

Detta dokument är endast avsett som dokumentationshjälpmedel och institutionerna ansvarar inte för innehållet

► B

KOMMISSIONENS BESLUT nr 284/2000/EKSG

av den 4 februari 2000

om införande av en slutgiltig utjämningstull på import av vissa valsade platta produkter av järn eller olegerat stål, med en bredd av minst 600 mm, varken pläterade, på annat sätt metallöverdragna eller försedda med annat överdrag, i ringar eller rullar, inte vidare bearbetade efter varmvalsningen, med ursprung i Republiken Indien och Taiwan, om godtagande av åtaganden som gjorts av vissa exporterande tillverkare och om avslutande av förfarandet rörande import med ursprung i Republiken Sydafrika

(EGT L 31, 5.2.2000, s. 44)

Ändrat genom:

	Officiella tidningen		
	nr	sida	datum
► <u>M1</u> Kommissionens beslut nr 2071/2000/EKSG av den 29 september 2000	L 246	32	30.9.2000
► <u>M2</u> Kommissionens beslut nr 842/2002/EKSG av den 21 maj 2002	L 134	18	22.5.2002
► <u>M3</u> Kommissionens beslut nr 1043/2002/EKSG av den 14 juni 2002	L 157	45	15.6.2002

Rättat genom:

► C1 Rättelse, EGT L 119, 20.5.2000, s. 39 (2000/284/EKSG)



KOMMISSIONENS BESLUT nr 284/2000/EKSG

av den 4 februari 2000

om införande av en slutgiltig utjämningstull på import av vissa valsade platta produkter av järn eller olegerat stål, med en bredd av minst 600 mm, varken pläterade, på annat sätt metallöverdragna eller försedda med annat överdrag, i ringar eller rullar, inte vidare bearbetade efter varmvalsningen, med ursprung i Republiken Indien och Taiwan, om godtagande av åtaganden som gjorts av vissa exporterande tillverkare och om avslutande av förfarandet rörande import med ursprung i Republiken Sydafrika

EUROPEISKA GEMENSKAPERNAS KOMMISSION HAR FATTAT DETTA BESLUT

med beaktande av Fördraget om upprättandet av Europeiska kol- och stålgemenskapen,

med beaktande av kommissionens beslut nr 1889/98/EKSG av den 3 september 1998 om skydd mot dumpad import från länder som inte är medlemmar i Europeiska kol- och stålgemenskapen⁽¹⁾, särskilt artiklarna 13-15 i detta,

efter samråd med rådgivande kommittén, och

av följande skäl:

A. FÖRFARANDE

1. Inledande

- Den 8 januari 1999 meddelade kommissionen genom ett tillkännagivande (nedan kallat tillkännagivande om inledande av förfarandet) i *Europeiska gemenskapernas officiella tidning*⁽²⁾ att den skulle inleda ett antisubventionsförfarande beträffande import till gemenskapen av vissa valsade platta produkter av järn eller olegerat stål, med en bredd av minst 600 mm, varken pläterade, på annat sätt metallöverdragna eller försedda med annat överdrag, i ringar eller rullar, inte vidare bearbetade efter varmvalsningen, med ursprung i Indien, Sydafrika och Taiwan.
- Förfarandet inleddes till följd av ett klagomål som ingivits av Eurofer som ombud för tillverkare i gemenskapen som svarar för en betydande del, enligt artiklarna 9.1 och 10.7 i beslut nr 1889/98/EKSG (nedan kallat grundbeslutet), av den sammanlagda tillverkningen i gemenskapen av den berörda produkten. Klagomålet innehöll bevisning om subventionering av den berörda produkten och för därav vållad väsentlig skada, vilken ansågs vara tillräcklig för att motivera att ett förfarande inleddes.

2. Undersökning

- Kommissionen underrättade officiellt de exporterande tillverkare i exportländerna (nedan kallade de exporterande tillverkarna), importörer och intresseorganisationer för dessa som den visste var berörda, företrädare för exportländerna samt de klagande tillverkarna i gemenskapen om att ett förfarande skulle inledas. Kommissionen sände frågeformulär till alla dessa parter och till dem som givit sig till känna inom den tidsfrist som angivits i tillkännagivandet om inledande av förfarandet. I enlighet med artikel 11.5 i grundbeslutet gav kommissionen också de direkt berörda parterna möjlighet att skriftligen lämna sina synpunkter och begära att bli hörda.
- Vissa exporterande tillverkare, klagande tillverkare i gemenskapen och importörer lämnade skriftliga synpunkter.

⁽¹⁾ EGT L 245, 4.9.1998, s. 3.

⁽²⁾ EGT C 5, 8.1.1999, s. 2.

▼B

Alla berörda parter som begärt att bli hörda inom den fastställda tidsfristen och som visat att de troligen skulle komma att beröras av resultatet av förfarandet och att det fanns särskilda skäl att höra dem, hördes.

5. Alla parter informerades om de viktigaste omständigheter och överväganden som låg till grund för avsikten att rekommendera
 - i) införande av slutgiltiga utjämningstullar på import från Indien och Taiwan,
 - ii) godtagande av ett åtagande som gjorts av exporterande tillverkare i Indien och
 - iii) avslutande av förfarandet rörande import från Sydafrika.

Parterna beviljades också en period inom vilken de kunde lämna synpunkter efter detta utlämnande av uppgifter.

6. Parternas muntliga och skriftliga synpunkter beaktades och i motiverade fall ändrades de slutgiltiga avgörandena i enlighet därmed.
7. Kommissionen inhämtade och kontrollerade alla uppgifter som den ansåg vara nödvändiga för ett slutgiltigt fastställande.

Kontrollbesök gjordes på plats hos följande företag och myndigheter:

— *Klagande tillverkare i gemenskapen:*

- Aceralia Corporacion Sid., Madrid, Spanien
- British Steel Plc, London, Förenade kungariket
- Cockerill Sambre SA, Bryssel, Belgien
- Hoogovens Steel BV, Ijmuiden, Nederländerna
- ILVA Spa, Genua, Italien
- Sidmar NV, Gent, Belgien
- Salzgitter AG, Salzgitter, Tyskland
- Stahlwerke Bremen GmbH, Bremen, Tyskland
- SOLLAC, Paris, Frankrike
- Thyssen Krupp Stahl AG, Duisburg, Tyskland

— *Exporterande tillverkare:*

a) Indien

- Essar Steel Ltd, Hazira
- Tata Iron & Steel Company Ltd, Calcutta
- Steel Authority of India Ltd, New Delhi

b) Sydafrika

- Iscor Ltd, Pretoria
- Highveld Steel & Vanadium Corp Ltd, Witbank

c) Taiwan

- China Steel Corp., Kaohsiung
- Yieh Loong Enterprise Co., Ltd, Kaohsiung

— *Icke-närstående importör-användarföretag i gemenskapen:*

- Marcegaglia SpA, Gazoldo degli Ippoliti, Italien

— *Importörer som är de exporterande tillverkarna närstående:*

- Sydafrika: Macsteel International UK Ltd, London, Förenade kungariket
- Macsteel International Belgium NV, Antwerpen, Belgien
- Macsteel International Stahlhandel GmbH, Düsseldorf, Tyskland

8. Undersökningen av subventionering omfattade perioden från och med den 1 januari 1998 till och med den 31 december 1998

▼B

(nedan kallad undersökningsperioden). Undersökningen av skada omfattade perioden från och med den 1 januari 1995 till och med utgången av perioden för undersökning av subventionering (nedan kallad skadeundersökningsperioden).

B. PRODUKT SOM ÄR FÖREMÅL FÖR UNDERSÖKNING OCH LIKADAN PRODUKT

1. Produkt som är föremål för undersökning

9. Den produkt som är föremål för undersökning är vissa valsade platta produkter av järn eller olegerat stål, med en bredd av minst 600 mm, varken pläterade, på annat sätt metallöverdragna eller försedda med annat överdrag, i ringar eller rullar, inte vidare bearbetade efter varmvalsningen (nedan kallade varmvalsade ringar eller rullar). Denna produkt klassificeras för närvarande enligt KN-nummer 7208 10 00, 7208 25 00, 7208 26 00, 7208 27 00, 7208 36 00, 7208 37 10, 7208 37 90⁽¹⁾, 7208 38 10, 7208 38 90, 7208 39 10 och 7208 39 90.

10. Varmvalsade ringar eller rullar tillverkas i allmänhet i stålverk genom att man varmvalsar halvfabrikat efter den sista valsningen eller efter betningen eller genomdragsglödningen. Varmvalsade ringar eller rullar är regelbundet upprullade.

I stålverk som tillverkar ett stort sortiment platta stålprodukter används varmvalsade ringar eller rullar som insatsmaterial för tillverkning av andra stålprodukter (breda och smala band, alla kallvalsade produkter, rör osv.). Varmvalsade ringar eller rullar tillverkas i olika kvaliteter och dimensioner. Den absolut största delen av importen från tredje land till gemenskapen utgörs av "konstruktionsstål" (t.ex. S235 och S275 enligt Euronorm EN 10025) och "mjukt kolstål" (t.ex. DD11, DD12, DD13 enligt EN 10011 och "Deutsche Industrie-norm" DIN 1614/1). Ringarna eller rullarna har vanligtvis en tjocklek på mellan 1,5 och 15 mm och en bredd på mellan 600 och 2 050 mm. Vart och ett av de KN-nummer som anges ovan motsvarar en specifik produkttyp med en viss bredd och tjocklek inom de gränser som nämns ovan.

11. Produkten i fråga klassificeras även i två distinkta kategorier beroende på ytbehandling: svarta varmvalsade ringar eller rullar (nedan kallade svarta ringar eller rullar), som utgör basprodukten, och betade varmvalsade ringar eller rullar (nedan kallade betade ringar eller rullar), som efter varmvalsningen genomgår en ytterligare ytbehandling som kallas betning. Distinktionen mellan svarta respektive betade ringar eller rullar avspeglas även i Kombinerade nomenklaturens struktur i det att ringar och rullar i de olika kategorierna tillhör olika KN-nummer.
12. Även om importen från länderna i fråga i huvudsak utgörs av svarta ringar och rullar, framgick det av undersökningen att importen omfattar alla KN-nummer och således alla olika ovannämnda produkter. Även om varje KN-nummer motsvarar en urskiljbar typ av varmvalsade ringar eller rullar, konstaterades det att alla olika typer har identiska eller liknande fysiska och tekniska egenskaper, användningsområden och tillämpningar. Därför utgör i denna undersökning alla typer av varmvalsade ringar eller rullar enligt de olika KN-nummer som nämns i skäl 9 en enda produkt.

2. Likadan produkt

13. Av undersökningen framgick att de varmvalsade ringar eller rullar som importeras från de berörda länderna är identiska eller jämförbara med de produkter som tillverkas i gemenskapen, särskilt vad gäller tillgängliga kvaliteter och dimensioner.

⁽¹⁾ Se rättelse i EGT C 107, 16.4.1999, s. 6.

▼B

14. Vissa exporterande tillverkare hävdade att den berörda produkt som de tillverkade och sålde inte i sig var utbytbar och jämförbar med den produkt som tillverkades i gemenskapen. De hävdade att gemenskapstillverkarnas tillverkningsprocess var mer avancerad och t.o.m. att en annan teknik användes, vilket innebar att produkten hade högre kvalitet. Användarna sadades ibland vara tvungna att omvalsa de importerade produkterna innan de kunde bearbetas vidare. Således skulle de exporterande tillverkarnas produkter inte vara likadana som de klagande gemenskapstillverkarnas produkter.
15. Varje olikhet i tillverkningsprocessen som leder till ytdefekter eller kemiska defekter kan givetvis medföra ett lägre marknadsvärde. Av undersökningen framgick dock att den gemenskapstillverkade produkten och den importerade produkten i allmänhet ändå hade samma grundläggande fysiska egenskaper och användningsområden, även om produkter från olika leverantörer och från olika sändningar från en och samma leverantör inte var identiska, i synnerhet i fråga om kvaliteten. Detta kan dock inte leda till slutsatsen att varmvalsade ringar eller rullar som importeras från de berörda länderna inte är likadana produkter som de som tillverkas av gemenskapsindustrin och säljs i gemenskapen.
16. Det framgick vidare av undersökningen att kvaliteterna och dimensionerna på den berörda produkt som importeras från de berörda länderna är identiska eller jämförbara med kvaliteterna och dimensionerna hos de produkter som säljs på de berörda ländernas inhemska marknader.
17. På grundval av detta drogs slutsatsen att de varmvalsade ringar eller rullar som tillverkas i de berörda länderna och säljs på dessa länders inhemska marknader, de varmvalsade ringar eller rullar som från dessa länder exporteras till gemenskapen och de varmvalsade ringar eller rullar som tillverkas och säljs av de klagande gemenskapstillverkarna på gemenskapens marknad är likadana produkter, i den mening som avses i artikel 1.5 i grundbeslutet.

C. SUBVENTIONER

1. INDIEN

a) Inledning

18. På grundval av uppgifterna i klagomålet och svaren på kommissionens frågeformulär undersökte kommissionen följande fem ordningar, som påstods innefatta exportsubventioner:
 - Passbook Scheme ("Passbook"-systemet)
 - Duty Entitlement Passbook Scheme (tullkreditsystemet)
 - Export Promotion Capital Goods Scheme (förmånstullar i exportfrämjande syfte vid import av kapitalvaror)
 - Export Processing Zones/Export Oriented Units (industriella frizoner för bearbetning på export/exportorienterade företag)
 - Income Tax Scheme (befrielse från inkomstskatt)
19. De fyra första ordningarna grundar sig på "Foreign Trade (Development and Regulation) Act" (utrikeshandelslagen) från 1992, som trädde i kraft den 7 augusti 1992, varvid "Imports and Exports Control Act" (lagen om import- och exportkontroll) från 1947 upphörde att gälla. Genom utrikeshandelslagen bemyndigas de indiska offentliga myndigheterna att utfärda kungörelser inom ramen för export- och importpolitiken. Dessa sammanfattas i "Export and Import Policy"-dokument (dokument om export- och importpolitiken), vilka ges ut vart femte år och uppdateras varje år. Två av dessa dokument är relevanta för undersökningsperioden i detta fall, nämligen femårsplanen för perioden 1992-1997 och femårsplanen för perioden 1997-2002.

▼B

20. Den sista ordningen, befrielse från inkomstskatt, grundar sig på "Income Tax Act" (lagen om inkomstskatt) från 1961, vilken ändras varje år genom "Finance Act" (skattelagen).

b) "Passbook"-systemet

21. Ett instrument inom ramen för export- och importpolitiken som innefattar exportrelaterat stöd är det så kallade "Passbook"-systemet, vilket trädde i kraft den 30 maj 1995.

Stödberättigade företag och verksamheter

22. "Passbook"-systemet riktar sig till vissa kategorier av exportörer, nämligen exportörer som tillverkar sina produkter i Indien och sedan exporterar dem (exporterande tillverkare) och exportörer, oavsett om de är tillverkare eller bara handlare, som tilldelats ett "Export House/Trading House/Star Trading House/SuperStar Trading House-certificate" (handelshusintyg). Den senare kategorin av exportörer, vilken definieras i dokumentet om export- och importpolitiken, måste bland annat kunna dokumentera tidigare exportresultat.

Praktiskt genomförande

23. Ingen av tillverkarna/exportörerna av den berörda produkten hade ansökt om att få omfattas av "Passbook"-systemet eller utnyttjat detta. Det fanns därför ingen anledning för kommissionen att analysera det inom ramen för undersökningen.

c) Tullkreditsystemet

24. Ett annat instrument inom ramen för export- och importpolitiken som innefattar exportrelaterat stöd är tullkreditsystemet, vilket trädde i kraft den 7 april 1997. Detta system ersatte "Passbook"-systemet, som avskaffades den 31 mars 1997. Det finns två typer av tullkreditsystem:

- Tullkredit som beviljas före export
- Tullkredit som beviljas efter export

i) Tullkredit som beviljas före export

Stödberättigade företag och verksamheter

25. Systemet med tullkredit som beviljas före export står öppet för exporterande tillverkare (dvs. alla tillverkare i Indien som exporterar) och för exporterande handlare som har anknytning till tillverkare. För att kunna komma i fråga för denna ordning måste företaget ha exporterat under en treårsperiod innan det ansöker om licens.

Praktiskt genomförande

26. Varje stödberättigad exportör kan ansöka om licens. Genom licensen, som utfärdas automatiskt, beviljas ett kreditbelopp som kan användas för avräkning av tull på framtida import av varor. Licensens värde beräknas till 5 % av det genomsnittliga årliga värdet av den sökandes totala export under de tre föregående åren.
27. Licensen, som inte får överföras, är giltig i tolv månader räknat från dagen för utfärdandet. När krediten har utnyttjats skall en avgift betalas till den behöriga myndigheten. Företaget kan då anhålla om ett ytterligare kreditbelopp, vilket även det beräknas till 5 % av det genomsnittliga värdet av exporten under de tre föregående åren.

▼B

28. Tullkredit som beviljas före export gör det möjligt att tullfritt importera insatsvaror som behövs för tillverkningen av varor i det berörda företagens fabrik. Vilka varor som får importeras tullfritt bestäms på grundval av de insatsvaror som upptagits i standardnormen för "input/output" ⁽¹⁾ och varierar beroende på vilken produkt som skall tillverkas. Företaget får sedan inte överföra, utlåna, sälja eller avhända sig de insatsvaror som importerats tullfritt och inte heller utnyttja dem i annat syfte än som beståndsdel i den färdiga produkten.
29. Utnyttjandet av denna ordning innebär också en skyldighet att exportera. När licensen utnyttjas för tullfri import förbinder sig licensinnehavaren att använda varorna som insatsvaror för färdigvaror avsedda för export. Genom exporten får licensinnehavaren en förmån baserad på den färdiga produktens typ och kvantitet. Förmånen beräknas på grundval av standardnormen för "input/output". När licensinnehavaren har exporterat varor till ett värde som berättigar honom till en förmån motsvarande den kredit som han redan beviljats inom ramen för systemet med tullkredit före export, är förpliktelsen fullgjord.

Slutsats beträffande systemet med tullkredit som beviljas före export

30. Indiens offentliga myndigheter hävdar att systemet med tullkredit som beviljas före export är ett tillåtet avskrivnings/restitutionssystem eller ett restitutionssystem som tillåter substitution enligt bestämmelserna i led i) i bilaga I till grundbeslutet och därför icke utjämningsbart. I bilagorna II och III till grundbeslutet anges riktlinjer för hur man skall avgöra om sådana system utgör exportsubventioner eller inte.
31. Systemet med tullkredit som beviljas före export är ett värdebaserat system. I programmet med standardnormer för "input/output" fastställs teoretiska kostnader på grundval av en bedömning av värdet på de insatsvaror som måste importeras för tillverkning av en given produkt. När väl dessa kostnader fastställts för en viss färdigvara kan insatsvaror importeras tullfritt inom ramen för en licens utfärdad i enlighet med systemet för tullkredit som beviljas före export. Det ställs inget krav på att alla de insatsvaror som upptagits på förteckningen skall importeras. Det enda som begränsar den mängd av en viss insatsvara som kan importeras enligt systemet är det värde som anges i den beviljade licensen och motsvarande åtagande att exportera den färdiga produkten.
32. Ett företag som kan skaffa sig sina insatsvaror till ett lägre pris än det pris som anges i programmet med standardnormer för "input/output" eller som kan erhålla en del av insatsvarorna på den inhemska marknaden skulle kunna importera insatsvaror tullfritt som det sedan skulle kunna använda i sin produktion för hemmamarknaden. Det synes inte finnas någon bestämmelse i programmet som skulle kunna förhindra att denna situation uppkommer. Det framkommer inte heller något som påvisade förekomsten av något annat system eller något annat förfarande för att bekräfta vilka tullfria insatsvaror som faktiskt förbrukades i tillverkningen av den exporterade färdiga produkten eller i vilka mängder.
33. I avsnitt II.5 i bilaga II och avsnitt II.3 i bilaga III till grundbeslutet fastställs att exportlandet, när det konstaterats att dess offentliga myndigheter inte har infört något kontrollsystem, normalt bör företa en ytterligare granskning, som skall grundas på insatsvaror som faktiskt förbrukats eller på faktiska transaktioner, i syfte att fastställa om ett alltför stort belopp har

⁽¹⁾ För en närmare förklaring av programmet med standardnormer för "input/output" hänvisas till kommissionens förordning (EG) nr 1556/98 (EGT L 202, 18.7.1998, s. 40).

▼B

utbetalats. De indiska offentliga myndigheterna gjorde ingen sådan granskning.

34. Den enda indiska tillverkare i undersökningen som utnyttjade denna ordning har emellertid tillhandahållit kommissionen bevis för att företaget inte fått en alltför stor förmån. Företaget har kunnat visa att alla förmåner som det erhöll under undersökningsperioden inom ramen för systemet med tullkredit som beviljas före export uppvägdes av den tull som normalt skall betalas endast för insatsvaror som förbrukats i exporterade färdigprodukter. Företaget erhöll därför ingen subvention.

ii) Tullkredit som beviljas efter export

Stödberättigade företag och verksamheter

35. Systemet med tullkredit som beviljas efter export står öppet för exporterande tillverkare (dvs. alla tillverkare i Indien som exporterar) och för exporterande handlare.

Praktiskt genomförande

36. Enligt detta system kan alla stödberättigade exportörer ansöka om kredit, vilken beräknas som en viss procentsats av värdet på de exporterade färdiga produkterna. De indiska offentliga myndigheterna har fastställt sådana procentsatser för flertalet produkter, inbegripet för de berörda produkterna, på grundval av standardnormerna för "input/output". En licens i vilken det beviljade kreditbeloppet anges utfärdas automatiskt.
37. Krediterna får användas för senare import av alla slags varor (t.ex. råvaror eller kapitalvaror), förutsatt att de inte är upptagna på den så kallade "Negative List of Imports" (negativa importlistan). Sådana importerade varor får säljas på den inhemska marknaden (under förutsättning att omsättningsskatt betalas) eller användas på något annat sätt.
38. Krediter enligt denna ordning får överföras fritt. Licensen är giltig under en tolv månadersperiod från och med dagen för beviljandet av licensen.
39. När alla krediter har utnyttjats måste företaget betala en avgift till den behöriga myndigheten.

Slutsats beträffande systemet med tullkredit som beviljas efter export

40. Denna ordning är klart knuten till exportresultat. Krediten beviljas automatiskt och beräknas enligt en formel som utgår från standardnormerna för "input/output", oberoende av om insatsvarorna har importerats, om tull har betalats för dem eller om insatsvarorna verkligen har använts för tillverkning på export och i så fall i vilka mängder. Ett företag kan i själva verket ansöka om licens oberoende av om det faktiskt genomför någon import eller köper importerade varor från andra källor. Ordningen kan därför inte betraktas som ett tullrestitutions-system eller ett restitutionssystem som tillåter substitution, eftersom återbetalningen av importtullar inte är begränsad till den tull som skall betalas på varor som förbrukas i tillverkningen och det därför är fråga om en alltför stor återbetalning enligt artikel 2.1 a ii. Ordningen är därför utjämningsbar enligt artikel 3.4 a i grundbeslutet, eftersom den innebär uteblivna intäkter och eftersom den är knuten till exportresultat.

Beräkning av subventionens storlek

41. Förmånen för exportörerna har beräknats på två olika sätt allt efter det sätt på vilket företaget i fråga hade utnyttjat licenserna.
42. Om företaget hade använt sina licenser för att importera produkter tullfritt, beräknades förmånen på grundval av det tullbelopp som normalt skulle ha erlagts för importvolymen i fråga

▼B

under undersökningsperioden, men som med stöd av systemet med tullkredit inte hade erlagts.

43. Om företaget hade sålt sina licenser, beräknades förmånen på grundval av det kreditbelopp som beviljats i licensen, oavsett vilket pris licensen hade sålts till. De tre exporterande tillverkarna och Indiens offentliga myndigheter hävdade att förmånen borde begränsas till licensens faktiska försäljningspris, som i regel är lägre än det nominella värdet på den kredit som ges i licensen. Denna begäran kan emellertid inte tillmötesgå, eftersom försäljningen av en licens till ett pris som ligger under det nominella värdet är ett på rent affärsmässiga grunder fattat beslut, som inte påverkar storleken av den förmån som erhållits genom systemet.
44. För att den sammanlagda förmån som mottagaren erhållit genom denna ordning skall kunna fastställas har detta belopp justerats genom att ränta under undersökningsperioden lagts till. Normalt beräknas den förmån som mottagaren av ett engångsbidrag beviljas genom att årlig marknadsränta läggs till det nominella bidragsbeloppet, varvid man antar att bidraget mottagits på undersökningsperiodens första dag. I detta fall är det dock uppenbart att de enskilda bidragen kan ha utgått när som helst mellan undersökningsperiodens första och sista dag. I stället för att lägga till årsränta på hela beloppet anses det därför lämpligt att anta att ett genomsnittligt bidrag mottagits i mitten av undersökningsperioden. Räntan bör därför täcka en sexmånadersperiod, vilket motsvarar hälften av den gällande årliga marknadsräntan i Indien under undersökningsperioden, dvs. 7 %. Detta belopp har fördelats på den sammanlagda exporten under undersökningsperioden.
45. Indiens offentliga myndigheter och tre exportörer hävdade att ordningen bedömts felaktigt av kommissionen vad gäller subventionens omfattning och storleken på den utjämningsbara förmånen. De hävdade i synnerhet att kommissionens bedömning av vilka förmåner dessa ordningar innefattade var felaktig, eftersom endast den alltför höga tullrestitutionen kunde betraktas som en subvention enligt artikel 2 i grundbeslutet.
46. Enligt artikel 2.1 a ii medges undantag för bland annat sådana restitutionssystem och restitutionssystem som tillåter substitution som uppfyller de strikta reglerna i punkt i) i bilaga I samt i bilaga II (definition av och regler för restitutionssystem) och bilaga III (definition av och regler för restitutionssystem som tillåter substitution).
47. Eftersom kommissionens analys visade att systemet med tullkredit som beviljas efter export inte är ett i vederbörlig ordning inrättat tullrestitutionssystem eller ett restitutionssystem som tillåter substitution, är frågan om en eventuellt alltför stor återbetalning av tull inte aktuell och förmånen i sin helhet utjämningsbar. Såsom förklaras i skäl 40 är en alltför stor återbetalning av importtull inbyggd i systemet.
48. Tre företag erhöll förmåner genom denna ordning under undersökningsperioden och fick en subvention på mellan 4,1 % och 12,3 %.

d) Förmånstullar i exportfrämjande syfte vid import av kapitalvaror

49. Ett annat instrument inom ramen för export- och importpolitiken som innefattar exportrelaterat stöd är ordningen med förmånstullar för import av kapitalvaror, vilken infördes den 1 april 1990 och ändrades den 5 juni 1995.

▼B*Stödberättigade företag och verksamheter*

50. Ordningen med förmånstullar för import av kapitalvaror står öppen för exporterande tillverkare (dvs. alla tillverkare i Indien som exporterar) och exporterande handlare. Sedan den 1 april 1997 kan även tillverkare som är knutna till exporterande handlare utnyttja denna ordning.

Praktiskt genomförande

51. Ett företag som önskar utnyttja denna ordning måste lämna närmare upplysningar till de behöriga myndigheterna om typen av och värdet på de kapitalvaror som skall importeras. Beroende på omfattningen av det exportåtagande som företaget är berett att göra kommer det att få rätt att importera kapitalvaror till antingen nolltullsats eller nedsatt tullsats. En licens som medger import till förmånstullsats utfärdas automatiskt.
52. För att exportåtagandet skall vara uppfyllt måste de importerade kapitalvarorna ha använts vid tillverkningen av de exporterade varorna.
53. En ansökningsavgift måste betalas för utfärdandet av en licens.

Slutsats beträffande systemet med förmånstullar i exportfrämjande syfte vid import av kapitalvaror

54. Ordningen med förmånstullar i exportfrämjande syfte vid import av kapitalvaror innefattar en utjämningsbar subvention, eftersom erläggandet av nedsatt tull eller nolltull innebär att det beviljas ett finansiellt bidrag från de indiska offentliga myndigheterna, att offentliga intäkter som normalt sett skulle tas ut inte drivs in och att företaget får en förmån genom att det betalar en lägre importtull eller ingen tull alls.
55. Subventionen är rättsligt knuten till exportresultat i den mening som avses i artikel 3.4 a i grundbeslutet, eftersom den inte kan erhållas utan att företaget åtar sig att exportera. Den betraktas därför som selektiv.

Beräkning av subventionens storlek

56. Förmånen för exportörerna har beräknats på grundval av det belopp som egentligen skulle ha erlagts i tull på de importerade kapitalvarorna, varvid detta belopp fördelats över en period som motsvarar den normala avskrivningstiden för sådana kapitalvaror inom den industri som tillverkar den berörda produkten. Denna period har fastställts med hjälp av det vägda genomsnittet (framräknat på grundval av de berörda produkternas tillverkningsvolym) av avskrivningstiderna för de kapitalvaror som vart och ett av företagen faktiskt importerat med utnyttjande av denna ordning, vilket gav en normal avskrivningstid på 15 1/2 år. För att den sammanlagda förmånen för företaget enligt denna ordning skall kunna fastställas har den del av det sålunda framräknade beloppet som är hänförligt till undersökningsperioden justerats genom att ränta för denna period har lagts till beloppet i fråga. Eftersom denna typ av subvention motsvarar ett engångsbidrag, ansågs det lämpligt att tillämpa den gällande marknadsräntan i Indien under undersökningsperioden, dvs. 14 %. Subventionsbeloppet har sedan fördelats på den sammanlagda exporten under undersökningsperioden.
57. Indiens offentliga myndigheter och tre exportörer hävdade att eventuella förmåner borde fördelas på företagets totala omsättning, eftersom de maskiner som importerades med stöd av ordningen med förmånstullar i exportfrämjande syfte vid import av kapitalvaror användes för tillverkning både på export och för den inhemska marknaden. Det hävdades också att ordningen egentligen syftar till att hjälpa indiska företag att modernisera sin teknik och bli mer konkurrenskraftiga på världsmarknaden (samt att förhindra förlust av utländsk valuta) och att ordningen inte borde betraktas som en exportsubvention. Detta argument

▼B

tillbakavisas emellertid. Som framhållits ovan måste ett företag ingå ett exportåtagande för att få komma i fråga för ordningen. Subventionen anses därför vara knuten till exportresultat, och förmånen har i enlighet med punkt F b i) i beräkningsriktlinjerna⁽¹⁾ fördelats på exportomsättningen under undersökningsperioden.

58. Två företag utnyttjade denna ordning under undersökningsperioden och fick en subvention på mellan 0,0 % och 0,8 %.

e) Industriella frizoner för bearbetning på export/Exportorienterade företag

59. Ett annat instrument inom ramen för export- och importpolitiken som enligt klagomålet skulle innefatta exportrelaterat stöd är ordningen med industriella frizoner för bearbetning på export/exportorienterade företag, vilken infördes den 22 juni 1994.
60. Kommissionen konstaterade att ingen tillverkare av den berörda produkten var etablerad i någon industriell frizon eller var ett exportorienterat företag. Det fanns därför ingen anledning för kommissionen att analysera denna ordning inom ramen för undersökningen.

f) Befrielse från inkomstskatt

61. Systemet med befrielse från inkomstskatt grundar sig på "Income Tax Act" (lagen om inkomstskatt) från 1961. I denna lag, som årligen ändras genom "Finance Act" (skattelagen), fastställs grunden för skatteuppbörd samt olika befrielser och avdrag som kan yrkas. Bland de befrielser som kan yrkas av företag kan nämnas de som omfattas av avsnitten 10A, 10B och 80HHC i lagen.
62. Kommissionen konstaterade att ingen tillverkare av den berörda produkten hade begärt skattebefrielse med stöd av denna ordning under undersökningsperioden. Det fanns därför ingen anledning för kommissionen att analysera denna ordning inom ramen för undersökningen.

g) De utjämningsbara subventionernas storlek

63. Med hänsyn till ovanstående uppgår de sammanlagda utjämningsbara subventionerna för var och en av de undersökta exportörerna till följande:

(%)

	Tullkredit som beviljas före export	Tullkredit som beviljas efter export	Förmånstullar i exportfrämjande syfte vid import av kapitalvaror	Totalt
Essar Steel Ltd.	0,0	4,1	0,8	4,9
Steel Authority of India Ltd.	0,0	12,3	0,0	12,3
Tata Iron and Steel Co. Ltd.	0,0	8,7	0,0	8,7

⁽¹⁾ Se EGT C 394, 17.12.1998, s. 6.

▼B

2. SYDAFRIKA

a) Inledning

64. På grundval av uppgifterna i klagomålet och svaren på kommissionens frågeformulär undersökte kommissionen följande ordningar, som påstods innefatta subventioner:
- Skattebefrielse för investeringar i tillverkning
 - Lån till förmånlig ränta
 - Befrielse från importtull
 - Stöd till marknadsföring med sikte på export
 - Förmånstariffer på frakter och el
 - Priserabatt vid export av sekundärstålsprodukter
65. Tre program, nämligen programmet för regional industriell utveckling, det förenklade programmet för regional industriell utveckling och den generella exportstimulansordningen, undersöktes inte. När förfarandet inleddes hade Sydafrikas offentliga myndigheter redan lämnat bevis för att programmen hade upphört mellan november 1996 och juli 1997. Kommissionen godtog därför att de berörda exportörerna inte kunde ha beviljats några förmåner via dessa program under undersökningsperioden.

b) Avslutande av förfarandet

66. För de ordningar som konstaterades ha utnyttjats av de företag som undersökningen omfattade fastställdes det att den sammanlagda förmånsnivån uppgick till mellan 0,10 % och 0,48 %. Eftersom detta är en försumbar subventionsnivå enligt artikel 14.5 i grundbeslutet, behövde kommissionen inte gå vidare med en analys av huruvida de enskilda ordningarna var utjämningsbara. Kommissionen beslöt i stället att förfarandet skulle avslutas för Sydafrikas del, utan införande av tull.

3. TAIWAN

a) Inledning

67. På grundval av uppgifterna i klagomålet och svaren på kommissionens frågeformulär undersökte kommissionen följande ordningar, som påstods innefatta subventioner:
- Skattelättnader och skattebefrielser
 - Överavskrivning
 - Befrielse från importtull
 - ”Matching Funds” (”samfinansieringsmedel”)
 - Skattelättnad för investeringar i områden med begränsade naturtillgångar
 - Lån till förmånsränta
 - Bidrag till företag belägna i industriområden och i frizoner för bearbetning på export
68. Ytterligare uppgifter om dessa ordningar anges nedan.
69. De första sex ordningarna grundar sig på ”Statute for Upgrading Industries” (lagen om industriell modernisering). Den sistnämnda ordningen grundar sig på ”Statute for the Establishment and Administration of Science-based Parks” (lagen om upprättande och förvaltning av vetenskapliga centrum) och på ”Statute for the Establishment and Management of Export Processing Zones” (lagen om upprättande och förvaltning av frizoner för bearbetning på export).

▼Bb) **Skattelättnader för förvärv av utrustning för automatisering och kontroll av föroreningar***Rättslig grund*

70. Lagen om industriell modernisering, som trädde i kraft den 1 januari 1991 och senast ändrades den 27 januari 1995, är det grundläggande rättsliga instrumentet när det gäller ekonomisk utveckling av den taiwanesiska industrin. Lagen kompletteras av genomförandebestämmelser till lagen om industriell modernisering, senast ändrade den 27 januari 1995. Skattelättnaderna har sin grund i artikel 6 i lagen om industriell modernisering. Den praktiska tillämpningen av ordningen regleras genom tillämpningsföreskrifter för bestämmelserna om skatteavdrag, utfärdade av Executive Yuan den 15 april 1991, senast ändrade den 27 februari 1995.

Stödberättigade företag och verksamheter

71. Skattelättnaderna står öppna för alla tillverkningsföretag. Det ställs inga särskilda krav beträffande export, och rätten att utnyttja skattelättnaderna är inte heller knuten till vissa produkttyper eller viss minsta produktionsmängd eller omsättning.
72. Enligt artikel 6 i lagen om industriell modernisering beviljas skattebefrielsen emellertid endast för följande slags investeringar:
- Investeringar i utrustning för automatisering av tillverkningen
 - Investeringar i utrustning för kontroll av föroreningar
73. Enligt lagen om industriell modernisering skall det vara fråga om utrustningsinvesteringar överstigande 600 000 nya taiwanesiska dollar. Skatteavdragen för de olika typerna av investeringar kan läggas samman. Skatteavdraget är begränsat till 50 % av den totala skatt som skall betalas för det aktuella året.

Skattelättnadens storlek

74. Ett företag som är berättigat till skattelättnaden och som investerar i utrustning av ovan nämnda typer får göra ett avdrag med mellan 10 och 20 procent av köpesumman från den bolagsskatt som skall betalas för det aktuella året. Om beloppet för bolagsskatt skulle vara lägre än det avdragsgilla beloppet, får det belopp som inte kunnat dras av föras över till de närmast följande fyra åren.
75. Skatteavdragets storlek bestäms på följande sätt:

För förvärv av inom landet tillverkad utrustning för automatisering eller kontroll av föroreningar får avdrag göras med 20 %. För förvärv av i utlandet tillverkad utrustning för automatisering eller kontroll av föroreningar medges avdrag med 10 %. För förvärv av teknik för automatisering av tillverkningen medges avdrag på 10 %.

Praktiskt genomförande

76. Ett företag som önskar utnyttja denna skattelättnad skall inom sex månader från den dag då utrustningen levererades eller den dag då projektet slutfördes hos byrån för industriell utveckling inom ekonomiministeriet ansöka om ett tillståndsbevis för skatteavdrag. Innan tillståndsbeviset utfärdas kontrollerar den lokala skattemyndigheten att utrustningen uppfyller kriterierna i artikel 6 i lagen om industriell modernisering och att den faktiskt har installerats. När tillståndsbeviset utfärdats får beloppet dras av i inkomstdeklarationen för det aktuella året (punkt 95 i inkomstdeklarationen).

▼B

Slutsats i frågan om subventionen är utjämningsbar

77. Skattelättnaden enligt artikel 6 i lagen om industriell modernisering utgör en utjämningsbar subvention i den mening som avses i artikel 3.4 b i grundbeslutet. Skattelättnaden utgör en subvention som är beroende av att inhemska produkter används framför importerade. Enligt ordningen får skatteavdrag visserligen göras både för importerad utrustning och för utrustning av inhemsk tillverkning, men subventionen är dubbelt så hög vid förvärv av utrustning av inhemsk tillverkning och stimulerar därför direkt till köp av utrustning som tillverkats i Taiwan. Det framgick vid kontrollerna att de taiwanesiska myndigheterna, genom att bevilja olika förmånsnivåer (20 % för inhemskt tillverkad utrustning mot 10 % för importerad utrustning) tenderar att gynna köp av inhemskt tillverkad utrustning framför importerade maskiner.
78. Ordningen utgör en subvention, eftersom det finansiella bidraget från Taiwans offentliga myndigheter i form av en skattelättnad medför en förmån för exportörerna. Det är en subvention som enligt lag är beroende av att inhemska produkter används framför importerade och den anses därför vara selektiv enligt artikel 3.4 b i grundbeslutet.
79. Av dessa skäl anses dessa skattelättnader utgöra utjämningsbara subventioner.

Beräkning av förmånens storlek

80. Subventionens storlek bör beräknas på grundval av det skattebelopp som inte behövt erläggas under undersökningsperioden (undersökningsperioden i detta förfarande motsvarar ett beskattningsår i Taiwan, dvs. perioden från och med den 1 januari 1998 till och med den 31 december 1998). Det totala subventionsbeloppet bör fördelas på den totala försäljningen, eftersom subventionen kommer både inhemsk försäljning och exportförsäljning till godo.
81. Taiwans offentliga myndigheter och ett företag hävdade att kommissionen borde ha beräknat den förmån som subventionen innefattade som skillnaden mellan de två satserna för skattelättnaden (20 % vid förvärv av produkter av inhemsk tillverkning och 10 % vid förvärv för importerad utrustning). Kommissionen utjämnade hela beloppet för skattelättnaden, eftersom skattelättnaden på 20 % för förvärv av inhemskt tillverkad utrustning inte kan anses vara en avvikelse från standardsatsen för skattelättnaden på 10 %. De två satserna för skattelättnad bör betraktas som skilda ordningar, specifika för å ena sidan förvärv av utrustning av inhemsk tillverkning, å andra sidan förvärv av importerad utrustning. Om skattelättnaden på 20 % vid förvärv av inhemskt tillverkad utrustning inte hade funnits, skulle företaget inte ha fått någon skattelättnad, eftersom satsen på 10 % endast gäller för importerade maskiner och alltså inte är en generellt tillämplad sats. Kommissionen drog därför slutsatsen att subventionsbeloppet är lika med det totala intäktbelopp som uteblivit för de taiwanesiska offentliga myndigheterna.
82. Ett företag utnyttjade denna ordning och fick en förmån på 2,19 %.

c) Skattelättnad för investeringar i vissa företag*Stödberättigade företag och verksamheter*

83. Enligt artikel 8 i lagen om industriell modernisering står denna skattelättnad till förfogande för alla investerare som köper namnaktier utfärdade av ett viktigt teknikbaserat företag eller av ett företag som av de offentliga myndigheterna betecknats såsom "viktigt investeringsmottagande företag" (som gemensam benämning för de två företagstyperna används nedan "det företag i vilket investeringen görs"). Det investerande företaget skall

▼B

behålla aktierna under minst två år. Begreppet ”viktigt teknikbaserat företag” definieras inte närmare. Ett ”viktigt investeringsmottagande företag” kan vara vilket företag som helst med ett kapital på minst 2 miljarder nya taiwanesiska dollar som av de offentliga myndigheterna betecknats som ett sådant företag.

Skattelättnadens storlek

84. Alla företag som är berättigade till skattelättnaden och som investerar i de ovan nämnda företagstyperna får göra ett avdrag från det belopp som skall betalas i bolagsskatt med 20 % av det belopp som erlagts för aktieförvärvet.

Praktiskt genomförande

85. För att skatteavdraget skall få göras skall det företag i vilket investeringen görs hos byrån för industriell utveckling ansöka om ett tillståndsbevis för skatteavdrag. Innan tillståndsbeviset utfärdas kontrollerar byrån att företaget verkligen är ett teknikbaserat företag respektive att det investeringsmottagande företaget av de offentliga myndigheterna betecknats som ett viktigt investeringsmottagande företag. När tillståndsbeviset utfärdats har det investerande företaget rätt att utnyttja avdraget och får dra av beloppet i inkomstdeklarationen för det aktuella året (punkt 95 i inkomstdeklarationen).

Slutsats i frågan om subventionen är utjämningsbar

86. Skatteavdraget enligt artikel 8 i lagen om industriell modernisering utgör en utjämningsbar subvention i den mening som avses i artikel 3.2 a i grundbeslutet. Taiwans offentliga myndigheter har begränsat subventionsmöjligheten till att endast gälla företag som gör en specifik investering. Det framgick vid kontrollerna att de taiwanesiska myndigheterna i själva verket gynnar investeringar inom vissa sektorer och företag.
87. Stödordningen utgör en subvention, eftersom det finansiella bidraget från Taiwans offentliga myndigheter i form av en skattelättnad medför en förmån för exportörerna. Subventionen är, enligt artikel 3.2 a i grundbeslutet, selektivt riktad till vissa företag i Taiwan.
88. Taiwans offentliga myndigheter hävdar att ordningen inte utgör en subvention, eftersom det inte är fråga om något ekonomiskt bidrag till det företag i vilket investeringen görs. Detta påstående är inte korrekt. Som förklarats ovan får ett företag som investerar i vissa företag en skattelättnad på 20 % av det investerade beloppet. En skattelättnad utgör otvetydigt ett ekonomiskt bidrag från Taiwans offentliga myndigheter, eftersom den innebär uteblivna intäkter i den mening som avses i artikel 2.1 a i) i grundbeslutet; det investerande företaget erhåller därigenom en förmån.
89. Taiwans offentliga myndigheter och ett företag gör gällande att ordningen är allmänt tillgänglig och följaktligen, eftersom den står öppen för alla företag som investerar i vissa företag, icke specifik. Kommissionen fann emellertid att tillträdet till ordningen uttryckligen är begränsat till företag som investerar i vissa företag, eftersom inte alla investeringar i aktier får omfattas av skattelättnaden. Endast investeringar i ett begränsat antal företag, nämligen viktiga teknikbaserade företag eller viktiga investeringsmottagande företag, berättigar till skatteavdrag. Kommissionen håller med myndigheterna om att definitionen av vilka företag som får komma i fråga för skattelättnaden är tydlig och objektiv. Definitionen är emellertid inte neutral och generell när det gäller tillämpningen, så som krävs i artikel 3.2 b i grundbeslutet, eftersom den begränsar antalet investeringar som kan leda till skatteavdrag på grundval av arten av verksamhet hos de berörda företagen. Ett investerande företag som önskar få subventionen har begränsad valfrihet när det gäller vilka sektorer

▼B

det kan investera i. I artikel 2 i ”Kriterier för avgränsning av större teknikbaserade företag inom tillverkningsindustrin och industrin för tekniska tjänster” begränsas skattelättnaden till 11 specifika typer av investeringar. Tillträdet till ordningen är alltså beroende av att investeringen görs i vissa företag; skattelättnaden är inte allmänt tillgänglig och den är därför utjämningsbar enligt artikel 3.2 a i grundbeslutet.

90. Av dessa skäl anses skattelättnaden utgöra en utjämningsbar subvention.

Beräkning av förmånens storlek

91. Förmånen för exportörerna bör beräknas på grundval av den skattelättnad som dessa exportörer faktiskt beviljades under undersökningsperioden. Förmånsbeloppet bör fördelas på respektive företags totala omsättning under undersökningsperioden.
92. Ett företag utnyttjade denna stödordning och fick en förmån på 1,34 %.

d) Skattelättnader för FoU och personalutbildning

Rättslig grund

93. Skattelättnaderna för FoU och personalutbildning har sin rättsliga grund i artikel 6 i lagen om industriell modernisering. Den praktiska tillämpningen av ordningen regleras genom tillämpningsföreskrifterna för bestämmelserna om skatteavdrag för företag som investerar i FoU, personalutbildning och åtgärder för globalisering av företagets varumärke (nedan kallade tillämpningsföreskrifterna), vilka utfärdades av Executive Yuan den 15 april 1991 och senast ändrades den 28 maj 1997.

Stödberättigade företag och verksamheter

94. Skattelättnaden står öppen för alla företag inom tillverkningsindustrin och inom jordbruks- och tjänstesektorerna. Det ställs inga särskilda krav beträffande export, och rätten till skatteavdrag är inte heller knuten till vissa produkttyper eller krav på viss minsta produktionsmängd eller omsättning.

Skattelättnadens storlek

95. För investeringar i FoU gäller att om de totala FoU-utgifterna uppgår till minst 2 miljoner nya taiwanesiska dollar eller motsvarar 2 % av företagets nettointäkter under det aktuella beskattningsåret, får avdrag med 15 % av utgifterna göras från det belopp som skall betalas i bolagsskatt för det året. Om de totala FoU-utgifterna uppgår till minst 2 miljoner nya taiwanesiska dollar och överstiger 3 % av nettointäkterna, får avdrag från bolagsskatten göras med 20 % av det belopp varmed investeringarna överstiger 3 % av nettointäkterna.
96. Enligt artikel 6 i tillämpningsföreskrifterna får ett företag som under beskattningsåret investerar sammanlagt minst 600 000 nya taiwanesiska dollar i personalutbildning dra av 15 % av investeringen från bolagsskatten.
97. För bägge typer av skattelättnad gäller att avdrag som inte kan utnyttjas därför att bolagsskatten för det aktuella året är lägre än det avdragsgilla beloppet får föras över till de närmast följande fyra åren.

Praktiskt genomförande

98. Ett företag som önskar utnyttja skattelättnaden skall bifoga en särskild ansökan till sin inkomstdeklaration. Den lokala skattemyndigheten kontrollerar sedan om utgifterna uppfyller kriterierna i artikel 6 i lagen om industriell modernisering och i artiklarna 2 och 3 i tillämpningsföreskrifterna och fastställer det belopp som får dras av. När den lokala skattemyndigheten

▼B

godkänt skattelättnaden får beloppet dras av i inkomstdeklarationen för det aktuella beskattningsåret.

Slutsats i frågan om subventionen är utjämningsbar

99. Skattelättnaden för investeringar i FoU och personalutbildning enligt artikel 6 i lagen om industriell modernisering utgör inte en utjämningsbar subvention. Skattelättnaden är allmänt tillgänglig för alla företag inom tillverkningsindustrin, jordbrukssektorn och tjänstesektorn som investerar i FoU och personalutbildning. Vidare beskrivs de avdragsberättigande utgifterna ingående i artikel 2 (FoU) och artikel 3 (personalutbildning) i tillämpningsföreskrifterna, och de avdragsberättigande åtgärderna är av det slag som kan vidtas av företag inom alla sektorer av näringslivet. Skattemyndigheterna har inga diskretionära befogenheter att fastställa vilka investeringar som är avdragsberättigande och vilka som inte är det. Det framgick vidare vid kontrollerna att skattelättnaden faktiskt hade utnyttjats inom alla sektorer av näringslivet.

e) Andra skattelättnader

100. Följande former av skattelättnad och skattebefrielse konstaterades förekomma men inte ha utnyttjats av de exporterande tillverkarna av den berörda produkten:
- Skattelättnad för globalisering av varumärken
 - Fem års skattebefrielse för vissa särskilt utsedda företag enligt artikel 8 i lagen om industriell modernisering
 - Fem års befrielse från bolagsskatt enligt artiklarna 15 och 17 i lagen om upprättande och förvaltning av vetenskapliga centrum
101. Det konstaterades att ingen av dessa ordningar hade utnyttjats och kommissionen undersökte därför inte om skattelättnaderna var utjämningsbara.

f) Överavskrivning

Stödberättigade företag och verksamheter

102. Enligt artikel 5 i lagen om industriell modernisering får tillverkningsföretag som investerar i vissa typer av anläggningstillgångar tillämpa överavskrivning. De anläggningstillgångar som berättigar till detta är utrustning som skall användas i samband med FoU, kontroll av pilotprodukter, energibesparing eller alternativ energi.

Praktiskt genomförande

103. Ett företag som har investerat i utrustning av det slag som får omfattas av överavskrivning skall lämna in en ansökan till byrån för industriell utveckling eller till energikommissionen tillsammans med en beskrivning av maskinerna i fråga och ett exemplar av den aktuella maskinkatalogen. Byrån för industriell utveckling eller energikommissionen kontrollerar om maskinerna får omfattas av överavskrivning och utfärdar ett intyg. När företaget lämnar in sin inkomstdeklaration till skattemyndigheten skall det bifoga intyget (intygen) och en förteckning över de varor som godkänts för överavskrivning. Den lokala skattemyndigheten kontrollerar sedan på nytt om utrustningen uppfyller kriterierna i artikel 5 i lagen om industriell modernisering och om överavskrivningen tillämpats korrekt.

Förmånens storlek

104. Enligt artikel 51 i skattelagen kan företagen tillämpa tre principer för att skriva av sina tillgångar: linjär avskrivning, avskrivning med en fast procentsats av det minskande bokförda värdet (degressiv avskrivning) och avskrivning enligt arbetstidsprincipen. Det framgick av kontrollerna att alla de exporterande

▼B

tillverkarna av den berörda produkten tillämpade principen med linjär avskrivning, som innebär att avskrivning sker med ett fast belopp under utrustningens tekniska livslängd. Enligt den s.k. tabellen över anläggningstillgångars tekniska livslängd har varje maskintyp en fast teknisk livslängd på mellan 2 och 50 år. För maskiner som används inom stålindustrin är den genomsnittliga avskrivningstiden 7 år.

105. Den förmån som ges genom bestämmelserna om överavskrivning består i att avskrivningstiden minskas till 2 år i stället för den avskrivningstid som normalt gäller enligt tabellen över anläggningstillgångars tekniska livslängd (dvs. 7 år i genomsnitt inom stålindustrin).

Slutsats i frågan om subventionen är utjämningsbar

106. Den överavskrivning som får ske enligt artikel 5 i lagen om industriell modernisering utgör en utjämningsbar subvention. I samband med kontrollerna framkom att ett företag, trots det objektiva kriteriet i artikel 5 i lagen om industriell modernisering, hade utnyttjat bestämmelserna om överavskrivning för att skriva av alla maskiner och all utrustning i en ny produktionslinje och dessutom även byggnader. Maskinerna används vid tillverkning av stålprodukter och kan inte direkt förknippas med FoU, pilotprodukter eller energibesparing. Energikommisionen och den lokala skattemyndigheten hade godkänt företagets ansökan. Investeringarna i fråga synes emellertid inte uppfylla kriterierna i artikel 5 i lagen om industriell modernisering, dvs. att det skall vara fråga om utrustning som används för energibesparing, pilotprodukter eller investeringar i FoU. Detta motiverar slutsatsen att den godkännande myndigheten har skönsmässiga befogenheter när det gäller att besluta om rätt till överavskrivning och att den kan gynna vissa företag framför andra.
107. Efter det att kommissionen hade lämnat ut sina uppgifter hävdade Taiwans offentliga myndigheter att intyget för överavskrivning hade beviljats av energikommisionen, inte av byrån för industriell utveckling. Kommissionen kan efter sina kontroller bekräfta myndigheternas utsago att intyget för förvärvet av, enligt vad som uppgavs, energibesparande utrustning hade beviljats av energikommisionen. Kommissionen måste ändå dra slutsatsen att subventionen i fråga är utjämningsbar i den mening som avses i artikel 3.2.a i grundbeslutet, eftersom den godkännande myndigheten inte förefaller följa kriterierna i samtliga fall och tillträdet till subventionen därför, genom att det finns utrymme för skönsmässighet i beslutsfattandet, i själva verket begränsas till vissa företag. Det företag som utnyttjade denna ordning tillämpade överavskrivning på ett stort antal objekt som helt klart inte kan klassificeras som energibesparande utrustning, t.ex. byggnader. Kommissionens slutsats är därför att den berörda produkten erhåller en förmån genom denna ordning och att förmånen är utjämningsbar.
108. Ett företag påpekar att det visserligen tillämpade överavskrivning under undersökningsperioden, men att det inte fick någon förmån genom ordningen, eftersom dess totala avskrivningar, med tillämpning av överavskrivning, var lägre under undersökningsperioden än vad som skulle ha varit fallet om det hade tillämpat den normala avskrivningsmetoden. Vid fastställandet av huruvida företaget hade beviljats en förmån beaktade kommissionen, i överensstämmelse med sin normala praxis, endast den skatteminskning som var hänförlig till objekt som fortfarande skrevs av under undersökningsperioden och jämförde hur stora avskrivningsbeloppen blev med tillämpning av normal avskrivning respektive överavskrivning. Alla objekt som enligt företagets räkenskaper redan var helt avskrivna och som därför enligt god redovisningssed inte hade något värde uteslöts vid beräkningen av förmånen. Företagets argument saknar alltså grund.

▼B

109. Den förmån som rätten till överavskrivning medför anses därför utgöra en selektiv och därmed utjämningsbar subvention i den mening som avses i artikel 3.2 a i grundbeslutet.

Beräkning av förmånens storlek

110. Som förklarats ovan bör förmånen för exportörerna beräknas som skillnaden mellan den skatt som skulle ha erlagts under undersökningsperioden om normal avskrivningstakt hade tillämpas och den skatt som faktiskt betalades med tillämpning av överavskrivning. Skillnaden beräknades på grundval av samtliga anläggningstillgångar (byggnader och maskiner) som fortfarande skrevs av under undersökningsperioden. Förmånsbeloppet bör fördelas på företagets totala omsättning.
111. Ett företag utnyttjade denna ordning och fick en förmån på 0,6 %.

g) Befrielse från importtull*Rättslig grund*

112. Kapitlen 84, 85 och 90 i Republiken Kinas tulltaxa och klassificering av import- och exportvaror (nedan kallad tullkodexen).

Stödberättigade företag och verksamheter

113. Enligt bestämmelserna i de nämnda kapitlen i tullkodexen är tillverkningsföretag, som i syfte att utveckla nya produkter, åstadkomma kvalitetsförbättringar, öka produktionen, spara energi, främja materialåtervinning eller förbättra sin produktionsteknik importerar maskiner som inte tillverkas i landet, befriade från importtull.

Praktiskt genomförande

114. Ett företag som avser att importera maskiner eller utrustning skall innan importen äger rum lämna in en ansökan hos byrån för industriell utveckling. När byrån förvässat sig om att maskinerna i fråga inte tillverkas i Taiwan utfärdar den ett intyg som sänds till den sökande och till tullförvaltningen. Tullförvaltningen kontrollerar om de importerade maskinerna motsvarar de maskiner som beskrivs i intyget från byrån för industriell utveckling. Kontrollerna sker stickprovvis.

Tullbefrielsens storlek

115. Subventionsbeloppet är lika med det belopp som normalt skulle ha betalats i importtull om tullbefrielse inte beviljats. Den normala tullsatsen för maskiner ligger mellan 2 % och 20 %.

Slutsats

116. Befrielsen från importtull med stöd av bestämmelserna i tullkodexen utgör en utjämningsbar subvention. Med hänsyn till subventionens art kommer ordningen, såsom den är utformad, automatiskt att utnyttjas i oproportionerligt hög grad inom vissa industrisektorer. De industrisektorer vars maskinella utrustning tillverkas i Taiwan kommer inte att kunna utnyttja den. Rätten till befrielse från importtull begränsas därför till industrier som måste importera maskiner därför att dessa inte finns att tillgå på den inhemska marknaden. Industrier som importerar maskiner vilka tillverkas också i Taiwan kan inte få förmånen.
117. Taiwans offentliga myndigheter gör gällande att befrielsen från importtull på importerade maskiner inte utgör en subvention i den mening som avses i artikel 2.1 a i grundbeslutet. Det är emellertid för kommissionen uppenbart att befrielse från importtull innebär en utebliven intäkt för Taiwans offentliga myndigheter och att importören av maskinerna i fråga därigenom tilldelas en förmån. Detta utgör en subvention i den mening som

▼B

avses i artikel 2.1 a ii) i grundbeslutet. Taiwans offentliga myndigheter hävdar också att ordningen, även om den skulle betraktas som en subvention, inte skulle vara utjämningsbar enligt artikel 3.2 a i grundbeslutet. Kommissionen anser dock att befrielse från importtull för vissa importerade maskiner som inte tillverkas i landet definitionsmässigt medför en förmån för vissa företag som är verksamma i branscher där man använder sig av maskiner som inte tillverkas i Taiwan. Om Taiwans offentliga myndigheter skulle avskaffa importtullen på sådana maskiner skulle situationen bli en helt annan. Så länge som tullen ”annars tas ut” och en del företag åtnjuter tullbefrielse är detta en subvention enligt artikel 2.1 a ii).

118. Ett företag gör gällande att denna ordning faller utom ramen för undersökningen, eftersom den inte nämnts särskilt i det klagomål som ledde fram till att undersökningen inleddes. Kommissionen noterar att den klagande hade nämnt befrielsen från importtull för maskiner och utrustning i klagomålet (s. 9 i avsnitt B.2.2.2). Även om den klagande angav att ordningen riktar sig till företag belägna i skattefria zoner eller vetenskapsinriktade företagsparker eller till fabriker där det bedrivs tillverkning under form av tullager (”bonded factories”), anser kommissionen att de uppgifter som lämnats utgör tillräcklig bevisning för att en undersökning beträffande befrielsen från importtull för maskiner skall kunna inledas. Det är vidare den undersökande myndighetens uppgift att fastställa den korrekta rättsliga grunden och det praktiska genomförandet av varje ordning som i klagomålet påstås innefatta subventionering. Därför har kommissionen tagit med också denna ordning i undersökningen. Exportörens invändning kan inte godtas.
119. Befrielsen från importtull på maskiner anses därför utgöra en utjämningsbar subvention i den mening som avses i artikel 3.2 a i grundbeslutet.

Beräkning av förmånens storlek

120. Förmånen för exportörerna bör beräknas som den importtull som skulle ha betalats om tullbefrielse med stöd av denna ordning inte beviljats. Beloppet bör fördelas över den normala tekniska livslängden för maskiner inom denna industri, dvs. 7 år.
121. Två företag utnyttjade ordningen och fick en förmån på 0,27 % respektive 0,32 %.

h) Övriga subventioner

122. De klagande gjorde gällande att de exporterande tillverkarna av den berörda produkten omfattades av ett antal andra subventionsordningar. Svaren på frågeformuläret och kontrollbesöken hos Taiwans offentliga myndigheter och hos exportörerna visade dock att följande ordningar inte hade utnyttjats av de exporterande tillverkarna:
123. Lån till förmånsränta: Det konstaterades vid kontrollbesöken att Chiao Tung Bank och Medium Business Bank of Taiwan hade beviljat lån till en av exportörerna. Lånen hade dock beviljats på normala affärsmässiga villkor.
124. Förmåner för företag i frizoner för bearbetning på export eller i industriområden: Inget av de undersökta företagen (och inte heller något av de företag som var dem närstående) var beläget i en frizon för bearbetning på export eller i ett industriområde.
125. Förmåner för företag belägna i områden som utvecklas långsamt eller har begränsade naturtillgångar: Det framkom vid kontrollerna att inget av företagen var beläget i ett område som utvecklas långsamt eller har begränsade naturtillgångar.
126. Inga ”samfinansieringsmedel” ställdes till de berörda företagens förfogande.

▼B

Befrielse från importtull på råvaror: Det konstaterades att ingen av de berörda exportörerna hade beviljats några förmåner inom ramen för denna ordning.

i) Subventionens sammanlagda storlek

127. Subventionens storlek beräknades enligt de ovan angivna metoderna. För att återspegla den fulla förmånen för de berörda företagen lades ränta till, beräknad efter den genomsnittliga marknadsräntan i Taiwan under undersökningsperioden, vilken var 8 %.
128. En exportör hävdar att tillägget av ett belopp för ränta leder till att subventionsbeloppet överskattas. Mot detta kan anföras att ränta läggs till för att avspegla den förmån mottagaren erhåller i och med att han inte behöver uppbringa motsvarande belopp från kommersiella källor. Det framgår klart av artikel 6 i grundbeslutet att referensvärdet vid beräkningen av subventionen skall vara kostnaden för att få tillgång till motsvarande medel på marknadsmässiga villkor. Det bör också påpekas att WTO-avtalet om subventioner och utjämningsåtgärder inte utesluter att ett belopp för ränta läggs till i syfte att beräkna det totala förmånsbelopp som en mottagare erhåller inom ramen för en subventionsordning. Alltsedan det antogs reviderad gemenskapslagstiftning på området som ett resultat av Uruguayrundan har gemenskapen haft som praxis att lägga till ett belopp för ränta vid beräkningen av den totala förmånen i sådana fall. Detta påstående bör därför tillbakavisas.
129. Följande subventionsnivåer fastställdes för de samarbetsvilliga företagen:

(%)

	China Steel Corporation	Yieh Loong Enterprise Co Ltd
Skattelättnad (utrustning för automatisering och kontroll av föroreningar)	2,19	0
Skattelättnad (investeringar i vissa företag)	1,34	0
Överavskrivning	0,60	0
Befrielse från importtull	0,27	0,32
Total subvention	4,40	0,32

130. Upplysningsvis bör nämnas att den vägda genomsnittliga landsomfattande subventionsmarginalen för de två undersökta exporterande tillverkarna, vilka svarar för omkring hälften av den export till gemenskapen som har sitt ursprung i Taiwan, uttryckt i procent av priset cif gemenskapens gräns, uppgår till 2,77 %, alltså väsentligt mer än tröskelvärdet för Taiwan (1 %). Det kan dessutom inte uteslutas att den landsomfattande marginalen skulle vara högre om man beaktar de eventuella förmåner som de icke-samarbetsvilliga företagen kan ha beviljats.

D. GEMENSKAPSINDUSTRIN

1. Fastställande av relevant marknad i gemenskapen

131. För att man skulle kunna avgöra om gemenskapsindustrin hade lidit skada och i detta sammanhang fastställa nivåer för förbrukning och andra ekonomiska indikatorer avseende gemenskapsindustrins situation, måste man undersöka om den tillverkning hos denna industri som var avsedd för användning inom samma företagsgrupp borde undantas från denna analys eller om skada och förbrukning skulle bedömas på grundval av gemenskapsindustrins hela tillverkning.

▼B

132. Det finns sexton tillverkare av varmvalsade ringar eller rullar i gemenskapen. Ungefär 70 % av de varmvalsade ringar eller rullar som dessa tillverkar säljs för egna behov internt för att bearbetas vidare i en integrerad process (nedan kallad den företagsinterna marknaden). Dessa varmvalsade ringar eller rullar överförs internt till bearbetningsanläggningar i senare led i förädlingskedjan, för vilka det inte utfärdas några fakturor eftersom det rör sig om en och samma rättsliga enhet. Den återstående delen av tillverkningen säljs till både närstående och icke-närstående parter (nedan kallade den fria marknaden).
133. Den klagande hävdade att gemenskapen i detta avseende borde delas in i två separata marknader. De varmvalsade ringar eller rullar som var avsedda för den företagsinterna marknaden konkurrerade enligt den klagande inte direkt med den dumpade importen. Den import som var föremål för undersökning skulle således inte kunna påverka denna marknad. Den återstående tillverkningen såldes enligt den klagande på den fria marknaden, där det råder konkurrens med den dumpade importen. De viktigaste kunderna på den fria marknaden är oberoende kallvalsverk såsom rörtillverkare, stålcentraler ("steel service centres"), stålhandlare och lagerhållare. Klagomålet omfattar endast de varmvalsade ringar eller rullar som säljs på den fria marknaden.
134. Exporterande tillverkare och företag som importerar varmvalsade ringar eller rullar till gemenskapens marknad hävdade att definitionen av den berörda produkten och den likadana produkten omfattade alla varmvalsade ringar eller rullar. Det skulle således inte finnas någon klar åtskillnad mellan den företagsinterna och den fria marknaden och den klagandes definition av den fria marknaden skulle vara godtycklig. Dessa tillverkare och importörer begärde följaktligen att man vid bedömningen av gemenskapens marknad borde inbegripa både den företagsinterna marknaden och den fria marknaden.
135. Till stöd för denna begäran hänvisade man till Europeiska gemenskapernas domstols dom i Gimelec-målet⁽¹⁾. I detta avgörande angav domstolen följande anledningar till varför två separata marknader inte skulle anses föreligga:
- Den berörda produkten såldes på samma marknad och användes för samma ändamål.
 - Tillverkarna i gemenskapen sålde den berörda produkten både till närstående och icke-närstående kunder och tog ut i stort sett samma pris.
 - Företag i senare led i förädlingskedjan köpte den berörda produkten inte bara från närstående leverantörer i gemenskapen utan även från importörer eller andra icke-närstående tillverkare.
136. Med hänsyn till denna dom gjorde några exporterande tillverkare gällande att de rättsliga förutsättningarna för att separera de två marknaderna inte förelåg i detta fall. Tillverkarna i gemenskapen skulle kunna välja, beroende på marknadsförhållanden, att sälja antingen till den fria eller den företagsinterna marknaden, eftersom de två kategorierna av gemenskapstillverkade varmvalsade ringar eller rullar var likadana produkter. De överföringar som påstods ske mellan de två marknadssegmenten skulle i rättsligt hänseende hindra att man vid bedömningen av skada undantog en del av tillverkningen i gemenskapen, särskilt från förbrukningen i gemenskapen.
137. I detta avseende fastställde kommissionen följande:
- a) Den höga integrationsnivå som rådde i stålindustrin i allmänhet och särskilt i tillverkningen av den berörda produkten innebar att gemenskapens tillverkare av den berörda produkten blott fysiskt överförde de varmvalsade ringar eller rullar som var avsedda för den företagsinterna

⁽¹⁾ Mål nr C-315/90, 27.11.1991.

▼B

- marknaden, utan att fakturera produkterna. Några fakturor utfärdades inte eftersom parterna inte utgjorde separata rättsliga enheter. Det fanns följaktligen inte några priser för överföringar inom den företagsinterna marknaden som var jämförbara med dem på den fria marknaden.
- b) Gemenskapsindustrin tillverkade inte varmvalsade ringar eller rullar för att lagra dem och sedan leverera dem antingen till den företagsinterna marknaden eller till den fria marknaden. Alla användare av varmvalsade ringar eller rullar, inklusive företag som var integrerade med gemenskapsindustrin, hade nämligen särskilda tekniska krav för tillverkningen av produkter i senare led. Överföringar av varmvalsade ringar eller rullar mellan de två marknadstyperna förekom således inte alls eller i mycket begränsad utsträckning.
- c) I undersökningen visades det att tillverkarna i gemenskapen, när det var fråga om den företagsinterna marknaden, inte köpte den berörda produkten från oberoende parter inom eller utanför gemenskapen. Detta innebar att varmvalsade ringar eller rullar avsedda för den företagsinterna marknaden inte konkurrerade med andra varmvalsade ringar eller rullar som fanns till försäljning på gemenskapens marknad. Den företagsinterna marknaden kunde således klart särskiljas från den fria marknaden.
138. På denna grundval anser kommissionen att en åtskillnad mellan den fria och den företagsinterna marknaden är helt i linje med bestämmelserna i grundbeslutet och tidigare praxis hos gemenskapens institutioner.
139. För fastställandet av de ekonomiska indikatorer som är relevanta vid skadeanalysen, t.ex. utveckling av försäljning, lönsamhet osv., övervägde kommissionen om gemenskapstillverkarnas försäljning till närstående parter som utgjorde separata rättsliga enheter i allmänhet borde betraktas som en del av den fria marknaden. Det konstaterades att denna försäljning skedde till priser som var i stort sett desamma som oberoende parter fick betala. I undersökningen bekräftades det även, i enlighet med vad som hävdats av vissa exporterande tillverkare, att dessa närstående parter kunde köpa produkterna från både närstående och icke-närstående leverantörer inom eller utanför gemenskapen. Följaktligen drogs slutsatsen att försäljningen från tillverkarna i gemenskapen till närstående parter med separat rättslig identitet konkurrerade med försäljningen från oberoende leverantörer belägna exempelvis i de berörda länderna, och att denna typ av försäljning därför borde betraktas som en del av den fria marknaden.
140. En tillverkare i gemenskapen begärde dock att dess försäljning till närstående parter borde anses äga rum på den företagsinterna marknaden. Det hävdades att de till närstående parter fakturerade priserna inte utgjorde marknadspriser och avsevärt skilde sig från de som oberoende kunder fick betala. Tillverkaren påstod dessutom att moderbolaget inte tillät några närstående parter att köpa varmvalsade ringar eller rullar av oberoende parter på den fria marknaden. De varmvalsade ringar eller rullar som såldes till närstående parter konkurrerade således inte direkt med andra företags produkter. De borde således inte betraktas som en del av den fria marknaden.
141. I undersökningen bekräftades det att denna företagsgrupp inte tillät sina närstående parter att köpa varmvalsade ringar eller rullar på den fria marknaden. Granskningen av försäljningspriserna visade dessutom att de priser som fakturerats till dessa närstående parter i många fall avsevärt skilde sig från de marknadspriser som oberoende parter fick betala. All försäljning skedde också till närstående användarföretag som använde produkterna internt inom företagsgruppen utan att sälja dem vidare i obearbetat tillstånd. Kommissionen drog följaktligen slutsatsen att försäljningen av de varmvalsade ringarna eller rullarna i fråga inte kunde anses äga rum på den fria marknaden

▼B

och således inte borde betraktas som en del av den fria marknaden.

142. Sammanfattningsvis ansågs varmvalsade ringar eller rullar som användes av tillverkare i gemenskapen som insatsmaterial för vidare bearbetning i en integrerad process inom en och samma rättsliga enhet utgöra en del av den företagsinterna marknaden. Det samma gällde för försäljningen från den ovan nämnda tillverkare i gemenskapen som kunde visa att företagets försäljning till en närstående kund faktiskt ägde rum på den företagsinterna marknaden. All annan försäljning från tillverkarna i gemenskapen ansågs äga rum på den fria marknaden. Gemenskapsindustrins situation vad gäller utvecklingen av olika ekonomiska indikatorer, t.ex. tillverkning, försäljning, marknadsandel och lönsamhet, undersöktes således på grundval av försäljningen på den fria marknaden.
143. Det bör noteras att dessa avgöranden om åtskillnad och fastställande av marknader återspeglas i de uppgifter som inhämtas inom ramen för EKSG-fördraget, särskilt när det gäller övervakning av stålmarknaderna. För dessa uppgifter görs i grunden samma indelning av användningen av varmvalsade ringar eller rullar.

2. Definition av gemenskapsindustrin

a) *Sammanlagd tillverkning i gemenskapen*

144. Flera exporterande tillverkare begärde att ett antal tillverkare i gemenskapen skulle undantas från definitionen av tillverkningen i gemenskapen på grund av att de hade importerat varmvalsade ringar eller rullar från de berörda länderna.
145. Kommissionen konstaterade dock att ingen av de undersökta tillverkarna hade importerat varmvalsade ringar eller rullar från de berörda länderna under skadeundersökningsperioden. Vissa stålcentraler och rörtillverkare som var dessa gemenskapstillverkare närstående hade dock importerat produkterna i fråga under den perioden.
146. I linje med avgörandena om definition av relevanta gemenskapsmarknader enligt skälen 131-143 bekräftades det dock i undersökningen att dessa närstående parter på den fria marknaden hade agerat självständigt gentemot de tillverkare som var dem närstående. Importen i fråga kunde således inte inverka på statusen hos de företag i fråga som ansågs vara tillverkare i gemenskapen av den berörda produkten.
147. Därför ansågs det inte föreligga några skäl att undanta vissa tillverkare från definitionen av gemenskapens tillverkning av varmvalsade ringar eller rullar. I enlighet med artikel 4.1 i grundbeslutet anses alla sexton tillverkare på gemenskapens marknad svara för den totala tillverkningen i gemenskapen.

b) *Gemenskapsindustrin*

148. Klagomålet ingavs för elva av de sexton tillverkarna i gemenskapen av varmvalsade ringar eller rullar, medan de återstående fem tillverkarna stödde klagomålet.
149. Kommissionen mottog tio svar på sina frågeformulär från de klagande gemenskapstillverkarna. En liten tillverkare beslutade att inte ge kommissionen något svar.
150. Två av de tio gemenskapstillverkare som besvarade kommissionens frågeformulär kunde inte tillhandahålla alla de uppgifter som begärdes under undersökningen i ett format som skulle göra det möjligt att summera dessa data med tillgängliga uppgifter avseende de andra tillverkarna i gemenskapen.
151. Några exporterande tillverkare gjorde gällande att åtminstone en av de tillverkare i gemenskapen som ingick i definitionen av gemenskapsindustrin fick mera förmånlig behandling än vad

▼**B**

som gäller för berörda parter i samband med undersökningar av dumpning. De hävdade särskilt att tillverkaren i fråga inte hade besvarat kommissionens frågeformulär inom den tidsfrist som gäller för införande av preliminära tullar. Detta ansågs utgöra diskriminering och överträdelse av artikel 6.2 i grundbeslutet.

152. Det bör noteras att alla de gemenskapstillverkare som ingick i definitionen av gemenskapsindustrin besvarade kommissionens frågeformulär inom den tidsfrist som anges i grundbeslutet och således inom den tidsfrist som gäller för införande av provisoriska åtgärder. Kommissionen anser att alla parter som berörs av detta förfarande och som varit i en liknande situation har fått likvärdig behandling. Följaktligen finns det ingen grund för påståendena om överträdelse av artikel 6.2 i grundbeslutet och om diskriminerande behandling från kommissionens sida.
153. De åtta tillverkare i gemenskapen som var fullt samarbetsvilliga i undersökningen utgör gemenskapsindustrin i detta förfarande. De uppfyller villkoren i artikel 5.4 i grundbeslutet eftersom de under undersökningsperioden svarade för omkring 65 % av den sammanlagda tillverkningen i gemenskapen av den berörda produkten.
154. Dessa tillverkare betraktas följaktligen som gemenskapsindustrin och kallas nedan så, eftersom de i enlighet med artikel 4.1 i grundbeslutet svarar för en betydande del av den sammanlagda tillverkningen i gemenskapen.

E. SKADA**1. Synlig förbrukning**

155. Omfattningen av den synliga förbrukningen i gemenskapen av varmvalsade ringar eller rullar fastställdes på grundval av de sexton gemenskapstillverkarnas totala försäljning på den fria marknaden och den sammanlagda importen av den berörda produkten till gemenskapen enligt importstatistik från Eurostat och de exporterande tillverkarnas svar på frågeformulären.
156. Från 1995 till undersökningsperioden ökade den synliga förbrukningen i gemenskapen med 9 %, dvs. från 18,4 miljoner ton till 20,1 miljoner ton. Under 1995 kännetecknades den fria marknaden av exceptionellt höga försäljningspriser och god efterfrågan, särskilt på varmvalsade ringar eller rullar tillverkade i gemenskapen. Följande år minskade marknaden dock i volym med 11 %.
157. Mellan 1996 och undersökningsperioden ökade den synliga förbrukningen stadigt i volym. Den huvudsakliga ökningen skedde mellan 1996 och 1997 då marknaden växte med 22 %. Mellan 1997 och undersökningsperioden var ökningen endast 0,4 %.

2. Import från de berörda länderna**a) Försumbar import**

158. På grundval av bestämmelserna i artikel 10.10 i grundbeslutet gjordes bedömningen av huruvida importen var försumbar i förhållande till den synliga förbrukningen av den berörda produkten på gemenskapens marknad.
159. Enligt uppgifter från Eurostat låg importen från Indien något över den miniminivå på 1 % som föreskrivs i artikel 10.10 i grundbeslutet. Exporterande tillverkare i Indien hävdade att importen från dem var försumbar och att de inte borde omfattas av undersökningen. Eftersom Indien är ett utvecklingsland undersökte kommissionen i enlighet med artikel 14.4 i grundbeslutet också huruvida importen från Indien utgjorde mindre än 4 % av den totala importen, vilket är tröskeln för miniminivån för utvecklingsländer. Importen från Indien visade sig utgöra 5,4 % av den totala importen.

▼B

160. Den bevisning som de indiska exporterande tillverkarna lade fram gav inte någon grund för att bedöma deras import till gemenskapen som försumbar, särskilt med hänsyn till den metod för fastställande av den relevanta gemenskapsmarknaden som beskrivits i skälen 131-143. Relevanta uppgifter från Eurostat och svaren på gemenskapens frågeformulär visade inte att importen skulle ligga under miniminivån. Följaktligen bedömdes importen från Indien ligga över den miniminivå som anges i artiklarna 10.10 och 14.4 i grundbeslutet.

b) *Sammanlaggen bedömning av importen*

161. Kommissionen undersökte om importen av varmvalsade ringar eller rullar med ursprung i Indien och Taiwan borde slås samman vid bedömningen enligt artikel 8.4 i grundbeslutet.
162. Det undersöktes således om alla kriterier för sammanslagning var uppfyllda. Denna granskning hade följande resultat:
- Varje lands subventioneringsmarginal var, som visats ovan, högre än miniminivån.
 - Importvolymen från varje land var inte försumbar i förhållande till förbrukningen i gemenskapen.
 - Analysen av konkurrensvillkoren mellan olika importerade varmvalsade ringar eller rullar och mellan importerade varmvalsade ringar eller rullar och den likadana gemenskapsprodukten visade att importen från de berörda länderna borde slås samman vid bedömningen. De berörda exporterande länderna sålde på den fria gemenskapsmarknaden varmvalsade ringar eller rullar i huvudsak direkt till icke-närstående kunder som kallvalsverk, rörtillverkare, stålcentraler och stålhandlare. Varmvalsade ringar eller rullar importerades även via närstående säljbolag, vilka sedan sålde produkten vidare till samma typ av kunder. I undersökningen visades att gemenskapsindustrin sålde den likadana produkten genom samma försäljningskanaler och till samma kundkategorier. Slutligen konstaterades att en liknande prissättning tillämpades för all försäljning.
163. Följaktligen, och i motsats till några exporterande tillverkares påståenden, drar kommissionen slutsatsen att alla villkor för att vid bedömningen slå samman importen från de ovannämnda länderna är uppfyllda.

c) *Den berörda importens volym*

164. Importstatistik från Eurostat visade att importvolymen till gemenskapen från de berörda länderna mellan 1995 och undersökningsperioden ökade från 8 000 ton till 844 000 ton. Den huvudsakliga ökningen ägde rum mellan 1997 och undersökningsperioden (+ 797 000 ton).
165. En analys av utvecklingen under undersökningsperioden visade att importen från alla berörda länder i huvudsak skedde under det första halvåret (551 000 ton); under det andra halvåret sjönk den med 47 %, även om den jämfört med andra halvåret 1997 låg på en betydligt högre nivå.
166. Som det redan nämnts i skäl 11 brukar de olika typerna av varmvalsade ringar eller rullar klassificeras i två distinkta kategorier: svarta ringar eller rullar och betade ringar eller rullar. Av undersökningen framgick det att svarta ringar eller rullar svarade för cirka 90 % av alla varmvalsade ringar eller rullar som importerades från de berörda länderna.

d) *Importens marknadsandel*

167. De exporterande tillverkarnas marknadsandel ökade mellan 1995 och undersökningsperioden från 0,01 % till 4,2 %. Den faktiska importvolymsoökningen medförde således att de berörda länderna erövrade 4,2 procentenheter av gemenskapens marknad.

▼B

168. Den huvudsakliga marknadsandelsökningen ägde rum mellan 1997 och undersökningsperioden, då de berörda länderna erövrade 4 procentenheter.

e) *Prisunderskridande*

169. I syfte att undersöka om det förekom prisunderskridande jämfördes, i den utsträckning det var möjligt, priser på jämförbara typer av varmvalsade ringar eller rullar under liknande försäljningsvillkor på gemenskapens marknad, i samma medlemsstat och till samma kunder. De exporterande tillverkarnas priser fritt gemenskapens gräns jämfördes med gemenskapsindustrins priser fritt fabrik. Vid behov justerades exportländernas försäljningspriser till nivån fritt gemenskapens gräns, inklusive tull och relevanta importkostnader. Dessa priser justerades även för att jämförelsen med gemenskapsindustrins priser skulle göras i samma handelsled. Alla justeringar baserades på uppgifter som kommissionen inhämtat och kontrollerat under undersökningen.
170. Som det nämns i skäl 14 ansåg några exporterande tillverkare att de varmvalsade ringar eller rullar som de tillverkade och sålde på gemenskapens marknad i kvalitetshänseende inte var jämförbara med gemenskapsindustrins produkter.
171. Kommissionen konstaterade att en prisjustering för kvalitetsskillnader generellt sett inte var motiverad, i synnerhet eftersom sådana skillnader inte var uppenbara för användarna och det visades i undersökningen att eventuella kvalitetsskillnader inte nödvändigtvis inverkar på användningen av produkten i fråga.
172. På grundval av prisjämförelsen fastställdes följande nivåer på prisunderskridandet, uttryckta i procent av gemenskapsindustrins priser:
- Indien: 6,7 %
 - ESSAR: 6,1 %
 - Tata 6,1 %
 - SAIL: 19,1 %
 - Taiwan: 4,3 %
 - Yieh Long: 3,9 %
 - CSC: 7,5 %

3. **Gemenskapsindustrins situation mellan 1995 och undersökningsperioden**a) *Tillverkning*

173. I undersökningen visades att gemenskapsindustrins tillverkningsvolym 1997 nådde en toppnivå på 12,5 miljoner ton. Under återstoden av skadeundersökningsperioden låg tillverkningen på en stabil nivå på omkring 11,4 miljoner ton, trots en nedgång i förbrukningen 1996. Denna tillverkning såldes antingen på den fria marknaden eller exporterades till tredje land.
174. Med tanke på att gemenskapsindustrins produktionskapacitet används för varmvalsade ringar eller rullar avsedda för både den fria marknaden och den företagsinterna marknaden, ansågs det också nödvändigt att granska uppgifter om tillverkningen för den senare marknadstypen, för att det skulle kunna fastställas att en nedgång i tillverkningen för den fria marknaden inte var en följd av en ökad efterfrågan på den företagsinterna marknaden.
175. Det konstaterades att denna tillverkning mellan 1995 och undersökningsperioden ökade med 2 %, eller med cirka 0,6 miljoner ton. Detta innebär att tillverkningen för den företagsinterna marknaden var relativt stabil. Utvecklingen av denna tillverkning mellan 1997 och undersökningsperioden liknade den som observerats för tillverkningen för den fria marknaden.

▼B

176. Nedgången i tillverkningen för den fria marknaden berodde således inte på att behovet av tillverkning för den företagsinterna marknaden hade ökat.

b) *Kapacitet och kapacitetsutnyttjande*

177. Produktionsanläggningarna kan användas för både den fria och den företagsinterna marknaden samt för andra produkter som inte berörs av detta förfarande (t.ex. andra stålqualiteter och stålprodukter). Kapacitetsutnyttjandet avseende den berörda produkten fastställdes således på grundval av de kapaciteter som officiellt deklarerats för kommissionen inom ramen för EKSG-fördraget. Dessa kapaciteter fastställs enligt specifika parametrar och får inte förväxlas med bruttokapaciteten eller den nominella kapaciteten. Bruttokapaciteten eller den nominella kapaciteten är den högsta möjliga kapacitet som kan uppnås utan beaktande av tillgång på personal, semesterperioder; installationstider, underhåll osv.
178. Gemenskapsindustrins kapacitetsutnyttjande uppgick till 87 % mellan 1995 och undersökningsperioden, förutom under 1997 då gemenskapsindustrins tillverkning var som allra störst och utnyttjandet nådde 93 %. Under denna period noterades höga värden för förbrukningen av varmvalsade ringar eller rullar både på den fria marknaden och den företagsinterna marknaden.
179. Detta höga kapacitetsutnyttjande befanns vara normalt med hänsyn till att det i den tunga industrin, särskilt stålindustrin, är nödvändigt att uppnå ett högt utnyttjande för att minska de höga fasta tillverkningskostnadernas betydelse.

c) *Orderingång och försäljningsvolym*i) *Orderingång*

180. För att komplettera analysen av försäljningen undersökte man även utvecklingen av orderingången för gemenskapsindustrin. För detta ändamål lämnade gemenskapsindustrin uppgifter som också är tillgängliga inom ramen för övervakningen av gemenskapens stålmarknad enligt EKSG-fördraget. Även om dessa uppgifter inte exakt avspeglade situationen för den berörda produkten utan omfattade en något bredare produktkategori, konstaterades det att dessa uppgifter kunde anses vara representativa för den berörda produktens situation. Uppgifterna visade att orderingången var stor 1997 jämfört med situationen under undersökningsperioden. I motsats till den stabila utveckling av den synliga förbrukningen mellan 1997 och undersökningsperioden som angivits ovan, sjönk gemenskapsindustrins orderingång med 17 % under samma period.
181. Detta tyder på att gemenskapsindustrins ekonomiska aktivitet var mera regelbunden och jämnare under 1997 då orderingången i högre grad utvecklades jämsides med försäljningsvolymen. Eftersom det finns en viss tidsförskjutning mellan order och leverans tydde den sjunkande orderingången på en minskad ekonomisk aktivitet, vilket undersöks nedan.

ii) *Försäljning*

182. Under skadeundersökningsperioden ökade försäljningsvolymen något från 9,6 miljoner ton till 9,7 miljoner ton, vilket innebär en uppgång på 1 %.
183. Denna försäljningsutveckling avspeglade i stort utvecklingen av förbrukningen. Mellan 1997 och undersökningsperioden sjönk dock gemenskapsindustrins försäljning med 12 %, samtidigt som förbrukningen steg något.
184. Gemenskapsindustrin påpekade att skadeindikatorn avseende försäljning enligt ovan fastställdes på grundval av de transaktioner som levererats och fakturerats under nämnda perioder. Gemenskapsindustrins tillverkningsprocess är dock organiserad

▼B

så att en användares order levereras och faktureras inom en period av högst tre månader. För att försäljningsutvecklingen under en viss period skall kunna bedömas på ett meningsfullt sätt måste således inte endast den faktiska försäljningen utan även ordergången under samma period analyseras. En viss utveckling av ordergången visar sig oundvikligen i motsvarande försäljningsutveckling vid en senare tidpunkt.

iii) Olika typer av försäljning

185. Gemenskapsindustrin hävdade att man för att kunna bedöma den faktiska skada som den vållats borde analysera försäljningsutvecklingen separat för olika typer av varmvalsade ringar eller rullar, närmare bestämt svarta ringar eller rullar jämfört med betade ringar eller rullar. Eftersom svarta ringar eller rullar utgjorde en hög andel av den sammanlagda subventionerade importen skulle utvecklingen av gemenskapsindustrins försäljningsvolym och försäljningspriser för denna produkttyp visa att särskilt stor skada vållats.
186. En sådan granskning visade att gemenskapsindustrins försäljning av svarta ringar eller rullar på den fria marknaden mellan 1995 och undersökningsperioden (1998) i volym minskade med 13 %, samtidigt som försäljningen av betade ringar eller rullar i volym ökade med 34 %. I absoluta tal motsvarar detta en nedgång på cirka 1 miljon ton svarta ringar eller rullar och en uppgång på omkring 0,5 miljoner ton i försäljningen av betade ringar eller rullar.
187. Granskningen bekräftade också att gemenskapsindustrin hade en mera balanserad fördelning i sin försäljning mellan svarta respektive betade ringar eller rullar än vad de exporterande tillverkarna hade. Mellan 1995 och 1997 utgjorde svarta ringar eller rullar 70 % av försäljningsvolymen, medan betade ringar eller rullar hade en andel på 30 %. Under undersökningsperioden hade svarta ringar eller rullar 60 % medan betade ringar eller rullar noterade 40 %. Denna försäljningsutveckling visar tydligt att en övergång från svarta till betade ringar eller rullar ägde rum under undersökningsperioden, dvs. från en produktkategori där importen var mera framträdande till en kategori där den var mindre markant.

d) *Prisutveckling*

188. Under skadeundersökningsperioden minskade gemenskapsindustrins vägda genomsnittliga försäljningspriser med 10 %. Under 1995 hade försäljningspriserna nått sin högsta nivå på tio år. De sjönk fram till 1997 (- 17 % respektive - 3 % jämfört med 1995 respektive 1996) men återhämtade sig mellan 1997 och fram till undersökningsperiodens slut (+ 9 %).

e) *Marknadsandel*

189. Mellan 1995 och undersökningsperioden minskade gemenskapsindustrins marknadsandel med 3,7 procentenheter, i det att den sjönk från 52 % 1995 till 48,3 % under undersökningsperioden.
190. Mellan 1995 och 1996 ökade gemenskapsindustrins marknadsandel med 1,1 procentenheter och mellan 1996 och 1997 steg den med 1,8 procentenheter.
191. Mellan 1997 och undersökningsperioden förlorade emellertid gemenskapsindustrin alla vunna marknadsandelar och nådde en lägre nivå än under 1995. Förlusten uppgick till 6,6 procentenheter. En ytterligare analys visar att marknadsandelar förlorades på grund av minskande försäljning både till närstående och icke-närstående kunder på gemenskapens fria marknad.

f) *Lönsamhet*

192. Gemenskapsindustrins genomsnittliga avkastning på försäljningen av produkten i fråga minskade med 39 % mellan

▼B

- 1995 och undersökningsperioden. De höga vinsterna (20,7 %) under 1995 var ett resultat av de dåvarande höga marknadspriserna. Trots en nedgång på marknaden och sjunkande försäljningspriser (- 15 %) visade gemenskapsindustrin fortsatt lönsamhet 1996. Återhämtningen av försäljningsvolymen under 1997 medgav dock inte att industrin kunde höja sin vinstmarginal, eftersom försäljningspriserna återigen sjönk med 3 %.
193. Under undersökningsperioden återhämtade sig lönsamheten något jämfört med 1997 års nivå. Uppgången i försäljningspriser under undersökningsperioden (9 % jämfört med 1997) möjliggjorde för gemenskapsindustrin att uppnå en vinstmarginal på 12,9 %. Gemenskapsindustrin ansåg att denna vinstnivå var skälig.
194. Vissa exporterande tillverkare ansåg att gemenskapsindustrin uppnådde en extremt hög lönsamhet under undersökningsperioden och att utvecklingen av denna indikator i sig borde ha motiverat att man omedelbart avslutade förfarandet. Denna vinstnivå skulle vara avsevärt högre än de nivåer som kommissionen ansett vara skäliga i tidigare ärenden rörande stålprodukter.
195. Det bör i detta sammanhang noteras att det i de relevanta bestämmelserna i grundbeslutet och WTO-avtalet anges att fastställandet av skada skall baseras på faktiska bevis för:
- a) volymen subventionerad import och dennas inverkan på priserna i gemenskapen för likadana produkter och
 - b) denna imports därav följande inverkan på gemenskapsindustrin. Hänsyn skall vidare tas till huruvida det skett en betydande uppgång i volymen subventionerad import, antingen i absoluta tal eller i förhållande till förbrukningen i gemenskapen. Hänsyn skall också tas till huruvida priserna för den subventionerade importen i betydande grad har underskridit gemenskapens priser eller om importen i fråga har medfört att priserna avsevärt minskat eller att prishöjningar förhindrats. Varken en enskild faktor eller flera av dessa faktorer behöver nödvändigtvis vara avgörande. I bestämmelserna föreskrivs även att en undersökning av den subventionerade importens inverkan på den inhemska industrin skall inbegripa en bedömning av alla relevanta ekonomiska faktorer och förhållanden som har betydelse för industrins situation, inklusive storleken på subventioneringsmarginalerna, faktisk eller potentiell nedgång i fråga om försäljning, vinst, produktion, marknadsandel, produktivitet och kapacitetsutnyttjande, faktorer som rör priser, osv. I grundbeslutet anges att denna uppräknning inte är uttömmande och att varken en enskild faktor eller flera av dessa faktorer nödvändigtvis behöver vara avgörande.
196. I föreliggande fall visade undersökningen att den subventionerade importen ökade avsevärt både i absoluta och relativa tal. De låga priserna för den subventionerade importen konstaterades också avsevärt underskrida gemenskapsindustrins priser. Betydande subventioneringsmarginaler befanns föreligga i fråga om de flesta av de berörda exporterande tillverkarna. Alla ovannämnda villkor var således uppfyllda och kommissionen fortsatte med att bedöma den potentiella och faktiska utvecklingen avseende ett antal ekonomiska faktorer innan den drog sina slutgiltiga slutsatser. Några exporterande tillverkares argument att enbart lönsamhetsnivån borde ha motiverat förfarandets avslutande strider således klart mot bestämmelserna i grundbeslutet.
197. Gemenskapsindustrins ekonomiska situation under undersökningsperioden, i synnerhet avseende priser och lönsamhet, måste också ses mot bakgrund av marknadsstrukturen för varmvälsade ringar eller rullar och utvecklingen av gemenskapsindustrins ekonomiska situation under undersökningsperioden, vilken beskrivs i avsnitt 4 nedan.

▼B

198. Slutligen anses att det i samband med antisubventionsförfaranden inte är relevant att jämföra gemenskapsindustrins situation och den globala situationen i fråga om en viss ekonomisk indikator.

g) *Investeringar och sysselsättning*

199. I undersökningen visades att investeringarna i övervägande grad avsåg ersättning av maskiner och utrustning. Investeringsnivån under undersökningsperioden liknade den som noterades för 1995. Investeringarna ökade med 32 % jämfört med 1995, i linje med den höga efterfrågan under 1997.
200. Gemenskapsindustrin tillverkar olika produkter i samma anläggning och med samma maskiner, särskilt varmvalsade ringar eller rullar. Undersökningen visade att det antal anställda som direkt sysslade med tillverkningen av den berörda produkten under skadeundersökningsperioden sjönk med 4 %.

h) *Sammanfattning av gemenskapsindustrins situation mellan 1995 och undersökningsperioden*

201. Vissa berörda parter gjorde gällande att ett fastställande av skada under undersökningsperioden inte kunde göras på grundval av en jämförelse mellan gemenskapsindustrins situation 1995 och 1997. De ansåg i synnerhet att priser och lönsamhetsnivåer under 1995 samt nivåer på tillverkning, kapacitetsutnyttjande, försäljningsvolym och marknadsandel under 1997 inte var representativa för hur förhållandena skulle vara under rättvisa konkurrensvillkor. På grundval av de övriga avgörandena för hela skadeundersökningsperioden hävdade de att man inte rimligen kunde dra slutsatsen att gemenskapsindustrin hade lidit väsentlig skada.
202. I detta sammanhang bör det noteras att de berörda parterna inte angav i vilka avseenden några ekonomiska indikatorer för 1995 och 1997 inte kunde anses vara representativa. De uppgav blott att priser och lönsamhetsnivåer under 1995 samt nivåer på tillverkning, kapacitetsutnyttjande, försäljningsvolym och marknadsandel under 1997 inte var representativa. Med andra ord begärde de att en betydande del av de uppgifter som fastställdes i kommissionens undersökning inte skulle beaktas i detta förfarande, utan att framlägga några bevis eller förklaringar för påståendet att konkurrensvillkoren inte var normala 1995 och 1997. Kommissionen fann i sin undersökning inga bevis till stöd för påståendet att normal konkurrens inte ägde rum på gemenskapens marknad under 1995 och 1997, varför det inte anses finnas någon grund för att bortse från dessa uppgifter.
203. Kommissionen granskade således utvecklingen av gemenskapsindustrins ekonomiska situation under skadeundersökningsperioden och, på årsbasis, dess allmänna ekonomiska läge mellan 1995 och undersökningsperioden.
204. I undersökningen visades det att gemenskapsindustrin mellan 1997 och undersökningsperioden, samtidigt som den synliga förbrukningen ökade något, kunde höja sina försäljningspriser med 9 % men inte lyckades behålla sin försäljningsvolym, som minskade med 12 %. Följaktligen förlorade gemenskapsindustrin 14 % av sina marknadsandelar, motsvarande 6,6 procentenheter. Gemenskapsindustrins tillverkning minskade också med 9 %, vilket även ledde till ett lägre kapacitetsutnyttjande. Trots denna negativa utveckling steg lönsamheten från 6,3 % till 12,9 %.
205. I undersökningen visades det också att importen från de berörda länderna mellan 1997 och undersökningsperioden ökade avsevärt i volym (+797 000 ton), vilket ledde till att denna imports marknadsandel fördubblades (+4 procentenheter). Även om försäljningspriserna för importen från de berörda länderna ökade med över 10 %, underskred de ändå gemenskapsindustrins priser med i genomsnitt cirka 6 % under undersökningsperioden.

▼B

4. **Analys av gemenskapsindustrins situation under undersökningsperioden**a) *Inledande anmärkningar*

206. Gemenskapsindustrin hävdade att priser och således lönsamhet låg kvar på en hög nivå under första hälften av undersökningsperioden på grund av att den synliga förbrukningen och därmed efterfrågan var exceptionellt hög, även om den inte motsvarades av en proportionerlig faktisk konsumtion. Under det första halvåret medförde detta för stora lager, vilka till stor del ökade till följd av den berörda importen, och under det andra halvåret till avsevärt minskande lagernivåer.
207. Gemenskapsindustrin hävdade att det i detta fall skulle vara nödvändigt med en noggrannare analys av försäljningen för de produkttyper och via de försäljningskanaler där det förekommer hård konkurrens mellan gemenskapsindustrin och importen, för att man skulle kunna se skadan i hela dess omfattning. Detta innebär att man vid analysen gör en åtskillnad mellan försäljningen av svarta respektive betade ringar eller rullar och mellan de försäljningskanaler där långfristiga kontrakt sluts och övrig försäljning.
208. Gemenskapsindustrin hävdade slutligen att en mera detaljerad analys av undersökningsperiodens fyra olika kvartal var nödvändig med tanke på tidsförskjutningen mellan kundernas placering av order och leverans till kunderna. Denna tidsförskjutning skulle innebära att den berörda importens negativa inverkan fördröjdes. Gemenskapsindustrin ansåg således att man ytterligare måste undersöka utvecklingen av orderingen under undersökningsperioden.
209. Alla aktörer på stålmarknaden var överens om att affärerna huvudsakligen genomförs på kvartalsbasis. Tillverkningen organiseras på grundval av kvartalsplaner och kvartalsvisa priser, och såväl order som leveranser förhandlas i enlighet med detta. Således fanns det inte någon grund för vissa exporterande tillverkares åsikt att en uppdelning av undersökningsperioden, t.ex. i kvartal, inte medförde en objektiv bedömning av den möjliga skadan för gemenskapsindustrin. Gemenskapsindustrins ovannämnda begäran har således tillmötesgått och denna kvartalsanalys är som följer.
210. För att kommissionen skulle kunna få en överblick över den cykliska karaktären hos gemenskapsindustrins verksamhet och dubbelkontrollera utvecklingen av dess ekonomiska situation kvartalsvis, inhämtade man kvartalsuppgifter för perioden mellan 1996 och det andra kvartalet 1999.

b) *Stålindustrins cykliska karaktär*

211. Enligt den klagande finns det säsongsmässiga variationer på stålmarknaden, i det att de två första kvartalen varje kalenderår normalt är bättre än de två sista kvartalen. Sådana säsongsvariationer kan huvudsakligen observeras i försäljningen, som normalt under det tredje kvartalet påverkas av semesterperioden i användarindustrierna men brukar återhämta sig under det fjärde kvartalet. Med hänsyn till att vissa av gemenskapsindustrins påstående förutsatte en kvartalsanalys, var det viktigt att se till att den observerade utvecklingen inte blott återspeglade normala kvartalsfluktuationer. Denna analys var särskilt relevant eftersom den klagande gjorde gällande att de trender som observerats under undersökningsperioden gick långt utöver de normala cykliska variationerna.
212. Vid bedömningen av den cykliska karaktären hos verksamheten för varmvalsade ringar eller rullar noterade kommissionen följande tillverknings- och försäljningstrender för gemenskapsindustrin från 1996 fram till undersökningsperioden:

▼B

(%)

	1:a kvartalet	2:a kvartalet	3:e kvartalet	4:e kvartalet
Tillverkning				
— 1996	93	97	95	100
— 1997	97	100	97	97
Undersökningsperioden (1998)	100	94	77	70
Försäljningsvolym				
— 1996	87	90	91	100
— 1997	97	100	97	97
Undersökningsperioden (1998)	100	87	68	61
Försäljningsvärde				
— 1996	100	96	89	94
— 1997	95	100	99	98
Undersökningsperioden (1998)	100	88	63	51

213. När det gäller tillverkningen befanns det att den lägsta verksamhetsnivån inte nödvändigtvis infann sig under det tredje kvartalet. Under 1996 och 1997 konstaterades den största skillnaden uppgå till 7 % mellan det första och fjärde kvartalet 1996 och under dessa år utvecklades tillverkningen linjärt. Under undersökningsperioden var dock tillverkningen under det tredje och det fjärde kvartalet avsevärt lägre än under det första kvartalet, vilket tydde på att variationerna under denna period var mycket större än de normala säsongsmässiga fluktuationerna.
214. När det gäller försäljningsvolym var nedgången under undersökningsperiodens tredje och fjärde kvartal ännu tydligare. Försäljningen under det andra halvåret var exceptionellt låg och nedgången gick långt utöver de normala säsongsmässiga fluktuationerna.
215. Denna kvartalsanalys för 1996, 1997 och undersökningsperioden visade att de trender som observerats under den sistnämnda perioden gick långt utöver de normala cykliska variationerna i verksamheten för varmvalsade ringar eller rullar.

c) Synlig förbrukning och för stora lager

216. Som det anges i skäl 155 utvecklades den synliga förbrukningen på årsbasis ganska stabilt, särskilt mellan 1997 och undersökningsperioden. Den synliga förbrukningen återspeglar dock per definition inte den faktiska användningen, dvs. den faktiska konsumtionen av produkten i fråga hos användarna. Skillnaden mellan den synliga förbrukningen och den faktiska konsumtionen utgörs huvudsakligen av de lager som hålls i olika led i distributionskedjan, dvs. i detta fall av importörer, handlare, stålcentraler och användare.
217. Granskningen visade att den synliga förbrukningen var betydligt högre under de två första kvartalen i undersökningsperioden än under de två sista kvartalen. Den jämförelsevis stabila utveckling av synlig förbrukning som noterades under 1997 fortsatte inte heller under undersökningsperioden. Skillnaden i trender framstod som särskilt markant vid jämförelsen mellan slutet av 1997 och början av undersökningsperioden, i det att den synliga förbrukningen steg avsevärt mellan dessa två perioder. Detta tyder på att en lagerökning ägde rum, medan det motsatta gäller vid jämförelsen mellan det fjärde kvartalet 1997 och det fjärde kvartalet i undersökningsperioden, vilket tyder på att en betydande lagerminskning skedde under undersökningsperiodens två sista kvartal.

▼B

218. Med hänsyn till att dessa lager påstås ha spelat en särskilt viktig roll för marknadsutvecklingen under undersökningsperioden ansågs det nödvändigt att fastställa nivåerna på den synliga förbrukningen kvartalsvis även för 1997 och inte bara för undersökningsperioden.
219. För att man skulle kunna bekräfta dessa avgöranden borde man även ha fastställt utvecklingen av den faktiska konsumtionen. Detta hindrades dock av att samarbetet från de olika berörda parterna i distributionskedjan och i användarledet inte var fullständigt. Kommissionen kunde dock fastställa handlarnas lagernivåer på grundval av Eurostat-uppgifter som inhämtats inom ramen för EKSG-fördraget.
220. I linje med ovannämnda avgöranden om synlig förbrukning visade dessa uppgifter att det förekom en betydande lageruppbyggnad hos handlarna mellan slutet av 1997 och början av undersökningsperioden. Man observerade en uppgång på 29 % mellan den fjärde kvartalet 1997 och undersökningsperiodens första kvartal samt en ytterligare ökning på 11 % mellan undersökningsperiodens första och andra kvartal.
221. Av dessa uppgifter bekräftades det också att lagren minskade avsevärt mot slutet av undersökningsperioden (- 22 %). Lageranvändningen framgick av jämförelsen mellan lagernivåerna vid utgången av respektive hälften av undersökningsperioden. En jämförelse av den kvartalsvisa lagerutvecklingen 1997 med kvartalsutvecklingen under undersökningsperioden bekräftar det som sägs ovan.
222. Denna trend med för stora lager under undersökningsperiodens två första kvartal bekräftades av uppgifter från en exporterande tillverkare som var föremål för undersökning och av uppgifter från en större användare av produkten i gemenskapen. Denne användares lager vid mitten av undersökningsperioden var mer än dubbelt så stort som lagret vid början av perioden, samtidigt som det inte fanns några tecken på att denne användares verksamhet hade förändrats avsevärt mellan början och slutet av undersökningsperioden.
223. I undersökningen bekräftades således gemenskapsindustrins påstående att stor lageruppbyggnad ägde rum i början av undersökningsperioden. Under undersökningsperiodens två första kvartal var den synliga förbrukningen avsevärt högre än den faktiska konsumtionen, medan det motsatta förhållandet rådde under undersökningsperiodens två sista kvartal.
224. Det konstaterades att den synliga förbrukningen under den första hälften av undersökningsperioden i absoluta tal översteg den synliga förbrukningen under det första halvåret 1997 med cirka 1,5 miljoner ton.
225. Vissa berörda parter gjorde gällande att gemenskapsindustrin till stor del hade bidragit till lageruppbyggnaden under den första hälften av undersökningsperioden. I detta avseende kan det dock noteras enligt nedan att gemenskapsindustrins försäljning började minska redan från början av undersökningsperioden. Detta tyder på att gemenskapsindustrin inte hade någon viktig roll i lageruppbyggnaden.

d) Tillverkning och kapacitetsutnyttjande

226. På kvartalsbasis minskade tillverkningen under undersökningsperioden med 23 % under det tredje kvartalet och med 30 % under det fjärde kvartalet, jämfört med det första kvartalet.
227. I linje med produktionsnedgången sjönk också kapacitetsutnyttjandet med 12 % under undersökningsperiodens tredje kvartal och med 17 % under det fjärde kvartalet, jämfört med det första kvartalet.
228. På samma sätt konstaterades det att tillverkning och kapacitetsutnyttjande minskade i jämförelse med respektive kvartalsvärden för 1997. Under undersökningsperiodens tredje och fjärde kvartal

▼B

minskade tillverkningen med 20 % respektive 11 % och kapacitetsutnyttjandet med 12 % respektive 18 % i jämförelse med motsvarande kvartal 1997.

e) *Försäljningsvolym, försäljningspriser och lönsamhet*

i) Försäljningsvolym

229. Gemenskapsindustrins försäljningsvolym sjönk med 32 % under undersökningsperiodens tredje kvartal och med 39 % under det fjärde kvartalet; jämfört med det första kvartalet.
230. Som det redan nämnts i den årsvisa analysen ansåg gemenskapsindustrin att en noggrannare och mera differentierad analys av dess olika typer av försäljning och försäljningskanaler borde göras, eftersom detta skulle visa att den försäljning som konkurrerade direkt med den berörda importen påverkades i högre grad än den övriga försäljningen. Utöver uppdelningen mellan svarta och betade ringar eller rullar uppgav gemenskapsindustrin att en del av dess försäljning utgjorde långfristiga leverans- och försäljningskontrakt som exempelvis ingicks med bilindustrin. Dessa kontrakt omfattar vanligtvis en period på upp till ett år, under vilken leveransvolymerna och priser ligger fast. På det hela taget säljer de berörda exporterande tillverkarna inte enligt sådana kontrakt.
231. För att man skulle kunna göra en mera detaljerad analys delades försäljningen upp i "långfristig" försäljning och "övrig" försäljning. Utvecklingen av försäljning, priser och lönsamhet för svarta respektive betade ringar eller rullar under undersökningsperioden granskades också.
232. Den långfristiga försäljningens volym var under undersökningsperiodens olika kvartal mycket mera stabil än den övriga försäljningen. Den långfristiga försäljningen minskade med 20 % under det tredje kvartalet och med 22 % under det fjärde kvartalet, jämfört med det första kvartalet. Nedgången i den övriga försäljningen var mycket mera påtaglig, i det att den sjönk med 35 % respektive 43 % under det tredje och fjärde kvartalet, jämfört med det första kvartalet.
233. Det samma gäller för försäljningsvolymerna för svarta jämfört med betade ringar eller rullar. Försäljningsvolymerna för betade ringar eller rullar utvecklades under undersökningsperioden mindre dramatiskt än försäljningen av svarta ringar eller rullar. Försäljningen av svarta ringar eller rullar minskade med så mycket som 39 % under det tredje kvartalet och med 44 % under det fjärde kvartalet, jämfört med det första kvartalet, medan nedgången för betade ringar eller rullar endast uppgick till 21 % respektive 29 %.

ii) Försäljningspriser

234. Under undersökningsperiodens två första kvartal var försäljningspriserna för varmvalsade ringar eller rullar i stort sett stabila, i det att de uppgick till 306 ecu/ton respektive 308 ecu/ton. Under det tredje kvartalet sjönk de till 286 ecu/ton och under det fjärde kvartalet till 254 ecu/ton. Sammanlagt innebär detta en prisnedgång på 17 % under undersökningsperioden.
235. Analysen av priserna för olika typer av försäljning visade att priserna för långfristig försäljning i stort sett var oförändrade under undersökningsperiodens tre första kvartal och endast sjönk från 320 ecu/ton till 312 ecu/ton, en nedgång på 2 %. Mellan undersökningsperiodens första och sista kvartal sjönk dessa priser med endast 10 %. I motsats till detta föll priserna för övrig försäljning med 10 % redan mellan det första och tredje kvartalet, och nedgången mellan första och sista kvartalet var 21 %.
236. Jämförelsen mellan prisutvecklingen för svarta respektive betade ringar eller rullar visade att priserna för de svarta produkterna

▼B

minskade mycket mer än priserna för de betade produkterna. Detta medförde att priserna för olika produktkategorier skilde sig åt i avsevärt högre utsträckning vid slutet av undersökningsperioden jämfört med i början av undersökningsperioden. Priserna för betade ringar eller rullar sjönk från 328 ecu/ton till 316 ecu/ton, en nedgång på endast 4 %. Prisnedgången mellan det första och fjärde kvartalet var blott 12 %. I motsats därtill sjönk priserna för svarta ringar eller rullar med 10 % redan mellan det första och tredje kvartalet och med 22 % mellan det första och fjärde kvartalet.

iii) Lönsamhet

237. På kvartalsbasis visade det sig att lönsamheten var mycket god under undersökningsperiodens första halvår. På grund av de starka prisnedgångarna under de följande kvartalen sjönk dock lönsamheten kontinuerligt, från 16,8 % under undersökningsperiodens första kvartal till - 2,6 % under det fjärde kvartalet.
238. Analysen av olika typer av försäljning visade att lönsamheten redan från början av undersökningsperioden sjönk avsevärt i fråga om försäljningen av svarta ringar eller rullar och vad gäller den övriga försäljningen.
239. I undersökningen visades att lönsamheten för den långfristiga försäljningen var mycket god under undersökningsperiodens första halvår (cirka 21 %) och förblev positiv under hela undersökningsperioden, i det att den uppgick till 8 under det fjärde kvartalet. Den övriga försäljningen var också lönsam (omkring 16 %) under det första halvåret. I överensstämmelse med utvecklingen av efterfrågan på varmvalsade ringar eller rullar minskade den avsevärt under följande kvartal och blev negativ (- 7 %) under det fjärde kvartalet.
240. Lönsamheten för svarta respektive betade ringar eller rullar var god under undersökningsperiodens första halvår. Lönsamheten för betade ringar eller rullar var positiv under hela undersökningsperioden (4,5 % under det fjärde kvartalet), medan lönsamheten för svarta ringar eller rullar sjönk avsevärt under det tredje kvartalet och en förlust på hela 16,5 % noterades under det fjärde kvartalet.
241. Sammanfattningsvis sjönk den totala försäljningen, priserna och lönsamheten under undersökningsperioden. Denna trend var mycket mindre markant i fråga om försäljningen i de marknadssegment där den subventionerade importen inte var så omfattande. När det gäller priser och lönsamhet var gemenskapssindustriens situation relativt stabil så länge som den synliga förbrukningen steg kraftigt. Av undersökningen framgick det också att gemenskapssindustriens försäljningsvolym inte ökade i takt med den synliga förbrukningen. Priserna och lönsamheten låg dock på höga nivåer under de perioder då efterfrågan var stark och stigande.
242. I undersökningen visades även att inköpspriserna för de viktigare kostnadsposterna i tillverkningen minskade under undersökningsperioden. I synnerhet sjönk priset på järnmalm med upp till 12 % och på skrot med upp till 40 %, medan oljepriset föll till 1970 års nivå. Råmaterialkostnaderna sjönk således, vilket särskilt under undersökningsperioden begränsade förlustnivåerna.
243. Analysen av försäljningsvolym, försäljningspriser och lönsamhet kompletterades av en jämförelse med 1997 års värden, vilken visade att dessa ekonomiska indikatorer även hade försämrats i jämförelse med respektive kvartal 1997. Mellan det tredje och fjärde kvartalet i undersökningsperioden och det tredje och fjärde kvartalet 1997 minskade försäljningsvolymen med 24 % respektive 27 % och försäljningspriserna med 6 % respektive 19 %. Lönsamheten befanns ha minskat med 15 procentenheter mellan det fjärde kvartalet i undersökningsperioden och det fjärde kvartalet 1997.

▼B

244. Som det visas i nedanstående kapitel är det viktigt att vid bedömningen av utvecklingen av försäljningsvolym, priser och lönsamhet tänka på att det finns en tidsförskjutning mellan prisförhandlingar med kunder och fakturering och leverans från gemenskapsindustrin. Vid bedömningen av i synnerhet den övriga försäljningen måste man således beakta att priserna under undersökningsperiodens första kvartal har överenskommit i förhandlingar under det fjärde kvartalet 1997, osv.

f) *Tidsförskjutning mellan gemenskapsindustrins situation och marknadsutvecklingen*

245. Som det nämnts i den årsvisa analysen hävdade gemenskapsindustrin att man vid bedömningen av dess priser och lönsamhet borde ta hänsyn till tidsförskjutningen mellan prisförhandlingarna med kunderna och försäljningen av varorna. Gemenskapsindustrin uppgav att förhandlingarna i praktiken ägde rum minst ett kvartal före försäljningen.
246. I undersökningen visades att en jämn produktionsplanering i syfte att uppnå ett effektivt kapacitetsutnyttjande ledde till en tidsförskjutning mellan order och försäljning. Denna period konstaterades mycket riktigt uppgå till ungefär ett kvartal. Försäljningen under undersökningsperiodens första kvartal är således ett resultat av förhandlingar och ingångna kontrakt under det fjärde kvartalet 1997.
247. Den kvartalstrend som fastställts för gemenskapsindustrins ordergång visade att en betydande nedgång skedde under undersökningsperioden. I överensstämmelse med gemenskapsindustrins påstående är denna negativa trend redan från undersökningsperiodens första kvartal mera markant än trenderna för försäljningsvolym och tillverkning. Ordergången, i volym, under undersökningsperiodens andra kvartal var 17 % lägre än under det första kvartalet. Ordergången var vidare relativt hög under det fjärde kvartalet 1997, vilket har sin motsvarighet i de leveranser och den försäljning som ägde rum under undersökningsperiodens första kvartal.
248. Dessa avgöranden är förenliga med gemenskapsindustrins påstående att den relativt positiva ekonomiska situationen under undersökningsperiodens första halvår bara återspeglar den starka ordergången under det sista kvartalet 1997 och undersökningsperiodens första kvartal, då efterfrågan alltjämt var hög.

g) *Slutsats om gemenskapsindustrins situation under undersökningsperioden*

249. Kvartalsanalysen visade att gemenskapsindustrins ekonomiska situation försämrades avsevärt under undersökningsperioden, särskilt under det andra halvåret. Denna försämring gick långt utöver de säsongsmässiga variationer som observerats tidigare år på kvartalsbasis.
250. I synnerhet konstaterades det att alla skadeindikatorer under undersökningsperiodens tredje kvartal följde en negativ trend i jämförelse med den genomsnittliga nivån under undersökningsperioden: tillverkningen minskade med 10 %, kapacitetsutnyttjandet med 6 %, försäljningsvolymen med 14 %, försäljningspriserna med 2,4 % och lönsamheten med 2,1 procentenheter.
251. Utvecklingen under undersökningsperiodens fjärde kvartal visade att gemenskapsindustrins ekonomiska situation bara förvärrades ytterligare. Jämfört med genomsnittet under undersökningsperioden minskade tillverkningen med 18 %, kapacitetsutnyttjandet med 10 %, försäljningsvolymen med 22 % och priserna med 13 %. Lönsamheten blev negativ (- 2,6 % av nettoomsättningen) och sjönk med 15,5 procentenheter.

▼B

5. Utveckling efter undersökningsperioden

252. Som tidigare nämnts ledde lageruppbyggnaden under undersökningsperiodens första halvår till en relativt ljus marknadssituation som avspeglades i den höga prisnivån i gemenskapen under denna period. I enlighet med detta var gemenskapsindustrins lönsamhet fortfarande god. Med tanke dock på att denna situation inte baserades på en positiv utveckling på användarmarknaden utan snarare troligen skulle få negativa konsekvenser efter en viss tid, ansågs det nödvändigt att få detta scenario bekräftat genom en analys av utvecklingen efter undersökningsperioden.
253. Som det påpekats av några exporterande tillverkare konstaterades det att en viss återhämtning ägde rum vad gäller gemenskapsindustrins tillverknings- och försäljningsvolym i början av 1999. Dessa volymer var dock betydligt lägre än motsvarande nivåer i början av undersökningsperioden och under 1997. I undersökningen visades att gemenskapsindustrins ekonomiska situation fortsatte att försämrats efter undersökningsperioden, vilket särskilt framgår av sjunkande försäljningspriser och lönsamhetsnivåer under det första halvåret 1999.
254. Genom denna utveckling bekräftades de negativa konsekvenserna av den massiva lageruppbyggnaden i början av undersökningsperioden och av den lagertömning som inleddes under undersökningsperiodens tredje kvartal och som, trots importnedgången, fortsatte under det första halvåret 1999. Fördröjningen av den negativa utvecklingen för gemenskapsindustrin berodde emellertid inte bara på lageruppbyggnaden utan också på tidsförskjutningen i gemenskapsindustrins affärer med sina kunder. Detta framgick inte endast av utvecklingen för skadeindikatorer såsom tillverkning, försäljning, priser och lönsamhet, utan även av utvecklingen av gemenskapsindustrins orderingång.
255. Några parter gjorde gällande att ett införande av utjämningsåtgärder i detta förfarande var onödigt eftersom den berörda importen upphörde efter undersökningsperioden.
256. Av allmänt tillgängliga eller okontrollerade uppgifter framgick det av undersökningen att importen, särskilt från vissa av länderna i detta förfarande, har minskat sedan början av undersökningsperioden. Detta är dock inget ovanligt i antisubventions- och antidumpningsundersökningar eftersom marknadsaktörerna, i synnerhet importörerna, tar hänsyn till att undersökningarna nödvändiggör en försiktig marknadsbedömning i det att de kan leda till utjämnings- och antidumpningsåtgärder. Marknadsaktörernas reaktioner kan vara mer eller mindre påtagliga. Att låta en importnedgång, som kan vara begränsad i tiden, utgöra ett skäl för att inte införa utjämningsåtgärder skulle under alla omständigheter göra det möjligt för de exporterande tillverkarna att växelvis upphöra med sin export i syfte att uppnå fördelar. Detta skulle leda till stora störningar på gemenskapens marknad när det gäller alla produkter och kan därför inte under dessa omständigheter motivera att utjämningsåtgärder inte införs.
257. Slutligen hävdades det att de höga importnivåer som noterats under undersökningsperioden endast var ett kortlivat fenomen. Sedan dess skulle marknadspriserna i gemenskapen ha nått nivåer som garanterar en snabb återhämtning av gemenskapsindustrins ekonomiska situation.
258. Det bör dock påpekas att en detaljerad analys visar att gemenskapsindustrins priser fortsatte att sjunka och nådde mycket låga nivåer under första halvåret 1999. Denna prisnedgång medförde betydande förluster, som gemenskapsindustrin drabbades av under en lång period.

▼B

6. Slutsats om skada

259. Den årsvisa analysen av gemenskapsindustrins situation från 1995 och fram till och med undersökningsperioden visade att utvecklingen varit negativ i flera avseenden. Kvartalsanalysen visade att gemenskapsindustrins ekonomiska situation försämrades avsevärt under hela undersökningsperioden. I motsats till vissa exporterande tillverkares påståenden och med hänsyn till gemenskapsmarknadens särskilda karaktär i fråga om utbudsöverskott och tidsförskjutning mellan order och leverans, är denna utveckling representativ för gemenskapsindustrins ekonomiska situation under hela undersökningsperioden.
260. Av undersökningen framgick det också att denna negativa utveckling fortsatte och till och med förvärrades efter undersökningsperioden, vilket är särskilt relevant med tanke på gemenskapsmarknadens karaktär och situation. Det fastställdes att denna försämring gick långt utöver de säsongfluktuationer som observerats tidigare år på kvartalsbasis.
261. Sammanfattningsvis konstaterades det att alla skadeindikatorer under undersökningsperiodens tredje och fjärde kvartal utvecklades negativt jämfört med de genomsnittliga nivåerna under undersökningsperioden: tillverkningen minskade med 10 % respektive 18 %, kapacitetsutnyttjandet med 6 % respektive 10 % och försäljningsvolymen med 14 % respektive 22 %, försäljningspriserna uppgick efter förhandlingar till nivåer som var 2,4 % respektive 13 % under de genomsnittliga priserna i undersökningsperioden och lönsamheten sjönk med 2,1 respektive 15,5 procentenheter.
262. Det konstaterades likaså att dessa ekonomiska indikatorer också försämrades jämfört med respektive kvartalsnivåer 1997. Mellan det tredje och fjärde kvartalet 1997 och undersökningsperiodens tredje och fjärde kvartal minskade tillverkningen med 20 % respektive 11 %, kapacitetsutnyttjandet med 12 respektive 18 % och försäljningspriserna med 6 % respektive 19 %, medan lönsamheten var positiv både under 1997 och under undersökningsperioden, även om den under undersökningsperiodens fjärde kvartal var 15 procentenheter lägre än under fjärde kvartalet 1997. Alla dessa trender bekräftades av de nivåer som observerades för de två kvartalen efter undersökningsperioden.
263. Av undersökningen framgick det dessutom att dessa trender skulle ha varit ännu mera negativa om gemenskapsindustrin inte hade haft försäljning enligt långfristiga kontrakt eller av betade ringar eller rullar, som i mindre utsträckning påverkas av importen i fråga. Gemenskapsindustrins order för leverans under undersökningsperiodens fjärde kvartal var 31 % lägre än orderingen för leverans under undersökningsperiodens första kvartal.
264. Å andra sidan visade den årsvisa analysen att de genomsnittliga vinstnivåerna ökade mellan 1997 och undersökningsperioden, då vinsten uppgick till 12,9 %. Vinsten och försäljningspriser var stabila under undersökningsperiodens första två kvartal.
265. Dessa undersökningsresultat kan vid en första anblick synas strida mot avgörandet om skada, men i undersökningen visades det att de överensstämde med den höga synliga förbrukningen under undersökningsperiodens första halvår som dock, vilket bekräftades av undersökningen, inte motsvarades av faktisk konsumtion. Som en följd av detta var gemenskapsindustrins (vars försäljning inte utvecklades i linje med lageruppbyggnaden) priser och vinster stabila men kunde inte undvika att därefter försämrades eftersom den höga synliga förbrukningen inte motsvarades av faktisk konsumtion. Under undersökningsperiodens andra hälft föll den synliga förbrukningen stort allt eftersom de stora lagren tömdes, vilket i sin tur medförde betydande pris- och vinstnedgångar.

▼B

266. En analys av gemenskapsindustrins ekonomiska situation under de två första kvartalen 1999 bekräftade att dessa negativa trender inte var begränsade till undersökningsperioden utan var ett direkt resultat av utvecklingen under undersökningsperioden. Även om tillverknings- och försäljningsvolymen förbättrades något jämfört med undersökningsperiodens andra hälft, fortsatte försäljningspriserna och lönsamheten att försämrans. Det bör noteras att i enlighet med grundbeslutet, vilket bekräftats i domstolens rättspraxis, får uppgifter som avser tiden efter undersökningsperioden beaktas, i synnerhet om det gäller att fastställa huruvida de trender som observerats under undersökningsperioden fortsätter.
267. På grundval av denna utveckling av gemenskapsindustrins situation mellan 1995 och undersökningsperioden, och särskilt under undersökningsperioden, drar kommissionen slutsatsen att gemenskapsindustrin har lidit skada under undersökningsperioden. I strid mot påståendet att de ekonomiska indikatorer som påvisar skada till stor del uppvägs av andra indikatorer som inte påvisar skada visade den detaljerade undersökning som beskrivs ovan att alla ekonomiska indikatorer visade en negativ utveckling, i synnerhet vinster och försäljningspriser efter en tidsförskjutning på några månader. Skadans omfattning motiverar att den beskrivs som väsentlig i den mening som avses i artikel 8.6 i grundbeslutet.

F. ORSAKSSAMBAND

1. Inledning

268. I denna analys bör man ha i åtanke att den berörda produkten är mycket priskänslig. Därutöver präglas, som visats ovan, marknaden för denna produkt av vissa särskilda egenskaper, nämligen de långsiktiga förbindelserna mellan gemenskapsindustrin och vissa användare, den fördröjning mellan beställning och leverans som krävs för att förbereda och planera produktionen samt det förhållande att gemenskapsindustrin är mer verksam inom vissa marknadssegment än de berörda exporterande tillverkarna. Dessa särskilda egenskaper påverkar dock inte det faktum att de produkter som tillverkas och säljs av gemenskapsindustrin och de som importeras från de berörda länderna är likadana produkter. De tyder bara på att vissa försäljningskanaler och vissa produkttyper är mer utsatta för konkurrens från de importerade produkterna än andra.
269. För att kunna dra slutsatser om orsaken till den skada som vållats gemenskapsindustrin undersökte kommissionen verkan av den subventionerade importen från de berörda länderna. Samtidigt granskades också verkan av andra kända faktorer och deras möjliga effekter på industrins situation. På så sätt försäkrade sig kommissionen om att eventuell skada som vållats av andra faktorer än den subventionerade importen identifierades och inte tillskrevs denna import.
270. De andra faktorer som också undersöktes var utvecklingen av förbrukningen, utbudsöverskottet på gemenskapens marknad, verkan av varmvalsade ringar eller rullar som importerades från andra tredje länder till gemenskapen, beteendet hos de andra tillverkare i gemenskapen som inte inkluderades i gemenskapsindustrin, gemenskapsindustrins exportresultat och den globala situationen för stålsektorn.

2. Verkan av den subventionerade importen

a) *Den subventionerade importens volym; lagerhållning*

271. Undersökningen visade att den berörda importen ökade starkt, särskilt mellan 1997 och undersökningsperioden. Under 1995 fördes endast 8 000 ton varmvalsade rullar eller ringar till gemenskapsmarknaden från de berörda länderna. Denna import ökade till 47 000 ton 1997.

▼B

272. Undersökningen visade också att den största ökningen av importen inträffade mellan 1997 och undersökningsperioden (en ökning med 797 000 ton) och i synnerhet under undersökningsperiodens två första kvartal. Under denna period levererades över 550 000 ton till gemenskapsmarknaden. Detta motsvarar mer än tio gånger importvolymen under andra halvåret 1997. Mellan 1997 och undersökningsperioden ökade de berörda ländernas marknadsandel med fyra procentenheter.
273. Mellan 1995 och undersökningsperioden ökade förbrukningen i gemenskapen med 9 %, medan gemenskapsindustrins försäljningsvolym ökade med endast 1 % och gemenskapsindustrin således förlorade 3,7 procentenheter av sin marknadsandel.
274. Försämringen av gemenskapsindustrins situation sammanföll med den stora ökningen av importen (mellan 1997 och undersökningsperioden). Tillverkningen sjönk med 9 % och försäljningsvolymen med 12 %. Förlusten av marknadsandel uppgick till 6,6 procentenheter och orderingången minskade med 17 %.
275. Dessutom tyder utvecklingen av importvolymen, i förening med den utveckling av den synliga förbrukningen som påvisats ovan, på att den subventionerade importen främst bidrog till ökningen av lagerhållningen och följaktligen till ökningen av den synliga förbrukningen under undersökningsperiodens två första kvartal, medan gemenskapsindustrins försäljning minskade redan från undersökningsperiodens början.
276. Av undersökningen framgick att gemenskapsindustrin, till skillnad från de berörda exporterande tillverkarna, inte sålde till handlare i någon större utsträckning. Vissa större aktörer beställde få eller inga varmvalsade rullar och ringar från gemenskapsindustrin under undersökningsperiodens tredje och fjärde kvartal. Detta ledde till en betydande minskning av försäljningen i undersökningsperiodens tredje och fjärde kvartal (en minskning på 28 % respektive 12 %). Detta fick betydande negativa verkningar för gemenskapsindustrins priser och lönsamhet under undersökningsperiodens två sista kvartal.
277. För att kunna göra en fullständig bedömning av denna utveckling bör man beakta att utvecklingen av gemenskapsindustrins läge var särskilt negativ, uttalad och direkt i de försäljningskanaler i vilka de exporterande tillverkarna främst är aktiva och för de produkttyper som de främst handlar med. Dessa tillverkare är inte särskilt aktiva i de försäljningskanaler i vilka långsiktiga avtal ingås. Gemenskapsindustrin har klarat sig relativt sett bättre i dessa försäljningskanaler än i andra, i vilka konkurrensen från importen är mer uttalad. Det har också visats ovan att gemenskapsindustrins försäljning av svarta ringar eller rullar, som utgör cirka 90 % av den berörda importen, har utvecklats mycket negativt under hela undersökningsperioden.

b) Importens prisnivå och stålmarknadens funktionssätt

278. Av undersökningen framgick att gemenskapsindustrins situation förblev stabil vad gäller priser och, följaktligen, den allmänna lönsamheten under undersökningsperiodens två första kvartal, även om priserna på importen från de berörda länderna sjönk kontinuerligt under undersökningsperioden. På denna punkt har undersökningen visat att utvecklingen av gemenskapsindustrins priser och vinster berodde, å ena sidan, på marknadens allmänna struktur och villkor vad gäller den tid som förflyter mellan kundernas order och leveransen samt, å andra sidan, på utvecklingen av lagerhållningen och följaktligen av den synliga förbrukningen under undersökningsperioden.
279. Vad gäller marknadens allmänna funktionssätt har, med hänsyn till den tid som går mellan order och leverans (minst ett kvartal), konstaterats att gemenskapsindustrins situation under undersökningsperiodens första kvartal i stort återspeglade orderläget

▼B

vad gäller de order som gjordes under det fjärde kvartalet 1997, då importen började öka.

280. Vad gäller situationen på gemenskapsmarknaden i allmänhet och i synnerhet för gemenskapsindustrin har konstaterats att en spektakulär ökning av lagerhållningen, och följaktligen av den synliga förbrukningen, inträffade under det första kvartalet i undersökningsperioden. Detta innebar att priserna och vinsterna kunde förbli höga trots att importen samtidigt ökade. Den subventionerade importen fick därför sin största inverkan på gemenskapsindustrins ekonomiska situation när det blev klart att ökningen av lagren, och följaktligen av den synliga förbrukningen, inte motsvarades av en ökning av den faktiska förbrukningen. Gemenskapsindustrins priser minskade med 17 % på grund av den stora minskningen av efterfrågan på varmvalsade ringar eller rullar vid undersökningsperiodens slut, och gemenskapsindustrins lönsamhet blev negativ.
281. Gemenskapsindustrin hävdade att de exporterande tillverkarna under hela undersökningsperioden tillämpade en systematisk prissänkingspolitik och hela tiden underskred gemenskapsindustrins priser. Detta framkallade och påskyndade försäljningsprisernas fall på gemenskapsmarknaden under den perioden.
282. Undersökningen visade att de exporterande tillverkarna verkligen sänkte sina priser avsevärt under undersökningsperioden medan gemenskapsindustrin försökte bibehålla sin prisnivå fram till juni 1998. Först i juli 1998 sänkte gemenskapsindustrin sina försäljningspriser. Gemenskapsindustrins försäljningspris, som låg på över 300 ecu/ton i januari 1998, sjönk till cirka 250 ecu/ton i december 1998.
283. Denna dramatiska prisnedgång förklaras av att de exporterande tillverkarna fortsatte att underskrida gemenskapsindustrins priser under hela undersökningsperioden. Prisunderskridandet var ganska lågt i början av undersökningsperioden men ökade under hela undersökningsperioden. För att hålla sig kvar på marknaden var gemenskapsindustrin tvungen att sänka sina priser, i synnerhet från mitten av undersökningsperioden.
284. I denna analys bör beaktas att stål är en viktig stapelvara och att det vägledande baspriset på varmvalsade ringar eller rullar dagligen offentliggörs i specialiserade tidningar och att alla aktörer på marknaden väl känner till detta pris. De produkter som tillverkas och säljs av gemenskapsindustrin och de som importerar från de berörda länderna är likadana produkter som i hög grad är känsliga för prISRörelser, vilka snabbt sprider sig på hela marknaden.

Enligt det ovan sagda tyder alltså undersökningsresultaten generellt på att den berörda importen varit orsak till den negativa utvecklingen av gemenskapsindustrins ekonomiska situation.

c) Slutsats om verkan av den subventionerade importen

285. Det anses att de volymer av subventionerad import som ackumulerades på gemenskapens marknad under en mycket kort period sänkte priserna och medförde minskade marknadsandelar för gemenskapsindustrin. Importvolymerna gjorde att handlare och vissa större användare i gemenskapen kunde bygga upp lager, med negativa återverkningar för prISförhandlingarna med gemenskapsindustrin så tidigt som under undersökningsperiodens andra kvartal, och förlängde den period under vilken denna import pressade ner priserna. På grund av marknadens allmänna öppenhet blev användare och uppköpare på gemenskapens marknad snabbt medvetna om de exporterande tillverkarnas lågprispolitik. Detta framkallade och påskyndade nedgången av försäljningspriserna på marknaden och fick negativa effekter på gemenskapsindustrins marknadsandel och lönsamhet.

▼B

286. Följaktligen drar kommissionen slutsatsen att förekomsten av subventionerad lågprisimport spelade en viktig roll för försämringen av gemenskapsindustrins situation och således för den väsentliga skada som industrin lidit under undersökningsperioden.

3. Verkan av andra faktorer

a) *Utveckling av förbrukningen*

287. Under skadeundersökningsperioden ökade den synliga förbrukningen på gemenskapens marknad med 9 %. Mellan 1997 och undersökningsperioden steg den synliga förbrukningen med 0,4 %.
288. Med hänsyn till den kontinuerligt positiva utvecklingen av förbrukningen i volym sedan 1996 anses följaktligen att utvecklingen av förbrukningen inte kan kopplas samman med den skada som gemenskapsindustrin lidit under undersökningsperioden.

b) *Utbudsoverskott på gemenskapens marknad*

289. Påståendet om att det rådde ett utbudsoverskott på gemenskapens marknad i början av undersökningsperioden undersöktes också. Enligt vissa parter var det gemenskapsindustrin som kontinuerligt ökade sina leveranser till marknaden och således var huvudorsaken till utbudsoverskottet. Det höga kapacitetsutnyttjande som tillverkarna i gemenskapen uppnådde till följd av de stora leveranserna borde således utesluta att någon skada skulle kunna hänföras till importen från de berörda länderna.
290. Den utförliga undersökningen av den synliga förbrukningens utveckling under 1997 jämfört med undersökningsperioden har visat att den synliga förbrukningen under undersökningsperiodens två första kvartal var 1,4 miljoner ton högre än förbrukningen under de motsvarande kvartalen 1997. Denna jämförelse bör ses mot bakgrund av att 551 000 ton subventionerade varmvalsade ringar eller rullar importerades från de berörda länderna under undersökningsperiodens första två kvartal medan cirka 4 000 ton importerades under samma period 1997. Detta är en ökning med över 0,5 miljoner ton under undersökningsperiodens första hälft.
291. Dessutom bör man erinra sig att handlarna markant ökade sina lager under den första hälften av undersökningsperioden och på så sätt bidrog till utbudsoverskottet på gemenskapsmarknaden. Undersökningen visade att gemenskapsindustrin inte är särskilt aktiv i handlarnas försäljningskanaler medan de exporterande tillverkarna sålde stora mängder genom handlare. Gemenskapsindustrin bidrog alltså inte till handlarnas uppbyggande av lager under undersökningsperioden.
292. Sammanfattningsvis har undersökningen visat att den subventionerade importen ökade kraftigt under undersökningsperioden medan gemenskapsindustrins försäljning och produktion minskade till följd av en minskning av dess marknadsandel. Följaktligen bidrog ökningen av subventionerad lågprisimport i stor utsträckning till utbudsoverskottet.

c) *Import av varmvalsade ringar eller rullar från annat tredje land*

293. Förutom de länder som berörs av detta antisubventionsförfarande har andra exporterande länder, nämligen Bulgarien, Iran och Jugoslavien, berörts av ett antidumpningsförfarande.
294. Dessutom exporterade också andra länder varmvalsade ringar eller rullar till gemenskapen. De huvudsakliga exportörerna under undersökningsperioden var Ryssland, Slovakien, Rumänien, Ungern, Sydkorea och Indonesien.

▼B

295. Vissa exporterande tillverkare gjorde gällande att de utsatts för oerättigad diskriminering i jämförelse med vissa av de ovan nämnda tredje länderna som inte omfattades av undersökningen.
296. Det bör påpekas att det inte givits in något klagomål mot ovan nämnda tredje länder och att kommissionen följaktligen inte mottagit någon bevisning om subventionering och skada som kunde motivera inledandet av en undersökning. För övrigt har undersökningen inte givit vid handen några bevis för skadlig subventionering av export från dessa tredje länder varför påståendet om diskriminering måste anses ogrundat.
297. Under skadeundersökningsperioden visade den andel av den totala importen av den berörda produkten till gemenskapens marknad som utgjordes av import från annat tredje land som inte omfattades av något förfarande en vikande trend, även om den fortfarande var betydande. Importvolymen minskade från 3 miljoner ton 1995 till 2,4 miljoner ton under undersökningsperioden, vilket motsvarar en nedgång i volym på 20 %. Dessa länders andel av den totala importen var 99 % under 1995, men endast 74 % under undersökningsperioden. Andra tredje länders andel av gemenskapens marknad sjönk således under skadeundersökningsperioden med 20 %.
298. Importpriset på varmvalsade ringar eller rullar från annat tredje land följde den allmänna nedåtgående trenden på gemenskapens marknad och minskade med 9 %.
299. På grundval av dessa omständigheter och överväganden konstaterades att import från andra tredje länder som inte omfattades av något förfarande fortfarande var betydande och förekom kontinuerligt på gemenskapens marknad under hela skadeundersökningsperioden. Det framgick dock också att medan gemenskapsindustrins situation försämrades kraftigt mellan 1997 och undersökningsperioden, dvs. när den subventionerade importen ökade markant, var ökningen av importen från andra tredje länder starkt begränsad.
300. Därför kan påståendet från vissa exporterande tillverkare att importen av varmvalsade ringar eller rullar från andra tredje länder som inte omfattas av något förfarande är orsak till den skada som vållats gemenskapsindustrin inte beaktas.

d) *Andra tillverkare i gemenskapen*

301. Under undersökningsperioden svarade de tillverkare i gemenskapen som inte ingick i definitionen av gemenskapsindustrin för 35 % av den totala tillverkningen i gemenskapen.
302. Enligt tillgängliga uppgifter var under den undersökta perioden den ekonomiska situationen för andra sökande tillverkare av varmvalsade ringar eller rullar i gemenskapen lik gemenskapsindustrins situation. Deras försäljningsvolym ökade med 5 % under undersökningsperioden, en ökning som var lägre än uppgången i förbrukningen. Deras marknadsandel minskade följaktligen med 4 % i volym. Dessa tillverkare drabbades också av prisdepression, vilket framgår av minskningen av försäljningsvärdet på 6 %, och deras försäljningspriser låg i linje med gemenskapsindustrins.
303. De andra tillverkarna i gemenskapen hade följaktligen endast en begränsad inverkan på gemenskapsindustrins försämrade ekonomiska situation.

e) *Gemenskapsindustrins export*

304. Vissa exporterande tillverkare hävdade att gemenskapsindustrins situation försämrades på grund av den minskade exportverksamheten under skadeundersökningsperioden.
305. I undersökningen visades att försäljningsvolymen för export till tredje land sjönk med omkring 536 000 ton mellan 1995 och undersökningsperioden och med 299 000 ton mellan 1997 och

▼B

undersökningsperioden. Detta motsvarar en nedgång på 4,8 % respektive 2,9 % av gemenskapsindustrins sammanlagda försäljning. På denna grund kan kommissionen inte utesluta att denna exportnedgång inverkar på gemenskapsindustrins allmänna ekonomiska situation. Det bör dock erinras om att denna undersökning endast omfattar gemenskapsindustrins ekonomiska situation i fråga om gemenskapens fria marknad. Exportpriser och exportinkomster uteslöt således från analysen av skada.

f) Gemenskapsindustrins prioritering av leveranser till den företagsinterna marknaden

306. Ett antal användare av den berörda produkten på gemenskapens marknad hävdade att gemenskapsindustrin försökt uppnå en högre grad av integration i sin verksamhet under den undersökta perioden. I slutet av 1997 skulle gemenskapsindustrin ha prioriterat leveranser till närstående parter på den företagsinterna marknaden framför leveranser till oberoende parter på den fria marknaden, med resultatet att användarna tvangs söka leveranser utanför gemenskapen. Skadan kunde därför inte ha vållats av importen.
307. Kommissionen konstaterade att utvecklingen i volym av försäljningen till såväl närstående som icke-närstående kunder var nedåtgående mellan 1997 och undersökningsperioden. Utbudet till den företagsinterna marknaden utvecklades på liknande sätt, vilket visar att det fanns outnyttjad produktionskapacitet. Denna nedgång i försäljningsvolymen visade att det inte rådde någon brist i utbudet av den berörda produkten som kunde ha lett till en minskning av volymen av försäljningen till icke-närstående parter.

g) Den globala situationen för stålsektorn

308. Vissa exporterande tillverkare hävdade att gemenskapsindustrins situation, särskilt under undersökningsperiodens andra hälft, till stor del berodde på försämringen världen över av stålsektorns situation.
309. Tillgängliga uppgifter visade att en global nedgång ägde rum under undersökningsperioden. Försäljningspriserna föll i USA, Japan och Sydkorea. Försäljningspriserna i dessa länder var dock vid slutet av undersökningsperioden 15 %, 24 % respektive 7 % högre än priserna i gemenskapen.
310. Den globala situationen för stålindustrin och särskilt situationen i Sydostasien kan följaktligen inte förklara gemenskapsindustrins försämrade ekonomiska situation under den undersökta perioden.

4. Slutsats om orsakssamband

311. Denna analys visar att andra faktorer än den subventionerade importen från de berörda länderna kan ha bidragit till gemenskapsindustrins prekära situation under undersökningsperioden. I undersökningen har det dock visats att den plötsliga ökningen av importen, prisdepressionen och de berörda exporterande tillverkarnas prisunderskridande fick väsentliga negativa verkningar för gemenskapsindustrins ekonomiska situation. Därför dras slutsatsen att denna import, beaktad separat, har vållat gemenskapsindustrin väsentlig skada.

G. GEMENSKAPENS INTRESSE

1. Inledande anmärkningar

312. Syftet med utjämningsåtgärder är att motverka illojal handel som har en skadlig inverkan på gemenskapsindustrin och att återupprätta en situation som kännetecknas av effektiv konkurrens på gemenskapens marknad. Förutom undersökningen av subventionering, skada och orsakssamband undersökte kommis-

▼B

sionen huruvida det fanns några tvingande skäl för att dra slutsatsen att det inte skulle ligga i gemenskapens intresse att införa åtgärder. I detta syfte och på grundval av tillgängliga uppgifter granskades i enlighet med artikel 31.1 i grundbeslutet eventuella åtgärders verkningar för alla av förfarandet berörda parter samt konsekvenserna av att vidta respektive inte vidta åtgärder.

2. Gemenskapsindustrins intresse

313. När det förekommer skadevällande subventionering orsakad av subventionerad lågprisimport ligger det i en gemenskapsindustris intresse att effektiv konkurrens återställs.
314. Undersökningen har visat att det på gemenskapens marknad för varmvalsade ringar eller rullar förekom produkter med ursprung i de berörda länderna som såldes till priser som underskred gemenskapsindustrins priser. Den därav följande skadliga situationen kunde behärskas så länge som importvolymen var begränsad. Den stora volymen subventionerad import, som plötsligt översvämmade gemenskapens marknad under en mycket kort tid under undersökningsperioden, medförde dock en prisdepression som fick betydande inverkan på gemenskapsindustrins ekonomiska situation. Som ett resultat av detta är gemenskapsindustrins ställning kraftigt försvagad och denna industri har ett intresse av att situationen korrigeras.
315. Under skadeundersökningsperioden genomförde gemenskapsindustrin och andra i gemenskapen belägna tillverkare stora rationaliserings- och omstruktureringsprojekt vilka ännu pågår. Fullbordandet av dessa projekt är viktigt med hänsyn till globaliseringen av stålmarknaden. Dessa ansträngningar av gemenskapsindustrin visar att den har anpassningsförmåga, konkurrenskraft och överlevnadsförmåga på global nivå.
316. Om utjämningsåtgärder infördes skulle sysselsättningen, som steg under skadeundersökningsperioden, kunna bibehållas och möjligen ökas, beroende på förbrukningens utveckling. Undersökningsresultaten visar att gemenskapsindustrin har förlorat avsevärda försäljningsvolymen och fått vidkännas sjunkande priser, särskilt mot slutet av undersökningsperioden. De föreslagna utjämningsåtgärderna, vilka som ett vägt genomsnitt uppgår till omkring 6 % för de samarbetsvilliga exporterande tillverkarna, borde göra det möjligt för gemenskapsindustrin att återhämta sig från sin skadliga situation genom att antingen höja sina priser eller öka sina försäljningsvolymen.
317. Med tanke på den otillräckliga lönsamheten under 1996 och 1997 och den väsentliga skadan under undersökningsperioden är det i högsta grad sannolikt att gemenskapsindustrins ekonomiska situation i avsaknad av åtgärder för att motverka den subventionerade importens negativa verkningar kommer att förvärras ytterligare. Detta kan i sista hand medföra produktionsminskningar och nedläggningar av verksamheter, vilket skulle hota sysselsättningen i gemenskapen.

3. Användares och i gemenskapen närstående verksamheters intresse

318. För att kommissionen skulle kunna utvärdera verkningarna för användare av att åtgärder vidtas eller inte vidtas sände den frågeformulär till de kända användarna på gemenskapens marknad. En undersökning på plats utfördes hos en större användare i syfte att man skulle kunna kontrollera inlämnade uppgifter. Följande slutsatser baseras på de svar som användare lämnat.
319. Användarna konstaterades själva ha stått för 40 % av den totala importen av varmvalsade ringar eller rullar från de berörda länderna och sysselsatte 4 000 personer i gemenskapen.
320. Användarna hävdade att om utjämningsåtgärder infördes skulle de inte längre kunna välja mellan olika försörjningskällor och

▼B

de fruktade att de skulle bli helt beroende av gemenskapstillverkarnas goda vilja. Dessa tillverkare skulle ha en stor företagsintern marknad att försörja och de hade redan en andel på 75 % av gemenskapens fria marknad. De anförde att dessa tillverkares försäljning på den företagsinterna marknaden och en stor del av deras försäljning på den fria marknaden gick till närliggande företag, vilkas produkter i senare led i förädlingskedjan direkt konkurrerade med användarnas produkter. Användarna i fråga uppgav även att gemenskapsindustrin levererade till oberoende användare först efter det att deras närliggande företags behov helt var tillfredsställda. De närliggande användarföretagen skulle dessutom redan kunna köpa produkten i fråga till priser som låg under marknadsnivån. Under dessa omständigheter ansåg användarna att ett införande av utjämningsåtgärder skulle ge gemenskapsindustrin en avgörande och oerättlig konkurrensfördel i senare led i förädlingskedjan. Detta skulle inte kunna ligga i gemenskapens intresse.

321. Dessa användare gjorde slutligen gällande att utjämningsåtgärder troligen skulle vålla försörjningsbrist för oberoende kunder, vilket rådde på gemenskapens marknad vid slutet av 1997. En sådan situation skulle klart strida mot EKSG-fördraget.
322. Syftet med utjämningsåtgärder är inte att hindra användare från att importera varmvalsade ringar eller rullar från de berörda länderna, utan att se till att denna import sker till icke-skadevållande priser. Även om utjämningsåtgärder införs kommer dessa produkter alltid att förekomma på gemenskapens marknad och innebära att användarföretag kan välja bland olika försörjningskällor.
323. Kommissionen uppskattade att en vägd genomsnittlig utjämningsåtgärd på 6 % på import av varmvalsade ringar eller rullar från de berörda länderna skulle kunna leda till en höjning på högst cirka 1,2 % av de totala råmaterialkostnaderna för användarföretagen. Denna ytterligare kostnad uppskattas medföra att de totala tillverkningskostnaderna ökar med ungefär 0,8 %, med hänsyn till sammansättningen av olika inköpskällor och det genomsnittliga förädlingsvärdet i produkter i senare led i förädlingskedjan.
324. Denna uppskattade ytterligare tillverkningskostnad för användarföretagen, antingen den övervältras på företagets kunder eller ej, hotar inte dessa företags lönsamhet. Denna kostnad bör dessutom ses mot bakgrund av en förväntad positiv utveckling för varmvalsade ringar eller rullar under förhållanden som kännetecknas av rättvisa handelsvillkor.
325. När det gäller försäljningspriserna på den fria marknaden erinras det om att inga betydande skillnader konstaterades förekomma mellan gemenskapsindustrins priser till närliggande respektive icke-närliggande kunder. Påståendet om att gemenskapsindustrin inte hade levererat eller hade tillämpat en prioriteringsordning för leveranserna av varmvalsade ringar eller rullar beroende på dess anknytning till kunderna under skadeundersökningsperioden kan inte beaktas, eftersom inga bevis i detta avseende har lagts fram. Tvärtom konstaterades det att vissa försäljningskontrakt som ingåtts med gemenskapsindustrin hade annullerats.
326. Mot bakgrund av detta anses det att eventuella negativa verkningar för användarna av att det vidtas åtgärder mot den subventionerade importen från de berörda länderna inte kan uppväga de positiva verkningarna för alla andra aktörer som verkar på gemenskapens marknad.

4. Konsekvenser för konkurrensen på gemenskapens marknad

327. Vissa parter hävdade att utjämningsåtgärder skulle minska konkurrensen på gemenskapens marknad och uppmuntra bildandet av stora stålföretagsgrupper. De anförde att större stålföretag, t.ex. British Steel och Sollac, under senare tid hade

▼B

ökat i storlek genom att fusionera med eller köpa upp andra stålföretag. Dessa företagsgrupper konkurrerar även i fråga om produkter i senare led i förädlingskedjan med oberoende användare, vilka för det mesta utgörs av små eller medelstora företag. En sådan koncentration kan medföra att många sådana oberoende användare upphör med sin verksamhet, vilket skulle minska sysselsättningen i gemenskapen.

328. När det gäller påståendet om begränsningen av konkurrensen bör det erinras om att det finns ett flertal alternativa försörjningskällor, bl.a. Ryssland, Indonesien, Ungern, Rumänien, Sydkorea, Slovakien och Brasilien, som exporterar varmvalsade ringar eller rullar till gemenskapen. Det finns också hundratals stålcentraler, lagerhållare och handlare som säljer produkten i fråga i huvudsak till små och medelstora användare. Slutligen finns det förutom gemenskapsindustrin flera andra ståltillverkare i gemenskapen, vilka är belägna i Finland, Frankrike, Österrike och Grekland.
329. Med hänsyn till att nivån på de föreslagna åtgärderna ur ekonomisk synvinkel inte är sådan att gemenskapens marknad stängs för de berörda länderna verkar det inte finnas någon risk för att konkurrensen på marknaden skulle begränsas.

5. Utbudsunderskott på gemenskapens marknad

330. Några exporterande tillverkare från de berörda länderna och användare i gemenskapen gjorde gällande att ett införande av utjämningsåtgärder skulle medföra ett utbudsunderskott, i synnerhet för oberoende användarindustrier. Detta påstående grundades på att gemenskapsindustrin själv inte kunde försörja gemenskapens hela fria marknad, i synnerhet på grund av dess för närvarande höga kapacitetsutnyttjande.
331. Andra berörda parter hävdade att gemenskapsindustrin inte har kapacitet att försörja sina egna närstående företag på den fria marknaden och således inte kan kompensera för en eventuell minskning av importen till följd av utjämningsåtgärder.
332. I detta sammanhang bör det noteras att eftersom tillverkarna i gemenskapen inte kan försörja hela den fria marknaden i gemenskapen kommer import från tredje land alltid att behövas, och gemenskapens marknad kommer alltid att vara öppen för sådan import, förutsatt att den sker i enlighet med grundbeslutet.
333. Under alla omständigheter kommer gemenskapsindustrin, övriga tillverkare i gemenskapen och exporterande tillverkare från länder som inte berörs av detta förfarande att kunna fortsätta att försörja gemenskapens marknad. Även de exporterande tillverkarna från de berörda länderna kommer att kunna fortsätta att försörja gemenskapens marknad, eftersom de föreslagna åtgärderna inte innebär att marknaden stängs för dem.
334. På grundval av dessa omständigheter och överväganden anses det att påståendet om att ett införande av utjämningsåtgärder kommer att medföra ett utbudsunderskott inte är berättigat.

6. Slutsats om gemenskapens intresse

335. Kommissionen anser att ett införande av utjämningsstullar är av nöden för att förhindra ytterligare subventionerad lågprisimport och för att undvika att gemenskapsindustrins situation förvärras ytterligare. Ett införande av åtgärder i detta fall kommer dessutom att återställa effektiva konkurrensvillkor för alla aktörer i gemenskapen. En granskning av de olika intressen som berörs av detta förfarande visar att det inte finns några tvingande skäl mot att införa slutgiltiga utjämningsåtgärder. Ett införande av slutgiltiga utjämningsåtgärder bedöms därför inte strida mot gemenskapens intresse.

▼B

H. SLUTGILTIGA ÅTGÄRDER

336. Efter fastställandet av att den subventionerade importen med ursprung i Indien och Taiwan har vållat gemenskapsindustrin väsentlig skada och att det inte finns några tvingande skäl för att inte vidta åtgärder, anses det att slutgiltiga utjämningsåtgärder bör införas.

1. Nivå för undaröjande av skada

337. Vid fastställandet av tullarnas nivå beaktades de konstaterade subventionsmarginalerna och det tullbelopp som är nödvändigt för att undanröja den skada som den subventionerade importen vållat gemenskapsindustrin. Den nödvändiga prishöjningen fastställdes på grundval av en jämförelse mellan det vägda genomsnittliga importpriset, som det fastställts vid beräkningen av prisunderskridandet, och det icke-skadevällande priset för olika typer av varmvalsade ringar eller rullar som säljs av gemenskapsindustrin på gemenskapens marknad.
338. Det tullbelopp som krävs för att undanröja verkan av den skadevällande subventioneringen bör göra det möjligt för gemenskapsindustrin att täcka sina tillverkningskostnader och uppnå en skälig vinst på sin försäljning. I detta sammanhang ansågs att den vinstmarginal före skatt på 12,9 % av omsättningen som angivits av gemenskapsindustrin utgjorde en rimlig grund, med beaktande av behovet av långsiktiga investeringar och den avkastning som gemenskapsindustrin rimligen kunde förväntas uppnå i avsaknad av skadevällande subventionering.
339. I enlighet med detta och med hänsyn till den vinstnivå som gemenskapsindustrin uppnådde under undersökningsperioden, fastställdes nivåer för undanröjande av skada typ för typ som skillnaden mellan gemenskapsindustrins faktiska nettoförsäljningspris och det faktiska nettoförsäljningspriset för jämförbara importmodeller. Skillnaden uttrycktes sedan i procent av importpriset cif vid gemenskapens gräns före tull.

2. De slutgiltiga tullarnas nivå

340. Mot bakgrund av detta anses det att slutgiltiga utjämningsstullar bör införas på en nivå som motsvarar de konstaterade subventionsmarginalerna, men att tullarna enligt artikel 15.1 i grundbeslutet aldrig får överskrida de skademarginaler som fastställts enligt ovan.
341. Följande utjämningsstullsats bör tillämpas på priset fritt gemenskapens gräns, före tull:

(%)

Land/Företag	Skademarginal i %	Sammanlagd subventionsmarginal (%)	Föreslagen utjämningsstull i (%)
Indien	23,8	13,1	13,1
— Essar	6,4	4,9	4,9
— SAIL	23,8	12,3	12,3
— TISCO	6,4	8,7	6,4
Taiwan	29,3	4,4	4,4
— CSC	8,9	4,4	4,4
— Yieh Loong	3,9	0,3	0,0

342. De individuella företagsspecifika utjämningsstullsatsen som anges i detta beslut har fastställts på grundval av avgörandena i denna undersökning. De återspeglar följaktligen den situation som konstaterats föreligga avseende dessa företag under denna undersökning. Dessa tullsatsen (i motsats till den landsomfattande tullsats som är tillämplig på alla andra företag) bör således endast tillämpas på import av produkter med ursprung i

▼B

berört land som tillverkats av företagen i fråga, dvs. av de specifika rättsliga enheter som nämns. Import av produkter som tillverkats av ett annat företag som inte uttryckligen nämns med namn och adress i artikeltexten i denna förordning, inbegripet enheter som är de uttryckligen nämnda enheterna närstående, kan inte omfattas av dessa tullsatsar utan bör omfattas av den tullsats som tillämpas på alla andra företag.

343. En begäran om tillämpning av individuella företagsspecifika utjämningstullsatsar (t.ex. till följd av en ändring av företagets namn eller inrättandet av nya tillverknings- eller försäljningsenheter) bör utan dröjsmål sändas till kommissionen⁽¹⁾ tillsammans med alla relevanta uppgifter, särskilt vad gäller eventuella förändringar av företagets verksamhet i samband med tillverkning, inhemsk försäljning eller export som hänger samman med namnändringen eller ändringen av tillverknings- eller försäljningsenheter. I förekommande fall kommer kommissionen efter samråd med rådgivande kommittén att ändra detta beslut därmed genom att uppdatera förteckningen över de företag som omfattas av individuella tullsatsar.
344. För att inte premiera bristande samarbetsvilja ansåg kommissionen, vad gäller Indien, det lämpligt att fastställa tullsatsen för de icke-samarbetsvilliga företagen till summan av den högsta nivå som fastställts för varje enskilt subventioneringsprogram för de samarbetsvilliga företagen, dvs. 13,1 %.
345. De taiwanesiska exporterande tillverkarnas bristande samarbetsvilja skulle också ha kunnat motivera anförandet av en högre övrig utjämningstull. Eftersom den övriga antidumpingstullen i det parallella antidumpningsförfarandet mot Taiwan överstiger skadetröskeln är det dock inte nödvändigt att göra en sådan beräkning.

3. Åtaganden

346. Exporterande tillverkare i Indien gjorde prisåtaganden i enlighet med artikel 13.1 b i grundbeslutet.
347. Kommissionen anser att åtagandena från de exporterande tillverkarna i Indien kan godtas. Detta förutsätter att företagen vid import för medlemsstaternas tullförvaltning visar upp en giltig åtagandefaktura i vilken tillverkaren klart identifieras och som innehåller de uppgifter som anges i bilagan. Om en sådan faktura inte uppvisas bör den tillämpliga utjämningstullsatsen betalas.
348. Om ett åtagande överträds eller återtogs får i enlighet med artikel 13.9 och 13.10 i grundbeslutet en utjämningstull införas.

I. AVSLUTANDE AV FÖRFARANDET

349. Med hänsyn till avgörandena om omfattningen av importen med ursprung i Sydafrika bör förfarandet avseende detta land avslutas.

HÄRIGENOM FÖRESKRIVS FÖLJANDE.

Artikel 1

1. En slutgiltig utjämningstull skall införas på import av vissa valsade platta produkter av järn eller olegerat stål, med en bredd av minst 600 mm, varken pläterade, på annat sätt metallöverdragna eller försedda med annat överdrag, i ringar eller rullar, inte vidare bearbetade efter varmvalsningen, enligt ►C1 KN-nummer 7208 10 00, 7208 25 00, 7208 26 00, 7208 27 00, 7208 36 00, 7208 37 10, 7208 37 90, 7208 37 10, 7208 38 90, 7208 39 10 och 7208 39 90, med ursprung i Indien eller Taiwan. ◀

⁽¹⁾ Europeiska kommissionen, Generaldirektoratet för handel, direktorat C, DM 24 - 8/38 Rue de la Loi/Wetstraat 200 - B-1049 Bryssel.

▼ **B**

2. Följande tullsatsers skall tillämpas på priset fritt gemenskapens gräns, före tull, för produkter som tillverkats av nedanstående företag:

Land	Företag	Utjämnings-tullsats (i %)	Taric-tilläggsnummer
▼ M1 Indien	► M2 Ispat Industries Ltd, "Park Plaza", 71 Park Street, Calcutta – 700 016, Indien ◀	► M2 9,8 ◀	► M2 A204 ◀
▼ M2	Jindal Vijayanagar Steel Ltd, Jindal Mansion, 5-A. G. Deshmukh Marg, Mumbai – 400 026, Indien	5,7	A270
	Essar Steel Ltd, 27 th KM, Surat Hazira Road, Hazira 394270, Dist: Surat, State: Gujarat	4,9	A076
	Steel Authority of India Limited, Ispat Bhavan, Integrated Office Complex, Lodhi Road, New Delhi – 110 003	12,3	A077
	Tata Iron & Steel Company Limited, 43 Chowringhee Road, Calcutta 700 071	6,2	A078
	Alla övriga företag	13,1	A999
▼ B Taiwan	China Steel Corp., 1 Chung Kang Road, Hsiao Kang, Kaohsiung 81233	4,4	A071
	Yieh Loong Enterprise Co., Ltd., 317 Yu Liao Road, Chiao Tou Hsiang, Kaohsiung Hsien	0,0	A072
	Alla andra företag	4,4	A999

3. Trots vad som sägs i punkt 1 skall den slutgiltiga utjämnings-tullen inte tillämpas på import som övergått till fri omsättning i enlighet med artikel 2.

4. Om inte annat anges skall gällande bestämmelser om tullar tillämpas.

Artikel 2

1. De åtaganden som i samband med detta antisubventionsförfarande gjorts av följande företag skall godtas:

Företag	Land	TARIC-tilläggsnummer
Essar Steel Ltd, 27th KM, Surat Hazira Road, Hazira 394270, Dist: Surat, State: Gujarat	Indien	A083
The Steel Authority of India Limited, Central Marketing Organisation, Transport & Shipping Department, Ispat Bhawan 40, Jawaharlal Nehru Road, Calcutta – 700 071	Indien	A084
Tata Iron & Steel Company Limited, 43 Chowringhee Road, Calcutta – 700 071	Indien	A075
▼ M2 Ispat Industries Ltd, "Park Plaza", 71 Park Street, Calcutta — 700 016	Indien	A204
▼ M3 Jindal Vijayanagar Steel Ltd, Jindal Mansion, 5 — A. G. Deshmukh Marg, Mumbai — 400 026	Indien	A270

▼B

2. Import som sker i enlighet med dessa åtaganden och deklarerats enligt tillämpligt Taric-tilläggsnummer skall vid övergång till fri omsättning befrias från den utjämningstull som anges i artikel 1.2 när produkterna i fråga tillverkats av något av de företag som anges i tabellen i punkt 1 och direkt exporteras till och faktureras ett importföretag i gemenskapen.

Befrielsen från tull skall emellertid förutsätta att det för den berörda medlemsstatens tullförvaltning visas upp en giltig ►**M2** faktura ◀ som utställts av det exporterande företaget och som innehåller de väsentliga uppgifter som skall anges enligt förteckningen i bilagan.

Artikel 3

I enlighet med artikel 24.6 i beslut nr 1889/98/EKSG skall medlemsstaterna i sina rapporter till kommissionen för varje övergång till fri omsättning ange uppgift om importår, importmånad, KN- och Taric-nummer, Taric-tilläggsnummer, typ av åtgärd, ursprungsland, kvantitet, värde, utjämningstull, importerande medlemsstat och, i förekommande fall, tillverkningsintygets serienummer.

Artikel 4

Antisubventionsförfarandet rörande import av vissa valsade platta produkter av järn eller olegerat stål, med en bredd av minst 600 mm, varken pläterade, på annat sätt metallöverdragna eller försedda med annat överdrag, i ringar eller rullar, inte vidare bearbetade efter varmvalsningen, med ursprung i Sydafrika, skall avslutas.

Artikel 5

Detta beslut träder i kraft samma dag som det offentliggörs i *Europeiska gemenskapernas officiella tidning*.

Detta beslut är till alla delar bindande och direkt tillämpligt i alla medlemsstater.

▼ M2

BILAGA

Uppgifter som skall anges på den faktura som åtföljer försäljning som omfattas av åtagandet (artikel 2.2)

1. Rubriken ”FAKTURA SOM ÅTFÖLJER VAROR SOM OMFATTAS AV ETT ÅTAGANDE”.
2. Namnet på det företag som utfärdar fakturan.
3. Fakturanummer.
4. Dag för utfärdande av fakturan.
5. Det TARIC-tilläggsnummer enligt vilket de fakturerade varorna skall tulldeklareras vid gemenskapens gräns (vilket anges i beslutet).
6. En exakt beskrivning av varorna med bl.a. följande uppgifter:
 - Företagets produktkodnummer (CPC) (i tillämpliga fall).
 - Produktkodnummer (PCN) (vilket fastställs i det åtagande som gjorts av den tillverkande exportören i fråga).
 - Tekniska specifikationer för produktkodnumret.
 - KN-nummer.
 - Kvantitet (i ton).
7. Beskrivning av försäljningsvillkoren, med bl.a. följande uppgifter:
 - Pris per ton.
 - Betalningsvillkor.
 - Leveransvillkor.
 - Sammanlagda rabatter och avdrag.
8. Namnet på den första importerande köpare till vilken fakturan utfärdats direkt av det berörda företaget.
9. Namnet på den företrädare för företaget som har utfärdat fakturan samt följande undertecknade försäkran:

”Jag intygar härmed att försäljningen för direkt export till Europeiska gemenskapen av de varor som avses i denna faktura omfattas av och sker enligt villkoren i det åtagande som gjorts av [företagets namn] och som godtagits av Europeiska kommissionen genom [beslut nr 842/2002/EKSG]. Jag försäkrar att uppgifterna i denna faktura är fullständiga och korrekta.”