD) übersteigen. Die Steuergutschriften für die verschiedenen Arten von Investitionen sind kumulierbar, dürfen jedoch 50 % der im laufenden Jahr zu zahlenden Steuern nicht übersteigen.

#### *Höhe der Steuergutschrift*

(74) Förderungswürdige Unternehmen, die in die vorstehend genannten Anlagen investieren, können zehn bzw. zwanzig Prozent des Kaufpreises auf die im laufenden Jahr zu zahlende Körperschaftsteuer anrechnen. Ist die zu zahlende Körperschaftsteuer niedriger als der abzugsfähige Betrag, so kann die Gutschrift auf die folgenden vier Jahre vorgetragen werden.

(75) Die Höhe der Steuergutschrift wird wie folgt ermittelt:

Beim Erwerb inländischer Anlagen zur Automatisierung der Produktion oder zur Verbesserung des Umweltschutzes beläuft sich die Steuergutschrift auf 20 %. Beim Erwerb ausländischer Anlagen zur Automatisierung der Produktion oder zur Verbesserung des Umweltschutzes wird eine Steuergutschrift in Höhe von 10 % gewährt. Beim Erwerb von Technologien zur Automatisierung der Produktion ist eine Steuergutschrift in Höhe von 10 % zulässig.

#### *Anwendung*

(76) Zur Inanspruchnahme einer Steuergutschrift stellt das betreffende Unternehmen binnen sechs Monaten nach der Lieferung der Anlagen bzw. dem Abschluß des Investitionsvorhabens einen Antrag auf Erteilung einer Genehmigung zum Steuerabzug beim Büro für Industrielle Entwicklung (Industrial Development Bureau, kurz „IDB“) des Wirtschaftsministeriums. Vor Erteilung der Genehmigung überprüfen die lokalen Steuerbehörden, ob die Anlagen den Kriterien nach Artikel 6 SUI entsprechen und tatsächlich installiert wurden. Nach Erteilung der Genehmigung kann der gutgeschriebene Betrag in der Steuererklärung für das laufende Jahr in Abzug gebracht werden (Posten 95 auf der Steuererklärung).

#### *Anfechtbarkeit*

(77) Die Steuergutschriften gemäß Artikel 6 SUI stellen anfechtbare Subventionen im Sinne des Artikels 3 Absatz 4 Buchstabe b) Grundentscheidung dar. Diese Subventionen sind davon abhängig, daß inländische Waren Vorrang vor eingeführten Waren erhalten. Im Rahmen der Regelung werden zwar Steuergutschriften sowohl für eingeführte als auch für inländische Anlagen

gewährt, doch sind die Subventionen beim Erwerb inländischer Anlagen doppelt so hoch und liefern somit einen direkten Anreiz für den Erwerb taiwanischer Anlagen. Die Überprüfung ergab, daß die taiwanischen Behörden tendenziell den Erwerb inländischer Anlagen gegenüber dem Kauf eingeführter Maschinen begünstigen, indem sie unterschiedlich hohe Vorteile gewähren (20 % für inländische Anlagen gegenüber 10 % für eingeführte Anlagen).

(78) Die Regelung stellt insofern eine Subvention dar, als die finanzielle Beihilfe der taiwanischen Regierung in Form von Steuergutschriften den Ausführern einen Vorteil verschafft. Die Subvention ist rechtlich davon abhängig, daß inländische Waren Vorrang vor eingeführten Waren erhalten, so daß sie als spezifisch im Sinne des Artikels 3 Absatz 4 Buchstabe b) Grundentscheidung anzusehen ist.

(79) Aus den dargelegten Gründen wird die Auffassung vertreten, daß es sich bei den Steuergutschriften um anfechtbare Subventionen handelt.

#### *Berechnung des Vorteils*

(80) Die Höhe der Subvention sollte anhand der Abgaben berechnet werden, die im Untersuchungszeitraum nicht entrichtet wurden (der Untersuchungszeitraum in diesem Verfahren entspricht einem Steuerjahr in Taiwan: 1. Januar 1998 bis 31. Dezember 1998). Die Gesamtsubvention sollte den Gesamtverkäufen zugerechnet werden, da sie sowohl den Inlands- als auch den Exportverkäufen zugute kam.

(81) Die taiwanische Regierung und ein Unternehmen machte geltend, die Kommission hätte den aus der Subvention erwachsenden Vorteil anhand der Differenz zwischen den beiden Prozentsätzen berechnen müssen (Steuergutschrift in Höhe von 20 % für inländische Anlagen und von 10 % für eingeführte Anlagen). Die Kommission legte jedoch in diesem Zusammenhang die Steuergutschriften in voller Höhe zugrunde, da die Steuergutschrift von 20 % nicht als Abweichung von einer Standardgutschrift in Höhe von 10 % angesehen werden kann. Die beiden unterschiedlich hohen Steuergutschriften sollten als Bestandteil separater Regelungen angesehen werden, die beide spezifisch sind, und zwar entweder in bezug auf inländische Anlagen oder in bezug auf eingeführte Anlagen. In Ermangelung einer Steuergutschrift von 20 % für inländische Anlagen hätten die betreffenden Unternehmen keinerlei Gutschrift erhalten, da die Steuergutschrift von 10 % nur für eingeführte Anlagen gewährt wird; es handelt sich somit nicht um einen Regelsatz. Daraus zog die Kommission den Schluß, daß die Subvention dem Gesamtbetrag der Abgaben entspricht, auf die die taiwanische Regierung verzichtete.

(82) Ein Unternehmen nutzte diese Regelung und erhielt einen Vorteil in Höhe von 2,19 %.



**c) Steuergutschriften für Investitionen in bestimmte Unternehmen**

*Förderungswürdigkeit*

- (83) Gemäß Artikel 8 SUI können die Steuergutschriften von Investoren in Anspruch genommen werden, die Namensaktien erwerben, die von einem „wichtigen technologieorientierten Unternehmen“ („important technology-based enterprise“) oder einem „bedeutenden Unternehmen“ („important invested company“), das von der taiwanischen Regierung als solches ausgewiesen wurde, ausgegeben werden. Der Investor muß die Namensaktien mindestens zwei Jahre behalten. Es ist nicht eindeutig definiert, was unter einem „wichtigen technologieorientierten Unternehmen“ zu verstehen ist. Bei einem „bedeutenden Unternehmen“ kann es sich um ein von der taiwanischen Regierung als solches ausgewiesenes Unternehmen mit einem Kapital von mindestens 2 Mrd. TWD handeln.

*Höhe der Steuergutschrift*

- (84) Förderungswürdige Unternehmen, die in eines der vorgenannten Unternehmen investieren, können 20 % des Kaufpreises der Aktien auf die Körperschaftsteuer anrechnen.

*Anwendung*

- (85) Zur Inanspruchnahme der Steuergutschriften stellt der Investitionsempfänger beim IDB einen Antrag auf Erteilung einer Genehmigung zum Steuerabzug. Vor Erteilung der Genehmigung überprüft das IDB, ob das Unternehmen die Kriterien eines technologieorientierten Unternehmens erfüllt bzw. ob der Investitionsempfänger von den Behörden als bedeutendes Unternehmen ausgewiesen wurde. Nachdem dem Investitionsempfänger dieses Dokument erteilt wurde, kann der Investor den gutgeschriebenen Betrag in der Steuererklärung für das laufende Jahr in Abzug bringen (Posten 95 auf der Steuererklärung).

*Anfechtbarkeit*

- (86) Die Steuergutschriften gemäß Artikel 8 SUI stellen anfechtbare Subventionen im Sinne des Artikels 3 Absatz 2 Buchstabe a) Grundentscheidung dar. Die taiwanische Regierung beschränkt den Zugang zu den Subventionen auf Unternehmen, die bestimmte Investitionen tätigen. Die Überprüfung ergab, daß die taiwanischen Behörden Investitionen in bestimmte Sektoren und Unternehmen begünstigen.
- (87) Die Regelung stellt insofern eine Subvention dar, als die finanzielle Beihilfe der taiwanischen Regierung in Form von Steuergutschriften den Ausführeern einen Vorteil verschafft. Sie ist gemäß Artikel 3 Absatz 2 Buchstabe a) Grundentscheidung als spezifische Subvention anzusehen, da sie auf bestimmte Unternehmen in Taiwan beschränkt ist.

- (88) Die taiwanische Regierung machte geltend, daß es sich bei dieser Regelung nicht um eine Subvention handle, da die Investitionsempfänger keine finanzielle Beihilfe erhielten. Diese Argumentation ist falsch. Wie oben dargelegt, wird einem Unternehmen, das in bestimmte Unternehmen investiert, eine Steuergutschrift in Höhe von 20 % der Investitionssumme gewährt. Die Steuergutschrift stellt eindeutig eine finanzielle Beihilfe der taiwanischen Regierung dar, da sie im Sinne von Artikel 2 Absatz 1 Buchstabe a) Ziffer ii) Grundentscheidung auf Abgaben verzichtet, wodurch dem investierenden Unternehmen ein Vorteil gewährt wird.

- (89) Die taiwanische Regierung und ein Unternehmen machten geltend, diese Regelung sei allgemein zugänglich und folglich nicht spezifisch, da sie von allen Unternehmen in Anspruch genommen werden könne, die in bestimmte Unternehmen investieren. Die Kommission stellte jedoch fest, daß der Zugang zu dieser Regelung ausdrücklich auf Unternehmen beschränkt ist, die in bestimmte Unternehmen investieren, da nicht für alle Investitionen in Namensaktien Steuergutschriften gewährt werden. Letztere beschränken sich auf Investitionen in eine begrenzte Anzahl von Unternehmen, nämlich in technologieorientierte Unternehmen oder bedeutende Unternehmen. Die Kommission pflichtet der taiwanischen Regierung darin bei, daß sich die Definition der förderungswürdigen Unternehmen auf klare und objektive Kriterien stützt. Es handelt sich jedoch nicht, wie in Artikel 3 Absatz 2 Buchstabe b) Grundentscheidung gefordert, um neutrale und horizontal anwendbare Kriterien, da die Anzahl der Investitionen, die zu einer Steuergutschrift führen können, durch die Art der Tätigkeit der betroffenen Unternehmen begrenzt wird. Wenn das investierende Unternehmen die Subvention erhalten will, ist seine Wahlfreiheit auf sektorspezifischer Ebene beschränkt. Gemäß Artikel 2 der „Kriterien für die Abgrenzung der ‚Major Technology Enterprises‘ in bezug auf die Verarbeitungsindustrie und die Erbringer technischer Dienstleistungen“ (Criteria for determining the scope of major Technology Enterprises with respect to Manufacturing Industry and Technical-Service Industry) werden die Steuergutschriften nur für 11 spezifische Typen von Investitionen gewährt. Diese Regelung kann daher nur in Anspruch genommen werden, wenn Investitionen in bestimmte Unternehmen getätigt werden; sie ist nicht allgemein zugänglich und somit gemäß Artikel 3 Absatz 2 Buchstabe a) Grundentscheidung anfechtbar.

- (90) Daher wird die Auffassung vertreten, daß es sich bei den Steuergutschriften um anfechtbare Subventionen handelt.

*Berechnung des Vorteils*

- (91) Der Vorteil der Ausführeer sollte anhand der Steuergutschriften berechnet werden, die den Ausführeern im Untersuchungszeitraum tatsächlich gewährt wurden. Der Vorteil sollte dem Gesamtumsatz des betreffenden Unternehmens im Untersuchungszeitraum zugerechnet werden.
- (92) Ein Unternehmen nutzte diese Regelung und erhielt einen Vorteil in Höhe von 1,34 %.

**d) Steuergutschriften für FuE und Personalschulung***Rechtsgrundlage*

- (93) Die Steuergutschriften für Forschung und Entwicklung (FuE) und Personalschulung stützen sich auf Artikel 6 SUI. Maßgeblich für die praktische Anwendung der Regelung sind die „Maßnahmen für die Durchführung von Steuerabzügen für Unternehmen, die in FuE, Personalschulung und die Einführung international renommierter Marken“ („Measures Governing the Application of Tax Deduction for Company Investment in R & D, Personnel Training and Establishing Image of Worldwide Brand“, nachstehend „MASSNAHMEN“ genannt), die am 15. April 1991 von der „Executive Yuan“ erlassen und zuletzt am 28. Mai 1997 geändert wurden.

*Förderungswürdigkeit*

- (94) Für die vorgenannten Steuergutschriften kommen sowohl Verarbeitungsunternehmen als auch Agrarbetriebe und Dienstleistungsunternehmen in Betracht. Es gibt weder eine Exportauflage, noch ist die Gewährung der Steuergutschriften von der Herstellung bestimmter Warentypen oder einer Mindestproduktionsmenge oder einem Mindestumsatz abhängig.

*Höhe der Steuergutschrift*

- (95) Erreichen die FuE-Gesamtausgaben im Falle von FuE-Investitionen 2 000 000 NWD oder 2 % der Netto-Geschäftseinnahmen im selben Steuerjahr, so können 15 % davon von der in dem betreffenden Jahr zu zahlenden Körperschaftsteuer abgezogen werden. Erreichen die Gesamtausgaben 2 000 000 TWD und übersteigen 3 % der Netto-Geschäftseinnahmen, so können 20 % des Betrags, der diese 3 % übersteigt, von der Körperschaftsteuer abgezogen werden.
- (96) Erreichen die Gesamtausgaben eines Unternehmens für Personalschulung in einem Steuerjahr 600 000 TWD, so können gemäß Artikel 6 der MASSNAHMEN 15 % dieser Investitionen von der Körperschaftsteuer abgezogen werden.
- (97) Ist die für das laufende Jahre zu zahlende Körperschaftsteuer niedriger als der abzugsfähige Betrag, so können beide Arten von Gutschriften auf die folgenden vier Jahre vorgetragen werden.

*Anwendung*

- (98) Zur Inanspruchnahme der Steuergutschriften fügt das betreffende Unternehmen der Körperschaftsteuererklärung einen entsprechenden Antrag bei. Die lokalen Steuerbehörden überprüfen, ob die Ausgaben den Kriterien des Artikels 6 SUI und der Artikel 2 und 3 der MASSNAHMEN erfüllen und ermitteln den abzugsfähigen Betrag. Nachdem die lokalen Steuerbehörden den Betrag genehmigt haben, kann die Steuergutschrift auf der Steuererklärung für das laufende Steuerjahr in Abzug gebracht werden.

*Anfechtbarkeit*

- (99) Die Steuergutschriften für FuE und Personalschulung gemäß Artikel 6 SUI stellen keine anfechtbaren Subventionen dar. Sie können grundsätzlich von allen Verarbeitungs-, Agrar- und Dienstleistungsunternehmen in Anspruch genommen werden, die in FuE und Personalschulung investieren. Zudem werden die förderungswürdigen Ausgaben in Artikel 2 (FuE) und Artikel 3 (Personalschulung) der MASSNAHMEN genau beschrieben, und die förderungswürdigen Maßnahmen können von Unternehmen aller Branchen durchgeführt werden. Die Steuerbehörden verfügen bei der Ermittlung der förderungs- bzw. nichtförderungswürdigen Investitionen über keinerlei Ermessen. Zudem ergab die Untersuchung, daß die Steuergutschriften tatsächlich in allen Sektoren der Industrie in Anspruch genommen wurden.

**e) Sonstige Steuergutschriften**

- (100) Die Untersuchung ergab, daß die folgenden Steuergutschriften und -befreiungen zwar vorgesehen waren, aber von den ausführenden Herstellern der betroffenen Ware nicht in Anspruch genommen wurden:
- Steuergutschriften für die Einführung international anerkannter Marken
  - Steuerbefreiung für fünf Jahre zugunsten bestimmter, in Artikel 8 SUI aufgeführter Unternehmen
  - Körperschaftsteuerbefreiung für fünf Jahre gemäß den Artikeln 15 und 17 des Gesetzes für die Gründung und Verwaltung wissenschaftsorientierter Gewerbebetriebe.
- (101) Da festgestellt wurde, daß diese Regelungen nicht in Anspruch genommen worden waren, wurde ihre Anfechtbarkeit nicht geprüft.

**f) Beschleunigte Abschreibung***Förderungswürdigkeit*

- (102) Gemäß Artikel 5 SUI kann ein Verarbeitungsunternehmen eine beschleunigte Abschreibung vornehmen, wenn es in bestimmte Sachanlagen investiert. Förderungswürdige Sachanlagen sind Anlagen für folgende Zwecke: FuE, Prüfung von Pilotprodukten, Energiesparen, Einsatz alternativer Energien.

*Anwendung*

- (103) Ein Unternehmen, das in förderungswürdige Anlagen investiert hat, muß beim IDB oder bei der Energiekommission einen Antrag stellen, dem eine Beschreibung der Anlagen und eine Kopie des Anlagenkatalogs beizufügen ist. Das IDB bzw. die Energiekommission überprüft dann die Förderungswürdigkeit der Anlagen und erteilt eine Genehmigung. Wenn das Unternehmen bei den Steuerbehörden seine Körperschaftsteuererklärung abgibt, legt es die Genehmigung(en) und eine Liste der Anlagen bei, die beschleunigt abgeschrieben werden dürfen. Die lokalen Steuerbehörden prüfen erneut, ob die Anlagen die Kriterien des Artikels 5 SUI erfüllen und ob die beabsichtigte beschleunigte Abschreibung korrekt ist.

*Höhe des Vorteils*

- (104) Gemäß Artikel 51 Steuergesetzbuch kann ein Unternehmen drei verschiedene Abschreibungsmethoden anwenden: lineare Abschreibung, Buchwertabschreibung oder Abschreibung nach Maßgabe der Arbeitsstunden. Die Überprüfung ergab, daß alle ausführenden Hersteller der betroffenen Ware die lineare Abschreibungsmethode anwandten, nach der während der Nutzungsdauer der Anlagen jeweils ein fixer Betrag abgeschrieben wird. Gemäß der Tabelle über die Nutzungsdauer von Sachanlagen haben die einzelnen Anlagen eine fixe Nutzungsdauer zwischen 2 und 50 Jahren. In der Stahlindustrie beläuft sich die Nutzungsdauer der Anlagen durchschnittlich auf 7 Jahre.
- (105) Der Vorteil im Rahmen der beschleunigten Abschreibung besteht darin, daß anstelle des normalen, in der Tabelle über die Nutzungsdauer von Sachanlagen festgelegten Abschreibungszeitraums (durchschnittlich 7 Jahre in der Stahlindustrie) ein Abschreibungszeitraum von nur 2 Jahren zugrunde gelegt wird.

*Anfechtbarkeit*

- (106) Die beschleunigte Abschreibung gemäß Artikel 5 SUI stellt eine anfechtbare Subvention dar. Die Überprüfung ergab, daß eines der Unternehmen trotz der vermeintlich objektiven Kriterien des Artikels 5 SUI die einschlägigen Bestimmungen nutzte, um sämtliche Maschinen und Anlagen für eine neue Produktionslinie wie auch Gebäude beschleunigt abzuschreiben. Die betreffenden Maschinen werden zur Herstellung von Stahlerzeugnissen verwendet und haben keine direkten Auswirkungen auf FuE, Pilotprodukte oder das Energiesparen. Die Energiekommission und die lokalen Steuerbehörden gaben dem betreffenden Antrag statt. Damit erfüllen die getätigten Investitionen nicht die Kriterien des Artikels 5 SUI, denn es handelt sich nicht um Anlagen, die für das Einsparen von Energie oder Pilotprodukte genutzt werden, bzw. um FuE-Investitionen. Daher ist der Schluß zu ziehen, daß die gewährende Behörde bei der Genehmigung der beschleunigten Abschreibung über einen Ermessensspielraum verfügt und bestimmte Unternehmen gegenüber anderen begünstigen kann.
- (107) Nach der Unterrichtung über die Feststellungen der Kommission machte die taiwanische Regierung geltend, daß die Genehmigung für eine beschleunigte Abschreibung von der Energiekommission und nicht vom IDB erteilt wurde. Nach Überprüfung des Sachverhalts pflichten die Kommissionsdienststellen der taiwanischen Regierung darin bei, daß die Genehmigung für den Kauf der angeblich zum Energiesparen bestimmten Anlagen von der Energiekommission erteilt wurde. Dennoch muß die Kommission an ihrer Schlußfolgerung festhalten, daß die betreffende Subvention gemäß Artikel 3 Absatz 2 Buchstabe a) Grundentscheidung anfechtbar ist, da die gewährende Behörde die Förderkriterien offensichtlich nicht in allen Fällen beachtet und die Subvention somit aufgrund des vorhandenen Ermessensspielraums tatsächlich auf bestimmte Unternehmen beschränkt ist. Das

Unternehmen, das diese Regelung in Anspruch nahm, schrieb eine Vielzahl von Gegenständen wie beispielsweise Gebäude beschleunigt ab, bei denen es sich eindeutig nicht um Anlagen zum Energiesparen handelt. Daher kommt die Kommission zu dem Schluß, daß diese Regelung den Herstellern der betroffenen Ware einen Vorteil verschafft und anfechtbar ist.

- (108) Ein Unternehmen machte geltend, daß es zwar beschleunigt abschrieb, daß ihm aber im Rahmen der Regelung kein Vorteil erwuchs, da der Gesamtbetrag, der im Untersuchungszeitraum beschleunigt abgeschrieben wurde, niedriger war als der Betrag, der sich nach der normalen Abschreibungsmethode ergeben hätte. Bei der Prüfung der Frage, ob diesem Unternehmen ein Vorteil gewährt wurde, berücksichtigte die Kommission im Einklang mit ihrem üblichen Vorgehen nur die Steuerersparnis bei allen Gegenständen, die im Untersuchungszeitraum noch abgeschrieben wurden, und verglich die normal abgeschriebenen Beträge mit den beschleunigt abgeschriebenen Beträgen. Alle Gegenstände, die gemäß den Büchern des Unternehmens bereits voll abgeschrieben waren und nach den üblichen Buchführungsgrundsätzen keinen Wert mehr hatten, wurden bei der Berechnung des Vorteils nicht berücksichtigt. Daher ist der Einwand des Unternehmens unbegründet.

- (109) Folglich wird die Auffassung vertreten, daß es sich bei dem Vorteil der beschleunigten Abschreibung um eine spezifische und damit anfechtbare Subvention im Sinne des Artikels 3 Absatz 2 Buchstabe a) Grundentscheidung handelt.

*Berechnung des Vorteils*

- (110) Wie oben dargelegt, sollte der den Ausführern verschaffte Vorteil anhand der Differenz berechnet werden, die zwischen dem Steuerbetrag, der im Untersuchungszeitraum bei Anwendung des normalen Abschreibungssatzes zu zahlen gewesen wäre, und dem im Rahmen der beschleunigten Abschreibung tatsächlich gezahlten Steuerbetrag besteht. Bei der Berechnung der Differenz wurden alle Vermögensgegenstände (Gebäude und Maschinen) berücksichtigt, die im Untersuchungszeitraum noch abgeschrieben wurden. Der Vorteil sollte dem Gesamtumsatz des betreffenden Unternehmens zugerechnet werden.
- (111) Ein Unternehmen nutzte diese Regelung und erhielt einen Vorteil in Höhe von 0,60 %.

**g) Befreiung von den Einfuhrabgaben***Rechtsgrundlage*

- (112) Diese Regelung stützt sich auf die Kapitel 84, 85 und 90 des Zolltarifs und der Klassifizierung der Ein- und Ausfuhrwaren der Volksrepublik China („Customs Import Tariff and Classification of Import & Export Commodities of the Republic of China“, im folgenden „Zollkodex“ genannt).

*Förderungswürdigkeit*

- (113) Gemäß den vorgenannten Bestimmungen des Zollkodex können Verarbeitungsunternehmen Maschinen, die den nachstehenden Zwecken dienen und im Inland noch nicht hergestellt werden, unter Befreiung von den Einfuhrabgaben einführen: Entwicklung neuer Produkte, Qualitätsverbesserung, Produktionssteigerung, Energiesparen, Förderung der Wiederverwertung und Verbesserung der Fertigungstechniken.

*Anwendung*

- (114) Ein Unternehmen, das die obengenannten Maschinen oder Vorrichtungen einführen will, stellt vor der Einfuhr einen Antrag beim IDB. Nachdem das IDB geprüft hat, daß die betreffenden Anlagen nicht in Taiwan hergestellt werden, erteilt es eine Bescheinigung und sendet die entsprechenden Exemplare an den Antragsteller und an den Zoll. Der Zoll überprüft, ob die eingeführten Maschinen den auf der IDB-Bescheinigung beschriebenen Maschinen entsprechen. Diese Überprüfung wird stichprobenmäßig vorgenommen.

*Höhe der Abgabenbefreiung*

- (115) Die Höhe der Subvention entspricht den normalerweise zu entrichtenden Einfuhrabgaben. Auf Maschinen werden üblicherweise Zölle zwischen 2 % und 20 % erhoben.

*Schlußfolgerung*

- (116) Die Befreiung von den Einfuhrabgaben gemäß dem Zollkodex stellt eine anfechtbare Subvention dar. Aufgrund der Art der Subvention wird die Regelung zwangsläufig von bestimmten Wirtschaftszweigen stärker genutzt als von anderen. Die Wirtschaftszweige, die in Taiwan hergestellte Anlagen verwenden, können diese Regelung nicht in Anspruch nehmen. Die Befreiung von den Einfuhrabgaben beschränkt sich somit auf Wirtschaftszweige, die von der Einfuhr abhängig sind, da die benötigten Maschinen noch nicht im Inland hergestellt werden. Wirtschaftszweige, die Maschinen einführen, welche auch in Taiwan hergestellt werden, sind nicht förderungswürdig.
- (117) Die taiwanische Regierung machte geltend, die Befreiung der Maschineneinfuhren von den Einfuhrabgaben stelle keine Subvention im Sinne des Artikels 2 Absatz 1 Buchstabe a) Grundentscheidung dar. Für die Kommission ist es jedoch offensichtlich, daß es sich bei der Befreiung von den Einfuhrabgaben um einen Abgabenverzicht der taiwanischen Regierung handelt, wodurch dem Einführer der Maschinen ein Vorteil gewährt wird. Damit liegt eine Subvention im Sinne des Artikels 2 Absatz 1 Buchstabe a) Ziffer ii) Grundentscheidung vor. Die taiwanische Regierung brachte ferner vor, daß die Regelung gesetzt den Fall, daß sie als Subvention anzusehen sei, nicht gemäß Artikel 3 Absatz 2 Buchstabe a) Grundentscheidung anfechtbar sei. Nach Auffassung der Kommission verschafft eine Befreiung von den Einfuhrabgaben auf bestimmte eingeführte Maschinen, die im Inland nicht hergestellt werden, per definitionem denjenigen Unternehmen einen Vorteil, die in einer Branche tätig sind, deren Maschinen nicht in Taiwan hergestellt werden. Sollte die taiwanische Regierung

beschließen, die Einfuhrabgaben auf diese Maschinen abzuschaffen, wäre die Sachlage anders. Solange es sich bei den Einfuhrabgaben um „normalerweise zu entrichtende Abgaben“ handelt und Firmen davon befreit werden, liegt nach Artikel 2 Absatz 1 Buchstabe a) Ziffer ii) Grundentscheidung eine Subvention vor.

- (118) Ein Unternehmen wandte ein, daß diese Regelung nicht in die Untersuchung einzubeziehen sei, da sie nicht ausdrücklich in dem Antrag genannt wurde, auf dessen Grundlage die Untersuchung eingeleitet wurde. Hierzu stellt die Kommission fest, daß der Antragsteller die Befreiung von den Einfuhrabgaben auf Maschinen in seinem Antrag aufgeführt hatte (Seite 9 Abschnitt B.2.2.2). Der Antragsteller führte zwar aus, daß sich diese Regelung an Unternehmen in Freizonen und wissenschaftsorientierten Gewerbeparks sowie an Betriebe unter Zollverschluß richtet, doch betrachtet die Kommission diese Informationen als Beweise, die ausreichend sind, um die Einleitung einer Untersuchung betreffend die Abgabenbefreiung von Maschinen zu rechtfertigen. Im übrigen ist es die Aufgabe der Untersuchungsbehörde, die tatsächliche Rechtsgrundlage und die Durchführungsmodalitäten der im Antrag aufgeführten Regelungen zu ermitteln. Daher bezog die Kommission die betreffende Regelung in die Untersuchung ein; dem Vorbringen des Ausführers kann somit nicht gefolgt werden.
- (119) Folglich wird die Auffassung vertreten, daß es sich bei der Befreiung von den Einfuhrabgaben auf Maschinen um eine anfechtbare Subvention im Sinne des Artikels 3 Absatz 2 Buchstabe a) Grundentscheidung handelt.

*Berechnung des Vorteils*

- (120) Der den Ausführern verschaffte Vorteil sollte anhand der Einfuhrabgaben berechnet werden, die ohne die Befreiung im Rahmen dieser Regelung zu entrichten wären. Dieser Betrag sollte auf die normale Nutzungsdauer von Maschinen in diesem Wirtschaftszweig, d. h. über 7 Jahre, verteilt werden.
- (121) Zwei Unternehmen nutzten diese Regelung und erhielten einen Vorteil in Höhe von 0,27 % bzw. 0,32 %.

**h) Sonstige Subventionen**

- (122) Der Antragsteller behauptete, die ausführenden Hersteller der betroffenen Ware hätten noch mehrere andere Subventionsregelungen in Anspruch genommen. Die Antworten auf den Fragebogen und die Kontrollbesuche bei der taiwanischen Regierung und den Ausführern ergaben, daß die nachstehenden Regelungen nicht von den ausführenden Herstellern genutzt wurden.
- (123) Zinsvergünstigte Darlehen — Bei den Kontrollbesuchen wurde festgestellt, daß die „Chiao Tung Bank“ und die „Medium Business Bank of Taiwan“ einem der Ausführer Darlehen gewährt hatten, allerdings zu normalen Marktbedingungen.
- (124) Vorteile für Unternehmen in Exportzonen und Gewerbeparks — Keines der untersuchten Unternehmen (oder ihrer geschäftlich verbundenen Unternehmen) war in einer Exportzone oder einem Gewerbepark angesiedelt.

(125) Vorteile für Unternehmen in Gebieten mit langsamen Entwicklungstempo oder wenigen natürlichen Ressourcen — Die Überprüfung ergab, daß keines der Unternehmen in einem Gebiet mit langsamen Entwicklungstempo oder wenigen natürlichen Ressourcen angesiedelt war.

(126) Aus dem „Matching“-Fonds wurden den betroffenen Unternehmen keine Mittel gezahlt.

Befreiung von den Einfuhrabgaben auf Rohstoffe — Es wurde festgestellt, daß keinem der betroffenen Ausführer im Rahmen dieser Regelung Vorteile gewährt wurden.

#### i) Gesamthöhe der Subventionen

(127) Die Höhe der Subvention wurde nach der obenbeschriebenen Methode berechnet. Um den vollen Vorteil der betroffenen Unternehmen zu ermitteln, wurden die durchschnittlichen Marktzinsen in Taiwan im Untersuchungszeitraum in Höhe von 8 % hinzugerechnet.

(128) Ein Ausführer machte geltend, daß sich durch die Verzinsung ein überhöhter Subventionsbetrag ergebe. Darauf ist zu erwidern, daß die Zinsen hinzugerechnet werden, um dem Vorteil Rechnung zu tragen, der dem Empfänger daraus erwächst, daß er den entsprechenden Geldbetrag nicht zu Marktbedingungen aufnehmen muß. Artikel 6 Grundentscheidung besagt eindeutig, daß bei der Berechnung der Höhe der Subvention die Kosten für die Aufnahme entsprechender Mittel auf dem freien Markt zugrunde zu legen sind. Ergänzend sei darauf hingewiesen, daß das WTO-Übereinkommen über Subventionen und Ausgleichsmaßnahmen die Hinzurechnung von Zinsen bei der Berechnung des Gesamtvorteils im Rahmen einer Subventionsregelung nicht ausschließt. Seit dem Inkrafttreten der überarbeiteten Rechtsvorschriften im Anschluß an die Uruguay-Runde berücksichtigt die Kommission daher bei der Ermittlung des Gesamtvorteils in solchen Fällen üblicherweise die Zinsen. Dem Vorbringen sollte daher nicht gefolgt werden.

(129) Für die kooperierenden Unternehmen ergaben sich folgende Subventionsspannen:

(%)

	China Steel Corporation	Yieh Loong Enterprise Co Ltd
Steuergutschriften (Anlagen für Automatisierung & Verbesserung des Umweltschutzes)	2,19	0
Steuergutschriften (Investitionen in bestimmte Unternehmen)	1,34	0
Beschleunigte Abschreibung	0,60	0
Befreiung von den Einfuhrabgaben	0,27	0,32
Gesamtbetrag der Subventionen	4,40	0,32

(130) Die als landesweite Spanne herangezogene gewogene durchschnittliche Subventionsspanne der beiden untersuchten ausführenden Hersteller, auf die rund die Hälfte der Ausfuhren mit Ursprung in Taiwan in die Gemeinschaft entfallen, beläuft sich auf 2,77 %, ausgedrückt als Prozentsatz des cif-Preises frei Grenze der Gemeinschaft, und liegt damit deutlich über der Geringfügigkeitsschwelle für Taiwan (d. h. 1 %). Zudem läßt sich nicht ausschließen, daß die landesweite Spanne bei Berücksichtigung der möglichen Vorteile der nichtkooperierenden Unternehmen höher ausfallen würde.

#### D. WIRTSCHAFTSZWEIG DER GEMEINSCHAFT

##### 1. Ermittlung des betroffenen Gemeinschaftsmarktes

(131) Um festzustellen, ob dem Wirtschaftszweig der Gemeinschaft eine Schädigung verursacht wurde, und in diesem Zusammenhang den Verbrauch und die verschiedenen Wirtschaftsindikatoren für die Lage des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft zu ermitteln, mußte geprüft werden, ob die für den gebundenen Markt bestimmte Produktion dieses Wirtschaftszweigs bei dieser Analyse nicht berücksichtigt werden sollte oder ob die Schädigung und der Verbrauch unter Zugrundelegung der gesamten Produktion des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft bewertet werden sollten.

(132) In der Gemeinschaft gibt es 16 Unternehmen, die warmgewalzte Coils herstellen. Rund 70 % der von diesen Unternehmen hergestellten warmgewalzten Coils werden auf einem gebundenen Markt verwendet, das heißt, daß sie von diesen Herstellern im Rahmen eines integrierten Fertigungsprozesses weiterverarbeitet werden (nachstehend „gebundener Markt“ genannt). Diese warmgewalzten Coils werden intern an nachgelagerte Verarbeitungsstätten geliefert, wobei keine Rechnungen ausgestellt werden, da diese Transfers zwischen Betrieben mit derselben Rechtspersönlichkeit erfolgen. Die übrige Produktion (nachstehend Produktion für den „freien Markt“ genannt) wird sowohl an geschäftlich verbundene als auch an unabhängige Kunden verkauft.

(133) In diesem Zusammenhang machte der Antragsteller geltend, daß zwei separate Märkte zu unterscheiden seien. Die für den gebundenen Markt bestimmten warmgewalzten Coils würden nicht direkt mit den subventionierten Einfuhren konkurrieren. Folglich könnten die von dieser Untersuchung betroffenen Einfuhren diesen Markt auch nicht beeinträchtigen. Gleichzeitig machte der Antragsteller geltend, daß die übrige Produktion auf dem freien Markt verkauft worden sei, auf dem die betroffenen Waren mit den subventionierten eingeführten Waren konkurrieren würden. Zu den wichtigsten Abnehmern auf dem freien Markt zählen unabhängige Kaltwalzwerke wie beispielsweise Rohrhersteller,

ferner Stahl-Service-Center (nachstehend „SSC“ genannt), Stahlhändler und Lagerhalter. Der Antrag bezieht sich lediglich auf die warmgewalzten Coils, die auf dem freien Markt verkauft werden.

(134) Die ausführenden Hersteller und die Einführer warmgewalzter Coils in der Gemeinschaft machten geltend, die Beschreibung der betroffenen Ware und der gleichartigen Ware erstreckte sich auf sämtliche warmgewalzten Coils. Zudem fehle eine klare Trennung zwischen dem gebundenen und dem freien Markt, und die Abgrenzung des freien Marktes durch den Antragsteller sei willkürlich. Daher solle sich die Beurteilung der Lage auf dem Gemeinschaftsmarkt sowohl auf den gebundenen als auch auf den freien Markt erstrecken.

(135) Zur Stützung ihrer Behauptung verwiesen sie auf das Urteil des Europäischen Gerichtshofes in der Rechtssache Gimelec (!). In diesem Urteil kam der Gerichtshof anhand der folgenden Faktoren zu dem Schluß, daß nicht zwischen zwei getrennten Märkten zu unterscheiden war:

- Die fragliche Ware wurde auf demselben Markt verkauft und zum gleichen Zweck verwendet.
- Die Gemeinschaftshersteller verkauften die fragliche Ware sowohl an geschäftlich verbundene als auch an unabhängige Kunden und berechneten im wesentlichen dieselben Preise.
- Die nachgelagerten Unternehmen kauften die fragliche Ware nicht nur von geschäftlich verbundenen Lieferanten in der Gemeinschaft, sondern auch von Einführern und anderen unabhängigen Herstellern.

(136) Einige ausführende Hersteller machten geltend, daß angesichts dieses Urteils die rechtlichen Voraussetzungen für die Trennung der Märkte in diesem Fall nicht gegeben seien. Ihrer Auffassung nach hatten die Gemeinschaftshersteller die Wahl, ihre Waren in Abhängigkeit von den Marktbedingungen entweder auf dem freien oder auf dem gebundenen Markt zu verkaufen, denn die von ihnen für die beiden Märkte hergestellten warmgewalzten Coils seien gleichartig. Da es zu einem Austausch zwischen den beiden Marktsegmenten gekommen sei, sei es rechtlich nicht zulässig, einen Teil der Gemeinschaftsproduktion bei der Schadensuntersuchung und insbesondere bei Ermittlung des Gemeinschaftsverbrauchs nicht zu berücksichtigen.

(137) Dazu stellte die Kommission folgendes fest:

- a) Aufgrund der starken Integration bei der Stahlproduktion im allgemeinen und bei der Herstellung der betroffenen Ware im besonderen beschränkten sich die Gemeinschaftshersteller der betroffenen Ware darauf, die für den gebundenen Markt bestimmten warmgewalzten Coils zu liefern, ohne sie in Rechnung zu stellen. Die Rechnungslegung unterblieb, da es sich bei den einzelnen beteiligten Parteien nicht um separate Rechtssubjekte handelte. Somit gab es auf dem gebundenen Markt keine Transferpreise, die mit den Preisen auf dem freien Markt vergleichbar waren.
- b) Der Wirtschaftszweig der Gemeinschaft stellte keine zur Lagerung bestimmten warmgewalzten Coils her, die in der Folge entweder auf dem gebundenen Markt

hätten genutzt oder aber auf dem freien Markt hätten verkauft werden können. Denn alle Verwender warmgewalzter Coils müssen — selbst im Rahmen der integrierten Fertigung des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft — bestimmte technische Anforderungen im Hinblick auf die Herstellung der nachgelagerten Waren beachten. Daher können die warmgewalzten Coils zwischen den beiden Märkten, wenn überhaupt, nur in unbedeutendem Maße ausgetauscht werden.

c) Die Untersuchung ergab, daß die Gemeinschaftshersteller die für den gebundenen Markt bestimmte betroffene Ware nicht von unabhängigen Parteien innerhalb bzw. außerhalb der Gemeinschaft erwarben. Dies bedeutet, daß die für den gebundenen Markt bestimmten warmgewalzten Coils mit den übrigen in der Gemeinschaft verfügbaren warmgewalzten Coils nicht konkurrierten. Somit kann der gebundene Markt klar vom freien Markt abgegrenzt werden.

(138) Auf dieser Grundlage ist die Kommission der Auffassung, daß die Trennung zwischen dem freien und dem gebundenen Markt mit der Grundentscheidung und mit der bisherigen Praxis der Organe der Gemeinschaft vollauf im Einklang steht.

(139) Im Hinblick auf die Ermittlung der für die Schadensuntersuchung maßgeblichen Wirtschaftsindikatoren wie der Entwicklung der Verkäufe und der Rentabilität prüfte die Kommission, ob die Verkäufe der Gemeinschaftshersteller an geschäftlich verbundene Parteien mit eigener Rechtspersönlichkeit grundsätzlich dem freien Markt zugerechnet werden sollten. Die Untersuchung ergab, daß solche Verkäufe mehr oder weniger zu den gleichen Preisen getätigt wurden wie die Verkäufe an unabhängige Parteien. Außerdem bestätigte die Untersuchung die Behauptung einiger ausführender Hersteller, daß es diesen geschäftlich verbundenen Parteien freistand, die betroffene Ware entweder von geschäftlich verbundenen Unternehmen oder aber von unabhängigen Lieferanten innerhalb oder außerhalb der Gemeinschaft zu beziehen. Daher wurde der Schluß gezogen, daß die Verkäufe der Gemeinschaftshersteller an die geschäftlich verbundenen Parteien mit eigener Rechtspersönlichkeit mit den Verkäufen der unabhängigen Lieferanten wie beispielsweise der Hersteller in den betroffenen Ländern konkurrierten und daher bei der Ermittlung der Verkäufe auf dem freien Markt berücksichtigt werden sollten.

(140) Ein Gemeinschaftshersteller beantragte jedoch, daß seine Verkäufe an geschäftlich verbundene Parteien dem gebundenen Markt zugerechnet werden sollten. Denn die diesen geschäftlich verbundenen Parteien in Rechnung gestellten Preise entsprächen nicht den Marktpreisen und wichen erheblich von den Preisen ab, die unabhängige Kunden zahlen mußten. Ergänzend führte der Hersteller aus, daß die Muttergesellschaft den geschäftlich verbundenen Parteien verbiete, warmgewalzte Coils von unabhängigen Parteien auf dem freien Markt zu kaufen. Die an geschäftlich verbundene Parteien verkauften warmgewalzten Coils würden daher nicht in unmittelbarem Wettbewerb mit den übrigen warmgewalzten Coils stehen. Daher seien sie bei der Bestimmung des freien Marktes nicht zu berücksichtigen.

(!) Rechtssache C-315-90 vom 27.11.1991.

- (141) Die Untersuchung bestätigte, daß es tatsächlich der Politik der Unternehmensgruppe entsprach, den geschäftlich verbundenen Parteien den Kauf warmgewalzter Coils auf dem freien Markt zu verbieten. Die Prüfung der Verkaufspreise ergab, daß die diesen geschäftlich verbundenen Parteien in Rechnung gestellten Preise in vielen Fällen deutlich von den Marktpreisen abwichen, die unabhängige Parteien zahlen mußten. Zudem wurde die Ware ausschließlich an geschäftlich verbundene gewerbliche Abnehmer verkauft, die die Ware als solche nicht weiterverkauften, sondern intern verwendeten. Daher kam die Kommission zu dem Schluß, daß diese warmgewalzten Coils nicht auf dem freien Markt verkauft wurden und somit bei der Bestimmung des freien Marktes nicht berücksichtigt werden sollten.
- (142) Somit wurden die warmgewalzten Coils, die von den Gemeinschaftsherstellern im Rahmen eines integrierten Fertigungsprozesses in Betrieben mit ein und derselben Rechtspersönlichkeit weiterverarbeitet wurden, dem gebundenen Markt zugerechnet. Dies gilt auch für die Verkäufe des vorgenannten Gemeinschaftsherstellers an die geschäftlich mit ihm verbundenen Kunden, da diese Verkäufe nachweislich auf dem gebundenen Markt getätigt wurden. Die übrigen Verkäufe der Gemeinschaftshersteller wurden ausnahmslos dem freien Markt zugerechnet. Daher wurde die Lage des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft bezogen auf die Entwicklung der einzelnen Wirtschaftsindikatoren wie Produktion, Verkäufe, Marktanteil und Rentabilität unter Zugrundelegung des freien Marktes geprüft.
- (143) Hier ist darauf hinzuweisen, daß diese Feststellungen zur Ermittlung und Trennung der vorgenannten Märkte mit der Datenerhebung im Rahmen des EGKS-Vertrags, insbesondere im Zuge der Überwachung der Stahlmärkte, im Einklang stehen, denn dabei wird im Hinblick auf die Verwendung warmgewalzter Coils grundsätzlich nach denselben Kriterien unterschieden.

## 2. Definition des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft

### a) *Gesamte Gemeinschaftsproduktion*

- (144) Mehrere ausführende Hersteller beantragten, daß einige Gemeinschaftshersteller bei der Ermittlung der Gemeinschaftsproduktion nicht berücksichtigt werden sollten, weil sie warmgewalzte Coils aus den betroffenen Ländern eingeführt hätten.
- (145) Die Kommission stellte fest, daß keiner der untersuchten Gemeinschaftshersteller im Bezugszeitraum warmgewalzte Coils aus den betroffenen Ländern eingeführt hatte. Allerdings hatten einige SSC und einige Rohrhersteller, die mit diesen Gemeinschaftsherstellern geschäftlich verbunden sind, im Bezugszeitraum solche Einfuhren getätigt.
- (146) Im Einklang mit den Feststellungen in Randnummer 131 bis 143 zur Ermittlung der betroffenen Gemeinschaftsmärkte bestätigte die Untersuchung jedoch, daß diese Parteien auf dem freien Markt unabhängig von den mit ihnen geschäftlich verbundenen Herstellern agierten. Die Käufe änderten somit nichts daran, daß es sich bei den betreffenden Unternehmen um Gemeinschaftshersteller der betroffenen Ware handelte.
- (147) Somit wurde die Auffassung vertreten, daß es keine Gründe dafür gab, einen der Hersteller bei der Ermittlung der Gemeinschaftsproduktion von warmgewalzten Coils nicht zu berücksichtigen. Gemäß Artikel 9 Absatz 1 Grundentscheidung bildet somit die Produktion aller 16 in der Gemeinschaft tätigen Hersteller die gesamte Gemeinschaftsproduktion.

### b) *Wirtschaftszweig der Gemeinschaft*

- (148) Der Antrag wurde im Namen von elf der insgesamt 16 Gemeinschaftshersteller warmgewalzter Coils gestellt, wobei die übrigen fünf Unternehmen den Antrag unterstützten.
- (149) Die Kommission erhielt von zehn antragstellenden Gemeinschaftsherstellern Antworten auf ihren Fragebogen. Ein kleiner Hersteller beschloß, der Kommission keine Antwort zu übermitteln.
- (150) Zwei der zehn Gemeinschaftshersteller, die den Fragebogen der Kommission beantworteten, waren nicht in der Lage, alle im Verlauf der Untersuchung angeforderten Daten in einem Format vorzulegen, das die Zusammenfassung dieser Daten mit den verfügbaren Daten über die anderen Gemeinschaftshersteller ermöglicht hätte.
- (151) Einige ausführende Hersteller behaupteten, daß zumindest einer der dem Wirtschaftszweig der Gemeinschaft zugerechneten Gemeinschaftshersteller in bezug auf die Verpflichtungen der interessierten Parteien im Rahmen von Antisubventionsuntersuchungen bevorzugt behandelt worden sei. Der betreffende Gemeinschaftshersteller habe es insbesondere unterlassen, der Kommission seine Antwort auf den Fragebogen innerhalb der verbindlichen Fristen zu übermitteln, die für die Einführung vorläufiger Zölle gelten. Dies stelle eine Diskriminierung dar und verletze Artikel 11 Absatz 2 Grundentscheidung.
- (152) Hier ist darauf hinzuweisen, daß alle Gemeinschaftshersteller, die dem Wirtschaftszweig der Gemeinschaft zugerechnet wurden, den Fragebogen der Kommission innerhalb der in der Grundentscheidung vorgesehenen Fristen und damit innerhalb der Frist für die Einführung der vorläufigen Maßnahmen beantworteten. Die Kommission ist der Auffassung, daß alle von diesem Verfahren betroffenen Parteien, die sich in einer ähnlichen Lage befanden, gleich behandelt wurden. Behauptungen, denen zufolge Artikel 11 Absatz 2 Grundentscheidung verletzt wurde und die Kommission in diskriminierender Weise handelte, sind daher unbegründet.
- (153) Folglich bilden die acht Gemeinschaftshersteller, die uneingeschränkt an der Untersuchung mitarbeiteten, für die Zwecke dieses Verfahrens den Wirtschaftszweig der Gemeinschaft. Sie erfüllen die Voraussetzungen nach Artikel 10 Absatz 7 Grundentscheidung, denn auf sie entfielen im Untersuchungszeitraum rund 65 % der gesamten Gemeinschaftsproduktion der betroffenen Ware.

(154) Da auf diese Hersteller gemäß Artikel 9 Absatz 1 Grundentscheidung ein erheblicher Teil der gesamten Gemeinschaftsproduktion entfällt, werden sie als Wirtschaftszweig der Gemeinschaft angesehen und im folgenden als solcher bezeichnet.

## E. SCHÄDIGUNG

### 1. Sichtbarer Verbrauch

(155) Der sichtbare Gemeinschaftsverbrauch warmgewalzter Coils wurde anhand der Gesamtverkäufe der 16 Gemeinschaftshersteller auf dem freien Markt und der gesamten in den Eurostat-Statistiken ausgewiesenen Einfuhren der betroffenen Ware in die Gemeinschaft sowie der Antworten der ausführenden Hersteller auf den Fragebogen ermittelt.

(156) Danach erhöhte sich der sichtbare Verbrauch in der Gemeinschaft zwischen 1995 und dem Untersuchungszeitraum von 18,4 Millionen Tonnen auf 20,1 Millionen Tonnen, d. h. um 9 %. 1995 waren die Verkaufspreise auf dem freien Markt außergewöhnlich hoch, und insbesondere die in der Gemeinschaft hergestellten warmgewalzten Coils wurden dort stark nachgefragt. Im folgenden Jahr schrumpfte der Markt jedoch um 11 %.

(157) Zwischen 1996 und dem Untersuchungszeitraum stieg der sichtbare Verbrauch kontinuierlich. Der stärkste Zuwachs war zwischen 1996 und 1997 zu verzeichnen, als der Markt um 22 % expandierte. Zwischen 1997 und dem Untersuchungszeitraum erhöhte sich der Verbrauch dagegen lediglich um 0,4 %.

### 2. Einfuhren aus den betroffenen Ländern

#### a) Unerhebliche Einfuhren

(158) Gemäß Artikel 10 Absatz 10 Grundentscheidung wurde unter Bezugnahme auf den sichtbaren Verbrauch der betroffenen Ware auf dem Gemeinschaftsmarkt ermittelt, ob die Einfuhren unerheblich waren.

(159) Nach den Eurostat-Statistiken überschritten die Einfuhren mit Ursprung in Indien leicht die in Artikel 10 Absatz 10 Grundentscheidung festgesetzte 1-%-Schwelle. Die ausführenden Hersteller in Indien machten geltend, ihre Ausfuhren seien unerheblich, so daß sie nicht in die Untersuchung einbezogen werden sollten. Da es sich bei Indien um ein Entwicklungsland handelt, prüfte die Kommission zudem gemäß Artikel 14 Absatz 4 Grundentscheidung, ob die Einfuhren aus Indien weniger als 4 % der Gesamteinfuhren ausmachten und damit unter der Geringfügigkeitsschwelle für Entwicklungsländer lagen. Dabei wurde festgestellt, daß sich der Anteil der Einfuhren aus Indien an den Gesamtimporten auf 5,4 % belief.

(160) Den von den indischen ausführenden Herstellern übermittelten Informationen waren keine Gründe zu entnehmen, aus denen die Einfuhren aus diesem Land in die Gemeinschaft als geringfügig hätten angesehen werden müssen, insbesondere angesichts der unter den Randnummern 131 bis 143 beschriebenen Methode für die Ermittlung des betroffenen Gemeinschaftsmarktes. Den einschlägigen Eurostat-Angaben und den Antworten auf den Fragebogen der Kommission war nicht zu entnehmen, daß die Einfuhren unter der Geringfügigkeitsschwelle lagen. Daher wurde die Auffassung vertreten, daß die Einfuhren aus Indien die in Artikel 10 Absatz 10 und Artikel 14 Absatz 4 Grundentscheidung festgesetzte Geringfügigkeitsschwelle überschritten.

#### b) Kumulative Bewertung der Einfuhren

(161) Die Kommission prüfte, ob die Einfuhren warmgewalzter Coils mit Ursprung in Indien und Taiwan gemäß Artikel 8 Absatz 4 Grundentscheidung kumulativ bewertet werden sollten.

(162) Dazu wurde geprüft, ob sämtliche Kriterien für die Kumulierung der Einfuhren aus den betroffenen Ländern erfüllt waren. Diese Prüfung ergab folgendes:

— Die Subventionsspannen der einzelnen Länder lagen, wie oben dargelegt, über der Geringfügigkeitsschwelle.

— Die aus den einzelnen Ländern eingeführten Mengen waren gemessen am Gemeinschaftsverbrauch nicht unerheblich.

— Auch die Prüfung des Wettbewerbs zwischen den eingeführten warmgewalzten Coils untereinander sowie des Wettbewerbs zwischen den eingeführten warmgewalzten Coils und der gleichartigen Ware der Gemeinschaftshersteller ergab, daß die Einfuhren aus den betroffenen Ländern kumuliert werden sollten. Die betroffenen Ausfuhrländer verkauften ihre warmgewalzten Coils auf dem freien Gemeinschaftsmarkt im wesentlichen direkt an unabhängige Kunden wie Kaltwalzwerke, Rohrhersteller, SSC und Stahlhändler. Warmgewalzte Coils wurden auch über geschäftlich verbundene Vertriebsgesellschaften eingeführt, die die betroffene Ware anschließend an die gleichen Kategorien von Kunden weiterverkauften. Die Untersuchung ergab, daß der Wirtschaftszweig der Gemeinschaft die gleichartige Ware über die gleichen Vertriebskanäle und an die gleichen Kategorien von Kunden verkaufte. Schließlich wurde festgestellt, daß bei allen diesen Verkäufen eine ähnliche Preispolitik verfolgt wurde.

(163) Daher kam die Kommission entgegen der Auffassung einiger ausführender Hersteller zu dem Schluß, daß sämtliche Voraussetzungen für die Kumulierung der Einfuhren aus den vorgenannten Ländern erfüllt waren.



### c) *Volumen der betroffenen Einfuhren*

- (164) Gemäß der Eurostat-Einfuhrstatistiken erhöhte sich das Volumen der Einfuhren aus den betroffenen Ländern in die Gemeinschaft zwischen 1995 und dem Untersuchungszeitraum von 8 000 Tonnen auf 844 000 Tonnen. Der größte Zuwachs war zwischen 1997 und dem Untersuchungszeitraum zu verzeichnen (+ 797 000 Tonnen).
- (165) Die Prüfung der Entwicklung im Untersuchungszeitraum ergab, daß sich die Einfuhren aus allen betroffenen Ländern auf die erste Hälfte des Untersuchungszeitraums konzentrierten (551 000 Tonnen); in der zweiten Hälfte des Untersuchungszeitraums verringerten sie sich dann um 47 %, lagen aber immer noch erheblich über dem Niveau des zweiten Halbjahrs 1997.
- (166) Wie bereits unter Randnummer 11 dargelegt, werden bei den verschiedenen Typen warmgewalzter Coils gemeinhin zwei Kategorien unterschieden, und zwar schwarze Coils und gebeizte Coils. Die Untersuchung ergab, daß die schwarzen Coils rund 90 % aller aus den betroffenen Ländern eingeführten warmgewalzten Coils ausmachten.

### d) *Marktanteil der Einfuhren*

- (167) Dank des Anstiegs der Einfuhrmengen erhöhte sich der Marktanteil der ausführenden Hersteller aus den betroffenen Ländern zwischen 1995 und dem Untersuchungszeitraum in der Gemeinschaft von 0,01 % auf 4,2 %, d. h. um 4,2 Prozentpunkte.
- (168) Am stärksten erhöhte sich der Marktanteil zwischen 1997 und dem Untersuchungszeitraum, als die betroffenen Länder ihren Marktanteil um 4 Prozentpunkte steigern konnten.

### e) *Preisunterbietung*

- (169) Zur Ermittlung einer etwaigen Preisunterbietung wurden die Preise vergleichbarer Typen warmgewalzter Coils verglichen, und zwar soweit wie möglich unter Zugrundelegung der gleichen Verkaufsbedingungen auf dem Gemeinschaftsmarkt, im gleichen Mitgliedstaat und gegenüber den gleichen Kunden. Der Vergleich bezog sich auf die Preise der ausführenden Hersteller frei Grenze der Gemeinschaft und die Preise ab Werk des Wirtschaftszweiges der Gemeinschaft. Gegebenenfalls wurden die Verkaufspreise der Ausfuhrländer auf die Stufe frei Grenze der Gemeinschaft, verzollt, einschließlich der relevanten Einfuhrkosten, gebracht. Diese Preise wurden ferner berichtigt, um zu gewährleisten, daß sie auf derselben Handelsstufe mit denen des Wirtschaftszweiges der Gemeinschaft verglichen wurden. Alle Berichtigungen wurden auf der Grundlage der von der Kommission in der Untersuchung eingeholten und überprüften Informationen vorgenommen.

- (170) Wie bereits unter Randnummer 14 erwähnt, waren einige ausführende Hersteller der Auffassung, daß die von ihnen hergestellten und auf dem Gemeinschaftsmarkt verkauften warmgewalzten Coils qualitativ nicht mit denen des Wirtschaftszweiges der Gemeinschaft vergleichbar seien.
- (171) Die Kommission kam jedoch zu dem Schluß, daß eine Berichtigung zur Berücksichtigung der Qualitätsunterschiede im allgemeinen nicht gerechtfertigt war, insbesondere weil sich die Verwender dieser Unterschiede nicht bewußt waren und weil die Untersuchung ergeben hatte, daß die angeblichen Qualitätsunterschiede nicht zwangsläufig die Verwendung der betroffenen Ware beeinflussen.
- (172) Der Preisvergleich ergab damit folgende Preisunterbietungsspannen, ausgedrückt als Prozentsatz der Preise des Wirtschaftszweiges der Gemeinschaft:
- Indien: 6,7 %
  - ESSAR: 6,1 %
  - Tata: 6,1 %
  - SAIL: 19,1 %
  - Taiwan: 4,3 %
  - Yieh Long: 3,9 %
  - CSC: 7,5 %

### 3. *Lage des Wirtschaftszweiges der Gemeinschaft zwischen 1995 und dem Untersuchungszeitraum*

#### a) *Produktion*

- (173) Die Untersuchung ergab, daß die Produktion im Wirtschaftszweig der Gemeinschaft 1997 mit 12,5 Millionen Tonnen ihren höchsten Stand erreichte. Im übrigen Bezugszeitraum blieb sie trotz eines Verbrauchsrückgangs im Jahre 1996 mit rund 11,4 Millionen Tonnen stabil. Die Erzeugnisse wurden entweder auf dem freien Markt verkauft oder in Drittländer ausgeführt.
- (174) Da der Wirtschaftszweig der Gemeinschaft seine Kapazität zur Herstellung warmgewalzter Coils sowohl für den freien Markt als auch für den gebundenen Markt nutzte, erschien es auch notwendig, die Entwicklung der Produktion für den gebundenen Markt zu prüfen, um sicherzustellen, daß der Rückgang der Produktion für den freien Markt nicht auf einen verstärkten Bedarf auf dem gebundenen Markt zurückzuführen war.
- (175) Die Produktion für den gebundenen Markt erhöhte sich zwischen 1995 und dem Untersuchungszeitraum um 2 %, d. h. um rund 0,6 Millionen Tonnen, und blieb somit weitgehend stabil. Zwischen 1997 und dem Untersuchungszeitraum entwickelte sich die Produktion für den gebundenen Markt ähnlich wie die für den freien Markt.
- (176) Der Rückgang der Produktion für den freien Markt ist somit nicht auf einen Anstieg der Produktion für den gebundenen Markt zurückzuführen.

### b) *Kapazität und Kapazitätsauslastung*

- (177) Die Maschinen können für die Herstellung von Waren sowohl für den freien als auch für den gebundenen Markt wie auch für die Herstellung von nicht von diesem Verfahren betroffenen Waren (z. B. Erzeugnisse aus Stahl anderer Güteklassen und andere Stahlerzeugnisse) genutzt werden. Die Auslastung der Kapazitäten für die betroffene Ware wurde daher anhand der der Kommission im Rahmen des EGKS-Vertrags offiziell gemeldeten Produktionskapazitäten ermittelt. Diese Kapazitäten werden nach spezifischen Parametern ermittelt und dürfen nicht mit der nominalen Kapazität verwechselt werden. Bei letzterer handelt es sich um die maximal nutzbare Kapazität ohne Berücksichtigung von Faktoren wie dem tatsächlich zur Verfügung stehenden Personal, Urlaubs- und Einrichtezeiten, Wartungsarbeiten usw.
- (178) Die Kapazitätsauslastung im Wirtschaftszweig der Gemeinschaft belief sich zwischen 1995 und dem Untersuchungszeitraum auf 87 %; nur 1997, als die Produktion im Wirtschaftszweig der Gemeinschaft ihren höchsten Stand erreichte, stieg sie auf 93 %. Zu diesem Zeitpunkt wurden warmgewalzte Coils sowohl auf dem freien als auch auf dem gebundenen Markt stark nachgefragt.
- (179) Die hohe Kapazitätsauslastung ist als normal anzusehen, wenn man berücksichtigt, daß in der Schwerindustrie und insbesondere in der Stahlindustrie eine hohe Kapazitätsauslastung notwendig ist, um die Auswirkungen der hohen fixen Produktionskosten zu verringern.

### c) *Auftragseingang und Verkaufsmengen*

#### i) *Auftragseingang*

- (180) Ergänzend zur Analyse der Verkäufe wurde die Entwicklung der Aufträge an den Wirtschaftszweig der Gemeinschaft geprüft. Zu diesem Zweck übermittelte der Wirtschaftszweig der Gemeinschaft Angaben, die auch im Zuge der Überwachung des Stahlmarktes der Gemeinschaft im Rahmen des EGKS-Vertrags gemacht werden. Diese Angaben geben die Lage bei der betroffenen Ware zwar nicht genau wieder, da sie eine etwas breitere Kategorie von Erzeugnissen betreffen, wurden aber insgesamt als repräsentativ für die Lage bei der betroffenen Ware angesehen. Nach diesen Informationen war der Auftragseingang 1997 im Vergleich zum Untersuchungszeitraum hoch. Obwohl der sichtbare Verbrauch zwischen 1997 und dem Untersuchungszeitraum, wie oben dargelegt, stabil war, gingen die Aufträge an den Wirtschaftszweig der Gemeinschaft zwischen 1997 und dem Untersuchungszeitraum um 17 % zurück.
- (181) Dies deutet darauf hin, daß die Wirtschaftstätigkeit des Wirtschaftszweiges der Gemeinschaft 1997, als sich das Auftragsvolumen stärker im Einklang mit den Verkaufsmengen entwickelte, regelmäßiger war und sich gleichmäßiger über das Jahr verteilte. Da zwischen Auftragseingang und Lieferung eine gewisse Zeit vergeht, ließ der

Auftragsrückgang auch einen Rückgang der Wirtschaftstätigkeit erwarten, der nachstehend geprüft wird.

#### ii) *Verkäufe*

- (182) Im Bezugszeitraum stiegen die Verkäufe leicht, und zwar um 1 % von 9,6 Millionen Tonnen auf 9,7 Millionen Tonnen.
- (183) In diesem Zeitraum entsprach die Entwicklung der Verkaufsmengen weitgehend der Entwicklung des Verbrauchs. Zwischen 1997 und dem Untersuchungszeitraum verringerten sich jedoch die Verkäufe des Wirtschaftszweiges der Gemeinschaft um 12 %, während sich der Verbrauch leicht erhöhte.
- (184) Der Wirtschaftszweig der Gemeinschaft legte dar, daß die obengenannten Verkäufe, die als Schadensindikator herangezogen wurden, anhand der Lieferungen und Rechnungen in den genannten Zeiträumen ermittelt worden waren. In diesem Zusammenhang ist darauf hinzuweisen, daß das Produktionsverfahren im Wirtschaftszweig der Gemeinschaft so organisiert ist, daß die bestellten Erzeugnisse dem Verwender frühestens drei Monate nach Auftragseingang geliefert, in Rechnung gestellt und damit verkauft werden. Um die Entwicklung in einem bestimmten Zeitraum sinnvoll beurteilen zu können, müssen daher nicht nur die tatsächlichen Verkäufe, sondern auch der Auftragseingang in diesem Zeitraum geprüft werden. Denn jede Entwicklung, die bei den Aufträgen beobachtet wird, schlägt sich mit einer gewissen Verzögerung zwangsläufig in den Verkäufen nieder.

#### iii) *Differenzierung bei den Verkäufen nach Warentypen*

- (185) Der Wirtschaftszweig der Gemeinschaft machte geltend, zur Ermittlung der Schädigung, die ihm verursacht wurde, müsse die Entwicklung der Verkäufe der einzelnen betroffenen Typen warmgewalzter Coils, d. h. schwarzer Coils und gebeizter Coils, getrennt betrachtet werden. Angesichts des hohen Anteils schwarzer Coils an den subventionierten Einfuhren insgesamt deute die Entwicklung der Verkaufsmengen und der Verkaufspreise im Wirtschaftszweig der Gemeinschaft bei diesem Warentyp auf eine besonders gravierende Schädigung hin.
- (186) Die Prüfung dieser Frage ergab, daß das Volumen der vom Wirtschaftszweig der Gemeinschaft auf dem freien Markt verkauften schwarzen Coils zwischen 1995 und dem Untersuchungszeitraum (1998) um 13 % zurückging, während das Volumen der verkauften gebeizten Coils um 34 % stieg. In absoluten Zahlen entspricht dies einem Rückgang der Verkäufe schwarzer Coils um rund 1 Million Tonnen und einem Anstieg der Verkäufe gebeizter Coils um 0,5 Millionen Tonnen.
- (187) Ferner bestätigte sich, daß die Anteile schwarzer und gebeizter Coils an den Verkäufen im Wirtschaftszweig der Gemeinschaft ausgewogener waren als bei den ausführenden Herstellern. Von 1995 bis 1997 entfielen auf schwarze Coils 70 % und auf gebeizte Coils 30 %

der Verkäufe. Im Untersuchungszeitraum beliefen sich diese Anteile auf 60 % bzw. 40 %. Diese Entwicklung bei den Gesamtverkäufen macht deutlich, daß im Untersuchungszeitraum eine Verlagerung von den schwarzen zu den gebeizten Coils stattfand, d. h. von einem Warentyp, der auch in großem Umfang eingeführt wurde, zu einem Warentyp, bei dem dies in geringerem Maße der Fall war.

#### d) Preisentwicklung

- (188) Im Bezugszeitraum ging der gewogene durchschnittliche Verkaufspreis des Wirtschaftszweiges der Gemeinschaft um 10 % zurück. 1995 hatten die Verkaufspreise ihren höchsten Stand seit zehn Jahren erreicht. Bis 1997 gingen sie kontinuierlich zurück (- 17 % und - 3 % im Vergleich zu 1995 bzw. 1996), bevor sie dann zwischen 1997 und dem Ende des Untersuchungszeitraums wieder stiegen (+ 9 %).

#### e) Marktanteil

- (189) Zwischen 1995 und dem Untersuchungszeitraum verringerte sich der Marktanteil des Wirtschaftszweiges der Gemeinschaft von 52,0 % auf 48,3 %, d. h. um 3,7 Prozentpunkte.
- (190) Zwischen 1995 und 1996 und zwischen 1996 und 1997 stieg der Marktanteil des Wirtschaftszweiges der Gemeinschaft um 1,1 bzw. 1,8 Prozentpunkte.
- (191) Zwischen 1997 und dem Untersuchungszeitraum büßte der Wirtschaftszweig der Gemeinschaft diese Marktanteilgewinne jedoch wieder ein und verschlechterte seine Position sogar noch gegenüber 1995. Die Marktanteileinbußen beliefen sich auf 6,6 Prozentpunkte. Eine eingehendere Analyse dieser Entwicklung ergab, daß diese Einbußen auf einen Rückgang der Verkäufe sowohl an geschäftlich verbundene Abnehmer als auch an unabhängige Kunden auf dem freien Gemeinschaftsmarkt zurückzuführen waren.

#### f) Rentabilität

- (192) Die durchschnittliche Umsatzrentabilität im Wirtschaftszweig der Gemeinschaft verringerte sich bei der betroffenen Ware zwischen 1995 und dem Untersuchungszeitraum um 39 %. Die beträchtlichen Gewinne im Jahre 1995 (20,7 %) waren auf die zu diesem Zeitpunkt hohen Marktpreise zurückzuführen. 1996 konnte der Wirtschaftszweig der Gemeinschaft trotz eines Nachfragerückgangs und einer Senkung der Verkaufspreise (- 15 %) weiterhin gewinnbringend arbeiten. Der Anstieg der Verkaufsmengen im Jahre 1997 ermöglichte es dem Wirtschaftszweig dann jedoch nicht, seine Gewinnspanne zu erhöhen, da seine Verkaufspreise um weitere 3 % zurückgingen.
- (193) Im Untersuchungszeitraum verbesserte sich die Rentabilität leicht gegenüber 1997. Dank des Anstiegs der Verkaufspreise im Untersuchungszeitraum (um 9 % im Vergleich zu 1997) konnte der Wirtschaftszweig der Gemeinschaft eine Gewinnspanne von 12,9 % erzielen,

die der Wirtschaftszweig der Gemeinschaft für angemessen erachtete.

- (194) Einige ausführende Hersteller waren der Auffassung, der Wirtschaftszweig der Gemeinschaft habe im Untersuchungszeitraum eine extrem hohe Rentabilität verzeichnet, und allein schon die Entwicklung dieses Indikators hätte die unverzügliche Einstellung des Verfahrens gerechtfertigt. Der Gewinn sei erheblich höher gewesen als derjenige, der von der Kommission in früheren Fällen, in denen es um Stahlerzeugnisse ging, als angemessen angesehen worden sei.
- (195) Nach den einschlägigen Bestimmungen der Grundentscheidung und des WTO-Übereinkommens über Subventionen und Ausgleichsmaßnahmen muß sich die Feststellung einer Schädigung auf eindeutige Beweise stützen für:
- das Volumen der subventionierten Einfuhren und ihre Auswirkungen auf die Preise gleichartiger Waren auf dem Gemeinschaftsmarkt und
  - die Auswirkungen dieser Einfuhren auf den Wirtschaftszweig der Gemeinschaft. Ferner ist zu prüfen, ob das Volumen der subventionierten Einfuhren entweder absolut oder im Verhältnis zum Verbrauch in der Gemeinschaft erheblich gestiegen ist. Außerdem muß geprüft werden, ob eine erhebliche Preisunterbietung durch die subventionierten Einfuhren stattgefunden hat oder ob diese Einfuhren einen erheblichen Preisrückgang verursacht oder Preiserhöhungen verhindert haben. Weder eines noch mehrere dieser Kriterien sind notwendigerweise ausschlaggebend. Die Prüfung der Auswirkungen der subventionierten Einfuhren auf den betroffenen Wirtschaftszweig umfaßt schließlich eine Beurteilung aller relevanten Wirtschaftsfaktoren und -indizes, die die Lage des Wirtschaftszweiges beeinflussen, einschließlich der Höhe der tatsächlichen Subventionsspannen, des tatsächlichen und des potentiellen Rückgangs von Absatz, Gewinn, Produktion, Marktanteil, Produktivität und Kapazitätsauslastung, der Faktoren, die die Preise beeinflussen, usw. In der Grundentscheidung wird ausdrücklich darauf hingewiesen, daß diese Liste nicht erschöpfend ist und daß weder eines noch mehrere dieser Kriterien notwendigerweise ausschlaggebend sind.
- (196) Im vorliegenden Fall ergab die Untersuchung, daß sich die subventionierten Einfuhren, sowohl in absoluten Zahlen als auch relativ, beträchtlich erhöhten. Zudem wurden die Preise des Wirtschaftszweiges der Gemeinschaft durch die subventionierten Billigeinfuhren erheblich unterboten. Darüber hinaus wurden bei den meisten betroffenen ausführenden Herstellern beträchtliche Subventionsspannen ermittelt. Da diese Voraussetzungen erfüllt waren, beurteilte die Kommission in ihrer Untersuchung die potentielle und die tatsächliche Entwicklung einer Reihe relevanter Wirtschaftsfaktoren, bevor sie zu ihren endgültigen Schlußfolgerungen gelangte. Die Auffassung einiger ausführender Hersteller, allein schon die Rentabilität hätte die Einstellung des Verfahrens gerechtfertigt, steht folglich eindeutig im Widerspruch zur Grundentscheidung.

- (197) Ferner muß die wirtschaftliche Lage des Wirtschaftszweiges der Gemeinschaft im Untersuchungszeitraum, insbesondere seine Preise und seine Rentabilität, vor dem Hintergrund der Struktur des Marktes für warmgewalzte Coils und der Entwicklungen im Untersuchungszeitraum betrachtet werden (siehe Abschnitt 4).
- (198) Im übrigen wird die Auffassung vertreten, daß der Vergleich eines bestimmten Wirtschaftsindikators für den Wirtschaftszweig der Gemeinschaft mit demselben Wirtschaftsindikator für die Stahlindustrie weltweit für ein Antisubventionsverfahren ohne Belang ist.

#### g) *Investitionen und Beschäftigung*

- (199) Die Untersuchung ergab, daß in erster Linie Investitionen zur Erneuerung von Maschinen und Ausrüstung getätigt wurden. Im Untersuchungszeitraum war das Investitionsniveau ähnlich hoch wie 1995. Im Einklang mit der starken Nachfrage im Jahr 1997 erhöhten sich die Investitionen in diesem Zeitraum gegenüber 1995 um 32 %.
- (200) Bei der Entwicklung der Beschäftigtenzahl ist zu berücksichtigen, daß der Wirtschaftszweig der Gemeinschaft neben warmgewalzten Coils in denselben Betrieben und mit den gleichen Maschinen noch mehrere andere Waren herstellt. Die Untersuchung ergab, daß die Zahl der in der Produktion der betroffenen Ware Beschäftigten im Bezugszeitraum um 4 % zurückging.

#### h) *Zusammenfassung der Lage des Wirtschaftszweiges der Gemeinschaft zwischen 1995 und dem Untersuchungszeitraum*

- (201) Einige betroffene Parteien machten geltend, die Schädigung im Untersuchungszeitraum könne nicht durch Vergleich mit der Lage des Wirtschaftszweiges der Gemeinschaft in den Jahren 1995 und 1997 ermittelt werden. Insbesondere Preise und Rentabilität für 1995 sowie Produktion, Kapazitätsauslastung, Verkaufsmengen und Marktanteile für 1997 seien nicht repräsentativ für das Niveau, das sie unter fairen Wettbewerbsbedingungen erreichen würden. Sie argumentierten sodann, aus den übrigen Feststellungen zum gesamten Bezugszeitraum könne billigerweise nicht der Schluß gezogen werden, daß dem Wirtschaftszweig der Gemeinschaft eine bedeutende Schädigung verursacht wurde.
- (202) Hier ist darauf hinzuweisen, daß die interessierten Parteien im Zusammenhang mit den vorstehenden Behauptungen nicht darlegten, warum bestimmte Wirtschaftsindikatoren für 1995 und 1997 nicht repräsentativ sein sollen. Sie behaupteten lediglich, Preise und Rentabilität für 1995 sowie Produktion, Kapazitätsauslastung, Verkaufsmengen und Marktanteile für 1997 seien nicht repräsentativ. Mit anderen Worten soll ein erheblicher Teil der Angaben, die in der von der Kommission durchgeführten Untersuchung ermittelt wurden, im vorliegenden Verfahren unberücksichtigt bleiben, ohne daß erläutert oder belegt wird, inwiefern 1995 und 1997 keine normalen Wettbewerbsbedingungen gegeben waren. Da die Kommission in ihrer Untersuchung keine

Anhaltspunkte dafür fand, daß in den Jahren 1995 und 1997 auf dem Gemeinschaftsmarkt kein normaler Wettbewerb herrschte, bestand kein Grund, diese Angaben nicht zu berücksichtigen.

- (203) Die Kommission untersuchte daher die Entwicklung der wirtschaftlichen Lage des Wirtschaftszweiges der Gemeinschaft im Bezugszeitraum wie auch dessen wirtschaftliche Gesamtlage zwischen 1995 und dem Untersuchungszeitraum auf Jahresgrundlage.
- (204) Die Untersuchung ergab, daß der Wirtschaftszweig der Gemeinschaft zwischen 1997 und dem Untersuchungszeitraum bei leichtem Anstieg des sichtbaren Verbrauchs seine Verkaufspreise um 9 % erhöhen konnte, aber eine Verringerung seiner Verkaufsmengen um 12 % hinnehmen mußte. Dementsprechend sank der Marktanteil des Wirtschaftszweiges der Gemeinschaft um 6,6 Prozentpunkte bzw. 14 %. Außerdem ging die Produktion des Wirtschaftszweiges der Gemeinschaft um 9 % zurück, so daß sich auch die Kapazitätsauslastung verringerte. Trotz dieser negativen Entwicklungen stieg die Rentabilität von 6,3 % auf 12,9 %.
- (205) Die Untersuchung ergab ferner, daß die Einfuhren aus den betroffenen Ländern zwischen 1997 und dem Untersuchungszeitraum mengenmäßig stark anstiegen (+ 797 000 Tonnen), so daß sich ihr Marktanteil deutlich erhöhte (+ 4 Prozentpunkte). Obwohl die betroffenen Länder ihre Verkaufspreise um mehr als 10 % erhöhten, unterboten sie die Preise des Wirtschaftszweiges der Gemeinschaft im Untersuchungszeitraum um durchschnittlich 6 %.

#### 4. *Analyse der Lage des Wirtschaftszweiges der Gemeinschaft im Untersuchungszeitraum*

##### a) *Vorbemerkungen*

- (206) Nach Angaben des Wirtschaftszweiges der Gemeinschaft blieben die Preise und damit die Gewinne in der ersten Hälfte des Untersuchungszeitraums auf einem hohen Niveau, weil der sichtbare Verbrauch und damit die Nachfrage außergewöhnlich hoch waren, auch wenn dem kein entsprechender tatsächlicher Verbrauch gegenüberstand. Dies habe dazu geführt, daß in der ersten Hälfte des Untersuchungszeitraums — zum größten Teil unter Rückgriff auf die betroffenen Einfuhren — übermäßige Lagerbestände angelegt wurden, die dann in der zweiten Hälfte des Untersuchungszeitraums in großem Umfang wieder abgebaut wurden.
- (207) Ferner machte der Wirtschaftszweig der Gemeinschaft geltend, daß im vorliegenden Fall eine genauere Analyse der Verkäufe nach Warentypen und Vertriebskanälen, bei denen ein direkter Wettbewerb zwischen dem Wirtschaftszweig der Gemeinschaft und den Einfuhren herrschte, erforderlich sei, um das volle Ausmaß der Schädigung zu erfassen. Hierzu müßten die Verkäufe schwarzer Coils und die Verkäufe gebeizter Coils sowie die Verkäufe im Rahmen langfristiger Verträge und die sonstigen Verkäufe getrennt analysiert werden.

- (208) Schließlich sah der Wirtschaftszweig der Gemeinschaft eine genauere Analyse der vier Quartale des Untersuchungszeitraums als notwendig an, da zwischen Auftragseingang und Lieferung eine gewisse Zeit vergehe. Hierdurch verzögerten sich die negativen Auswirkungen der betroffenen Einfuhren. Daher müsse die Entwicklung des Auftragseingangs im Untersuchungszeitraum eingehender untersucht werden.
- (209) Nach Aussagen aller Marktteilnehmer wird das Stahlgeschäft im wesentlichen auf Vierteljahresgrundlage abgewickelt. Die Produktion stützt sich auf Vierteljahrespläne und -preise. Die Aufträge und die Lieferungen werden entsprechend ausgehandelt. Der Auffassung einiger ausführender Hersteller, die Unterteilung des Untersuchungszeitraums in Quartale sei mit einer objektiven Ermittlung der möglichen Schädigung des Wirtschaftszweiges der Gemeinschaft nicht vereinbar, konnte deshalb nicht gefolgt werden. Die Argumente des Wirtschaftszweiges der Gemeinschaft wurden daher wie nachstehend dargelegt untersucht und analysiert.
- (210) Um einen Überblick über die zyklischen Schwankungen im Wirtschaftszweig der Gemeinschaft zu gewinnen und die vierteljährliche Entwicklung seiner wirtschaftlichen Lage zu überprüfen, holte die Kommission auch Vierteljahresdaten für die Zeit von 1996 bis zum zweiten Quartal 1999 ein.

	1. Quartal	2. Quartal	3. Quartal	4. Quartal
Produktion				
— 1996	93	97	95	100
— 1997	97	100	97	97
— UZ (1998)	100	94	77	70
Verkaufsmengen				
— 1996	87	90	91	100
— 1997	97	100	97	97
— UZ (1998)	100	87	68	61
Verkaufswert				
— 1996	100	96	89	94
— 1997	95	100	99	98
— UZ (1998)	100	88	63	51

- (213) Die Produktion war demnach nicht zwangsläufig im dritten Quartal am niedrigsten. Für 1996 und 1997 wurde die größte Differenz zwischen dem ersten und dem vierten Quartal 1996 festgestellt, und zwar 7 %; die Produktion entwickelte sich in diesen Jahren linear. Im Untersuchungszeitraum dagegen sank die Produktion im dritten und vierten Quartal im Vergleich zum ersten Quartal deutlich stärker, so daß die Schwankungen in diesem Zeitraum weit über die normalen jahreszeitlichen Fluktuationen hinausgingen.

- (214) Bei den Verkaufsmengen war der Rückgang im dritten und vierten Quartal im Untersuchungszeitraum sogar noch deutlicher. Die Verkäufe in der zweiten Hälfte des Untersuchungszeitraums waren außergewöhnlich gering,

#### b) *Zyklische Schwankungen in der Stahlindustrie*

- (211) Nach Angaben des Antragstellers unterliegt der Stahlmarkt jahreszeitlichen Schwankungen; so fallen die ersten beiden Quartale eines Kalenderjahres normalerweise besser aus als die letzten beiden Quartale. Diese jahreszeitlichen Schwankungen seien vor allem bei den Verkäufen zu beobachten. Diese seien normalerweise im dritten Quartal eines Kalenderjahres aufgrund der Betriebsferien der gewerblichen Abnehmer rückläufig, erhöhten sich jedoch im vierten Quartal in der Regel wieder. Da einige Behauptungen des Wirtschaftszweiges der Gemeinschaft nur auf vierteljährlicher Grundlage überprüft werden konnten, mußte sichergestellt werden, daß die beobachteten Entwicklungen nicht nur die normalen vierteljährlichen Schwankungen widerspiegeln. Diese Überprüfung war besonders wichtig, da der Antragsteller behauptete, daß die im Untersuchungszeitraum beobachteten Trends weit über die normalen zyklischen Schwankungen hinausgingen.
- (212) Um diese zyklischen Entwicklungen im Geschäft mit warmgewalzten Coils beurteilen zu können, prüfte die Kommission die Produktions- und Verkaufstrends im Wirtschaftszweig der Gemeinschaft von 1996 bis zum Untersuchungszeitraum und kam dabei zu folgenden Ergebnissen:

und diese Verkaufsentwicklung ging weit über die normalen jahreszeitlichen Schwankungen hinaus.

- (215) Die vierteljährliche Analyse für die Jahre 1996 und 1997 sowie für den Untersuchungszeitraum ergab somit, daß die im Untersuchungszeitraum beobachteten Trends die normalen jahreszeitlichen Schwankungen im Geschäft mit warmgewalzten Coils weit überstiegen.

#### c) *Sichtbarer Verbrauch und übermäßige Lagerhaltung*

- (216) Wie unter Randnummer 155 dargelegt, war der sichtbare Verbrauch auf Jahresgrundlage relativ stabil, insbesondere zwischen 1997 und dem Untersuchungszeitraum. Es ist darauf hinzuweisen, daß der sichtbare Verbrauch per definitionem nicht den tatsächlichen Verbrauch der betroffenen Ware durch die Verwender

wiedergibt. Die Differenz zwischen dem sichtbaren und dem tatsächlichen Verbrauch entspricht im wesentlichen den Lagerbeständen auf den verschiedenen Stufen der Vertriebskette, d. h. im vorliegenden Fall bei Einführern, Händlern, SSC und Verwendern.

- (217) Die Prüfung dieser Frage ergab, daß der sichtbare Verbrauch in den ersten beiden Quartalen des Untersuchungszeitraums erheblich höher war als in den letzten beiden Quartalen. Zudem setzte sich die während des gesamten Jahres 1997 beobachtete vergleichsweise kontinuierliche Entwicklung des sichtbaren Verbrauchs im Untersuchungszeitraum nicht fort. Diese unterschiedlichen Trends treten besonders deutlich zutage, wenn man Ende 1997 und den Beginn des Untersuchungszeitraums vergleicht, da zwischen diesen beiden Zeiträumen ein beträchtlicher Anstieg des sichtbaren Verbrauchs zu verzeichnen ist. Dies läßt auf eine Erhöhung der Lagerbestände schließen, während ein Vergleich zwischen dem vierten Quartal 1997 und dem vierten Quartal des Untersuchungszeitraums auf einen erheblichen Abbau der Lagerbestände in den letzten beiden Quartalen des Untersuchungszeitraums hindeutet.
- (218) Da behauptet wurde, daß diese Lagerbestände bei der Marktentwicklung im Untersuchungszeitraum eine besonders wichtige Rolle spielten, erschien es notwendig, den sichtbaren Verbrauch nicht nur für den Untersuchungszeitraum, sondern auch für 1997 auf vierteljährlicher Grundlage zu ermitteln.
- (219) Zur Bestätigung der Feststellungen sollte auch die entsprechende Entwicklung des tatsächlichen Verbrauchs ermittelt werden. Dies wurde jedoch dadurch erschwert, daß nicht alle relevanten interessierten Parteien in der Vertriebskette und auf der Stufe der Verwender zur Mitarbeit bereit waren. Anhand der im Rahmen des EGKS-Vertrags erhobenen Eurostat-Daten konnte die Kommission jedoch die Lagerbestände der Händler ermitteln.
- (220) Diesen Daten ließ sich im Einklang mit den Feststellungen zum sichtbaren Verbrauch entnehmen, daß die Händler ihre Lagerbestände zwischen Ende 1997 und dem Beginn des Untersuchungszeitraums beträchtlich aufgestockt hatten. Zwischen dem vierten Quartal 1997 und dem ersten Quartal des Untersuchungszeitraums war ein Anstieg um 29 % und zwischen dem ersten und dem zweiten Quartal des Untersuchungszeitraums ein weiterer Anstieg um 11 % zu verzeichnen.
- (221) Der beträchtliche Abbau der Lagerbestände gegen Ende des Untersuchungszeitraums (-22 %) wurde ebenfalls durch die Daten bestätigt. Er war aus dem Vergleich der Lagerbestände am Ende des ersten und des zweiten Halbjahres des Untersuchungszeitraums ersichtlich. Auch der Vergleich der vierteljährlichen Entwicklung der Lagerbestände im Jahre 1997 mit der im Untersuchungszeitraum bestätigte die getroffenen Feststellungen.
- (222) Dieser Trend zur übermäßigen Lagerhaltung in den ersten beiden Quartalen des Untersuchungszeitraums fand seine Bestätigung in der Stellungnahme eines betroffenen ausführenden Herstellers und in den Angaben eines wichtigen Verwenders der betroffenen

Ware auf dem Gemeinschaftsmarkt. Die Lagerbestände dieses Verwenders waren in der Mitte des Untersuchungszeitraums mehr als doppelt so hoch wie zu Beginn dieses Zeitraums, obwohl es keine Anhaltspunkte für einen erheblichen Unterschied in der Wirtschaftstätigkeit dieses Verwenders zu Beginn und zum Ende des Untersuchungszeitraums gab.

- (223) Die Untersuchung bestätigte damit die Behauptung des Wirtschaftszweiges der Gemeinschaft, daß zu Beginn des Untersuchungszeitraums eine übermäßige Lagerhaltung betrieben wurde. In den ersten beiden Quartalen des Untersuchungszeitraums war der sichtbare Verbrauch erheblich höher als der tatsächliche Verbrauch, während sich dieses Verhältnis im dritten und vierten Quartal des Untersuchungszeitraums umkehrte.
- (224) In absoluten Zahlen überstieg der sichtbare Verbrauch im ersten Halbjahr des Untersuchungszeitraums den sichtbaren Verbrauch im ersten Halbjahr 1997 um rund 1,5 Millionen Tonnen.
- (225) Einige interessierte Parteien behaupteten, die Waren des Wirtschaftszweiges der Gemeinschaft seien in erheblichem Maße in die in der ersten Hälfte des Untersuchungszeitraums angelegten übermäßigen Lagerbestände eingeflossen. Hierzu ist anzumerken, daß der Rückgang der Verkaufsmengen im Wirtschaftszweig der Gemeinschaft, wie nachstehend dargelegt, bereits zu Beginn des Untersuchungszeitraums einsetzte. Dies deutet darauf hin, daß die Waren des Wirtschaftszweiges der Gemeinschaft bei der übermäßigen Erhöhung der Lagerbestände keine wichtige Rolle spielten.

#### d) **Produktion und Kapazitätsauslastung**

- (226) Im Vergleich zum ersten Quartal verringerte sich die Produktion im Untersuchungszeitraum im dritten Quartal um 23 % und im vierten Quartal um 30 %.
- (227) Im Einklang mit dem Produktionsrückgang verringerte sich auch die Kapazitätsauslastung im dritten Quartal des Untersuchungszeitraums um 12 % und im vierten Quartal um 17 % gegenüber dem ersten Quartal.
- (228) Produktion und Kapazitätsauslastung gingen auch im Vergleich zu den entsprechenden Quartalswerten für 1997 zurück. Im Vergleich zum dritten und vierten Quartal 1997 verringerten sich die Produktion im dritten und vierten Quartal des Untersuchungszeitraums um 20 % bzw. 11 % und die Kapazitätsauslastung um 12 % bzw. 18 %.

#### e) **Verkaufsmengen, Verkaufspreise und Rentabilität**

##### i) Verkaufsmengen

- (229) Die Verkaufsmengen im Wirtschaftszweig der Gemeinschaft verringerten sich im dritten Quartal des Untersuchungszeitraums gegenüber dem ersten Quartal um 32 % und im vierten Quartal um 39 %.

- (230) Wie bereits in der Analyse auf Jahresbasis erwähnt, beantragte der Wirtschaftszweig der Gemeinschaft eine genauere und differenziertere Analyse seiner verschiedenen verkauften Warentypen und Vertriebskanäle, die deutlich machen sollte, daß die im direkten Wettbewerb mit den betroffenen Einfuhren stehenden Verkäufe stärker betroffen waren als die sonstigen Verkäufe. Der Wirtschaftszweig der Gemeinschaft verlangte eine Differenzierung zwischen den Verkäufen schwarzer Coils und gebeizter Coils und machte darüber hinaus geltend, daß ein Teil seiner Verkäufe auf langfristigen Liefer- und Kaufverträgen beruhte, wie sie beispielsweise mit der Automobilindustrie geschlossen wurden. In diesen Verträgen werden in der Regel Liefermengen und Preise für einen Zeitraum von bis zu einem Jahr festgesetzt. Die betroffenen ausführenden Hersteller beliefern ihre Kunden praktisch nicht im Rahmen derartiger Verträge.
- (231) Um eine eingehende Analyse durchführen zu können, wurden die genannten Verkaufstypen als „Verkäufe im Rahmen langfristiger Verträge“ zusammengefaßt und den „sonstigen Verkäufen“ gegenübergestellt. In ähnlicher Weise wurde die Entwicklung der Verkaufsmengen, der Verkaufspreise und der Rentabilität bei schwarzen und gebeizten Coils im Untersuchungszeitraum analysiert.
- (232) Die Verkaufsmengen bei den Verkäufen im Rahmen langfristiger Verträge waren im gesamten Untersuchungszeitraum wesentlich stabiler als bei den sonstigen Verkäufen. Im Vergleich zum ersten Quartal des Untersuchungszeitraums verringerten sich die Verkäufe im Rahmen langfristiger Verträge im dritten Quartal um 20 % und im vierten Quartal um 22 %. Der Rückgang bei den sonstigen Verkäufen fiel im gleichen Zeitraum mit 35 % bzw. 43 % sehr viel deutlicher aus.
- (233) Der Vergleich der Verkaufsmengen bei schwarzen Coils und gebeizten Coils führte zu einem ähnlichen Ergebnis. Bei den gebeizten Coils war die Entwicklung der Verkaufsmengen im Untersuchungszeitraum gleichmäßiger als bei den schwarzen Coils. Im Vergleich zum ersten Quartal des Untersuchungszeitraums verringerten sich die Verkaufsmengen bei den schwarzen Coils im dritten Quartal um 39 % und im vierten Quartal um 44 %, während sich der Rückgang bei den gebeizten Coils auf 21 % bzw. 29 % beschränkte.
- ii) Verkaufspreise des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft
- (234) Während der ersten beiden Quartale des Untersuchungszeitraums blieben die Verkaufspreise für warmgewalzte Coils mit 306 ECU/t bzw. 308 ECU/t im großen und ganzen konstant. Im dritten und vierten Quartal des Untersuchungszeitraums gingen sie dann aber auf 286 ECU/t bzw. 254 ECU/t zurück. Damit verringerten sie sich im Untersuchungszeitraum insgesamt um 17 %.
- (235) Eine Analyse der Preisentwicklung bei den Verkäufen im Rahmen langfristiger Verträge bzw. den sonstigen Verkäufen ergab, daß sich die Preise bei den erstgenannten Verkäufen während der ersten drei Quartale des Untersuchungszeitraums nur um 2 % von 320 ECU/t auf 312 ECU/t verringerten und somit weitgehend stabil blieben. Der Rückgang zwischen dem ersten und dem vierten Quartal des Untersuchungszeitraums beschränkte sich auf 10 %. Dagegen sanken die Preise bei den sonstigen Verkäufen zwischen dem ersten und dem dritten Quartal des Untersuchungszeitraums bereits um 10 % und zwischen dem ersten und vierten Quartal des Untersuchungszeitraums um 21 %.
- (236) Die Preise für schwarze Coils gingen sehr viel stärker zurück als die Preise für gebeizte Coils. Aufgrund dieser unterschiedlichen Trends war das Preisgefälle zwischen diesen beiden Kategorien von Coils am Ende des Untersuchungszeitraums deutlich stärker als zu Beginn. So sanken die Preise für gebeizte Coils zwischen dem ersten und dem dritten Quartal des Untersuchungszeitraums nur um 4 % von 328 ECU/t auf 316 ECU/t. Der Rückgang zwischen dem ersten und dem vierten Quartal des Untersuchungszeitraums beschränkte sich auf 12 %. Dagegen verringerten sich die Preise für schwarze Coils zwischen dem ersten und dem dritten Quartal des Untersuchungszeitraums bereits um 10 % und zwischen dem ersten und dem vierten Quartal des Untersuchungszeitraums um 22 %.
- iii) Rentabilität
- (237) Die Analyse auf vierteljährlicher Grundlage ergab, daß die Rentabilität in der ersten Hälfte des Untersuchungszeitraums sehr gut war. Aufgrund des anhaltenden Preisrückgangs in den folgenden Quartalen verschlechterte sie sich jedoch von 16,8 % im ersten Quartal des Untersuchungszeitraums auf -2,6 % im vierten Quartal.
- (238) Bei einer Aufschlüsselung der Verkäufe zeigte sich, daß es bei den Verkäufen schwarzer Coils und den Verkäufen, die nicht im Rahmen langfristiger Verträge erfolgten, von Beginn des Untersuchungszeitraums an zu beträchtlichen Rentabilitätseinbußen kam.
- (239) Bei den Verkäufen im Rahmen langfristiger Verträge erwies sich die Rentabilität in der ersten Hälfte des Untersuchungszeitraums mit rund 21 % als sehr gut; sie blieb im gesamten Untersuchungszeitraum positiv und belief sich im vierten Quartal dieses Zeitraums auf 8 %. Die Rentabilität war auch bei den sonstigen Verkäufen in der ersten Hälfte des Untersuchungszeitraums mit rund 16 % gut. Im Einklang mit der Nachfrageentwicklung bei warmgewalzten Coils brach sie dann aber im dritten und vierten Quartal des Untersuchungszeitraums zusammen, so daß im vierten Quartal Verluste von 7 % verzeichnet wurden.
- (240) Dies zeigte sich auch bei einer Aufschlüsselung der Rentabilitätsentwicklung nach schwarzen und gebeizten Coils; bei beiden Typen war die Rentabilität in der ersten Hälfte des Untersuchungszeitraums gut. Bei gebeizten Coils blieb sie auch im Rest des Untersuchungszeitraums positiv (4,5 % im vierten Quartal), während sie sich bei schwarzen Coils im dritten Quartal des Untersuchungszeitraums erheblich verschlechterte und im vierten Quartal sogar auf -16,5 % zurückging.

- (241) Zusammenfassend ist also festzustellen, daß sowohl die Verkäufe als auch die Preise und die Rentabilität im Untersuchungszeitraum insgesamt zurückgingen. Dieser Trend war bei Verkäufen in Marktsegmenten, in denen der Umfang der subventionierten Einfuhren geringer war, deutlich weniger stark ausgeprägt. Gemessen an den Preisen und damit der Rentabilität blieb die Lage im Wirtschaftszweig der Gemeinschaft in der Zeit, in der sich der sichtbare Verbrauch stark erhöhte, relativ stabil. Die Untersuchung ergab ebenfalls, daß der Wirtschaftszweig der Gemeinschaft seine Verkaufsmengen nicht entsprechend diesem Anstieg des sichtbaren Verbrauchs steigern konnte. Dagegen blieben die Preise und die Rentabilität in dieser Zeit wachsender Nachfrage auf einem hohen Niveau.
- (242) Die Untersuchung ergab, daß die Einkaufspreise bei den wichtigsten in die Produktionskosten einfließenden Kostenfaktoren im Untersuchungszeitraum rückläufig waren. So verringerten sich insbesondere die Preise von Eisenerz und von Schrott um bis zu 12 % bzw. 40 %, und der Ölpreis ging auf das Niveau von 1970 zurück. Dank des Rückgangs der Rohstoffkosten konnten — insbesondere im Untersuchungszeitraum — die Verluste beschränkt werden.
- (243) Ergänzend zu der vorstehenden Analyse der Verkaufsmengen, der Verkaufspreise und der Rentabilität sei darauf hingewiesen, daß bei diesen Wirtschaftsindikatoren auch im Vergleich zu den entsprechenden Quartalen des Jahres 1997 eine rückläufige Entwicklung zu verzeichnen war. Eine Gegenüberstellung des dritten und vierten Quartals des Untersuchungszeitraums mit dem dritten und vierten Quartal des Jahres 1997 zeigt, daß sich die Verkaufsmengen um 24 % bzw. 27 % und die Verkaufspreise um 6 % bzw. 19 % verringerten. Die Rentabilität lag im vierten Quartal des Untersuchungszeitraums 15 Prozentpunkte unter dem Niveau des vierten Quartals 1997.
- (244) Bei der Bewertung der Entwicklung der Verkaufsmengen, der Verkaufspreise und der Rentabilität ist zu berücksichtigen, daß zwischen der Aushandlung der Preise mit den Kunden und der Inrechnungstellung und Lieferung der Waren durch den Wirtschaftszweig der Gemeinschaft eine gewisse Zeit vergeht (siehe unten). So ist insbesondere im Falle der sonstigen Verkäufe der Tatsache Rechnung zu tragen, daß die im ersten Quartal des Untersuchungszeitraums in Rechnung gestellten Preise bereits im vierten Quartal 1997 ausgehandelt worden waren usw.
- f) Zeitliche Verzögerung zwischen der Entwicklung im Wirtschaftszweig der Gemeinschaft und der Marktentwicklung**
- (245) Wie bereits im Rahmen der Analyse auf Jahresgrundlage dargelegt, behauptete der Wirtschaftszweig der Gemeinschaft, daß bei der Beurteilung der Preis- und Rentabilitätsentwicklung die zeitliche Verzögerung zwischen den Verkäufen und den entsprechenden Preisverhandlungen mit den Kunden berücksichtigt werden müsse. Die Preisverhandlungen würden in der Praxis mindestens ein Quartal vor dem Verkauf der Waren geführt.
- (246) Die Untersuchung ergab, daß bei einer auf gute Kapazitätsauslastung ausgerichteten Produktionsplanung zwischen Auftragseingang und Verkauf eine gewisse Zeit vergeht. Dabei handelt es sich tatsächlich um mindestens ein Vierteljahr. Mit anderen Worten sind die im ersten Quartal des Untersuchungszeitraums getätigten Verkäufe das Ergebnis von Aufträgen aus dem vierten Quartal des Jahres 1997.
- (247) Entsprechend dieser zeitlichen Verzögerung war der vierteljährliche Trend bei den Aufträgen im Wirtschaftszweig der Gemeinschaft im Untersuchungszeitraum stark rückläufig. Im Einklang mit den Aussagen des Wirtschaftszweiges der Gemeinschaft ist diese negative Entwicklung bei den Aufträgen — anders als bei den Verkaufsmengen und dem Produktionsvolumen — bereits ab dem ersten Quartal des Untersuchungszeitraums deutlich zu erkennen. Im zweiten Quartal des Untersuchungszeitraums gingen im Wirtschaftszweig der Gemeinschaft 17 % weniger Aufträge ein als im ersten Quartal. Außerdem zeigte sich, daß der Auftragseingang im vierten Quartal 1997 recht hoch war und den Umfang der Lieferungen/Verkäufe im ersten Quartal des Untersuchungszeitraums erklärt.
- (248) Diese Feststellungen decken sich also mit der Behauptung des Wirtschaftszweiges der Gemeinschaft, daß die relativ positive wirtschaftliche Lage in der ersten Hälfte des Untersuchungszeitraums lediglich auf den wirtschaftlich gesunden Auftragseingang im letzten Quartal 1997 und im ersten Quartal des Untersuchungszeitraums zurückzuführen ist, als die Nachfrage noch hoch war.
- g) *Schlußfolgerung zur Lage des Wirtschaftszweiges der Gemeinschaft im Untersuchungszeitraum***
- (249) Die Prüfung auf vierteljährlicher Grundlage ergab, daß sich die wirtschaftliche Lage des Wirtschaftszweiges der Gemeinschaft im Untersuchungszeitraum erheblich verschlechterte, vor allem in der zweiten Hälfte dieses Zeitraums. Diese Verschlechterung ging weit über die in den Vorjahren auf Vierteljahresgrundlage beobachteten jahreszeitlichen Schwankungen hinaus.
- (250) Insbesondere wurde festgestellt, daß sämtliche Schadensindikatoren im dritten Quartal des Untersuchungszeitraums im Vergleich zu den Durchschnittswerten im Untersuchungszeitraum eine rückläufige Entwicklung aufwiesen: Bei der Produktion wurde ein Rückgang um 10 % verzeichnet, bei der Kapazitätsauslastung um 6 %, bei den Verkaufsmengen um 14 %, bei den Verkaufspreisen um 2,4 % und bei der Rentabilität um 2,1 Prozentpunkte.
- (251) Im vierten Quartal des Untersuchungszeitraums verschlechterte sich die Lage des Wirtschaftszweiges der Gemeinschaft noch mehr: Im Vergleich zu den Durchschnittswerten im Untersuchungszeitraum verringerte sich die Produktion um 18 % und die Kapazitätsauslastung um 10 %, die Verkaufsmengen sanken um 22 % und die Preise um 13 %, und die Rentabilität ging um 15,5 Prozentpunkte zurück und rutschte damit in den Minusbereich (Nettoumsatzrentabilität von -2,6 %).



## 5. Entwicklungen nach dem Untersuchungszeitraum

- (252) Dank der übermäßigen Lagerhaltung während der ersten Hälfte des Untersuchungszeitraums (siehe oben) war die Marktlage in dieser Zeit relativ positiv, was sich in dem guten Preisniveau auf dem Gemeinschaftsmarkt widerspiegelte. Dementsprechend verzeichnete der Wirtschaftszweig der Gemeinschaft auch noch gute Gewinne. Da diese Ergebnisse jedoch nicht durch eine gleichzeitige positive Entwicklung auf den Abnehmermärkten gestützt wurden, sondern mit einer — zeitlich verzögerten — Verschlechterung der Lage zu rechnen war, erschien es notwendig, die Erkenntnisse durch eine Analyse der Entwicklungen nach dem Untersuchungszeitraum abzusichern.
- (253) Dabei wurde festgestellt, daß sich die Produktion und die Verkaufsmengen im Wirtschaftszweig der Gemeinschaft Anfang 1999 in gewissem Maße erhöhten, wie dies einige ausführende Hersteller behauptet hatten. Allerdings war dieses Produktions- und Verkaufsniveau deutlich niedriger als am Anfang des Untersuchungszeitraums und im Jahr 1997. Insgesamt zeigte die Untersuchung, daß sich die Lage des Wirtschaftszweiges der Gemeinschaft nach dem Untersuchungszeitraum weiter verschlechterte; dies zeigte sich insbesondere in einem Rückgang der Verkaufspreise und der Rentabilität in den ersten beiden Quartalen des Jahres 1999.
- (254) Dies bestätigt die nachteiligen Auswirkungen der übermäßigen Lagerhaltung zu Beginn des Untersuchungszeitraums und des Abbaus der Lagerbestände, der im dritten Quartal des Untersuchungszeitraums einsetzte und trotz des Rückgangs der Einfuhren in der ersten Hälfte des Jahres 1999 anhielt. Die zeitliche Verzögerung, mit der sich die Verschlechterung der Lage des Wirtschaftszweiges der Gemeinschaft zeigte, ist neben dieser übermäßigen Lagerhaltung auch auf die langen Lieferfristen des Wirtschaftszweiges der Gemeinschaft zurückzuführen. Dies zeigt sich nicht nur in der Entwicklung der Schadensindikatoren wie Produktion, Verkaufsmengen, Preise und Rentabilität, sondern auch in der Entwicklung der Auftragslage im Wirtschaftszweig der Gemeinschaft.
- (255) Einige Parteien machten geltend, die Einführung von Ausgleichsmaßnahmen sei in diesem Verfahren nicht erforderlich, da nach dem Untersuchungszeitraum keine Einfuhren aus den betroffenen Ländern mehr getätigt worden seien.
- (256) Den allgemein zugänglichen bzw. nichtüberprüften Informationen war zu entnehmen, daß sich die Einfuhren insbesondere aus einigen der von diesem Verfahren betroffenen Ländern nach Beginn des Untersuchungszeitraums verringerten. Dies ist jedoch in Anti-subsventions- und Antidumpinguntersuchungen keineswegs unüblich, denn die Marktteilnehmer und insbesondere die Einführer tragen der Tatsache Rechnung, daß die Marktlage angesichts solcher Untersuchungen, die ja zur Einführung von Ausgleichs- und Antidumpingmaßnahmen führen können, vorsichtig zu beurteilen ist. Die Reaktion der Marktteilnehmer kann unterschiedlich stark ausfallen. Würde wegen des — möglicherweise nur befristeten — Rückgangs der Einfuhren auf die Einfüh-

rung von Ausgleichsmaßnahmen verzichtet, so hätten die betroffenen ausführenden Hersteller im übrigen die Möglichkeit, bei ihren Ausfuhren eine Stop-and-go-Politik zu verfolgen. Dadurch würde die Lage auf dem Gemeinschaftsmarkt stark verzerrt, um welche Ware es sich auch handelt; unter diesen Umständen kann der Rückgang der Einfuhren nicht den Verzicht auf Ausgleichsmaßnahmen rechtfertigen.

- (257) Schließlich wurde vorgebracht, daß es sich bei den umfangreichen Einfuhren im Untersuchungszeitraum nur um ein kurzfristiges Phänomen gehandelt habe. In der Zwischenzeit hätten die Marktpreise in der Gemeinschaft wieder ein Niveau erreicht, das die rasche Verbesserung der wirtschaftlichen Lage des Wirtschaftszweiges der Gemeinschaft gewährleisten würde.
- (258) Eine genaue Analyse ergab jedoch, daß die Preise des Wirtschaftszweiges der Gemeinschaft weiter zurückgingen und in den ersten beiden Quartalen des Jahres 1999 ein ausgesprochen niedriges Niveau erreichten. Dieser Preisverfall hatte im Wirtschaftszweig der Gemeinschaft hohe finanzielle Verluste über einen beträchtlichen Zeitraum zur Folge.

## 6. Schlußfolgerung zur Schädigung

- (259) Die Analyse auf Jahresbasis ergab, daß es im Wirtschaftszweig der Gemeinschaft zwischen 1995 und dem Untersuchungszeitraum zu mehreren negativen Entwicklungen kam. Die Untersuchung auf vierteljährlicher Grundlage zeigte zudem, daß sich die wirtschaftliche Lage des Wirtschaftszweiges der Gemeinschaft während des gesamten Untersuchungszeitraums deutlich verschlechterte. Unter Berücksichtigung der Besonderheiten des Gemeinschaftsmarktes im Hinblick auf das Überangebot und den zeitlichen Abstand zwischen Auftragseingang und Lieferung sind diese Entwicklungen entgegen den Behauptungen einiger ausführender Hersteller für die wirtschaftliche Lage des Wirtschaftszweiges der Gemeinschaft im gesamten Untersuchungszeitraum repräsentativ.
- (260) Die Untersuchung ergab zudem, daß diese negativen Entwicklungen nach dem Untersuchungszeitraum anhielten und sich sogar noch verstärkten, was angesichts der Funktionsweise und der Merkmale des Gemeinschaftsmarktes besonders relevant ist. Es wurde festgestellt, daß diese Verschlechterung weit über die in den Vorjahren auf Vierteljahresgrundlage beobachteten jahreszeitlichen Schwankungen hinausging.
- (261) Zusammenfassend ist festzustellen, daß sämtliche Schadensindikatoren im dritten und vierten Quartal des Untersuchungszeitraums im Vergleich zu den Durchschnittswerten im Untersuchungszeitraum eine rückläufige Entwicklung aufwiesen: Bei der Produktion wurde ein Rückgang um 10 % bzw. 18 % verzeichnet, bei der Kapazitätsauslastung um 6 % bzw. 10 %, bei den Verkaufsmengen um 14 % bzw. 22 %, bei den ausgehandelten Verkaufspreisen um 2,4 % bzw. 13 % und bei der Rentabilität um 2,1 Prozentpunkte bzw. 15,5 Prozentpunkte.

- (262) Auch im Vergleich zu den entsprechenden Quartalen des Jahres 1997 war eine Verschlechterung dieser Wirtschaftsindikatoren zu erkennen. So ergab ein Vergleich des dritten und vierten Quartals des Untersuchungszeitraums mit dem dritten und vierten Quartal 1997 einen Rückgang der Produktion um 20 % bzw. 11 %, der Kapazitätsauslastung um 12 % bzw. 18 % und der Verkaufspreise um 6 % bzw. 19 %; die Rentabilität war zwar sowohl 1997 als auch im Untersuchungszeitraum positiv, lag jedoch im vierten Quartal des Untersuchungszeitraums 15 Prozentpunkte unter dem Niveau des vierten Quartals 1997. Alle diese Trends setzten sich in den beiden ersten Quartalen nach dem Untersuchungszeitraum fort.
- (263) Die Untersuchung ergab, daß diese Trends ohne bestimmte Verkäufe wie die Verkäufe im Rahmen langfristiger Verträge oder die Verkäufe gebeizter Coils, die nicht so stark von den betroffenen Einfuhren beeinträchtigt wurden, sogar noch schlechter ausgefallen wären. Die Zahl der Aufträge im Wirtschaftszweig der Gemeinschaft für Lieferungen im vierten Quartal des Untersuchungszeitraums war 31 % niedriger als diejenige der Aufträge für Lieferungen im ersten Quartal dieses Zeitraums.
- (264) Die Analyse auf Jahresgrundlage ergab zugleich, daß sich die durchschnittlichen Gewinne zwischen 1997 und dem Untersuchungszeitraum auf 12,9 % erhöhten. In den ersten Quartalen des Untersuchungszeitraums blieben die Gewinne und die Verkaufspreise stabil.
- (265) Diese Entwicklungen, die auf erste Sicht die Feststellung einer Schädigung auszuschließen scheinen, standen mit einem starken sichtbaren Verbrauch im ersten Halbjahr des Untersuchungszeitraums im Einklang, der sich jedoch nicht mit dem tatsächlichen Verbrauch deckte. Daher blieben die Preise und Gewinne des Wirtschaftszweiges der Gemeinschaft (bei dem die Verkaufsentwicklung nicht der übermäßigen Lagerhaltung entsprach) zunächst stabil, mußten jedoch danach zurückgehen, da der beträchtliche sichtbare Verbrauch nicht mit einem entsprechenden tatsächlichen Verbrauch einherging. In der zweiten Hälfte des Untersuchungszeitraums sank dann auch der sichtbare Verbrauch, da die hohen Lagerbestände abgebaut wurden, was wiederum einen erheblichen Rückgang der Preise und der Gewinne zur Folge hatte.
- (266) Die Analyse der wirtschaftlichen Lage des Wirtschaftszweiges der Gemeinschaft in den ersten beiden Quartalen des Jahres 1999 bestätigte, daß sich diese negativen Trends nicht auf den Untersuchungszeitraum beschränkten und die direkte Folge der Entwicklungen im Untersuchungszeitraum waren. Während sich die Produktion und die Verkaufsmengen im Vergleich zur zweiten Hälfte des Untersuchungszeitraums in begrenztem Maße erhöhten, gingen die Verkaufspreise und die Rentabilität weiter zurück. Hier sei darauf hingewiesen, daß gemäß der Grundentscheidung und im Einklang mit der Rechtsprechung des Gerichtshofs Informationen über die Zeit nach dem Untersuchungszeitraum berücksichtigt werden können, insbesondere um festzustellen, ob im Untersuchungszeitraum beobachtete Trends anhalten.
- (267) Angesichts der Entwicklung der Lage des Wirtschaftszweiges der Gemeinschaft zwischen 1995 und dem Untersuchungszeitraum sowie insbesondere im Untersuchungszeitraum kam die Kommission zu dem Schluß, daß dem Wirtschaftszweig der Gemeinschaft während des Untersuchungszeitraums eine Schädigung verursacht wurde. Entgegen der Behauptung, daß die Wirtschaftsindikatoren, die nicht auf eine Schädigung hindeuten, gegenüber den eine Schädigung anzeigenden Wirtschaftsindikatoren deutlich überwiegen, führte die vorstehende genaue Analyse zu folgendem Ergebnis: Alle Wirtschaftsindikatoren verzeichneten eine negative Entwicklung, insbesondere die Gewinne und die Verkaufspreise mit einer Verzögerung von einigen Monaten. Diese Schädigung ist aufgrund ihres Umfangs gemäß Artikel 8 Absatz 6 Grundentscheidung als bedeutend anzusehen.

## F. SCHADENSURSACHE

### 1. Einleitung

- (268) Bei dieser Analyse ist zu berücksichtigen, daß es sich bei Coils um eine äußerst preisempfindliche Ware handelt. Außerdem weist der Markt für diese Ware, wie oben dargelegt, mehrere Besonderheiten auf: Zwischen dem Wirtschaftszweig der Gemeinschaft und einigen Verwendern bestehen langfristige Beziehungen; die Produktion ist so angelegt und geplant, daß es zwischen Auftragsingang und Lieferung zu einer gewissen zeitlichen Verzögerung kommt; der Wirtschaftszweig der Gemeinschaft beschränkt sich stärker auf bestimmte Marktsegmente als die betroffenen ausführenden Hersteller. Diese Besonderheiten ändern jedoch nichts daran, daß es sich bei den vom Wirtschaftszweig der Gemeinschaft hergestellten und verkauften Coils und den aus den betroffenen Ländern eingeführten Coils um gleichartige Waren handelt. Sie deuten lediglich darauf hin, daß bestimmte Vertriebskanäle und Warentypen der Konkurrenz durch die betroffenen Einfuhren stärker ausgesetzt sind als andere.
- (269) Damit die Kommission ihre Schlußfolgerungen zur Ursache der Schädigung des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft ziehen konnte, prüfte sie die Auswirkungen der subventionierten Einfuhren aus den betroffenen Ländern. Gleichzeitig untersuchte sie die möglichen Auswirkungen der anderen bekannten Faktoren auf die Lage dieses Wirtschaftszweigs. Dadurch sollte sichergestellt werden, daß eine möglicherweise durch andere Faktoren als die subventionierten Einfuhren verursachte Schädigung erkannt und nicht diesen Einfuhren angelastet wurde.
- (270) Zu den übrigen geprüften Faktoren gehörten die Verbrauchsentwicklung, das Überangebot auf dem Gemeinschaftsmarkt, die Auswirkungen der Einfuhren warmgewalzter Coils aus anderen Drittländern in die Gemeinschaft, das Verhalten der nicht zum Wirtschaftszweig der Gemeinschaft gehörenden Gemeinschaftshersteller, die Ausfuhren des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft und die weltweite Lage im Stahlgeschäft.

## 2. Auswirkungen der subventionierten Einfuhren

### a) *Volumen der subventionierten Einfuhren und Lagerhaltung*

- (271) Die Untersuchung ergab, daß sich die betroffenen Einfuhren beträchtlich erhöhten, und zwar insbesondere zwischen 1997 und dem Untersuchungszeitraum. Während 1995 nur 8 000 Tonnen warmgewalzter Coils aus den betroffenen Ländern in die Gemeinschaft eingeführt wurden, waren es 1997 47 000 Tonnen.
- (272) Der höchste Einfuhranstieg war zwischen 1997 und dem Untersuchungszeitraum zu verzeichnen (Zuwachs um 797 000 Tonnen), und zwar insbesondere in den ersten beiden Quartalen des Untersuchungszeitraums. Während dieser Zeit wurden über 550 000 Tonnen in die Gemeinschaft geliefert. Damit war das Einfuhrvolumen mehr als zehnmal so hoch wie im zweiten Halbjahr 1997. Zwischen 1997 und dem Untersuchungszeitraum stieg der Marktanteil der betroffenen Länder um 4 Prozentpunkte.
- (273) Zwischen 1995 und dem Untersuchungszeitraum, als sich der Gemeinschaftsverbrauch um 9 % erhöhte, konnte der Wirtschaftszweig der Gemeinschaft seine Verkaufsmengen nur um 1 % steigern, so daß sich sein Marktanteil um 3,7 Prozentpunkte verringerte.
- (274) Der steile Anstieg der Einfuhren zwischen 1997 und dem Untersuchungszeitraum fiel zeitlich mit der Verschlechterung der Lage des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft zusammen. Die Produktion verringerte sich um 9 % und die Verkaufsmengen um 12 %. Der Marktanteil und die Aufträge gingen um 6,6 Prozentpunkte bzw. um 17 % zurück.
- (275) Ein Vergleich der Entwicklung der Einfuhrmengen mit der obenbeschriebenen Entwicklung des sichtbaren Verbrauchs zeigte zudem, daß der Anstieg der Lagerbestände und damit die Erhöhung des sichtbaren Verbrauchs in den ersten beiden Quartalen des Untersuchungszeitraums vor allem den betroffenen subventionierten Einfuhren zuzuschreiben ist. Denn die Verkäufe des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft gingen schon zu Beginn des Untersuchungszeitraums zurück.
- (276) Die Untersuchung ergab, daß der Wirtschaftszweig der Gemeinschaft seine Waren anders als die betroffenen ausführenden Hersteller kaum an Händler verkaufte. Bestimmte große Wirtschaftsbeteiligte bestellten im dritten und vierten Quartal des Untersuchungszeitraums, wenn überhaupt, nur geringe Mengen warmgewalzter Coils beim Wirtschaftszweig der Gemeinschaft. Dies führte zu einem beträchtlichen Verkaufsrückgang im dritten und vierten Quartal des Untersuchungszeitraums (- 28 % bzw. - 12 %). Dies wiederum hatte beträchtliche nachteilige Auswirkungen auf die Preise und die Rentabilität des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft in den letzten beiden Quartalen des Untersuchungszeitraums.

(277) Um die volle Bedeutung dieser Entwicklung beurteilen zu können, sollte berücksichtigt werden, daß sich die Lage des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft in denjenigen Vertriebskanälen und bei denjenigen Warentypen besonders stark und schnell verschlechterte, auf die sich die ausführenden Hersteller konzentrierten. Diese Hersteller waren in der Tat in den Vertriebskanälen, in denen langfristige Kaufverträge geschlossen werden, nicht sehr aktiv. Der Wirtschaftszweig der Gemeinschaft verzeichnete dagegen in diesen Vertriebskanälen bessere Ergebnisse als in denjenigen, in denen die Konkurrenz durch die Einfuhren stärker war. Außerdem wurde bereits dargelegt, daß der Wirtschaftszweig der Gemeinschaft bei den Verkäufen schwarzer Coils, auf die rund 90 % der betroffenen Einfuhren entfallen, während des Untersuchungszeitraums eine besonders starke Verschlechterung hinnehmen mußte.

### b) *Preise der Einfuhren und Funktionsweise des Stahlmarktes*

- (278) Die Untersuchung ergab, daß die Preise und damit die Gesamtrentabilität des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft in den ersten beiden Quartalen des Untersuchungszeitraums stabil blieben, obwohl die Preise der Einfuhren aus den betroffenen Ländern während des gesamten Untersuchungszeitraums kontinuierlich zurückgingen. Diesbezüglich ergab die Untersuchung, daß die Preis- und Gewinnentwicklung im Wirtschaftszweig der Gemeinschaft zum einen auf die allgemeine Struktur und Funktionsweise des Marktes, d. h. die zeitliche Verzögerung zwischen Auftragseingang und Lieferung, zurückzuführen war und zum anderen auf die Entwicklung der Lagerbestände und damit des sichtbaren Verbrauchs im Untersuchungszeitraum.
- (279) Zur allgemeinen Funktionsweise des Marktes wurde festgestellt, daß die Lage des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft im ersten Quartal des Untersuchungszeitraums aufgrund der zeitlichen Verzögerung zwischen Auftrags- eingang und Lieferung (um mindestens ein Quartal) im wesentlichen den Auftragseingang im vierten Quartal 1997 widerspiegelte, als der Einfuhranstieg einsetzte.
- (280) Zur Entwicklung des sichtbaren Verbrauchs wurde festgestellt, daß die Lage auf dem Gemeinschaftsmarkt im allgemeinen und im Wirtschaftszweig der Gemeinschaft im besonderen während des ersten Quartals des Untersuchungszeitraums durch einen spektakulären Anstieg der Lagerbestände und damit des sichtbaren Verbrauchs gekennzeichnet war. Dadurch blieben die Preise und die Gewinne trotz des gleichzeitigen Einfuhranstiegs auf einem hohen Niveau. Die subventionierten Einfuhren wirkten sich somit am stärksten auf die wirtschaftliche Lage des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft aus, als deutlich wurde, daß der Anstieg der Lagerbestände und damit des sichtbaren Verbrauchs nicht mit einer Erhöhung des tatsächlichen Verbrauchs einherging. Der beträchtliche Nachfragerückgang bei warmgewalzten Coils am Ende des Untersuchungszeitraums hatte dann auch zur Folge, daß der Wirtschaftszweig der Gemeinschaft seine Preise um 17 % senken mußte und rote Zahlen schrieb.

- (281) Der Wirtschaftszweig der Gemeinschaft machte geltend, die ausführenden Hersteller hätten ihre Preise während des gesamten Untersuchungszeitraums systematisch gesenkt und die Preise des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft kontinuierlich unterboten. Dies beschleunigte den Preisverfall auf dem Gemeinschaftsmarkt während dieses Zeitraums.
- (282) Die Untersuchung ergab, daß die ausführenden Hersteller ihre Preise im Untersuchungszeitraum tatsächlich erheblich senkten, während der Wirtschaftszweig der Gemeinschaft versuchte, seine Preise bis Juni 1998 zu halten. Im Juli 1998 setzte dann auch der Wirtschaftszweig der Gemeinschaft seine Preise herab. Seine Verkaufspreise, die sich im Januar 1998 noch auf über 300 ECU/Tonne beliefen, gingen bis Dezember 1998 auf rund 250 ECU/Tonne zurück.
- (283) Dieser drastische Preisverfall ist auf die Tatsache zurückzuführen, daß die ausführenden Hersteller die Preise des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft im gesamten Untersuchungszeitraum weiterhin unterboten. Dabei erhöhten sich die Preisunterbietungsspannen während des Untersuchungszeitraums zunehmend. Der Wirtschaftszweig der Gemeinschaft mußte daraufhin seine Preise insbesondere ab der Mitte des Untersuchungszeitraums senken, um nicht vom Markt verdrängt zu werden.
- (284) In diesem Zusammenhang ist darauf hinzuweisen, daß es sich bei Stahl um einen wichtigen Rohstoff handelt und daß der Richtpreis für warmgewalzte Coils täglich in Fachzeitschriften veröffentlicht wird und allen Marktteilnehmern genau bekannt ist. Die Waren, die vom Wirtschaftszweig der Gemeinschaft hergestellt und verkauft bzw. aus den betroffenen Ländern eingeführt werden, reagieren äußerst empfindlich auf Preisentwicklungen, die sich rasch auf dem Markt durchsetzen.

Daher ist insgesamt anhand der Untersuchungsergebnisse davon auszugehen, daß die betroffenen Einfuhren für die Verschlechterung der wirtschaftlichen Lage des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft ursächlich waren.

#### c) **Schlußfolgerung zu den Auswirkungen der subventionierten Einfuhren**

- (285) Es wird die Auffassung vertreten, daß die innerhalb sehr kurzer Frist getätigten umfangreichen subventionierten Einfuhren in die Gemeinschaft zu einem Rückgang der Preise und zu Marktanteileinbußen des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft führten. Aufgrund der umfangreichen eingeführten Mengen konnten die Händler und mehrere große Verwender in der Gemeinschaft Lagerbestände anhäufen, was sich bereits im zweiten Quartal des Untersuchungszeitraums nachteilig auf die Preisverhandlungen des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft auswirkte und dazu führte, daß die Einfuhren die Preise über einen noch längeren Zeitraum drückten. Aufgrund der allgemeinen Transparenz des Marktes wurden sich die Verwender und die Käufer auf dem Gemeinschaftsmarkt schnell der Billigpreispolitik der ausführenden Hersteller in den betroffenen Ländern bewußt. Dies beschleunigte den Verfall der Verkaufspreise auf dem Gemeinschaftsmarkt, was sich nachteilig auf den Markt-

anteil und die Rentabilität des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft auswirkte.

- (286) Daher wird der Schluß gezogen, daß die subventionierten Billigeinfuhren eine wichtige Rolle bei der Verschlechterung der Lage des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft und damit der bedeutenden Schädigung dieses Wirtschaftszweigs im Untersuchungszeitraum spielten.

### 3. Auswirkungen anderer Faktoren

#### a) **Entwicklung des Verbrauchs**

- (287) Während des Bezugszeitraums erhöhte sich der sichtbare Verbrauch auf dem Gemeinschaftsmarkt kontinuierlich, und zwar insgesamt um 9 %. Zwischen 1997 und dem Untersuchungszeitraum stieg er um 0,4 %.
- (288) Aufgrund dieses durchweg positiven Verbrauchstrends seit 1996 wird die Auffassung vertreten, daß die Verbrauchsentwicklung nicht zur Schädigung des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft im Untersuchungszeitraum beitrug.

#### b) **Überangebot auf dem Gemeinschaftsmarkt**

- (289) Im Rahmen der Untersuchung wurde auch die Behauptung geprüft, daß es zu Beginn des Untersuchungszeitraums auf dem Gemeinschaftsmarkt ein Überangebot gegeben habe. Einige Parteien behaupteten, der Wirtschaftszweig der Gemeinschaft habe seine Lieferungen beständig erhöht und sei damit hauptverantwortlich für dieses Überangebot. Die hohe Kapazitätsauslastung bei den Gemeinschaftsherstellern infolge der umfangreichen Lieferungen schließe daher eine Schädigung durch die Einfuhren aus den betroffenen Ländern aus.
- (290) Ein genauer Vergleich der Entwicklung des sichtbaren Verbrauchs im Jahr 1997 und im Untersuchungszeitraum ergab, daß der sichtbare Verbrauch in den ersten beiden Quartalen des Untersuchungszeitraums 1,4 Mio. Tonnen über dem Niveau der entsprechenden Quartale des Jahres 1997 lag. Bei diesem Vergleich ist zu berücksichtigen, daß in den ersten beiden Quartalen des Untersuchungszeitraums 551 000 Tonnen subventionierte warmgewalzte Coils aus den betroffenen Ländern eingeführt wurden, in den entsprechenden Quartalen des Jahres 1997 dagegen nur rund 4 000 Tonnen. Damit erhöhten sich diese Einfuhren in der ersten Hälfte des Untersuchungszeitraums um über eine halbe Million Tonnen.
- (291) Außerdem erhöhten die Händler in der ersten Hälfte des Untersuchungszeitraums bekanntlich erheblich ihre Lagerbestände, so daß sie zum Zustandekommen des Überangebots auf dem Gemeinschaftsmarkt beitrugen. Die Untersuchung ergab, daß der Wirtschaftszweig der Gemeinschaft die betroffene Ware kaum an Händler verkaufte, während die ausführenden Hersteller beträchtliche Mengen über diesen Vertriebskanal absetzten. Dementsprechend war es nicht der Wirtschaftszweig der Gemeinschaft, der den Händlern die im Untersuchungszeitraum eingelagerten Waren lieferte.

- (292) Die subventionierten Einfuhren stiegen somit im Untersuchungszeitraum beträchtlich an, während der Wirtschaftszweig der Gemeinschaft einen Rückgang seiner Verkäufe und seiner Produktion und dadurch auch seines Marktanteils hinnehmen mußte. Folglich ist das Überangebot im wesentlichen auf den Anstieg der subventionierten Billigeinfuhren zurückzuführen.
- c) Einfuhren warmgewalzter Coils aus anderen Drittländern**
- (293) Neben den von diesem Antisubventionsverfahren betroffenen Ländern sind andere Ausfuhrländer, und zwar Bulgarien, Iran und die Bundesrepublik Jugoslawien, Gegenstand eines Antidumpingverfahrens.
- (294) Zudem führten noch andere Länder warmgewalzte Coils in die Gemeinschaft aus. Die wichtigsten Ausfuhrer im Untersuchungszeitraum waren Rußland, die Slowakische Republik, Rumänien, Ungarn, Südkorea und Indonesien.
- (295) Einige ausführende Hersteller behaupteten, sie seien gegenüber einigen der anderen vorgenannten Drittländer, die nicht in diese Untersuchung einbezogen wurden, in ungebührlicher Weise diskriminiert worden.
- (296) Diesbezüglich ist klarzustellen, daß in bezug auf die vorgenannten Drittländer kein Antisubventionsantrag gestellt wurde und damit in ihrem Fall keine Anscheinbeweise für eine subventionsbedingte Schädigung vorlagen, die die Einleitung einer Untersuchung gerechtfertigt hätten. Da bei der Untersuchung zudem keine Hinweise für schädliche Subventionspraktiken bei den Ausfuhren aus diesen Drittländern gefunden wurden, ist die Diskriminierungsbehauptung unbegründet.
- (297) Während des Bezugszeitraums blieb der Anteil der anderen, von keinem Verfahren betroffenen Drittländer an den Gesamteinfuhren der betroffenen Ware in die Gemeinschaft zwar auf einem beträchtlichen Niveau, war jedoch rückläufig. Die Einfuhren verringerten sich von 3 Millionen Tonnen im Jahr 1995 auf 2,4 Millionen Tonnen im Untersuchungszeitraum, d. h. um 20 %. 1995 hatten diese Einfuhren einen Anteil von 99 % an den Gesamteinfuhren, im Untersuchungszeitraum dagegen nur noch von 74 %. Dementsprechend verringerte sich der Marktanteil dieser anderen Drittländer in der Gemeinschaft während des Bezugszeitraums um 20 %.
- (298) Die Preise der Einfuhren aus diesen anderen Drittländern folgten dem allgemein rückläufigen Trend auf dem Gemeinschaftsmarkt und sanken um 9 %.
- (299) Auf der Grundlage der vorgenannten Tatsachen und Erwägungen wurde festgestellt, daß die Einfuhren aus den anderen, von keinem Verfahren betroffenen Drittländern im Bezugszeitraum weiterhin ein hohes Niveau aufwiesen und kontinuierlich auf dem Gemeinschaftsmarkt präsent waren. Die Untersuchung ergab jedoch zugleich, daß sich die Lage des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft erst zwischen 1997 und dem Untersuchungszeitraum besonders stark verschlechterte, d. h. zu einer Zeit, als die subventionierten Einfuhren massiv anstiegen, während sich die Einfuhren aus den anderen Drittländern nur geringfügig erhöhten.
- (300) Daher kann dem Einwand einiger ausführender Hersteller nicht stattgegeben werden, daß die Einfuhren warmgewalzter Coils aus anderen, von keinem Verfahren betroffenen Drittländern für die Schädigung des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft ursächlich sind.
- d) Andere Hersteller in der Gemeinschaft**
- (301) Im Untersuchungszeitraum entfielen 35 % der gesamten Gemeinschaftsproduktion auf Gemeinschaftshersteller, die nicht zum Wirtschaftszweig der Gemeinschaft gehörten.
- (302) Den vorliegenden Informationen war zu entnehmen, daß sich die anderen Hersteller warmgewalzter Coils in der Gemeinschaft im Bezugszeitraum in einer ähnlichen Lage befanden wie der Wirtschaftszweig der Gemeinschaft. Im Untersuchungszeitraum stiegen ihre Verkaufsmengen lediglich um 5 % und damit weniger stark als der Verbrauch. Dementsprechend verringerte sich ihr Marktanteil mengenmäßig um 4 %. Auch diese Hersteller litten unter dem Preisverfall, wie der Rückgang des Werts ihrer Verkäufe um 6 % zeigt, und ihre Verkaufspreise entsprachen denen des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft.
- (303) Somit hatten diese anderen Hersteller in der Gemeinschaft nur begrenzte Auswirkungen auf die sich verschlechternde wirtschaftliche Lage des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft.
- e) Ausfuhren des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft**
- (304) Einige ausführende Hersteller behaupteten, die Verschlechterung der Lage des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft sei auf den Rückgang der Exporte dieses Wirtschaftszweigs im Bezugszeitraum zurückzuführen.
- (305) Die Untersuchung ergab, daß sich die zur Ausfuhr in Drittländer bestimmten Mengen zwischen 1995 und dem Untersuchungszeitraum um 536 000 Tonnen und zwischen 1997 und dem Untersuchungszeitraum um 299 000 Tonnen verringerten. Dies entspricht einem Rückgang der Gesamtverkäufe des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft um 4,8 % bzw. 2,9 %. Daher schließt die Kommission nicht aus, daß der Rückgang der Exportverkäufe die wirtschaftliche Gesamtlage des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft beeinträchtigte. Allerdings wird daran erinnert, daß sich diese Untersuchung ausschließlich auf die Lage des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft auf dem freien Gemeinschaftsmarkt bezieht. Daher wurden die Ausführpreise und -erlöse bei der Schadensermittlung nicht berücksichtigt.
- f) Bevorzugte Belieferung des gebundenen Marktes durch den Wirtschaftszweig der Gemeinschaft**
- (306) Mehrere Abnehmer der betroffenen Ware in der Gemeinschaft machten geltend, daß sich der Wirtschaftszweig der Gemeinschaft im Bezugszeitraum um eine stärkere Integration seiner Tätigkeit bemüht habe. Ende 1997 habe der Wirtschaftszweig vorzugsweise geschäftlich verbundene Unternehmen auf dem gebundenen

Markt beliefert und die unabhängigen Kunden auf dem freien Markt erst an zweiter Stelle berücksichtigt, so daß die Verwender die Ware außerhalb der Gemeinschaft kaufen mußten. Die Schädigung könne daher nicht auf die Entwicklung der Einfuhren zurückgeführt werden.

- (307) Die Kommission stellte fest, daß die Verkäufe sowohl an die geschäftlich verbundenen als auch an die unabhängigen Kunden zwischen 1997 und dem Untersuchungszeitraum mengenmäßig rückläufig waren. Die Tatsache, daß sich die Lieferungen für den gebundenen Markt ähnlich entwickelten, deutet darauf hin, daß Produktionskapazitäten frei waren. Dieser Rückgang der Verkaufsmengen zeigt, daß es bei der betroffenen Ware keine Angebotsverknappung vorlag, die zu einer Verringerung der Verkäufe an unabhängige Kunden hätte führen können.

#### g) *Weltweite Lage im Stahlgeschäft*

- (308) Mehrere ausführende Hersteller behaupteten, die Situation des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft — insbesondere in der zweiten Hälfte des Untersuchungszeitraums — sei im wesentlichen auf die Verschlechterung der Lage im Stahlgeschäft weltweit zurückzuführen.
- (309) Den vorliegenden Informationen war zu entnehmen, daß die Entwicklung im Untersuchungszeitraum weltweit rückläufig war. So gingen beispielsweise die Verkaufspreise in den USA, Japan und Südkorea zurück. Allerdings waren die Verkaufspreise in diesen Ländern am Ende des Untersuchungszeitraums 15 %, 24 % bzw. 7 % höher als die Preise in der Gemeinschaft.
- (310) Die weltweite Lage der Stahlindustrie und insbesondere die Situation in Südostasien können folglich die Verschlechterung der wirtschaftlichen Lage des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft im Bezugszeitraum nicht erklären.

#### 4. **Schlußfolgerung zur Schadensursache**

- (311) Die vorstehende Analyse zeigt, daß andere Faktoren als die subventionierten Einfuhren aus den betroffenen Ländern möglicherweise zu den Schwierigkeiten des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft im Untersuchungszeitraum beitrugen. Die Untersuchung ergab jedoch, daß der plötzliche Anstieg der Einfuhren, der Preisverfall und die Preisunterbietung durch die ausführenden Hersteller in den betroffenen Ländern erhebliche nachteilige Auswirkungen auf die wirtschaftliche Lage des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft hatten. Daher wird der Schluß gezogen, daß die subventionierten Einfuhren für sich genommen die Ursache einer bedeutenden Schädigung des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft sind.

### G. INTERESSE DER GEMEINSCHAFT

#### 1. **Vorbemerkungen**

- (312) Mit Antisubventionsmaßnahmen sollen unlautere Handelspraktiken, die eine Schädigung des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft verursachen, beseitigt und ein fairer Wettbewerb auf dem Gemeinschaftsmarkt wiederhergestellt werden. Neben der Frage der Subventionie-

rung, der Schädigung und der Schadensursache untersuchte die Kommission, ob zwingende Gründe für den Schluß vorlagen, daß die Einführung von Maßnahmen nicht im Interesse der Gemeinschaft liegt. Zu diesem Zweck prüfte sie anhand der verfügbaren Informationen gemäß Artikel 31 Absatz 1 Grundentscheidung, welche Auswirkungen die Einführung von Maßnahmen bzw. der Verzicht auf Maßnahmen auf alle von diesem Verfahren betroffenen Parteien hätte.

#### 2. **Interesse des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft**

- (313) Es liegt im Interesse eines Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft, der durch subventionierte Billigeinfuhren geschädigt wird, daß ein fairer Wettbewerb wiederhergestellt wird.
- (314) Die Untersuchung ergab, daß die Waren mit Ursprung in den betroffenen Ländern auf dem Gemeinschaftsmarkt für warmgewalzte Coils zu Preisen verkauft wurden, mit denen diejenigen des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft unterboten wurden. Solange nur begrenzte Mengen eingeführt wurden, konnte die dadurch verursachte Schädigung in Grenzen gehalten werden. Als jedoch die subventionierten Einfuhren in die Gemeinschaft im Untersuchungszeitraum innerhalb kürzester Frist massiv anstiegen, führte dies zu einem Preisverfall, der sich erheblich auf die finanzielle Lage des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft auswirkte. Daher befindet sich der Wirtschaftszweig der Gemeinschaft in einer deutlich geschwächten Position, und Abhilfemaßnahmen liegen in seinem Interesse.
- (315) Während des Bezugszeitraums leiteten der Wirtschaftszweig der Gemeinschaft wie auch andere Hersteller in der Gemeinschaft umfangreiche Rationalisierungs- und Umstrukturierungsmaßnahmen ein, die bis heute anhalten und angesichts der Globalisierung auf dem Stahlmarkt von großer Bedeutung sind. Dieses Verhalten des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft auf weltweiter Ebene zeugt von dessen Anpassungs-, Wettbewerbs- und Lebensfähigkeit.
- (316) Im Falle der Einführung von Antisubventionsmaßnahmen könnte die Zahl der Beschäftigten, die im Bezugszeitraum anstieg, je nach der Entwicklung des Verbrauchs beibehalten und möglicherweise sogar erhöht werden. Die Untersuchung ergab bekanntlich, daß der Wirtschaftszweig der Gemeinschaft insbesondere zum Ende des Untersuchungszeitraums eine beträchtliche Verringerung seiner Verkaufsmengen und einen Preisrückgang hinnehmen mußte. Die vorgeschlagenen Ausgleichszölle, die sich im gewogenen Durchschnitt für die kooperierenden ausführenden Hersteller auf rund 6 % belaufen, dürften den Wirtschaftszweig der Gemeinschaft in die Lage versetzen, sich durch die Anhebung seiner Preise und/oder die Erhöhung der Verkaufsmengen von der Schädigung zu erholen.

(317) Bei einem Verzicht auf Maßnahmen zur Beseitigung der nachteiligen Auswirkungen der subventionierten Einfuhren dürfte es angesichts der unangemessenen Rentabilität in den Jahren 1996 und 1997 sowie der bedeutenden Schädigung im Untersuchungszeitraum mit großer Wahrscheinlichkeit zu einer weiteren Verschlechterung der finanziellen Lage des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft kommen. Dies kann letztendlich zu einer Verringerung der Produktion oder zu einer Schließung bestimmter Betriebe führen, so daß in der Gemeinschaft Arbeitsplätze bedroht wären.

### **3. Interesse der Verwender in der Gemeinschaft einschließlich verbundener Geschäftsbereiche**

(318) Um die Auswirkungen der Einführung von Maßnahmen bzw. des Verzichts auf Maßnahmen auf die Verwender zu beurteilen, sandte die Kommission allen ihr bekannten Verwendern in der Gemeinschaft Fragebogen zu. In dem Betrieb eines großen Abnehmers wurde ein Kontrollbesuch durchgeführt, um die übermittelten Informationen zu überprüfen. Die nachstehenden Schlußfolgerungen stützen sich auf die Antworten der Verwender.

(319) Die Untersuchung ergab, daß auf die Verwender 40 % der Gesamteinfuhren warmgewalzter Coils aus den betroffenen Ländern entfielen. Die Verwender beschäftigen in der Gemeinschaft 4 000 Arbeitnehmer.

(320) Die Verwender machten geltend, im Falle der Einführung von Antisubventionsmaßnahmen könnten sie nicht länger unter verschiedenen Bezugsquellen wählen und würden möglicherweise vollständig vom guten Willen der Gemeinschaftshersteller abhängig werden. Diese Hersteller müßten einen großen gebundenen Markt beliefern und hätten auf dem freien Gemeinschaftsmarkt bereits einen Marktanteil von 75 %. Sie erinnerten daran, daß die Verkäufe dieser Hersteller auf dem gebundenen Markt wie auch ein Großteil ihrer Verkäufe auf dem freien Markt für geschäftlich verbundene Unternehmen bestimmt seien, deren nachgelagerte Produktion direkt mit ihren eigenen Waren konkurrieren würde. Außerdem wiesen die betroffenen Verwender darauf hin, daß der Wirtschaftszweig der Gemeinschaft unabhängige Verwender erst belieferte, nachdem der Bedarf seiner geschäftlich verbundenen Unternehmen vollständig gedeckt war. Zudem würden die geschäftlich verbundenen Verwender die betroffene Ware bereits unter dem Marktpreis einkaufen. Daher waren die Verwender der Ansicht, daß die Einführung von Ausgleichsmaßnahmen dem Wirtschaftszweig der Gemeinschaft einen entscheidenden, ungerechtfertigten Wettbewerbsvorteil auf den nachgelagerten Märkten verschaffen würde, was nicht im Interesse der Gemeinschaft liege.

(321) Schließlich behaupteten diese Verwender, im Falle der Einführung von Ausgleichszöllen müßten die unabhängigen Käufer voraussichtlich Lieferengpässe hinnehmen, wie dies bereits Ende 1997 auf dem Gemeinschaftsmarkt der Fall gewesen sei. Dies würde eindeutig gegen den EGKS-Vertrag verstoßen.

(322) Ausgleichsmaßnahmen sollen die Verwender nicht daran hindern, warmgewalzte Coils aus den betroffenen Ländern einzuführen, sondern lediglich sicherstellen, daß diese Einfuhren zu Preisen getätigt werden, die keine Schädigung verursachen. Die betroffenen Coils werden auch nach der Einführung von Ausgleichsmaßnahmen auf dem Gemeinschaftsmarkt verfügbar sein, so daß die Verwender weiterhin unter mehreren Bezugsquellen wählen können.

(323) Nach den Schätzungen der Kommission wird ein gewogener durchschnittlicher Ausgleichszoll von 6 % auf die Einfuhren warmgewalzter Coils aus den betroffenen Ländern höchstens zu einem Anstieg der gesamten Rohstoffkosten der Verwender um rund 1,2 % führen. Dadurch würden sich die gesamten Produktionskosten schätzungsweise um rund 0,8 % erhöhen, wenn den verschiedenen verfügbaren Bezugsquellen und der durchschnittlichen Wertschöpfung bei der nachgelagerten Produktion Rechnung getragen wird.

(324) Diese geschätzten zusätzlichen Produktionskosten, die die Verwender entweder an ihre Kunden weitergeben oder nicht, gefährden als solche nicht die Rentabilität dieser Verwender. Außerdem ist bei der Kostensteigerung zu berücksichtigen, daß sich die Marktlage im Bereich der warmgewalzten Coils nach der Wiederherstellung fairer Handelsbedingungen verbessern dürfte.

(325) Ferner ist daran zu erinnern, daß die Verkaufspreise, die der Wirtschaftszweig der Gemeinschaft geschäftlich verbundenen und unabhängigen Kunden auf dem freien Markt in Rechnung stellte, nicht nennenswert voneinander abwichen. Die Behauptung, der Wirtschaftszweig der Gemeinschaft habe im Bezugszeitraum seine warmgewalzten Coils je nach Geschäftsbeziehung an bestimmte Kunden nicht und an andere vorrangig geliefert, kann mangels Beweisen nicht berücksichtigt werden. Die Untersuchung ergab vielmehr, daß bestimmte mit dem Wirtschaftszweig der Gemeinschaft geschlossene Kaufverträge gekündigt wurden.

(326) Daher wird die Auffassung vertreten, daß die nachteiligen Folgen, die die Einführung von Maßnahmen gegenüber den subventionierten Einfuhren aus den betroffenen Ländern für die Verwender haben könnte, die positiven Auswirkungen auf die übrigen Marktteilnehmer in der Gemeinschaft nicht aufwiegen.

### **4. Auswirkungen auf den Wettbewerb auf dem Gemeinschaftsmarkt**

(327) Einige Parteien behaupteten, die Einführung von Ausgleichsmaßnahmen würde die Bildung großer Stahlkonzerne begünstigen und dadurch den Wettbewerb auf dem Gemeinschaftsmarkt schmälern. In jüngster Zeit hätten große Stahlunternehmen wie British Steel und Sollac durch Fusionen oder Kauf anderer Stahlunternehmen expandiert. Diese Unternehmensgruppen würden auch im Bereich der nachgelagerten Produktion mit den unabhängigen Verwendern konkurrieren, bei denen es sich größtenteils um kleine und mittlere Unternehmen handele. Diese Konzentration könnte letztlich zu einer Einstellung der Produktion vieler dieser unabhängigen Verwender führen und damit Arbeitsplatzverluste in der Gemeinschaft zur Folge haben.

- (328) Zur angeblichen Schmälerung des Wettbewerbs ist daran zu erinnern, daß es mehrere alternative Bezugsquellen gibt, so beispielsweise Rußland, Indonesien, Ungarn, Rumänien, Südkorea, die Slowakische Republik und Brasilien, die warmgewalzte Coils in die Gemeinschaft ausführen. Außerdem gibt es mehrere hundert Stahl-Service-Center, Lagerhalter und Händler, die die betroffene Ware hauptsächlich an kleine und mittlere Verwender verkaufen. Schließlich gibt es neben dem Wirtschaftszweig der Gemeinschaft noch mehrere andere Stahlhersteller in der Gemeinschaft, die in Finnland, Frankreich, Österreich und Griechenland niedergelassen sind.
- (329) Zudem werden die Ausgleichsmaßnahmen in der vorgeschlagenen Höhe wirtschaftlich gesehen nicht zur Folge haben, daß die betroffenen Länder vom Gemeinschaftsmarkt verdrängt werden, so daß keine Schmälerung des Wettbewerbs auf dem Gemeinschaftsmarkt droht.

### 5. Lieferengpässe auf dem Gemeinschaftsmarkt

- (330) Einige ausführende Hersteller aus den betroffenen Ländern und einige Verwender in der Gemeinschaft behaupteten, die Einführung von Ausgleichsmaßnahmen würde insbesondere für die unabhängigen gewerblichen Abnehmer Lieferengpässe zur Folge haben. Bei ihrer Behauptung stützten sie sich auf die Tatsache, daß der Wirtschaftszweig der Gemeinschaft den Gesamtbedarf des freien Gemeinschaftsmarktes nicht decken kann, zumal er gegenwärtig eine hohe Kapazitätsauslastung verzeichne.
- (331) Andere interessierte Parteien brachten vor, der Wirtschaftszweig der Gemeinschaft könne noch nicht einmal den Bedarf der mit ihm geschäftlich verbundenen Unternehmen auf dem freien Markt decken und sei daher nicht in der Lage, einen Rückgang der Einfuhren infolge der Einführung von Ausgleichsmaßnahmen aufzufangen.
- (332) Hier ist darauf hinzuweisen, daß die Hersteller in der Gemeinschaft den Gesamtbedarf des freien Marktes nicht decken können, so daß Einfuhren aus Drittländern weiterhin unverzichtbar sind und der Gemeinschaftsmarkt auch in Zukunft stets für solche Einfuhren offen sein wird, sofern sie im Einklang mit der Grundentscheidung getätigt werden.
- (333) In jedem Fall werden der Wirtschaftszweig der Gemeinschaft, die übrigen Gemeinschaftshersteller und die ausführenden Hersteller in anderen Ländern in der Lage sein, den Gemeinschaftsmarkt weiterhin zu beliefern. Auch die ausführenden Hersteller in den betroffenen Ländern werden ihre Waren weiterhin in der Gemeinschaft anbieten können, da sie durch die vorgeschlagenen Maßnahmen nicht vom Gemeinschaftsmarkt verdrängt werden.
- (334) Auf der Grundlage der vorstehenden Tatsachen und Erwägungen wird die Auffassung vertreten, daß die Behauptung, die Einführung von Ausgleichsmaßnahmen würde zu Lieferengpässen führen, unbegründet ist.

### 6. Schlußfolgerung zum Interesse der Gemeinschaft

- (335) Nach Auffassung der Kommission ist die Einführung von Ausgleichszöllen erforderlich, um weitere subventionierte Billigeinfuhren und eine noch stärkere Verschlechterung der Lage des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft zu verhindern. Durch die Einführung von Ausgleichs-

maßnahmen werden im vorliegenden Fall zudem faire Wettbewerbsbedingungen für alle Marktteilnehmer in der Gemeinschaft wiederhergestellt. Ferner wurde im Rahmen dieses Verfahrens nach Prüfung aller auf dem Spiel stehender Interessen kein zwingender Grund gefunden, der gegen die Einführung endgültiger Ausgleichsmaßnahmen spricht. Die Einführung solcher Maßnahmen läuft daher dem Interesse der Gemeinschaft nicht zuwider.

## H. ENDGÜLTIGE MASSNAHMEN

- (336) Da festgestellt wurde, daß die subventionierten Einfuhren mit Ursprung in Indien und Taiwan eine bedeutende Schädigung des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft verursachen und daß keine zwingenden Gründe gegen ein Eingreifen sprechen, sollten endgültige Ausgleichsmaßnahmen eingeführt werden.

### 1. Schadensbeseitigungsschwelle

- (337) Bei der Festsetzung des Zolls wurden die festgestellten Subventionsspannen und der Zollbetrag berücksichtigt, der zur Beseitigung der Schädigung des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft durch die subventionierten Einfuhren erforderlich ist. Die erforderliche Preiserhöhung wurde durch einen Vergleich des für die Berechnung der Preisunterbietungsspannen ermittelten gewogenen durchschnittlichen Einfuhrpreises mit dem nichtschadensverursachenden Preis der einzelnen Typen warmgewalzter Coils verglichen, die der Wirtschaftszweig der Gemeinschaft auf dem Gemeinschaftsmarkt verkaufte.
- (338) Durch den Zollbetrag, der zur Beseitigung der schädlichen Auswirkungen der Subventionierung erforderlich ist, sollte der Wirtschaftszweig der Gemeinschaft in die Lage versetzt werden, seine Produktionskosten zu decken und einen angemessenen Gewinn zu erzielen. Die vom Wirtschaftszweig der Gemeinschaft geltend gemachte Umsatzrentabilität von 12,9 % vor Steuern wurde aufgrund des Bedarfs an langfristigen Investitionen sowie der Rentabilität, die der Wirtschaftszweig der Gemeinschaft ohne die schädliche Subventionierung angemessenerweise erwarten könnte, als angemessen angesehen.
- (339) Angesichts der Gewinnspanne, die der Wirtschaftszweig der Gemeinschaft im Untersuchungszeitraum erzielte, wurden die Schadensbeseitigungsspannen durch einen Vergleich des tatsächlichen Nettoverkaufspreises des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft für die einzelnen Modelle mit dem tatsächlichen Nettoverkaufspreis vergleichbarer eingeführter Modelle ermittelt. Diese Differenz wurde sodann als Prozentsatz des cif-Einfuhrpreises frei Grenze der Gemeinschaft, unverzollt, ausgedrückt.

### 2. Höhe der endgültigen Zölle

- (340) Daher sollten die endgültigen Ausgleichszölle gemäß Artikel 15 Absatz 1 Grundentscheidung auf der Höhe der ermittelten Subventionsspannen festgesetzt werden, aber die vorgenannten Schadensspannen nicht überschreiten.



(341) Es ergeben sich folgende Zollsätze bezogen auf den Preis frei Grenze der Gemeinschaft, unverzollt:

Land/Unternehmen	Schadensspanne	Gesamtsubventionsspanne	Vorgeschlagener Ausgleichszoll (%)
Indien	23,8	13,1	13,1
— Essar	6,4	4,9	4,9
— SAIL	23,8	12,3	12,3
— TISCO	6,4	8,7	6,4
Taiwan	29,3	4,4	4,4
— CSC	8,9	4,4	4,4
— Yieh Loong	3,9	0,3	0,0

(342) Die in dieser Entscheidung angegebenen unternehmensspezifischen Ausgleichszölle wurden anhand der Feststellungen im Rahmen dieser Untersuchung festgesetzt. Sie spiegeln damit die Lage der betreffenden Unternehmen während dieser Untersuchung wider. Im Gegensatz zu den landesweiten Zöllen für „alle übrigen Unternehmen“ gelten diese Zölle daher ausschließlich für die Einfuhren der Waren, die ihren Ursprung in dem betroffenen Land haben und von den namentlich genannten juristischen Personen hergestellt werden. Eingeführte Waren, die andere, nicht mit Name und Anschrift im verfügbaren Teil dieser Entscheidung genannte Unternehmen einschließlich der mit den ausdrücklich genannten Unternehmen geschäftlich verbundenen Unternehmen herstellen, unterliegen nicht diesen individuellen Zöllen, sondern dem für „alle übrigen Unternehmen“ geltenden Zoll.

(343) Anträge auf Anwendung dieser unternehmensspezifischen Ausgleichszölle (z. B. infolge einer Änderung des Firmennamens oder infolge der Errichtung neuer Produktions- oder Verkaufsstätten) sind unverzüglich bei der Kommission<sup>(1)</sup> einzureichen, und zwar zusammen mit allen sachdienlichen Informationen, insbesondere über eine mit der Namensänderung oder den neuen Produktions- oder Verkaufsstätten in Verbindung stehende Änderung der Tätigkeit des Unternehmens im Bereich der Produktion und der Inlands- und Exportverkäufe. Die Kommission wird die Entscheidung nach Konsultationen im Beratenden Ausschuss gegebenenfalls ändern und die Liste der Unternehmen, für die individuelle Zölle gelten, entsprechend aktualisieren.

(344) Um die mangelnde Bereitschaft zur Mitarbeit nicht zu belohnen, erschien es im Falle Indiens angemessen, den Zoll für die nichtkooperierenden Unternehmen anhand der Summe der höchsten Subventionsspannen festzusetzen, die bei den kooperierenden Unternehmen für die einzelnen Subventionsregelungen ermittelt wurden, und ihn somit auf 13,1 % festzusetzen.

(345) Die begrenzte Mitarbeit der taiwanischen Ausführer hätte unter Umständen ebenfalls die Festsetzung eines höheren Zolls für die nichtkooperierenden Unternehmen gerechtfertigt. Da jedoch in dem parallelen Antidumpingverfahren gegenüber Taiwan die Dumpingspanne

der nichtkooperierenden Unternehmen höher ist als die Schadensspanne, erübrigt sich die entsprechende Berechnung.

### 3. Verpflichtung

(346) Die ausführenden Hersteller in Indien boten gemäß Artikel 13 Absatz 1 Buchstabe b) Grundentscheidung Preisverpflichtungen an.

(347) Die Verpflichtungsangebote der ausführenden Hersteller in Indien können nach Auffassung der Kommission angenommen werden. Die Annahme der Preisverpflichtungen sollte davon abhängig gemacht werden, daß bei den Zollstellen der Mitgliedstaaten eine gültige Verpflichtungsrechnung vorgelegt wird, die klare Angaben zum Hersteller sowie die im Anhang aufgeführten Informationen enthält. Wird keine solche Rechnung vorgelegt, so ist der entsprechende Ausgleichszoll zu entrichten.

(348) Es ist darauf hinzuweisen, daß im Falle einer Verletzung oder Zurücknahme der Verpflichtungen gemäß Artikel 13 Absätze 9 und 10 Grundentscheidung ein Ausgleichszoll eingeführt werden kann.

#### I. EINSTELLUNG DES VERFAHRENS

(349) Angesichts der Feststellungen zum Umfang der Einfuhren mit Ursprung in Südafrika sollte das Verfahren gegenüber diesem Land eingestellt werden —

BESCHLIESST:

#### Artikel 1

(1) Auf die Einfuhren bestimmter flachgewalzter Erzeugnisse aus Eisen oder nichtlegiertem Stahl, mit einer Breite von 600 mm oder mehr, weder plattiert noch überzogen, in Rollen (Coils), nur warmgewalzt, der KN-Codes 7208 10 00, 7208 25 00, 7208 26 00, 7208 27 00, 7208 36 00, 7208 37 10, 7208 37 90, 7208 38 10, 7208 38 90, 7208 39 10 und 7208 39 90 mit Ursprung in Indien oder Taiwan wird ein endgültiger Ausgleichszoll eingeführt.

<sup>(1)</sup> Europäische Kommission — Generaldirektion Handel — Direktion C — DM 24-8/38 — Rue de la Loi/Wetstraat 200 — B-1049 Brüssel.

(2) Für Waren, die von den in der nachstehenden Tabelle aufgeführten Unternehmen hergestellt werden, gelten folgende Zollsätze auf den Preis frei Grenze der Gemeinschaft, unverzollt:

Land	Unternehmen	Ausgleichszoll (in %)	Taric-Zusatzcode
Indien	Alle Unternehmen	13,1	A999
Taiwan	China Steel Corp., 1 Chung Kang Road, Hsiao Kang, Kaohsiung 81233	4,4	A071
	Yieh Loong Enterprise Co., Ltd., 317 Yu Liao Road, Chiao Tou Hsiang, Kaohsiung Hsien	0,0	A072
	Alle übrigen Unternehmen	4,4	A999

(3) Unbeschadet des Absatzes 1 gilt der endgültige Ausgleichszoll nicht für die Einfuhren, die im Einklang mit Artikel 2 in den zollrechtlich freien Verkehr übergeführt werden.

(4) Sofern nicht anderes bestimmt ist, finden die geltenden Zollbestimmungen Anwendung.

#### Artikel 2

(1) Die Verpflichtungsangebote der nachstehenden Unternehmen im Zusammenhang mit dem Antisubventionsverfahren werden angenommen.

Unternehmen	Land	Taric-Zusatzcode
Essar Steel Ltd, 27th KM, Surat Hazira Road, Hazira 394270, Dist: Surat, Bundesstaat: Gujarat	Indien	A073
Steel Authority of India Limited, Ispat Bhavan, Integrated Office Complex, Lodhi Road, New Delhi — 110 0031	Indien	A074
Tata Iron & Steel Company Limited, 43 Chowringhee Road, Calcutta — 700 071	Indien	A075

(2) Waren, die im Rahmen dieser Verpflichtungen in den zollrechtlich freien Verkehr übergeführt werden, sind von dem in Artikel 1 Absatz 2 genannten Ausgleichszoll befreit, sofern sie von den in Absatz 1 aufgeführten Unternehmen hergestellt und direkt in die Gemeinschaft ausgeführt und einem einführenden Unternehmen in der Gemeinschaft in Rechnung gestellt werden und sofern sie unter dem entsprechenden Taric-Zusatzcode angemeldet werden.

Die Zollbefreiung ist von der Vorlage einer gültigen Verpflichtungsrechnung, die von dem ausführenden Unternehmen ausgestellt wurde und die im Anhang aufgeführten wesentlichen Angaben enthält, bei den Zollstellen des zuständigen Mitgliedstaates abhängig.

#### Artikel 3

Gemäß Artikel 24 Absatz 6 der Entscheidung Nr. 1889/98/EGKS machen die Mitgliedstaaten in ihren Berichten an die Kommission für jede Überführung in den zollrechtlich freien Verkehr die folgenden Angaben: Jahr und Monat der Einfuhr, KN-, Taric- und Taric-Zusatzcode, Art der Maßnahme, Ursprungsland, Menge, Wert, Ausgleichszoll, Einfuhrmitgliedstaat und gegebenenfalls die laufende Nummer der Herstellungsbescheinigung.

*Artikel 4*

Das Antisubventionsverfahren betreffend die Einfuhren bestimmter flachgewalzter Erzeugnisse aus Eisen oder nichtlegiertem Stahl, mit einer Breite von 600 mm oder mehr, weder plattiert noch überzogen, in Rollen (Coils), nur warmgewalzt, mit Ursprung in Südafrika wird eingestellt.

*Artikel 5*

Dieser Beschluß tritt am Tag seiner Veröffentlichung im *Amtsblatt der Europäischen Gemeinschaften* in Kraft.

Dieser Beschluß ist in allen seinen Teilen verbindlich und gilt unmittelbar in jedem Mitgliedsstaat.

Brüssel, den 4. Februar 2000

*Für die Kommission*

Pascal LAMY

*Mitglied der Kommission*

---

*ANHANG***In der in Artikel 2 Absatz 2 genannten Verpflichtungsrechnung aufzuführende Angaben**

1. Waren-Kennnummer (wie im Rahmen der Verpflichtung des betreffenden ausführenden Herstellers festgelegt) sowie Warentyp und KN-Code.
  2. Genaue Beschreibung der Ware, einschließlich:
    - Rechnungsnummer;
    - Rechnungsdatum;
    - vom Unternehmen verwendeter Waren-Code;
    - Taric-Zusatzcode, unter dem die auf der Rechnung aufgeführten Waren an der Gemeinschaftsgrenze zollrechtlich abgefertigt werden können (wie in der Entscheidung angegeben);
    - Menge (in kg);
    - anzuwendender Mindestpreis.
  3. Beschreibung der Verkaufsbedingungen, einschließlich:
    - Preis pro kg;
    - Zahlungsbedingungen;
    - Lieferbedingungen;
    - Summe der Preisnachlässe und Rabatte.
  4. Name des Einführers, an den das Unternehmen die Rechnung direkt ausgestellt hat.
  5. Name des Vertreters des Unternehmens, der die Verpflichtungsrechnung ausgestellt und die folgende Erklärung unterzeichnet hat:
  6. „Der Unterzeichnete bestätigt, daß der Verkauf der auf dieser Rechnung aufgeführten Waren zur Direktausfuhr in die Europäische Gemeinschaft im Geltungsbereich und gemäß den Bedingungen der von ... [Name des Unternehmens] angebotenen und von der Europäischen Kommission mit der Entscheidung Nr. 284/2000/EGKS angenommenen Verpflichtung erfolgt. Die Angaben auf dieser Rechnung sind vollständig und richtig.“
-