

VERORDNUNG (EG) Nr. 1251/2003 DER KOMMISSION**vom 14. Juli 2003****zur Einführung eines vorläufigen Antidumpingzolls auf die Einfuhren von Hohlquerschnitten mit Ursprung in der Türkei**

DIE KOMMISSION DER EUROPÄISCHEN GEMEINSCHAFTEN —

gestützt auf den Vertrag zur Gründung der Europäischen Gemeinschaft,

gestützt auf die Verordnung (EG) Nr. 384/96 des Rates vom 22. Dezember 1995 über den Schutz gegen gedumpte Einfuhren aus nicht zur Europäischen Gemeinschaft gehörenden Ländern ⁽¹⁾, zuletzt geändert durch die Verordnung (EG) Nr. 1972/2002 ⁽²⁾, insbesondere auf Artikel 7,

nach Konsultationen im Beratenden Ausschuss,

in Erwägung nachstehender Gründe:

A. VERFAHREN**1. Einleitung**

- (1) Am 16. Oktober 2002 veröffentlichte die Kommission im *Amtsblatt der Europäischen Gemeinschaften* ⁽³⁾ eine Bekanntmachung über die Einleitung eines Antidumpingverfahrens betreffend die Einfuhren von Hohlquerschnitten mit Ursprung in Russland und der Türkei (die „betroffenen Länder“) und leitete eine Untersuchung ein.
- (2) Die Verfahrenseinleitung erfolgte aufgrund eines Antrags, den das „Defence Committee of the Welded Steel Tube Industry of the European Union“ (nachstehend der „Antragsteller“ genannt) im September 2002 im Namen von Herstellern gestellt hatte, auf die ein erheblicher Teil der gesamten Produktion von Hohlquerschnitten in der Gemeinschaft — in diesem Fall rund 80 % — entfällt. Der Antrag enthielt Beweise für das Vorliegen von Dumping bei der betroffenen Ware und für eine dadurch verursachte bedeutende Schädigung; diese Beweise wurden als ausreichend angesehen, um die Einleitung eines Verfahrens zu rechtfertigen.
- (3) Die Kommission unterrichtete die antragstellenden Gemeinschaftshersteller und die anderen ihr bekannten Gemeinschaftshersteller, bekanntermaßen betroffene Einführer und Verwenderverbände sowie die ihr bekannten ausführenden Hersteller und die Vertreter Russlands und der Türkei offiziell über die Einleitung der Untersuchung. Die betroffenen Parteien erhielten Gelegenheit, ihren Standpunkt schriftlich darzulegen und innerhalb der in der Bekanntmachung über die Einleitung gesetzten Frist eine Anhörung zu beantragen.

2. Stichprobenverfahren

- (4) Angesichts der Vielzahl der Gemeinschaftshersteller, der Einführer in der Gemeinschaft, die nicht mit einem ausführenden Hersteller in einem der betroffenen Länder verbunden sind, und der ausführenden Hersteller in den betroffenen Ländern hielt die Kommission es für angemessen, in Übereinstimmung mit Artikel 17 der Verordnung (EG) Nr. 384/96 (nachstehend „Grundverordnung“ genannt) zu prüfen, ob mit einer Stichprobe gearbeitet werden sollte. Damit die Kommission über die Notwendigkeit eines Stichprobenverfahrens entscheiden und gegebenenfalls eine Stichprobe bilden konnte, wurden alle oben genannten Parteien aufgefordert, gemäß Artikel 17 Absatz 2 der Grundverordnung binnen zwei Wochen nach Einleitung des Verfahrens mit der Kommission Kontakt aufzunehmen und ihr die in der Bekanntmachung über die Einleitung des Antidumpingverfahrens angeforderten Informationen für den Zeitraum vom 1. Oktober 2001 bis zum 30. September 2002 (nachstehend „Untersuchungszeitraum“ bzw. „UZ“ genannt) zu übermitteln.

⁽¹⁾ ABl. L 56 vom 6.3.1996, S. 1.

⁽²⁾ ABl. L 305 vom 7.11.2002, S. 1.

⁽³⁾ ABl. C 249 vom 16.10.2002, S. 5.

- (5) Alle vierzehn Gemeinschaftshersteller, in deren Namen der Antrag gestellt worden war, erklärten sich zur Einbeziehung in die Stichprobe bereit und übermittelten fristgemäß die erforderlichen Informationen. Von diesen vierzehn Gemeinschaftsherstellern wurden acht ⁽¹⁾ in die Stichprobe einbezogen. Diese Unternehmen wurden im Hinblick auf die Produktionsmenge und die Menge der Verkäufe der betroffenen Ware auf dem Gemeinschaftsmarkt sowie in Bezug auf deren geografische Verteilung als repräsentativ für die Gesamtheit der antragstellenden Gemeinschaftshersteller angesehen.
- (6) Zwölf unabhängige Einführer, die sich ebenfalls bereit erklärten hatten, in die Stichprobe einbezogen zu werden, übermittelten fristgerecht die erbetenen Informationen. Aus diesem Grunde entschied die Kommission, für die unabhängigen Einführer keine Stichprobenauswahl vorzunehmen, sondern an alle zwölf vorgenannten Einführer einen Fragebogen zu schicken.
- (7) Was die ausführenden Hersteller anbetrifft, so nahm nur ein ausführender Hersteller in Russland innerhalb der gesetzten Frist mit der Kommission Kontakt auf, so dass für Russland nicht mit einer Stichprobe gearbeitet wurde. Im Fall der Türkei erklärten sich allerdings neunzehn unabhängige Einführer zur Einbeziehung in die Stichprobe bereit und übermittelten fristgerecht die erforderlichen Informationen. Nur sechzehn dieser Hersteller verkauften allerdings im Untersuchungszeitraum die betroffene Ware auf dem Gemeinschaftsmarkt. Die Stichprobenauswahl erfolgte in Absprache mit den Vertretern der Unternehmen und den türkischen Behörden. Es wurde vereinbart, eine Stichprobe von fünf Unternehmen zu bilden, auf die im UZ mehr als 80 % der gesamten Ausfuhren der betroffenen Ware in die Gemeinschaft entfielen. Zusätzlich beantragten sechs der Unternehmen, die die betroffene Ware zwar in die Gemeinschaft verkauften, aber nicht in die Stichprobe einbezogen wurden, eine individuelle Behandlung. In Anbetracht der vielen Anträge, die die Zahl der in die Stichprobe einbezogenen Unternehmen sogar noch überstieg, wurde unter Bezugnahme auf Artikel 17 Absatz 3 der Grundverordnung die Auffassung vertreten, dass eine solche individuelle Behandlung eine zu große Belastung darstellen würde, und nur zwei Anträgen stattgegeben.

3. Untersuchung

- (8) Die Kommission sandte Fragebogen an alle Gemeinschaftshersteller, die sich bereit erklärt hatten, in die Stichprobe einbezogen zu werden (einen vollständigen Fragebogen an die acht in die Stichprobe einbezogenen Unternehmen und einen kürzeren, auf bestimmte Makro-Indikatoren beschränkten Fragebogen an die sechs nicht in die Stichprobe einbezogenen Unternehmen; siehe hierzu den Abschnitt „Schädigung“), an alle unabhängigen Einführer, die innerhalb der in der Bekanntmachung gesetzten Fristen mit der Kommission Kontakt aufnahmen, an den einzigen bekannten ausführenden Hersteller in Russland sowie an alle ausführenden Hersteller in der Türkei, die in die Stichprobe einbezogen wurden oder denen eine individuelle Behandlung zugestanden wurde, sowie an elf Verbände von Unternehmen, die bekanntermaßen die betroffene Ware verwenden.
- (9) Die Kommission erhielt Antworten von den acht in die Stichprobe einbezogenen Gemeinschaftsherstellern, von sechs nicht in die Stichprobe einbezogenen Gemeinschaftsherstellern, von sechs unabhängigen Einführern in der Gemeinschaft, von einem ausführenden Hersteller in Russland, der außerdem einen Antrag auf Marktwirtschaftsbehandlung („MWB“) stellte, sowie von sechs ausführenden Herstellern in der Türkei. Von Verwenderseite gingen keine Antworten ein.
- (10) Die Kommission holte alle Informationen ein, die sie für die Ermittlung des Dumpings, der dadurch verursachten Schädigung und des Interesses der Gemeinschaft für notwendig erachtete, und prüfte sie. In den Betrieben folgender Unternehmen wurden Kontrollbesuche durchgeführt:
 - a) *Gemeinschaftshersteller der Stichprobe*
 - Voestalpine Krems GmbH, Krems/Donau, Österreich;
 - SRW GmbH, Altensteig-Walddorf, Deutschland;
 - Arcelor Tubes France SA, Vincey, Frankreich;
 - ILVA SpA, Mailand, Italien;
 - Marcegaglia SpA, Mantova, Italien;
 - Rautaruukki Oyj Metform, Helsinki, Finnland;
 - Ayre Salmon Ltd, Shetland, Vereinigtes Königreich.

⁽¹⁾ SRW GmbH, KEM SA, Arcelor Tubes France SA, ILVA SpA, Marcegaglia SpA, Voestalpine Krems GmbH, Rautaruukki Oyj Metform und Corus UK Ltd.

- b) *In die Stichprobe einbezogene ausführende Hersteller in der Türkei*
- Cayirova Boru San Ve Tic AS, Istanbul (verbunden mit Yücel Boru Profil Endüstrisi AS);
 - Yücel Boru Profil Endüstrisi AS, Istanbul (verbunden mit Cayirova Boru San Ve Tic AS);
 - MMZ Onur Boru Profil Uretim, Istanbul;
 - Ozdemir Sanayi Ve Tic Ltd, Eregli.
- c) *Ausführende Hersteller in der Türkei, denen eine individuelle Behandlung zugestanden wurde*
- Noksel Celik Boru Sanayi AS, Ankara;
 - Guven Boru ve Profil Sanayi ve Ticaret Ltd., Istanbul.
- d) *Ausführender Hersteller in Russland*
- JSC Severstal, Cherepovets.
- (11) Aus Gründen höherer Gewalt konnte das Unternehmen Toscelik Profil ve Sac, das ursprünglich in die Stichprobe für die Türkei einbezogen worden war, den Kommissionsdienststellen letztendlich nicht alle erforderlichen Informationen rechtzeitig übermitteln. Das Unternehmen wurde deshalb aus der Stichprobe ausgeschlossen und keinem Kontrollbesuch unterzogen, allerdings weiterhin als kooperierendes Unternehmen betrachtet.

4. Untersuchungszeitraum

- (12) Die Untersuchung des Dumpings und der Schädigung betraf den Zeitraum vom 1. Oktober 2001 bis zum 30. September 2002 („Untersuchungszeitraum“ oder „UZ“). Die Untersuchung der für die Schadensanalyse relevanten Entwicklungen betraf den Zeitraum vom 1. Januar 1998 bis zum Ende des UZ (nachstehend „Bezugszeitraum“ genannt).

B. WARE UND GLEICHARTIGE WARE

1. Allgemeines

- (13) Bei Hohlquerschnitten handelt es sich um geschweißte Rohre und Hohlprofile mit quadratischem oder rechteckigem Querschnitt aus Eisen oder Stahl, andere als aus nicht rostendem Stahl oder mit einem äußeren Durchmesser von mehr als 600 mm, die derzeit den KN-Codes ex 7306 60 31 (Taric-Code 7306 60 31 90) und ex 7306 60 39 (Taric-Code 7306 60 39 90) zugewiesen werden.
- (14) Hohlquerschnitte werden in verschiedensten Abmessungen, Dicken, Längen und Stahlqualitäten hergestellt. Es gibt im Wesentlichen zwei Herstellverfahren. Hohlquerschnitte werden im Verfahren der Kalt- oder der Warmformgebung gefertigt. Beide Arten werden vor allem im Baugewerbe verwendet, wobei jedoch für anspruchsvollere Anwendungen (Träger, technische Anwendungen) in der Regel die in der Warmformgebung hergestellten Hohlquerschnitte verwendet werden. Von den kaltgefertigten Hohlquerschnitten werden vor allem kaltgefertigte Konstruktionsprofile verwendet; sie werden vorwiegend im Baugewerbe eingesetzt, kommen aber auch in anderen Bereichen zum Einsatz (z. B. als Baustahl, für Lagerhallen, für Maschinen, Geräte und Anlagen für die Landwirtschaft, Anhänger, Lkw und Erdbaumaschinen). Demgegenüber werden die im Allgemeinen kleineren „Präzisionsquerschnitte“ vor allem für Endverbraucheraktivitäten verwendet, z. B. in der Kfz-Industrie, für Büro- und Designermöbel, Gartenwerkzeug und Kinderausstattungsartikel. Der größte Teil der Hohlquerschnitte entfällt allerdings auf Konstruktionsprofile.

2. Betroffene Ware

- (15) Bei der betroffenen Ware handelt es sich um Hohlquerschnitte mit Ursprung in Russland und in der Türkei („betroffene Ware“).
- (16) Die Untersuchung ergab, dass alle Typen der betroffenen Ware trotz gewisser Unterschiede in den Herstellverfahren die gleichen grundlegenden materiellen und technischen Eigenschaften und die gleichen Verwendungen aufweisen.
- (17) Für die Zwecke dieses Antidumpingverfahrens werden daher alle Typen der betroffenen Ware vorläufig als eine einzige Ware angesehen.

3. Gleichartige Ware

- (18) Es wird vorläufig festgestellt, dass die vom Wirtschaftszweig der Gemeinschaft hergestellten und auf dem Gemeinschaftsmarkt verkauften Hohlquerschnitte und die in die Gemeinschaft ausgeführten Hohlquerschnitte mit Ursprung in den betroffenen Ländern im Sinne des Artikels 1 Absatz 4 der Grundverordnung gleichartig sind. Außerdem sind die in den betroffenen Ländern hergestellten und verkauften Hohlquerschnitte und die in die Gemeinschaft ausgeführten Hohlquerschnitte mit Ursprung in den betroffenen Ländern als gleichartig anzusehen.

C. DUMPING

1. Allgemeine Methode

- (19) Die im Folgenden dargelegte allgemeine Methode wurde für alle ausführenden Hersteller in der Türkei und für den einzigen kooperierenden, ausführenden Hersteller in Russland, dem, wie unter den Randnummern 34 bis 39 erläutert, eine MWB zugestanden wurde, angewandt. Dargelegt werden daher jeweils nur die Dumpingfeststellungen zu den für das jeweilige Land spezifischen Aspekten.

Normalwert

- (20) Zur Bestimmung des Normalwerts untersuchte die Kommission zunächst für jeden ausführenden Hersteller, ob seine gesamten Inlandsverkäufe der betroffenen Ware im Vergleich zu seinen gesamten Ausfuhrverkäufen in die Gemeinschaft repräsentativ waren. In Übereinstimmung mit Artikel 2 Absatz 2 der Grundverordnung wurden die Inlandsverkäufe als repräsentativ angesehen, wenn das Gesamtvolumen der Inlandsverkäufe jedes ausführenden Herstellers mindestens 5 % des Gesamtvolumens seiner Ausfuhrverkäufe in die Gemeinschaft ausmachte.
- (21) Anschließend ermittelte die Kommission die von den Unternehmen mit repräsentativen Inlandsverkäufen auf dem Inlandsmarkt verkauften Typen von Hohlquerschnitten, die mit den zur Ausfuhr in die Gemeinschaft verkauften Typen identisch oder direkt vergleichbar waren.
- (22) Für jeden von den ausführenden Herstellern auf den jeweiligen Inlandsmärkten verkauften Warentyp, der nach den Feststellungen mit einem zur Ausfuhr in die Gemeinschaft verkauften Hohlquerschnittstyp direkt vergleichbar war, wurde geprüft, ob die Inlandsverkäufe hinreichend repräsentativ im Sinne des Artikels 2 Absatz 2 der Grundverordnung waren. Davon wurde ausgegangen, wenn im UZ ein bestimmter Hohlquerschnittstyp auf dem Inlandsmarkt insgesamt in Mengen verkauft wurde, die 5 % oder mehr der zur Ausfuhr in die Gemeinschaft verkauften Mengen des vergleichbaren Warentyps entsprachen.
- (23) Schließlich wurde für jeden einzelnen Hohlquerschnittstyp geprüft, ob die Inlandsverkäufe als Geschäfte im normalen Handelsverkehr angesehen werden konnten; hierfür wurde für den jeweiligen Warentyp der Anteil der gewinnbringenden Verkäufe an unabhängige Kunden ermittelt. In den Fällen, in denen auf das Volumen der Verkäufe von Hohlquerschnitten, die zu einem Nettoverkaufspreis in Höhe der rechnerisch ermittelten Produktionskosten oder darüber verkauft wurden, 80 % oder mehr des gesamten Verkaufsvolumens entfielen und in denen der gewogene Durchschnittspreis des betreffenden Warentyps den Produktionskosten entsprach oder darüber lag, stützte sich der Normalwert auf den tatsächlichen Inlandspreis, der als gewogener Durchschnitt der Preise aller Inlandsverkäufe dieses Typs im UZ ermittelt wurde, unabhängig davon, ob diese Verkäufe gewinnbringend waren oder nicht. In den Fällen, in denen das Volumen der gewinnbringenden Verkäufe von Hohlquerschnitten, 80 % oder weniger des gesamten Verkaufsvolumens ausmachte und in denen der gewogene Durchschnittspreis des betreffenden Typs unter den Herstellkosten lag, stützte sich der Normalwert auf den tatsächlichen Inlandspreis, der ausschließlich als gewogener Durchschnitt der gewinnbringenden Verkäufe dieses Warentyps ermittelt wurde, sofern auf diese Verkäufe 10 % oder mehr der gesamten Verkaufsmenge für diesen Warentyp entfielen.
- (24) Wurden bei einem Typ weniger als 10 % der gesamten Verkaufsmenge gewinnbringend verkauft, so wurde die Auffassung vertreten, dass dieser Typ nicht in ausreichenden Mengen verkauft wurde, um den Inlandspreis als angemessene Grundlage für die Ermittlung des Normalwertes heranziehen zu können.

- (25) In allen Fällen, in denen die Inlandspreise für einen bestimmten von einem ausführenden Hersteller verkauften Warentyp nicht zur Ermittlung des Normalwerts herangezogen werden konnten, musste eine andere Methode angewandt werden. In diesem Fall zog die Kommission in Übereinstimmung mit Artikel 2 Absatz 1 der Grundverordnung die Preise heran, die die anderen Hersteller auf dem Inlandsmarkt für die betroffene Ware verlangten. In Fällen, in denen dies nicht möglich war, wurde der Normalwert gemäß Artikel 2 Absatz 3 der Grundverordnung rechnerisch ermittelt.
- (26) In diesen Fällen wurde gemäß Artikel 2 Absatz 3 der Grundverordnung der Normalwert rechnerisch ermittelt, indem zu den, soweit erforderlich, berechtigten Herstellkosten der ausgeführten Typen ein angemessener Prozentsatz für die Vertriebs-, Verwaltungs- und Gemeinkosten („VVG-Kosten“) und eine angemessene Gewinnspanne hinzugerechnet wurden. In allen Fällen wurden die VVG-Kosten und der Gewinn gemäß den in Artikel 2 Absatz 6 der Grundverordnung dargelegten Methoden ermittelt.

Ausfuhrpreis

- (27) In allen Fällen, in denen die Ausfuhr der betroffenen Ware an unabhängige Kunden in der Gemeinschaft gingen, wurde der Ausfuhrpreis gemäß Artikel 2 Absatz 8 der Grundverordnung anhand der tatsächlich gezahlten oder zu zahlenden Ausfuhrpreise berechnet.
- (28) Im Fall von über einen verbundenen Einführer abgewickelten Verkäufen wurde der Ausfuhrpreis auf der Grundlage der Weiterverkaufspreise rechnerisch ermittelt, die unabhängigen Kunden in Rechnung gestellt wurden. Gemäß Artikel 2 Absatz 9 der Grundverordnung wurden dabei Berichtigungen für alle vom Einführer zwischen der Einfuhr und dem Weiterverkauf getragenen Kosten einschließlich der VVG-Kosten und einer angemessenen Gewinnspanne vorgenommen.

Vergleich

- (29) Im Interesse eines fairen Vergleichs des Normalwertes mit dem Ausfuhrpreis wurden gemäß Artikel 2 Absatz 10 der Grundverordnung gebührende Berichtigungen für Unterschiede vorgenommen, die die Vergleichbarkeit der Preise beeinflussten. Diese Berichtigungen wurden in allen Fällen zugestanden, in denen die Anträge den Untersuchungsergebnissen zufolge angemessen und korrekt waren und durch stichhaltige Beweise untermauert wurden.

Dumpingspanne

- (30) Gemäß Artikel 2 Absatz 11 der Grundverordnung wurde für jeden ausführenden Hersteller der gewogene durchschnittliche Normalwert mit dem gewogenen durchschnittlichen Ausfuhrpreis verglichen.
- (31) Für nicht kooperierende Unternehmen wurde gemäß Artikel 18 der Grundverordnung auf der Grundlage der verfügbaren Informationen eine „residuale“ Dumpingspanne ermittelt.
- (32) Für die Länder, in denen die Mitarbeit hoch war und bei denen kein Grund zu der Annahme bestand, dass ausführende Hersteller nicht an der Untersuchung mitarbeiteten, wurde beschlossen, die residuale Dumpingspanne in Höhe der höchsten für ein kooperierendes Unternehmen festgestellten Dumpingspanne festzusetzen, um die Wirksamkeit etwaiger Maßnahmen sicherzustellen.
- (33) In Fällen, in denen die Mitarbeit in einem Land gering war, wurde die residuale Dumpingspanne auf der Grundlage der höchsten Dumpingspanne, die für in repräsentativen Mengen erfolgte Auslandsverkäufe in die Gemeinschaft festgestellt wurde, festgesetzt. Diese Vorgehensweise wurde auch deshalb als notwendig erachtet, damit aus der Nichtmitarbeit kein Vorteil erwachsen kann, und weil keine Hinweise dafür vorlagen, dass eine nicht kooperierende Partei in geringerem Umfang gedumpte hatte.

2. Russland

Marktwirtschaftsbehandlung

- (34) Gemäß Artikel 2 Absatz 7 Buchstabe b) der Grundverordnung wird in Antidumpinguntersuchungen betreffend Einfuhren mit Ursprung in Russland der Normalwert für diejenigen Hersteller, die die Kriterien des Artikels 2 Absatz 7 Buchstabe c) der Grundverordnung erfüllen, das heißt, die nachweisen, dass bei der Fertigung und dem Verkauf der betroffenen Ware markt wirtschaftliche Bedingungen herrschen, gemäß Artikel 2 Absätze 1 bis 6 der Grundverordnung ermittelt.

- (35) Nur ein russisches Unternehmen, JSC Severstal, nahm innerhalb der vorgegebenen Fristen Kontakt mit der Kommission auf und stellte einen Antrag auf MWB gemäß Artikel 2 Absatz 7 Buchstabe b) der Grundverordnung, indem er das MWB-Antragsformular für ausführende Hersteller ausgefüllt zurücksandte.
- (36) Zur Gewährung der MWB musste das betreffende Unternehmen nachweisen, dass es unter überwiegend marktwirtschaftlichen Bedingungen tätig war.
- (37) Die Kommission holte alle für notwendig erachteten Informationen ein und prüfte die im MWB-Antragsformular enthaltenen Angaben bei einem Kontrollbesuch in den Betrieben des betreffenden Unternehmens.
- (38) Die Untersuchung ergab, dass das Unternehmen, wie in Artikel 2 Absatz 7 Buchstabe c) der Grundverordnung festgelegt, seine Entscheidungen über die Preise und die Kosten ohne nennenswerte Staatseingriffe traf und die Kosten und Preise auf Marktwerten beruhten. Das Unternehmen verfügte über eine von unabhängigen Stellen nach internationalen Buchführungsgrundsätzen geprüfte Buchführung und die Produktionskosten und finanzielle Lage des Unternehmens waren nicht mehr infolge des früheren nicht marktwirtschaftlichen Systems nennenswert verzerrt. Das Unternehmen unterlag Eigentums- und Konkursvorschriften, die Rechtssicherheit und Stabilität sicherstellten, und Währungsumrechnungen erfolgten zu Marktkursen.
- (39) Daher wurde der Schluss gezogen, dass JSC Severstal die Kriterien des Artikels 2 Absatz 7 Buchstabe c) der Grundverordnung erfüllt und dem Unternehmen eine MWB gewährt werden konnte. Der Beratende Ausschuss wurde diesbezüglich konsultiert und erhob keine Einwände gegen die Schlussfolgerungen der Kommission.

Normalwert

- (40) JSC Severstal wurde aufgefordert, einen Fragebogen über die Inlandsverkäufe und die Produktionskosten der betroffenen Ware vollständig zu beantworten. Wie unter Randnummer 10 erläutert, wurden die Antworten anschließend bei einem Kontrollbesuch in den Betrieben des Unternehmens geprüft.
- (41) Der Normalwert wurde wie unter den Randnummern 20 bis 26 beschrieben ermittelt, d. h. er wurde entweder gemäß Artikel 2 Absatz 1 der Grundverordnung auf der Grundlage der von unabhängigen Abnehmern im normalen Handelsverkehr auf dem Inlandsmarkt gezahlten oder zu zahlenden Preise oder aber gemäß Artikel 2 Absatz 3 der Grundverordnung rechnerisch ermittelt.

Ausfuhrpreise

- (42) Die Untersuchung ergab, dass die Ausfuhren des russischen ausführenden Herstellers direkt an unabhängige Kunden in der Gemeinschaft gingen, aber auch über ein verbundenes Unternehmen in der Schweiz abgewickelt wurden. Daher wurde der Ausfuhrpreis entsprechend der unter den Randnummern 27 und 28 erläuterten Methode ermittelt, d. h. entweder auf der Grundlage der tatsächlich gezahlten oder der zu zahlenden Ausfuhrpreise oder aber auf der Grundlage eines Ausfuhrpreises, der anhand des Weiterverkaufspreises an den ersten unabhängigen Abnehmer in der Gemeinschaft rechnerisch ermittelt wurde.
- (43) Im zweiten Fall wurden Berichtigungen gemäß Artikel 2 Absatz 9 der Grundverordnung für alle dem Einführer zwischen der Einfuhr und dem Weiterverkauf entstandenen Kosten einschließlich der VVG-Kosten und einer angemessenen Gewinnspanne vorgenommen.

Vergleich

- (44) Der Vergleich wurde auf der Stufe ab Werk und auf der gleichen Handelsstufe vorgenommen. Im Interesse eines fairen Vergleichs wurden gemäß Artikel 2 Absatz 10 der Grundverordnung auf Antrag Berichtigungen für Unterschiede vorgenommen, die nachweislich die Preise und die Vergleichbarkeit der Preise beeinflussten. Diese Berichtigungen betrafen Unterschiede in der Handelsstufe sowie bei den Transport-, Versicherungs-, Bereitstellungs-, Verlade- und Nebenkosten, Kreditkosten sowie Provisionen und Einfuhrabgaben.

Dumpingspanne für das kooperierende Unternehmen

- (45) Der gewogene durchschnittliche Normalwert der einzelnen in die Gemeinschaft ausgeführten Typen der betroffenen Ware wurde gemäß Artikel 2 Absatz 11 der Grundverordnung jeweils mit dem gewogenen durchschnittlichen Ausfuhrpreis des entsprechenden Typs der betroffenen Ware verglichen.
- (46) Auf dieser Grundlage beläuft sich die vorläufige Dumpingspanne, ausgedrückt als Prozentsatz des cif-Preises frei Grenze der Gemeinschaft, unverzollt, auf 9,5 %.

Residuale Dumpingspanne

- (47) Da die Mitarbeit in Russland mit rund 90 % sehr hoch war und kein Grund zu der Annahme bestand, dass ausführende Hersteller absichtlich nicht an der Untersuchung mitarbeiteten, wurde die residuale Dumpingspanne in Höhe der höchsten für das einzige kooperierende Unternehmen festgestellten Dumpingspanne festgesetzt, d. h. 9,5 % des cif-Preises, frei Grenze der Gemeinschaft.

3. Türkei

- (48) Wie unter den Randnummern 4 und 7 dargelegt, wurde angesichts der großen Zahl der betroffenen ausführenden Hersteller in der Türkei mit einer Stichprobe gearbeitet. Folgende Unternehmen wurden in die Stichprobe einbezogen:
- Cayirova Boru San Ve Tic AS, Istanbul,
 - Yücel Boru Profil Endüstrisi AS, Istanbul,
 - Özdemir Boru Profil San.ve Ticaret AS, Eregli,
 - Toscelik Profil ve Sac. Endüstrisi AS, Iskenderun,
 - MMZ Onur Boru Profil Uretim, Istanbul.
- (49) Wie unter Randnummer 11 erwähnt, war das Unternehmen Toscelik Profil ve Sac letztendlich nicht in der Lage, den Kommissionsdienststellen alle erforderlichen Informationen rechtzeitig zu übermitteln. Das Unternehmen wurde deshalb aus der Stichprobe ausgeschlossen, jedoch weiterhin aus den unter Randnummer 11 genannten Gründen als kooperierendes Unternehmen betrachtet.
- (50) Den nachstehend genannten Unternehmen wurde eine individuelle Behandlung zugestanden:
- Noksel Celik Boru Sanayi AS, Ankara;
 - Guven Boru ve Profil Sanayi ve Ticaret Ltd, Istanbul.
- (51) Die folgenden Unternehmen wurden nicht in die Stichprobe einbezogen, erklärten sich jedoch bereit, an der Untersuchung mitzuarbeiten:
- Goktas Yassi Hadde Mamülleri Sanayi ve Ticaret AS, Gebze-Kocaeli,
 - Yasan Yassi Metal San. Tic. AS, Istanbul,
 - Boral Boru Profil San. ve Tic. Ltd, Istanbul,
 - Umran Celik Boru Sanayii AS, Istanbul,
 - Borusan Birlesik Boru Fabrikalari AS, Istanbul,
 - Mannesmann Boru Endustrisi AS, Istanbul,
 - Erbosan Erciyas Boru Sanayii ve Ticaret AS, Kayseri,
 - Borutas Boru Sanayii ve Ticaret AS, Adapazari,
 - Cinar Boru Profil San. Tic. Ltd STI, Eregli,
 - Sevil Boru-Profil Sanayii ve Ticaret AS, Istanbul,
 - Özborsan Boru San.ve Ticaret AS, Istanbul.

Normalwert

- (52) Da die Inflationsrate in der Türkei 2002 mit 45 % besonders hoch war, ermittelte die Kommission den Normalwert für all jene Typen der betroffenen Ware, die mit den Hohlquerschnittstypen, die in die Gemeinschaft ausgeführt wurden, direkt vergleichbar waren, auf monatlicher Basis. In all jenen Fällen, in denen keine oder keine repräsentativen Mengen vergleichbarer Hohlquerschnittstypen auf dem Inlandsmarkt verkauft wurden oder in denen die monatlichen Inlandsverkäufe nicht im normalen Handelsverkehr getätigt wurden, ermittelte die Kommission den Normalwert auf der Grundlage der durchschnittlichen Preise anderer ausführender Hersteller auf dem Inlandsmarkt des Ausfuhrlandes. Nur wenn die anderen ausführenden Hersteller nicht die gleichen Hohlquerschnittstypen auf dem Inlandsmarkt des Ausfuhrlandes verkauften, wurden die Normalwerte gemäß Artikel 2 Absatz 6 der Grundverordnung rechnerisch ermittelt. Bei fünf kooperierenden ausführenden Herstellern wurden die Herstellkosten zuzüglich der VVG-Kosten und Gewinne dieser Unternehmen herangezogen. Bei einem Unternehmen, dessen gesamte Inlandsverkäufe der betroffenen Ware im Vergleich zu seinen gesamten Ausfuhrverkäufen in die Gemeinschaft nicht repräsentativ waren, legte die Kommission bei der Ermittlung des Normalwertes die Preise anderer ausführender Hersteller auf dem Inlandsmarkt des Ausfuhrlandes zugrunde.

Ausfuhrpreis

- (53) Der Preis der Ausfuhr mit Ursprung in der Türkei wurde gemäß Artikel 2 Absatz 8 der Grundverordnung anhand der Ausfuhrverkäufe, die direkt an unabhängige Abnehmer in der Gemeinschaft erfolgten, ermittelt.

Vergleich

- (54) Es wurden gebührende Berichtigungen für Preisnachlässe und Mengenrabatte, Transport-, Bereitstellungs-, Verlade- und Nebenkosten (Bankgebühren), Versicherungs- und Kreditkosten vorgenommen.

Dumpingspanne

- (55) Gemäß Artikel 2 Absatz 11 der Grundverordnung wurde für jeden ausführenden Hersteller der monatliche gewogene durchschnittliche Normalwert mit dem monatlichen gewogenen durchschnittlichen Ausfuhrpreis verglichen.

1. In die Stichprobe einbezogene, kooperierende ausführende Hersteller und ausführende Hersteller, denen eine individuelle Behandlung gewährt wurde.

- (56) Für verbundene ausführende Hersteller ermittelt die Kommission üblicherweise nur eine Dumpingspanne, um zu vermeiden, dass künftige Ausfuhr in die Gemeinschaft über die Unternehmen mit der niedrigeren Dumpingspanne abgewickelt werden.

- (57) Die vorläufigen Dumpingspannen, ausgedrückt als Prozentsatz des cif-Einfuhrpreises, frei Grenze der Gemeinschaft, erreichen folgende Werte:

- Özdemir Boru Profil San.ve Ticaret AS, Eregli: 14,7 %,
- MMZ Onur Boru Profil Uretim, Istanbul: 14,4 %,
- Guven Boru ve Profil Sanayi ve Ticaret Ltd, Istanbul: 6,4 %,
- Noksel Celik Boru Sanayi AS, Ankara: 5,3 %,
- Yücel Boru Profil Endüstrisi AS, Istanbul: 4,2 %,
- Cayirova Boru San Ve Tic AS, Istanbul: 4,2 %.

2. Andere kooperierende ausführende Hersteller, die nicht in die Stichprobe einbezogen wurden.

- (58) Zur Ermittlung der Dumpingspanne für die kooperierenden türkischen Hersteller, die nicht in die Stichprobe einbezogen wurden, bestimmte die Kommission gemäß Artikel 9 Absatz 6 der Grundverordnung den gewogenen Durchschnitt der Dumpingspannen der in die Stichprobe einbezogenen Hersteller.

- (59) Die auf diese Weise ermittelte gewogene durchschnittliche Dumpingspanne von 6,4 % gilt für folgende Unternehmen:
- Goktas Yassi Hadde Mamülleri Sanayi ve Ticaret AS, Gebze-Kocaeli,
 - Yasan Yassi Metal San. Tic. AS, Istanbul,
 - Boral Boru Profil San. ve Tic. Ltd, Istanbul,
 - Umran Celik Boru Sanayii AS, Istanbul,
 - Borusan Birlesik Boru Fabrikalari AS, Istanbul,
 - Mannesmann Boru Endustrisi AS, Istanbul,
 - Erbosan Erciyas Boru Sanayii ve Ticaret AS, Kayseri,
 - Borutas Boru Sanayii ve Ticaret AS, Adapazari,
 - Cinar Boru Profil San. Tic. Ltd STI, Eregli,
 - Sevil Boru-Profil Sanayii ve Ticaret AS, Istanbul,
 - Toscelik Profil ve Sac. Endüstrisi AS, Iskenderun,
 - Özborsan Boru San.ve Ticaret AS, Istanbul.

3. Nicht kooperierende Unternehmen

- (60) Die Mitarbeit in der Türkei war insgesamt hoch, und die residuale vorläufige Dumpingspanne wurde in der Höhe der höchsten für ein kooperierendes Unternehmen festgestellten Dumpingspanne (14,7 %) festgesetzt.

D. WIRTSCHAFTSZWEIG DER GEMEINSCHAFT

1. Gesamte Gemeinschaftsproduktion

- (61) In der Gemeinschaft wird die betroffene Ware von 14 Herstellern in Österreich, Belgien, Deutschland, Griechenland, Finnland, Frankreich, Italien, Luxemburg, den Niederlanden, Spanien und im Vereinigten Königreich, in deren Namen der Antrag gestellt wurde, sowie von 12 anderen Herstellern hergestellt. Die Kommission kam zu dem Schluss, dass die Produktion aller 26 vorgenannten Hersteller die Gemeinschaftsproduktion im Sinne des Artikels 4 Absatz 1 der Grundverordnung bildet.

2. Definition des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft

- (62) Wie in der vorgenannten Bekanntmachung über die Einleitung des Antidumpingverfahrens vorgesehen, wurde aus der Gruppe der 14 antragstellenden Gemeinschaftshersteller eine Stichprobe von acht Unternehmen⁽¹⁾ ausgewählt. Diese Unternehmen arbeiteten uneingeschränkt an der Untersuchung mit. Die Kommission nahm die Auswahl der in die Stichprobe einzubeziehenden Unternehmen in erster Linie nach der Größe der jeweiligen Gemeinschaftshersteller, gemessen an Produktionsvolumen und Verkaufsmenge, vor. Darüber hinaus war aber auch die geografische Verteilung der in die Stichprobe einzubeziehenden Unternehmen ein wichtiges Kriterium, um ein geografisch ausgeglichenes Bild des betroffenen Wirtschaftszweigs zu ermöglichen.
- (63) Auf die acht in die Stichprobe einbezogenen Gemeinschaftshersteller entfallen 54 % der gesamten Gemeinschaftsproduktion und 69 % der Produktion des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft; im UZ betrug ihr Marktanteil 47 %.
- (64) Die Kommission kam daher zu dem Schluss, dass die 14 antragstellenden Gemeinschaftshersteller (d. h. die acht Gemeinschaftshersteller der Stichprobe und die sechs kooperierenden, aber nicht in die Stichprobe einbezogenen Gemeinschaftshersteller) die Kriterien nach Artikel 5 Absatz 4 der Grundverordnung erfüllen, da auf sie ein erheblicher Teil der gesamten Gemeinschaftsproduktion der betroffenen Ware, in diesem Fall rund 80 %, entfällt. Daher werden die 14 antragstellenden Gemeinschaftshersteller als Wirtschaftszweig der Gemeinschaft im Sinne des Artikels 4 Absatz 1 und des Artikels 5 Absatz 4 der Grundverordnung angesehen und im Folgenden als „Wirtschaftszweig der Gemeinschaft“ bezeichnet.

⁽¹⁾ Hierbei handelt es sich um folgende Unternehmen: SRW GmbH, KEM SA, Arcelor Tubes France SA, ILVA SpA, Marcegaglia SpA, Voestalpine KREMS GmbH, Rautaruukki Oyj Metform, Corus UK Ltd.

E. SCHÄDIGUNG

1. Gemeinschaftsverbrauch

	1998	1999	2000	2001	UZ
Gesamtverbrauch in der EG (in Tonnen)	2 566 399	2 779 176	2 811 285	2 796 609	2 722 450
<i>Index (1998 = 100)</i>	100	108	110	109	106

- (65) Der Gemeinschaftsverbrauch wurde anhand der Verkäufe des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft auf dem Gemeinschaftsmarkt, der Verkäufe der anderen Gemeinschaftshersteller auf dem Gemeinschaftsmarkt und der gesamten in den Eurostat-Statistiken ausgewiesenen Einfuhren der betroffenen Ware in die Europäische Union, gegebenenfalls gebührend berichtigt, ermittelt.
- (66) Auf dieser Grundlage wurde ermittelt, dass zwischen 1998 und dem UZ der Gemeinschaftsverbrauch der betroffenen Ware um 6 % anstieg. Besonders zu nennen ist der Anstieg um 8 % zwischen 1998 und 1999; danach hielt sich der Verbrauch bis 2001 insgesamt auf diesem Niveau. Von 2001 bis zum UZ ging der Verbrauch um 3 % zurück. Da die betroffene Ware vor allem im Hoch- und Tiefbau verwendet wird, muss die Entwicklung des Gemeinschaftsverbrauchs vor dem Hintergrund eines Konjunkturaufschwungs in der Gemeinschaft allgemein und speziell im Baugewerbe betrachtet werden.

2. Nichtkumulierung der Einfuhren aus Russland mit den Einfuhren aus der Türkei

- (67) Die Kommission prüfte, ob die Einfuhren der betroffenen Ware mit Ursprung in Russland und der Türkei gemäß Artikel 3 Absatz 4 der Grundverordnung kumulativ beurteilt werden sollten. Die für die Einfuhren aus Russland und der Türkei ermittelte Dumpingspanne lag über der in Artikel 9 Absatz 3 der Grundverordnung festgelegten Geringfügigkeitsschwelle.
- (68) In Bezug auf die Wettbewerbsbedingungen ergab die Untersuchung, dass die aus Russland und der Türkei eingeführte Ware und die Waren des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft je Typ in allen grundlegenden materiellen und technischen Eigenschaften gleichartig waren. Dies bedeutete, dass sie austauschbar waren, zumal sie im Bezugszeitraum im Wesentlichen über vergleichbare Absatzkanäle (d. h. Händler) verkauft wurden. Daher wurde festgestellt, dass die Einfuhren der betroffenen Waren sowohl miteinander als auch mit der vom Wirtschaftszweig der Gemeinschaft hergestellten gleichartigen Ware konkurrierten.
- (69) Die Kommission prüfte, ob die aus jedem der beiden Länder eingeführten Mengen nicht unerheblich waren. Im UZ lag der Verbrauch, wie oben definiert, bei rund 2 720 000 Tonnen. Im selben Zeitraum betrugen die Ausfuhren der betroffenen Waren aus Russland in die Gemeinschaft laut Eurostat rund 26 000 Tonnen. Dieser Betrag muss um rund 1 000 Tonnen erhöht werden, da beim Kontrollbesuch festgestellt wurde, dass der kooperierende russische Ausführer die Verkäufe der betroffenen Ware unter einer Tarifposition angemeldet hatte, die nicht vom Verfahren erfasst wurde. Daher wird vorläufig die Auffassung vertreten, dass Russland knapp 27 000 Tonnen der betroffenen Ware in die Gemeinschaft ausführte und die Ausfuhrmenge somit gerade unter der Geringfügigkeitsschwelle liegt. Die Kommission kam daher zu dem Schluss, dass keine vorläufigen Maßnahmen gegenüber den Einfuhren mit Ursprung in Russland eingeführt werden sollten. Das Verfahren sollte jedoch nicht abgeschlossen und die Angelegenheit weiter untersucht werden, um diesbezüglich zu einer endgültigen Feststellung des Sachverhalts zu gelangen.

3. Einfuhren mit Ursprung in der Türkei (nachstehend „betroffenes Land“ genannt)

Menge

- (70) Mengenmäßig stiegen die Einfuhren der betroffenen Ware aus der Türkei in die Gemeinschaft in der Zeit von 1998 bis zum UZ um 30 %. Dabei blieben die Einfuhren aus der Türkei jedoch zwischen 1998 und 1999 relativ konstant. Anschließend erfolgte zwischen 1999 und 2000 ein drastischer Anstieg um 43 %, d. h. von 135 357 Tonnen auf 195 331 Tonnen. Zwischen 2000 und 2001 gingen die Einfuhren um 8 % und von 2001 bis zum UZ nochmals um 2 % zurück.

Marktanteil

	1998	1999	2000	2001	UZ
Gedumpte Einfuhren (in Tonnen)	139 721	135 357	195 331	184 755	181 253
<i>Index (1998 = 100)</i>	100	97	140	132	130
Marktanteil der gedumpten Einfuhren (in %)	5,4 %	4,9 %	6,9 %	6,6 %	6,7 %
<i>Index (1998 = 100)</i>	100	89	128	121	122

- (71) Im Bezugszeitraum verzeichnete das betroffene Land einen Marktanteilzuwachs um 1,3 Prozentpunkte von 5,4 % auf 6,7 %. Während sich der Marktanteil zwischen 1998 und 1999 zunächst um 0,5 Prozentpunkte verringerte, wuchs er im Jahr 2000 um 2 Prozentpunkte auf 6,9 %, bevor er im UZ auf 6,7 % zurückging.
- (72) Der Anstieg der Einfuhren und der Marktanteilzuwachs des betroffenen Landes in der Zeit von 1998 bis zum UZ fiel zeitlich mit einem Anstieg des Verbrauchs um 6 % zusammen. Des Weiteren ist zu berücksichtigen, dass die türkischen Hersteller mit der betroffenen Ware auf dem Inlandsmarkt erhebliche Gewinne erzielen. Dies bedeutet, dass die Ausfuhrmengen direkt von der Aufnahmefähigkeit des türkischen Markts abhängen. Deshalb ist bei den Ausfuhrmengen und dem Marktanteil der betroffenen Ware aus der Türkei eine relativ unbeständige Entwicklung zu beobachten.

Preise

a) Preisentwicklung

- (73) Zwischen 1998 und dem UZ fielen die durchschnittlichen cif-Preise der Einfuhren der betroffenen Ware mit Ursprung in der Türkei zunächst von 331 EUR/Tonne (1998) auf 283 EUR/Tonne (1999) und stiegen dann im Jahr 2000 auf 370 EUR/Tonne, fielen erneut auf 310 EUR/Tonne im Jahr 2001 und pendelten sich dann im UZ mit 314 EUR/Tonne bei einem Preis ein, der geringfügig unter jenem von 1998 lag. Nach einem Preisrückgang beim wichtigsten Rohstoff (warmgewalzte Coils) fielen die durchschnittlichen Einfuhrpreise in der Zeit von 1998 bis 1999 um 14 %, stiegen dann jedoch zwischen 1999 und 2000 wieder um 26 %. Im Jahr 2001 gingen die Preise erneut um 18 % zurück und blieben im UZ praktisch konstant.

b) Preisunterbietung

- (74) Zur Ermittlung der Preisunterbietungsspannen für vergleichbare Modelle der betroffenen Ware wurden die durchschnittlichen Verkaufspreise, die die ausführenden Hersteller einerseits und der Wirtschaftszweig der Gemeinschaft andererseits in der Gemeinschaft in Rechnung stellten, verglichen. Hierfür wurden die Ab-Werk-Preise, die der Wirtschaftszweig der Gemeinschaft unabhängigen Abnehmern fakturierte, abzüglich aller Rabatte und Abgaben, mit den cif-Preisen frei Grenze der Gemeinschaft der ausführenden Hersteller in der Türkei, entsprechend berichtigt zur Berücksichtigung der nach der Einfuhr angefallenen Kosten, auf der gleichen Handelsstufe verglichen. Der Vergleich ergab, dass die betroffene Ware mit Ursprung in der Türkei im UZ in der Gemeinschaft zu Preisen verkauft wurde, die 3,8 % bis 5,6 % unter den Preisen des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft lagen.
- (75) Es sei darauf hingewiesen, dass die vorgenannten Preisunterbietungsspannen die Auswirkungen der gedumpten Einfuhren auf die Preise des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft nicht in vollem Umfang widerspiegeln, da den Untersuchungsergebnissen zufolge durch die gedumpten Einfuhren sowohl Druck auf die Preise ausgeübt wurde als auch Preiserhöhungen verhindert wurden. Dafür spricht außerdem die Tatsache, dass der Wirtschaftszweig der Gemeinschaft von 2000 bis zum UZ Verluste verzeichnete, obwohl er in diesem Zeitraum ohne Dumping angemessene Gewinne hätte erzielen können.

4. Lage des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft

- (76) Gemäß Artikel 3 Absatz 5 der Grundverordnung prüfte die Kommission alle Wirtschaftsfaktoren und -indizes, die die Lage des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft beeinflussen.

Vorbemerkungen

- (77) Da beschlossen worden war, in Bezug auf den Wirtschaftszweig der Gemeinschaft mit einer Stichprobe zu arbeiten, wurde die Schädigung sowohl anhand der für den gesamten Wirtschaftszweig (nachstehend „WZ“ abgekürzt) gesammelten Informationen als auch über die in die Stichprobe einbezogenen Gemeinschaftshersteller (nachstehend „SP“ abgekürzt) erhobenen Daten geprüft.
- (78) Hat die Kommission eine Stichprobe aus dem Wirtschaftszweig der Gemeinschaft ausgewählt, untersucht sie bestimmte Schadensindikatoren wie Produktion, Produktionskapazität, Lagerbestände, Verkäufe, Marktanteil und Beschäftigung in der Regel für den gesamten Wirtschaftszweig der Gemeinschaft und ermittelt zusätzlich auf der Grundlage von Informationen über die Gemeinschaftshersteller der Stichprobe andere weitere Schadensindikatoren, die die Leistung der einzelnen Unternehmen betreffen (z. B. Preise, Produktionskosten und Gewinne).
- (79) Die Untersuchung der Gemeinschaftshersteller der Stichprobe ergab, dass die beim gesamten Wirtschaftszweig der Gemeinschaft eingeholten Informationen die Daten über Produktion, Kapazität, Verkäufe, Marktanteil und Beschäftigung dieser Hersteller angemessen widerspiegelten.
- (80) Bei der Analyse bestimmter Schadensindikatoren wie Verkaufsvolumen, Verkaufspreise, und Rentabilität wurden nur die Verkäufe an unabhängige Abnehmer zugrunde gelegt. Da auf die Verkäufe an unabhängige Abnehmer im Durchschnitt weniger als 10 % des Gesamtverkaufsvolumens entfielen, wurde vorläufig der Schluss gezogen, dass sich diese Verkäufe nicht maßgeblich auf die für die Schädigung relevanten Entwicklungen auswirkten.

Daten, die sich auf den gesamten Wirtschaftszweig der Gemeinschaft beziehen

a) Produktion

	1998	1999	2000	2001	UZ
Produktionskapazität des WZ (in Tonnen)	1 832 957	2 006 449	1 958 808	2 011 134	1 967 189
<i>Index (1998 = 100)</i>	100	109	107	110	107

- (81) Zwischen 1998 und dem UZ verzeichnete der Wirtschaftszweig der Gemeinschaft einen geringfügigen Produktionsanstieg von 7 %. Nach einem anfänglichen Anstieg von rund 9 % zwischen 1998 und 1999 ging die Produktion im Jahr 2000 um 2 % zurück, stieg 2001 um 3 % und fiel im UZ erneut um 3 %. Die 1999 zu verzeichnende Produktionssteigerung war auf das günstige Wirtschaftsklima zurückzuführen, das sich auch in einer hohen Kapazitätsauslastung niederschlug. Mit der im Jahr 2001 erfolgten Produktionssteigerung sollten die Marktanteileinbußen wieder gutgemacht werden, was aber leider nur zulasten geringerer Gewinnspannen gelang.

b) Produktionskapazität und Kapazitätsauslastung

	1998	1999	2000	2001	UZ
Produktionskapazität des WZ (in Tonnen)	4 199 632	4 360 742	4 322 935	4 431 340	4 451 540
<i>Index (1998 = 100)</i>	100	104	103	106	106
Kapazitätsauslastung des WZ (in %)	44 %	46 %	45 %	45 %	44 %
<i>Index (1998 = 100)</i>	100	105	104	104	101

- (82) Die vorgelegten Kapazitätsdaten beziehen sich auf die technische Produktionskapazität im Gegensatz zu einer theoretischen Produktionskapazität, was bedeutet, dass die in der Industrie durchaus üblichen Berichtigungen für Urlaubszeiten, Inbetriebnahme, Wartung und andere normale Ausfallzeiten bereits vorgenommen wurden. Selbst der Antragsteller vertritt die Auffassung, dass ein einzelnes Unternehmen trotz dieser Berichtigungen niemals für ein ganzes Jahr eine hundertprozentige Kapazitätsauslastung erreichen kann. Eine Kapazitätsauslastung von 80 % bis 85 % sei das absolute Maximum. Des Weiteren ist zu bedenken, dass auf den Fertigungsstraßen für Rohre sowohl die betroffene Ware als auch Rundrohre hergestellt werden. Daher wurde bei der von den einzelnen Unternehmen angegebenen Rohrproduktionskapazität grundsätzlich eine entsprechende Aufteilung vorgenommen, um sicherzustellen, dass sich die nachstehend beschriebenen Kapazitätsangaben ausschließlich auf die betroffene Ware beziehen. Diesen Daten zufolge ist für den Bezugszeitraum ein leichter Zuwachs bei der Produktionskapazität zu verzeichnen. Von 1998 bis zum UZ lag dieser Zuwachs bei 6 %, wobei der größte Anteil dieses Zuwachses 1999 erfolgte, d. h. in einer Zeit, als der Wirtschaftszweig der Gemeinschaft noch Gewinne verzeichnete. Die Produktionskapazität blieb im Jahr 2000 konstant, nahm im Jahr 2001 erneut zu und blieb im UZ auf diesem Niveau.
- (83) Während die Kapazitätsauslastung 1998 bei 44 % lag, konnte sie angesichts einer höheren Nachfrage und guter Gewinne auf 46 % erhöht werden. Anschließend fiel die Kapazitätsauslastung in der Zeit von 2000 bis zum UZ auf 45 % und letztendlich wieder auf den Ausgangswert von 44 % zurück.

c) Lagerbestände

	1998	1999	2000	2001	UZ
Schlussbestand des WZ (in Tonnen)	206 252	210 124	211 253	213 275	234 515
<i>Index (1998 = 100)</i>	100	102	102	103	114

- (84) Da die Gemeinschaftshersteller in der Regel auftragsbezogen produzieren und es sich somit bei ihren Lagerbeständen um Waren handelt, die für den Versand bereitstehen, erscheinen die Lagerbestände in diesem Fall für die Prüfung der wirtschaftlichen Lage des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft nicht relevant. Der Vollständigkeit halber wird nachstehend dennoch auf die Entwicklung der Lagerbestände eingegangen. Durchschnittlich 13 % der EG-Verkäufe stammen aus Lagerbeständen an Fertigerzeugnissen. Für den Bezugszeitraum war ein kontinuierlicher Anstieg der Schlussbestände des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft zu beobachten. Gegenüber 1998 waren die Lagerbestände am Ende des Bezugszeitraums um 13 % gewachsen.

d) Verkaufsmengen

	1998	1999	2000	2001	UZ
Verkäufe des WZ an unabhängige Abnehmer in der EG (in t)	1 572 688	1 745 239	1 680 037	1 746 527	1 684 314
<i>Index (1998 = 100)</i>	100	111	107	111	107

- (85) Die Verkäufe des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft an unabhängige Abnehmer stiegen im Bezugszeitraum um 7 % von 1 570 000 Tonnen (1998) auf 1 680 000 Tonnen (UZ). Nach einem Anstieg von 11 % im Jahr 1999 gingen die Verkäufe im Jahr 2000 zunächst um 4 % zurück, stiegen im Jahr 2001 wieder um 4 % und verzeichneten im UZ erneut einen Rückgang von 4 %.
- (86) Bei der Beurteilung dieser Entwicklung ist zu berücksichtigen, dass der Wirtschaftszweig der Gemeinschaft angesichts der Billigeinfuhren mit Ursprung in dem betroffenen Land vor der Wahl stand, entweder seine Verkaufspreise zu halten und dafür Einbußen in Bezug auf Verkaufsmenge und Marktanteil hinzunehmen oder aber seine Verkaufspreise zu senken und sie zulasten der Rentabilität an diejenigen der betroffenen Einfuhren anzupassen. Von 1998 bis 1999 konnte der Wirtschaftszweig der Gemeinschaft angesichts eines wachsenden Marktes sowohl seine Verkaufsmengen als auch seine Gewinne verbessern. Im Jahr 2000 verzeichnete der Wirtschaftszweig der Gemeinschaft dann trotz einer weiterhin positiven Marktlage Verkaufsrückgänge und Gewinneinbußen. In den darauf folgenden Jahren versuchte der Wirtschaftszweig der Gemeinschaft, seine Verkäufe trotz der rückläufigen Nachfrage konstant zu halten, was allerdings zulasten der Rentabilität ging.

e) Faktoren, die die Preise in der Gemeinschaft beeinflussten

- (87) Die Untersuchung ergab, dass im UZ die Preise der gedumpte Einfuhren um durchschnittlich 5 % unter den ohnehin schon gedrückten durchschnittlichen Verkaufspreise des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft lagen. Auf Typengrundlage jedoch lagen die Preise, den die betroffenen ausführenden Hersteller in Rechnung stellten, in einigen Fällen sogar noch um weit mehr als 5 % unter den Preisen des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft. Diese Art der Preisunterbietung sowie die zunehmenden Mengen an gedumpte Einfuhren aus der Türkei wirkten sich zusammengenommen ohne Zweifel negativ auf die Preise des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft aus.

f) Marktanteil

- (88) Der Marktanteil des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft erhöhte sich zwischen 1998 und 1999 um fast einen Prozentpunkt, fiel aber dann im Jahr 2000 um ganze 3 Prozentpunkte ab. Im Jahr 2001 konnte der Wirtschaftszweig der Gemeinschaft seinen Marktanteil um 2 Prozentpunkte verbessern und musste dann im UZ geringfügige Einbußen hinnehmen. Der Marktanteil des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft zum Ende des Bezugszeitraums hatte sich somit gegenüber 1998 kaum verändert.

g) Wachstum

- (89) Während der Gemeinschaftsverbrauch von 1998 bis zum UZ um 6 % zunahm, stiegen die Verkäufe der Wirtschaftszweig der Gemeinschaft sogar um 7 %. Der Wirtschaftszweig der Gemeinschaft konnte somit seinen Marktanteil im Großen und Ganzen halten; demgegenüber wuchs der Marktanteil der betroffenen Einfuhren im selben Zeitraum um 1,3 Prozentpunkte. Der Wirtschaftszweig der Gemeinschaft konnte sich zwar auf dem Markt behaupten, musste allerdings gewisse Einbußen in Bezug auf Rentabilität und Kapitalrendite hinnehmen.

h) Beschäftigung

	1998	1999	2000	2001	UZ
Beschäftigte im WZ für betroffene Ware	2 750	2 766	2 787	2 780	2 772
<i>Index (1998 = 100)</i>	100	101	101	101	101

- (90) In der Zeit von 1998 bis zum UZ war die Beschäftigung im Wirtschaftszweig der Gemeinschaft stabil. Die nachstehenden Zahlen zeichnen im Grunde ein zu positives Bild, denn mehrere Unternehmen waren zeitweise gezwungen, aufgrund der schlechten Auftragslage Kurzarbeit einzuführen.

i) Produktivität

	1998	1999	2000	2001	UZ
Produktivität des WZ (in Tonnen pro Beschäftigten)	666	725	703	723	710
<i>Index (1998 = 100)</i>	100	109	105	109	106

- (91) Die Produktivität des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft, gemessen am Output pro Beschäftigten pro Jahr, stieg von 1998 bis 1999 zunächst um 9 %, bevor sie zwischen 1999 und 2000 um 4 % sank, 2001 erneut einen Aufwärtstrend erlebte und dann im UZ leicht zurückging. Am Ende des Bezugszeitraums war die Produktivität des Wirtschaftszweigs im Vergleich zum Beginn dieses Zeitraums um 6 % gestiegen. Es sei in diesem Rahmen darauf hingewiesen, dass bei der Ermittlung der Produktivität (Produktion pro Beschäftigten pro Jahr) per definitionem weder der seit 1998 erfolgten Verkürzung der Arbeitszeit (insbesondere die Einführung der 35-Stunden-Woche in Frankreich) noch der Tatsache, dass (wie weiter oben erwähnt) bestimmte Unternehmen Kurzarbeit einführen mussten, Rechnung getragen wurde. Wenn die Produktivität pro Beschäftigten pro Jahr seit 1998 lediglich um 6 % gestiegen ist, so ist aus dieser Zahl nicht zu erkennen, dass sich die Produktivität pro Arbeitsstunde wesentlich deutlicher erhöht hat.

j) Höhe der Dumpingspanne

- (92) Die Auswirkungen der Höhe der tatsächlichen Dumpingspanne auf den Wirtschaftszweig der Gemeinschaft können angesichts der Menge und der Preise der Einfuhren aus dem betroffenen Land nicht als unerheblich angesehen werden, insbesondere auf transparenten Märkten für so preismempfindliche Waren wie die betroffene Ware.

k) Erholung von früheren Dumping- und Subventionierungspraktiken

- (93) Da es sich um ein neues Antidumpingverfahren handelt und keine Beweise für frühere Dumpingpraktiken übermittelt wurden, ist dieser Aspekt nicht relevant.

Daten zu den Gemeinschaftsherstellern der Stichprobe

a) Verkaufspreise

- (94) Im Jahr 1999 fiel der durchschnittliche Verkaufspreis pro Stück um 9 % von 400 EUR/Tonne auf 365 EUR/Tonne, stieg im Jahr 2000 um 16 %, fiel im Jahr 2001 um 11 % und stabilisierte sich im UZ auf diesem Niveau. Diese relativ unbeständige Entwicklung lässt sich wie folgt erklären. Die Preise für die betroffene Ware, die der Wirtschaftszweig der Gemeinschaft verkauft, werden vor allem durch zwei Faktoren bestimmt: der Preis für den Rohstoff, in der Regel warmgewalzte Coils (HRC), die normalerweise rund 70 % der Produktionskosten des Enderzeugnisses ausmachen, und die Wettbewerbslage auf dem Markt.
- (95) Zwischen 1998 und 1999 sanken die Produktionskosten des Wirtschaftszweigs aufgrund eines erheblichen Preisrückgangs bei HRC um 10 %. Zwischen 1999 und 2000 stiegen die Kosten des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft um 20 % als Folge steigender Kosten für HRC. Zwischen 2000 und 2001 gingen die Produktionskosten um 5 % zurück und blieben auch im UZ insgesamt niedrig. Über den gesamten Bezugszeitraum gesehen (1998 bis UZ) stiegen die Produktionskosten somit um 3 %; demgegenüber sanken die Verkaufspreise pro Stück um 5 %, so dass der Wirtschaftszweig der Gemeinschaft entsprechende Rentabilitätseinbußen hinnehmen musste.

b) Löhne

	1998	1999	2000	2001	UZ
SP: Jährliche Lohnkosten pro Beschäftigten (in Tausend EUR)	39,4	39,5	40,3	40,9	41,3
<i>Index (1998 = 100)</i>	100	100	102	104	105

- (96) Zwischen 1998 und dem UZ stiegen die durchschnittlichen Löhne pro Beschäftigten um 5 %. Diese Zahl liegt sowohl unter den für denselben Zeitraum in der Gemeinschaft ermittelten Inflationswerten der Verbraucherpreise (7 %) als auch unterhalb der Steigerungsrate des für denselben Zeitraum in der Gemeinschaft (für alle Sektoren) ermittelten durchschnittlichen Nominallohns pro Kopf (12 %).

c) Investitionen

	1998	1999	2000	2001	UZ
Nettoinvestitionen der SP (in Tausend EUR)	20 227	28 432	26 223	30 079	32 656
<i>Index (1998 = 100)</i>	100	141	130	149	161

- (97) Von 1998 bis zum UZ erhöhte der Wirtschaftszweig der Gemeinschaft seine Investitionen in die betroffene Ware um insgesamt 60 %. Die Untersuchung ergab, dass dieser Wirtschaftszweig nur dann wettbewerbsfähig bleiben kann, wenn ein bestimmtes Investitionsniveau aufrechterhalten bleibt. Der größte Teil der Investitionen war für Modernisierungszwecke und nur ein geringer Teil für die Kapazitätserweiterung bestimmt. Aber selbst Investitionen zur Erneuerung von Maschinen und Ausrüstung wirken sich in der Regel auch positiv auf die technische Kapazität aus, denn die neuen Anlagen arbeiten effizienter und produktiver als ihre Vorgänger.

d) Rentabilität und Kapitalrendite (RoI)

	1998	1999	2000	2001	UZ
SP: Rentabilität der EG-Verkäufe an unabh. Abnehmer (% der Nettoverk.)	1,4 %	3,3 %	- 1,0 %	- 6,5 %	- 6,1 %
<i>Index (1998 = 100)</i>	100	231	- 69	- 455	- 428
SP: RoI (Gewinne in % des Nettobuchwerts der Investitionen)	20,0 %	24,5 %	5,0 %	- 14,3 %	- 9,8 %
<i>Index (1998 = 100)</i>	100	122	25	- 71	- 49

- (98) Im Bezugszeitraum fiel die Brutto-Umsatzrentabilität des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft für die Verkäufe in der Gemeinschaft an unabhängige Kunden von 1,4 % (1998) auf 3,3 % (1999), auf - 1,0 % (2000), - 6,5 % (2001) und schließlich auf - 6,1 % im UZ. In den Jahren 1998 und 1999, als der Marktanteil der gedumpten Einfuhren noch relativ gering war und ein kräftiger Nachfrageschub (+ 8 %) erfolgte, verzeichnete der Wirtschaftszweig der Gemeinschaft noch Gewinne.
- (99) Anschließend verschlechterte sich die Rentabilität und erreichte schließlich ein Niveau, auf dem die Lebensfähigkeit des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft langfristig nicht mehr gewährleistet ist. Zwischen 1999 und dem UZ stiegen die Preise um 5 %, die Kosten jedoch um 14 %.
- (100) Die Kapitalrendite (RoI), ausgedrückt als der Gewinn in Prozent des Nettobuchwerts der Investitionen, folgte im gesamten Bezugszeitraum weitestgehend dem weiter oben für die Rentabilität beschriebenen rückläufigen Trend. Sie sank von 20 % (1998) und 24 % (1999) auf - 14 % (2001) und - 10 % (UZ).

e) Cashflow und Kapitalbeschaffungsmöglichkeiten

	1998	1999	2000	2001	UZ
SP: Cashflow (in Tausend EUR)	39 936	46 518	22 698	- 6 475	- 6 017
<i>Index (1998 = 100)</i>	100	116	57	- 16	- 15

- (101) Die Nettozahlungseingänge und -ausgänge aus der Geschäftstätigkeit sanken von rund 40 000 000 EUR im Jahr 1998 auf rund - 6 000 000 EUR im UZ, erreichten 1999 einen Höchstwert, brachen im Jahr 2000 drastisch ein und lagen im Jahr 2001 bei einem neuen Tiefstwert. Aus diesem Grunde muss sich der Wirtschaftszweig der Gemeinschaft im Durchschnitt häufiger verschulden, um seine laufende Geschäftstätigkeit zu finanzieren.
- (102) Die Untersuchung ergab, dass sich bei einigen Gemeinschaftsherstellern der Stichprobe deren schlechte finanzielle Lage negativ auf den Eigenkapitalbedarf ausgewirkt hatte. Obwohl die meisten dieser Unternehmen Teil großer Stahlkonzerne sind, wurde dem Eigenkapitalbedarf nicht immer in dem gewünschten Umfang Rechnung getragen, da innerhalb dieser Konzerne die finanziellen Ressourcen im Allgemeinen den Unternehmen mit den größten Gewinnen zugeteilt werden.

5. Schlussfolgerung zur Schädigung

- (103) Von 1998 bis zum UZ stiegen die gedumpte Einfuhren der betroffenen Ware mit Ursprung in der Türkei mengenmäßig beträchtlich, und zwar um 30 %, so dass deren Marktanteil von 5,4 % (1998) auf 6,7 % im UZ stieg. Der größte Zuwachs war zwischen 1999 und 2000 zu verzeichnen, als die gedumpte Einfuhren um 43 % stiegen und sie in Bezug auf ihren Marktanteil 2 Prozentpunkte hinzugewannen. Die durchschnittlichen Preise der gedumpte Waren mit Ursprung in der Türkei lagen im Bezugszeitraum ausnahmslos unter den Preisen des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft. Im UZ lagen die Preise der Einfuhren aus dem betroffenen Land im Durchschnitt rund 5 % unter denen des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft.
- (104) Die Untersuchung zeigte eine Verschlechterung der Lage des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft während des Bezugszeitraums. Für die folgenden Wirtschaftsindikatoren wurde für die Zeit von 1998 bis zum UZ eine rückläufige Entwicklung verzeichnet: die Verkaufspreise pro Stück sanken um 4 %, während die Produktionskosten pro Stück um 3 % stiegen; die Rentabilität stieg in der Zeit von 1998 bis 1999 von 1 % auf 4 %, lag aber im Jahr 2001 und im UZ bei - 6 %; für RoI und Cash-flow aus der Geschäftstätigkeit war derselbe Trend zu beobachten. Einige Schadensindikatoren wie Kapazitätsauslastung, Marktanteil des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft und Beschäftigung blieben relativ konstant. Aber es gab auch einige eindeutig positive Entwicklungen: über den gesamten Bezugszeitraum gesehen stiegen die Produktion um 7 %, die Kapazität um 6 %, die EG-Verkäufe um 7 % in Folge eines steigenden Verbrauchs und die Investitionen, bei denen es sich vor allem um Investitionen zur Erneuerung von Maschinen und Ausrüstung handelte, um 61 %. Es sei jedoch darauf hingewiesen, dass der bei Produktionsmenge, Kapazitätsauslastung und EG-Verkäufen verzeichnete Anstieg vor allem zwischen 1998 und 1999 erfolgte, als die Nachfrage geradezu boomte. Anschließend wurde auch für diese Indikatoren eine rückläufige Entwicklung verzeichnet. In Anbetracht der vorstehenden Erläuterungen wird vorläufig der Schluss gezogen, dass der Wirtschaftszweig der Gemeinschaft eine bedeutende Schädigung im Sinne des Artikels 3 der Grundverordnung erlitt.

F. SCHADENSURSACHE

1. Einführung

- (105) Gemäß Artikel 3 Absätze 6 und 7 der Grundverordnung prüfte die Kommission, ob die gedumpte Einfuhren der betroffenen Ware mit Ursprung in dem betroffenen Land den Wirtschaftszweig der Gemeinschaft in einem solchen Ausmaß schädigten, dass diese Schädigung als bedeutend bezeichnet werden kann. Andere bekannte Faktoren als die gedumpte Einfuhren, die gleichzeitig zu einer Schädigung des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft geführt haben könnten, wurden ebenfalls geprüft, um sicherzustellen, dass eine etwaige durch diese anderen Faktoren verursachte Schädigung nicht den gedumpte Einfuhren zugerechnet wurde.

2. Auswirkungen der gedumpte Einfuhren

- (106) Der erhebliche Anstieg der gedumpte Einfuhren um 30 %, d. h. von 140 000 Tonnen im Jahr 1998 auf 181 000 Tonnen im UZ, und der entsprechende Marktanteilzuwachs von 5,4 % im Jahr 1998 auf 6,7 % im UZ sowie die festgestellte Preisunterbietung (im UZ durchschnittlich rund 5 %) fielen in eine Zeit, als sich die wirtschaftliche Lage des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft verschlechterte. Die Marktdurchdringung der gedumpte Einfuhren war zwischen 1999 und 2000, als die Einfuhren um 43 % stiegen und der Marktanteil der gedumpte Einfuhren um 2 Prozentpunkte zunahm, besonders stark. Im selben Zeitraum verzeichnete der Wirtschaftszweig der Gemeinschaft rückläufige Verkaufsmengen (- 4 %) sowie Marktanteil- und Rentabilitätseinbußen (- 3 bzw. - 4,3 Prozentpunkte). Diese Entwicklung muss zudem vor dem Hintergrund eines leicht steigenden Gemeinschaftsverbrauchs der betroffenen Ware in der Zeit von 1999 bis 2000 betrachtet werden. Des Weiteren lagen die gedumpte Preise während des gesamten Bezugszeitraums unter jenen des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft und übten einen derartigen Druck auf die Preise aus, dass sich der Wirtschaftszweig der Gemeinschaft außer Stande sah, seine Preise an den zwischen 1999 und dem UZ erfolgten Anstieg der Produktionskosten anzupassen, was zu dem beobachteten Rentabilitätseinbruch und den ab 2000 verzeichneten negativen finanziellen Ergebnissen führte. Daher wird die Auffassung vertreten, dass sich die gedumpte Einfuhren in erheblichem Maße nachteilig auf die Lage des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft auswirkten.

3. Auswirkungen anderer Faktoren

a) *Relativ kleiner Marktanteil der gedumpte Einfuhren*

- (107) Die Kommission prüfte, ob die Tatsache, dass der Marktanteil der gedumpte Einfuhren mit Ursprung in der Türkei nur relativ klein war und nur geringfügig zunahm, etwas an der Feststellung ändert, dass ein ursächlicher Zusammenhang zwischen den gedumpte Einfuhren und der bedeutenden Schädigung des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft besteht. Wie bereits unter den Randnummern 71 und 72 angesprochen, nahm der Marktanteil der gedumpte Einfuhren mit Ursprung in der Türkei um 1,3 Prozentpunkte von 5,4 % im Jahr 1998 auf 6,7 % im UZ zu. Des Weiteren wurde unter den Randnummern 73 und 74 festgestellt, dass die Preise der gedumpte Einfuhren ausnahmslos unter den Preisen des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft lagen.
- (108) Bekanntlich erzielten die türkischen Hersteller mit der betroffenen Ware erhebliche Gewinne auf dem Inlandsmarkt. Dies bedeutet, dass die Ausfuhrmengen direkt von der Aufnahmefähigkeit des türkischen Markts abhängen. Aus diesem Grund ist bei den Ausfuhrmengen und beim Marktanteil der betroffenen Ware mit Ursprung in der Türkei eine relativ unbeständige Entwicklung zu beobachten.
- (109) Die Tatsache, dass die Produktion der betroffenen Ware geografisch relativ weit verstreut ist und es keinen Hersteller gibt, der eine beherrschende Stellung auf dem Gemeinschaftsmarkt einnimmt, spiegelt sich in der Marktstruktur der betroffenen Ware wider. So betrug der Marktanteil des größten Gemeinschaftsherstellers im UZ 10,6 %, und sieben andere Gemeinschaftshersteller verfügten über einen Marktanteil zwischen 5 % und 10,5 %.
- (110) Bei der betroffenen Ware handelt es sich um einen typischen Rohstoff. Die Ware ist homogen, austauschbar und wird auf einem transparenten Markt verkauft. Hauptabnehmer der betroffenen Ware sind Fachhändler, die kontinuierlich die Preise vergleichen und im Wesentlichen den endgültigen Verkaufspreis bestimmen.
- (111) Unter Berücksichtigung der diesbezüglich erläuterten Elemente zieht die Kommission den Schluss, dass auf diesem ausgesprochen preiseempfindlichen Markt selbst kleine Mengen eine preisdrückende Wirkung auf den gesamten Gemeinschaftsmarkt auslösen können.

b) *Geschäftsergebnisse anderer Gemeinschaftshersteller*

- (112) Außer den zum Wirtschaftszweig der Gemeinschaft gehörenden Gemeinschaftsherstellern arbeitete kein Gemeinschaftshersteller an der Untersuchung mit. Den besten verfügbaren Informationen zufolge blieben die EG-Verkäufe der anderen Hersteller relativ konstant und lagen im Bezugszeitraum bei rund 490 000 Tonnen pro Jahr. Ihr Marktanteil fiel von 1998 bis zum UZ von 19,2 % auf 18,1 % zurück. Hieraus lässt sich schließen, dass die anderen Hersteller in der Gemeinschaft keine Marktanteilgewinne zulasten des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft erzielten, sondern eher ähnlich gelagerte Marktanteileinbußen verzeichneten wie der Wirtschaftszweig der Gemeinschaft.

c) *Handelspolitische Schutzmaßnahmen der USA und anderer Länder, Auswirkung der Terroranschläge vom 11. September 2001 und Ausfuhrleistung des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft*

- (113) Eine betroffene Partei machte geltend, dass die vom Wirtschaftszweig der Gemeinschaft erlittene Schädigung zum Teil darauf zurückzuführen sei, dass mehrere wichtige Absatzmärkte des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft aufgrund verschiedener von den USA und anderen Ländern eingeführter Schutzmaßnahmen gegenüber der betroffenen Ware abgeschottet seien und sich außerdem die Terroranschläge vom 11. September 2001 nachteilig auf die globale Nachfrage ausgewirkt hätten.
- (114) Für Einfuhren der betroffenen Ware aus der EG gelten in der Tat verschiedene nationale Schutzmaßnahmen, die seit 2001 unmittelbar nach den US-amerikanischen Maßnahmen gelten. Dennoch stiegen die Ausfuhrverkäufe des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft um 33 %, und zwar von 85 000 Tonnen im Jahr 1998 auf rund 114 000 Tonnen im UZ, wobei der größte Anstieg in der Zeit zwischen 1998 und 2000 erfolgte. Auf die Ausfuhrverkäufe entfielen rund 7 % der Gesamtverkäufe des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft der betroffenen Ware im UZ. In diesem Rahmen ist darauf hinzuweisen, dass sich die vorgenannte Rentabilität ausschließlich auf EG-Verkäufe der betroffenen Ware bezieht. Demgegenüber war die Rentabilitätsrate der Ausfuhrverkäufe in der Zeit von 1998 bis zum UZ durchweg positiv (sie schwankte zwischen 18 % und 9 %). Daher wird die Auffassung vertreten, dass die Ausfuhrfähigkeit des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft nicht zur Schädigung des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft beigetragen haben kann.

	1998	1999	2000	2001	UZ
Ausfuhrvolumen des WZ (in Tonnen)	85 220	98 878	111 910	113 228	114 037
<i>Index (1998 = 100)</i>	100	116	131	133	134

d) *Auswirkungen der Wirtschaftskrise in Südostasien*

- (115) Eine betroffene Partei brachte das Argument vor, dass jegliche Schädigung des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft auf die Wirtschaftskrise in Südostasien in den Jahren 1997 und 1998 zurückzuführen sei. Die Asienkrise könnte durchaus eine Ursache für die rückläufigen Preise der Stahlerzeugnisse und somit auch derjenigen des für die Herstellung der betroffenen Ware wichtigsten Rohstoffs (HRC) sein. Wenn sich die Krise tatsächlich auf die vorgelagerte Industrie auswirkte, dann hätten die Hersteller der betroffenen Ware Nutzen aus den niedrigeren Preisen für den wichtigsten Rohstoff ziehen können. Als 1999 die HRC-Preise ihren niedrigsten Stand erreichten, konnte der Wirtschaftszweig der Gemeinschaft in der Tat seine Preise senken und entsprechend seinen Absatz verbessern. Außerdem gab es den Untersuchungsergebnissen zufolge keinen drastischen Anstieg der Einfuhren der betroffenen Ware aus asiatischen Ländern. In Anbetracht der vorstehenden Erläuterungen wird vorläufig der Schluss gezogen, dass die Wirtschaftskrise in Asien nicht zu der Schädigung des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft beitrug.

e) *Einfuhren aus anderen Drittländern*

- (116) Den verfügbaren Informationen zufolge stiegen die Gesamteinfuhren der betroffenen Ware mit Ursprung in Drittländern um 7 % von 197 000 Tonnen (1998) auf 211 000 Tonnen im UZ; im selben Zeitraum stieg der Marktanteil der Einfuhren aus diesen Ländern zunächst von 7,7 % (1998) auf 10 % (2000) und fiel dann im UZ wieder auf 7,7 % zurück. Die gewogenen cif-Preise dieser Einfuhren fielen zwischen 1998 und dem UZ um 12 % von 444 EUR pro Tonne (1998) auf 390 EUR pro Tonne im UZ. Im Bezugszeitraum lagen die Preise der Einfuhren aus anderen Drittländern ausnahmslos erheblich über den Preisen der Einfuhren aus dem betroffenen Land.
- (117) Des Weiteren ergab die Untersuchung, dass ausschließlich die Einfuhren mit Ursprung in zwei anderen Ländern als der Türkei, und zwar aus Ungarn und Slowenien, einen Marktanteil über 1 % erreichten. Der Marktanteil der Einfuhren mit Ursprung in Ungarn fiel von 1,9 % im Jahr 1998 auf 1,7 % im UZ. Demgegenüber schrumpfte der Marktanteil der Einfuhren mit Ursprung in Slowenien, der im Jahr 1998 noch bei Null lag, von 1,5 % im Jahr 1999 auf 1,2 % im UZ. Obwohl die Preise dieser Einfuhren die Preise des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft zu unterbieten scheinen, lagen die cif-Preise der Einfuhren aus diesen beiden Ländern immer über jenen der Einfuhren aus dem betroffenen Land. Außerdem liegen keine Beweise dafür vor, dass die Preise dieser Einfuhren gedumpt waren. Etwaige Auswirkungen dieser Einfuhren auf die Lage des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft waren angesichts des Durchschnitts der Preise, der geringen Einfuhrmengen und der begrenzten Marktanteile nur sehr gering. Deshalb wird vorläufig der Schluss gezogen, dass die Einfuhren aus Drittländern — wenn überhaupt — nur unwesentlich zu der Schädigung des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft beitrugen und sie sich nicht in einem solchen Maße auswirkten, als dass die Feststellung des wirklichen und wesentlichen Zusammenhangs zwischen Ursache und Wirkung der gedumpten Einfuhren aus dem betroffenen Land einerseits und der bedeutenden Schädigung des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft andererseits entkräftet wird.

f) *Überinvestition und Überkapazität*

- (118) Mehrere betroffene Parteien machten geltend, dass der Wirtschaftszweig der Gemeinschaft — wie auch die Stahlindustrie insgesamt — unter chronischer Überkapazität leide, die unter anderem auf folgende Faktoren zurückzuführen sei: eine allgemeine Konjunkturlaute bei Stahlerzeugnissen, die Tatsache, dass Stahl in einigen technischen Anwendungsbereichen zunehmend durch andere Werkstoffe ersetzt wird, und die verbesserten mechanischen Eigenschaften von Stahl (z. B. im Hinblick auf Festigkeit und Steifigkeit). Jegliche Schädigung des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft sei deshalb gänzlich das Ergebnis viel zu hoher Investitionen in Investitionsgüter, durch die dann Überkapazitäten entstünden.

- (119) Die Investitionen des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft dienten vor allem der Erneuerung und Modernisierung von veralteten Fertigungsstraßen für Rohre sowie dem Bau neuer voll automatisierter Lagerräume. Nur ein sehr geringer Teil dieser Investitionen wurde für den Kapazitätsausbau verwendet. Aber selbst Investitionen zur Erneuerung von Maschinen und Ausrüstung führen in der Regel zu einer leichten Steigerung der technischen Produktionskapazität, denn die neuen Anlagen arbeiten effizienter und sind produktiver als ihre Vorgänger. In Verbindung mit der im Grunde ziemlich geringen Kapazitätssteigerung (6 % über vier Jahre) ist außerdem zu bedenken zu geben, dass der Wirtschaftszweig der Gemeinschaft zu Beginn des Bezugszeitraums Gewinne erzielte und die Nachfrage boomte. Trotz einer Produktionskapazität, die in den Jahren 1998 und 1999, als nur geringe Mengen von gedumpte Einfuhren auf den Gemeinschaftsmarkt gelangten, bereits hoch war, erzielte der Wirtschaftszweig der Gemeinschaft in diesen Jahren Gewinne. Abschließend ist festzuhalten, dass einer der in die Stichprobe einbezogenen Gemeinschaftshersteller 1998 einen seiner Betriebe mit einer Kapazität von 50 000 Tonnen stilllegte. Deshalb wird vorläufig der Schluss gezogen, dass Überinvestitionen und Überkapazität — wenn überhaupt — nur unwesentlich zu der Schädigung des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft beitragen und sie sich nicht in einem solchen Maße auswirkten, als dass die Feststellung des wirklichen und wesentlichen Zusammenhangs zwischen Ursache und Wirkung der gedumpte Einfuhren aus dem betroffenen Land einerseits und der bedeutenden Schädigung des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft andererseits entkräftet wird.

g) Rezession im Baugewerbe und Nachfragerückgang

- (120) Eine betroffene Partei machte geltend, jegliche Schädigung des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft sei auf die rückläufige Konjunktur beim wichtigsten Verwender der betroffenen Ware, dem Baugewerbe, zurückzuführen. Zur Stützung dieser Behauptung legte diese Partei eine Eurostat-Datenreihe vor, die sich auf die EU-Produktion im Baugewerbe bezieht; die Daten zeigen für diesen Sektor für die Jahre 2000 und 2001 ein Abflachen der Wachstumskurve und eine rückläufige Entwicklung, die im letzten Quartal von 2001 einsetzte.
- (121) Die vorgelegten Verbrauchsdaten für die betroffene Ware bestätigen in der Tat die seit 2002 zu beobachtende Rezession im Baugewerbe. Diesen Daten zufolge erreichte der Verbrauch im Jahr 2000 einen Höchststand und ging sowohl im Jahr 2001 als auch im UZ zurück. Zu bedenken ist allerdings, dass der Umbruch von einer zunächst positiven Situation mit 3,3 % Gewinnen zu Verlusten von rund – 1 % zwischen 1999 und 2000, d. h. zu Zeiten eines hohen Verbrauchs, erfolgte. Im selben Jahr stiegen die Einfuhren aus der Türkei um 43 %; ihr Marktanteil verbesserte sich von 4,9 % auf 6,9 %. Deshalb wird vorläufig der Schluss gezogen, dass die rückläufige Nachfrage, verdeutlicht durch die rückläufige Auftragslage im Baugewerbe, — wenn überhaupt — nur unwesentlich zu der Schädigung des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft beitrug und sie sich nicht in einem solchen Maße auswirkte, als dass die Feststellung des wirklichen und wesentlichen Zusammenhangs zwischen Ursache und Wirkung der gedumpte Einfuhren aus dem betroffenen Land einerseits und der bedeutenden Schädigung des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft andererseits entkräftet wird.

4. Schlussfolgerung zur Schadensursache

- (122) Es wird hiermit bestätigt, dass die gedumpte Einfuhren der betroffenen Ware die bedeutende Schädigung des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft verursacht haben, was sich folgendermaßen niederschlug: die Verkaufspreise pro Stück sanken um 4 %, während die Produktionskosten pro Stück um 3 % stiegen; die Rentabilität im Zeitraum von 2001 bis zum UZ sank gegenüber dem Zeitraum von 1998 bis 1999; ein vergleichbarer Rückgang bei RoI und Cashflow aus der Geschäftstätigkeit wurde durch die gedumpte Einfuhren der betroffenen Ware verursacht.
- (123) Demgegenüber waren der relativ geringe Marktanteil der gedumpte Einfuhren, die Geschäftsergebnisse anderer Gemeinschaftshersteller, die von den USA und anderen Ländern verhängten Schutzmaßnahmen, die Terroranschläge vom 11. September 2001 und die Ausfuhrleistung des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft, die Wirtschaftskrise in Südostasien, die Einfuhren aus Drittländern, angebliche Überinvestitionen und Überkapazität sowie der Nachfragerückgang in Folge der Rezession im Baugewerbe für die Produktions-, Absatz- und Rentabilitätseinbußen des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft — wenn überhaupt — nur von sehr geringer Bedeutung und wirkten sich somit nicht in einem solchen Maße aus, als dass die Feststellung des wirklichen und wesentlichen Zusammenhangs zwischen Ursache und Wirkung der gedumpte Einfuhren aus dem betroffenen Land einerseits und der bedeutenden Schädigung des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft andererseits entkräftet wird.

- (124) Daher wird vorläufig der Schluss gezogen, dass die gedumpte Einfuhren mit Ursprung in der Türkei eine bedeutende Schädigung des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft im Sinne des Artikels 3 Absatz 6 der Grundverordnung verursachten.

G. INTERESSE DER GEMEINSCHAFT

- (125) Die Kommission prüfte, ob trotz der Feststellungen zu Dumping, Schädigung und Schadensursache zwingende Gründe für die Schlussfolgerung sprachen, dass die Einführung von Maßnahmen in diesem besonderen Fall dem Gemeinschaftsinteresse zuwiderlaufen würde. Dazu prüfte die Kommission nach Artikel 21 Absatz 1 der Grundverordnung, welche Auswirkungen die Maßnahmen auf alle von der Untersuchung betroffenen Parteien haben könnten.

1. Interesse des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft

Art und Struktur des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft

- (126) Der Wirtschaftszweig der Gemeinschaft besteht aus vierzehn Unternehmen. Fast alle gehören internationalen, hauptsächlich im Stahlbereich tätigen Unternehmensgruppen an. Viele von ihnen kaufen den wichtigsten Rohstoff von anderen Unternehmen der Unternehmensgruppe zu Marktpreisen. Im Wirtschaftszweig der Gemeinschaft waren im UZ insgesamt rund 160 000 Arbeitskräfte beschäftigt, davon 2 772 Arbeitskräfte direkt im Geschäftsbereich der betroffenen Ware.

Wahrscheinliche Auswirkungen der Einführung von Maßnahmen bzw. des Verzichts auf Maßnahmen auf den Wirtschaftszweig der Gemeinschaft

- (127) Nach der Einführung von Maßnahmen dürften die Verkaufsmengen für die betroffene Ware des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft auf dem Gemeinschaftsmarkt steigen. Dadurch könnte der Wirtschaftszweig der Gemeinschaft Marktanteile zurückerobern, seine Kapazitätsauslastung erhöhen und infolgedessen seine Produktionsstückkosten senken und seine Produktivität weiter steigern. Zudem wird der Wirtschaftszweig der Gemeinschaft seine Preise aller Wahrscheinlichkeit nach leicht anheben können, wenn auch sicherlich nicht in voller Höhe des etwaigen Antidumpingzolls, da zwischen der Ware der Gemeinschaftshersteller, den zu nicht gedumpten Preisen verkauften Einfuhren mit Ursprung in dem betroffenen Land und den Einfuhren mit Ursprung in anderen Drittländern weiterhin Wettbewerb herrschen wird. Es wird somit davon ausgegangen, dass der Wirtschaftszweig der Gemeinschaft durch die Steigerung seiner Produktion und seines Absatzes einerseits und die weitere Senkung seiner Stückkosten andererseits sowie vielleicht durch eine gleichzeitige moderate Anhebung seiner Preise seine finanzielle Lage verbessern kann.
- (128) Sollten dagegen keine Antidumpingmaßnahmen eingeführt werden, wird die negative Entwicklung im Wirtschaftszweig der Gemeinschaft wahrscheinlich anhalten. Die Verluste sind für den Wirtschaftszweig der Gemeinschaft besonders schwer zu verkraften. Angesichts der bereits im UZ verursachten bedeutenden Schädigung und der seit Anfang 2002 zu beobachtenden Rezession im Baugewerbe ist es offensichtlich, dass sich die finanzielle Lage des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft ohne die Einführung von Maßnahmen weiter verschlechtern wird. Dies wird aller Wahrscheinlichkeit nach zu Produktionskürzungen und zur Stilllegung bestimmter Produktionslinien führen, so dass Arbeitsplätze und Investitionen in der Gemeinschaft bedroht wären.

Schlussfolgerung

- (129) Die Einführung von Antidumpingmaßnahmen würde den Wirtschaftszweig der Gemeinschaft in die Lage versetzen, sich von den Auswirkungen des festgestellten schädigenden Dumpings zu erholen.

2. Interesse der unabhängigen Einführer/Händler in der Gemeinschaft

- (130) Die betroffene Ware wird in der Gemeinschaft von Einführern und Händlern vermarktet, die auch mit zahlreichen anderen Waren handeln. Sowohl der Wirtschaftszweig der Gemeinschaft als auch die ausführenden Hersteller verkaufen ihre Waren in der Gemeinschaft über Händler. In Anbetracht der großen Zahl der betroffenen Einführer beschloss die Kommission, gemäß Artikel 17 der Grundverordnung mit einer Stichprobe zu arbeiten, und kündigte dies in der Bekanntmachung über die Einleitung des Antidumpingverfahrens an. Außerdem nahm die Kommission mit allen 102 Einführern, die im Antidumpingantrag genannt worden waren, Kontakt auf und forderte diese auf, die in der Bekanntmachung aufgelisteten Angaben zum UZ zu übermitteln: Gesamtumsatz, Gesamtzahl der Beschäftigten, Menge und Wert der Einfuhren der betroffenen Ware in die Gemeinschaft und der Weiterverkäufe dieser Ware auf dem Gemeinschaftsmarkt.

- (131) Zwölf Einführer erklärten sich zur Einbeziehung in die Stichprobe bereit und übermittelten fristgerecht die erforderlichen Informationen. Deshalb wurde beschlossen, den für Einführer bestimmten Fragebogen an alle zwölf vorgenannten Unternehmen zu schicken. Nur sechs ⁽¹⁾ dieser zwölf Einführer arbeiteten letztendlich mit und füllten den Fragebogen aus.
- (132) Auf die sechs kooperierenden Unternehmen entfielen im UZ rund 45 % der Gesamteinfuhren der betroffenen Ware aus dem betroffenen Land in die Gemeinschaft. Im Fall der Einführung von Antidumpingmaßnahmen könnten die Einfuhren mit Ursprung in dem betroffenen Land unter Umständen mengenmäßig zurückgehen. Ferner lässt sich nicht ausschließen, dass die Preise für die betroffene Ware in der Gemeinschaft infolge der Einführung von Antidumpingmaßnahmen eventuell leicht steigen, was die wirtschaftliche Lage der Einführer und Händler beeinträchtigen würde. Bei der Beurteilung der Auswirkungen eines etwaigen Antidumpingzolls auf die Lage der Einführer und Händler sollte jedoch berücksichtigt werden, dass der Handel mit der betroffenen Ware nur einen kleinen Teil ihrer Gesamttätigkeit ausmacht. Auf der Grundlage der Angaben der vorgenannten Einführer wurde festgestellt, dass auf die betroffene, aus der Türkei eingeführte Ware rund 12 % des Gesamtumsatzes der kooperierenden Unternehmen entfielen. Außerdem ergab die Untersuchung, dass nur 23 % der insgesamt 107 von den vorgenannten Einführern beschäftigten Mitarbeiter unmittelbar oder mittelbar im Bereich der betroffenen Ware tätig sind. Etwaige Maßnahmen würden sich daher nur begrenzt auf das Gesamtgeschäft dieser Einführer auswirken. Außerdem hängen die Auswirkungen der Preiserhöhung für die Einfuhren der betroffenen Ware auf die Einführer davon ab, inwieweit sie die Preissteigerungen auf ihre Kunden abwälzen können. Da der Anteil der Kosten für die betroffene Ware an den Gesamtkosten der Verwender gering ist, sollte es für die Einführer relativ einfach sein, eine eventuelle Preissteigerung an die Verwender weiterzugeben. Daher wurde vorläufig der Schluss gezogen, dass die Einführung von Antidumpingmaßnahmen keine nennenswerten nachteiligen Auswirkungen auf die Lage der Einführer in der Gemeinschaft haben dürfte.

3. Interesse der Verwenderindustrie

- (133) Die betroffene Ware wird in der Gemeinschaft in erster Linie im Baugewerbe verwendet. Die Nachfrage hängt somit vor allem von der Bautätigkeit im privaten und gewerblichen Bereich ab. Elf Verwenderverbänden wurden Fragebogen zugesandt mit der Bitte, Kopien des für die Verwender bestimmten Fragebogens an jene Mitglieder weiterzuleiten, die von der Untersuchung betroffen sind. Weder von den betroffenen Verwendern noch von ihren Verbänden erhielt die Kommission Antworten auf den Fragebogen. Angesichts dieses Mangels an Interesse seitens der Verwender der betroffenen Ware kann vorläufig der Schluss gezogen werden, dass die Einführung jeglicher Antidumpingmaßnahmen aller Wahrscheinlichkeit nach nicht zu einer wesentlichen Beeinträchtigung ihrer Lage führen wird.

4. Schlussfolgerung zum Gemeinschaftsinteresse

- (134) Durch die Einführung von Maßnahmen wird dem Wirtschaftszweig der Gemeinschaft die Möglichkeit gegeben, Absatz- und Marktanteileinbußen wieder gutzumachen und seine Rentabilität zu verbessern. Angesichts der angeschlagenen finanziellen Lage des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft besteht ohne die Einführung von Maßnahmen das Risiko, dass bestimmte Gemeinschaftshersteller ihre Produktionslinien oder sogar ganze Produktionsanlagen stilllegen und einen Teil ihrer Belegschaft entlassen. Für die Einführer/Händler dürften sich nachteilige Auswirkungen in Form von niedrigeren Einfuhrmengen und leichten Preiserhöhungen ergeben, die jedoch durch die Weitergabe der Kostensteigerungen an die Verwender abgeschwächt werden können. Für die Verwender wiederum dürfte ein solcher Preisanstieg keine ernsthaften Konsequenzen haben, da die Kosten für die betroffene Ware nur einen geringen Anteil an den Gesamtkosten der Enderzeugnisse haben. Daher wird vorläufig der Schluss gezogen, dass im vorliegenden Fall keine zwingenden Gründe gegen die Einführung von Antidumpingmaßnahmen sprechen und dass etwaige Maßnahmen im Interesse der Gemeinschaft lägen.

⁽¹⁾ Metallurgica Piemontese Sas, Transider SA, Bemaco Steel Ltd, Eurosteel Products Ltd, Steel Traders Ltd, Thyssen Mannesmann UK Ltd.

H. VORLÄUFIGE ANTIDUMPINGMASSNAHMEN

- (135) In Anbetracht der Schlussfolgerungen zu Dumping, Schädigung, Schadensursache und Gemeinschaftsinteresse sollten vorläufige Maßnahmen eingeführt werden, um eine weitere Schädigung des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft durch die gedumpte Einfuhren zu verhindern.

1. Schadensspanne

- (136) Die vorläufigen Antidumpingzölle sollten in einer Höhe festgesetzt werden, die zur Beseitigung der durch die gedumpte Einfuhren verursachten Schädigung des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft ausreicht, ohne dass die festgestellten Dumpingspannen überschritten werden. Bei der Ermittlung des Zollsatzes, der zur Beseitigung der Auswirkungen des schadensverursachenden Dumpings erforderlich ist, wurde davon ausgegangen, dass etwaige Maßnahmen dem Wirtschaftszweig der Gemeinschaft ermöglichen sollten, seine Kosten zu decken und einen Gewinn vor Steuern zu erzielen, der unter normalen Wettbewerbsbedingungen, d. h. ohne gedumpte Einfuhren, erzielt werden könnte.
- (137) Auf der Grundlage der verfügbaren Informationen wurde vorläufig festgestellt, dass die vom Wirtschaftszweig der Gemeinschaft im Jahr 1999 erzielte Gewinnspanne von 3,3 % des Umsatzes als angemessene Spanne angesehen werden kann, die der Wirtschaftszweig der Gemeinschaft ohne schädigendes Dumping wieder erzielen könnte. Die erforderliche Preiserhöhung wurde dann durch einen Vergleich des bei der Berechnung der Preisunterbietungsspannen zugrunde gelegten gewogenen durchschnittlichen Einfuhrpreises mit dem nicht schädigenden Preis der vom Wirtschaftszweig der Gemeinschaft auf dem Gemeinschaftsmarkt verkauften Waren auf derselben Handelsstufe ermittelt. Der nicht schädigende Preis wurde auf der Grundlage des Verkaufspreises der einzelnen zum Wirtschaftszweig der Gemeinschaft gehörenden Unternehmen berechnet, der auf den Break-even-Punkt berichtigt und zu dem die vorgenannte Gewinnspanne hinzugerechnet wurde. Etwaige sich dabei ergebende Differenzen wurden als Prozentsatz des cif-Einfuhrgesamtwerthes ausgedrückt.
- (138) Die in dieser Entscheidung angegebenen unternehmensspezifischen Antidumpingzölle wurden anhand der Feststellungen im Rahmen dieser Untersuchung festgesetzt. Sie spiegeln somit die Lage der Unternehmen während dieser Untersuchung wider. Im Gegensatz zu dem landesweiten Zollsatz für „alle übrigen Unternehmen“ gelten diese Zollsätze 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 von anderen, nicht mit Namen und Anschrift im verfügbaren Teil dieser Verordnung genannten Unternehmen (einschließlich der mit den ausdrücklich genannten Unternehmen verbundenen Unternehmen) hergestellt werden, unterliegen nicht diesen unternehmensspezifischen Zollsätzen, sondern dem für „alle übrigen Unternehmen“ geltenden Zollsatz.
- (139) Anträge auf Anwendung dieser unternehmensspezifischen Antidumpingzölle (z B. infolge einer Änderung des Firmennamens oder infolge der Errichtung neuer Produktions- oder Verkaufsstätten) sind unverzüglich bei der Kommission einzureichen, und zwar zusammen mit allen sachdienlichen Informationen, zum Beispiel 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 nach Konsultationen im Beratenden Ausschuss die Verordnung gegebenenfalls entsprechend ändern und die Liste der Unternehmen, für die unternehmensspezifische Zollsätze gelten, aktualisieren.

2. Vorgeschlagene vorläufige Maßnahmen

- (140) Aus den vorstehenden Gründen sollten daher gemäß Artikel 7 Absatz 2 der Grundverordnung auf die Einfuhren mit Ursprung in der Türkei vorläufige Antidumpingzölle in Höhe der festgestellten Dumpingspannen, die den Untersuchungsergebnissen zufolge niedriger sind als die Schadensspannen, eingeführt werden.

3. Verpflichtungen

- (141) Gemäß Artikel 46 des Beschlusses Nr. 1/95 des Assoziationsrates EG-Türkei über die Durchführung der Endphase der Zollunion wurden die kooperierenden ausführenden Hersteller in der Türkei frühzeitig von der Kommission über die Ergebnisse der Untersuchung unterrichtet. Die ausführenden Hersteller Özdemir Boru Profil San.ve Ticaret AS, MMZ Onur Boru Profil Uretim und Guven Boru ve Profil Sanayi ve Ticaret Ltd boten Preisverpflichtungen gemäß Artikel 8 Absatz 1 der Grundverordnung an.
- (142) Diesbezüglich hält die Kommission Folgendes fest:
- Bei der betroffenen Ware handelt es sich um einen Rohstoff, dessen Preise sogar kurzfristig erheblich schwanken können, so dass Preisverpflichtungen in diesem Fall nicht in Betracht kommen. Die Schwankungsintensität ist zum Teil auf die sehr unterschiedlichen Rohstoffpreise, insbesondere für warmgewalzte Coils, zurückzuführen, die bei den Produktionskosten eine wichtige und zugleich sehr variable Komponente darstellen. Die Preisschwankungen sind zudem an die Wechselkurse gebunden, die in der Gemeinschaft (mit Ausnahme des Vereinigten Königreichs, Schwedens und Dänemarks) zwar stabil sind, jedoch in Bezug auf den US-Dollar, in dem vor allem in der Türkei die Geschäfte abgewickelt werden, erheblich schwanken. In diesem Fall wäre eine monatliche Anpassung der Preise erforderlich.
 - Würde der Preis für warmgewalzte Coils als Index für die Mindesteinfuhrpreise (MEP) zugrunde gelegt werden, müsste für jede Untergruppe der betroffenen Ware eine andere Indexierungsformel festgelegt werden, da die Energie- und Lohnkosten pro Tonne betroffener Ware je nach Abmessungen variieren. Bei der Einrichtung eines solchen Anpassungssystems wären dann für jede Warenkategorie je nach Anzahl der verschiedenen Abmessungen drei bis vier Teilformeln erforderlich.
 - Da die Ware in bis zu 250 Aufmachungen angeboten wird und mehrere Faktoren (z. B. Stahlqualität, Abmessungen und Dicke) preisbestimmend sind, wäre die zollamtliche Kontrolle unverhältnismäßig aufwendig und zu kompliziert.
- (143) Einige der Hersteller, die Verpflichtungsangebote unterbreiteten, führen außerdem eine ganze Palette verschiedener Stahlerzeugnisse aus (z. B. geschweißte Rohre, Konstruktionsrohre, Rohre aus unlegiertem Stahl, Vierkantrohre oder rechteckige Rohre usw.), die nur zum Teil von der Antidumpinguntersuchung betroffen sind. Die Gefahr, dass versucht wird, über die Preise für verschiedene, aber an dieselben Kunden gelieferten Erzeugnisse die Preisschwankungen auszugleichen, ist deshalb sehr groß. Auch der Wirtschaftszweig der Gemeinschaft machte im Hinblick auf die betroffene Ware aus denselben Gründen geltend, dass Verpflichtungen und somit auch Mindestpreise nicht die richtige Maßnahme seien.
- (144) Aus den vorstehenden Gründen wurden diese Verpflichtungsangebote nicht angenommen.

I. SCHLUSSBESTIMMUNG

- (145) Im Interesse einer ordnungsgemäßen Verwaltung sollte eine Frist festgesetzt werden, innerhalb derer die interessierten Parteien, die sich innerhalb der in der Bekanntmachung über die Verfahrenseinleitung gesetzten Frist meldeten, ihren Standpunkt schriftlich darlegen und eine Anhörung beantragen können. Ferner ist darauf hinzuweisen, dass die in dieser Verordnung getroffenen Feststellungen zur Einführung von Zöllen vorläufig und im Hinblick auf endgültige Zölle möglicherweise zu überprüfen sind —

HAT FOLGENDE VERORDNUNG ERLASSEN:

Artikel 1

- (1) Auf die Einfuhren von Hohlquerschnitten, bei denen es sich um geschweißte Rohre und Hohlprofile mit quadratischem oder rechteckigem Querschnitt aus Eisen oder Stahl, andere als aus nicht rostendem Stahl oder mit einem äußeren Durchmesser von mehr als 600 mm handelt, die derzeit den KN-Codes ex 7306 60 31 (Taric-Code 7306 60 31 90) und ex 7306 60 39 (Taric-Code 7306 60 39 90) zugewiesen werden, mit Ursprung in der Türkei wird ein vorläufiger Antidumpingzoll eingeführt.

(2) Für die von nachstehend genannten Herstellern hergestellte Ware gelten folgende vorläufige Zollsätze auf den Nettopreis frei Grenze der Gemeinschaft, unverzollt:

Land	Unternehmen	Vorläufiger Anti-dumpingzoll (%)	Taric-Zusatzcode
Türkei	Özdemir Boru Profil San.ve Ticaret AS, Eregli	14,7	A446
	MMZ Onur Boru Profil Uretim, Istanbul	14,4	A447
	Guven Boru ve Profil Sanayi ve Ticaret Ltd, Istanbul	6,4	A448
	Noksel Celik Boru Sanayi AS, Ankara	5,3	A449
	Yücel Boru Profil Endüstrisi AS, Istanbul	4,2	A450
	Cayirova Boru San Ve Tic AS, Istanbul	4,2	A451
	Goktas Yassi Hadde Mamülleri Sanayi ve Ticaret AS, Gebze-Kocaeli	6,4	A452
	Yasan Yassi Metal San. Tic. AS, Istanbul	6,4	A453
	Boral Boru Profil San. ve Tic. Ltd, Istanbul	6,4	A454
	Umran Celik Boru Sanayii AS, Istanbul	6,4	A455
	Borusan Birlesik Boru Fabrikalari AS, Istanbul	6,4	A456
	Mannesmann Boru Endustrisi AS, Istanbul	6,4	A457
	Erbosan Erciyas Boru Sanayii ve Ticaret AS, Kayseri	6,4	A458
	Borutas Boru Sanayii ve Ticaret AS, Adapazari	6,4	A459
	Cinar Boru Profil San. Tic. Ltd STI, Eregli	6,4	A460
	Sevil Boru-Profil Sanayii ve Ticaret AS, Istanbul	6,4	A461
	Toscelik Profil ve Sac. Endüstrisi AS, Iskenderun	6,4	A462
	Özborsan Boru San.ve Ticaret AS, Istanbul	6,4	A463
	Alle übrigen Unternehmen	14,7	A999

(3) Sofern nichts anderes bestimmt ist, finden die geltenden Zollbestimmungen Anwendung.

(4) Die Überführung der in Absatz 1 genannten Waren in den zollrechtlich freien Verkehr in der Gemeinschaft ist von der Leistung einer Sicherheit in Höhe des vorläufigen Zolls abhängig.

Artikel 2

(1) Unbeschadet des Artikels 20 der Verordnung (EG) Nr. 384/96 können die betroffenen Parteien innerhalb eines Monats nach Inkrafttreten der vorliegenden Verordnung beantragen, dass sie über die wesentlichen Tatsachen und Erwägungen, auf deren Grundlage die vorliegende Verordnung angenommen wurde, unterrichtet werden, sowie ihren Standpunkt schriftlich darlegen und bei der Kommission einen Antrag auf Anhörung stellen.

(2) Gemäß Artikel 21 Absatz 4 der Verordnung (EG) Nr. 384/96 können die betroffenen Parteien innerhalb eines Monats nach Inkrafttreten dieser Verordnung Bemerkungen zu deren Anwendung vorbringen.

Artikel 3

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

Artikel 1 gilt für einen Zeitraum von sechs Monaten.

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

Brüssel, den 14. Juli 2003

Für die Kommission
Pascal LAMY
Mitglied der Kommission
