2026/2547

16.11.2026 г.

РЕГЛАМЕНТ ЗА ИЗПЪЛНЕНИЕ (ЕС) 2026/2547 НА КОМИСИЯТА

от 13 ноември 2026 година

за налагане на окончателно антидъмпингово мито върху вноса на някои студеновалцовани плоски продукти от стомана с произход от Индия, Япония, Тайван, Турция и Виетнам

ЕВРОПЕЙСКАТА КОМИСИЯ,

като взе предвид Договора за функционирането на Европейския съюз,

като взе предвид Регламент (ЕС) 2016/1036 на Европейския парламент и на Съвета от 8 юни 2016 г. за защита срещу дъмпингов внос от страни, които не са членки на Европейския съюз ([1]) („основния регламент“), и по-специално член 9 от него,

като има предвид, че:

1. ПРОЦЕДУРА

1.1. Започване

(1) На 18 септември 2025 г. Европейската комисия („Комисията“) започна антидъмпингово разследване по отношение на вноса на определени студеновалцовани плоски продукти от стомана (СВПП) с произход от Индия, Япония, Тайван, Турция и Виетнам („засегнатите държави“) въз основа на член 5 от основния регламент. Тя публикува известие за започване на процедура в *Официален вестник на Европейския съюз* ([2]) („известието за започване“).

(2) Комисията започна разследването вследствие на жалба, подадена на 4 август 2025 г. от EUROFER („жалбоподателя“). Жалбата бе подадена от името на промишлеността на Съюза за производство на СВПП по смисъла на член 5, параграф 4 от основния регламент. В жалбата се съдържаха доказателства за дъмпинг и за произтичаща от него съществена вреда, които бяха счетени за достатъчно основание за започване на разследването.

1.2. Регистрационен режим

(3) С Регламент за изпълнение (ЕС) 2025/2432 на Комисията ([3]) („регламента за регистрационния режим“) Комисията въведе регистрационен режим за вноса на разглеждания продукт.

1.3. Заинтересовани страни

(4) В известието за започване Комисията прикани заинтересованите страни да се свържат с нея, за да вземат участие в разследването. Освен това Комисията изрично информира жалбоподателя, другите известни производители от Съюза, известните производители износители и органите на Индия, Япония, Тайван, Турция и Виетнам, както и известните вносители, доставчиците, ползвателите, търговците и сдруженията, за които е известно, че са засегнати, за започването на разследването и ги прикани да вземат участие.

(5) Всички заинтересовани страни имаха възможност да представят коментари относно започването на разследването и да поискат да бъдат изслушани от Комисията и/или от служителя по изслушванията при търговските процедури.

([1]) ОВ L 176, 30.6.2016 г., стр. 21, ELI: http://data.europa.eu/eli/reg/2016/1036/oj.

([2]) Известие за започване на антидъмпингова процедура по отношение на вноса на някои студеновалцовани плоски продукти от стомана (СВПП) с произход от Индия, Япония, Тайван, Турция и Виетнам (ОВ C, C/2025/5025, 18.9.2025 г., ELI: http://data.europa.eu/eli/C/2025/5025/oj).

([3]) Регламент за изпълнение (ЕС) 2025/2432 на Комисията от 3 декември 2025 г. за въвеждане на регистрационен режим за вноса на някои студеновалцовани плоски продукти от стомана с произход от Индия, Япония, Тайван, Турция и Виетнам с оглед на налагането на антидъмпингови мита върху този внос (ОВ L, 2025/2432, 4.12.2025 г., ELI: http://data.europa.eu/eli/reg_impl/2025/2432/oj).

(6) На 18 септември 2025 г. Daido Steel Co., Ltd („Daido“), японски производител на различни специални стоманени продукти, включително СВПП, поиска да стане заинтересована страна в разследването, като заяви, че е засегнато от резултата от разследването в качеството на производител на продукта, предмет на разследването, който е изнасял малки количества в миналото, и че възнамерява да възобнови износа за ЕС в близко бъдеще. На 2 октомври 2025 г. Комисията отхвърли искането на Daido, тъй като според отговора на формуляра за изготвяне на извадката за производителите износители Daido не е изнасяло разглеждания продукт през разследвания период. На 9 октомври 2025 г. Daido поиска от служителя по изслушванията да се намеси, така че службите на Комисията да признаят статута на Daido като заинтересована страна, която има ясен интерес от резултата от разследването и заявява намерението си да отправи искане за изключване на продукт. На 4 декември 2025 г., след като проучи задълбочено въпроса със службите на Комисията, служителят по изслушванията издаде препоръка относно искането на Daido за статут на заинтересована страна. Препоръката обаче не е необходимо да се разглежда, тъй като на 18 февруари 2026 г. службите на Комисията уведомиха Daido, че е установено, че то е свързано с включения в извадката производител износител в Japan Nippon Steel Corporation („Nippon Steel“), и поради това Daido може да представи своите изявления в контекста на разследването като част от групата на Nippon Steel. На 4 март 2026 г. Daido подаде своето искане за изключване на продукт, което е разгледано по-долу в раздел 2.4. На 24 август 2026 г. Daido представи коментари по общия документ за разгласяването и по този начин получи пълна възможност да упражни правата си като заинтересована страна.

(7) След окончателното разгласяване турският производител износител Tezcan Galvanizli Yapı Elemanları Sanayi ve Tic. A.Ş. („Tezcan“) поиска да бъде считан за невключен в извадката оказал съдействие производител износител. Дружеството заяви, че Комисията следва да вземе предвид конкретни обстоятелства, а именно факта, че Tezcan е изнасяло ограничени количества за Съюза, а по време на настоящото разследване то е участвало активно в преглед с оглед изтичане на срока на действие на мерките.

(8) Комисията отхвърли искането. Дружеството беше надлежно информирано за разследването в деня на започването му. Дружеството обаче не предостави отговор във връзка с изготвянето на извадката, нито се регистрира като заинтересована страна. В допълнение към информацията за започване на разследването, предоставена от Комисията, дружеството беше уведомено за процедурата от правителството на Турция (ПТ), което събра данни от производителите на СВПП за целите на отговора на ПТ на въпросника относно съществуването на специфична пазарна ситуация в Турция.

1.4. **Коментари относно започването на процедурата**

1.4.1. *Твърдения относно специфичната пазарна ситуация*

(9) В самото начало Комисията отбеляза, че в жалбата са представени достатъчно доказателства по смисъла на член 5 от основния регламент за дъмпинг без никаква корекция за специфична пазарна ситуация (СПС), за да се обоснове започването на разследването. В действителност, както е посочено в раздел 3 от известието за започване, в жалбата бяха представени достатъчно доказателства за дъмпинг, изчислен въз основа на сравнение между цената на вътрешния пазар и експортната цена (на ниво франко завода) на продукта, предмет на разследването, когато същият се продава за износ за Съюза, без никакви корекции във връзка със СПС, както твърди жалбоподателят. Дъмпинговите маржове, получени в резултат на това сравнение, бяха значителни за всички засегнати държави и като такива представляваха достатъчно доказателство за дъмпинг, което дава основание за започване на разследване за всички засегнати държави. Освен това разпоредбите на член 2, параграф 3 от основния регламент относно СПС, както и всички други разпоредби на посочения член, се прилагат за определянето на нормалната стойност, независимо от доказателствата, предоставени в жалбата. Следователно нито едно от твърденията относно доказателствата и твърденията за СПС в жалбата не може да постави под въпрос заключението по отношение на наличието на достатъчно доказателства, на които се основава започването на разследването, или правото на Комисията да разследва дали е налице специфична пазарна ситуация в целевите държави.

1.4.1.1. Твърдения относно ефекта на „изтласкване“

(10) Така наречените „ефект на изтласкване“ е обяснен в раздел 3.1.

(11) POSCO VIETNAM Co., Ltd, Ho Chi Minh City (POSVIET) и Tatmetal Çelik Sanayi ve Ticaret A., Истанбул (Tatmetal) заявиха, че доказателствата за СПС, включени в жалбата по отношение на Виетнам и Турция, не са достатъчни, за да представляват *prima facie* доказателства по смисъла на член 5.2 от Антидъмпинговото споразумение на СТО (АДС).

POSVIET и Tatmetal се позовават на заключенията на групата съдебни заседатели на СТО по делото *Австралия — антидъмпингови мерки относно хартията* ([4]), която приема, че „[от] определението „специфична“ следва, че пазарната ситуация трябва да бъде „отделна, индивидуална, единична, специфична“. Освен това POSVIET заяви, че групата съдебни заседатели на СТО по делото *ЕС — Методики за коригиране на разходите II (Русия)* ([5]) е посочила, че терминът „специфична“ изключва възможността „обща ситуация“ да се квалифицира като специфична пазарна ситуация. POSVIET заяви, че макар да не е необходимо дадена пазарна ситуация да бъде изключителна за вътрешния пазар на дадена държава, тя все пак трябва да бъде локализирано явление, т.е. явление, което се проявява в рамките на този конкретен пазар, а не да отразява широко или глобално обстоятелство. POSVIET и Tatmetal стигнаха до заключението, че тъй като жалбоподателят твърди, че китайският свръхкапацитет бързо се е изчерпал за останалата част от света, това вече не е ситуация, специфична за вътрешните пазари на петте целеви държави, а разпространена, глобална тенденция — вид „обща ситуация“, която се изключва от групите съдебни заседатели на СТО.

(12) Освен това POSVIET заяви, че жалбата е твърде обща по отношение на продуктовия пазар, засегнат от предполагаемия ефект на изтласкване на китайския свръхкапацитет, тъй като се отнася до „свръхкапацитета в стоманодобива (включително за СВПП) в световен мащаб“. POSVIET заяви, че тази предполагаема ситуация се наблюдава в световен мащаб и извън пазарите на СВПП, което се доказва от твърдението в жалбата, че „световният свръхкапацитет изкуствено е понижил международните цени на стоманата в световен мащаб“. POSVIET заяви, че пазарна ситуация, засягаща такава гама от продукти на повечето международни пазари, е точно обратната на „специфична“.

(13) Освен това Tatmetal изтъкна, че в глобалния обем на китайския износ на студеновалцовани плоски продукти от стомана Турция е измежду първите десет държави, към които този износ е бил осъществяван, но вносът в Турция е представлявал само 3,5 % от китайския износ на продукта, предмет на разследването. Tatmetal заяви, че Турция не е уязвима по отношение на китайския внос на студеновалцовани плоски продукти от стомана, като се има предвид, че КНР е едва третият по големина източник на внос. Освен това Tatmetal заяви, че жалбата не предоставя причинно-следствена връзка между китайския свръхкапацитет и поведението по отношение на ценообразуването от страна на дружествата в Турция, произвеждащи продукта, предмет на разследването, и че финансовите резултати на Tatmetal подкопават предпоставката на твърденията за ефект на изтласкване.

(14) Жалбата включва информация относно рязкото увеличаване на китайския внос на СВПП във Виетнам и Турция от 2019 г. до 2024 г. ([6]). Освен това жалбата включваше информация за дела на китайския внос в общия внос на СВПП от Виетнам и Турция ([7]) и за сравнението между цените на китайския внос във Виетнам и Турция, цените на вътрешния пазар на Виетнам и Турция между 2019 г. и 2024 г. ([8]) и тяхното въздействие върху цените на вътрешния пазар на Виетнам и Турция. Освен това тези елементи се отнасят и до разследвания период, анализиран в жалбата (т.е. 2024 г.), за който се отнасят и финансовите резултати на дружествата. Жалбата включваше достатъчно доказателства за СПС на вътрешния пазар във Виетнам и Турция. Поради това Комисията отхвърли това твърдение.

(15) Органите на Тайван заявиха, че доказателствата за СПС, включени в жалбата по отношение на Тайван, са недостатъчни, за да представляват *prima facie* доказателства по смисъла на член 5.2 от АДС на СТО. Според органите на Тайван повечето от доказателствата, представени като обосновка за съществуването на СПС, не се отнасят до вътрешния пазар в Тайван, тъй като жалбоподателят е представил по отношение на Тайван само финансовите резултати на двама производители на стомана в Тайван. Тези финансови резултати се отнасят до цялото дружество и/или група и не се отнасят конкретно до СВПП. Освен това те се позоваха на 2024 г., докато жалбоподателят анализира периода 2015—2020 г., за да определи корекцията на рентабилността, необходима поради СПС.

([4]) Доклад на групата съдебни заседатели, *Австралия — Антидъмпингови мерки по отношение на копирната хартия A4*, WT/DS529 и добавка 1, приет на 28 януари 2020 г., DSR 2020: I, стр. 261, точка 7.21.

([5]) Доклад на групата съдебни заседатели, *Европейски съюз — Методологии за коригиране на разходите и някои антидъмпингови мерки по отношение на вноса от Русия (втора жалба)*, WT/DS494/R и добавка 1, разпространен до членовете на СТО на 24 юли 2020 г., обжалван на 28 август 2020 г., точка 7.180.

([6]) Вж. публично достъпната версия на жалбата, таблицата след точки 234 и 237.

([7]) Вж. публично достъпната версия на жалбата, таблицата след точка 239.

([8]) Вж. публично достъпната версия на жалбата, таблицата след точка 241.

(16) Жалбата включваше информация за рязкото увеличаване на китайския внос на СВПП в Тайван в периода 2019—2024 г. ([9]) Освен това жалбата включваше информация за дела на китайския внос в общия внос на СВПП в Тайван ([10]) и за сравнението между цената на китайския внос в Тайван и цените на вътрешния пазар на Тайван между 2019 г. и 2024 г. ([11]) и неговото въздействие върху цените на вътрешния пазар на Тайван. Освен това тези елементи се отнасят и до разследвания период, анализиран в жалбата (т.е. 2024 г.), за който се отнасят и финансовите резултати на дружествата. Поради това жалбата включваше достатъчно доказателства за наличието на СПС на вътрешния пазар на Тайван. Референтната стойност, използвана в жалбата за установяване на рентабилността на стоманодобивните дружества, се отнасяше до стоманодобивните дружества в света, с изключение на КНР, тъй като китайският свръхкапацитет не се е увеличил по същия начин. Поради това референтната стойност се отнасяше и за тайванските дружества. Жалбоподателят се позовава на 2015 г., 2017 г. и 2020 г., но предоставените данни включват хронологични редове от 2005 г. до 2020 г ([12]). Тези данни за рентабилността бяха използвани само като референтна стойност за определяне на печалбите, постижими от стоманодобивните дружества извън КНР, при сценарий, при който свръхкапацитетът на КНР не се е увеличил по същия начин. Поради това те са имали за цел единствено да илюстрират евентуална корекция на печалбата и да извършат симулация на изчисляването на печалба при нормални пазарни условия. Поради това Комисията отхвърли това твърдение.

(17) Органите на Тайван също така заявиха, че разликите в рентабилността на отделните дружества не са от значение за определянето на съществуването на СПС.

(18) Жалбоподателят се позова на рентабилността на двама производители износители в Тайван за изчисляването на дъмпинга, а не като доказателство за СПС. Във всеки случай Комисията счете, че промяната на рентабилността на отделно дружество във времето действително би могла да представлява достатъчно доказателство за СПС за целите на жалбата. Поради това Комисията отхвърли това твърдение.

(19) Освен това органите на Тайван заявиха, че СПС, за която се твърди в жалбата, не е намерила правно основание съгласно правото на СТО, тъй като групата съдебни заседатели по случая *Австралия — Антидъмпингови мерки по отношение на хартията* е подчертала, че СПС „е съсредоточена върху вътрешния пазар“ на засегнатата държава, а не в друга държава. ([13]). Според органите на Тайван в жалбата не е обяснено защо СПС, произтичаща от ефекта на изтласкване на китайския внос в засегнатите държави, би възникнала само в засегнатите държави, а не в други трети държави, включително Съюза.

(20) СПС, за която се твърди в жалбата по отношение на Тайван, не е нито свръхкапацитетът в световен мащаб, нито китайският свръхкапацитет като цяло, а по-скоро ефектът на изтласкване от пазара на китайския свръхкапацитет, който изкуствено е понижил цените на вътрешния пазар в Тайван. Поради това в жалбата бяха представени достатъчно доказателства за СПС конкретно за Тайван, както е посочено в съображение 16, както и за останалите четири засегнати държави. Ситуацията в други трети държави, включително Съюза, не беше от значение за започването на процедурата. Поради това Комисията отхвърли това твърдение.

(21) И накрая, органите на Тайван заявиха, че методиката в жалбата за коригиране на печалбата на местните производители в Тайван с информация извън държавата от световните производители на стомана е в явно противоречие с член 2.2.2 от АДС на СТО.

(22) Методиката на жалбата се основава на факта, че печалбата, реализирана от местните производители в Тайван, е опорочена от СПС като данни за продажбите на вътрешния пазар като цяло. Освен това информацията, използвана за извършване на корекция, не беше данни извън държавата, а по-скоро отразяваше действителната и хипотетичната печалба на световните дружества, като потенциално включваше и намалената и хипотетична рентабилност на тайванските производители. Поради това Комисията отхвърли това твърдение.

(23) Правителството на Япония (ПЯ) заяви, че за твърдението, че на японския пазар е имало СПС поради въздействието на свръхкапацитета на Китай, липсват каквито и да било доказателства.

([9]) Вж. публично достъпната версия на жалбата, таблицата след точки 234 и 237.
([10]) Вж. публично достъпната версия на жалбата, таблицата след точка 239.
([11]) Вж. публично достъпната версия на жалбата, таблицата след точка 241.
([12]) Вж. приложенията към публично достъпната версия на жалбата „OPEN_Annex_СВПП_Profit adjustment dumping_16.09.25“ и „OECD_GFSEC_Impacts of global excess capacity..._2024“.
([13]) Доклад на групата съдебни заседатели, *Австралия — антидъмпингови мерки по отношение на хартията*), точка 7.36.

(24) Жалбата включваше информация за тенденцията на китайския внос на СВПП в Япония в периода 2019—2024 г. ([14]) Освен това жалбата включваше информация за дела на китайския внос в общия внос на СВПП от Япония ([15]) и за сравнението между цената на китайския износ за Япония и цените на вътрешния пазар на Япония между 2019 г. и 2024 г. ([16]) и въздействието му върху цените на вътрешния пазар на Япония. Поради това жалбата включваше достатъчно доказателства за СПС на вътрешния пазар на Япония. Поради това Комисията отхвърли това твърдение.

(25) ПЯ, Nippon Steel, JFE Steel Corporation („JFE“) и Kobe Steel, Ltd. („Kobe“) заявиха, че в Япония не е имало СПС в резултат на китайския ефект на изтласкване. По-специално Nippon Steel, JFE и Kobe заявиха, че тъй като жалбоподателят твърди, че китайският свръхкапацитет е оказал въздействие върху петте засегнати държави, и признава, че китайският свръхкапацитет в стоманодобива е довел до китайски износ за други трети държави, световният капацитет не може да бъде СПС, която е „отделна, индивидуална, единствена, специфична“, според изискванията на групата съдебни заседатели по дело *Австралия — Антидъмпингови мерки по отношение на хартията* ([17]). Това, че свръхкапацитетът на СВПП не се ограничава до японския пазар, се доказва от факта, че според данните на Comtrade Япония не е била сред 10-те най-големи местоназначения за износа на китайски СВПП през 2024 г., който представлява едва 2,3 % от китайския износ. Те добавиха, че въздействието е разпределено почти равномерно в рамките на световната икономика и не е специфично за нито една държава или група държави.

(26) СПС, за която се твърди в жалбата по отношение на Япония, не е китайският свръхкапацитет като цяло, а по-скоро ефектът на изтласкване от пазара на китайския свръхкапацитет, който изкуствено е понижил цените на вътрешния пазар в Япония. Освен това Комисията отбеляза, че в жалбата са представени достатъчно доказателства за СПС конкретно за Япония, както е посочено в съображение 24. Ситуацията в други трети държави не е от значение за започването на процедурата. Поради това Комисията отхвърли това твърдение.

(27) ПЯ и POSVIET заявиха, че на японския и виетнамския пазар не е имало изкуствено занижени цени, а Nippon Steel, JFE, Kobe и POSVIET посочиха, че жалбоподателят не е представил никакви доказателства, че цените на вътрешния пазар са били изкуствено намалени, така че дружествата са били стимулирани да продават в трети държави, а не на вътрешния пазар. В това отношение Nippon Steel, JFE и Kobe съобщиха, че средната цена на вноса на СВПП в Япония и Виетнам, въз основа на данни на Comtrade, е била в съответствие и всъщност по-висока от средната за света през 2024 г. POSVIET заяви също така, че жалбата не се отнася до материалите за влагане, а по-скоро до продукта надолу по веригата, и че е икономически неизгодно да се счита, че цените на СВПП в целевите държави са били изкуствено занижени само защото се твърди, че цените на вноса на СВПП от Китай са изкуствено ниски. POSVIET също така подчерта, че делът на вноса на китайски СВПП в целевите държави е доста нисък за някои държави — между 12 % в Индия и 78 % в Тайван. POSVIET заяви, че дяловете на вноса не са били достатъчни, за да се прехвърлят „изкуствено занижени цени“ от Китай към пазар за внос.

(28) Жалбоподателят предостави сравнение между цената на китайския износ за Япония и Виетнам и цените на вътрешния пазар на Япония и Виетнам между 2019 г. и 2024 г. ([18]) и информация за дела на китайския внос в общия внос на СВПП на Япония и Виетнам ([19]), което предполага, че китайският внос е оказал натиск върху пазара. Освен това жалбоподателят съобщи, че износът на стомана от Япония и Виетнам за Съюза се е увеличил въпреки факта, че като цяло износът на стомана е намалял. ([20]). Поради това жалбоподателят представи достатъчно доказателства, за да докаже, че китайският свръхкапацитет изкуствено е намалил цените на вътрешния пазар. Поради това Комисията отхвърли това твърдение.

(29) Nippon Steel, JFE и Kobe оспориха анализа на жалбоподателя, целящ да покаже увеличение на китайския внос в Япония от 2020 г. насам въпреки извънредните обстоятелства през тази година. Според тях анализът на тенденцията следва да започне през 2019 г. и да покаже, че през 2024 г. те все още са били по-ниски, отколкото през 2019 г., въз основа на статистическите данни на Япония.

([14]) Вж. публично достъпната версия на жалбата, таблицата след точки 234 и 237.
([15]) Вж. публично достъпната версия на жалбата, таблицата след точка 239.
([16]) Вж. публично достъпната версия на жалбата, таблицата след точка 241.
([17]) Доклад на групата съдебни заседатели, *Австралия — Антидъмпингови мерки по отношение на хартията*, точка 7.22.
([18]) Вж. публично достъпната версия на жалбата, таблицата след точка 241.
([19]) Вж. публично достъпната версия на жалбата, таблицата след точка 239.
([20]) Вж. публично достъпната версия на жалбата, точки 398—399.

(30) Nippon Steel, JFE и Kobe разчитат на добив, включващ вноса от Република Корея („Корея“, обозначен със статистически код на Япония 103) в Япония, а не от КНР (обозначен със статистически код на Япония 105) в Япония. Поради това Комисията отхвърли това твърдение.

1.4.1.2. Твърдения относно свързаната с разходите СПС във Виетнам

(31) Органът на Виетнам за средствата за търговска защита (TRAV) заяви, че доказателствата в жалбата са неточни и остарели по отношение на състоянието на промишлеността за производство на СВПП във Виетнам. TRAV поясни, че виетнамското правителство не е участвало в раздел 20 от канадския доклад и че решенията се основават на наличните факти и че решенията са били отменени чрез два последващи прегледа — за заварени тръби от въглеродна стомана ([21]) и за корозионноустойчива стомана ([22]).

(32) В жалбата бяха представени доказателства за няколко мерки във Виетнам, които са засегнали разходите за производство на СВПП ([23]). Поради това тя съдържаше достатъчно доказателства, че са въведени мерки, които биха могли да създадат СПС във Виетнам, и Комисията отхвърли твърдението. При разследването ще се определи дали тези мерки все още са в сила и тяхното въздействие върху производствените разходи за СВПП, когато е целесъобразно.

1.4.1.3. Твърдения относно адекватното сравнение

(33) POSVIET и Tatmetal припомниха заключенията на групата съдебни заседатели на СТО по делото *Австралия — Антидъмпингови мерки по отношение на хартията*, според които формулировката „адекватно сравнение“ изисква оценка по отношение на сравнението на цените на вътрешния пазар и експортните цени“, и че тази оценка на съпоставимостта е различна от въпроса дали съществува специфична пазарна ситуация. Следователно, дори ако е съществувала специфична пазарна ситуация *(quod non)*, не може да се приеме, че продажбите на вътрешния пазар не позволяват адекватно сравнение. По отношение на заключенията на групата съдебни заседатели на СТО POSVIET и Tatmetal заявиха, че в жалбата не са представени доказателства, които да сочат, че цените на вътрешния пазар в целевите държави не позволяват адекватно сравнение.

(34) Комисията отбеляза предоставените в жалбата достатъчно доказателства, че печалбите на местните производители в петте целеви държави са отбелязали спад поради ефекта на изтласкване от пазара вследствие на китайския свръхкапацитет, който изкуствено е понижил цените на вътрешния пазар на съответните вътрешни пазари. Поради това твърдяната СПС засегна само цените на вътрешния пазар, като по този начин не позволи адекватно сравнение между тези цени и експортните продажби. Аргументът беше отхвърлен.

(35) Органите на Тайван също така припомниха, че за да се направи позоваване на съществуването на СПС, трябва да се докаже, че тази ситуация е довела до неприложимост на продажбите на вътрешния пазар за адекватното сравняване с експортната цена. Поради това те заявиха, че нито едно от доказателствата, представени в жалбата, не предполага, че СПС е попречила на адекватното сравнение. Всъщност според органите на Тайван, въз основа на доказателствата в жалбата, всички печалби, реализирани от производителите на стомана в световен мащаб, са били засегнати от СПС, причинена от световния свръхкапацитет, вследствие на което СПС не би възпрепятствала адекватното сравнение.

(36) Комисията отбеляза наличието на достатъчно доказателства в жалбата, че печалбите на тайванските местни производители са отбелязали спад поради ефекта на изтласкване от пазара вследствие на китайския свръхкапацитет, който изкуствено е понижил цените на вътрешния пазар в Тайван, а не вследствие на световния свръхкапацитет. Поради това твърдяната СПС засегна само цените на вътрешния пазар, като по този начин не позволи адекватно сравнение между тези цени и експортните продажби. Поради това твърдението беше отхвърлено.

(37) Nippon Steel. JFE и Kobe заявиха, че изискването СПС, ако бъде установена, да прави продажбите на вътрешния пазар неподходящи за сравнение с експортната цена, не е обсъдено в жалбата.

([21]) CSWP3 2018 IN FD SOR, 31 януари 2019 г.
([22]) COR2 2019 IN FD SOR, 30 октомври 2020 г.
([23]) Вж. раздел 4.4.1. от публично достъпната версия на жалбата.

(38) Комисията отбеляза, че изискването за адекватно сравнение е припомнено в жалбата ([24]) и подкрепя формирането на нормалната стойност чрез корекция на печалбата. Поради това твърдението беше отхвърлено.

1.4.1.4. Други твърдения относно специфичната пазарна ситуация

(39) Органите на Тайван заявиха, че производителите на стомана в Тайван често са вертикално интегрирани и следователно не са зависими от китайския внос на суровини. Тази структура е позволила на тайванската промишленост да остане конкурентоспособна, когато е изправена пред внос от трети държави.

(40) Органите на Тайван също така заявиха, че Тайван е пазарна икономика, в която цените се определят в съответствие с нормалните условия на конкуренция, без правителствена намеса. Поради това Комисията следва да разчита на цените на СВПП на вътрешния пазар, както направи в последното разследване относно вноса на определени горещовалцовани листове и рулони от неръждаема стомана с произход, *наред с другото*, от Тайван ([25]). Органите на Тайван изтъкнаха факта, че в искането и в известието за започване на преглед с оглед изтичане на срока на действие на тези антидъмпингови мерки, който е в ход към момента на настоящото разследване, не се посочват никаква СПС в Тайван, липса на представителност на продажбите на вътрешния пазар или нарушения по отношение на печалбата.

(41) Освен това органите на Тайван заявиха, че констатацията за СПС не може да се основава на глобални ценови явления, предизвикани от трета държава, която не е обект на разследването. Органите на Тайван изразиха опасения относно спазването на правилата на СТО при такова тълкуване на понятието за СПС, особено ако това тълкуване не е подкрепено с ясни доказателства за държавна намеса и последващи нарушения на пазара, специфични за тайванския пазар. В това отношение тайванските органи се позоваха на прецедент, при който СПС е свързана с установими форми на правителствено влияние ([26]), както и на случай, в който Комисията е отхвърлила твърдение за наличие на СПС във връзка със стоманен продукт ([27]).

(42) В това отношение EUROFER заяви, че решаващият фактор не се състои в естеството на самата ситуация, а в ефекта и въздействието, които тя оказва върху пазара. По-конкретно не китайският свръхкапацитет сам по себе си създава специфична ситуация, а по-скоро въздействието му върху всяка от засегнатите държави.

(43) Nippon Steel, JFE и Kobe заявиха, че Япония не е особено уязвима по отношение на китайския внос на СВПП, тъй като делът, посочен в жалбата, е по-нисък в сравнение с този в Тайван или Виетнам.

(44) Nippon Steel, JFE и Kobe добавиха, че японската промишленост систематично е защитена от въздействието на китайския свръхкапацитет чрез мерките за търговска защита, наложени от ПЯ, и се позоваха на редица мерки и текущия мониторинг на ПЯ.

(45) EUROFER оспори това тълкуване, като заяви, че тази защита не е била достатъчна, за да отговори на опасенията на японската промишленост, като се позовава на редица публични изявления на представители на японски стоманодобивни предприятия и търговски дружества.

(46) Nippon Steel, JFE и Kobe също така заявиха, че японският пазар на стомана е структурно изолиран от проникване на китайския внос в резултат на изискванията на потребителите за висококачествен продукт, който китайската промишленост обикновено не предлага, по-специално в японския автомобилен сектор, и на силно специфичния начин, по който се извършва стопанска дейност на японския пазар, характеризиращ се с участието на търговски дружества, които са развили дългогодишни и силно определени отношения с японските производители.

([24]) Вж. публично достъпната версия на жалбата, точки 58 и 191.

([25]) Регламент за изпълнение (ЕС) 2020/508 на комисията от 7 април 2020 г. за налагане на временно антидъмпингово мито върху вноса на определени горещовалцовани листове и рулони от неръждаема стомана с произход от Индонезия, Китайската народна република и Тайван (ОВ L 110, 8.4.2020 г., стр. 3, ELI: http://data.europa.eu/eli/reg_impl/2020/508/oj).

([26]) Доклад на групата съдебни заседатели, „ЕС — Методики за коригиране на разходите II (Русия)“, точка 7.40.

([27]) Регламент за изпълнение (ЕС) 2025/1919 на Комисията от 25 септември 2025 г. за налагане на окончателно антидъмпингово мито и за окончателно събиране на временното мито, наложено върху вноса на някои горещовалцовани плоски продукти от желязо, от нелегирани стомани или от други легирани стомани с произход от Египет, Япония и Виетнам, и за прекратяване на разследването по отношение на техния внос с произход от Индия (ОВ L, 2025/1919, 26.9.2025 г., ELI: http://data.europa.eu/eli/reg_impl/2025/1919/oj), съображения 132—137.

(47) Освен това в обозначената като „чувствителна“ версия на своите коментари Nippon Steel заяви, че поради характеристиките на японския пазар, описани в съображения 44 и 46, цените на вътрешния пазар в Япония са били изкуствено завишени.

(48) Nippon Steel, JFE и Kobe също така изтъкнаха факта, че японската промишленост не е допринесла за световния свръхкапацитет в стоманодобивния сектор, тъй като вътрешният капацитет за производство на стомана в Япония е намалял между 2019 г. и 2024 г., въз основа на данни на Организацията за икономическо сътрудничество и развитие (ОИСР), за разлика от Виетнам, където капацитетът се е увеличил. Освен това на международно равнище ПЯ участва в тристранни дискусии със Съюза и Съединените американски щати за справяне със свръхкапацитета в стоманодобива в световен мащаб и е дългогодишен и проактивен член на Глобалния форум по проблемите на свръхкапацитета в стоманодобива (GFSEC).

(49) Що се отнася до твърдението в жалбата, че наличието на китайски студеновалцовани плоски продукти във Виетнам на ниски цени е принудило местните производители на студеновалцовани плоски продукти да намалят продажните си цени на вътрешния пазар до неустойчиви равнища, за да се конкурират с цените на китайските студеновалцовани плоски продукти, TRAV заяви, че е фактически невярно, тъй като вносът на студеновалцовани плоски продукти от стомана от Китай във Виетнам подлежи на антидъмпингови мита от 2020 г. насам, а срокът на действие на мерките е бил удължен през декември 2025 г.

(50) ПЯ поиска продажбите на вътрешния пазар и експортната цена да бъдат сравнени по подходящ начин. В това отношение Nippon Steel, JFE и Kobe също така заявиха, че дори Комисията да установи наличието на СПС на японския пазар, това не би попречило автоматично на адекватното сравнение на цената на вътрешния пазар и на експортната цена, тъй като изтласкването на китайския свръхкапацитет в стоманодобивния сектор е засегнало в еднаква степен както японския пазар, така и пазара на Съюза. Според тях това произтича от естеството на предполагаемата СПС, тъй като свръхкапацитетът в стоманодобивния сектор, и по-специално в Китай, има последици в световен мащаб и оказва въздействие върху световната икономика, както признава жалбоподателят. В подкрепа на това те сравниха общия обем на вноса на СВПП в Япония и в Съюза и заявиха, че той е сходен. Според тях защитата от китайския внос също е сходна. Япония е защитена от факторите, посочени в съображения 44 и 46, а Съюзът — от антидъмпинговите мита върху вноса на СВПП с произход, наред с другото, от КНР ([28]) и от защитните мерки по отношение на някои продукти от стомана ([29]). Според тях обаче тези мерки са се оказали неефективни за справяне със свръхкапацитета, като се има предвид, че потреблението на Съюза е намаляло, докато обемите на тарифните квоти са се увеличили чрез годишна либерализация. Това ще бъде потвърдено от предложението на Комисията за справяне със свързаните с търговията отрицателни последици от световния свръхкапацитет върху пазара на стомана в Съюза ([30]).

(51) Напротив, EUROFER счете, че при обстоятелствата в настоящия случай не е необходим анализ на адекватното сравнение, тъй като това не е същата специфична пазарна ситуация, която засяга експортните цени, а различно икономическо явление (т.е. въздействието на китайския свръхкапацитет върху пазара на Съюза). Според EUROFER дъмпингът се изразява точно в избора да се определят експортни цени на по-ниско равнище от цените на нормалната стойност, независимо от икономическата динамика на експортните пазари. Освен това подобен паралелен анализ за формиране на нормалната стойност не е извършен от Комисията по други причини. Например, ако Комисията счита, че всички продажби на вътрешния пазар са на загуба и като такива не се извършват при обичайни търговски условия, тя не може да вземе решение да използва действителните данни за продажбите, тъй като всички продажби на пазара на Съюза също са на загуба. Според EUROFER последният елемент е без значение.

([28]) Последно наложено с Регламент за изпълнение (ЕС) 2022/2068 на Комисията от 26 октомври 2022 г. за налагане на окончателно антидъмпингово мито върху вноса на някои студеновалцовани плоски продукти от стомана с произход от Китайската народна република и Руската федерация след преглед с оглед изтичане на срока на действие на мерките съгласно член 11, параграф 2 от Регламент (ЕС) 2016/1036 на Европейски парламент и на Съвета (ОВ L 277, 27.10.2022 г., стр. 149, ELI: http://data.europa.eu/eli/reg_impl/2022/2068/oj).

([29]) Регламент за изпълнение (ЕС) 2019/159 на Комисията от 31 януари 2019 г. за налагане на окончателни защитни мерки срещу вноса на някои стоманени продукти (ОВ L 31, 1.2.2019 г., стр. 27, ELI: http://data.europa.eu/eli/reg_impl/2019/159/oj).

([30]) Предложение за регламент на Европейския парламент и на Съвета за справяне със свързаните с търговията неблагоприятни последици от свръхкапацитета в световен мащаб за пазара на стомана в Съюза (COM(2025) 726 final, 7.10.2025 г.).

(52) Освен това Nippon Steel, JFE, Kobe и Tatmetal заявиха, че дори ако са изпълнени условията по член 2, параграф 3 от основния регламент, Комисията не може да пренебрегне действителните печалби на Nippon Steel и Tatmetal от продажбите им на вътрешния пазар при обичайни търговски условия съгласно уводната част на член 2, параграф 6, тъй като член 2, параграф 3 позволява на Комисията само да формира нормалната стойност. Всъщност, според тях, ако има действителни данни за производството и продажбите при обичайни търговски условия, Комисията трябва да използва тези данни, за да установи размера на печалбата, както е обяснено от Съда в решението по дело Goldstar/Съвет ([31]) и в няколко решения на СТО ([32]). Според тях печалбата от действителните продажби на вътрешния пазар при обичайни търговски условия може да не бъде взета предвид при конструирането на нормалната стойност съгласно член 2, параграф 6 от основния регламент само при липсата на продажби на вътрешния пазар при обичайни търговски условия. В това отношение Комисията не можеше да смесва обичайните търговски условия със СПС, за да пренебрегне печалбата, реализирана от продажбите на вътрешния пазар при обичайни търговски условия, тъй като двете понятия биха били различни, както е видно от използването на термина „или“ между тях в член 2, параграф 3 от основния регламент. Въз основа на решение NutraSweet/Съвет ([33]) Nippon Steel, JFE и Kobe твърдят, че проверката на обичайните търговски условия е свързана с характера на самите продажби, а не с пазара, на който е осъществявало дейност дадено дружество. Nippon Steel, JFE, Kobe and Tatmetal също така се позоваха на решението по делото Съвет/Alumina ([34]). Фактът, че това може да доведе до формирана нормална стойност, равна на продажните цени на вътрешния пазар, които не са взети предвид поради СПС, не би бил от значение според Nippon Steel, JFE и Kobe, които се позоваха на Hansol. ([35])

(53) EUROFER изрази несъгласие и счете, че продажбите на вътрешния пазар на пазар, засегнат от специфична пазарна ситуация, не биха се осъществили при обичайни търговски условия, което би попречило на Комисията да разчита на действителните цени. EUROFER също така твърди, че нито решението по делото Съветът/Alumina, нито решението по делото NutraSweet/Съвет подкрепят заключението, че критерият за обичайни търговски условия е свързан с естеството на самите продажби, а не с този на пазара, на който извършва дейност дадено дружество.

(54) Nippon Steel изтъкна отново, че EUROFER е смесила понятията за обичайни търговски условия и СПС, които се различават в член 2, параграф 3 от основния регламент, и че въпросът, че проверката на обичайните търговски условия е свързана с характера на самите продажби, е изяснен в решение NutraSweet/Съвет ([36]). За разлика от това в Регламент (ЕО) № 1972/2002 на Съвета ([37]), с който за първи път в основния регламент се въвежда понятието за СПС, се посочва, че обосновката на политиката за въвеждането на СПС е съсредоточаване върху по-широки, структурни условия в рамките на даден пазар, а не върху продажби от конкретно дружество ([38]). Освен това Nippon Steel изтъкна факта, че СПС не се споменава в член 2, параграф 6 от основния регламент, в който вместо това се използва терминът „обичайни търговски условия“. *Nippon Steel също така заяви, че трябва да се използват*

([31]) Решение от 13 февруари 1992 г., *Goldstar Co. Ltd/Съвет на Европейските общности*, C-105/90, ECLI:EU:C:1992:69, точки 35—38.

([32]) Доклад на групата съдебни заседатели, *Австралия — Антидъмпингови и изравнителни мита върху някои продукти от Китай*, WT/DS603/R и добавка 1, приет на 26 април 2024 г., точки 7.115—7.116; Доклад на групата съдебни заседатели, *Пакистан — Антидъмпингови мерки по отношение на полипропиленово биаксиално ориентирано фолио от Обединените арабски емирства*, WT/DS538/R и добавка 1, разпространен сред членовете на СТО на 18 януари 2021 г., обжалван на 22 февруари 2021 г., точки 7.147—7.148; Доклад на Апелативния орган, *Европейски общности — Антидъмпингови мита върху вноса на памучно спално бельо от Индия*, WT/DS141/AB/R, приет на 12 март 2001 г., DSR 2001: V, стр. 2049, точка 81; и доклади на Апелативния орган, *Китай — Мерки за налагане на антидъмпингови мита върху високоефективни безшевни тръби от неръждаема стомана („HP-SSST“) от Япония/Китай — мерки за налагане на антидъмпингови мита върху високоефективни безшевни тръби от неръждаема стомана (HP-SSST) от Европейския съюз*, WT/DS454/AB/R и добавка 1 / WT/DS460/AB/R и добавка 1, приети на 28 октомври 2015 г., DSR 2015:IX, стр. 457, точки 5.25—5.27.

([33]) Решение от 3 май 2001 г., *Ajinomoto Co., Inc. и The NutraSweet Company/Съвет на Европейския съюз и Комисия на Европейските общности*, съединени дела C-76/98 P и C-77/98 P, ECLI:EU:C:2001:234, точка 38.

([34]) Решение от 1 октомври 2014 г., *Съвет на Европейския съюз/Alumina d.o.o.*, C-393/13 P, ECLI:EU:C:2014:2245, точка 30.

([35]) Определение от 13 юни 2024 г., *Hansol Paper Co. Ltd/Комисия*, T-199/23, ECLI:EU:T:2024:388, точка 63.

([36]) Съединени дела C-76/98 P и C-77/98 P, *NutraSweet/Съвет*, точка 38.

([37]) Регламент (ЕО) № 1972/2002 на Съвета от 5 ноември 2002 г. за изменение на Регламент (ЕО) № 384/96 за защитата срещу дъмпингов внос от страни, които не са членки на Европейската общност (ОВ L 305, 7.11.2002 г., стр. 1, ELI: http://data.europa.eu/eli/reg/2002/1972/oj).

([38]) Регламент (ЕО) № 1972/2002, съображение 3).

печалбите от продажбите, реализирани при обичайни търговски условия, въз основа на доклада на групата съдебни заседатели по случая „ЕО — сьомга (Норвегия)“. ([39]) *Nippon Steel заяви, че дори в случаите, когато продажбите на даден продукт са с недостатъчен обем, за да се обоснове използването на продажби на вътрешния пазар, Комисията все пак ще използва рентабилността на тези продажби, които са при обичайни търговски условия, в съответствие с член 2, параграф 6 и доклада на групата съдебни заседатели по дело Musim Mas/Комисия.* ([40]) Според Nippon Steel това следва да се прилага и когато не се вземат предвид цените на вътрешния пазар поради СПС и жалбоподателят не е доказал, че продажбите на вътрешния пазар на японските производители не са били извършени при обичайни търговски условия.

(55) Освен това Nippon Steel, JFE и Kobe заявиха, че ако Комисията все пак реши да прибегне до член 2, параграф 6, буква в), тя ще бъде задължена да изчисли тавана на печалбата, за да гарантира, че той не е надвишен, както беше припомнено от групата съдебни заседатели в докладите „ЕС — Обувки (Китай)“ и „ЕС — биодизел (Индонезия)“ ([41]). ([42]) Поради това Комисията следва да предостави на заинтересованите страни информация за това какво представлява таванът и как го е определила. Накрая, те припомниха, че „обичайно реализираната печалба“ се отнася до печалби, които се реализират редовно или обикновено.

(56) В това отношение EUROFER заяви, че Комисията следва да прибегне до буква в), тъй като буква а) не може да се използва, тъй като СПС е засегнала всички продажби, буква б) не може да се използва поради това, че нарушаващото въздействие на китайския свръхкапацитет върху продуктите от стомана може да се прилага за широка гама от продукти от стомана и нито един друг продукт не наподобява в достатъчна степен особеностите на СВПП.

(57) Nippon Steel отговори с коментари, предоставени само във версията с чувствителна информация, относно възможните печалби, които да бъдат приложени.

(58) JSW Steel Limited и свързаните с него дружества (JSW) изразиха несъгласие с жалбоподателя, че член 2, параграф 3 от основния регламент предоставя правно основание за коригиране на разходите за изчисляване на нормалната стойност, дори ако Комисията установи СПС в Индия. JSW заяви, че съгласно основния регламент съществуването на СПС съгласно член 2, параграф 3 от него би позволило да се използва само формираната нормална стойност, изчислена въз основа на производствените разходи, вместо действителните продажни цени.

(59) JSW заяви, че установяването на СПС на индийския пазар като цяло не би било достатъчно и че Комисията ще трябва да докаже, че JSW действително е било засегнато от предполагаемата СПС. Освен това JSW заяви, че не е засегнато от нито една от предполагаемите СПС.

(60) По отношение на желязната руда JSW заяви, че няма ограничения върху износа на желязна руда със съдържание на желязо под 58 % и че жалбоподателят не е доказал как мерките в Индия са понижили цената на желязната руда на вътрешния пазар в сравнение с експортната цена. JSW също така заяви, че що се отнася до желязната руда със съдържание на желязо над 58 %, количествата, които JSW е внесло, не са били засегнати от евентуална СПС. Освен това JSW също така заяви, че цената, на която JSW е закупувало желязо на вътрешния пазар с желязо над 58 %, е била в съответствие с цената на вноса. Накрая, що се отнася до собственото потребление на желязна руда, JSW заяви, че платената от него цена е била над пазарната цена и че единствената полза за JSW от собственото потребление е била сигурността на доставките.

(61) По отношение на въглищата JSW заяви, че в жалбата не се прави разграничение между коксуващите се въглища, които са пряк материал за влагане в процеса на производство на стомана, и некоксуващите се въглища, които се използват в производството на енергия. JSW заяви, че тъй като тези два продукта не са взаимозаменяеми и пазарите за тези два продукта са различни, Комисията следва да пренебрегне твърдението, че в Индия има СПС за въглищата. JSW също така заяви, че внася по-голямата част от коксуващите се въглища, от които се нуждае, тъй като не е имало достатъчно местни коксуващи се въглища и качеството им не е било достатъчно за производство на стомана. И накрая, JSW заяви, че покупните цени на коксуващите се въглища на JSW са сравними с международните цени, което показва, че не е имало ефект на намаляване върху цените на индийския внос в резултат на вътрешната политика.

([39]) Доклад на групата съдебни заседатели, *Европейски общности — антидъмпингова мярка за отгледана в рибовъдни стопанства сьомга с произход от Норвегия*, WT/DS337/R, приет на 15 януари 2008 г., и поправка 1, DSR 2008: I, стр. 3, точка 7.298.

([40]) Решение от 2 юли 2025 г. по дело *PT Musim Mas/Комисия*, T-176/23, ECLI:EU:T:2025:662, точка 116.

([41]) Доклад на групата съдебни заседатели, *Европейски съюз — Антидъмпингови мерки за някои обувки от Китай*, WT/DS405/R, приет на 22 февруари 2012 г., DSR 2012:IX, стр. 4585, точки 7.299—7.300.

([42]) Доклад на групата съдебни заседатели, *Европейски съюз — Антидъмпингови мерки по отношение на биодизела от Индонезия*, WT/DS480/R и добавка 1, приет на 28 февруари 2018 г., DSR 2018:II, стр. 605, точка 7.51.

(62) По отношение на скрапа JSW заяви, че твърдението за СПС по отношение на въглищата е в противоречие със СПС по отношение на скрапа, тъй като при СПС по отношение на въглищата би се намалило търсенето на скрап. JSW заяви, че жалбоподателят не е доказал как индийските мерки, свързани със скрапа, като например износното мито от 15 %, са допринесли за по-ниските цени на скрапа. JSW също така заяви, че няколко други държави, включително Съюзът, също са въвели мерки в подкрепа на актуализирането на скрапа и че жалбоподателят не е установил по какъв начин индийските мерки са специфични или отличителни, което според JSW е необходимо за установяването на СПС.

(63) JSW заяви, че дори да има СПС, Комисията следва да прецени дали СПС би позволила адекватно сравнение между продажбите на вътрешния пазар и експортните продажби. JSW заяви също така, че JSW има едни и същи производствени разходи, независимо дали разглежданият продукт се продава на вътрешния пазар, или се изнася. JSW също така заяви, че съответните материали за влагане са били вложени в пещта, без да се разграничава техният източник, което допълнително се потвърждава от факта, че при производството на продукти нагоре по веригата, като например горещовалцовани рулони, за производствените линии не е било известно дали рулоните ще бъдат допълнително преобразувани в СВПП или продадени като такива.

(64) JSW изрази несъгласие с твърденията на жалбоподателя, че големи обеми китайски внос на продукта, предмет на разследването, са понижили цените на индийския вътрешен пазар, което е подкопало способността на индийските производители да продават на печалба, и че в резултат на това индийските производители са пренасочили продукцията си към пазара на Съюза. JSW заяви, че този ефект на изтласкване, посочен от жалбоподателя, не е бил специфичен за Индия и не е имал доказуемо въздействие върху цените, моделите на търговия или рентабилността на индийските производители. JSW заяви също така, че печалбата му на вътрешния пазар не е била засегната от китайския свръхкапацитет и че обемът на продажбите му е останал висок както на вътрешния, така и на експортния пазар. Що се отнася до цените, JSW заяви, че тенденцията на вътрешния пазар е била сходна с тази на експортните пазари. Освен това JSW заяви, че китайският внос е много нисък в сравнение с други държави вносители (3—12 % от общия внос), че китайският внос представлява само 0,2—0,3 % от вътрешното потребление и че тенденциите при китайския внос изостават от тенденциите при вътрешното потребление. Накрая, JSW заяви, че Индия е въвела мерки за търговска защита срещу продукта, предмет на разследването.

(65) JSW заяви, че съгласно член 2, параграф 3 от основния регламент предполагаемата СПС трябва да направи цената на вътрешния пазар неподходяща за сравнение с експортната цена. JSW заяви също така, че тези две цени са сравними, тъй като Индия е въвела ефективни мерки за търговска защита срещу продукта, предмет на разследването, и за разлика от много други държави е била изправена пред повишено вътрешно търсене.

(66) JSW изрази несъгласие с жалбата, че ако бъде установена СПС, Комисията би могла да коригира печалбата при определяне на нормалната стойност. JSW заяви, че Комисията няма правно основание да пренебрегне действителната печалба, която JSW е реализирало от продажбите си на вътрешния пазар за формиране на нормалната стойност. Накрая JSW добави, че дори ако Комисията се позове на член 2, параграф 6 от основния регламент, тя трябва да посочи на заинтересованите страни какъв е таванът и да го установи, за да се гарантира, че размерът на използваната печалба не надвишава печалбата, обичайно реализирана от други износители или производители при продажбата на продукти от същата обща категория на вътрешния пазар на държавата на произход.

(67) TRAV заяви, че в неотдавнашно антидъмпингово разследване на Съюза относно вноса на горещовалцовани плоски продукти от стомана от Виетнам Съюзът не е бил в състояние да установи наличието на нарушения във връзка със суровините. TRAV твърди, че същото заключение се прилага и за студеновалцованата плоска стомана, тъй като студеновалцованата плоска стомана се произвежда от горещовалцована стомана. Според TRAV жалбата съдържа правни и фактически грешки. Освен това TRAV заяви, че политиките на Виетнам по отношение на износа на полезни изкопаеми имат за цел да гарантират устойчиво управление и ефективно използване на природните ресурси на страната в пълно съответствие с националното законодателство и международните ангажименти, като например член XX от ГАТТ от 1994 г.

(68) POSVIET също така заяви, че в антидъмпинговото разследване относно вноса на някои горещовалцовани плоски продукти от стомана (ГВПП) с произход от Виетнам, Япония, Индия и Египет (разследването относно *ГВПП*) ([43]) Комисията стигна до заключението, че не може да се установи съществуването на специфична пазарна ситуация във Виетнам. TRAV заяви, че по-голямата част от горещовалцованите плоски продукти от стомана, използвани от виетнамската местна промишленост, се доставят от местни производители, като например Hoa Phat Dung Quat Steel Corporation на Formosa Ha Tinh Steel Corporation. POSVIET също така твърди, че тъй като жалбата в настоящото разследване се основава на същата доказателствена основа, наред с другото по отношение на цените на вътрешния пазар на коксуващи се въглища, желязна руда и стоманен скрап, Комисията следва също така да я счете за недостатъчна, за да установи съществуването на специфична пазарна ситуация във Виетнам. POSVIET се позова и на констатациите на Общия съд по делото Biodiesel ([44]), в които се разглежда оценката на Комисията на въздействието на индонезийската система за диференцирани експортни такси (DET) върху цените на суровото палмово масло (СПМ) на вътрешния пазар и свързаните с това условия, които трябва да бъдат доказани за изкривените цени на суровините на вътрешния пазар.

(69) По отношение на мерките, свързани с желязната руда, стоманения скрап и коксуващите се въглища, TRAV и POSVIET заявиха, че жалбоподателят не е представил никакви доказателства, че тези мерки действително са довели до нарушения на вътрешния пазар на суровини и че самото наличие на експортни такси или други инициативи на политиката не може автоматично да обоснове констатацията, че цените са изкуствено ниски. TRAV и POSVIET също така изразиха несъгласие, че вертикално интегрираните дружества — кампанията „Виетнам дава приоритет на използването на виетнамски продукти“ — представляват особена пазарна ситуация. TRAV също така отказа всякакво участие в управлението и определянето на цените на предприятията, участващи в производството и износа на студеновалцовани плоски продукти от стомана, като поясни, че „Стратегията за развитие на стоманодобивната промишленост до 2030 г. с визия до 2050 г.“ е била прекратена през 2018 г. И накрая, POSVIET изрази несъгласие, че фактът, че цените на ГВПП са били изкуствено занижени в Китай, quod non, не означава, че цените на ГВПП във Виетнам са били изкуствено занижени само поради търговията.

(70) Коментарите на заинтересованите страни в съображения 39—69 не бяха от значение за започването на разследването. Всъщност всички тези коментари се отнасяха до въпроси, които можеха да бъдат определени само по време на разследването, а не до доказателствата в жалбата. Поради това Комисията ги взе под внимание. Констатациите на Комисията в разследването по всички тези въпроси са представени, когато е уместно, в съответните раздели на настоящия регламент.

1.4.2. *Твърдения относно обема на вноса и кумулацията*

(71) Няколко заинтересовани страни, а именно правителството на Турция (ПТ), POSVIET, Nippon Steel & JP и тайванските корпорации, оспориха достатъчността и съпоставимостта на обемите на вноса за целите на кумулацията.

(72) ПТ и Nippon Steel & JP заявиха, че вносът не е значителен съгласно член 5, параграф 7 и член 3, параграф 4 от основния регламент, като се позоваха на ниски или променливи пазарни дялове. POSVIET също така заяви, че вносът е незначителен. Те също така заявиха, че равнищата на износа са структурно ограничени и че кумулацията е неподходяща поради разликите в условията за внос, характеристиките на продукта и конкурентните ситуации.

(73) Комисията счете, че на етапа на започване на процедурата член 5, параграф 3 от основния регламент изисква достатъчно доказателства за вноса, а не окончателна оценка на точното му въздействие.

(74) В жалбата се предоставят достатъчно доказателства, че вносът от засегнатите държави е навлязъл на пазара на Съюза в значителни обеми и се конкурира с продукта на Съюза при сходни условия на конкуренция, тъй като както вносните продукти, така и продуктите на Съюза са насочени към едни и същи крайни ползватели и са съсредоточени върху сходни пазарни сегменти, като по този начин се гарантира пряка взаимозаменяемост.

([43]) Регламент за изпълнение (ЕС) 2025/1919 на Комисията.

([44]) Дела T-120/14, PT Ciliandra Perkasa/Съвет и T-121/14, PT Pelita Agung Agrindustri/Съвет, решения на Общия съд от 15 септември 2016 г. („Biodiesel“). Вж. също дела T-112/14 — T-116/14 и T119/14, решение на Общия съд от 15 септември 2016 г.

(75) Освен това на този етап няма признаци, че кумулацията би изкривила анализа на вредата. Напротив, prima facie доказателствата сочат, че разглежданият внос присъства едновременно на пазара на Съюза и упражнява паралелен ценови натиск.

(76) Съответно условията за кумулация са изпълнени на етапа на започване на процедурата. Поради това твърденията бяха отхвърлени.

(77) След разгласяването Nippon Steel Corporation, JFE Steel Corporation и Kobe Steel, Ltd. („японските производители“) повториха аргументите си относно достатъчността и съпоставимостта на обемите на вноса за целите на кумулацията. Те счетоха, че тези аргументи не са били разгледани в достатъчна степен от Комисията, и поискаха отбелязването им в окончателните констатации. В това отношение няколко заинтересовани страни от държави, за които не бяха установени СПС, засягащи надеждността на продажните цени на вътрешния пазар, заявиха, че техният внос не е трябвало да бъде оценяван кумулативно с вноса от другите засегнати държави. Те заявиха, че тъй като в някои други държави е установена СПС, Комисията не е следвало да кумулира вноса от техните държави на произход с вноса от засегнатите от СПС държави, без надлежно да отчете тази разлика в оценката на кумулацията.

(78) Комисията отбеляза, че специфичната пазарна ситуация се оценява за целите на определянето на нормалната стойност . Тази оценка не е свързана с отделната оценка съгласно член 3, параграф 4, която се отнася до условията на конкуренция между внасяните продукти на пазара на Съюза и между този внос и промишлеността на Съюза. Член 2, параграф 3 е насочен към ситуацията на вътрешния пазар на държавите износителки; Член 3, параграф 4 е насочен към конкуренцията в рамките на Съюза. Поради това констатациите относно СПС за някои държави износителки сами по себе си не показват различно пазарно поведение на пазара на Съюза.

(79) Комисията също така отбеляза, че кумулацията изисква да се определи дали внасяните продукти имат сходни физически характеристики и взаимозаменяеми крайни приложения и дали износителите имат сходно пазарно поведение и сравними конкурентни отношения с промишлеността на Съюза. Тази оценка се основава на елементи като едновременно присъствие на пазара, сравнимо ценообразуване, припокриващи се канали за продажба и клиенти и сходни тенденции в обема на вноса и пазарните дялове. Разследването показа, че вносът от Япония и другите засегнати държави е присъствал на пазара на Съюза по време на разследвания период, насочен е към едни и същи крайни ползватели и пазарни сегменти, бил е пряко заместим с продукта на Съюза и е упражнявал паралелен ценови натиск.

(80) Поради това Комисията потвърди тяхното включване в анализа на кумулативната вреда и отхвърли твърдението.

1.4.3. *Твърдения относно липсата на вреда за промишлеността на Съюза*

(81) Заинтересованите страни заявиха, че доказателствата за вредата са недостатъчни или не са представителни за съществена вреда по смисъла на член 3 от основния регламент. ПТ, Nippon Steel & JP и тайванските корпорации заявиха, че в жалбата промишлеността на Съюза е запазила силна пазарна позиция със стабилни или високи пазарни дялове и че показатели като капацитет, производство и инвестиции не показват съществено влошаване. POSVIET заяви, че промишлеността на Съюза е останала устойчива въпреки неблагоприятните пазарни условия, включително нормализирането след пандемията и увеличените разходи. Те също така заявиха, че жалбата не съдържа достатъчно prima facie доказателства по отношение на няколко показателя за вреда, включително производителност, възвръщаемост на инвестициите, паричен поток, заплати, растеж и способност за набиране на капитал, и че поради това започването на процедурата не е следвало да бъде обосновано.

(82) Комисията припомни, че съгласно член 5, параграфи 2 и 3 от основния регламент се изискват само достатъчно доказателства, за които е разумно да се очаква, че са на разположение, за да послужат като основание за започване на процедурата. Жалбата съдържаше относими доказателства относно ключови фактори за вредата, засягащи промишлеността на Съюза, включително намаляващата рентабилност, ценовия натиск и понижаването на показателите за резултатите. Наличието на някои устойчиви показатели, като например стабилни пазарни дялове, не изключва установяването на съществена вреда, когато други показатели показват отрицателно развитие. Поради това липсата на данни за всички показатели, посочени от POSVIET, не обезсилва започването на процедурата. Съответно аргументите бяха отхвърлени.

1.4.4. *Твърдения относно причинно-следствената връзка*

(83) ПТ, Nippon Steel & JP, тайванските корпорации и POSVIET оспориха наличието на причинно-следствена връзка между твърдения дъмпингов внос и вредата, понесена от промишлеността на Съюза. Те заявиха, че влошаването на резултатите се дължи главно на други фактори, като намаляващото потребление, увеличените разходи за енергия и суровини, корекциите след пандемията и стратегическите решения на производителите от Съюза.

(84) Комисията припомни, че на етапа на започване на процедурата с член 5, параграф 3 се изискват само достатъчно доказателства за потенциална причинно-следствена връзка, а не окончателното определяне съгласно член 3, параграфи 6 и 7. В жалбата бяха представени доказателства за едновременен внос от засегнатите държави и за влошаване на резултатите на промишлеността на Съюза, включително показатели за ценови натиск. Алтернативните обяснения, представени от тези страни, са от значение за етапа на разследването, но с тях не се отрича prima facie причинно-следствена връзка. Поради това твърденията бяха отхвърлени.

1.4.5. *Твърдения относно равнището на мерките и методологията (целева печалба, корекции)*

(85) Няколко заинтересовани страни оспориха някои аспекти на изчислението на маржа на вредата и формирането на нормалната стойност, представени в жалбата. Те заявиха, че целевата печалба е прекомерна и не е представителна за нормалните пазарни условия и че включването на разходите, свързани със схемата за търговия с емисии (СТЕ), може да доведе до двойно отчитане. ПТ и Nippon Steel & JP допълнително оспориха свързаните с инвестициите корекции и методологиите за разпределяне на разходите.

(86) Комисията счете, че на етапа на започване на процедурата от жалбоподателя се изисква да предостави разумни оценки въз основа на наличните доказателства. Методологическите определения, включително изборът на целева печалба, третирането на разходите по СТЕ и методиките за корекции, са сложни технически въпроси, които подлежат на проверка по време на разследването. Поради това аргументите, изтъкнати от ПТ, Nippon Steel & JP, тайванските корпорации и POSVIET, се отнасят до въпроси, които не могат да бъдат окончателно оценени на етапа на започване на процедурата и съответно бяха отхвърлени.

1.4.6. *Твърдения относно нарушения във връзка със суровините*

(87) POSVIET заяви, че условията за прилагане на член 7, параграф 2а от основния регламент не са изпълнени, като заяви, че Виетнам е разчитал на вносни суровини, закупени на международни пазарни цени, и че не са доказани значителни нарушения. Освен това TRAV съобщи, че добитите на вътрешния пазар суровини, необходими за производството на горещовалцовани рулони, не отговарят на изискванията на стоманодобивната промишленост и като цяло не могат да бъдат използвани в производствения процес на горещовалцовани рулони.

(88) Комисията припомни, че на етапа на започване на процедурата се изискват само достатъчно доказателства, показващи наличието на значителни нарушения във връзка със суровините, които засягат производствените разходи в държавата на износа, и потенциално ефективността на правилото за по-ниското мито. Тя отбеляза, че жалбата съдържа такива достатъчни доказателства, включително информация за съответните пазарни условия и фактори, които потенциално засягат ценообразуването на суровините и структурата на разходите в държавите износителки.

(89) Освен това Комисията счете, че оценката на тези нарушения изисква цялостен анализ на пазарната структура, ценовите условия и възможното влияние на държавата, който не може да бъде извършен окончателно на етапа на започване на процедурата. Поради това аргументите на POSVIET бяха отхвърлени.

1.4.7. *Твърдения относно интереса на Съюза*

(90) Някои страни, а именно ПТ, Nippon Steel & JP, тайванските корпорации и BSH Hausgeräte GmbH, заявиха, че налагането на мерки не би било в интерес на Съюза по смисъла на член 21 от основния регламент. Те заявиха, че мерките ще увеличат производствените разходи за отраслите надолу по веригата, включително автомобилостроенето, машиностроенето и домакинските уреди, и ще окажат отрицателно въздействие върху конкурентоспособността, заетостта и стабилността на веригата на доставки.

(91) Комисията припомни, че оценката на интереса на Съюза съгласно член 21 не се извършва на етапа на започване на процедурата, а само на етапа на временните или окончателните мерки. Вследствие на това аргументите, представени от ПТ, Nippon Steel & JP, тайванските корпорации и BSH Hausgeräte GmbH, бяха отхвърлени.

1.5. **Изготвяне на извадка**

(92) В известието за започване Комисията посочи, че може да изготви извадка от заинтересованите страни в съответствие с член 17 от основния регламент.

Изготвяне на извадка от производители от Съюза

(93) В известието за започване Комисията посочи, че е направила временен подбор на извадка от производители от Съюза. Комисията подбра извадката въз основа на най-големите представителни обеми на производството и продажбите, като следеше да бъде обхванатa добре цялата територия на Съюза. Комисията прикани заинтересованите страни да представят коментари по временната извадка, но такива не бяха получени.

(94) В резултат на това окончателната извадка включва трима производители от Съюза, установени в три различни държави членки. Те представляват над 24 % от изчисления общ обем на производството и 17 % от общия изчислен обем на продажбите на сходния продукт на свободния пазар на Съюза. Извадката е представителна за промишлеността на Съюза.

Изготвяне на извадка от несвързани вносители

(95) За да реши дали е необходимо изготвянето на извадка и — ако случаят е такъв — да направи подбор на такава извадка, Комисията поиска от несвързаните вносители да предоставят информацията, посочена в известието за започване.

(96) Нито един несвързан вносител не предостави поисканата информация и съгласие да бъде включен в извадката.

Изготвяне на извадка от производители износители

(97) За да реши дали е било необходимо изготвянето на извадка и — ако случаят е такъв — да направи подбор на такава извадка, Комисията поиска от всички производители износители в Индия, Япония, Тайван, Турция и Виетнам да предоставят информацията, посочена в известието за започване. Освен това Комисията поиска от мисията на Република Индия към Европейския съюз, мисията на Япония към Европейския съюз, представителството на Тайпе към Съюза, мисията на Република Турция в Европейския съюз и мисията на Социалистическа република Виетнам към Европейския съюз да посочат и/или да се свържат с други евентуални производители износители, които е възможно да проявят интерес към участие в разследването.

(98) Четирима производители износители в засегнатата държава предоставиха поисканата информация и дадоха съгласието си да бъдат включени в извадката. В съответствие с член 17, параграф 1 от основния регламент Комисията подбра извадка от двама производители износители въз основа на най-големия представителен обем на износа за Съюза, за който е разумно да се очаква, че може да бъде разследван в рамките на наличното време. Включеният в извадката производител износител представляваше [90—100 %] от изчисленото общо количество, изнесено за Съюза от Индия през разследвания период. В съответствие с член 17, параграф 2 от основния регламент бяха проведени консултации относно подбора на извадката с всички известни производители износители и със съответните органи на Индия. Не бяха представени коментари.

(99) Пет дружества в Япония предоставиха поисканата информация и се съгласиха да бъдат включени в извадката. Едно от тях, Daido, не е докладвало експортни продажби за Съюза по време на разследвания период. По-късно по време на разследването обаче Комисията счете, че това дружество е свързано с включения в извадката производител износител, както е посочено в съображения 271—273. Освен това друго от тях посочи „0“ за производството, производствения капацитет, продажбите на вътрешния пазар и експортните продажби по време на разследвания период, както и за другите години, поискани във формуляра за изготвяне на извадката, така че то не може да се счита за производител в Япония. В съответствие с член 17, параграф 1 от основния регламент Комисията подбра

извадка от един производител износител въз основа на най-големия представителен обем на износа за Съюза, за който е разумно да се очаква, че може да бъде разследван в рамките на наличното време. Включеният в извадката производител износител представляваше [80—90 %] от изчисленото общо количество, изнесено за Съюза от Япония през разследвания период. В съответствие с член 17, параграф 2 от основния регламент бяха проведени консултации относно подбора за изготвяне на извадката с всички известни производители износители и със съответните органи на Япония. Не бяха представени коментари.

(100) Трима производители износители от Тайван, принадлежащи към две групи, предоставиха исканата информация и се съгласиха да бъдат включени в извадката. В съответствие с член 17, параграф 1 от основния регламент Комисията подбра извадка от двама производители износители, принадлежащи към една група, въз основа на най-големия представителен обем на износа за Съюза, за който е разумно да се очаква, че може да бъде разследван в рамките на наличното време. Включените в извадката производители износители представляваха [60—70 %] от изчисленото общо количество, изнесено за Съюза от Тайван през разследвания период. В съответствие с член 17, параграф 2 от основния регламент бяха проведени консултации относно подбора за изготвяне на извадката с всички известни производители износители и със съответните органи на Тайван. Не бяха представени коментари.

(101) Шестима производители износители в Турция предоставиха поисканата информация и дадоха съгласието си да бъдат включени в извадката. В съответствие с член 17, параграф 1 от основния регламент Комисията подбра извадка от двама производители износители въз основа на най-големия представителен обем на износа за Съюза, за който е разумно да се очаква, че може да бъде разследван в рамките на наличното време. Включените в извадката производители износители представляваха [50—60] % от изчисленото общо количество, изнесено за Съюза от Турция през разследвания период. В съответствие с член 17, параграф 2 от основния регламент във връзка с подбора на извадката бяха проведени консултации с всички известни производители износители и със съответните органи на Турция. Не бяха представени коментари.

(102) Трима производители износители във Виетнам предоставиха исканата информация и дадоха съгласието си да бъдат включени в извадката. В съответствие с член 17, параграф 1 от основния регламент Комисията подбра извадка от двама производители износители въз основа на най-големия представителен обем на износа за Съюза, за който е разумно да се очаква, че може да бъде разследван в рамките на наличното време. Включеният в извадката производител износител е представлявал [80—90] % от изчисленото общо количество, изнесено за Съюза от Виетнам през разследвания период. В съответствие с член 17, параграф 2 от основния регламент във връзка с подбора за извадка бяха проведени консултации с всички известни производители износители и със съответните органи на Виетнам. Не бяха представени коментари.

1.6. **Отговори на въпросника и контролни посещения**

(103) Както бе обявено в известието за започване, Комисията изпрати на органите на всички засегнати държави специални въпросници за разследване на твърденията на СПС поради ефекта на изтласкване, предизвикан от китайския внос. С тези въпросници беше поискана информация, която Комисията счете за необходима за разследване на предполагаемия ефект на изтласкване, като например обемите, цените и пазарните дялове на вноса и продажбите на вътрешния пазар в засегнатите държави. Такава информация беше поискана за периода 1 януари 2022 г.—30 юни 2025 г. — същия период, използван в разследването за определяне на дъмпинга и вредата (вж. съображение 107). Комисията също така изпрати на правителствата на Индия и Виетнам специални въпросници, за да разследва твърденията на СПС във връзка с мерките по отношение на конкретни материали за влагане за СВПП.

(104) Освен това в жалбата си жалбоподателят представи достатъчно доказателства за потенциални нарушения във връзка със суровините по отношение на разглеждания продукт в Индия и във Виетнам. Поради това, както бе обявено в известието за започване, разследването обхвана тези предполагаеми нарушения във връзка със суровините, с цел да се определи дали разпоредбите на член 7, параграфи 2а и 2б от основния регламент следва да бъдат прилагани по отношение на Индия и Виетнам. По тази причина Комисията изпрати допълнителни въпросници в тази връзка на правителствата на Индия и на Виетнам.

(105) Комисията изпрати въпросници и на включените в извадката производители от Съюза, на включените в извадката производители износители и на известните несвързани вносители и ползватели. До същите въпросници бе осигурен достъп онлайн ([45]) в деня на започване на процедурата.

([45]) https://tron.trade.ec.europa.eu/investigations/case-view?caseId=2812.

(106) Комисията потърси и провери цялата информация, която сметна за необходима за определяне на дъмпинга, произтичащата от него вреда, интереса на Съюза, наличието на СПС, както и на нарушения във връзка със суровините по смисъла на член 7, параграф 2, буква а) от основния регламент. В съответствие с член 16 от основния регламент бяха извършени контролни посещения в помещенията на органите на всички засегнати държави и на следните дружества:

Производители от Съюза:

— ArcelorMittal, Gent, Белгия

— ArcelorMittal, Астурия, Испания

— Thyssenkrupp Steel Europe AG, Дуисбург, Германия

Производители износители в Индия:

— JSW Steel Limited, Мумбай

— JSW Steel Coated Products Limited, Мумбай

Производители износители в Япония:

— Nippon Steel Corporation

Свързани търговци:

— Marubeni-Itochu Steel Inc., Токио, Япония

— JFE Steel Corporation, Токио, Япония

— Nippon Steel & Sumitomo Metal Corporation, Токио, Япония

— Sumitomo Corporation Global Metals Co., Ltd., Токио, Япония

— Steel Center Co., Ltd., Токио, Япония

— NST Coil Center Co., Ltd., Токио, Япония

Свързани вносители в Съюза:

— Marubeni-Itochu Steel Europe GmbH, Дюселдорф, Германия

— Nippon Steel Trading Austria GmbH, Виена, Австрия

Производители износители в Тайван:

— China Steel Corporation, Kaohsiung

— Chung Hung Steel Corporation, Kaohsiung

Свързан търговец:

— China Steel Structure Co., Ltd., Kaohsiung, Тайван

Производители износители в Турция:

— Borçelik Çelik Sanayii Ticaret A.Ş., Бурса

— TatMetal Çelik Sanayi ve Ticaret A.Ş, Истанбул

Свързан търговец:

— ArcelorMittal Çelik Ticaret A.Ş., Истанбул, Турция

Свързани вносители в Съюза и/или доставчици на суровини (извършени са онлайн дистанционни кръстосани проверки):

— ArcelorMittal Flat Carbon Europe S.A., Люксембург, Люксембург

— Bamesa Oțel, S.A., Topoloveni, Румъния

Производители износители във Виетнам:

— POSCO VIETNAM Co., Ltd, Ho Chi Minh City

Свързан център за обработка и търговец:

— POSCO Vietnam Processing Center Joint Stock Company, Phuoc An, Виетнам

Свързан търговец:

— POSCO International Corporation, Сеул, Република Корея

Свързан доставчик на суровини:

— POSCO, Сеул, Република Корея

Свързани вносители в Съюза:

— POSCO INTERNATIONAL Deutschland GmbH, Eschborn, Германия

1.7. **Разследван период и разглеждан период**

(107) Разследването на дъмпинга и вредата обхвана периода от 1 юли 2024 г. до 30 юни 2025 г. („разследвания период“). Разглеждането на тенденциите, които са от значение за оценка на вредата, обхвана периода от 1 януари 2022 г. до края на разследвания период („разглеждания период“).

(108) След разгласяването японските производители заявиха, че 2022 г. не е подходяща начална година за оценката на вредата, като се има предвид, че сериозното икономическо възстановяване след COVID е продължило и през първата половина на тази година. Според тях благоприятните пазарни условия, преобладаващи през 2022 г., са създали изкривена референтна стойност, което е довело до надценено влошаване, когато разследваният период е бил сравнен с тази година. Поради това те поискаха от Комисията, когато оценява развитието на показателите за вредата, да използва по-дълъг референтен период или като алтернатива да вземе предвид преобладаващите през 2022 г. условия.

(109) Важно е да се отбележи, че определянето на вредата от страна на Комисията се основава на развитието на състоянието на промишлеността на Съюза през целия разглеждан период, а не само на сравнението между 2022 г. и разследвания период. Комисията отбеляза, че целта на разглеждането на многогодишен период, вместо да се разчита само на една година, е да се смекчи въздействието на цикличните или краткосрочните колебания и да се прецени дали съответните тенденции остават последователни в рамките на достатъчно представителен период от време. Оценката обхвана всички съответни икономически фактори и показатели, които имат отношение към състоянието на промишлеността на Съюза, включително продажбите, производството, пазарния дял, рентабилността, заетостта, паричния поток, инвестициите и възвръщаемостта на инвестициите.

(110) Японските производители заявиха, че преобладаващите през 2022 г. условия са били изключително благоприятни поради възстановяването след COVID и че поради това сравнението с разследвания период е надценило влошаването на състоянието на промишлеността на Съюза. Наличието на благоприятни пазарни условия в началото на разглеждания период обаче само по себе си не доказва, че последващото влошаване не е било причинено от факторите, разгледани в разследването.

(111) Оценката на Комисията също така не се основава на един-единствен показател или на една година, а на динамичен анализ. Влошаването е отразено в няколко показателя и се отнася както до финансовите резултати на промишлеността на Съюза, така и до нейната позиция на пазара на Съюза. Показателите бяха оценени и по отношение на последователността и посоката на тяхната промяна през целия разглеждан период, включително годините между началната точка и разследвания период. Едновременното развитие на тези показатели дава по-пълна представа за състоянието на промишлеността на Съюза, отколкото условията, преобладаващи през дадена отделна година.

(112) Освен това японските производители не са доказали, че влошаването, наблюдавано след 2022 г., представлява просто връщане към нормалните условия, съществували преди възстановяването след COVID. По-специално те не представиха доказателства, с които да се установи какво равнище на ефективност следва да се счита като нормално за промишлеността на Съюза, или да се покаже, че равнищата, достигнати през разследвания период, са съответствали на тези нормални условия.

(113) Комисията също така счете, че по-дълъг референтен период сам по себе си не би предоставил по-подходяща оценка на вредата. Удължаването на периода не би премахнало необходимостта да се оцени действителното развитие на промишлеността на Съюза през разглеждания период или да се докаже, че наблюдаваното влошаване не е свързано с дъмпинговия внос.

(114) Освен това японските производители не са посочили конкретен показател за вредата, влошаването по отношение на който може да се отдаде изключително на края на възстановяването след COVID. Поради това аргументът не обяснява общото влошаване, наблюдавано по отношение на показателите за вредата.

(115) Следователно Комисията счете, че аргументите относно икономическите условия, преобладаващи през 2022 г., не поставят под въпрос оценката на вредата. Оценката се основаваше на развитието на състоянието на промишлеността на Съюза през целия разглеждан период и на комбинираното развитие на съответните показатели за вредата. Поради това твърдението беше отхвърлено.

1.8. **Неналагане на временни мерки и последваща процедура**

(116) На 17 април 2026 г., в съответствие с член 19а, параграф 2 от основния регламент, Комисията уведоми заинтересованите страни за намерението си да не налага временни мерки и им даде възможност да представят допълнителна информация.

(117) Комисията продължи да търси и проверява цялата информация, която счете за необходима за окончателните си констатации.

(118) На 6 август 2026 г. Комисията информира всички заинтересовани страни за основните факти и съображения, въз основа на които възнамерява да наложи окончателно антидъмпингово мито върху вноса на някои студеновалцовани плоски продукти от стомана с произход от Индия, Япония, Тайван, Турция и Виетнам („окончателното разгласяване“). На всички страни бе предоставен срок, в който да представят своите коментари по окончателното разгласяване.

(119) Някои от коментарите, получени във връзка с окончателното разгласяване, доведоха до преразглеждане на основните факти и съображения, посочени в съображение 118. На 6 октомври 2026 г. Комисията направи допълнително окончателно разгласяване за всички заинтересовани страни. На всички страни беше даден срок, в който да представят своите коментари, ограничени до преразгледаната информация, предоставена при допълнителното окончателно разгласяване. На 16 октомври 2026 г., вследствие на коментарите, получени след допълнителното окончателно разгласяване, Комисията направи второ допълнително окончателно разгласяване за всички заинтересовани страни. На всички страни беше даден срок, в който да представят своите коментари, също ограничени до информацията, предоставена при второто допълнително разгласяване.

(120) Страните, които поискаха да бъдат изслушани, също получиха тази възможност. Бяха проведени изслушвания с всички производители износители, включени в извадката — с органите на Тайван и Турция, както и с Czech Blades s.r.o., ползвател на разглеждания продукт.

(121) На 8 октомври 2026 г. POSVIET поиска от служителя по изслушванията да организира изслушване със службите, за да се гарантира, че преди приемането на окончателното решение Комисията е разгледала три твърдения, които вече са били направени по коментарите му относно окончателното разгласяване от 17 август 2026 г., и да се предостави на POSVIET реална възможност да отговори на новите фактически съображения, съдържащи се в допълнителното окончателно разгласяване, във връзка с които дружеството е разполагало с два дни, за да представи коментари. Изслушването се проведе на 12 октомври 2026 г. По време на изслушването службите на Комисията потвърдиха, че са разбрали твърденията и коментарите и ще ги разгледат в окончателния регламент. Служителят по изслушванията стигна до заключението, че на POSVIET са предоставени всички правни възможности да изложи становището си пред службите на Комисията, да представи своите коментари и доводи както в писмен вид, така и по време на устните изслушвания, и че правото на POSVIET на защита е било спазено в настоящото разследване.

2. ПРОДУКТ, ПРЕДМЕТ НА РАЗСЛЕДВАНЕТО, РАЗГЛЕЖДАН ПРОДУКТ И СХОДЕН ПРОДУКТ

2.1. Продукт, предмет на разследването

(122) Продуктът, предмет на разследването (или СВПП), е плосковалцовани продукти от желязо или от нелегирани стомани, или от други легирани стомани, с изключение на неръждаема стомана, с всякаква широчина, студеновалцовани, неплакирани, нито покрити, само студеновалцовани, като не включва следните продукти:

— плосковалцовани продукти от желязо или от нелегирани стомани, с всякаква широчина, студеновалцовани, неплакирани, нито покрити, само студеновалцовани, дори на рулони, с всякаква дебелина, наречени „магнитни“,

— плосковалцовани продукти от желязо или от нелегирани стомани, с всякаква широчина, студеновалцовани, неплакирани, нито покрити, на рулони, с дебелина, по-малка от 0,35 mm, отгряти (известни като „черна ламарина“);

— плосковалцовани продукти от други легирани стомани, с всякаква широчина, от силициеви електротехнически (магнитни) стомани, и

— плосковалцовани продукти от легирани стомани, само студеновалцовани, от бързорежещи стомани.

(123) Продуктите от СВПП се използват в широк спектър от приложения, включително в автомобилната промишленост, домакинските уреди, строителните материали, промишлените машини, електрическите съоръжения, мебелите от метал, системите за съхранение, тръбите, както и други производствени приложения надолу по веригата, изискващи висококачествена обработка на повърхността и точност на размерите.

2.2. Разглеждан продукт

(124) Разглежданият продукт е продуктът, предмет на разследването, с произход Индия, Япония, Тайван, Турция или Виетнам, понастоящем класиран в кодове по КН ex 7209 15 00, 7209 16 90, 7209 17 90, 7209 18 91, ex 7209 18 99, ex 7209 25 00, 7209 26 90, 7209 27 90, 7209 28 90, 7211 23 30, ex 7211 23 80, ex 7211 29 00, 7225 50 80, 7226 92 00 (кодове по ТАРИК 7209 15 00 90, 7209 18 99 90, 7209 25 00 90, 7211 23 80 19, 7211 23 80 95, 7211 23 80 99, 7211 29 00 19, 7211 29 00 99).

2.3. Сходен продукт

(125) Разследването показа, че следните продукти имат едни и същи основни физични, химични и технически характеристики, както и едни и същи видове основна употреба:

— разглежданият продукт, когато се изнася за Съюза;

— продуктът, предмет на разследването, произвеждан и продаван на вътрешния пазар на засегнатите държави; както и

— продуктът, предмет на разследването, произвеждан и продаван в Съюза от промишлеността на Съюза.

(126) Поради това Комисията реши, че тези продукти са сходни продукти по смисъла на член 1, параграф 4 от основния регламент.

2.4. **Твърдения относно обхвата на продукта**

(127) Daido подаде искане за изключване на DF42N, MENPD и MAS1C продукти (наричани заедно „функционални сплави на Daido“). Daido заяви, че тези сплави следва да бъдат изключени, тъй като имат различна крайна употреба, производствени процеси, дистрибуторски канали и цени от „общите СВПП“. Освен това дружеството заяви, че изключването би било обосновано, тъй като функционалните сплави на Daido биха попаднали в категория 09 от контролния номер на продукта (КНП). Според Daido категории 01—08 съответстват на признати фамилии СВПП, определени от стандартите EN и използвани в основните вериги за доставка в секторите на автомобилостроенето, електроуредите и строителството, докато категория 09 функционира като остатъчен клас за материали, които не отговарят на специфичните за СВПП механични критерии или критерии за повърхността.

(128) Daido не представи никакви доказателства, че функционалните му сплави нямат едни и същи основни технически, химически и физически характеристики като СВПП. В действителност неговите сплави все още се произвеждат от същите суровини и следват по същество същия процес. Полученият продукт ще продължи да бъде СВПП. Специфичната крайна употреба, дистрибуторският канал или крайната цена не са от значение за обосноваване на изключването на продукта.

(129) Фактът, че продуктът принадлежи към категория 09 от КНП, както твърди Daido, не оправдава изключването. Напротив, този факт потвърди, че продуктът, предмет на разследването, със същите основни физически, технически и химически характеристики като СВПП действително би бил класиран в други категории на КНП, както и че разследването обхваща различни видове на продукта за различни приложения.

(130) Въз основа на това Комисията отхвърли искането за изключване на продукта.

(131) След разгласяването Daido повтори твърдението си, че функционалните сплави на дружеството следва да бъдат изключени от обхвата на продукта, по-специално въз основа на твърдените им различни характеристики, употреба и условия на конкуренция и класирането им в категория 09 по КНП.

(132) Daido не представи никаква нова информация или доказателства, които биха могли да променят оценката на Комисията. Поради това Комисията отхвърли искането за изключване на продукта.

(133) Czech Blades s.r.o., ползвател на СВПП, поиска някои студеновалцовани стоманени ленти със специфични технически характеристики да бъдат изключени от обхвата на мерките. Ползвателят заяви, че тези продукти се произвеждат съгласно високоспециализирани технически спецификации за пазарна ниша надолу по веригата, че те не се предлагат от производители от Съюза и че поради това вносът се дължи по-скоро на техническа необходимост, отколкото на ценови съображения. Освен това ползвателят заяви, че продуктите не са взаимозаменяеми с други студеновалцовани продукти от стомана и че налагането на мерки би оказало неблагоприятно въздействие върху неговите операции надолу по веригата.

(134) Комисията отхвърли това искане. Представените доказателства не бяха достатъчни, за да се докаже, че разглежданите продукти имат различни технически, химически и физически характеристики, които дават основание за изключване от обхвата на мерките, или че от производителите от Съюза не са налични продукти, отговарящи на изискваните технически характеристики, или технически взаимозаменяеми продукти. Предоставената информация не съдържаше достатъчно пълни, последователни и проверими доказателства в подкрепа на тези твърдения.

(135) Освен това при разследването се установи, че продуктите, които отговарят на заявените технически характеристики, или технически взаимозаменяемите продукти се произвеждат от промишлеността на Съюза. Поради това разследването не потвърди твърдението на ползвателя, че разглежданите продукти не могат да бъдат набавени от производители от Съюза.

(136) На последно място, подкрепящата информация, на която се основава искането, беше предоставена едва на много късен етап от разследването. На този етап Комисията вече не е била в състояние да извърши необходимата проверка или да разследва допълнително направените твърдения. Следователно информацията не е могла да бъде взета предвид за целите на установяването дали са изпълнени условията за изключване на продуктите от обхвата на мерките.

(137) След разгласяването Czech Blades заяви, че ножчетата за самобръсначки и промишлените ножове, които произвежда, са високоспециализирани продукти за определена пазарна ниша, които са единствени по рода си в рамките на пазара на Съюза. Czech Blades представи допълнителна информация в подкрепа на искането си за изключване. Това становище беше представено в отговор на указанието на Комисията, че всяко допълнително искане трябва да бъде надлежно документирано и да се отнася по-специално до i) основните физически, химически и технически характеристики на внасяните продукти и продуктите от Съюза, ii) тяхната специфична употреба и взаимозаменяемост, iii) алтернативните източници на доставки, iv) въздействието на освобождаването от мита и v) въздействието на митата върху ползвателя. Czech Blades отбеляза, че по-ранните му доказателства са били представени поверително, което е попречило на други заинтересовани страни да направят коментари по тях. Поради това то предостави спецификация на материалите от публично достъпната част от досието.

(138) Що се отнася до характеристиките и взаимозаменяемостта, Czech Blades заяви, че стоманата за ножове е от високоспециализирана категория, чиито строги спецификации правят други класове стомана неподходящи заместители. Що се отнася до алтернативните доставки, Czech Blades заяви, че нито един доставчик от Съюза не е бил в състояние да достави продукта. Дружеството заяви, че опитите за снабдяване със стомана за ножове от заводи на Съюза са били неуспешни: доставчиците или не са могли да изпълнят изискванията за качество, допустими отклонения или обеми, или не са отговорили. Освен това дружеството заяви, че предвид енергоемкия и трудоемък производствен процес и ограниченото годишно търсене производителите от Съюза са счели продукта за непривлекателен от търговска гледна точка. Що се отнася до въздействието на митата, Czech Blades заяви, че произведените от въпросния материал ножове представляват голям дял от производството му по стойност.

(139) След разгласяването промишлеността на Съюза подкрепи отхвърлянето на искането. От нейна страна беше заявено, че Комисията вече е установила, че тези продукти се произвеждат в Съюза, че производителите от Съюза доставят студеновалцовани изходни суровини, които предприятията за повторно валцоване от Съюза преработват в тесни ленти, използвани за ножчета за самобръсначки, че мерките не забраняват вноса, а възстановяват еднаквите условия на конкуренция, както и че въздействието върху разходите е незначително.

(140) Комисията първо отбеляза, че страната, която иска изключване, трябва да докаже въз основа на пълни, последователни и проверими доказателства, представени своевременно, че всички съответни условия за изключване са изпълнени кумулативно. Не е достатъчно дадена страна да установи един елемент самостоятелно; искането трябва да бъде оценено като цяло спрямо всеки от петте елемента, посочени в съображение 137.

(141) По отношение на характеристиките и взаимозаменяемостта Комисията отбеляза, че макар допълнителната информация да предоставя по-подробно описание на материала, внасян от Czech Blades, това само по себе си не означава, че промишлеността на Съюза не произвежда продукти със същите или еквивалентни технически, химически и физически характеристики. Спецификацията на материалите отразява изискванията, приложими за собствените покупки на Czech Blades, и не представлява доказателство, че производителите от Съюза не са в състояние да отговорят на тези спецификации. Фактът, че неръждаемата стомана може да не представлява подходяща алтернатива, не означава, че не са налични други продукти от въглеродна стомана, отговарящи на еквивалентни технически изисквания. Czech Blades не представи никакви доказателства, насочени конкретно към това дали продуктите, произведени от производители от Съюза, могат да отговарят на техническите изисквания, посочени в неговата спецификация.

(142) Що се отнася до алтернативните източници на доставки, Комисията отбеляза, че представените от Czech Blades доказателства не са изчерпателни и се основават на твърдения, а не на проверими данни. Комисията също така отбеляза, както се твърди от промишлеността на Съюза (вж. съображение 139), че тясната лента, използвана за ножчета за самобръсначки, се получава от предприятията за повторно валцоване в Съюза от студеновалцовани суровини, доставяни от производителите от Съюза, което потвърждава, че съответната производствена верига съществува в Съюза. Поради това Czech Blades не успя да докаже, че продуктът не може да бъде набавян от производители от Съюза.

(143) Що се отнася до въздействието на освобождаването от мита, в допълнителното становище не се предоставя конкретно количествено определяне на митата, които биха били избегнати, ако поисканото изключване бъде предоставено. Предоставената информация е съсредоточена върху очакваното увеличение на разходите за вложени ресурси на ползвателя и не дава количествено изражение на съответното въздействие на освобождаването върху митата.

(144) Като цяло допълнителната информация, предоставена след разгласяването, предоставя по-подробни и конкретни доказателства, отколкото са били налични, когато Комисията преди това е оценила искането. Тази допълнителна информация обаче не освобождава Czech Blades от тежестта на доказване, описана в съображение 137, която изисква достоверни доказателства, а не просто твърдения, че всяко условие за изключване е изпълнено. Допълнителната информация сама по себе си не доказва, че разглежданите продукти имат характеристики, които ги отличават от студеновалцованите продукти, произвеждани от промишлеността на Съюза, или че продуктите, отговарящи на изискваните характеристики, или технически взаимозаменяемите продукти не могат да бъдат набавени от производители от Съюза. Поради това информацията относно производителите на стомана, с които е осъществен контакт, трябва да бъде оценена във връзка с техническата спецификация, за да се определи дали твърдяната липса на алтернативни доставки се основава на технически ограничения или на търговски съображения. Освен това в допълнителното становище не се определя количествено въздействието на поисканото освобождаване върху митата, докато оценките относно въздействието на мерките върху Czech Blades изискват обосновка по отношение на основните допускания и причинно-следствената връзка между митата и твърдяната загуба на продажби и заетост. Това са необходимите елементи на надлежно обосновано искане за изключване и тяхното отсъствие самостоятелно обосновава отхвърлянето на искането, независимо от оценката на техническите доказателства и доказателствата, свързани с доставките.

(145) Въз основа на това Комисията стигна до заключението, че Czech Blades не е успяло да докаже, че са изпълнени условията за изключване на разглежданите продукти от обхвата на мерките. Поради тази причина искането за изключване беше отхвърлено.

(146) След разгласяването Proterial Ltd., оказал съдействие невключен в извадката японски производител износител, поиска от Комисията да коригира прилагането на окончателното антидъмпингово мито към неговия износ с оглед на предполагаемото уникално естество на неговия продукт и ролята му в приложенията в автомобилната промишленост.

(147) Комисията отбеляза, че описаният от страната продукт остава в обхвата на разследването. Представените аргументи не бяха подкрепени с доказателства и следователно не биха могли да обосноват каквото и да било специфично за продукта съображение. Интересът на Съюза вече беше оценен в документа за разгласяването и не бяха предоставени допълнителни данни, които биха променили заключенията на Комисията. Поради това твърдението беше отхвърлено.

3. ДЪМПИНГ

3.1. Специфична пазарна ситуация: ефект на изтласкване на китайския свръхкапацитет

3.1.1. *Ефект на изтласкване като специфична пазарна ситуация съгласно член 2, параграф 3 от основния регламент*

(148) За целите на настоящото разследване Комисията използва определението за свръхкапацитет, използвано от Глобалния форум по проблемите на свръхкапацитета в стоманодобива ([46]) (GFSEC): свръхкапацитетът е разликата между производствения капацитет и търсенето. Жалбоподателят също е следвал това определение.

(149) Жалбоподателят заяви, че свръхкапацитетът за производство на СВПП в Китайската народна република (КНР) е тласнал китайския износ на СВПП на ниски цени към пазарите на всички засегнати държави. Натискът от такъв износ би довел до понижаване на цените на местните производители в засегнатите държави до неустойчиви равнища. Поради това продажните цени на СВПП в засегнатите държави биха били изкуствено занижени. На свой ред тези цени биха довели до изкуствено занижени печалби за местните производители на СВПП в засегнатите държави, когато продават на своите вътрешни пазари.

(150) Вследствие на това жалбоподателят заяви, че нормалната стойност следва да бъде формирана в съответствие с член 2, параграф 3 от основния регламент и действителните данни за печалбата следва да бъдат заменени, за да се премахне въздействието на конкретната пазарна ситуация.

([46]) https://www.steelforum.org/.

3.1.2. *Свръхкапацитет в стоманодобива в КНР като цяло*

(151) Според жалбата, въпреки че свръхкапацитетът в стоманодобива е световен проблем, КНР е първоначалният и най-важният източник на свръхкапацитет. Към 2024 г. КНР притежава 47 % от световния капацитет за производство на необработена стомана, което съответства на 1 173 милиона метрични тона ([47]).

(152) Жалбоподателят обясни, че свръхкапацитетът в стоманодобива в КНР не е с краткосрочен характер поради спад в търсенето, а по-скоро е от структурен характер, поради който в резултат на правителствените политики създаването на нов производствен капацитет в КНР не е свързано с очакваното търсене. Според ОИСР, докато първите са резултат от нормални колебания в бизнес цикъла, вторите се отнасят до свръхкапацитет, който се дължи на субсидии и други форми на държавна подкрепа ([48]).

(153) В по-общ план Глобалния форум по проблемите на свръхкапацитета в стоманодобива (GFSEC) отбеляза, че свръхкапацитетът води до свръхпредлагане на стомана на международните пазари и до понижени цени на стоманата, както и до по-ниски пазарни дялове и равнища на използване на капацитета за местните производители на стомана в трети държави, които работят при пазарни условия ([49]).

(154) В този контекст собственият анализ на Комисията на китайската стоманодобивна промишленост потвърди наличието на значителен свръхкапацитет в стоманодобивния сектор в КНР поне от 2014 г. насам, като по този начин потвърди неговия структурен характер ([50]). Освен това предишни разследвания на Комисията показаха, че намесата на правителството на Китайската народна република (ПКНР) в стоманодобивния сектор е създала значителни нарушения на пазара ([51]). Освен това публично достъпните проучвания също така показват, че подкрепата, предоставена на различни равнища от ПКНР на стоманодобивните дружества, показва, че пазарът на стомана в Китай не функционира при нормални пазарни сили ([52]).

3.1.3. *Свръхкапацитет за производство на СВПП, по-специално в КНР*

(155) Що се отнася конкретно до СВПП, жалбоподателят показа, че китайският капацитет за СВПП не съответства на търсенето на вътрешния пазар. В действителност, тъй като търсенето на СВПП в Китай между 2022 г. и 2024 г. е останало стабилно и постоянно под капацитета, капацитетът на становете-тандем постоянно се е увеличавал ([53])

(156) В своето антидъмпингово разследване относно вноса на СВПП с произход, наред с другото, от КНР ([54]) Комисията вече беше установила, че през 2020 г. общият китайски капацитет за СВПП е бил над 120 милиона тона, докато производството и китайското потребление през 2020 г. са били оценени на 100 милиона тона, което е довело до свободен капацитет, оценен на 20 милиона тона през 2020 г. Въз основа на данните в жалбата през 2024 г. китайският капацитет се е увеличил допълнително с 12 % в сравнение с 2019 г. и с 9 % в сравнение с 2021 г. ([55]) В същото време вътрешното търсене се е увеличило само с 3 % в сравнение с 2019 г. и дори е намаляло с 2 % в сравнение с 2021 г. ([56]) Нито една от заинтересованите страни не оспори тези данни.

([47]) GFSEC, *Износ на стомана, действия за търговска защита и източници на свръхкапацитет (Steel Exports, Trade Remedy Actions and Sources of Excess Capacity)*, май 2024 г., стр. 6, достъпно на следния адрес: https://www.steelforum.org/content/dam/steel-forum/en/publications/gfsec-steel-exports-trade-remedy-actions-and-sources-of-excess-capacity_0525.pdf.

([48]) Документ на ОИСР относно търговската политика, *Измерване на нарушенията на международните пазари: Финансиране под пазарното равнище*, май 2021 г., № 247, https://www.oecd.org/content/dam/oecd/en/publications/reports/2021/05/measuring-distortions-in-international-markets-below-market-finance_ef463ae3/a1a5aa8a-en.pdf.

([49]) GFSEC, *Въздействие на глобалния излишък на производствен капацитет върху състоянието на стоманодобивната промишленост (Impacts of global excess capacity on the health of GFSEC steel industries)*, март 2024 г., стр. 5, достъпно на следния адрес: https://www.steelforum.org/content/dam/steel-forum/en/publications/gfsec-impacts-of-global-excess-capacity_0325.pdf.

([50]) Работен документ на службите на Комисията относно значителните нарушения в икономиката на Китайската народна република за целите на разследванията за търговска защита, раздел 14.6. Свръхкапацитет, стр. 408 и сл., достъпно на следния адрес https://ec.europa.eu/transparency/documents-register/detail?ref=SWD(2024)91&lang=en.

([51]) По-специално Регламент за изпълнение (ЕС) 2022/2068, както и Регламент за изпълнение (ЕС) 2020/508.

([52]) Trade Policy Hub & LSE Consulting, Research into market distortions in the steel sector (Изследване на нарушенията на пазара в стоманодобивния сектор), The London School of Economics and Political Science, 20245 г., достъпно на следния адрес: https://www.lse.ac.uk/business/consulting/assets/documents/Research-into-Market-Distortions-in-the-Steel-Sector.pdf.

([53]) Източници: WV Stahl, Plantfacts, MetalSpans, предоставени от клиенти.

([54]) Последно наложено с Регламент за изпълнение (ЕС) 2022/2068.

([55]) Източници: WV Stahl, Plantfacts, MetalSpans, предоставени от клиенти.

([56]) *Пак там.*

(157) Това нарастване на свръхкапацитета се дължи до голяма степен на плановете за финансиране на ПКНР в отговор на световната финансова криза от 2008—2009 г. ([57]) Тъй като китайският свръхкапацитет се подкрепя в голяма степен от намесата на ПКНР, когато търсенето на вътрешния пазар спре, например след пандемията от Covid-19 поради кризата в строителния сектор, китайският пазар е засегнат от свръхпредлагане ([58]).

3.1.4. *Последиците от китайския свръхкапацитет върху цените*

(158) Жалбоподателят показа, че съвкупният резултат от увеличаването на капацитета на СВПП и намаляването на търсенето на СВПП е представлявал спад в цените на СВПП в КНР. Между 2022 г. и 2024 г. в КНР цената на студеновалцованата въглеродна стомана в CNY е намаляла ([59]).

(159) Поради това китайските производители на стомана са били принудени да изнасят свръхпроизводството си на ниските цени, произтичащи от свръхкапацитета ([60]).

(160) В действителност свръхкапацитетът в Китай доведе до рязко увеличаване на износа и понижаване на цените на стоманата в световен мащаб и по този начин дестабилизира световните пазари на стомана. В резултат на това през последните години продължиха да се увеличават мерките срещу китайския внос на стомана, включително разследванията за търговска защита. ([61])

(161) В хода на разследването Комисията събра доказателства в това отношение, по-специално чрез отговорите на въпросника и проверката на органите на засегнатите държави. Тези доказателства сочат, че както е обяснено в съответните раздели, засегнатите държави също са били наясно с вредните последици от китайския свръхкапацитет и много от тях са предприели мерки за борба с него.

(162) Въпреки че в съответните раздели е включен анализ на обема и цените на вноса във всяка засегната държава, на този етап Комисията отбеляза, че тъй като цените на китайския вътрешен пазар са били засегнати от свръхкапацитета, цените на китайския внос в засегнатата държава представляват изнасяне на този китайски свръхкапацитет.

(163) По-конкретно в своето антидъмпингово разследване относно вноса на СВПП с произход, наред с другото, от КНР ([62]) Комисията стигна до заключението, че продажните цени на СВПП на вътрешния пазар в КНР са били засегнати от значителни нарушения по смисъла на член 2, параграф 6а от основния регламент ([63]).

(164) Това заключение се основава и на факта, че „пазарът на CRF се обслужва в значителна степен от предприятия, които работят под собствеността, контрола или политическия надзор, или ръководството на органите на КНР“ ([64]).

(165) По отношение на цените на пазарите на засегнатите държави, които биха били понижени поради натиска на китайските цени, засегнати от свръхкапацитета, жалбоподателят обясни, че те биха били изкуствено занижени, тъй като равнището на цените на китайския внос не се основава на пазарни съображения. Според жалбоподателя, тъй като дружествата са толкова силно субсидирани, те могат да натрупват загуби в продължение на години, а не да намаляват капацитета си.

(166) В съответните раздели по-долу Комисията стигна до заключение в това отношение за всяка от засегнатите държави с оглед на съответния внос от КНР и равнището на цените му.

([57]) GFSEC, *Стоманодобив — износ, действия за търговска защита и източници на свръхкапацитет*, цитирано по-горе, стр. 6.

([58]) Credendo, Credendo *China's ongoing construction crisis drives global steel prices down (Продължаващата криза в строителния сектор в Китай води до понижение на цените на стоманата на световните пазари), 28 август 2024 г., достъпно на следния адрес:* https://credendo.com/en/knowledge-hub/steel-sector-global-steel-prices-under-pressure-amid-chinas-real-estate-downturn и CTECH, *The iron curtain falls: China steel exports surge amid domestic crisis (Желязната завеса пада: износът на стомана от Китай отбелязва скок на фона на кризата в страната), 3 септември 2024 г.,* https://www.calcalistech.com/ctechnews/article/sxv9qbfq2.

([59]) Източник: Бази данни Fastmarkets и Argus.

([60]) GFSEC, документ на тема „Global excess capacity and employment in steel and downstream activities“ („Световният излишък на производствени мощности и заетостта в стоманодобивната промишленост и свързаните с нея дейности“), март 2025 г., стр. 9, достъпен на следния адрес: https://www.steelforum.org/content/dam/steel-forum/en/publications/GFSEC-Employment_and-excess-capacity_31_jan_2025-(002)_250305_1015.pdf.

([61]) Работен документ на службите на Комисията относно значителните нарушения в икономиката на Китайската народна република за целите на разследванията за търговска защита, раздел 14.6. Свръхкапацитет, стр. 408 и сл., достъпно на следния адрес https://ec.europa.eu/transparency/documents-register/detail?ref=SWD(2024)91&lang=en..

([62]) Последно наложено с Регламент за изпълнение (ЕС) 2022/2068.

([63]) Регламент за изпълнение (ЕС) 2022/2068, съображение 78.

([64]) Регламент за изпълнение (ЕС) 2022/2068, съображение 62.

3.1.5. *Последиците от китайския свръхкапацитет върху печалбите*

(167) Жалбоподателят обясни, че изкуствено занижените цени предполагат по-ниски печалби. В това отношение той представи доказателства за влошаващата се рентабилност на китайските производители на стомана през 2024 г. ([65]) и за факта, че цените на стоманата на вътрешния пазар и китайските експортни цени са били по-ниски от производствените разходи ([66]).

(168) Според жалбоподателя вследствие на навлизането на китайския внос, засегнат от свръхкапацитет, цените на пазарите на засегнатите държави ще бъдат понижени и местните производители на стомана вече няма да могат да продават същите обеми, като по този начин ще се намали използването на капацитета. В резултат на това постоянните разходи се увеличават рязко, което допълнително намалява печалбите. В крайна сметка местните производители вече няма да могат да инвестират, като по този начин ще станат по-малко иновативни и по-малко ефективни. ([67]).

(169) В заключение жалбоподателят заяви, че местните производители на стомана извън КНР са реализирали печалби, по-ниски от печалбите, които биха реализирали, ако китайският свръхкапацитет не беше скочил по същия начин ([68]). Жалбоподателят също така предостави данни за рентабилността на производителите на СВПП в засегнатите държави. Констатациите от разследването в това отношение са представени в съответните раздели по-долу.

(170) В съответните раздели по-долу Комисията стигна до заключение в това отношение за всяка от засегнатите държави с оглед на съответния внос от КНР и равнището на цените му.

3.2. **Индия**

3.2.1. *Специфична пазарна ситуация поради ефекта на изтласкване, причинен от китайския внос*

(171) За да оцени наличието на СПС на индийския пазар поради ефекта на изтласкване, причинен от китайския внос на СВПП, Комисията първо анализира степента на навлизане на китайския внос на индийския вътрешен пазар на СВПП по отношение на обема.

(172) Комисията сравни обема на китайския внос на СВПП с потреблението на Индия. Комисията използва данни за производството, данни за вноса и данни за износа, предоставени от ПИ като част от отговора на въпросника и проверени на място от Комисията. Комисията изчисли потреблението на СВПП в Индия като общо производство плюс внос и минус износ.

Таблица 1

Потребление в Индия

	2022 г.	2023 г.	2024 г.	Разследван период
Потребление в Индия (приблизително) (в тонове)	18 322 098	19 390 835	21 708 857	21 178 934
Общ обем на вноса (в тонове)	537 448	509 192	525 511	440 782

([65]) The Economist, *Chinese overcapacity is crushing the global steel industry (Китайският свръхкапацитет смазва световната стоманодобивна промишленост), 17 септември 2024 г., достъпно на следния адрес:* https://www.economist.com/business/2024/09/17/chinese-overcapacity-is-crushing-the-global-steel-industry.

([66]) Fastmarkets, China's steelmaking losses incentivize global rebalancing (Загубите в стоманодобивната промишленост на Китай стимулират преструктурирането на световната икономика), 23 юни 2025 г., достъпно на следния адрес: https://www.fastmarkets.com/insights/chinas-steelmaking-losses-incentivize-global-rebalancing/ и GFSEC, *Световният излишък на производствен капацитет и заетостта в стоманодобивната промишленост и дейностите надолу по веригата*, цитирано по-горе, стр. 16—17.

([67]) GFSEC, *Global excess capacity and employment in steel and downstream activities (Световният излишък на производствени мощности и заетостта в стоманодобивната промишленост и свързаните с нея дейности)*, цитирано по-горе, стр. 3, 5, 8 и 13, и GFSEC, *Impacts of global excess capacity on the health of GFSEC steel industries" (Въздействие на световния свръхкапацитет върху състоянието на стоманодобивната промишленост на GFSEC)*, цитирано по-горе, стр. 11—12.

([68]) GFSEC, *Impacts of global excess capacity on the health of GFSEC steel industries (Въздействие на глобалния излишък на производствен капацитет върху състоянието на стоманодобивната промишленост), цитирано по-горе, стр. 18—20, по-специално фигура 3*.

	2022 г.	2023 г.	2024 г.	Разследван период
Внос от Китай (в тонове)	17 681	23 269	63 775	52 992
Пазарен дял на целия внос (%)	2,93	2,63	2,42	2,08
Пазарен дял на вноса от Индия (%)	0,10	0,12	0,29	0,25

Източник: Правителство на Индия, собствени изчисления.

(173) Между 2022 г. и разследвания период пазарният дял на китайския внос се е увеличил от 0,10 % на 0,25 %. Въз основа на това Комисията счете, че обемът на китайския внос в Индия е бил незначителен по отношение на потреблението и твърде нисък, за да е довел до ефект на изтласкване.

(174) Поради това Комисията стигна до заключението, че индийският вътрешен пазар не е бил засегнат от специфична пазарна ситуация в резултат на китайския внос поради свръхкапацитет в стоманодобивния сектор в КНР.

(175) След окончателното разгласяване EUROFER поиска от Комисията да преразгледа констатациите си, обобщени в съображения 171—174. Комисията отбеляза, че EUROFER не е представила нова информация или доказателства, които биха променили оценката на Комисията. Поради това Комисията отхвърли твърдението и потвърди констатациите и заключенията, изложени в съображения 171—174.

3.2.2. *Специфична ситуация на пазара, дължаща се на терките по отношение на суровините*

3.2.2.1. Въведение

(176) Жалбоподателят твърди, че на индийския пазар на стомана е налице СПС съгласно член 2, параграф 3 от основния регламент. Твърденията бяха направени по отношение на:

— желязна руда, включително минен добив от затворен тип;

— въглища, включително минен добив от затворен тип;

— стоманен скрап;

— вертикална интеграция на индийските производители на стомана.

(177) Комисията разследва твърденията в жалбата и коментарите, получени при започването на процедурата от JSW, единственият включен в извадката индийски производител износител, които бяха обобщени в съображения 58—66. Комисията също така направи оценка на отговорите на въпросниците, предоставени от ПИ и JSW, които бяха проверени на място, както е посочено в съображение 103.

(178) Въз основа на отговорите на въпросниците, контролните посещения и получените изявления Комисията отхвърли твърденията в жалбата относно съществуването на специфична пазарна ситуация по отношение на въглищата, стоманения скрап и вертикалната интеграция на индийските производители на стомана, тъй като в досието няма достатъчно елементи, потвърждаващи тези твърдения в контекста на настоящото разследване. За разлика от това Комисията проучи дали твърденията в жалбата относно желязната руда, включително минния добив от затворен тип, са основателни и дали е налице особена пазарна ситуация, която засяга цените на СВПП на вътрешния пазар в резултат на това.

3.2.2.2. Наличие на нарушения на пазара на желязна руда

3.2.2.2.1. Въведение

(179) В настоящото разследване Комисията установи, че ГВПП са основният материал за влагане за производството на СВПП, за чието производство е необходима желязна руда. Комисията също така установи, че тъй като JSW е имало вертикално интегриран производствен процес, СВПП, произведени от ГВПП, са били произведени с използване на желязна руда. Желязната руда, използвана в ГВПП, е с произход от един или няколко от следните три източника: i) закупуване на желязна руда на вътрешния пазар; ii) желязна руда, добивана директно от производителя износител, и iii) вносна желязна руда.

(180) Комисията установи, че следните мерки, приложени от ПИ, изкуствено са понижили цената на желязната руда, добивана на вътрешния пазар за производството на разглеждания продукт:

— намеса на ПИ на вътрешния пазар на желязна руда;

— предизвикани от ПИ нарушения при минния добив от затворен тип на желязна руда за производство на стомана;

— данък върху износа на желязна руда със съдържание на желязо над 58 %;

— ограничения за вътрешния железопътен транспорт на желязна руда, насочени към износа.

(181) Комисията анализира всяка от тези мерки и тяхното въздействие върху цената на желязната руда, използвана за производството на СВПП.

3.2.2.2.2. Намеса на ПИ на вътрешния пазар на желязна руда в Индия

(182) Комисията разследва ролята на ПИ на вътрешния пазар на желязна руда и въздействието на законодателството и политиките на ПИ върху предлагането и цената на желязната руда. Комисията отбеляза, че една от целите на националната политика в областта на стоманата от 2017 г. ([69]), официално съобщена от правителството на Индия след одобряването ѝ ([70]), е да се осигури достатъчно предлагане на желязна руда на вътрешния пазар в полза на производството на стомана надолу по веригата, което следователно включва СВПП. Комисията анализира как тези политики на ПИ са повлияли на ценообразуването на желязната руда за продажбите на вътрешния пазар на Индия и как са повлияли на структурата на вътрешния пазар и на доставките на желязна руда за производителите на стомана.

(183) ПИ обясни, както е потвърдено от Правилника за концесиите на минерални суровини от 2016 г. ([71]), че индийската служба по мините (IBM), която е подчинена служба към Министерството на мините, публикува месечни референтни цени за няколко полезни изкопаеми, включително всички продажби на желязна руда, които включват тези, използвани за производството на СВПП. ПИ добави, че дружествата, продаващи желязна руда, трябва да докладват ежемесечно на IBM обема и стойността на желязната руда, продадена на всички техни клиенти. IBM събра всички данни и публикува референтна цена, получена от среднопретеглената стойност на всички доклади за продажбите за всеки вид и клас желязна руда за всеки съответен регион в Индия.

(184) По отношение на пазарната структура, две държавни предприятия (ДП), а именно National Mineral Development Corporation (NMDC) и Odisha Mining Corporation (OMC), съставляват значителен дял от цялата желязна руда, продавана на индийския пазар. Мините за желязна руда в Индия са собственост на държавата, която от своя страна може да предостави концесия на операторите да ги експлоатират. Комисията проучи как функционира ценообразуването на тези права за миннодобивна дейност за различните дружества и дали механизмът за събиране на цените за всички продажби чрез Управлението по рудодобив на Индия (Indian Bureau of Mines — IBM) ([72]) е повлиял на цената на желязната руда на вътрешния пазар. ПИ обясни, че с реформа от 2015 г. на Закона за мините и развитието на добива на минерали и наредбата ([73]) от държавата се изисква да предостави права за експлоатация на мините за желязна руда чрез търг. Освен това ПИ посочи, че NMDC и OMC експлоатират мини, които не са били продадени на търг, тъй като са придобили правата си за минна дейност много преди прилагането на реформата от 2015 г., поради което се наричат „заварени мини“.

([69]) https://static.investindia.gov.in/National%20Steel%20Policy.pdf.
([70]) https://www.pib.gov.in/newsite/PrintRelease.aspx?relid=161491&reg=3&lang=2.
([71]) https://ibm.gov.in/writereaddata/files/17714807906996a6d62cf4fMCR_2016_amended_upto_January_2026.pdf.
([72]) https://mines.gov.in/webportal/content/ibm.
([73]) https://www.pib.gov.in/newsite/printrelease.aspx?relid=114589&reg=48&lang=2.

(185) Комисията се опита да събере цялата друга относима информация относно заварените мини, включително тяхната собственост и управление, ценообразуването и условията на техните права за миннодобивна дейност. ПИ подаде едва силно ограничена информация и предостави малко разяснения относно информацията, поискана от Комисията. По-специално ПИ не представи отчетите за разходите за NMDC и OMC въпреки многократните искания от страна на Комисията, както и подробна информация относно възнаграждението, продължителността и условията за заварените мини, а оттам и въздействието на тяхното господстващо положение на пазара върху формирането на цените на вътрешния пазар. На 15 юни 2026 г. Комисията изпрати писмо до ПИ въз основа на член 18, параграф 4 от основния регламент, в което подробно описа цялата липсваща информация и намерението си да основе решението си на наличните факти.

(186) ПИ отговори на 25 юни 2026 г. и заяви, че е оказало пълно съдействие на разследването. Освен това ПИ заяви, че ако Комисията счете информацията за недостатъчна, тя е трябвало да я разгледа по време на контролното посещение. И накрая, ПИ предостави допълнителна информация по въпросите, повдигнати в писмото на Комисията.

(187) Комисията изрази несъгласие и счете, че информацията, предоставена от ПИ преди писмото по член 18, параграф 4, е недостатъчна за извършване на оценката. Освен това Комисията счете, че целта на контролното посещение не е била да се получи поисканата информация, която не е била предоставена, а вместо това да се провери действително предоставената информация ([74]). Що се отнася до допълнителната съществена информация, предоставена от ПИ, която беше отбелязана от ПИ като чувствителна, Комисията не счете, че е променила оценката си, и стигна до заключението, че ПИ следва да направи оценка на констатациите на Комисията след разгласяването, за да установи дали коментарите му са уместни и приложими.

(188) Съгласно член 18 от основния регламент, с оглед на неоказването на съдействие от страна на ПИ, Комисията трябваше да прибегне до наличните факти, за да направи заключения относно ценообразуването на местната желязна руда, а именно по отношение на ценообразуването и условията за правата за минен добив в рамките на системата преди 2015 г., разходите за тях и цените на желязната руда също така в сравнение с останалите участници на пазара, различни от заварените мини, включително собственото производство на желязна руда от JSW.

(189) На 31 юли 2023 г. Институтът за изследване на промишленото развитие (ISID) като част от инициативата за застъпничество на Комисията за защита на конкуренцията на Индия публикува проучване относно конкуренцията в миннодобивния сектор с акцент върху желязната руда ([75]). В доклада се потвърждава, че двамата най-големи участници (NMDC и OMC) до голяма степен са определили цената на IBM и че останалите участници на пазара са били получатели на цената. Информацията, предоставена от ПИ, показва, че повечето от мините, експлоатирани от тези двама участници, са заварени мини. Освен това заварените мини, експлоатирани от държавни дружества, като например NMDC и OMC, е трябвало да плащат 150 % от дължимото лицензионно възнаграждение, т.е. 22,5 % от цената на IBM (150 % от 15 %). Комисията отбеляза, че тази ставка е значително по-ниска от ставките, плащани от JSW за мините, които са били разпределени след 2015 г. чрез търг. Въз основа на тези източници Комисията установи, че като се вземат предвид значителният пазарен дял и ниските цени, предлагани от заварените мини, главно поради предоставянето от ПИ на права за миннодобивна дейност, които не подлежат на тръжна продажба, и фактът, че тези дружества са притежавани и управлявани от ПИ, NMDC и OMC са определяли цената на IBM, докато другите дружества е трябвало да се съобразяват с тази цена. Комисията стигна до заключението, че ако NMDC и OMC е трябвало да се конкурират с други оператори на търг за правото да експлоатират своите заварени мини, тези две дружества биха имали значително по-високи разходи и поради това биха продавали на значително по-високи цени, за да останат рентабилни.

(190) След окончателното разгласяване ПИ заяви, че доказателствата, използвани от Комисията, за да се твърди, че NMDC и OMC са основните доставчици и следователно определящите цената на IBM, са погрешни. Първо, ПИ заяви, че данните, използвани в доклада на ISID, са от две години преди РП, поради което пазарният дял от 65 %, приписан на NMDC и OMC, не може да бъде използван. Второ, ПИ представи данни, обозначени като чувствителни, които според него доказват, че пазарният дял на NMDC и OMC е значително по-нисък от 65 %. Трето, ПИ отбеляза, че в доклада на ISID се посочва, че желязната руда е нерегулиран сектор и че правителството няма пряка роля при определянето на цените на желязната руда.

([74]) Вж. например решение от 22 септември 2021 г., *Severstal/Комисия*, T-753/16, ECLI:EU:T:2021:612, т. 122.

([75]) https://cci.gov.in/images/marketstudie/en/market-study-on-dynamics-of-competition-in-the-mining-sector-in-india-with-a-focus-on-iron-ore1704108440.pdf.

(191) Комисията не можа да провери някои чувствителни данни, предоставени от ПИ, тъй като те не съдържаха достатъчно подробна информация, по-специално разбивката, показваща кои дружества са били групирани като дружества с производство за собствено потребление и кои — като дружества с производство за различно от собствено потребление. Във всеки случай Комисията все пак ще счита общ дял от около 45—50 % за значителен. По-важното е, че Комисията счете, че пазарният дял не е единственият параметър, за да се установи, че NMDC и OMC са определяли цените. В настоящото разследване предимството по отношение на разходите, от което са се възползвали NMDC и OMC, както е обяснено в съображение 193, също е било ключов елемент, който е позволил на тези дружества да определят цените на желязната руда. Освен това в съображение 193 Комисията обясни, че някои местни доставчици са имали стимул да поддържат ниски цени на IBM, за да намалят размера на платените данъци. В допълнение към това Комисията отбеляза, че в изявлението в доклада на ISID, цитирано от ПИ, се посочва, че правителството не е имало „пряка“ роля при определянето на цените на желязната руда, което не означава, че правителството не е имало непряка роля чрез механизма, който е създало за заварените и продаваните на търг мини. В това отношение след анализа, изложен в съображения 182—197, в съображение 198 Комисията стигна до заключението, че правителството се е намесвало в цените на желязната руда. Поради това Комисията отхвърли твърдението.

(192) След окончателното разгласяване ПИ представи информация, обозначена като чувствителна, за да твърди, че заварените условия на лизинга не са довели до продажни цени под пазарните.

(193) Комисията отбеляза, че наличната в досието информация, която е от чувствително естество, показва, както е посочено в съображение 189, че заварените мини са плащали значително по-ниски лицензионни възнаграждения от JSW за мините, които са им били разпределени след 2015 г. чрез продажба на търг. Поради това Комисията отхвърли твърдението. Комисията потвърди тези констатации въз основа на допълнителни елементи, съдържащи се в досието. Първо, данните, предоставени от JSW и проверени от Комисията, потвърждават констатацията, че цените на IBM са изкуствено занижени. Поради съображения за поверителност обосновката на Комисията беше разгласена изрично на JSW. Второ, тъй като налози, като например концесионни права и лицензионни възнаграждения, са били обвързани с цената на IBM, механизмът за ценообразуване е съдържал присъщ стимул за всички местни доставчици на желязна руда да приведат цените си в съответствие с цената на IBM (и следователно тази на заварените мини), за да се сведе до минимум сумата, плащана под формата на налози като лицензионни възнаграждения и концесионни права, като по този начин цената на желязната руда на вътрешния пазар е поддържана изкуствено занижена.

(194) Освен това контрольорът и главният одитор на Индия на правителството на Одиша, което е индийски публичен орган, през 2024 г. препоръча на ПИ, след одит ([76]), да разследва докладването на ниски цени франко мината от страна на лизингополучателите, за да установи дали това се прави умишлено с цел намаляване на средната продажна цена, а следователно на дължимото лицензионно възнаграждение и премии.

(195) След окончателното разгласяване ПИ заяви, че в доклада от 2024 г., посочен в съображение 194, не е установено занижаване на цените. Първо, докладът е ограничен до шестима одитирани лизингополучатели. Второ, дори ако лизингополучателите бяха докладвали занижени цени, това не би доказало, че цената на IBM е била занижена. Трето, докладът обхваща периода 2020—2022 г. и поради това не е от значение за РП. Четвърто, ПИ заяви, че оттогава правителството е предприело мерки, насочени към предотвратяване на невярно докладване.

(196) Комисията отбеляза, че разполага с допълнителни чувствителни доказателства по досието по отношение на интереса на участниците на пазара да поддържат ниска цена на IBM. По отношение на доклада, първо, Комисията потвърди причината, поради която дружествата са имали интерес да поддържат ниски цени на IBM, и второ, тя предостави действителни примери за тази практика. Тъй като функционирането на ценовия механизъм на IBM и неговата роля да служи като индекс за плащане на данъци не са се променили, Комисията не счете за уместен факта, че посочените примери са от преди РП. Комисията също така отбеляза, че ПИ не е представило доказателства за действителните промени, въведени от ПИ с цел намаляване на практиката на непълно докладване, нито оценка, че промените са били ефективни. Поради това Комисията отхвърли твърдението.

(197) И накрая, Комисията отбеляза два допълнителни показателя, които показват, че политиките на ПИ постигат целта си за предоставяне на желязна руда на вътрешния пазар за производство на стомана, включително СВПП. Първо, количествата на вноса са били незначителни. Второ, въпреки че Индия е четвъртият по големина производител на желязна руда в света, изнесените количества са били много малки в сравнение с произведените количества.

([76]) https://cag.gov.in/uploads/download_audit_report/2022/table-of-content-066e1a12e51fa23.81224720.pdf .

(198) Въз основа на цялата тази информация, както и като взе предвид другите мерки на ПИ по отношение на желязната руда, описани подробно в настоящия раздел, Комисията стигна до заключението, че: i) намесата на ПИ на вътрешния пазар на желязна руда е създала структура, в която държавните заварени мини са били основните доставчици и следователно са определяли цените; ii) тези заварени мини са получили своите права за минен добив преди реформата от 2015 г., като при липсата на сътрудничество от страна на ПИ се стигна до заключението, че предвид тяхната държавна собственост и факта, че по това време не е имало тръжна продажба, техните права за минен добив са били предоставени при много благоприятни непазарни условия, което им е позволило да определят цените на желязната руда на много по-ниско равнище от тези на техните конкуренти, а не на справедлива пазарна стойност; iii) механизмът на прилаганата от ПИ цена на IBM, която се използва като индекс за определени такси и данъци, е довел до изкуствено занижена цена за всички видове и класове желязна руда, включително за желязната руда, доставяна на JSW за производството на СВПП.

3.2.2.2.3. Пазарът за собствено потребление на желязна руда в стоманодобива

(199) JSW е притежавало правата от ПИ за експлоатация на някои мини за желязна руда. Поради съображения за поверителност допълнителните подробности бяха разгласени изрично на JSW.

(200) Комисията проучи дали условията и ценообразуването за мините, използвани от JSW за собствено потребление за производството на СВПП, са били нарушени в резултат на политиките на ПИ. Комисията установи, че с реформата от 2015 г. на Закона за минното дело, посочена в съображение 184, се въвежда изискването държавните правителства да продават на търг разпределението на правата за миннодобивна дейност за полезни изкопаеми, включително желязна руда. Съгласно член 6 от Правилника за полезните изкопаеми (Търгове) от 2015 г. ([77]) кандидатите трябва да отговарят на изискванията на член 5 от Закона за мините и минералите (разработване и регулиране) ([78]), в който се посочва, че федералното държавно управление не може да предостави концесия за полезни изкопаеми, освен ако лицето не е индийски гражданин или дружество. Поради това, като изключи чуждестранните дружества от тръжната процедура, Комисията не счете тръжната процедура за действително открита, тъй като тя беше ограничена до ограничен брой потенциални участници на вътрешния пазар, и изключи всички чуждестранни оператори на желязна руда, които потенциално биха могли да представят по-конкурентни оферти от местните оператори.

(201) След окончателното разгласяване ПИ заяви, че Комисията не е успяла да докаже, че изключването на оференти, които не са от Индия, от концесиите е довело до нарушаване на конкуренцията при продажбите на желязна руда за собствено потребление.

(202) Комисията счете, че намаляването на броя на допустимите оференти ефективно е намалило конкуренцията и следователно е попречило на възможността за получаване на по-високи оферти от участници, които не са от Индия — констатация, която ПИ не е оспорило. Комисията счете това за нарушение и счете, че е неуместно да се спекулира какви биха били цените, ако на участници в търга, които не са от Индия, е било разрешено да участват. Поради това Комисията отхвърли твърдението.

(203) Освен това Комисията анализира ценовите условия на правата за минна дейност, предоставени на JSW. Тъй като тръжната ставка за правата за минен добив и следователно действителната цена за правата за минен добив са обвързани с цената на IBM, произтичащите от това лицензионни възнаграждения, плащани за добиваната желязна руда, са пряко засегнати от равнището на цената на IBM. В резултат на това нарушенията, произтичащи от намесата на ПИ на вътрешния пазар на желязна руда, описани подробно в раздел 3.2.2.2.2, също са засегнали пряко ценообразуването на правата на JSW за добив на желязна руда. Въз основа на това Комисията стигна до заключението, че цената на желязната руда, добита от JSW, също е била нарушена.

(204) Въз основа на законодателните ограничения за предоставяне на права за миннодобивна дейност съгласно Закона за мините и минералите, посочен в съображение 200, както и на връзката между лицензионните възнаграждения и концесионните права, предоставени на JSW, и нарушеното ценообразуване на IBM, Комисията стигна до заключението, че и желязната руда, добивана за собствено потребление от JSW, е била засегната от нарушенията на индийския пазар.

([77]) https://mines.gov.in/admin/download/69d601f1b7d3e1775632881.pdf.
([78]) https://www.indiacode.nic.in/bitstream/123456789/19380/1/mmdr_act%2C1957.pdf.

3.2.2.2.4. Експортна такса върху желязната руда със съдържание на желязо над 58 %

(205) В допълнение към нарушенията по отношение на ценообразуването и минния добив от затворен тип, приложими спрямо всички класове желязна руда, използвани от JSW, ПИ е въвело поне от 2012 г. насам, включително през РП, експортна такса върху желязната руда със съдържание на желязо над 58 %. Поради съображения за поверителност допълнителните подробности относно използването на този клас от оказалия съдействие производител износител бяха разгласени изрично на JSW.

(206) По време на РП мярката е била в сила съгласно Уведомление № 58/2022—Митници ([79]) за желязна руда със съдържание на желязо над 58 %. Комисията вече оцени тази мярка в разследването в рамките на прегледа с оглед изтичане на срока на действие на мерките от 2022 г. по отношение на вноса на тръби от пластичен чугун от Индия ([80]) („тръби от пластичен чугун“), в което стигна до заключението в съображение 147, че с мярката местните дружества за минен добив на желязна руда се упълномощават или им се възлага да продават желязна руда на местно равнище на ниска цена. Комисията също така стигна до заключението, че мярката е постигнала желания ефект на политиката да се намали цената на желязната руда на вътрешния пазар до изкуствено ниско равнище в полза на промишлеността надолу по веригата, включително производителите на разглеждания продукт, като по този начин е довела до нарушения на вътрешния пазар на желязна руда в Индия. В тези решения Комисията взе предвид множество доказателства, включително подготвителната работа по съответните законови и подзаконови актове, проактивния мониторинг на прилагането на мярката от страна на ПИ, за да се гарантира, че планираната цел на политиката е постигната, както и ясните икономически последици, породени от това ограничение, което води до ясен спад на цените на вътрешния пазар към момента на въвеждане на експортната такса, което отразява и нейното равнище.

(207) След окончателното разгласяване ПИ заяви, че експортната такса е била приложима само за желязна руда със съдържание на желязо над 58 %, която е един от седемте класа, проследявани съгласно системата за ценообразуване на IBM, и че Комисията не е разполагала с информация относно класовете желязна руда, закупени от JSW. Освен това ПИ заяви, че констатацията на Комисията, че мярката е постигнала желания ефект на политиката, съответства на предходно разследване, свързано с различен продукт и различен РП, и поради това не може да бъде използвана. Освен това ПИ заяви, че значителните обеми на износа, регистрирани през РП, противоречат на констатациите на Комисията.

(208) Комисията отбеляза, че чувствителната информация по досието включва достатъчно подробни данни за класовете желязна руда, доставени от JSW, за да се извърши анализът. Комисията също така счете, че тъй като констатацията се отнася до една и съща експортна такса, свързана със същия клас желязна руда, която не се е променила след предишното разследване, тази констатация остава валидна. Що се отнася до обема на износа, Комисията счете това твърдение за неуместно, тъй като данъкът върху износа по своето естество представлява ограничение на износа. Във всеки случай, както е отбелязано в съображение 197, общият обем на износа на желязна руда е бил много малък в сравнение с равнището на производство, като се отбелязва, че както е посочено на страница xi от доклада на ISID, Индия е сред най-големите производители на желязна руда в света. Поради това Комисията отхвърли твърдението.

3.2.2.2.5. Ограничения за транспортирането на желязна руда с цел износ

(209) През 2021 г. ПИ прие т.нар. „Политика за желязната руда, 2021 г.“ ([81]). Обявената цел на мярката е била да се насърчи вътрешното производство на стомана, както е посочено в първия параграф от нейното въвеждане. За тази цел в политиката са определени четири категории клиенти, класирани според приоритета за получаване на разпределени вагони за превоз на желязна руда. Клиентите, към които се отнасяше износът на желязна руда, са поставени в четвъртата категория клиенти, т.е. в категорията с най-нисък приоритет. Тази мярка е създала ясна тенденция в полза на вътрешните доставки на желязна руда в съответствие с всеобхватните политики на ПИ за осигуряване на достатъчно доставки на желязна руда на ниски цени за местните производители надолу по веригата. Производителите на желязна руда, които желаят да изнасят желязна руда, са изправени пред допълнителна пречка от тази мярка, ако обмислят да изнасят, вместо да доставят желязната руда на вътрешния пазар. Това се потвърждава и от много ниското равнище на износа на желязна руда от Индия. В доклад,

([79]) https://taxinformation.cbic.gov.in/view-pdf/1009553/ENG/Notifications?utm=

([80]) Регламент за изпълнение (ЕС) 2022/927 на Комисията от 15 юни 2022 г. за налагане на окончателно изравнително мито върху вноса на тръби от пластичен чугун (наричан също сферографитен чугун) с произход от Индия след преглед с оглед изтичане на срока на действие в съответствие с член 18 от Регламент (ЕС) 2016/1037 на Европейския парламент и на Съвета (ОВ L 161, 16.6.2022 г., стр. 28, ELI: http://data.europa.eu/eli/reg_impl/2022/927/oj).

([81]) Съобщение на индийското Министерство на железниците № 2020/TT-III/32/4 от 15 януари 2021 г.

публикуван през януари 2026 г. от индийското Министерство на пристанищата, корабоплаването и водните пътища ([82]), това ограничение е посочено като първия въпрос, който трябва да бъде разгледан за увеличаване на превозите на желязна руда. В таблица 18 от доклада се настоява за преодоляване на недостига на съоръжения за евакуацията на желязна руда от мините към пристанищата, разпределени от Министерството на железниците в категория D. В доклада се стига до заключението, че това ограничение води до остатъчно и несигурно разпределение на съоръжения, особено в периоди на голямо търсене за стоки с по-висок приоритет, което води до системни забавяния при разполагането върху съоръжения за евакуация на желязна руда до пристанищата. В доклада се дава пример с Paradip Port, което има капацитет за обработка на 18 съоръжения за желязна руда дневно, но доставките на съоръжения средно са само 3,83 съоръжения на ден през финансовата 2022—2023 година и 4,09 съоръжения на ден през финансовата 2023—2024 година.

(210) Комисията също така оцени тази мярка в разследването относно тръбите от пластичен чугун и в съображение 151 отбеляза, че вътрешният превоз на желязната руда има приоритет пред превоза за износ. Комисията също така отбеляза, че целта на политиката е била да се насърчи вътрешното производство на стомана. Поради това Комисията счете, че политиката представлява мярка в полза на местната стоманодобивна промишленост, която показва целта за намаляване на цената на желязната руда.

(211) След окончателното разгласяване ПИ заяви, че мярката не регулира цените и че определянето на по-нисък приоритет за износа на товари не доказва, че цените на желязната руда на вътрешния пазар са засегнати от нарушения. ПИ добави, че Комисията не е успяла да докаже причинно-следствена връзка между мерките и разследваните производители. Освен това ПИ заяви, че посочените от Комисията статистически данни предполагат наличието на ограничение, засягащо само конкретно пристанище, което не служи за установяване на причинно-следствена връзка с разследвания производител износител.

(212) Комисията счете твърдението, че мярката не регулира пряко цените, за неуместно. Според Комисията мярка, която отдава приоритет на транспорта на желязна руда на вътрешния пазар пред износа на желязна руда, представлява ограничение на износа, ефективно насочено към облагодетелстване на местната стоманодобивна промишленост, включително на разследвания производител износител. Освен това в съображения 216—219 Комисията определи количествено произтичащата полза за разследвания производител износител от всички мерки, изброени в съображение 180. Комисията отбеляза, че целта на докладваните статистически данни е да се даде действителен пример за това как мярката действително възпрепятства износа на желязна руда и следователно дали мярката е допринесла за нарушения на цените на желязната руда, съгласно заключенията в съображение 213. Поради това Комисията отхвърли твърдението.

3.2.2.2.6. Заключение

(213) Комисията стигна до заключението, че всички горепосочени мерки, приложени от ПИ, са довели до стабилни доставки на желязна руда на засегнати от нарушения цени в полза на производителите на стомана в Индия.

3.2.2.3. Съществуване на специфична пазарна ситуация, засягаща цените на СВПП на вътрешния пазар

(214) Комисията оцени дали установените в раздел 3.2.2.2 мерки, приети от ПИ и довели до изкуствено ниски разходи за материали за влагане за желязната руда за местните производители на стомана, представляват СПС, която засяга цените на СВПП на вътрешния пазар в съответствие с член 2, параграф 3 от основния регламент. За тази цел Комисията разгледа по какъв начин тези мерки са оказали въздействие върху разходите за производство на СВПП в Индия.

(215) Комисията анализира дали цените на желязната руда на вътрешния пазар в Индия действително са били по-ниски от пазарните цени, при които няма нарушения и които не са засегнати от тези нарушения. Комисията основа анализа си на данните, събрани от JSW, като се има предвид, че дружеството *de facto* е единственият производител износител на продукта, предмет на разследването, и също така представлява значителен дял от вътрешното производство и продажби на СВПП. Комисията провери дали цените на JSW на вътрешния пазар, платени за закупуване на желязна руда, използвана в производството на СВПП, са в съответствие със съответните публикувани цени на IBM. Тъй като ценовият механизъм IBM гарантира, че всички продажни цени на желязната руда на вътрешния пазар са в значителна степен приведени в съответствие с тази цена, включително покупките от JSW, Комисията съсредоточи своя подробен анализ на цените върху данните на JSW.

([82]) https://dgma.gov.in/download/1769691524_697b598415456_coastal-committee-report-final-jan2026.pdf.

(216) За да провери въздействието на нарушенията, предизвикани от мерките на ПИ, върху цените на желязната руда на вътрешния пазар, Комисията разгледа референтна стойност, която би могла да се използва за представяне на цените на желязната руда, при които няма нарушения, при нормални пазарни условия на вътрешния пазар. Комисията извърши оценка за JSW.

(217) Разходите за желязна руда за JSW са среднопретеглените разходи за съответните три източника на желязна руда, посочени в съображение 179. Поради причините, посочени в съображения 182—198, Комисията счете, че всички цени на желязната руда на вътрешния пазар са били засегнати от посочените нарушения и поради това не е имало подходящи цени на вътрешния пазар, при които няма нарушения, за да се сравни въздействието на политиките на ПИ, тъй като четирите основни източника на нарушения са засегнали всичката желязна руда, продавана на вътрешния пазар. Поради това Комисията трябваше да сравни цените на желязната руда на вътрешния пазар, платени от JSW, и цените на IBM с референтна стойност, която е представителна и възможно най-близка до цената на вътрешния пазар, при която няма нарушения. Тъй като, както е обяснено в съображения 199—204, Комисията също така стигна до заключението, че желязната руда, доставяна за собствени нужди, е засегната от нарушения, тя трябваше да сравни разходите за желязната руда, доставяна за собствени нужди, със същата представителна референтна стойност.

(218) С оглед на това Комисията счете за подходяща референтна стойност експортната цена на индийската желязна руда за всички местоназначения. Предвид ограничения износ на желязна руда поради всички политики, въведени от ПИ, Комисията използва експортните цени на желязната руда с две различни групи с представително съдържание на желязо и формира референтната цена за всички други класове желязна руда въз основа на разликите в цената на вътрешния пазар за всеки клас. Това сравнение показа значително по-ниски цени на желязната руда на вътрешния пазар и разходи за желязна руда, доставяна от собствени източници, за съответните категории в Индия. Коригираната цена на желязната руда, състояща се от среднопретеглените цени или разход за желязо от вътрешни източници, също е била значително по-висока от некоригираната цена на желязната руда.

(219) Поради съображения за поверителност допълнителни подробности относно дела на източниците на желязна руда в производството на СВПП бяха разгласени изрично на JSW. Като използва коригираните разходи за желязна руда и като взе предвид дела на разходите за желязна руда в общите разходи за производство на СВПП, Комисията изчисли, че разходите за СВПП биха били по-високи при липсата на изкуствено занижените разходи за желязна руда и поради това е налице специфична пазарна ситуация по отношение на цените на СВПП на вътрешния пазар, засягащи JSW. В това заключение е взета предвид и вътрешната структура на пазара на СВПП, където има няколко производители на СВПП с господстващо положение и много малко внос. Поради това ниските цени на желязната руда трябва да са оказали непосредствено пряко въздействие върху понижаването на цените на СВПП на вътрешния пазар за тези няколко основни доставчици на СВПП на пазара, което потвърждава съществуването на специфична пазарна ситуация по смисъла на член 2, параграф 3 от основния регламент.

(220) След окончателното разгласяване ПИ заяви, че Комисията не е доказала защо цената на IBM е ненадеждна и защо не може да бъде добра референтна цена. ПИ добави, че Комисията не е доказала защо разликите между цената на IBM и референтната стойност, избрана от Комисията, се дължат на нарушение на вътрешния пазар, тъй като ПИ твърди, че разликите могат да се дължат на разлики между вътрешния и експортния пазар, като например че те се отнасят до различни пазари, пунктове за продажба и условия на конкуренция. Освен това ПИ заяви, че тъй като Комисията не е доказала нарушения на цените вследствие на мерките, изброени в съображение 180, тя не е представила доказателства, че те са имали кумулативен ефект за нарушаване на цената на желязната руда на вътрешния пазар. ПИ също така твърди, че Комисията не е доказала, че концентрираната пазарна структура на СВПП и ниският внос са причинени от посочените мерки по отношение на желязната руда или че тези мерки са довели до по-ниски цени на СВПП. Поради всички тези причини ПИ стигна до заключението, че Комисията не разполага с достатъчно доказателства, за да установи наличието на СПС.

(221) Комисията отбеляза, че в съображения 182—198 е представила доказателства защо цената на IBM е била нарушена и поради това ненадеждна, и в съображение 218 е предложила референтна стойност, при която няма нарушения. ПИ не обясни как твърдените фактори биха могли да обяснят разликата между цената на IBM и референтната стойност. В това отношение Комисията отбеляза, че на конкурентните пазари, т.е. на пазарите, на които няма нарушения, цената на вътрешния пазар и експортната цена биха били . Освен това Комисията отбеляза, че ПИ не е представило референтни стойности, алтернативни на предложените от Комисията. Поради причините, изложени в съображения 182—213, Комисията счете, че мерките, посочени в съображение 180, са изкривили цените на желязната руда на вътрешния пазар, а в съображения 218—219 Комисията също така остойности нарушението, сравнявайки го с референтна стойност, при която няма нарушения, като отбеляза, че действителната стойност е поверителна, но е била разгласена на разследвания производител износител. Поради това Комисията счете, че е предоставила достатъчно доказателства и аргументи, за да обоснове съществуването на СПС. Поради това Комисията отхвърли твърдението.

(222) След окончателното разгласяване ПИ заяви, че два елемента доказват, че вътрешният пазар на желязна руда е пазарно ориентиран. Първо, че по-голямата част от производството произхожда от мини за търговски цели, които не са предназначени за собствено потребление, и второ, че финансовите отчети на NMDC и OMC показват тяхната рентабилност. Освен това ПИ заяви, че при предишно разследване относно ГВПП Комисията не е установила никакво нарушение на цените на желязната руда, което би довело до установяване на СПС, и поради това ПИ заяви, че не е възможно да се установи СПС за СВПП, които са продукт надолу по веригата на ГВПП. И накрая, ПИ заяви, че Комисията е трябвало да използва действителните разходи за снабдяване с желязна руда, направени от JSW, за да анализира цените на желязната руда.

(223) В съображения 182—204 Комисията посочи по какъв начин NMDC и OMC са определяли цената на IBM. Комисията не счете, че двата елемента, посочени от ПИ, са от значение, за да се опровергае нарушението. Що се отнася до първия елемент, в съображение 182 Комисията вече се позова на пазарните дялове. По отношение на втория елемент Комисията счете, че рентабилността не възпрепятства възможността за определяне на цените. Освен това Комисията отбеляза, че констатациите в настоящото разследване произтичат от съществените данни и информация, събрани за целите на настоящото разследване, и не счете за уместно да сравнява констатациите от други разследвания. И накрая, Комисията вече обясни и остойности в съображения 218—219 нарушението при цените на желязото на вътрешния пазар и посочи в съображения 233—234 причините, поради които е трябвало да коригира нормалната стойност. Поради това Комисията отхвърли твърдението.

3.2.2.3.1. Заключение

(224) С оглед на гореизложеното Комисията стигна до заключението, че в Индия съществува специфична пазарна ситуация, засягаща цените на СВПП на вътрешния пазар.

3.2.2.4. Правилно сравнение

(225) Комисията прецени дали може да се направи адекватно сравнение по смисъла на член 2, параграф 3 от основния регламент между нормалната стойност и експортната цена на JSW поради съществуването на специфична пазарна ситуация. За тази цел Комисията оцени относителното въздействие на СПС върху продажбите на вътрешния пазар и експортните продажби.

(226) Комисията установи, че условията на конкуренция в Индия и в Съюза се различават значително.

(227) Както е посочено в таблица 1, индийският пазар на СВПП с приблизително потребление от 21 178 934 тона е бил доминиран от индийски производители, като вносът е възлизал само на около 2 %. Това ниско равнище на вноса е било наблюдавано в продължение на най-малко три години според информацията в досието. Поради това Комисията отбеляза, че индийският пазар на СВПП се характеризира с незначително равнище на внос. На този пазар всички индийски производители се възползват от съществуването на специфична пазарна ситуация, като изкуствено намаляват разходите си. Въз основа на това Комисията стигна до заключението, че конкретната пазарна ситуация оказва значително въздействие върху цените на СВПП на вътрешния пазар.

(228) За разлика от това пазарът на Съюза на СВПП се характеризира с комбинация от производители от Съюза и внос от няколко държави, както е посочено в раздели 4.1, 4.4 и 5.2. Поради това потенциалното въздействие на наличието на специфична пазарна ситуация върху експортната цена на Съюза при всички случаи би било значително отслабено от наличието на редица други фактори, водещи до формирането на такива експортни цени. Тези фактори включват, *наред с другото*, конкуренцията от страна на производители от Съюза, които не се ползват от подобна специфична пазарна ситуация по отношение на доставките на желязна руда, факта, че на пазара на ЕС има само един индийски производител износител, а не повече индийски дружества, или съществуването на всички други производители износители от разследваните държави, както и от други държави.

(229) Въз основа на всички горепосочени елементи Комисията стигна до заключението, че конкретната ситуация на пазара е засегнала по различен начин цените на вътрешния пазар в сравнение с експортните цени. Следователно СПС не дава възможност за адекватно сравнение между цените на вътрешния пазар в Индия и експортните цени в съответствие с член 2, параграф 3 от основния регламент.

(230) След окончателното разгласяване JSW и ПИ заявиха, че Комисията не е успяла да докаже, че твърдяната СПС е оказала различно въздействие върху цените на вътрешния пазар и експортните цени, което следователно не дава възможност за адекватно сравнение. JSW заяви, че има едни и същи производствени разходи, независимо дали разглежданият продукт е бил продаван на вътрешния пазар, или е бил изнасян. Освен това JSW и ПИ заявиха, че Комисията не е обяснила в достатъчна степен как факторите, изброени в съображения 227 и 228, са взаимодействали със СПС, за да доведат до невъзможност за сравнение на цените на вътрешния пазар и експортните цени. ПИ също така заяви, че констатацията на Комисията се основава на „недоказана“ прогноза, че експортните цени ще бъдат понижени, а не на обоснована констатация, и че Комисията не е установила степента на твърдяното различно въздействие. Освен това ПИ заяви, че ако общата разлика в структурата на пазара е достатъчна, втората част на член 2, параграф 3 от основния регламент ще бъде автоматично изпълнена, което ПИ не счита за достатъчно. Освен това JSW заяви, че обосновката на Комисията е противоречива, тъй като по-малката конкуренция на индийския пазар е трябвало да доведе до по-високи цени, а по-голямата конкуренция на пазара на ЕС е трябвало да доведе до по-ниски цени, независимо от начина, по който са структурирани разходите. JSW добави, че тази констатация би била в съответствие с дъмпингов марж на JSW без корекция на СПС.

(231) Комисията изрази несъгласие, че не е успяла да докаже, че СПС е засегнала по различен начин цените на вътрешния пазар и експортните цени. Комисията отбеляза, че независимо дали производствените разходи са едни и същи за продуктите, продавани на вътрешния пазар, или за износ, в съображения 227—229 тя е представила обосновка защо установената в Индия СПС не позволява правилно сравнение поради различните относителни преобладаващи условия на конкуренция в Индия и ЕС. В това отношение в доклада на специализираната група по случая DS529 се посочва, че условията на конкуренция са фактор, който засяга по различен начин цените на вътрешния пазар и цените на вноса ([83]).

(232) По-конкретно, докато в Индия ценообразуването е било засегнато от установената СПС, тъй като е било от полза за местните производители и почти без конкуренция от чуждестранни производители, в Съюза СПС е имала много различно въздействие (ако изобщо е имала такова) поради факта, че преобладаващите условия на конкуренция и следователно ценообразуването са резултат от доставки от производители от много държави, които не са се възползвали от такива мерки, създаващи СПС. Тези заключения се основават на фактическите обстоятелства, установени в настоящото разследване, както е обяснено в съображения 227 и 228, и JSW не предостави никакви доказателства за обратното. Комисията счете за достатъчно, съгласно член 2, параграф 3 от основния регламент, да определи, че установената СПС е оказала въздействие върху ценообразуването при продажбите на вътрешния пазар, докато предвид различните преобладаващи пазарни условия и съответно ценообразуването в ЕС тя е довела до различно въздействие (ако изобщо е имало такова), което не е позволило цените на вътрешния пазар и експортните цени да бъдат надлежно сравнени. Освен това Комисията не счете за уместно твърдението на JSW относно връзката между степента на конкуренция и равнището на цените в контекста на сравнението между цените на вътрешния пазар и цените в ЕС, тъй като то се отнасяше само до цените в Индия, от една страна, и до цените в рамките на ЕС, от друга страна. Поради това Комисията потвърди заключенията си, изложени в съображения 225—229.

3.2.3. *Нормална стойност*

(233) Както е посочено в съображения 179—229 относно наличието на специфична пазарна ситуация на пазара на СВПП в Индия, Комисията отбеляза, че всички продажби на JSW на вътрешния пазар са били засегнати, тъй като наборът от мерки, приложени от ПИ, е довел до изкуствено ниски разходи за желязната руда, необходима за цялото производство на СВПП. Вследствие на това Комисията формира нормалната стойност въз основа на производствените разходи в държавата на произход плюс разумна сума за разходи за продажба, общи и административни разходи и реализиране на печалба в съответствие с член 2, параграф 3 от основния регламент.

(234) В съответствие с член 2, параграф 5 от основния регламент всички разходи, отчетени от JSW, бяха използвани при формирането на нормалната стойност, с изключение на желязната руда, добивана на вътрешния пазар. За тези разходи за желязна руда Комисията се позова на представителните цени на желязната руда, при които няма нарушения, както е описано в съображения 216—219. По отношение на разходите за продажба, общите и административни разходи (ПОАР) Комисията използва проверените общи ПОАР, отчетени от JSW при продажбите на вътрешния пазар на разглеждания продукт. Що се отнася до печалбата, Комисията използва разумен марж на печалбата въз основа на продажбите на JSW на различните видове на продукта от СВПП на вътрешния пазар.

([83]) Доклад на групата съдебни заседатели, Австралия — антидъмпингови мерки по отношение на хартията, WT/DS529/R, точка 7.80.

(235) След окончателното разгласяване JSW заяви, че групите съдебни заседатели на СТО и Апелативният орган са установили, че член 2.2.1.1 от Споразумението за СТО не позволява корекции на разходите като направената от Комисията. Освен това JSW изрази несъгласие с метода, използван от Комисията за установяване на разумен марж на печалбата. По-специално JSW заяви, че тъй като Комисията не е разполагала с доказателства, че JSW е било в състояние да отрази увеличението на разходите в цените си на вътрешния пазар, тя е трябвало да изчисли печалбата въз основа на продажбите, които биха били част от обичайните търговски разходи, като се използват увеличените производствени разходи, произтичащи от СПС, в съответствие с предишни разследвания, при които Комисията не е взела предвид производствените разходи въз основа на член 2, параграф 5 от основния регламент. Накрая, JSW заяви, че при количественото определяне на СПС Комисията не е трябвало да въвежда корекция на експортната такса, тъй като тя е довела до формирана цена, несъвместима с цената на международния пазар.

(236) Комисията отбеляза, че JSW не е обяснило по какъв начин използваната от Комисията методика не е в съответствие с правото на СТО. Тълкуването, което изглежда предлага JSW, би лишило от смисъл член 2, параграф 3 от основния регламент и член 2.2 от антидъмпинговото споразумение (АДС) на СТО. Комисията припомня, че в дело DS529 ([84]) групата съдебни заседатели изрично признава, че специфична пазарна ситуация може да произтича от евтини материали за влагане. Поради това член 2, параграф 5 от основния регламент (и член 2.2.1.1 от АДС на СТО) не може да се тълкува в смисъл, че лишава разследващия орган от всякакви средства за правна защита за справяне с такава основана на разходите специфична пазарна ситуация. Очевидно е, че в случаите на основана на разходите СПС засегнатите от СПС разходи трябва да бъдат заменени. В това отношение Комисията също така припомня, че в доклада на групата съдебни заседатели по делото DS529 ([85]), посочен от JSW, тази група ясно е заявила, че може да има „основателни причини“, различни от изрично посочените в член 2.2.1.1 от АДС на СТО, които позволяват на разследващия орган да не използва разходите в документацията, водена от производителя износител. Наличието на основана на разходите СПС очевидно представлява такава „основателна причина“.

(237) Що се отнася до метода за получаване на разумна печалба съгласно член 2, параграф 3 от основния регламент, поради съществуването на СПС Комисията формира нормалната стойност, както е посочено в съображение 233, въз основа на производствените разходи в държавата на произход плюс разумна сума за разходите за продажба, общите и административните разходи и размера на печалбата. Комисията счете, че основаването на тази печалба на всички сделки, извършени при обичайни търговски условия, при използване на данните, предоставени от JSW по вид на продукта, е довело до разумна печалба, отговаряща на всички изисквания на член 2, параграф 6. JSW не предостави никакви доказателства защо такъв метод не би бил уместен, както се изисква в член 2, параграф 6, буква в) от основния регламент. Като се има предвид, че от мерките, анализирани по време на разследването, са се възползвали всички местни производители на СВПП в Индия, както е посочено в съображение 213, както и с оглед на вътрешната структура на индийския пазар на СВПП, където има няколко доминиращи производители на СВПП и много малко внос, използваният от Комисията метод е довел до печалба, която не надвишава печалбата, обичайно реализирана от други износители или производители при продажбата на продукти от същата обща категория на вътрешния пазар на държавата на произход.

(238) По отношение на корекцията, дължаща се на експортната такса, Комисията отбеляза, че е приложила експортната такса само за класове желязна руда над 58 %. Комисията също така отбеляза, че JSW не оспорва, че тези класове действително подлежат на облагане с такава експортна такса. Поради това, дори да е имало разлика между индийската желязна руда от класове над 58 % и желязната руда с произход от други държави, това трябва да се дължи на причини, различни от експортната такса.

3.2.4. *Експортна цена*

(239) Включеният в извадката производител износител е изнасял за Съюза директно за независими клиенти. Поради това в съответствие с член 2, параграф 8 от основния регламент експортната цена е действително платената или подлежаща на плащане за разглеждания продукт цена, когато той се продава за износ за Съюза.

([84]) Доклад на групата съдебни заседатели, Австралия — антидъмпингови мерки по отношение на хартията, WT/DS529/R, точка 7.81.
([85]) Доклад на групата съдебни заседатели, Австралия — антидъмпингови мерки по отношение на хартията), WT/DS529/R, точка 7.117.

3.2.5. *Сравнение*

(240) Съгласно член 2, параграф 10 от основния регламент от Комисията се изисква да извърши обективно сравнение между нормалната стойност и експортната цена на едно и също ниво на търговия и да вземе предвид под формата на корекции разликите във факторите, които засягат цените и тяхната сравнимост. В разглеждания случай Комисията избра да сравни нормалната стойност и експортната цена на включените в извадката производители износители на ниво на търговия *франко завода*. Както е обяснено по-долу, когато бе целесъобразно, нормалната стойност и експортната цена бяха коригирани с цел: i) да бъдат възстановени до ниво *франко завода*; и ii) да се направят корекции за разликите във факторите, за които се твърди и е доказано, че засягат цените и тяхната сравнимост.

3.2.5.1. Корекции на нормалната стойност

(241) Както е обяснено в съображение 234, нормалната стойност бе установена на ниво на търговия франко завода, като се използваха производствените разходи заедно със сумите за ПОАР и за печалба, които бяха приети за разумни за това ниво на търговия. Поради това не бяха необходими корекции за възстановяване на нормалната стойност до ниво франко завода. Комисията не намери основания за извършване на корекции на нормалната стойност, нито някой от включените в извадката производители износители поиска такива корекции.

3.2.5.2. Корекции на експортната цена

(242) За да се възстанови експортната цена до равнище на търговия франко завода, бяха направени корекции за сметка на: мита, други вносни такси, навло, застраховка, обработка, товарене и допълнителни разходи.

(243) Бяха направени корекции за следните фактори, влияещи върху цените и тяхната сравнимост: разходи за опаковане, банкови такси, комисиони и кредити.

3.2.6. *Дъмпингови маржове*

(244) За включените в извадката оказали съдействие производители износители Комисията сравни среднопретеглената нормална стойност за всеки вид на сходния продукт със среднопретеглената експортна цена на съответния вид на разглеждания продукт в съответствие с член 2(11) и (12) от основния регламент. Въз основа на това Комисията установи дъмпингов марж, изразен като процент от цената CIF на границата на Съюза без платено мито, на ниво 9,5 %.

(245) След окончателното разгласяване JSW заяви, че цената CIF за продажбите, извършени чрез несвързани търговци, следва да бъде увеличена, за да се отчетат печалбата и ПОАР на тези дружества. JSW добави, че Комисията е следвала този подход при предишни разследвания.

(246) Комисията отбеляза, че JSW не е представило никакви доказателства относно цената CIF на границата на Съюза, приложима за сделки с участието на несвързани търговци. Освен това Комисията счете, че всяко разследване е специфично за всеки отделен случай и че констатациите и заключенията, направени в рамките на настоящото разследване, се основават на събраните и проверени действителни данни и информация. Поради това Комисията отхвърли твърдението.

(247) За оказалите съдействие производители износители, невключени в извадката, Комисията изчисли среднопретегления дъмпингов марж в съответствие с член 9, параграф 6 от основния регламент. Поради това този марж бе определен въз основа на маржовете за включените в извадката производители износители. Въз основа на това окончателният дъмпингов марж за оказалите съдействие производители износители, невключени в извадката, е 9,5 %.

(248) По отношение на всички други производители износители в Индия Комисията определи дъмпинговия марж въз основа на наличните факти в съответствие с член 18 от основния регламент. За тази цел Комисията определи степента на съдействие на производителите износители. Степента на съдействие представлява обемът на износа на оказалите съдействие производители износители за Съюза, изразен като процент от общия внос от засегнатата държава за Съюза през РП, установен въз основа на данни от Евростат.

(249) Степента на съдействие в този случай е висока, тъй като износът на оказалите съдействие производители износители е представлявал около 100 % от общия внос през РП. Въз основа на това Комисията реши да определи дъмпинговия марж за неоказалите съдействие производители износители на равнището на включеното в извадката оказало съдействие дружество с най-висок дъмпингов марж, на което е предоставено индивидуално разглеждане.

(250) Окончателните дъмпингови маржове, изразени като процент от цената CIF на границата на Съюза, без платено мито, са, както следва:

Дружество	Окончателен дъмпингов марж (%)
— JSW Steel Limited — JSW Steel Coated Products Limited	9,5
Други оказали съдействие дружества	9,5
Целият друг внос с произход от засегнатата държава	9,5

3.3. **Япония**

3.3.1. *Свързани дружества и сделки между несвързани лица*

(251) След решението за изготвяне на извадката, тъй като Комисията ги счете за свързани в разследването относно *ГВПП* ([86]), Nippon Steel заяви за целите на настоящото разследване, че не е свързано с търговеца Marubeni-Itochu Steel Inc. („MISI“), участващ както в продажбите на вътрешния пазар, така и в експортните продажби на разглеждания продукт, произведен от Nippon Steel. В това отношение Nippon Steel припомни критериите за определяне на свързаните страни, включени в член 127, параграф 1 от Регламент за изпълнение (ЕС) 2015/2447 на Комисията ([87]) („изпълнителен регламент относно Митническия кодекс на съюза (МКС)“), и предостави подробности относно корпоративните връзки между двете дружества. Въз основа на това Nippon Steel заяви, че самият факт, че Nippon Steel е притежавало акции в трети субект успоредно с MISI, не е достатъчен, за да се заключи, че MISI е свързано с Nippon Steel. В подкрепа на това Nippon Steel припомни, че в антисубсидийното разследване относно нови задвижвани с акумулаторна батерия електрически превозни средства за пътници с произход от КНР ([88]) Комисията не е третирала групата SAIC и China FAW Corporation Limited като свързани, въпреки факта, че те са имали съвместни предприятия с Фолксваген, както става ясно от приложението към окончателния регламент по това разследване ([89]), и по подобен начин Комисията не е третирала като свързани производителите, които са имали съвместни предприятия с производителя на батерии CATL.

(252) Въз основа на предоставените подробности Комисията счете, че съществува връзка между Nippon Steel и MISI въз основа на съвместна собственост на трети субект, който дружествата са контролирали заедно съгласно член 127, параграф 1, буква ж) от изпълнителния регламент относно МКС и който е установил тяхното законно признато търговско партньорство съгласно член 127, параграф 1, буква б) от изпълнителния регламент относно МКС. В това отношение в самото начало Комисията отбеляза, че в антидъмпинговото разследване относно някои горещовалцовани плоски продукти от стомана от Япония самото Nippon Steel е декларирало по собствена инициатива MISI като свързан субект именно поради факта, че Nippon Steel и MISI заедно са притежавали почти 100 % от акциите на този трети субект ([90]). Във всеки случай, въз основа на документите, предоставени от Nippon Steel в рамките на настоящото разследване, положението е било същото през разследвания период, когато Nippon Steel и MISI са имали правомощия да назначават почти всички директори, включително председателя. Освен това Комисията отбеляза по отношение на констатациите си в антисубсидийното разследване относно задвижваните с

([86]) Регламент за изпълнение (ЕС) 2025/1919, съображение 99.

([87]) Регламент за изпълнение (ЕС) 2015/2447 на Комисията от 24 ноември 2015 г. за определяне на подробни правила за прилагането на някои разпоредби на Регламент (ЕС) № 952/2013 на Европейския парламент и на Съвета за създаване на Митнически кодекс на Съюза (ОВ L 343, 29.12.2015 г., стр. 558, ELI: http://data.europa.eu/eli/reg_impl/2015/2447/oj).

([88]) Регламент за изпълнение (ЕС) 2024/2754 на Комисията от 29 октомври 2024 г. за налагане на окончателно изравнително мито върху вноса на нови задвижвани с акумулаторна батерия електрически превозни средства, предназначени за превоз на хора, с произход от Китайската народна република (ОВ L, 2024/2754, 29.10.2024 г., ELI: http://data.europa.eu/eli/reg_impl/2024/2754/oj).

([89]) *Пак там.*

([90]) Регламент за изпълнение (ЕС) 2025/1919, съображение 84 и бележка под линия 11.

акумулаторна батерия електрически превозни средства от КНР, че от постановителната част и приложението към регламент за изпълнение (ЕС) 2024/2754 е видно, че групата SAIC и China FAW Corporation Limited имат различни съвместни предприятия с Фолксваген. Напротив, разглежданата в настоящия случай ситуация е съвместната собственост на един и същ трети субект, който MISI и Nippon Steel контролират заедно. Освен това Комисията счете, че един производител е свързан с CATL ([91]). Независимо от това, всяко определяне на наличието на връзка между страни трябва да се основава на фактите и обстоятелствата по всеки отделен случай. Случаят със задвижваните с акумулаторна батерия електрически превозни средства от КНР се отнасяше до антисубсидийно разследване с конкретни факти и обстоятелства, които бяха взети предвид. Настоящото разследване, от друга страна, е антидъмпингово разследване, което се отнася до друга държава и до друга икономическа действителност и до различни други факти и обстоятелства. Поради това Комисията отхвърли това твърдение.

(253) Освен това Nippon Steel заяви, че не е законово признат търговски партньор на MISI поради дяловото участие в трети субект, тъй като в решението по делото *Baltic Master* ([92]) Съдът изисква за тази квалификация да са изпълнени националните разпоредби относно признатите партньори, а MISI и Nippon Steel не са сключили такова споразумение (т.нар. *kumiai*) съгласно японското право.

(254) Комисията обаче отбеляза, че Nippon Steel и MISI заедно са притежавали пряко почти 100 % от акциите на трети субект. Независимо от правното определение за свързани дружества в Япония съгласно японското законодателство, съгласно посочения член 127 от изпълнителния регламент относно МКС — разпоредбата, която обикновено се прилага за установяване на отношения при разследвания за търговска защита в Съюза — тези страни се считат за юридически признати търговски партньори съгласно член 127, параграф 1, буква б) от изпълнителния регламент относно МКС като съсобственици на трето предприятие съгласно японското законодателство и следователно за свързани страни. Поради това Комисията отхвърли това твърдение.

(255) Освен това Nippon Steel заяви, че не е било в състояние да упражнява натиск или да направлява MISI, тъй като размерът на съвместните субекти е бил незначителен в сравнение с Nippon Steel и MISI.

(256) Комисията отбеляза, че в член 127 от акта за изпълнение на МКС не се споменава никакво изискване по отношение на относителния размер на контролирания трети субект в сравнение с контролиращите субекти. Следователно, дори ако третият субект е по-малък по отношение на приходите и персонала, връзката все пак може да бъде установена съгласно член 127, параграф 1, буква ж) от изпълнителния регламент относно МКС. Поради това Комисията отхвърли това твърдение.

(257) Във всеки случай Nippon Steel заяви, че ако Комисията реши да поддържа позицията си, че MISI е свързана с Nippon Steel страна, тя следва да признае, че продажбите между Nippon Steel и MISI се извършват при условията на сделка между несвързани лица и следва да третира продажбите за тези субекти по начин, подобен на продажбите на Nippon Steel за несвързани страни. В подкрепа на това Nippon Steel представи чувствителни елементи относно рамковите споразумения между Nippon Steel и неговите търговци, процеса на продажба и покупките на разглеждания продукт от страна на MISI.

(258) В началото Комисията призна, че рамковите споразумения със свързани субекти, които са ѝ били предоставени, са сходни по съдържание и условия. В нито едно от рамковите споразумения обаче не се уточнява как се определят крайните цени, как се плащат комисиони или други подробности от значение за определянето на сделките като извършени между несвързани лица при справедливи пазарни условия.

(259) Освен това, според твърденията на самото дружество, посочени в изложението му и въз основа на проверките, преговорите относно цените за продажбите на крайни клиенти с участието на свързани търговци на практика са се провеждали или чрез търговеца, или пряко с клиента, което означава, че влиянието на търговеца в тези преговори е било ограничено до това да действа като посредник. Поради това крайната цена е била определена главно или от приемането от страна на крайния клиент на офертата на Nippon Steel, или от приемането от страна на Nippon Steel на насрещната оферта на крайния клиент. С оглед на ограниченото влияние (ако изобщо е имало такова) на свързания търговец върху определянето на цената, цената между свързаните субекти бе счетена за ненадеждна.

([91]) Регламент за изпълнение (ЕС) 2024/2754, съображения 152 и 518.

([92]) Решение от 9 юни 2022 г., *Baltic Master*, C-599/20, ECLI:EU:C:2022:457, точка 36.

(260) Освен това Комисията не оспорва, че MISI е имало възможност да продава и купува от други несвързани производители. Комисията обаче отбеляза, че сравнението на единичните цени на доставчика на продукта, предмет на разследването, за MISI през разследвания период, предоставено от самото MISI в отговора му на въпросника, показва, че единичната цена на Nippon Steel действително е била най-ниската в сравнение с други японски производители.

(261) И накрая, във всеки случай Комисията сравни, въз основа на вида на продукта, цената на равнище FOB на експортните продажби, предназначени за Съюза, между Nippon Steel и MISI, както и между Nippon Steel и неговия друг свързан търговец износител — Nippon Steel Trading Corporation („NST“). Това сравнение показа, че цената между Nippon Steel и MISI и цената между Nippon Steel и NST са били приведени в съответствие (1,5 % от разликата). По този начин MISI се е възползвало от същите цени, определени за свързания търговец NST, чиято връзка с Nippon Steel не е била оспорена.

(262) Поради това Комисията отхвърли твърдението, че продажбите на Nippon Steel за MISI са били при условията на сделка между несвързани лица.

(263) В заключение Nippon Steel заяви, че в подкрепа на твърденията, обобщени по-горе в настоящия раздел, MISI ще отговори отделно на съответните части от въпросника. Комисията получи отговорите на въпросника от MISI и от свързания с него вносител в Съюза Marubeni-Itochu Steel Europe GmbH („MISEA“).

(264) В коментарите си относно окончателното разгласяване Nippon Steel отново изрази несъгласие със заключението на Комисията, че то е свързано с MISI. Тя обаче не представи нови доводи или доказателства. Поради това Комисията отхвърли твърдението.

(265) ПЯ заяви, че макар да е вярно, че Nippon Steel и MISI съвместно притежават акции в трети субект, който не е свързан с разглежданите в настоящото разследване сделки, Nippon Steel не е имало пряк или непряк контрол върху MISI. Следователно според ПЯ притежаването на миноритарни дялове в трети субект, който не участва в съответните експортни сделки, не може да бъде достатъчно основание, за да се заключи, че Nippon Steel и MISI са свързани по смисъла на член 2.3 от АДС на СТО.

(266) Комисията призна, че Nippon Steel не е имало пряк контрол върху MISI, тъй като връзката между тях е била установена поради съвместната собственост на трети субект. Тази връзка обаче доведе до асоцииране по смисъла на член 2.3 от АДС на СТО, доколкото MISI е изнасяло за Съюза само продукта, предмет на разследването, произвеждан от Nippon Steel, а не продукта, предмет на разследването, закупуван от други японски производители и произвеждан от тях. Констатациите от разследването показаха, че такова търговско поведение не произтича от споразумение между Nippon Steel и MISI, а по-скоро от доброволен ангажимент от страна на MISI. Комисията обаче счете, че този ангажимент, въпреки че е доброволен, несъмнено обвързва свободата на дружеството при определянето на цените и стратегията. В действителност MISI е било зависимо от един-единствен доставчик за продажбите си в Съюза на продукта, предмет на разследването. Тези ограничения водят до липса на независими действия от страна на MISI. Освен това проверката показа, че MISI е споделило с Nippon Steel информация за възможните клиенти, които се нуждаят от продуктите на Nippon Steel, и за пазарите, на които Nippon Steel би могло да желае да разшири дейността си. По този начин MISI е предоставяло на Nippon Steel услуга, която е по-широка от обичайната дейност по закупуване и препродажба на търговец. Поради това Комисията отхвърли твърдението, че отношенията между Nippon Steel и MISI не са довели до асоцииране.

(267) Освен това ПЯ заяви, че Комисията не е доказала, че връзката между Nippon Steel и MISI прави експортните сделки ненадеждни за целите на изчисляването на дъмпинговите маржове, като се има предвид, че третият субект, който установява връзката, не е участвал в експортните сделки и ролята на MISI в преговорите за цените е била ограничена.

(268) Комисията счете, че фактът, че третият субект, установяващ връзката между MISI и Nippon Steel, не е участвал в сделките за износ за Съюза, не е от значение. Действително връзката може да бъде много добре установена чрез дружество, което не участва в износа на продукта, предмет на разследването, за Съюза. Освен това третият субект, установяващ връзката, не е участвал в сделките за износ за Съюза, но — въз основа на неговия отчет за стопанската дейност — така или иначе е преработвал и продавал стомана в Япония. Комисията също така счете, че ограничената роля на MISI в договарянето на цените може да бъде показател за степента на контрол, който Nippon Steel е запазило върху крайната цена. Поради това Комисията отхвърли твърдението.

(269) В коментарите си относно окончателното разгласяване Nippon Steel повтори, че търговските му отношения с MISI и съответните сделки са били в съответствие с принципа на сделката между несвързани лица, като заяви, че констатациите, изложени в съображения 259—261, не противоречат на това заключение. Първо, Nippon Steel заяви, че процесът на продажба и комисионите, разпределени на търговците, са идентични, независимо дали търговецът е свързано, или несвързано дружество. По-специално то заяви, че крайната цена е била систематично договаряна между Nippon Steel и крайния клиент, преди да бъде нетирана обратно, за да се установи цената между Nippon Steel и търговеца. Второ, що се отнася до факта, че MISI е закупувало от Nippon Steel на най-ниската покупна цена в сравнение с покупната цена от други японски производители, Nippon Steel твърди, че и един от несвързаните с него търговци е закупувал от Nippon Steel на най-ниската покупна цена в сравнение с покупната цена от други японски производители. Nippon Steel добави, че MISI е закупувало от неяпонски доставчици на цени, по-ниски от покупната цена от Nippon Steel. Трето, продажната цена на Nippon Steel за MISI е била в диапазона от 0,15 % от продажната му цена за един от несвързаните с него търговци.

(270) Комисията преразгледа докладваните от Nippon Steel сделки по отношение на продажбите му за свързани страни (NST и MISI) и за основния несвързан с него търговец. В действителност продажните цени на тези страни попадат в един и същ диапазон. Този анализ беше извършен въз основа на вида на продукта и гарантира, че е налице достатъчно съответствие между видовете на продукта, препродавани от MISI, NST и основния несвързан търговец. Вследствие на това Комисията прие твърдението на Nippon Steel, че тези цени са били в съответствие с принципа на сделката между несвързани лица, и съответно преразгледа изчислението на дъмпинга за експортните продажби както чрез MISI, така и чрез NST.

3.3.2. *Прилагане на разпоредбите на член 18, параграф 1 от основния регламент*

(271) На 19 декември 2025 г. Комисията уведоми Nippon Steel, че може да се наложи да прибегне до използването на наличните факти съгласно член 18, параграф 1 от основния регламент по отношение на свързан производител на продукта, предмет на разследването, в Япония, Daido, което е предоставило отделен отговор във връзка с изготвянето на извадката, но не е представило отговор на въпросника. Всъщност Nippon Steel е притежавало 5 % или повече от акциите на този производител.

(272) На 28 декември 2025 г. Nippon Steel представи мненията си. В коментарите си Nippon Steel не отрича, че притежава дялово участие от 5 % или повече от акциите на въпросния производител.

(273) Поради това Комисията счете, че продажбите между NST, един от свързаните търговци на Nippon Steel (в който Nippon Steel също притежава 5 % или повече от акциите), и въпросния производител са свързани продажби съгласно член 127, параграф 1, буква г) от изпълнителния регламент относно МКС. При липсата на проверен отговор на въпросника от страна на Daido, който би показал препродажната цена или по-нататъшната преработка на тези продажби на продукта, предмет на разследването, Комисията счете, че цената на свързаните продажби на NST на вътрешния пазар за Daido е средната цена на 5 % от най-рентабилните несвързани продажби на вътрешния пазар на Nippon Steel и свързаните с него дружества за същия вид на продукта, продаван на Daido. Тези 5 % са изчислени спрямо обема. Освен това за анализа на специфичната пазарна ситуация в раздел 3.3.3 Комисията взе предвид данните за продажбите и цените на вътрешния пазар и за износа на Daido между 2022 г. и разследвания период, налични въз основа на отговорите му във връзка с изготвянето на извадката, при липсата на отговор на въпросника. Когато това беше направено, Комисията насочи данните към „Nippon Steel Group“, а не само към Nippon Steel.

(274) На 26 март 2026 г. Комисията уведоми Nippon Steel, че може да се наложи да прибегне до използването на наличните факти съгласно член 18, параграф 1 от основния регламент във връзка с i) непредоставянето на отговор на въпросника от страна на дружество А и дружество Б, които са закупили разглеждания продукт, произведен от Nippon Steel, от MISEA и по време на проверката беше установено, че са дъщерни дружества на дружество В, в което MISI има дял от над 5 %; и ii) непълното разгласяване на всички препродажби на разглеждания продукт на вътрешния пазар по време на РП от страна на трима търговци, свързани с Nippon Steel: NST, Metal One Corporation („Metal One“) и Sumitomo Corporation Global Metals Co., Ltd. („SCGM“).

(275) На 7 април 2026 г. Nippon Steel представи мненията си. Във връзка с подточка i), първо, Nippon Steel повтори, че не е съгласно, че е свързано с MISI или че връзката му не е в съответствие с принципа на сделката между несвързани лица. Освен това Nippon Steel заяви, че дори и да е свързано с MISI, то все пак няма да бъде свързано с дружество А и дружество Б, тъй като не притежава акции в тях и не осъществява стопанска дейност с тях във връзка с разглеждания продукт. То също така добави, че според нея в член 127 от Акта за изпълнение на МКС не са предвидени отношения, надхвърлящи най-много непряката верига на един субект, и като се има предвид, че Nippon Steel е свързано, то би се отклонило от предишната практика на Комисията в антисубсидийното разследване относно задвижваните с акумулаторна батерия електрически превозни средства от КНР ([93]). Освен това Nippon Steel заяви, че като се има предвид, че MISI е функционирало напълно независимо и при справедливи пазарни условия от Nippon Steel, Nippon Steel не е имало достъп до поверителна информация от MISI, така че изискването за идентифициране и получаване на отговор по приложение I от свързани дружества или за прилагане на член 18 би наложило невъзможна тежест на Nippon Steel. Второ, Nippon Steel заяви, че искането дружеството А и дружеството Б да попълнят отговор на въпросника не би било от полза и би било непропорционално, тъй като то не е препродало разглеждания продукт, а го е преработило. И накрая, Nippon Steel изтъкна факта, че цената на КНП, продавани на дружество А, попада в рамките на средната продажна цена за несвързани клиенти за същите КНП и следователно продажбите за дружество А и дружество Б са били в съответствие с принципа на сделката между несвързани лица.

(276) Комисията отбеляза, че MISEA е продало разглеждания продукт, произведен от Nippon Steel, на дружество А и дружество Б, чието дружество майка е било дружество В. На свой ред MISI е притежавало дял от над 5 % както в MISEA, така и в дружество В. По време на проверката в MISI беше потвърдено, че тези отношения са били в сила по време на разследвания период и дружество В е било включено сред чуждестранните дъщерни дружества на MISI в корпоративния профил на MISI за 2025 г. ([94]) Това показва, че MISEA и дружество А, от една страна, и MISEA и дружество Б, от друга страна, са свързани, тъй като съгласно член 127, параграф 1, буква г) трета страна (т.е. MISI) пряко или косвено притежава 5 % или повече от акциите и на двете дружества. В това отношение е без значение дали връзката е със самия производител износител. В този случай въпросната връзка е била между продавача MISI и купувачите дружество А и дружество Б. Не може да се твърди, че тъй като връзката не е включвала самия производител износител, такава връзка не е можела да повлияе на продажната цена. Всъщност цените между свързани страни така или иначе са били повлияни от връзката. Определението за свързани страни в член 127 от изпълнителния регламент относно МКС се отнася до „лица“, а член 2, параграф 1 от основния регламент, който включва позоваване на изпълнителния регламент относно МКС за целите на търговската защита, се отнася до „страни“ в това отношение, а не до производители износители. Комисията също така е на мнение, че член 127, параграф 1, буква г) не се ограничава до верига от най-много един субект за установяване на отношения между страните. В действителност точно спецификацията „непряко“ позволява да се включат дялови участия, притежавани чрез верига от дъщерни дружества, и предотвратява заобикалянето на разпоредбата чрез корпоративни структури на няколко равнища на дъщерни дружества, както в този случай, когато непрякото дялово участие на MISI в дружество А и дружество Б се притежава чрез дружество В. Предполагаемата предишна практика на Комисията в антисубсидийното разследване относно задвижваните с акумулаторна батерия електрически превозни средства от КНР не беше допълнително обоснована. Освен това Комисията счете, че в разглеждания случай идентифицирането и получаването на отговор по приложение I от тези свързани дружества не е било невъзможна тежест за Nippon Steel, тъй като а) дружество В вече е участвало в различно качество в предишно разследване относно *ГВПП* ([95]), където Nippon Steel е било включено в извадката, б) придобиването от MISI на дружество В е било публична информация и в) определянето от Комисията на дружество А и дружество Б като дъщерни дружества на дружество В се е случило в контекста на рутинните проверки по време на проверката, както е описано подробно в доклада от мисията в MISI. След това прилагането на член 18, параграф 1 по отношение на Nippon Steel произтича точно от връзката. Второ, фактът, че свързано дружество в Съюза не се занимава с препродажба, а по-скоро с преработка, не освобождава дружеството от задължението да отговори на приложение I. Напротив, разходите за преработка придобиват значение при определянето на експортната цена за Съюза на всяка разумна основа, когато продуктите не се препродават във вида, в който са били внесени, както е предвидено в член 2, параграф 9 от основния регламент. В разглеждания случай Комисията не е могла да извърши такава оценка. Поради това Комисията отхвърли твърдението.

([93]) Регламент за изпълнение (ЕС) 2024/2754.

([94]) Корпоративен профил на MISI за 2025 г., стр. 13—14, достъпен на следния адрес: https://www.benichu.com/wp/images/2025/07/misi_2025_-_ebook_-.pdf.

([95]) Регламент за изпълнение (ЕС) 2025/670 на Комисията от 4 април 2025 година за налагане на временно антидъмпингово мито върху вноса на някои горещовалцовани плоски продукти от желязо, от нелегирани стомани или от други легирани стомани с произход от Египет, Япония и Виетнам (ОВ L, 2025/670, 7.4.2025 г., ELI: http://data.europa.eu/eli/reg_impl/2025/670/oj).

(277) Накрая, що се отнася до принципа на сделката между несвързани лица при продажбите на MISEA за дружество А, Комисията отбеляза, че цените, които Nippon Steel счита за цени франко завода, са получени чрез приспадане от нетната стойност на фактурата на всички надбавки, платени от MISEA. Когато обаче се сравняват продажните цени, следва да се направи сравнение между фактурираните цени минус съответните транспортни разходи (за да се отчетат разликите в условията на доставка). Това сравнение на равнище CIF на границата на ЕС (т.е. цената CIF минус транспортните разходи в ЕС, за да се отчетат разликите в срока на доставка) показа, че цените на MISEA за дружество А са били средно с 6 % по-ниски от цените на MISEA за несвързани дружества. Поради това Комисията счете, че продажбите на MISEA за дружество А не са били в съответствие с принципа на сделката между несвързани лица. Що се отнася до принципа на сделката между несвързани лица при продажбите на MISEA за дружество Б, самото Nippon Steel призна, че не може да го докаже, тъй като КНП, продаден на дружество Б, не е бил продаден на друг клиент на MISEA в Съюза. Тъй като обаче дружество Б не оказа съдействие, въз основа на факта, че Комисията стигна до заключението, че продажбите на MISEA за дружество А не са били в съответствие с принципа на сделката между несвързани лица, нямаше елементи, които да доведат до различно заключение за продажбите за дружество Б. В заключение Комисията отхвърли коментарите и счете продажбите на MISEA за дружество А и дружество Б за свързани продажби. Вследствие на това, при липсата на информация относно препродажната цена на дружество А и дружество Б и относно възможните им разходи за преработка, Комисията счете, че препродажната цена на дружество А и дружество Б е равна на цената на продажбите на MISEA за несвързани клиенти, въз основа на вида на продукта. За дружество Б, което е закупило от MISEA КНП, който не е бил закупен от друг клиент, Комисията използва цената на продажбите на MISEA за несвързани клиенти на най-сходния КНП.

(278) Като се има предвид обаче заключението в съображение 270 относно принципа на сделката между несвързани лица за експортните сделки чрез свързания търговец MISI, това вече не е от значение за експортната цена, използвана при изчисляването на дъмпинга.

(279) Във връзка с подточка ii) относно липсващите препродажби на вътрешния пазар на трима свързани търговци Nippon Steel се съгласи с оценката на Комисията.

(280) Поради това Комисията счете, че цената на тази липсваща препродажба на вътрешния пазар е средната цена на най-рентабилните продажби на вътрешния пазар за несвързани клиенти на Nippon Steel и свързаните с него дружества, представляващи 5 % от обема на продажбите на вътрешния пазар въз основа на вида на продукта.

(281) След окончателното разгласяване Nippon Steel заяви, че свързаните с него търговци са действали по най-добрия възможен начин, като са предоставили информация въпреки техническите проблеми. Следователно — според Nippon Steel — не е имало правно основание Комисията да използва най-рентабилните продажни цени на вътрешния пазар като налични факти, тъй като най-добрите налични факти не следва да означават неблагоприятни изводи, както и съгласно съдебната практика на СТО ([96]). Nippon Steel поиска от Комисията или да не взема предвид недекларираните продажби, или да използва средната цена на всички продажби на вътрешния пазар.

(282) Комисията счете, че когато прилагат наличните факти, разследващите органи са длъжни да изберат по безпристрастен и обективен начин тези налични факти, които представляват разумни заместители на липсващата необходима информация в конкретните факти и обстоятелства по даден случай. При това разследващите органи трябва да вземат предвид всички факти, с които действително разполагат. При избора на заместващите факти член 6.8 от АДС на СТО не изисква разследващите органи да изберат фактите, които са най-благоприятни за неоказалата съдействие страна ([97]).

([96]) Доклад на групата съдебни заседатели, *Мексико — окончателни антидъмпингови мерки върху вноса на говеждо и ориз, жалба по отношение на ориза*, WT/DS295/R, приет на 20 декември 2005 г., изменен с доклад на Апелативния орган WT/DS295/AB/R, DSR 2005: XXIII, стр. 11 007, точка 7.238; Доклад на Апелативния орган, *Съединени щати — Антидъмпингови мерки относно определени горещовалцовани стоманени продукти от Япония*, WT/DS184/AB/R, приет на 23 август 2001 г., DSR 2001:X, стр. 4697, точка 99.

([97]) Доклад на специалната група, *САЩ — Антидъмпингови и изравнителни мита (Корея)*, WT/DS539/R, точка 7.36, цитиран в решение на Съда от 3 септември 2026 г., *Европейска комисия/Sinopec Chongqing SVW Chemical Co. Ltd и други*, C-319/24 P, ECLI:EU:C:2026:687, точки 73, 85 и 90. Вж. също доклада на Апелативния орган, *САЩ — Въглеродна стомана (Индия)*, WT/DS436/AB/R, точка 4.421.

(283) Подходът на Комисията е в пълно съответствие с това предписание. По безпристрастен начин тя използва действителните и проверени данни за цените на Nippon Steel и свързаните с него дружества и ги използва като модел на ценово поведение за данните, които не бяха предоставени. Този подход гарантира, че липсващите препродажби на вътрешния пазар не са били подценени и следователно, че окончателният дъмпингов марж отразява известния дъмпингов потенциал на дружеството през разследвания период. При обстоятелства, при които дадено дружество не предоставя на Комисията някои препродажби, използването на действително и проверено ценово поведение, практикувано от дружеството през разследвания период, като модел не може да се счита, при липса на информация за противното, за субективно или наказателно. Това води до възможно най-точен дъмпингов марж в контекста на липсата на съдействие от страна на дружеството. Освен това Комисията счете, че алтернативата, препоръчана от Nippon Steel, състояща се в неотчитане на недекларираните продажби или използване на средната цена на всички продажби на вътрешния пазар, би представлявала стимул за неоказване на съдействие ([98]). Поради това Комисията отхвърли твърдението и потвърди методологията, обяснена в съображение 280.

3.3.3. *Специфична ситуация на пазара: ефект на изтласкване*

3.3.3.1. Анализ

(284) За да установи наличието на СПС на пазара на Япония поради ефекта на изтласкване на китайския внос на СВПП, Комисията извърши следния анализ: първо, Комисията анализира степента на навлизане на китайския внос на вътрешния пазар на Япония по отношение на обема; второ, Комисията разгледа съответните пазарни дялове на местните производители спрямо китайския внос и вноса от други трети държави на вътрешния пазар на Япония; трето, Комисията разгледа цените на вътрешния пазар на Япония. След това Комисията анализира всяка друга налична в досието информация относно въздействието на китайския внос върху вътрешния пазар на Япония, включително, ако е налична, рентабилността на местните производители по отношение на продажбите на СВПП на вътрешния пазар.

(285) В своя анализ Комисията използва показатели на национално равнище, предоставени от ПЯ, и на равнище дружество, предоставени от включения в извадката производител износител Nippon Steel. И двата набора от показатели бяха проверени на място, както е посочено в съображение 106.

(286) В това отношение Комисията припомня, че Nippon Steel не само беше счетено за представително въз основа на предоставената на етапа на изготвяне на извадката информация за обема на износа, но също така въз основа на данните, проверени по време на разследването, и като се има предвид също така свързаният с него производител, посочен в съображения 271—273, е отчело най-малко [50—60 %] от обема на продажбите на СВПП на вътрешния пазар по време на разследвания период. Тези продажби на вътрешния пазар са осигурили на Nippon Steel Group пазарен дял от най-малко [40 %—50 %] на пазара на СВПП в Япония по време на разследвания период. Въпреки че Комисията извърши своя анализ както на равнището на държавата, така и на равнището на Nippon Steel или, когато е налична, Nippon Steel Group, тези показатели показват, че Nippon Steel е представително за местните производители в Япония и следователно за положението на вътрешния пазар в Япония.

3.3.3.1.1. Вътрешен пазар: обем

(287) В началото Комисията анализира потреблението на СВПП в Япония, докладвано от ПЯ. Потреблението, отчетено от ПЯ, изглежда леко занижено с около 1 % в сравнение със сумата на вноса и продажбите на вътрешния пазар, отчетени от самото ПЯ. По време на контролното посещение беше обяснено, че това произтича от методологията, тъй като ПЯ е използвало метод за отчитане на вноса сам по себе си, различен от този, който е използвало при изчисляването на потреблението, което е довело до различни стойности за един и същ показател. Тъй като Комисията успя да провери на място данните, използвани за установяване на вноса сам по себе си, тя се позова на същите данни и за потреблението.

(288) Освен това обемът на продажбите на вътрешния пазар, докладван от ПЯ, изглежда занижен с приблизително 33 % в сравнение с обема на продажбите на вътрешния пазар, докладван от оказалите съдействие производители износители. В този случай Комисията се позова на обема на продажбите на вътрешния пазар, отчетен от оказалите съдействие производители износители. Следователно този обем на продажбите на вътрешния пазар беше използван и за установяване на потреблението, вместо да се разчита на данните за потреблението, предоставени от ПЯ.

([98]) Решение на Съда от 3 септември 2026 г., *Европейска комисия/Sinopec Chongqing SVW Chemical Co. Ltd и др.*, C-319/24 P, ECLI:EU:C:2026:687, точки 88—95.

(289) Потреблението в Япония се е променяло, както следва:

Таблица 2

Потребление в Япония (в тонове)

	2022 г.	2023 г.	2024 г.	Разследван период
Потребление в Япония	4 221 718	4 153 970	4 189 541	4 089 303
Индекс	*100*	*98*	*99*	*97*

Източник: Митнически данни на Япония плюс продажби на вътрешния пазар, докладвани от оказалите съдействие производители износители в Япония.

(290) В периода от 2022 г. до разследвания период потреблението в Япония е отбелязало спад от 3 %.

(291) Вносът на продукта, предмет на разследването, в Япония, се е променял, както следва:

Таблица 3

Обем на вноса в Япония (в тонове)

Държава		2022 г.	2023 г.	2024 г.	Разследван период
Общо внос, от който:	Количество на вноса	813 469	910 476	990 341	880 370
	Индекс	*100*	*112*	*122*	*108*
1. Корея	Количество на вноса	558 528	572 630	621 599	575 194
	Индекс	*100*	*103*	*111*	*103*
2. Тайван	Количество на вноса	185 704	235 907	246 812	210 795
	Индекс	*100*	*127*	*133*	*114*
3. КНР	Количество на вноса	64 696	97 238	117 512	90 522
	Индекс	*100*	*150*	*182*	*140*

Източник: Митнически данни на Япония.

(292) Данните за вноса показват, че от 2022 г. до разследвания период вносът на продукта, предмет на разследването, в Япония се е увеличил с 8 %. Това увеличение, сравнено със спада на потреблението с 3 % през същия период, показва, че вносът през разследвания период е представлявал по-голям дял от потребителския микс в сравнение с 2022 г.

(293) Вносът от КНР се е увеличил с 40 % от 2022 г. до разследвания период, което е по-висок процент в сравнение с общия внос, вноса от Корея и Тайван. През целия период обаче КНР е оставала неизменно едва третият източник на внос на продукта, предмет на разследването, в Япония.

(294) Успоредно с това продажбите на вътрешния пазар в Япония на продукта, предмет на разследването, са се променяли, както следва:

Таблица 4

Продажби на вътрешния пазар в тонове

	2022 г.	2023 г.	2024 г.	Разследван период
Общ обем на продажбите на пазара на Япония, от които:	3 408 249	3 243 493	3 199 200	3 208 933
Индекс	*100*	*95*	*94*	*94*
— Група Nippon Steel	[2 000 000—2 100 000]	[1 900 000—2 000 000]	[1 900 000—2 000 000]	[1 900 000—2 000 000]
Индекс	*100*	*92*	*92*	*93*

Източник: Отговор на оказалите съдействие производители износители във връзка с изготвянето на извадката и отговор на въпросника на Nippon Steel.

(295) Продажбите за собствено потребление са включени в тези данни, тъй като те не могат да бъдат разделени отделно въз основа на наличните данни.

(296) От 2022 г. до разследвания период продажбите на вътрешния пазар са намалели с 6 %, а продажбите на вътрешния пазар на Nippon Steel Group са отбелязали подобен спад със 7 %. Ако това се сравни със скромното намаление на потреблението с 3 % и с увеличението на вноса с 8 % от вноса, е очевидно, че вносът е заменил част от продажбите на вътрешния пазар в потребителския микс.

(297) Тази динамика може да се наблюдава по-добре, когато обемите се сравнят с потреблението и се изразят като пазарни дялове.

Таблица 5

Пазарен дял (%)

	2022 г.	2023 г.	2024 г.	Разследван период
Внос, от който:	19,3	21,9	23,6	21,5
1. Корея	13,2	13,8	14,8	14,1
2. Тайван	4,4	5,7	5,9	5,2
3. КНР	1,5	2,3	2,8	2,2
Продажби на вътрешния пазар, от които:	80,7	78,1	76,4	78,5
— Група Nippon Steel	[45—55]	[40—50]	[40—50]	[40—50]

Източник: Митнически данни на Япония, оказали съдействие производители износители и отговори на въпросника на Nippon Steel

(298) Увеличението на вноса с 2,2 процентни пункта от 2022 г. до разследвания период съответства на спад в продажбите на вътрешния пазар също с 2,2 процентни пункта, като пазарният дял на Nippon Steel Group също така показва лек спад. В рамките на увеличението на вноса вносът от КНР се е увеличил с 0,7 процентни пункта в сравнение с по-голямото увеличение на Корея с 0,9 процентни пункта и на Тайван с 0,8 процентни пункта. Така че и по отношение на увеличението на пазарния дял КНР последва Корея и Тайван.

(299) Поради това Комисията установи, че по отношение на обема вносът е отбелязал ограничено увеличение на пазарния си дял в Япония и китайският внос не е играл водеща роля в това увеличение. Всъщност китайският внос никога не е имал пазарен дял над 3 % на японския пазар. В същото време пазарният дял на японските местни производители е останал приблизително 80 % от пазара.

3.3.3.1.2. Вътрешен пазар: цени

(300) След това Комисията анализира въздействието на китайския внос върху цените на вътрешния пазар на Япония. За тази цел Комисията анализира единичните цени на вноса и на продажбите на вътрешния пазар.

(301) Единичната цена на вноса и на вътрешните продажби се е променяла, както следва:

Таблица 6

Продажни цени в Япония (JPY/тон)

	2022 г.	2023 г.	2024 г.	Разследван период
1. Внос от Корея	407 643	146 720	149 106	150 713
Индекс	*100*	*36*	*37*	*37*
2. Внос от Тайван	181 823	208 711	189 087	186 855
Индекс	*100*	*115*	*104*	*103*
3. Внос от КНР	330 640	280 645	285 452	306 600
Индекс	*100*	*85*	*86*	*93*
Средна единична продажна цена на вътрешния пазар в Япония ([1]), от която:	143 000	135 000	132 000	132 083
Индекс	*100*	*94*	*92*	*92*
— Група Nippon Steel ([2])	[155—165 000]	[157—167 000]	[155—165 000]	[151—161 000]
Индекс	*100*	*101*	*100*	*98*

([1]) Средната единична продажна цена на вътрешния пазар в Япония не включва транспортните разходи и данъка върху потреблението.

([2]) След приспадане на разходи за вътрешен превоз за Nippon Steel въз основа на отговора за изготвяне на извадката за другия производител в групата Nippon Steel.

Източник: Митнически данни на Япония, Japan Metal Daily (ниска цена в края на месеца в Токио за 3 × 6 mm, 0,8 mm), отговор на групата Nippon Steel във връзка с изготвянето на извадката и отговор на Nippon Steel на въпросника.

(302) Анализите на цените показаха, че като цяло цените на вноса на равнище CIF са били постоянно много по-високи от продажните цени на вътрешния пазар. Цените на вноса от източници по-близо до Япония са по-ниски, но все пак постоянно по-високи от продажните цени на вътрешния пазар.

(303) Китайският внос също така е влизал в Япония на постоянно много по-високи цени от тези на цената на вътрешния пазар на групата Nippon Steel през всички години от разглеждания период. Цените на вътрешния пазар на групата Nippon Steel са останали стабилни между 2022 г. и разследвания период.

3.3.3.2. Заключение

(304) Комисията стигна до заключението, че японският вътрешен пазар на СВПП не е бил засегнат от специфична пазарна ситуация в резултат на китайския внос поради свръхкапацитет в стоманодобивния сектор в КНР. В това отношение Комисията отбеляза, че вносът от КНР е имал само 2,2 % пазарен дял по време на разследвания период, че японската промишленост е запазила пазарен дял от почти 80 %, че цените на вътрешния пазар в Япония са били по-ниски от цените на китайския внос. Като се имат предвид количествата и цените, китайският внос в Япония не би могъл да окаже значително въздействие върху цените и рентабилността на вътрешния пазар.

(305) Поради това Комисията стигна до заключението, че японският вътрешен пазар не е бил засегнат от специфична пазарна ситуация в резултат на китайския внос поради свръхкапацитет в стоманодобивния сектор в КНР.

3.3.4. *Нормална стойност*

(306) Комисията първо провери дали общият обем на продажбите на вътрешния пазар на всеки включен в извадката производител износител е представителен в съответствие с член 2, параграф 2 от основния регламент. Продажбите на вътрешния пазар са представителни, ако общият обем на продажбите на вътрешния пазар на сходния продукт на независими клиенти на този пазар за всеки производител износител е представлявал най-малко 5 % от общия обем на продажбите му на разглеждания продукт за износ за Съюза през разследвания период. Въз основа на това бе установено, че общият обем на продажбите на сходния продукт на вътрешния пазар, реализирани от всеки включен в извадката производител износител, е представителен.

(307) След това за производителите износители с представителни продажби на вътрешния пазар Комисията установи кои видове на продукта, продавани на вътрешния пазар, са идентични или сравними с видовете на продукта, продавани за износ за Съюза .

(308) Впоследствие Комисията провери дали продажбите на вътрешния пазар за всеки включен в извадката производител износител на всеки вид на продукта, който е идентичен или сравним с вида на продукта, продаван за износ за Съюза, са били представителни в съответствие с член 2, параграф 2 от основния регламент. Продажбите на вътрешния пазар на даден вид на продукта са представителни, ако общият обем на продажбите на този пазар на този вид на продукта за независими клиенти през разследвания период представлява поне 5 % от общия обем на продажбите за износ за Съюза на идентичния или сравним вид на продукта.

(309) Комисията установи, че продажбите на вътрешния пазар за повечето видове на продукта са представителни. Комисията установи, че за два вида продукти не е имало продажби на вътрешния пазар. За тези видове продукти не бяха налични други източници за цените на вътрешния пазар. Нормалната стойност бе формирана в съответствие с метода, посочен по-долу в съображение 315.

(310) Като следваща стъпка Комисията определи дела на рентабилните продажби за независими клиенти на вътрешния пазар за всеки вид на продукта през разследвания период, за да вземе решение дали да използва действителните продажби на вътрешния пазар за изчисляването на нормалната стойност в съответствие с член 2, параграф 4 от основния регламент.

(311) Нормалната стойност се основава на действителната цена на вътрешния пазар за всеки вид на продукта независимо дали продажбите са рентабилни, или не, ако:

а) обемът на продажбите на вида на продукта, продаван на нетна продажна цена, равна на изчислените производствени разходи или по-висока от тях, представлява повече от 80 % от общия обем на продажбите за този вид на продукта; както и

б) среднопретеглената продажна цена на този вид на продукта е равна на производствените разходи за единица продукция или е по-висока от тях.

(312) Ако и двата критерия са изпълнени, нормалната стойност е среднопретеглената стойност на цените при всички продажби на вътрешния пазар на този вид на продукта през РП.

(313) Нормалната стойност е действителната цена на вътрешния пазар за всеки вид на продукта само при рентабилните продажби на вътрешния пазар на съответните видове на продукта през РП, ако:

а) обемът на рентабилните продажби на съответния вид на продукта представлява 80 % или по-малко от общия обем на продажбите на този вид; или

б) среднопретеглената цена на този вид на продукта е по-ниска от производствените разходи за единица продукция.

(314) Анализът на продажбите на вътрешния пазар показа, че обемът на рентабилните продажби на някои видове на продукта през разследвания период е представлявал по-малко от 80 % от общия обем на продажбите на тези видове и че среднопретеглената продажна цена е била по-ниска от производствените разходи. В съответствие с това нормалната стойност бе изчислена като среднопретеглена стойност само от рентабилните продажби. За някои други видове на продукта беше приложим сценарият, описан в съображение 311, а нормалната стойност беше изчислена като среднопретеглена стойност на цените на всички продажби на тези видове на продукта на вътрешния пазар през разследвания период.

(315) За случаите, когато не е имало продажби на вътрешния пазар на даден вид на сходния продукт, Комисията потърси алтернативни източници за цените при обичайните търговски условия. Тъй като в засегнатата държава нямаше други оказали съдействие включени в извадката или налични местни производители на сходния продукт, такива цени не бяха достъпни. Комисията формира нормалната стойност за съответните видове на продукта в съответствие с член 2, параграфи 3 и 6 от основния регламент.

3.3.5. *Експортна цена*

(316) Включените в извадката производители износители са изнасяли за Съюза или директно за независими клиенти, или чрез свързани дружества, действащи като вносители.

(317) В случай че производителят износител е изнасял разглеждания продукт директно за независими клиенти в Съюза, експортната цена е действително платената или подлежаща на плащане цена за разглеждания продукт, когато той се продава за износ за Съюза, в съответствие с член 2, параграф 8 от основния регламент.

(318) Като се има предвид заключението в съображение 270 относно сделката между несвързани лица при експортните сделки, експортната цена в случаите, когато производителят износител е изнасял разглеждания продукт за Съюза чрез свързани дружества, действащи като вносители, е била също така действително платената или подлежащата на плащане цена за разглеждания продукт, когато той е бил продаван за износ за Съюза, в съответствие с член 2, параграф 8 от основния регламент.

3.3.6. *Сравнение*

(319) Съгласно член 2, параграф 10 от основния регламент от Комисията се изисква да извърши обективно сравнение между нормалната стойност и експортната цена на едно и също ниво на търговия и да вземе предвид под формата на корекции разликите във факторите, които засягат цените и тяхната сравнимост. В разглеждания случай Комисията избра да сравни нормалната стойност и експортната цена на включените в извадката производители износители на ниво на търговия *франко завода*. Както е обяснено по-долу, когато бе целесъобразно, нормалната стойност и експортната цена бяха коригирани с цел: i) да бъдат възстановени до ниво *франко завода*; и ii) да се направят корекции за разликите във факторите, за които се твърди и е доказано, че засягат цените и тяхната сравнимост.

3.3.6.1. Корекции на нормалната стойност

(320) Както е обяснено в съображение 319, нормалната стойност бе установена на равнище на търговия франко завода, като се използваха производствените разходи заедно със сумите за ПОАР и за печалба, които бяха приети за разумни за това равнище на търговия.

(321) Nippon Steel заяви съгласно член 2, параграф 10, буква а) от основния регламент, че поради разлики във физическите характеристики следва да се направи корекция на нормалната стойност. То основава твърдението си на факта, че на вътрешния пазар клиентите от конкретен сектор са приели по-високи цени поради различни фактори, включително доставка на специални продукти с висока добавена стойност, отговаряне на строги изисквания за качество, представяне на изключителни технически предложения, както и предоставяне на място, услуга за доставка „точно навреме“ в сравнение с клиентите в друг сектор, докато тези фактори не присъстват на експортния пазар. Nippon Steel добави, че поради това Комисията следва да изключи от нормалната стойност продажбите на вътрешния пазар за специфичния сектор.

(322) Комисията отбеляза, че въз основа на проверената информация от Nippon Steel относно неговите цени на вътрешния пазар за различни сектори, клиентите в този конкретен сектор не са плащали последователно различни цени от клиентите в други сектори през разследвания период. Поради това Комисията отхвърли твърдението.

(323) В коментарите си относно окончателното разгласяване Nippon Steel заяви, че тъй като Комисията е коригирала експортната цена съгласно член 2, параграф 10, буква и) от основния регламент за свързаните търговци, действащи като агенти, работещи на основата на комисиона, тя следва да направи същата корекция на нормалната стойност, тъй като функциите, изпълнявани от свързаните търговци, са останали идентични, независимо дали продажбите на продукта, предмет на разследването, са били предназначени за вътрешния, или за експортния пазар, а някои от свързаните търговци са извършвали дейност както на вътрешния, така и на експортния пазар.

(324) Предвид приемането на твърдението на Nippon Steel относно принципа на сделката между несвързани лица, посочено в съображение 270, Комисията не коригира експортната цена съгласно член 2, параграф 10, буква и) от основния регламент след коментарите на Nippon Steel относно окончателното разгласяване. Поради това Комисията отхвърли твърдението относно нормалната стойност.

(325) След допълнителното окончателно разгласяване Nippon Steel заяви, че след като е разгледала експортните продажби чрез NST и MISI в съответствие с принципа на сделката между несвързани лица, Комисията не е възприела същия подход за продажбите на вътрешния пазар чрез NST и MISI и по този начин е създала асиметрия между експортната цена и нормалната стойност, която все още е включвала разходите и печалбите на свързаните търговци. Nippon Steel заяви, че е приложило един и същ механизъм за определяне на цените си за NST и MISI, както и за други несвързани търговци, независимо дали стоките в крайна сметка са продавани за износ за Съюза или на японския вътрешен пазар. Nippon Steel поиска да се коригира предполагаемата асиметрия, като се приложи корекция съгласно член 2, параграф 10, буква к) от основния регламент, както беше направено в неотдавнашното антидъмпингово разследване относно вноса на валин с произход от КНР ([99]) („разследването относно *валина*“). Количественото определяне на тази корекция би съответствало на ПОАР и печалбата на NST, MISI и другите свързани търговци на вътрешния пазар за продажбите на разглеждания продукт на този пазар, извършени чрез NST и MISI.

(326) За разлика от експортните продажби (вж. съображения 269 и 270), Nippon Steel не представи никакви доказателства, че цените на сделките на вътрешния пазар чрез NST и MISI са били в съответствие с принципа на сделката между несвързани лица в сравнение със сделките на вътрешния пазар чрез несвързани търговци. Във всеки случай Комисията счете, че наличните данни не сочат, че съществува последователен модел на сделките между несвързани лица при справедливи пазарни условия. Поради това не е имало асиметрия между отразяването на експортните продажби, когато твърдението за сделка между несвързани лица при справедливи пазарни условия е било обосновано и прието, и продажбите на вътрешния пазар, когато това твърдение е било неоснователно. Следователно ситуацията се различава от разследването относно *валина*, при което бяха доказани факторите, довели до корекцията. Поради тези причини Комисията отхвърли твърдението.

3.3.6.2. Корекции на експортната цена

(327) За да се възстанови експортната цена до равнище на търговия *франко завода*, бяха направени корекции за сметка на: мита, други вносни такси, навло, застраховка, обработка, товарене и допълнителни разходи.

(328) Бяха направени корекции за следните фактори, влияещи върху цените и тяхната сравнимост: разходи за кредити, банкови такси и комисиони.

([99]) Регламент за изпълнение (ЕС) 2026/319 на Комисията от 12 февруари 2026 година за налагане на окончателно антидъмпингово мито и за окончателно събиране на временното мито, наложено върху вноса на валин с произход от Китайската народна република (ОВ L, 2026/319, 13.2.2026 г., ELI: http://data.europa.eu/eli/reg_impl/2026/319/oj, съображения 151—159).

3.3.7. *Дъмпингов марж*

(329) За включените в извадката оказали съдействие производители износители Комисията сравни среднопретеглената нормална стойност за всеки вид на сходния продукт със среднопретеглената експортна цена на съответния вид на разглежданията продукт в съответствие с член 2(11) и (12) от основния регламент.

(330) По отношение на продажбите за Съюза, извършени чрез несвързани търговци, намиращи се извън Съюза, Nippon Steel и NST заявиха, че следва да се добави сума за ПОАР и печалбата на тези търговци, за да се изчисли цената CIF на границата на Съюза. В зависимост от конкретната сделка фактурите, издадени от Nippon Steel или NST, се основават на Инкотермс FOB, CIF или CFR.

(331) Съгласно отдавна установената практика за сделките, сключени в рамките на Инкотермс FOB, разходите за морско навло и допълнителните разходи (като застраховка) се оценяват въз основа на доказателствата, представени от производителя износител. Същата логика следва да се прилага за всяко допълнително твърдение на дадена заинтересована страна. В настоящия случай обаче Nippon Steel не е било в състояние да представи никакви доказателства, доказващи необходимостта от добавяне на първо място на стойностите на ПОАР и печалбата на несвързаните търговци. Във всеки случай, дори ако Nippon Steel беше предоставило такива доказателства, *quod non*, дружеството не беше в състояние да предостави никакви проверими доказателства относно сумата на такива хипотетични ПОАР и печалба.

(332) По-конкретно, по време на проверката на място Комисията предостави на Nippon Steel възможност да представи доказателства, че несвързани търговци са участвали активно в експортните продажби на Nippon Steel и NST за Съюза и че крайната стойност на стоките на CIF граница на Съюза включва както направените ПОАР, така и предполагаемите печалби, реализирани от тези посредници. В отговор Nippon Steel и NST представиха подбрани фактури за препродажба и ограничен брой митнически декларации от някои несвързани търговци. Комисията обаче не счита предоставянето на ограничен брой фактури и митнически декларации за достатъчно доказателство. Всъщност Nippon Steel никога не е предоставяло методика, която обяснява как и защо е избрало тези конкретни фактури и митнически декларации и защо те са представителни за общите продажби, извършени чрез несвързани търговци.

(333) Поради това твърдението беше отхвърлено.

(334) В коментарите си относно окончателното разгласяване Nippon Steel заяви, че Комисията следва да коригира изчислената CIF стойност, за да отчете участието на несвързани търговци извън ЕС, по-конкретно за техните ПОАР и печалба. Тази корекция ще гарантира, че Комисията отразява декларираната CIF стойност, върху която ще бъдат наложени мита, когато стоките бъдат допуснати за свободно обращение. Съгласно член 128 от Акта за изпълнение към Митническия кодекс на Съюза ([100]) тази стойност се определя като договорната стойност на стоките, продадени за износ, определена към момента на приемане на митническата декларация въз основа на продажбата, извършена непосредствено преди стоките да бъдат въведени в митническата територия на Съюза.

(335) В подкрепа на твърдението си Nippon Steel се позова на предишни разследвания на Комисията ([101]). Nippon Steel конкретно подчерта, че в разследването относно *ГВПП* Комисията е взела предвид дейностите на несвързаните търговци при изчисляването на цената CIF за Nippon Steel. В разследването относно *ГВПП* Комисията изчисли ПОАР на несвързаните търговци въз основа на ПОАР на NST и MISI и използва условен марж на печалбата от 2 %, като счете, че той би бил в съответствие с маржа на печалбата, използван съгласно член 2, параграф 9 за продажбите на Съюза чрез свързани дружества.

([100]) Регламент за изпълнение (ЕС) 2015/2447.

([101]) Регламент за изпълнение (ЕС) 2025/1139 на Комисията от 6 юни 2025 г. за налагане на временно антидъмпингово мито върху вноса на шперплат от твърда дървесина с произход от Китайската народна република (ОВ L, 2025/1139, 10.6.2025 г., ELI: http://data.europa.eu/eli/reg_impl/2025/1139/oj), съображения 236 и 237; Регламент за изпълнение (ЕС) 2026/316 на Комисията от 12 февруари 2026 г. за налагане на окончателно антидъмпингово мито и за окончателно събиране на временното мито, наложено върху вноса на акрилонитрил-бутадиен-стиренови смоли с произход от Република Корея и Тайван (ОВ L, 2026/316, 13.2.2026 г., ELI: http://data.europa.eu/eli/reg_impl/2026/316/oj), съображение 108; Регламент за изпълнение (ЕС) 2026/1904 на Комисията от 7 август 2026 г. за налагане на окончателно антидъмпингово мито и за окончателно събиране на временното мито, наложено върху вноса на терефталова киселина с произход от Република Корея и Мексиканските съединени щати (ОВ L, 2026/1904, 10.8.2026 г., ELI: http://data.europa.eu/eli/reg_impl/2026/1904/oj), съображение 68; и Регламент за изпълнение (ЕС) 2025/1919, съображение 125. Освен това Nippon Steel съобщи, че в антидъмпинговото разследване относно чугунените изделия от Турция и Индия (AD727) Комисията е поискала ПОАР и печалбата на несвързаните търговци на един включен в извадката производител, за да установи цената за препродажбите на равнището на границата на ЕС (т.е. стойност CIF). Въпреки това Комисията прекрати това разследване, без да наложи мита, така че изчисленията ѝ на стойността CIF не бяха разгласени.

(336) Накрая, Nippon Steel заяви, че фактурите за препродажба и митническите декларации, включени в извадката на случаен принцип, са били предоставени в отговор на искането на Комисията, което не е било достатъчно конкретно по отношение на точните документи, които се изискват. За да обоснове допълнително твърдението си и предвид заключенията на Комисията относно липсата на доказателства за цената CIF на границата на Съюза, както е обяснено в съображение 332, Nippon Steel представи фактури за препродажба за Съюза от трима от петимата несвързани търговци, на които Nippon Steel и NST са се позовали през РП. То не е представило митническа декларация. За двама от петимата несвързани търговци на Nippon Steel представените фактури обхващат трите сделки с най-голям обем от Nippon Steel и NST, а за един от тях — двете сделки с най-голям обем от NST. Този втори набор от фактури обхваща 4,7 % от обема на продажбите на Nippon Steel на продукта, предмет на разследването, в Съюза през разследвания период.

(337) В началото Комисията отбеляза, че твърдението на Nippon Steel се основава на допускането, че препродажбата на несвързан търговец винаги отразява неговите ПОАР и печалба, и поиска корекция за ПОАР и печалбата на несвързаните търговци, изчислени въз основа на финансовите отчети на несвързаните търговци.

(338) При това допускане не са взети предвид ситуации, при които надценката на търговците между покупната им цена и цената за препродажба може да се различава от ПОАР и печалбата или при които тези търговци може да продават на по-ниска цена. Следователно ПОАР и печалбите на несвързаните търговци сами по себе си не биха могли да представляват доказателство за договорната стойност на стоките, въвеждани на митническата територия на Съюза, тъй като тези ПОАР и печалби може да не са отразени в продажната цена за Съюза. По същата причина самият факт, че продажбата се извършва чрез независим търговец извън Съюза, не е достатъчен, за да обоснове корекцията. Всъщност, както самото Nippon Steel изтъкна в твърдението си, тази стойност следва да се основава на продажбата, извършена непосредствено преди стоките да влязат на митническата територия на Съюза. Вследствие на това документите, доказващи такава стойност, като например митническите декларации или фактурата от търговеца до първия независим клиент в Съюза, обикновено биха били достатъчно доказателство в подкрепа на тези твърдения.

(339) Анализът на документацията, представена след окончателното разгласяване, потвърди заключението на Комисията в предходното съображение. За всяка от представените фактури разликата между продажната цена на Nippon Steel или на NST за несвързания търговец и цената за препродажба на несвързания търговец за клиента в Съюза е била много по-ниска от ПОАР и печалбата, първоначално изчислени от Nippon Steel и NST в отговорите им на въпросника.

(340) Също така ценовата разлика е варирала между несвързаните търговци и в рамките на всеки несвързан търговец е била различна за всяка сделка.

(341) Освен това представената документация обхващаше само 4,7 % от обема на продажбите на Nippon Steel на продукта, предмет на разследването, за Съюза по време на разследвания период и все още беше избрана от Nippon Steel.

(342) Предвид горния анализ, който показва, че стойността във фактурите не отразява първоначално заявените ПОАР и печалба, разликата между търговците и фактурите, както и факта, че фактурите са избрани от самото Nippon Steel и обхващат много ограничен брой препродажби само от някои, но не и от всички несвързани търговци, участващи в износа на Nippon Steel за Съюза, и следователно не са представителни или достатъчни, Комисията счете, че Nippon Steel не е предоставило доказателства, които да обосноват корекция за експортните му продажби за Съюза чрез несвързани търговци.

(343) Накрая, Комисията отбелязва, че макар документацията за препродажбата да е била предоставена по искане на Комисията по време на разследването, това искане е било продиктувано от факта, че първоначалните оценки, предоставени в отговорите на въпросника, са били счетени за ненадеждни за обосноваване на твърдението. Впоследствие тази оценка беше потвърдена от предоставените допълнителни доказателства.

(344) Поради това Комисията отхвърли това твърдение.

(345) След разгласяването Nippon Steel заяви, че Комисията е пропуснала океанската застраховка при изчисляването на стойността CIF за някои експортни продажби. Nippon Steel поиска от Комисията да включи сума за застраховка, за да определи правилно цената и стойността CIF.

(346) Комисията счете твърдението за обосновано и включи липсващите суми за океанска застраховка, като осигури точно изчисление FOB спрямо CIF за експортните продажби на Nippon Steel за Съюза. При това Комисията отбеляза, че сума за товарен превоз в Съюза е останала в CIF стойността на някои продажби на MISEA за Съюза, извършени при условия DAP. Поради това Комисията извади сумата за товарен превоз в Съюза от изчисляването на стойността CIF за тези продажби.

(347) След допълнителното окончателно разгласяване Nippon Steel отбеляза, че след като е приела принципа на сделката между несвързани лица за експортните продажби чрез NST, Комисията е определила цената CIF на продажбите чрез NST, като е използвала препродажната цена на NST. Nippon Steel заяви, че същото е трябвало да бъде направено, когато продажбите са били извършени чрез несвързани търговци, като се добави надценка към експортната цена за участието на тези търговци. В подкрепа на твърдението си Nippon Steel се позова на разследването за ГВПП и на решението по делото *Hansol* ([102]), за да си гарантира, че цената, използвана като цена CIF границата на Съюза, коректно е цената на границата на Съюза, а не цена на ранен етап от веригата на продажби.

(348) Комисията отбеляза, че за NST тя е използвала препродажната цена на NST, за да изчисли цената CIF, тъй като е проверила доказателствата за тази цена. Точно обратното, и поради същите причини като обяснените в съображения 334—340, Nippon Steel не представи доказателства, че участието на несвързани търговци е довело до цена, която непременно е по-висока от цената FOB на Nippon Steel за несвързаните търговци плюс морско навло и застраховка. Поради това Комисията отхвърли това твърдение.

(349) След допълнителното окончателно разгласяване ПЯ поиска обяснение за изчисляването на дъмпинговия марж и подчерта, че ограниченото разгласяване по този аспект, заедно с краткия срок, му е попречило да даде подробно становище.

(350) Комисията не можа да разкрие поверителни изчисления за конкретни дружества на никоя друга страна, различна от въпросното дружество. Дъмпинговият марж, получен в резултат на това изчисление, и обяснението за промените бяха разгласени на всички заинтересовани страни. Поради това Комисията отхвърли твърдението, че липсата на разгласяване на изчислението на индивидуалния дъмпингов марж засяга възможността за предоставяне на коментари от други страни.

(351) Въз основа на това окончателните среднопретеглени дъмпингови маржове, изразени като процент от цената CIF на границата на Съюза, без платено мито, са, както следва:

Дружество	Окончателен дъмпингов марж (%)
— Nippon Steel Corporation — Daido Steel Co., Ltd.	54,7

(352) За оказалите съдействие производители износители, невключени в извадката, Комисията изчисли среднопретегления дъмпингов марж в съответствие с член 9, параграф 6 от основния регламент. В този случай обаче Комисията включи в извадката само един производител износител от Япония. Поради това този марж съответства на маржа на включения в извадката производител износител.

(353) Въз основа на това окончателният дъмпингов марж за оказалите съдействие производители износители, невключени в извадката, е 54,7 %.

(354) По отношение на всички други производители износители в Япония Комисията определи дъмпинговия марж въз основа на наличните факти в съответствие с член 18 от основния регламент. За тази цел Комисията определи степента на съдействие на производителите износители.

(355) Степента на съдействие в този случай е висока, тъй като износът на оказалите съдействие производители износители е представлявал около 97 % от общия внос от засегнатата държава за Съюза по време на РП, установен въз основа на данни на Евростат, както е обяснено в съображения 832 и 833. Въз основа на това Комисията реши да определи дъмпинговия марж за неоказалите съдействие производители износители на равнището на включеното в извадката дружество с най-висок дъмпингов марж. Тъй като в извадката беше включено само едно дружество, дъмпинговият марж за неоказалите съдействие дружества се определя на равнището на дъмпинговия марж за това дружество.

([102]) Решение от 12 май 2022 г., *Комисия/Hansol Paper Co. Ltd*, C-260/20 P, ECLI:EU:C:2022:370.

(356) Окончателните дъмпингови маржове, изразени като процент от цената CIF на границата на Съюза, без платено мито, са, както следва:

Дружество	Окончателен дъмпингов марж (%)
— Nippon Steel Corporation — Daido Steel Co., Ltd.	54,7
Други оказали съдействие дружества	54,7
Целият друг внос с произход от Япония	54,7

3.4. **Тайван**

3.4.1. *Специфична пазарна ситуация: ефект на изтласкване*

3.4.1.1. Анализ

(357) За да проучи наличието на твърдяната СПС на пазара на Тайван поради т.нар. „ефект на изтласкване“ вследствие на китайския внос на СВПП, Комисията извърши следния анализ: първо, Комисията анализира степента на навлизане на китайския внос на вътрешния пазар на Тайван за СВПП по отношение на обема; второ, Комисията разгледа съответните пазарни дялове на местните производители спрямо китайския внос и вноса от други трети държави на вътрешния пазар на Тайван; трето, Комисията разгледа цените на вътрешния пазар на Тайван. След това Комисията анализира всяка друга налична в досието информация относно въздействието на китайския внос върху вътрешния пазар на Тайван, включително, ако е налична, рентабилността на местните производители по отношение на продажбите на СВПП на вътрешния пазар.

(358) Комисията изготви въпросник за органите на Тайван. В своя анализ Комисията се позова на показатели на национално равнище, предоставени от органите на Тайван, а ако са налични и са от значение — и на равнището на дружествата, предоставени от включената в извадката група от производители износители, съставена от China Steel Corporation („CSC“) и Chung Hung Steel Corporation („CHS“и заедно със CSC — „групата CSC“). И двата набора от показатели бяха проверени на място, както е посочено в съображение 106.

(359) В това отношение Комисията припомня, че въз основа на информацията, предоставена на етапа на изготвяне на извадката, групата CSC не само беше счетена за представителна за обема на износа, но и въз основа на данните, проверени по време на разследването, които представляваха [90—100 %] от обема на продажбите на СВПП на вътрешния пазар по време на разследвания период. Тези продажби на вътрешния пазар са осигурили на групата CSC пазарен дял от [40—50 %] на пазара на СВПП в Тайван по време на разследвания период. Въпреки че Комисията извърши своя анализ както на равнището на държавата, така и на равнището на включената в извадката група, тези показатели показват, че групата CSC е представителна за местните производители в Тайван и следователно, в по-общ план, за положението на вътрешния пазар в Тайван.

3.4.1.1.1. Вътрешен пазар: обем

(360) В началото Комисията анализира потреблението на СВПП в Тайван, докладвано от тайванските органи, въз основа на продажбите на вътрешния пазар и вноса.

(361) Потреблението в Тайван се е променяло, както следва:

Таблица 7

Потребление в Тайван (в тонове)

	2022 г.	2023 г.	2024 г.	Разследван период
Потребление в Тайван	1 153 906	988 966	1 200 354	1 173 152
Индекс	*100*	*86*	*104*	*102*

Източник: Министерство на икономиката на Тайван.

(362) Между 2022 г. и разследвания период потреблението в Тайван е останало стабилно. Между 2022 г. и 2023 г. обаче е имало сериозен спад от -14 % в потреблението, последван от рязко увеличение от 21 % между 2023 г. и 2024 г.

(363) Вносът на продукта, предмет на разследването, в Тайван се е променял, както следва:

Таблица 8

Обем на вноса в Тайван (в тонове)

Държава		2022 г.	2023 г.	2024 г.	Разследван период
Общо внос, от който:	Количество на вноса	410 860	404 609	595 439	577 982
	Индекс	*100*	*98*	*145*	*141*
1. КНР	Количество на вноса	290 308	312 976	448 773	447 631
	Индекс	*100*	*108*	*155*	*154*
2. Корея	Количество на вноса	57 774	54 969	102 403	89 346
	Индекс	*100*	*95*	*177*	*155*
3. Япония	Количество на вноса	61 878	34 662	43 597	40 456
	Индекс	*100*	*56*	*70*	*65*

Източник: Митнически данни на Тайван.

(364) Данните за вноса показват, че между 2022 г. и разследвания период вносът на продукта, предмет на разследването, в Тайван се е увеличил с 41 %. Това значително увеличение, в сравнение с по-умереното увеличение с 2 % на потреблението през същия период, вече показва, че вносът през разследвания период е представлявал по-голям дял от потребителския микс в сравнение с 2022 г. От 2022 г. до разследвания период КНР е останала последователно и несъмнено първият източник на внос на СВПП в Тайван, представлявала над 77 % от целия внос по време на разследвания период.

(365) Освен това от 2022 г. до разследвания период вносът от КНР се е увеличил с 54 %. Въпреки че темпът на това увеличение е малко по-нисък от увеличението от 55 % на втория по големина източник на внос — Корея, обемите са много различни. В действителност вносът от КНР е достигнал 477 631 тона през разследвания период в сравнение със само 89 346 тона с произход от Корея. Това увеличение е още по-значително в сравнение с намаляването на вноса от третия по големина източник на внос — Япония, чийто внос е намалял с 35 % от 2022 г. до разследвания период.

(366) Освен това тенденцията при вноса от КНР невинаги е следвала общата тенденция при вноса. Всъщност, когато общият внос е намалял с -2 % между 2022 г. и 2023 г., вносът от КНР се е увеличил с 8 %. След това, когато между 2023 г. и 2024 г. общият внос и вносът от КНР са се увеличили с повече от 40 %, увеличението на вноса от КНР се кумулира в допълнение към увеличението от предходната година. След това от 2024 г. до разследвания период както общият внос, така и вносът от КНР леко са намалели.

(367) В отговора си на въпросника органите на Тайван обясниха, че Тайван е въвел забрана за внос на някои продукти, попадащи в обхвата на продукта, предмет на разследването, с произход от КНР ([103]). Забраната за внос се отнася до 21 от 57-те митнически кода на ниво 10-цифров код, под които продуктът, предмет на разследването, е класиран съгласно митническата тарифа на Тайван. Въпреки това, продуктите, които са обект на такава забрана за внос, могат да получат специално разрешително за внос, ако не са произведени на вътрешния пазар или са необходими за специални цели, или трябва да бъдат внесени в малки количества. Въз основа на данните за вноса от КНР изглежда, че тази забрана за внос не е спряла вноса на СВПП от КНР, нито е предотвратила неговото увеличение. Това се потвърждава от факта, че от 21-те кода, забранени за внос в Тайван, вносът от КНР е бил регистриран под 10 кода от 2022 г. до разследвания период ([104]).

(368) Тайван също така наложи мерки за търговска защита върху вноса на някои стоманени продукти с произход от КНР въз основа на жалби, подадени от тайванската промишленост, но не и върху разглежданията продукт. В публично достъпното окончателно определяне на вредата от неотдавнашно антидъмпингово разследване по отношение на някои плосковалцовани продукти от стомана — които са продукт нагоре по веригата в производството на СВПП — с произход от КНР, започнато въз основа на жалба, подадена също така от CSC, органите на Тайван установиха, че въз основа на доказателствата по случая КНР „отдавна е изправена пред проблем със свръхкапацитета. [...] Вътрешният му пазар се бори със сериозни несъответствия между търсенето и предлагането, което кара много стоманодобивни заводи да свалят излишното производство на международните пазари (особено на съседни пазари като [...] Тайван) на ниски цени, което оказва сериозно въздействие върху стоманодобивната промишленост на различни държави“ ([105]).

(369) Успоредно с това продажбите на вътрешния пазар в Тайван на продукта, предмет на разследването, са се променяли, както следва:

Таблица 9

Продажби на вътрешния пазар (в тонове)

	2022 г.	2023 г.	2024 г.	Разследван период
Общо количество на продажбите на вътрешния пазар на Тайван (с изключение на вноса), от които:	743 046	584 357	604 915	595 170
Индекс	*100*	*79*	*81*	*80*
— CSC Group	[600—700 000]	[450—550 000]	[500—600 000]	[490—590 000]
Индекс	*100*	*73*	*83*	*79*

Източник: Предоставени от Министерството на икономиката на Тайван и от групата CSC отговори на въпросника.

(370) Продажбите за собствено потребление не можаха да бъдат разделени в рамките на общите данни за вътрешния пазар и според органите на Тайван те са включени в тези данни. Това е в съответствие с данните за продажбите на вътрешния пазар, докладвани от групата CSC, които включват продажбите за собствено потребление.

([103]) Правното основание за такава забрана за внос е Регламентът относно търговията между зоната на Тайван и континенталната зона.

([104]) Въпреки че забраната за внос е установена на ниво единадесетцифров код, сравнението може да се направи само на ниво десетцифров код, тъй като данните за вноса са записани на ниво десетцифров код. Данните за вноса, използвани за сравнението, са същите митнически данни от Тайван, използвани за установяване на количеството на вноса.

([105]) Окончателен доклад от разследването на вредата за промишлеността във връзка с антидъмпинговото разследване, приложено от China Steel Corporation и Dragon Steel Corporation за налагането на антидъмпингови мита и временни антидъмпингови мита върху вноса на някои горещовалцовани плоски продукти от стомана с произход от Китайската народна република, бележка под линия 54, цитатът е машинно преведен от първоначалната версия, https://traderemedy.trade.gov.tw/web/main/case/wfrmTradeCases.aspx?menu_id=1522&caseid=108&datatype=3&progkind=2.

(371) От 2022 г. до разследвания период продажбите на вътрешния пазар са намалели с 20 % и продажбите на вътрешния пазар на групата CSC са отбелязали подобен спад. Ако това се сравни със скромното увеличение с 2 % на потреблението и с по-голямото увеличение с 41 % на вноса, става ясно, че вносът е заменил продажбите на вътрешния пазар.

(372) Това е още по-очевидно, когато се разглеждат разликите в обема между двата компонента на потреблението — вносът и продажбите на вътрешния пазар.

Таблица 10

Разлика в обема на вноса и продажбите на вътрешния пазар (в тонове)

	2022—2023 г.	2023—2024 г.	2024 г. до разследвания период
Потребление, от което:	- 164 940	+ 211 388	- 27 202
1. Внос в Тайван, от който:	- 6 251	+ 190 830	- 17 457
— Внос от КНР	+ 22 668	+ 135 797	- 1 142
2. Продажби на вътрешния пазар, от които:	- 158 689	+ 20 558	- 9 745
— CSC Group	-[150—200 000]	+[30—80 000]	-[0—50 000]

Източник: Министерство на икономическите въпроси на Тайван, митнически данни на Тайван и предоставен от CSC отговор на въпросника.

(373) От 2022 г. до 2023 г. значителното намаление на потреблението е довело до голям спад на продажбите на вътрешния пазар. Въпреки намаляващото потребление и въпреки намаления общ внос, вносът от КНР се е увеличил. Когато през следващата година потреблението се е възстановило, китайският внос се е възползвал в най-голяма степен от това увеличение в ущърб на тайванските производители, чиито продажби са се увеличили само ограничено и непропорционално на увеличението на потреблението. Що се отнася до печалбите и загубите от китайския внос и от продажбите на вътрешния пазар между 2022 г. и 2024 г., те са почти симетрични: 158 465 тона увеличение за китайския внос в сравнение със 138 131 тона намаление за тайванската промишленост.

(374) Тази динамика на заместване на продажбите на вътрешния пазар с китайския внос може да се наблюдава по-добре, когато обемите се сравняват с потреблението и се изразяват като пазарни дялове.

Таблица 11

Пазарен дял (%)

	2022 г.	2023 г.	2024 г.	Разследван период
Внос, от който:	35,6	40,9	49,6	49,3
1. КНР	25,2	31,6	37,4	38,2
2. Корея	5,0	5,6	8,5	7,6
3. Япония	5,4	3,5	3,6	3,4
Продажби на вътрешния пазар, от които:	64,4	59,1	50,4	50,7
— CSC Group	[55—65]	[45—55]	[40—50]	[40—50]

Източник: Предоставени от органите на Тайван и от групата CSC отговори на въпросника.

(375) По отношение на пазарния дял увеличението на вноса с 13,7 процентни пункта от 2022 г. до разследвания период съответства на спад в обема на продажбите на вътрешния пазар с точно 13,7 процентни пункта, като включеният в извадката производител износител, групата CSC, следва същата тенденция с приблизително [-15] процентни пункта. Увеличението на вноса с 13,7 процентни пункта се дължи до голяма степен на увеличението на вноса от КНР с 13,0 процентни пункта.

(376) Трябва да се отбележи, че между 2024 г. и разследвания период китайският внос е увеличил пазарния си дял въпреки намаляването на пазарния дял на вноса от други източници и общия внос. Това увеличение с 0,8 процентни пункта е било по-голямо от увеличението с 0,3 процентни пункта на пазарния дял на местните производители, към което се е придържала CSC Group.

(377) Поради това Комисията установи, че по отношение на обема китайският внос е увеличил пазарния си дял в Тайван в ущърб на продажбите на вътрешния пазар.

3.4.1.1.2. Вътрешен пазар: цени

(378) След това Комисията наблюдава развитието на цените на вътрешния пазар на Тайван. По-специално Комисията анализира единичните цени на вноса и на продажбите на вътрешния пазар.

(379) Единичната цена на вноса и на вътрешните продажби се е променяла, както следва:

Таблица 12

Продажни цени в Тайван (TWD/тон)

	2022 г.	2023 г.	2024 г.	Разследван период
Средна единична цена на вноса в Тайван (CIF), от която:	28 921	22 831	22 178	20 539
Индекс	*100*	*79*	*77*	*71*
1. Внос от КНР	26 564	21 166	19 817	18 198
Индекс	*100*	*80*	*75*	*69*
2. Внос от Корея	27 866	22 305	24 493	23 713
Индекс	*100*	*80*	*88*	*85*
3. Внос от Япония	39 294	37 467	39 682	38 348
Индекс	*100*	*95*	*101*	*98*
Средна единична продажна цена на вътрешния пазар в Тайван ([1]), от която:	28 805	24 362	24 263	23 190
Индекс	*100*	*85*	*84*	*81*
— CSC Group ([2])	[27—29 000]	[23—25 000]	[23—25 000]	[22—24 000]
Индекс	*100*	*85*	*84*	*81*

([1]) Средната единична продажна цена на вътрешния пазар в Тайван може да включва 0,5 % - 1,2 % от вътрешните товарни превози. Тя обаче се докладва без никакви корекции за вътрешните товарни превози, тъй като във всеки случай анализът и заключението остават потвърдени дори с коригирани цени.

([2]) Нето от разходи за вътрешен транспорт.

Източник: Митнически данни на Тайван, предоставени от Министерството на икономиката на Тайван, и предоставени от групата CSC отговори на въпросника.

(380) Анализите на цените показаха, че с изключение на 2022 г., когато общите цени на вноса и цените на вътрешния пазар са били изравнени, общите цени на вноса са били по-ниски от цените на вътрешния пазар от 2023 г. до разследвания период.

(381) По-конкретно цените на китайския внос са били постоянно по-ниски от цените на вътрешния пазар, включително цените на групата CSC, от 2022 г. до разследвания период. Освен това те са под цената на вноса с произход от другите два най-големи източника — Корея и Япония.

(382) Цените на китайския внос също са отбелязали най-значителен спад, с намаление от -31 % от 2022 г. до разследвания период, в сравнение с намаление от -15 % на цените на корейския внос и намаление от едва -2 % на цените на японския внос. Поради големия си обем цените на китайския внос са довели до намаляване на общите цени на вноса с -19 % между 2022 г. и разследвания период. Цените на китайския внос са намалели в по-голяма степен и в сравнение с цените на вътрешния пазар, включително цените на групата CSC, които са отбелязали спад от -19 % от 2022 г. до разследвания период.

(383) Цените на местното производство са следвали цените на китайския внос в низходяща тенденция. Продължаващата ценова разлика между цените на китайския внос и цените на вътрешния пазар е довела до постепенно и постоянно увеличаване на пазарния дял на китайския внос от 25,2 % през 2022 г. на 31,6 % през 2023 г., на 37,4 % през 2024 г. и на 38,2 % през разследвания период. За разлика от това пазарният дял на тайванските производители на вътрешния пазар, които не са могли да намалят цените си достатъчно, за да съответстват на цените на китайския внос, е намалял от 64,4 % през 2022 г. на 50,7 % през разследвания период.

(384) Нарастващият внос от Китай в Тайван е създал значителен натиск за намаляване на цените на вътрешния пазар, принуждавайки местните производители да намалят печалбите си. Това беше очевидно при анализа на развитието на рентабилността на включения в извадката производител износител.

Таблица 13

Рентабилност на продажбите на вътрешния пазар за несвързани клиенти

	2022 г.	2023 г.	2024 г.	Разследван период
CSC Group	+	-	-	-
Индекс	*100*	*- 13*	*- 24*	*- 73*

Източник: Отговори на въпросника, предоставени от групата CSC.

(385) Като се започне от рентабилно равнище през 2022 г., резултатите на CSC Group се влошиха до все по-големи загуби от продажбите на вътрешния пазар на продукта, предмет на разследването, за несвързани клиенти. Загубите на групата CSC през разследвания период са показали значителен спад в рентабилността в сравнение с маржа на печалбата през 2022 г.

(386) Влошаващата се рентабилност на групата CSC може да бъде свързана с намаляващите цени на групата CSC в таблица 6. Може да се отбележи, че колкото по-ниски са цените на вътрешния пазар, толкова по-големи са загубите.

(387) Поради това Комисията стигна до заключението, че СПС на тайванския пазар води до печалби, по-ниски от тези, които биха били постигнати при липсата на СПС.

3.4.1.2. Заключение

(388) Комисията стигна до заключението, че вътрешният пазар на Тайван е бил засегнат от специфична пазарна ситуация в резултат на китайския внос поради свръхкапацитет в стоманодобивния сектор в КНР. В това отношение Комисията отбеляза, че цените на вътрешния пазар в Тайван са намалели и че рентабилността на вътрешния пазар се е влошила.

(389) След окончателното разгласяване органите на Тайван заявиха, че анализът на пазарния дял и ценовите равнища на вноса на СВПП в Тайван от КНР не е достатъчен, за да се установи специфична пазарна ситуация. Освен това органите на Тайван заявиха, че раздел 3.1 от настоящия регламент се основава на твърденията, представени от жалбоподателя, и не установява нови констатации в разследването. Те също така заявиха, че Комисията не е установила начина, по който ефектът на изтласкване от пазара вследствие на китайския свръхкапацитет представлява специфична пазарна ситуация. Според тайванските власти пазарните дялове и цени са следствие от специфичната пазарна ситуация, която следва първо да бъде установена.

(390) Комисията отбеляза, че в раздел 3.1 от настоящия регламент действително са изложени твърденията от жалбата. След това анализът за Тайван е включен в раздел 3.4. Установяването на начина, по който ефектът на изтласкване от пазара вследствие на китайския свръхкапацитет представлява специфична пазарна ситуация, е включено в него, по-специално в раздели 3.4.1 и 3.4.2. Анализът на Комисията включва не само пазарния дял и цените, но и вноса, потреблението и рентабилността. Всички тези показатели, получени от отговора на органите на Тайван на специален въпросник, изпратен от Комисията, както е обяснено в съображение 103, и проверени на място, както е обяснено в съображение 106, бяха основата, на която Комисията анализира наличието на специфична пазарна ситуация. Органите на Тайван не обясниха какви други доказателства или показатели Комисията е трябвало да използва, за да установи специфичната пазарна ситуация. Поради това Комисията отхвърли това твърдение.

(391) След окончателното разгласяване групата CSC заяви, че специфичната пазарна ситуация не се отнася конкретно за Тайван, а е глобално явление, и в подкрепа на това се позова на различни откъси от общия документ за разгласяването и от Регламент (ЕС) 2026/1384 на Европейския парламент и на Съвета ([106]). Органите на Тайван също така се позоваха на подготвителните и придружаващите документи на последния регламент и на доклада на ОИСР-GFSEC (както е определено в съображение 440). Те добавиха, че това глобално явление е само индивидуализирано и специфично по отношение на Тайван, но не е съсредоточено върху вътрешния пазар на държавата.

(392) Комисията отбеляза, че твърдяната специфична пазарна ситуация е резултат от ефекта на изтласкване от пазара вследствие на китайския свръхкапацитет, а не от свръхкапацитета в световен мащаб, който е разгледан в Регламент (ЕС) 2026/1384. Единственият случай, в който свръхкапацитетът в световен мащаб беше обсъден в настоящия регламент, се отнася до световния свръхкапацитет като възможен друг фактор, причиняващ вреда на промишлеността на Съюза — съображения 961—970. Докладите на ОИСР-GFSEC представляваха отправна точка за намалената рентабилност на тайванската промишленост. Освен това след анализа, извършен от Комисията във всички засегнати държави, само в Тайван китайският свръхкапацитет е имал ефект на изтласкване. Комисията обаче разследва всички държави, за които се твърди ефект на изтласкване от пазара вследствие на китайския свръхкапацитет. Така, сред тях, специфичната пазарна ситуация се оказа характерна само за Тайван. Поради това Комисията отхвърли това твърдение.

(393) Групата CSC също така заяви, че разграничението между световния свръхкапацитет и китайския свръхкапацитет е изкуствено, тъй като причината за твърдяната пазарна ситуация е самият свръхкапацитет, който е световен проблем.

(394) Комисията анализира само ефекта на изтласкване вследствие на китайския свръхкапацитет на тайванския пазар, за който се твърди, че е специфична пазарна ситуация. Анализът потвърди, че китайският свръхкапацитет действително е оказал ефект на изтласкване на тайванския пазар. Този ефект на изтласкване не се дължи на световния свръхкапацитет, а само на китайския свръхкапацитет, и е специфичен за Тайван, както е видно от факта, че въз основа на навлизането на китайския внос на пазара в петте засегнати държави Тайван е единствената, в която китайският внос е оказал значително въздействие върху вътрешния пазар. Поради това Комисията отхвърли това твърдение.

(395) Органите на Тайван заявиха, че констатацията за специфична пазарна ситуация е трябвало да бъде подкрепена с ясни и обективни доказателства, показващи наличието на държавна намеса, водеща до нарушения на пазара, засягащи цените или производствените разходи на вътрешния пазар, както е отразено в предходната практика на Комисията ([107]).

([106]) Регламент (ЕС) 2026/1384 на Европейския парламент и на Съвета от 17 юни 2026 г. за справяне със свързаните с търговията неблагоприятни последици от свръхкапацитета в световен мащаб за пазара на стомана в Съюза и за изменение на Регламент (ЕС) 2020/2170 (ОВ L, 2026/1384, 24.6.2026 г., ELI: http://data.europa.eu/eli/reg/2026/1384/oj).

([107]) Доклад на групата съдебни заседатели, „ЕС — Методики за коригиране на разходите II (Русия)“, точка 7.40.

(396) Комисията счете, че решаващият фактор при установяването на специфична пазарна ситуация не се състои в естеството на самата ситуация (т.е. дали тя произтича от правителствено влияние, или не), а в ефекта и въздействието, които тя е оказала върху пазара. В разглеждания случай специфичната пазарна ситуация не е била самият китайски свръхкапацитет, а по-скоро неговият ефект на изтласкване на тайванския вътрешен пазар. Поради това Комисията отхвърли това твърдение.

(397) Органите на Тайван също така заявиха, че като следва логиката на Комисията, че съществува специфична пазарна ситуация, когато натискът от вноса е голям и има въздействие върху цените и рентабилността на вътрешния пазар, всеки разследващ орган, който установи вреда за местната промишленост поради дъмпингов внос, имплицитно би признал, че съществува специфична пазарна ситуация на собствения му вътрешен пазар.

(398) Комисията изрази несъгласие. Първо, настоящото разследване не установи, че китайският внос в Тайван е бил дъмпингов, а само че е бил извършван на ниски цени, тъй като е бил засегнат от свръхкапацитет. Второ, специфичната пазарна ситуация не е вредата, причинена на местната промишленост на Тайван, а ефектът на изтласкване от пазара на китайския внос. Ефектът на изтласкване е изместил обема на продажбите на вътрешния пазар и е оказал натиск за намаляване на цените на вътрешния пазар, което от своя страна е изтласкало продажбите към експортния пазар, където са били продавани на дъмпингови цени в Съюза, причинявайки по този начин вреда на промишлеността на Съюза.

(399) Освен това органите на Тайван заявиха, че в анализа на Комисията са пренебрегнати две специфични условия на тайванския вътрешен пазар.

(400) Първото условие беше тенденцията при цените на вътрешния пазар в Тайван да съответства на тенденцията в Турция и Виетнам. Това показва, че спадът на цените на тайванския вътрешен пазар не е изолирано явление, дължащо се на условия, специфични за тайванския пазар, а е част от по-обширен спад, засягащ цените на СВПП в световен мащаб.

(401) Комисията отбеляза, че данните, представени от органите на Тайван, показват, че по време на разследвания период спадът на цените на вътрешния пазар на Тайван е бил −16 %, което е по-рязък спад в сравнение с цените на вътрешния пазар в Турция (–7 %), Виетнам (от –9 % до –11 %), както и Корея (–13 %), чиито данни също са били включени. Всъщност само за Тайван анализът на Комисията потвърди наличието на специфична пазарна ситуация. Поради това Комисията отхвърли това твърдение.

(402) Органите на Тайван също така сравниха експортните цени на Тайван за Съюза с експортните цени на всички държави (с изключение на Тайван) за Съюза и експортните цени на всички незасегнати държави за Съюза. Органите на Тайван заявиха, че са следвали същата тенденция и до голяма степен са били в съответствие с нея.

(403) В началото Комисията счете, че специфичната пазарна ситуация е засегнала вътрешния пазар на Тайван, така че сравнението между експортните цени не може да противоречи на констатацията за специфична пазарна ситуация. Във всеки случай от съображения за изчерпателност Комисията отбеляза, че експортните цени на Тайван за Съюза са били постоянно по-ниски от другите две цени от 2021 г. до 2024 г. включително, като са достигнали равнище, което е малко по-високо от другите две цени само през 2025 г. Следователно, ако експортните цени са показали въздействието на специфичната пазарна ситуация, *quod non*, тези данни биха показали, че от 2021 г. насам и поне за част от разследвания период експортните цени на Тайван за Съюза са били конкретно засегнати. Поради това Комисията отхвърли това твърдение.

(404) Второто условие, което според органите на Тайван е било пренебрегнато от Комисията, е, че по-голямата част от китайския внос на СВПП в Тайван е извършен по видове на продукта, продавани в намалени обеми от вътрешната промишленост на Тайван. Съответно органите на Тайван заявиха, че значителната разлика в продуктовия асортимент нарушава оценката на Комисията и че предвид различните пазарни сегменти, в които работи всеки от тях, китайският внос на СВПП е допълнил продукта, предлаган от тайванските производители, вместо да действа като източник на конкуренция.

(405) По отношение на твърдяната разлика в продуктовия асортимент Комисията отбеляза, че в документацията от проверката на CSC се посочва, че купувачите от Тайван на китайски нетемперирани СВПП вероятно са ги темперирали. Въз основа на това Комисията счете, че нетемперираните СВПП вероятно са просто по-евтина алтернативна суровина в сравнение с темперираните СВПП. Във всеки случай данните, докладвани от тайванските органи, не показват, че китайският внос и вътрешното производство на Тайван не са били в конкуренция, а по-скоро че тайванските производители са загубили конкуренцията. Това се потвърждава от факта, че китайският внос е увеличил пазарния си дял (таблица 11) и обема (таблица 10) много повече от увеличението на потреблението (таблица 7) от 2022 г. до разследвания период. От това следва, че китайският внос не е освободил нов пазарен сегмент, оставен без надзор от тайванските производители, а по-скоро е изместил продажбите на вътрешния пазар, които преди това са снабдявали сегмента. В действителност продажбите на тайванската промишленост на вътрешния пазар са намалели драстично от 2022 г. до разследвания период (таблица 10). Комисията изложи допълнителни съображения в опровержението в съображение 444. Поради това Комисията отхвърли това твърдение.

(406) Освен това групата CSC заяви, че пазарната ситуация не е оказала въздействие върху продажбите само на някои производители в Тайван, а на всички производители на стомана в Тайван. Това се потвърждава от мерките за търговска защита на Тайван по отношение на някои стоманени продукти от Китай, наложени поради свръхкапацитет в Китай, и от изложеното в съображение 412.

(407) Комисията отбеляза, че е анализирала само производителите на СВПП в Тайван и че позоваването на „националната промишленост на Тайван като цяло“ в съображение 412 се отнася до тайванската промишленост за СВПП, а не до групата CSC. Свръхкапацитетът на Китай за производство на други стоманени продукти и неговият ефект на изтласкване в Тайван не бяха нито твърдени, нито анализирани в настоящото разследване. Поради това Комисията отхвърли това твърдение.

(408) CSC повтори твърденията, изложени в съображения 391, 393 и 406 и разгледани в съображения 392, 394 и 407, в коментарите си относно допълнителното окончателно разгласяване, въпреки факта, че тези въпроси не са били предмет на допълнителното окончателно разгласяване, а дружеството е получило указания да коментира само въпросите, обхванати от допълнителното окончателно разгласяване.

(409) Поради това Комисията потвърди заключението си, направено в съображение 388.

3.4.2. *Правилно сравнение*

(410) Комисията направи оценка дали може да се направи правилно сравнение между нормалната стойност и експортната цена на групата CSC поради наличието на специфична пазарна ситуация съгласно член 2, параграф 3 от основния регламент. За тази цел Комисията оцени относителното въздействие на специфичната пазарна ситуация върху продажбите на вътрешния пазар и експортните продажби.

(411) Комисията установи, че условията на конкуренция в Тайван и Съюза се различават значително и поради това въздействието на специфичната пазарна ситуация прави продажните цени на вътрешния пазар неподходящи за сравнение с експортните продажни цени на групата CSC.

(412) Пазарът на СВПП в Тайван, с потребление от 1 173 152 тона през РП, е бил засегнат от скок на китайския внос, достигащ 38,2 % от пазара през РП, в ущърб на местната промишленост в Тайван, чийто пазарен дял е намалял до 50,7 % през РП. Включената в извадката група от производители износители, групата CSC, представлява най-големият вътрешен участник в Тайван, а пазарният ѝ дял също е намалял до [40—50 %] по време на РП. Тази тенденция се наблюдава за периода между 2022 г. и РП. Поради това изглежда, че СПС е засегнала както включената в извадката група от производители износители, така и националната промишленост на Тайван като цяло, от която групата CSC така или иначе е представителна. Въз основа на това Комисията стигна до заключението, че конкретната пазарна ситуация оказва значително въздействие върху цените на СВПП на вътрешния пазар.

(413) За разлика от пазара на Тайван, където китайският внос има значително присъствие, което е по-лошо от това на други държави доставчици, пазарът на Съюза за СВПП, с много по-голямо потребление от 7 274 722 само на свободния пазар, се характеризира със микс от производители от Съюза и внос от няколко държави, както е посочено в раздели 4.1, 4.4 и 5.2 по-долу. Действително пазарният дял на китайския внос в Тайван е бил 38 % през разследвания период, като никоя друга държава доставчик не е била в непосредствена близост една до друга, докато в Съюза целият внос заедно е представлявал 34 % от пазара, като нито една държава не е постигнала пазарен дял над 8 % и вносът от КНР е бил незначителен. В действителност, от 2016 г. насам Съюзът наложи антидъмпингови мита върху вноса на СВПП с произход от КНР ([108]). Поради това условията на конкуренция, които определят ценовите равнища на двата пазара, са много различни.

(414) Сравнението между средното равнище на цените, начислявани в Съюза от всички участници, и цените на китайския внос в Тайван потвърждава, че условията на конкуренция са различни. В действителност в Съюза тайванската промишленост се конкурира с цени, които са много по-високи от цените на вноса от КНР, с който се конкурира на вътрешния си пазар.

Таблица 14

Сравнение на цените на вноса в Съюза и Тайван (EUR/тон)

	2022 г.	2023 г.	2024 г.	Разследван период
Средна единична продажна цена в Съюза в рамките на целия пазар	[1 020—1 095]	[825—900]	[750—825]	[675—750]
Индекс	*100*	*80*	*73*	*69*
Средна единична цена на вноса в Съюза от засегнатите държави	1 047	779	728	695
Индекс	*100*	*74*	*70*	*66*
Средна единична цена на вноса в Съюза от всички трети държави, с изключение на засегнатите държави	1 071	841	776	735
Индекс	*100*	*79*	*72*	*69*
Средна единична цена на вноса в Тайван от КНР	851	630	570	520
Индекс	*100*	*74*	*67*	*61*

Източник: Раздели 4.1, 4.4 и 5.2 и митническите данни на Тайван, посочени в таблица 12, конвертирани по обменния курс TWD/EUR, използван в разследването.

(415) Въз основа на всички горепосочени елементи Комисията стигна до заключението, че конкретната ситуация на пазара е засегнала по различен начин цените на вътрешния пазар в Тайван в сравнение с експортните цени за Съюза. Поради това Комисията стигна до заключението, че СПС не дава възможност за правилно сравнение между цените на вътрешния пазар в Тайван и експортните цени за Съюза в съответствие с член 2, параграф 3 от основния регламент.

([108]) Антидъмпинговите мерки върху вноса на СВПП с произход от КНР бяха последно продължени по силата на Регламент за изпълнение (ЕС) 2022/2068.

(416) След окончателното разгласяване групата CSC заяви, че специфичната пазарна ситуация не възпрепятства правилното сравнение между продажбите на вътрешния пазар и експортните продажби. По-специално групата CSC заяви, че анализът на Комисията относно правилното сравнение е непълен и не отчита факта, че свръхкапацитетът в стоманодобива е глобален проблем, чиито последици се наблюдават и в Съюза. В това отношение групата CSC заяви, че в настоящия регламент Комисията е установила, че свръхпредлагането на китайска стомана на международните пазари е засегнало производителите на стомана в световен мащаб, включително Тайван и Съюза ([109]). Групата CSC се позова и на Регламент (ЕС) 2026/1384. По подобен начин тайванските органи се позоваха и на Регламент (ЕС) 2026/1384 и на подготвителните му документи. Органите на Тайван също така заявиха, че докладът на ОИСР-GFSEC показва, че ефектът на изтласкване от пазара вследствие на китайския свръхкапацитет е оказал еднакво въздействие върху равнището на износа на трети държави, както и върху промишлеността на Съюза.

(417) Комисията отбеляза, че специфичната ситуация на разглеждания пазар е резултат от ефекта на изтласкване вследствие на китайския свръхкапацитет на тайванския пазар, а не от световния свръхкапацитет. Групата CSC се позова на част от настоящия регламент ([110]), съображения 961—963, в които световният свръхкапацитет се разглежда като възможен друг фактор, причиняващ вреда на промишлеността на Съюза, а не на специфичната пазарна ситуация и нейния анализ. Освен това Комисията отбеляза, че явлението, предмет на Регламент (ЕС) 2026/1384, е свръхкапацитетът в световен мащаб, а не ефектът на изтласкване от пазара вследствие на китайския свръхкапацитет. Точно в цитираната от групата CSC извадка обаче се посочва „вносът от държави със свръхкапацитет или [...] ефектът на изтласкване“ от вноса от тези държави. В това разследване беше анализиран по-специално ефектът на изтласкване на китайския внос, засегнат от свръхкапацитета, и беше установено, че той представлява специфична пазарна ситуация в Тайван. Вместо това в другите засегнати държави Комисията не счете, че това представлява специфична пазарна ситуация. Както е посочено в съображения 413 и 414, тази специфична пазарна ситуация е оказала въздействие върху вътрешния пазар на Тайван, различно от въздействието върху пазара на Съюза. Следователно това е попречило на правилното сравнение. Това е различно от сравнението на въздействието върху равнището на износа на тайванската промишленост и върху промишлеността на Съюза. Във всеки случай в съображение 413 Комисията показва, че условията на пазара на Съюза и на вътрешния пазар на Тайван са различни. Поради това Комисията отхвърли това твърдение.

(418) Групата CSC също така заяви, че в своя анализ Комисията не е взела предвид косвените последици от свръхкапацитета върху пазара на Съюза, като например дали засегнатите държави са загубили пазарен дял в трети държави и са пренасочили износа си към Съюза, или увеличението на пазарния дял на други трети държави (по-специално Корея и Украйна) в Съюза, получено чрез пренасочване към продажбите на вътрешния пазар на Съюза, или износа, предназначен за други трети държави.

(419) Комисията отбеляза, че групата CSC не е предоставила никакви доказателства дали този внос в Съюза е бил резултат от свръхкапацитет. Освен това причината за този внос не би променила анализа и заключенията на Комисията в съображения 410—415, които се основават на ситуацията на пазара на Съюза, установена с проверените данни, събрани по време на разследването, при които е взет предвид целият внос в Съюза.

(420) Във всеки случай групата CSC сравни средната единична цена на вноса в Съюза от незасегнати държави със средната единична цена на вноса в Тайван от Китай. Групата CSC твърди, че и двете са намалели по сходен начин, което показва, че цените на вноса в Съюза са били повлияни от световния свръхкапацитет.

(421) Комисията отбеляза, че групата CSC е сравнила цените на вноса в Съюза с цените на вноса в Тайван, т.е. към различни местоназначения. Освен това цените на вноса в Съюза от незасегнати държави включват китайския внос в Съюза, който е засегнат от свръхкапацитет. Освен това групата CSC сравни процентното намаление на цените, а не действителното им равнище. И накрая, Комисията анализира ефекта на изтласкване от пазара вследствие на китайския свръхкапацитет само в засегнатите държави, като не бяха направени твърдения по отношение на други трети държави. Поради това твърдението беше отхвърлено.

([109]) Съображения 961—963.
([110]) Съображения 961—963.

(422) Освен това групата CSC сравни средната единична цена на вноса в Съюза от незасегнати държави с цените на вътрешния пазар в Тайван и заяви, че цената на вноса в Съюза от незасегнати държави е намаляла по-рязко от цената на вътрешния пазар в Тайван. Според групата CSC това показва, че свръхкапацитетът би оказал отрицателно въздействие както върху цените на вътрешния пазар, така и върху експортните цени, така че Комисията следва да коригира рентабилността както на вътрешния пазар, така и на износа.

(423) Комисията отбеляза, че групата CSC е сравнила цените на вноса в Съюза от други държави с цените на вътрешния пазар в Тайван, така че цените са както с произход от различни източници, така и към различни местоназначения. Освен това групата CSC сравни процентното намаление на цените, а не действителното им равнище. Нещо повече, групата CSC прие, че вносът в Съюза от други държави е бил засегнат от свръхкапацитет само защото е намалял по-рязко от цените на вътрешния пазар в Тайван. Вносът от незасегнати държави в Съюза обаче включва китайския внос и, както е показано в таблица 11 и в съображения 412 и 413, китайският внос и вносът от незасегнати държави са имали много различно значение и пазарен дял в Съюза и на пазара на Тайван. Поради това Комисията отхвърли това твърдение.

(424) Органите на Тайван заявиха, че за да установи невъзможност за правилно сравнение, Комисията е трябвало да оцени относителното въздействие на специфичната пазарна ситуация върху цените на вътрешния пазар и експортните цени на Тайван съгласно делото *Австралия — Антидъмпингови мерки по отношение на хартията* ([111]). Според органите на Тайван специфичната пазарна ситуация, състояща се в ефект на изтласкване от пазара вследствие на китайския свръхкапацитет, е повлияна от собствените експортни цени по начин, сравним с цените на вътрешния пазар, и неизбежно е оказала еднакво въздействие в двата случая. В подкрепа на това тайванските органи посочиха, че констатациите на Комисията показват значителен спад както в цената на вътрешния пазар, така и на експортната цена на Тайван. В тази връзка групата CSC заяви, че както рентабилността на продажбите на вътрешния пазар за несвързани клиенти, така и рентабилността на експортните продажби за несвързани клиенти са спаднали по подобен начин от 2022 г. насам. Според групата CSC това показва, че свръхкапацитетът би оказал отрицателно въздействие както върху цените на вътрешния пазар, така и върху експортните цени, така че Комисията следва да коригира рентабилността както на вътрешния пазар, така и на износа.

(425) Комисията отбеляза, че спадът на цените на вътрешния пазар и експортните цени произтича от различни причини. В действителност, както е показано в таблица 12, цените на вътрешния пазар в Тайван са следвали (без да могат да ги изравнят) по-резкия спад на по-ниските цени на китайския внос в Тайван. По-ниските цени и по-резкият спад са позволили на китайския внос бързо да увеличи пазарния си дял в Тайван от 2022 г. до разследвания период, както е показано в таблица 11, в ущърб на продажбите на тайванската промишленост на вътрешния пазар. Ако местната промишленост на Тайван не беше следвала цените на китайския внос в низходящата тенденция, вероятно би загубила още пазарни дялове. Така местната промишленост на Тайван е била принудена да намали цените си поради конкурентния натиск (т.е. ефекта на изтласкване) на китайския внос, засегнат от свръхкапацитет. Това представлява специфична пазарна ситуация, засягаща вътрешния пазар на Тайван, която води до ненадеждност на вътрешните печалби. Точно обратното, когато са изнасяли изместените обеми за Съюза, тайванските износители не са били подложени на същия конкурентен натиск на собствения си вътрешен пазар, като се има предвид, че условията на конкуренция са били различни на пазара на Съюза, където китайският внос не е оказал въздействие, както е показано в съображения 410—414. Поради това Комисията отхвърли твърдението, че ефектът на изтласкване от пазара вследствие на китайския свръхкапацитет е засегнал експортните цени на Тайван по сравним или подобен начин както цените на вътрешния пазар на Тайван, и съответно не коригира рентабилността по отношение на износа.

(426) Освен това органите на Тайван заявиха, че е ясно, че специфичната пазарна ситуация е засегнала и условията на конкуренция в Съюза предвид факта, че въпреки малкия пазарен дял на китайския внос в Съюза, Съюзът се е опитал да компенсира последиците от свръхкапацитета в стоманодобива чрез акт на обща политика, като например Регламент (ЕС) 2026/1384. Поради това според органите на Тайван специфичната пазарна ситуация не следва да се оценява единствено въз основа на пазарния дял на китайския внос в Съюза.

([111]) Доклад на групата съдебни заседатели, *Австралия — антидъмпингови мерки по отношение на хартията*, точки 7.73 и 7.75.

(427) Комисията отбеляза, че целта на Регламент (ЕС) 2026/1384 беше да се справи със свръхкапацитета в световен мащаб, докато това разследване се основава на твърдението за специфична пазарна ситуация, заключаваща се в изтласкване поради китайския свръхкапацитет, *inter alia*, в Тайван. Следователно в контекста на анализа на адекватното сравнение Комисията не е била длъжна да анализира въздействието на световния свръхкапацитет на пазара на Съюза, а най-много въздействието на специфичната пазарна ситуация на пазара на Съюза. Освен това с Регламент (ЕС) 2026/1384 не се променят фактите, че: i) както е отбелязано в съображения 388 и 409, по време на разследвания период в Тайван е имало специфична пазарна ситуация; и ii) както е отбелязано в съображение 415, тази специфична пазарна ситуация е повлияла на правилното сравнение между нормалната стойност и експортната цена. Този проблем трябваше да бъде решен. Поради това Комисията отхвърли това твърдение.

(428) Органите на Тайван заявиха, че в редица публични изявления на жалбоподателя ([112]) се очертава въздействието на световния свръхкапацитет в стоманодобива върху експортните цени.

(429) Комисията отбеляза, че при разследването е анализиран само ефектът на изтласкване от пазара вследствие на китайския свръхкапацитет, а не свръхкапацитетът в световен мащаб. Поради това Комисията отхвърли това твърдение.

(430) Групата CSC заяви, че дори ако Комисията стигне до заключението, че световният свръхкапацитет в стоманодобива е оказал по-голямо въздействие върху вътрешния пазар на Тайван, отколкото върху експортния пазар на Съюза, тя не би могла да определи, че не е имало въздействие върху пазара на Съюза. Напротив, тя е трябвало да оцени относителното въздействие върху продажбите на вътрешния пазар спрямо експортните продажби и да коригира също така печалбите от експортните продажби с 4,8 %.

(431) Комисията отбеляза, че специфичната пазарна ситуация, установена на вътрешния пазар на Тайван, не е резултат от свръхкапацитета в стоманодобива в световен мащаб, а от ефекта на изтласкване от пазара вследствие на китайския свръхкапацитет. Както е обяснено в съображения 410—414, условията на конкуренция на пазара на Съюза са различни. Вследствие на това не беше оправдано извършването на корекция на експортната цена поради специфичната пазарна ситуация. Поради това Комисията отхвърли това твърдение и потвърди заключенията си по отношение на адекватното сравнение в съображение 415.

(432) И накрая, органите на Тайван заявиха, че в своя анализ на адекватното сравнение Комисията не е взела предвид разликите в класовете между китайския внос в Тайван и средната единична цена на различните продуктови миксове, наред с други фактори, които биха могли да повлияят на разликата в условията на конкуренция между Съюза и Тайван.

(433) Комисията отбеляза, че в съображение 405 вече е разгледала опасенията на тайванските органи по отношение на твърдените разлики в класовете между китайския внос в Тайван. Що се отнася до средната единична цена на различните продуктови миксове, Комисията припомни, че в контекста на изчисленията на дъмпинга, подбиването и занижаването на цените сравнението на продажбите на вътрешния пазар и експортните продажби, както и сравнението на вноса от засегнатите държави в Съюза с продажбите на вътрешния пазар на промишлеността на Съюза са извършени по КНП и показват достатъчно съответствие. Поради това в контекста на анализа на адекватното сравнение не беше необходимо Комисията да анализира допълнително цените в Съюза или на вноса в Съюза на равнище вид на продукта, нито да разглежда конкретния вид на продукта, за който се отнасят цените. Що се отнася до цената на китайския внос в Тайван, не беше необходимо Комисията да анализира цените по вид на продукта или да разглежда внасяните видове на продукта, доколкото продуктът, предмет на разследването, внасян в Тайван от КНР, се конкурира с вътрешното производство на Тайван, както е посочено в съображение 405. Поради това твърдението беше отхвърлено.

(434) CSC повтори твърденията, изложени в съображения 416, 420, 422, 424 и 430 и разгледани в съображения 417, 421, 423, 425 и 431, в коментарите си относно допълнителното окончателно разгласяване, въпреки факта, че тези въпроси не са били предмет на допълнителното окончателно разгласяване, а дружеството е получило указания да коментира само въпросите, обхванати от допълнителното окончателно разгласяване.

(435) Накрая Комисията потвърди заключението си в съображение 415.

([112]) https://www.steelactionplan.eu/topics/an-eu-trade-policy-that-works-for-industrial-resilience и https://www.spglobal.com/energy/en/news-research/latest-news/metals/120924-eu-steel-sector-requests-emergency-summit-tariffs-amid-import-surge.

3.4.3. *Нормална стойност*

(436) Както е посочено в съображения 388 и 415, Комисията установи наличието на специфична пазарна ситуация на вътрешния пазар на Тайван, която не дава възможност за правилно сравнение. Всички продажби на вътрешния пазар на групата CSC бяха засегнати, тъй като китайският внос в резултат на свръхкапацитета в стоманодобивния сектор в КНР изкуствено намали цената на всички продажби на СВПП на вътрешния пазар. Поради това тези продажби не могат да се считат за извършени при нормални условия и генерираната печалба не може да представлява нормална печалба.

(437) Вследствие на това в съответствие с член 2, параграф 3 от основния регламент Комисията формира нормалната стойност въз основа на производствените разходи в държавата на произход плюс разумни стойности за ПОАР и за печалбата.

(438) Както е обяснено в съображения 384—387, въздействието на СПС в Тайван е довело до изкуствено ниска рентабилност, но не е повлияло на производствените разходи и ПОАР в Тайван. Поради това при формирането на нормалната стойност Комисията се основаваше на действителните производствени разходи и действителните ПОАР, регистрирани от CSC и CHS.

(439) По отношение на печалбата Комисията счете, че печалбата, реализирана от производителя износител при продажбите на сходни продукти на вътрешния пазар, е неподходяща за използване поради въздействието на СПС върху действителния марж на печалбата, както е обяснено в съображение 388.

(440) Комисията определи въздействието на СПС върху действителния марж на печалбата въз основа на доклад, изготвен от ОИСР и публикуван от GFSEC ([113]) („доклада на ОИСР-GFSEC“). Според този доклад средната стойност на разликата между действително постигнатата печалба от стоманодобивните дружества в целия свят, с изключение на КНР, и печалбата, която би могла да бъде постигната от същите дружества, ако свръхкапацитетът на КНР не се беше увеличил рязко, е била 4,8 %.

Таблица 15

Действителна спрямо предварително изчислена рентабилност (%)

	2015 г.	2017 г.	2020 г.
Действителна печалба	9	17,75	16,5
Прогнозна печалба	14	22,7	21
Средна разлика	4,8		

Източник: Доклад на ОИСР-GFSEC, стр. 18—19, каре 3 и фигура 3.

(441) Комисията счете, че при всяка значима корекция на печалбата по видове на продукта следва да се вземат предвид специфичните колебания в производствените разходи, продажните цени на вътрешния пазар и произтичащите от тях равнища на печалба за тези видове на продукта, тъй като тази информация е на разположение на Комисията.

(442) Поради това, за да определи разумни стойности на печалбата по смисъла на член 2, параграф 3 от основния регламент и в съответствие с член 2, параграф 6, буква в) от него, Комисията, като отправна точка и следвайки стандартната си методология за изчисляване на дъмпинга, първо установи всички сделки за продажби на вътрешния пазар, извършени при обичайни търговски условия, за всеки вид на продукта. Тъй като установената СПС е оказала отрицателно въздействие върху рентабилността на тези сделки, разчитането на действителната им рентабилност не би довело до разумна сума за печалба по смисъла на член 2, параграф 3. За да се справи с това, Комисията коригира рентабилността на сделките, извършени при обичайни търговски условия, със средната загуба на печалба, относима към СПС.

([113]) Координатор от ОИСР De Carvalho, A., Pazos, R. и Thorbecke, W, *Глобален форум по въпросите на свръхкапацитета в стоманодобива (GFSEC): Impact of global overcapacity on the health of GFSEC steel industries* (Въздействие на свръхкапацитета в глобален мащаб върху състоянието на стоманодобивната промишленост на GFSEC), март 2024 г., стр. 18—19, каре 3 и фигура 3, https://www.steelforum.org/content/dam/steel-forum/en/publications/gfsec-impacts-of-global-excess-capacity_0325.pdf.

(443) След окончателното разгласяване органите на Тайван заявиха, че формирането на нормалната стойност, разрешено съгласно член 2.2.2 от АДС на СТО и член 2, параграфи 3 и 6 от основния регламент, вече е достатъчно, за да се гарантира, че е отчетен ефектът на изтласкване. Според тях не е имало правно основание за отклонение от действителната печалба, основана на продажбите на вътрешния пазар при обичайни търговски условия, в полза на сравнителна референтна стойност за други държави. Това беше особено важно, тъй като според тях рентабилните сделки на вътрешния пазар са били предимно сделки с висококачествени темперирани рулони от СВПП, които не се конкурират с нетемперираните рулони от СВПП, съставляващи по-голямата част от китайския внос на СВПП в Тайван, и не са засегнати от тях.

(444) В съображения 384—387 Комисията обясни въздействието на СПС върху рентабилността на вътрешния пазар в Тайван. Поради СПС печалбата не може да се счита за разумна. Поради тази причина Комисията се позова на алтернативна референтна стойност, отново в съответствие с член 2, параграфи 3 и 6 от основния регламент. Във всеки случай Комисията изрази несъгласие със становището на тайванските органи относно действителната печалба, реализирана от тайванските производители износители. Въпреки че висококачествените темперирани СВПП може да са по-рентабилни в сравнение с нетемперираните СВПП, вътрешните печалби не се дължат само на висококачествени темперирани СВПП. В действителност Комисията отбеляза, че всички продажби на вътрешния пазар на нетемперираните видове на продукта на най-големия производител във включената в извадката група — CSC, през разследвания период са били рентабилни за 11 от 12 нетемперирани вида на продукта и до голяма степен рентабилни за останалите видове на продукта. Всички тези рентабилни продажби на вътрешния пазар бяха разгледани при обичайни търговски условия и поради това бяха включени в изчислението на дъмпинга. Поради това Комисията използва и печалбите от нетемперирани видове на продукта, за които органите на Тайван твърдят, че са видовете на продукта, изложени в най-голяма степен на конкуренцията на китайския внос. Поради изтласкването вследствие на китайския внос равнището на тази печалба все още е било по-ниско от това, което би било при липсата на СПС. Поради тази причина Комисията трябваше да прибегне до корекция, за да се компенсират последиците от СПС и да се постигне разумна печалба. Във всеки случай, що се отнася конкретно до темперираните и нетемперираните СВПП, както е обяснено в съображение 405, темперираните и нетемперираните СВПП са взаимозаменяеми като суровини, използвани за производството на продукти надолу по веригата, и следователно са били в конкуренция. Само нетемперираните СВПП са по-евтини и поради това са предпочитани от потребителите надолу по веригата в сравнение с темперираните СВПП. И накрая, китайският внос по време на разследвания период е включвал и темперирани СВПП. Поради това Комисията отхвърли това искане.

(445) Органите на Тайван заявиха, че корекцията на печалбата е несъвместима с член 2.2.2 от АДС на СТО. В действителност те заявиха, че когато действителният размер на печалбата не може да се основава на действителни данни, отнасящи се до производството и продажбите при обичайни търговски условия от засегнатия производител износител, Комисията следва да разчита за всички други разумни методи на суми, които не надвишават печалбите, обичайно реализирани от производителите износители на вътрешния пазар на засегнатата държава. Според органите на Тайван докладът на ОИСР-GFSEC, на който се позовава Комисията, би бил неподходящ поради няколко причини. Първо, в доклада не се посочва конкретно разумна печалба, приложима за пазара на СВПП в Тайван през разследвания период. Второ, налице са методически бележки, които приканват към предпазливо тълкуване, проучването не е било предмет на партньорска проверка, финансирано е и чрез приноса на Съюза и изглежда не се е основавало на финансови отчети и годишни доклади за анализа на рентабилността. Трето, взетият предвид марж на печалбата е общият марж на печалбата на производителите на стомана, който не е специфичен като действителния марж на печалбата на тайванския производител. И накрая, органите на Тайван заявиха, че вече са възразили срещу методологията, предложена от жалбоподателя, в своите коментари относно започването на процедурата, обобщени в съображение 21. По отношение на опровержението на Комисията в съображение 22 органите на Тайван заявиха, че Комисията не се е позовала на задълженията си по член 2.2.2 от АДС на СТО и не е доказала, че докладът включва действителни данни за печалбите на тайванските производители.

(446) В началото Комисията отбеляза, че както е посочено в съображение 442, тя е установила печалбата въз основа на „всеки друг обоснован метод“, както е предвидено в член 2, параграф 6, буква в) от основния регламент, съответстващ на член 2.2.2, подточка iii) от АДС на СТО. Всъщност Комисията не можеше да се позове на буква а) или подточка i), тъй като не разполагаше с действителните размери на печалбата на други износители или производители в Тайван, а нито един износител или производител в Тайван, освен включената в извадката група CSC, не представи отговор на въпросника. Комисията не можеше да се позове и на буква б) или подточка ii), тъй като не разполагаше с информация за рентабилността на групата CSC, специфична за същата обща категория продукти като СВПП, и във всеки случай тя също би била засегната от СПС. Така Комисията се основава на буква в) или на подточка iii). По този начин Комисията не разполагаше с печалба, обичайно реализирана от други износители или производители при продажбата на продукти от същата обща категория на вътрешния пазар на Тайван. Действително рентабилността на всички производители на СВПП в Тайван е била засегната от СПС. Освен това рентабилността на производителите на продукти надолу по веригата също би била засегната от наличието на

СПС за СВПП като суровина, докато, като се имат предвид употребите на СВПП, отрасли като строителството или автомобилостроенето не биха били подходящи, тъй като тези продукти вече няма да бъдат в същата обща категория. В същото време производителите на продукти нагоре по веригата, като например ГВПП, също биха били производители на СВПП, а продуктите нагоре по веригата, като желязната руда, не могат да се разглеждат в същата обща категория като СВПП. Въпреки това съгласно член 2, параграф 6, буква в) от основния регламент от Комисията се изисква да определи печалбата, която обичайно се реализира в Тайван.

(447) Така Комисията прибегна до печалбата, обичайно реализирана от самата група CSC. Освен това Комисията разгледа най-тясното тълкуване на същата обща категория продукти, ограничено до точно същия продукт, т.е. СВПП. Поради това Комисията взе предвид печалбата, обичайно реализирана от групата CSC при продажбите на СВПП на вътрешния пазар на Тайван. Групата CSC обаче е реализирала загуби от продажбите си на СВПП на вътрешния пазар за несвързани клиенти. Тъй като групата CSC е била на загуба, Комисията не можа да установи печалба, обичайно реализирана въз основа на действителната печалба на групата CSC, тъй като не е имало такава. Освен това доказателствата по досието показаха, че общата рентабилност на дружеството е била значително засегната от сделки, които според основния регламент не се считат за извършени при обичайни търговски условия. Всъщност такива сделки са изключени от анализа на печалбата съгласно член 2, параграф 6 от посочения регламент. Поради това, за да установи печалба, която обикновено се реализира, Комисията взе предвид само печалбата на групата CSC при обичайни търговски условия. Печалбата на групата CSC при обичайни търговски условия беше много по-точна и подробна от всяка действителна печалба, реализирана от други производители при продажбата на продукти от същата обща категория като СВПП в Тайван. Като се има предвид констатацията, че тази печалба е била ограничена поради специфичната пазарна ситуация, Комисията я коригира до равнището, което би могло да се очаква, ако не бяха отчетени последиците от установената СПС. За тази цел Комисията счете, че печалбата, обичайно реализирана от групата CSC при продажбите на СВПП на вътрешния пазар на Тайван, коригирана със средната стойност на разликата между действителната и хипотетичната рентабилност на стоманата с некитайски произход, установена в доклада на ОИСР-GFSEC и посочена в таблица 15, представлява печалба, обичайно реализирана или — предвид факта, че СПС засяга самата печалба — реализирана и от други износители или производители при продажбите на продукти от същата обща категория на вътрешния пазар на държавата на произход. Тъй като проучването обхваща стоманодобивните дружества, то се отнася до продукти от същата обща категория като СВПП и дори ги включва. Следователно тя е била достатъчно хомогенна, за да се използва за коригиране на печалбата на групата CSC, обичайно реализирана от продажбите на СВПП на вътрешния пазар.

(448) В подкрепа на това Комисията отбеляза, че в доклада на ОИСР-GFSEC се симулира разликата между действителната печалба и хипотетичната печалба при липса на свръхкапацитет. Разглеждано в контекста на случая, това се е изразило в печалба при липса на ефекта на изтласкване от пазара вследствие на китайския свръхкапацитет, който при хипотетичния сценарий не се е увеличил и следователно не е изместил продажбите на Тайван на вътрешния пазар. В доклада на ОИСР-GFSEC тази хипотетична печалба е симулирана като средна стойност за некитайските стоманодобивни дружества в целия свят. Базата данни, използвана в доклада на ОИСР-GFSEC, включва дружества от Тайван ([114]). Въпреки че докладът на ОИСР-GFSEC не достига разлика между действителната и хипотетичната печалба конкретно за Тайван, в него се получава средна разлика за всички дружества, които не са от Китай, която по този начин се прилага и за дружествата от Тайван, по-специално за включения в извадката производител износител — групата CSC. Трябва да се отбележи, че за целите на доклада на ОИСР-GFSEC бяха взети предвид действителните данни за печалбата на дружествата, за да се развие хипотетична печалба без последиците от свръхкапацитета. Разликата между действителната и хипотетичната печалба представлява подходяща референтна стойност за освобождаване на печалбата на групата CSC при обичайни търговски условия от въздействието на СПС и за определяне на разумна печалба. Всъщност, ако СПС не съществуваше, рентабилните продажби на СВПП на групата CSC щяха да бъдат по-рентабилни.

(449) По отношение на останалите твърдения на органите на Тайван, първо, доколкото докладът на ОИСР-GFSEC се отнася до стоманодобивния сектор, различен от китайския, и следователно до същата обща категория продукти като СВПП, получената хипотетична печалба беше приложима за този сектор в Тайван. Второ, методологичните бележки представляваха стандартна формулировка в политически и академични трудове, предлагащи нови

([114]) Вж. ОИСР, *За базата данни MAGIC на ОИСР*, юли 2026 г., на разположение на адрес: https://www.oecd.org/en/data/dashboards/magic-database-industrial-subsidies.html.

икономически или иконометрични анализи. Комисията не счете за уместен факта, че докладът не е бил предмет на партньорска проверка, тъй като е бил изготвен за GFSEC — най-авторитетната отправна точка по въпросите на свръхкапацитета в стоманодобива. Комисията не разбира на какво основание тайванските органи твърдят, че са допринесли за финансирането на проучването. Ако се предположи обаче, че органите на Тайван са се позовали на приноса на Съюза към ОИСР и/или GFSEC, Комисията не счете това за уместно. Проучването не беше публикувано за целите на настоящото разследване и органите на Тайван не предложиха алтернатива. Освен това анализът на фигура 3 в каре 3 от доклада на ОИСР-GFSEC действително се основава на годишни доклади и финансови отчети, които съответстват на съотношението между EBITDA и приходите. Трето, Комисията счете, че фактът, че маржът на печалбата се отнася до стоманодобивния сектор, е достатъчен, за да се изпълни правният стандарт за „продукти от същата обща категория“ като СВПП. Накрая, Комисията счете, че възражението, повдигнато от органите на Тайван в техните коментари относно започването на процедурата, обобщени в съображение 21, не се отнася до същината на методологията, а по-скоро до изискванията на правните стандарти. След като Комисията разгледа коментара в съображение 22, тя имаше пълното право да се позове на методологията на доклада на ОИСР-GFSEC, предложена от жалбоподателя, която не беше оспорена по същество от нито една заинтересована страна. Комисията представи необходимите разяснения по отношение на задълженията си съгласно член 2.2.2 от АДС на СТО и съответните разпоредби на основния регламент в съображения 442 и 446. Комисията счете, че те представляват достатъчна обосновка за предложената методология. Поради това Комисията отхвърли това твърдение.

(450) След окончателното разгласяване групата CSC заяви, че е допусната техническа грешка при изчисляването на средните производствени разходи за единица продукция, установена за КНП за едно от нейните дружества.

(451) Комисията счете това твърдение за обосновано. Вследствие на това изчислението на нормалната стойност за това дружество беше преразгледано, а дъмпинговият марж за групата CSC и за невключените в извадката оказали съдействие дружества беше съответно коригиран. Преизчисляването не се отрази на остатъчния дъмпингов марж.

3.4.4. *Експортна цена*

(452) Включените в извадката производители износители са изнасяли за Съюза директно за независими клиенти.

(453) Поради това в съответствие с член 2, параграф 8 от основния регламент експортната цена е действително платената или подлежаща на плащане за разглеждания продукт цена, когато той се продава за износ за Съюза.

3.4.5. *Сравнение*

(454) Съгласно член 2, параграф 10 от основния регламент от Комисията се изисква да извърши обективно сравнение между нормалната стойност и експортната цена на едно и също ниво на търговия и да вземе предвид под формата на корекции разликите във факторите, които засягат цените и тяхната сравнимост. В разглеждания случай Комисията избра да сравни нормалната стойност и експортната цена на включените в извадката производители износители на ниво на търговия франко завода. Както е обяснено по-долу, когато бе целесъобразно, нормалната стойност и експортната цена бяха коригирани с цел: i) бъдат възстановени до ниво франко завода; и ii) да се направят корекции за разликите във факторите, за които се твърди и е доказано, че засягат цените и тяхната сравнимост.

(455) Във версията на отговорите си на въпросника, обозначена със „Sensitive“, както CSC, така и CHS поискаха да се добави една цифра в края на КНП, за да се отчетат предполагаемите пазарни сегменти на крайната употреба. Според включените в извадката производители износители от Тайван тези пазарни сегменти са довели до ценови разлики, които представената от Комисията структура на КНП не е взела предвид. Освен това тази структура на КНП сравни продажбите на вътрешния пазар в сегмент с висока стойност с експортните продажби за ЕС, концентрирани в сегмент, чувствителен към цените.

(456) Комисията отбеляза, че цифрата, добавена от включените в извадката производители износители в Тайван, не съответства на техническа или физическа характеристика, която би могла да позволи еднозначно разграничаване и идентифициране на предполагаемите пазарни сегменти. Описанията на пазарните сегменти показаха, че няма нито една променлива или набор от променливи, които биха позволили да се разграничат различните сегменти, но всеки от тях е определен въз основа на различни фактори. Например един сегмент беше определен въз основа на изискванията за качество и нееластичността на цените, друг — въз основа на съдържанието на определен елемент, а друг — въз основа на съдържанието на други елементи. Вследствие на това единственият реален разграничителен фактор е специфичната употреба съгласно собствената класификация на включените в извадката производители износители. Чрез проследяване на характеристиките на продуктите, продавани за различните видове крайна употреба, включените в извадката производители износители изкуствено установиха няколко пазарни сегмента. Предложената от Комисията структура на КНП обаче вече включва редица фактори, които позволяват да се класифицират едни и същи продукти и да се сравняват като сходни продукти. Тази структура на КНП е напълно подходяща. Това се дължи по-специално на факта, че скоро след започването на процедурата, на 1 октомври 2025 г., Комисията леко измени структурата на КНП, за да гарантира, че класовете на автомобилната промишленост, основани на патентовани автомобилни стандарти, еквивалентни на стандарт 10130 2006 на Европейската номенклатура („EN“), и стоманите за твърди разтвори (стандарт EN 10268), са правилно класирани в структурата на КНП ([115]). Поради това Комисията отхвърли това твърдение.

3.4.5.1. Корекции на нормалната стойност

(457) Както е разяснено в съображения 436—442, нормалната стойност беше установена на ниво на търговия франко завода, като бяха използвани производствените разходи заедно със сумите за ПОАР и за печалбата, които бяха сметнати за обосновани за това ниво на търговия. Поради това не бяха необходими корекции за възстановяване на нормалната стойност до ниво франко завода.

(458) Във версията с чувствителна информация на въпросника групата CSC заяви, че ако Комисията отхвърли предложението ѝ за изменение на структурата на КНП, както е обяснено в съображение 455, тя би поискала корекции на нормалната стойност или експортната цена за i) разликите във физическите характеристики, ii) разликите в нивото на търговия и iii) други фактори. По време на проверката групата CSC поиска такава корекция въз основа на член 2, параграф 10, буква к) от основния регламент по отношение на други фактори и представи изчисление на корекцията. Групата CSC обясни, че причините за корекцията са били, че i) клиентите са плащали различни цени на вътрешния пазар поради разликата в тези други фактори и ii) тази разлика се е дължала на комбинация от разлики във физическите характеристики поради специфични класове стомана и нивото на търговия поради вида клиенти. По отношение на вида клиенти групата CSC заяви, че има разлики във функциите и условията на продажбите. По-специално сертифицирането на CSC като квалифициран продавач на клиента е било предпоставка за търговските отношения, а цените са отразявали такова допълнително условие. Следователно целта на корекцията беше да се отчете разликата в цените, дължаща се на крайната употреба. На вътрешния пазар клиентите от предполагаем сегмент А са приели по-висока цена, докато на експортния пазар на Съюза продажбите са били насочени главно към предполагаем сегмент Б, въпреки че е имало и продажби в предполагаем сегмент А. По време на проверката CSC поясни, че въз основа на вида клиенти сегмент А може да бъде допълнително разделен на сегмент А1 на вътрешния пазар, което е довело до по-високи цени, и сегмент А2 на експортния пазар на Съюза, който е довел до по-ниски цени, но все пак по-високи от сегмент Б.

(459) В самото начало Комисията отбеляза, че групата CSC не е подкрепила твърдението си за ценова разлика между секторите на продажбите с никакви доказателства по отношение на разходите.

(460) По отношение на твърдяната разлика във физическите характеристики Комисията поиска от групата CSC да предостави доказателства за физични или химични характеристики, които биха могли ясно да разграничат предполагаемите сегменти, както вече беше посочено в съображение 456. Групата CSC не представи доказателства, че някои клиенти са платили повече от други за сходни продукти за каквато и да е разлика във физичните или химичните характеристики. По отношение на други фактори, Комисията поиска от групата CSC да представи подкрепящи доказателства, като например допълнителни разходи за продажби или допълнителни разходи. Групата CSC обясни, че няма конкретни допълнителни разходи за опаковане и че разходите за процеса на сертифициране не подлежат на амортизация, а се осчетоводяват като режийни разходи. Поради това Комисията счете, че групата CSC не е предоставила такива доказателства.

([115]) Бележка към файл № t25.009414 и придружаващо приложение.

(461) Относно твърдените разлики между вида клиенти, Комисията отбеляза, че групата CSC не е направила връзка между високите цени и разходите за процеса на сертифициране или други фактори.

(462) Освен това Комисията първоначално отбеляза, че високите цени могат да се обяснят с факта, че групата CSC е единственият вътрешен производител, извършващ дейност в предполагаемия сегмент А. След по-подробен анализ на сегмента и на степента на конкуренция в него обаче в съображение 481 Комисията стига до заключението, че такъв сценарий би бил възможен само ако групата CSC ограничава конкуренцията в този сегмент. При липсата на каквито и да било доказателства или твърдения в този смисъл Комисията не е следвала тази линия на разсъждение. Вместо това нейното опровержение се съсредоточи върху пълната липса на доказана причинно-следствена връзка между твърдените фактори и твърдяната ценова премия. Заключенията в съображение 481 бяха разгласени на групата CSC при допълнителното окончателно разгласяване и не бяха оспорени от нея.

(463) Поради това Комисията отхвърли това твърдение.

(464) В коментарите си относно окончателното разгласяване групата CSC отново поиска обективно сравнение между цените на вътрешния пазар и експортните цени, като отчете различната крайна употреба на СВПП в автомобилния и неавтомобилния сектор, като се има предвид значителната разлика в цените в зависимост от крайния клиент. Групата CSC изтъкна отново, че поисканите корекции са необходими, за да се коригира сравнението между нормалната стойност, основана на по-високи цени на продажбите на автомобили, и експортните цени, основани на по-ниски цени на продажбите, различни от тези на автомобили. Групата отново заяви, че автомобилният сегмент е коренно различен от неавтомобилния и в него се наблюдават устойчиви ценови разлики, които също бяха разгледани по време на проверката от страна на Комисията. Първо, продажбите на производителите на оригинално оборудване (ПОО) в автомобилния сектор и техните вериги на доставки са спазвали строги технически изисквания и изисквания за качество, дългосрочни договори и строги процеси на сертифициране. Проверката потвърди тези изисквания, включително специфичните за автомобилния сектор сертификати за качество и одобрения на производители, като групата CSC е единственият квалифициран доставчик в Тайван за определени продукти. Второ, надеждността и намаляването на риска са били ключови съображения за клиентите от автомобилната промишленост, а не най-ниската цена. Трето, цените в автомобилния сегмент са били по-малко еластични, тъй като смяната на доставчиците е особено скъпа и отнема много време. В резултат на това квалифицираните доставчици като CSC са изправени пред по-малка конкуренция, когато продават на клиенти от сектора на автомобилостроенето, отколкото когато продават на клиенти, които не са от този сектор. И накрая, групата CSC припомни, че със защитните мерки по отношение на стоманата се разграничава стоманата за автомобилната промишленост ([116]).

(465) По отношение на правното основание групата CSC поясни в коментарите си във връзка с разгласяването, че корекцията би била оправдана съгласно член 2, параграф 10, буква к) от основния регламент за разлики в други фактори, тъй като i) клиентите са плащали различни цени на вътрешния пазар поради разликата в тези фактори, и ii) тази разлика се дължи на комбинация от фактори, изброени в член 2, параграф 10 от основния регламент, а именно член 2, параграф 10, буква а) от основния регламент за разлики във физическите характеристики поради специфични класове стомана, и член 2, параграф 10, буква г), подточка i) от основния регламент за разлики в нивото на търговия поради вида клиенти.

(466) В този контекст групата CSC заяви, че в съображения 459—461 Комисията не е разгледала правилно нейните коментари. По-специално групата CSC заяви, че Комисията е разгледала по същество само твърдените разлики във физическите характеристики, но не е разгледала по същество разликите в нивото на търговия и в другите фактори. Групата CSC поясни, че разграничението между автомобилни и неавтомобилни продукти не се основава единствено на разликите във физическите характеристики, а на комбинация от фактори, както е отразено в различните правни основания. Според групата CSC, като е отхвърлила твърдението, основано само на физически характеристики, Комисията не е разгледала въпроса дали цените в автомобилния сектор и на СВПП за автомобилния сектор са сравними без корекция, като се вземат предвид факторите, влияещи върху тези цени, включително разликите във физическите характеристики. В това отношение групата CSC се позова на предишно разследване относно акрилонитрил-бутадиен-стиренови смоли (ABS) ([117]). Накрая, групата CSC заяви, че е предоставила доказателства, че някои клиенти са платили повече от други за сходни продукти поради разлики във физичните или химичните характеристики под формата на изисквания за конкретни технически спецификации и сертификати, свързани с тези спецификации, включително специфични инженерни стандарти и стандарти за материалите. Освен това CSC е успяла да наложи по-високи цени при продажбите на вътрешния пазар за автомобилната промишленост.

([116]) Регламент за изпълнение (ЕС) 2019/159, съображения 156—157.
([117]) Регламент за изпълнение (ЕС) 2026/316, съображения 92, 101 и 120.

(467) Комисията изрази несъгласие с групата CSC относно факта, че тя не е разгледала правилно твърдението ѝ. В съображения 459—461 Комисията разгледа отделните фактори и правни основания, представени от групата CSC.

(468) В съображение 460 Комисията разгледа твърдените разлики във физическите характеристики. Комисията не е възнамерявала да разгледа изцяло твърдението само чрез това съображение, а е анализирала по този повод един от твърдените фактори, влияещи върху цените. Комисията повтори, както вече беше отбелязано в съображение 460, че групата CSC не е предоставила никакви измерими физически и технически характеристики на продукта, предмет на разследването, които биха могли да подкрепят нейното твърдение. Сертифицирането, спецификациите и стандартите, които CSC представи като аргументи, не разграничават физически или химически СВПП за автомобилната промишленост от СВПП за други отрасли. Следователно групата CSC не е доказала, че физическите характеристики са фактор, който може да обоснове корекция.

(469) Освен това групата CSC е направила изключение от значението на разликите в разходите в контекста на корекция за физически характеристики. Групата CSC заяви, че съгласно член 2, параграф 10, буква а) от основния регламент корекциите за физическите характеристики трябва да бъдат количествено определени единствено въз основа на „разумна оценка на пазарната стойност на тази разлика“, и отбеляза, че Комисията е третирала тези корекции като ценови корекции във вътрешните си таблици за изчисление.

(470) Комисията отбеляза, че групата CSC е пренебрегнала изричното предварително условие, посочено в уводната част на член 2, параграф 10, съгласно което корекция се предоставя само „ако се докаже, че [факторите] засягат сравнимостта на цените“. Изразът „разумна оценка на пазарната стойност“, на който се позовава групата CSC, диктува метода за количествено определяне на корекцията едва след като жалбоподателят е установил изискването за праг на отражение върху цената. В настоящия случай групата CSC не успя да докаже, че специализираните физически изисквания на автомобилния сектор систематично са водели до различно определяне на цените на вътрешния пазар за идентични видове на продукта, които все още не са напълно и правилно отразени в матрицата за съответствие на КНП. Комисията подчерта, че нейният вътрешен избор по отношение на моделирането да прилага корекции на цените не освобождава производителя износител от основното му правно задължение да предостави проверими доказателства, че физическите разлики нарушават обективното сравнение. Във всеки случай Комисията проучи производствените разходи, за да анализира дали твърдените по-високи изисквания по отношение на техническите спецификации и качеството са отразени в тях, което би било логично, и не можа да стигне до заключението, че те са повлияли на производствените разходи, както е обяснено в съображение 460. Поради това Комисията отхвърли това твърдение.

(471) Освен това групата CSC заяви, че Комисията неправилно е отхвърлила твърденията ѝ за корекции по отношение на нивото на търговия и други фактори въз основа на липсата на колебания в разходите между сходни продукти, продавани на автомобилния и на неавтомобилния сектор. Според групата CSC, позовавайки се на разходите, Комисията е приложила погрешен правен стандарт. Групата CSC заяви, че в член 2, параграф 10, буква г), подточка i) и буква к) от основния регламент не се изискват доказателства за разлики в производствените разходи, за да се обоснове корекция. Според групата CSC уместните елементи са разликата в пазарната стойност и в цените, заплащани от клиентите.

(472) В началото Комисията отхвърли тълкуването на основния регламент, предоставено от групата CSC. Комисията не счете, че анализът на разходите е основният или единственият стандарт за оценка на дадено твърдение съгласно член 2, параграф 10, буква г), подточка i) и буква к) от основния регламент. Комисията обаче отбеляза, че има пълното право да поиска и оцени структурите на разходите като обективен инструмент за доказване, за да провери дали твърдяната разлика в цените на вътрешния пазар е структурна, последователна и действително засяга сравнимостта на цените. Комисията припомня, че съгласно член 2, параграф 10 от основния регламент основната цел на разследването е да се гарантира обективно сравнение между експортната цена и нормалната стойност. Когато заинтересована страна поиска корекция съгласно член 2, параграф 10, тя носи тежестта на доказване, че твърдението ѝ отговаря както на материалноправните условия, така и на условията за доказване, предвидени в тази разпоредба. В разглеждания случай Комисията счете, че разликата в пазарната стойност и в цените, заплащани от клиентите, трябва да бъде доказана съответно чрез позоваване на разлика в нивото на търговия и разлика в други фактори.

(473) По отношение на нивото на търговия Комисията също така счете, че корекцията за нивото на търговия изисква доказателство за последователни и различни търговски функции във функциите и цените на продавача за различните нива на търговия (например търговия на едро спрямо търговия на дребно) на вътрешния пазар, и че тези доказателства не са представени. Както става ясно от разграничението на канала за продажби, направено в списъка на продажбите за всяка отделна сделка на вътрешния пазар и на пазара на Съюза, CSC е продавало както на търговци, така и на крайни ползватели както на вътрешния пазар, така и на пазара на Съюза. Що се отнася до твърдения автомобилен сектор, CSC е продавало както на производители на автомобили, така и на търговци на вътрешния пазар, докато е продавало само на търговци на пазара на Съюза. Търговците на автомобилни продукти на вътрешния пазар и на пазара на Съюза са извършвали дейност на едно и също ниво на търговия. Освен това твърдяната разлика в нивото на търговия между вътрешния пазар (търговци на автомобилни продукти и производители на автомобили) и експортния пазар (само търговци на автомобилни продукти) не беше доказана от разликите във функциите и цените на групата CSC за различните нива на търговия (т.е. търговци или производители на автомобили) на вътрешния пазар. Независимо дали става въпрос за крайни потребители на вътрешния пазар (в автомобилния сектор или не), или за търговци на вътрешния пазар (в автомобилния сектор или не), всички купувачи на вътрешния пазар на групата CSC са купували директно от нея, без разлики във функциите и цените. Производителите на автомобили и купувачите извън автомобилния сектор работят на едно и също функционално равнище: те са промишлени крайни потребители, които купуват директно от групата CSC, независимо дали в строителството, производството на инструменти или автомобилната промишленост. Характеристиките на автомобилната промишленост, на които CSC основава твърдението си, представляват по-скоро стандартни практики между предприятията, отколкото отделен етап от канала за дистрибуция. Тъй като групата CSC не успя да покаже различна структура на ценообразуване въз основа на различни канали за дистрибуция, критериите по член 2, параграф 10, буква г) от основния регламент не бяха изпълнени. Поради това Комисията отхвърли искането за корекция за нивото на търговия.

(474) След това Комисията извърши анализ на наличието на основания за корекция съгласно член 2, параграф 10, буква к).

(475) В самото начало Комисията отбеляза, че CSC твърди, че другите фактори, които трябва да бъдат разгледани съгласно член 2, параграф 10, буква к), са „комбинация от следните фактори, изброени в член 2, параграф 10 от основния регламент, а именно член 2, параграф 10, буква а) за разликите във физическите характеристики и член 2, параграф 10, буква г), подточка i) за разликите в нивото на търговия“.

(476) Член 2, параграф 10, буква к) се отнася изключително до корекции за фактори, които не са предвидени в букви а)—й). Поради това CSC не успя да установи нито един фактор, който би могъл да бъде разгледан съгласно тази разпоредба. Комисията припомни, че член 2, параграф 10, буква к) от основния регламент не може да се тълкува като механизъм за заобикаляне на строгите доказателствени референтни стойности, установени съгласно предходната алинея на член 2, параграф 10 от основния регламент.

(477) Във всеки случай, тъй като член 2, параграф 10, буква к) също изисква причинно-следствена връзка между претендирания фактор и твърдяното въздействие върху цените, Комисията анализира всички доказателства по досието и аргументите, изтъкнати от CSC.

(478) По същество твърдението на CSC се основава на факта, че клиентите постоянно са плащали различни цени на вътрешния пазар. Нищо в нейните аргументи обаче не идентифицира ясно някакъв фактор (различен от предвидените в член 2, параграф 10, букви а)—й) от основния регламент), който би обяснил по-високите цени. Въз основа на доказателствата по досието Комисията счете, че посочените строги технически изисквания и изисквания за качество, дългосрочни договори и строги процеси на сертифициране не оправдават цените сами по себе си. Начисляваните цени се дължат и на съзнателния избор на неговите клиенти, както обяснява самото CSC (вж. съображение 464). Те представляват обикновени търговски условия, а не фактор, засягащ сравнимостта на цените.

(479) Позоваването на защитните мерки беше неефективно, тъй като в този контекст Комисията отбеляза, че корозионноустойчивите стомани за автомобилната промишленост не са обхванати от искането на промишлеността за антидъмпингови мерки, докато в настоящото разследване относно СВПП те очевидно са част от продуктовия обхват. Вместо това в разследването относно ABS разглежданата категория масово балансирани ABS не е обхваната от КНП, докато в настоящото разследване местоназначението за автомобилната промишленост представлява крайна употреба и не е от значение за класирането по КНП, както е обяснено от Комисията в съображение 456. Следователно, въпреки че разлика, която не е обхваната от КНП, може да бъде от значение за корекция съгласно член 2, параграф 10, буква к) от основния регламент, разследването относно ABS не представлява полезен пример за евентуална корекция в настоящия случай.

(480) Накрая, като алтернатива на корекциите за разликите във физическите характеристики, нивото на търговия и други фактори, групата CSC заяви, че ако Комисията счете, че по-високите цени на CSC за автомобилната промишленост на вътрешния пазар се дължат на факта, че CSC е единственият производител на вътрешния пазар, извършващ дейност в сегмента, тези цени се формират при конкурентни условия, които не съществуват на пазара на ЕС. В действителност CSC не е имало сравнима позиция на пазара на Съюза. Поради това Комисията следва да изключи продажбите на автомобили на вътрешния пазар от сравнението, тъй като експортните цени на ЕС не са имали ценова премия, съответстваща на тайванския автомобилен пазар.

(481) Комисията отбеляза, че за всеки сегмент от всеки географски пазар са в сила специфични условия на конкуренция. Тези условия се определят, *inter alia*, от броя на доставчиците и клиентите, които извършват дейност на пазара, както и от съответните им пазарни позиции. Сам по себе си фактът, че при тези условия клиент е склонен да плати повече или по-малко за същия вид продукт, не оправдава корекция към по-ниска стойност за втория и корекция към по-висока стойност за първия или евентуално изключване от нормалната стойност. Такива ценови разлики могат просто да отразяват обичайните пазарни сили и поради това следва да допринасят за определянето на нормалната стойност в условията на пазарна икономика при нормални условия на конкуренция. Фактът, че CSC е единственият местен производител, извършващ дейност в съответния сегмент, сам по себе си не означава, че той може да начислява премия по тази причина. CSC продължава да бъде обект на конкурентен натиск, тъй като сегментът е отворен за внос и за навлизане на други местни производители. Ситуацията може да е различна, ако CSC е в състояние да ограничи конкуренцията чрез едностранно поведение или чрез споразумения с други участници на пазара. CSC обаче не твърди, че в случая става дума за това.

(482) Поради всички гореизложени причини Комисията отхвърли твърдението.

(483) След допълнителното окончателно разгласяване, що се отнася до физическите различия и опровержението на Комисията в съображение 468, групата CSC заяви, че техническите спецификации и стандарти, приложими за продуктите за автомобилната промишленост, не са търговски етикети, поставени върху иначе сходни продукти. По-скоро групата CSC произвежда съответните СВПП в съответствие с техническите спецификации, изисквани от отделния производител на автомобили. Целта на техническите стандарти е да се определят характеристиките, които стоманата трябва да притежава, за да отговаря на изискванията на производителя.

(484) Комисията отбеляза, че групата CSC описва самия процес на персонализиране на продуктите по искане на даден клиент. Такова персонализиране, именно защото е предназначено за определен клиент, не определя специфична физическа характеристика или хомогенен набор от физически характеристики, които позволяват да се разграничат СВПП, предназначени за автомобилния сектор, от другите СВПП. Поради това Комисията отхвърли това твърдение.

(485) Освен това групата CSC заяви, че Комисията, доколкото е установила в съображение 470, че тази група не е успяла да докаже, че физическите изисквания на автомобилния сектор са довели до различно определяне на цените, е признала наличието на разлика във физическите характеристики.

(486) Комисията отбеляза, че в съображение 470 само се припомня твърдението, че групата CSC не е обосновала твърдението си. Поради това тя отхвърли това твърдение.

(487) Второ, по отношение на физическите разлики групата CSC твърди, че Комисията е допуснала грешка, като е приела, че физическите изисквания на автомобилния сектор не водят до различно определяне на цените. Групата CSC заяви, че е предоставила достатъчно доказателства, които показват въздействие върху цените и тяхната сравнимост. Тези доказателства включваха: i) строги технически спецификации и стандарти, ii) високите изисквания на процеса на квалификация по отношение на производителите на автомобили, за да получат статут на квалифициран продавач, и iii) поддържане на специфичното за автомобила сертифициране на системата за управление на качеството ISO/TS16949. Тези квалификации и сертификати направиха смяната на доставчиците по-трудна и времеемка за клиентите от сектора на автомобилостроенето, като по този начин намалиха конкуренцията и ценовата еластичност. Това обяснява факта, че групата CSC е единственият квалифициран продавач на определени СВПП, продавани на крайни потребители в автомобилния сектор в Тайван. И накрая, Комисията отбеляза в доклада от мисията в CSC, че автомобилният сегмент е по-рентабилен в сравнение с други сегменти, свързани с рулони, и че наличието на ценова премия за автомобилните продукти е напълно потвърдено от проследяването на вътрешните продажби на групата CSC и официалния каталог на цените на вътрешния пазар.

(488) В началото Комисията отбеляза, че групата CSC изрично е посочила тези елементи като значими в твърдението си за разлики във физическите характеристики. Поради това Комисията ги оцени от тази гледна точка, въпреки че те изглеждаха несъстоятелни по отношение на това твърдение. Освен това Комисията отбеляза, че групата CSC не е обосновала твърдението си относно твърдените разлики във физическите характеристики, тъй като не е представила никакви нови елементи в подкрепа на твърдението си. Освен това Комисията установи, че този вид продажби на вътрешния пазар не са единствените, за които трябва да се спазват конкретни норми. Например при продажбите за Съюза на ползватели от автомобилния сектор също е трябвало да се спазват стандартите на европейската номенклатура. Освен това статутът на квалифициран търговец и утвърдените търговски отношения не определяха физическите характеристики, а бяха обичайни търговски условия, произтичащи от съзнателния избор на клиентите на групата CSC. Поради това Комисията отново изтъкна, че доказателствата, посочени от групата CSC, не показват наличието на една или повече специфични физически характеристики, които биха разграничили СВПП, предназначени за автомобилния сектор, от другите видове СВПП. CSC идентифицира продажбите на автомобили във вътрешната си система, тъй като идентифицира и други видове стомана, като например стомана за инструменти или за варели, единствено въз основа на крайната употреба и клиента. Това се потвърждава от факта, че системата на CSC не прави разграничение между СВПП, продавани на производител на автомобили, за който CSC е квалифициран продавач, и СВПП, продавани на търговец на автомобилни части, за който CSC не е квалифициран продавач. Поради това, при липсата на каквито и да било обосновани доказателства, които да разграничават въздействието на физическите характеристики от други обичайни търговски фактори, Комисията отхвърли твърдението на групата CSC.

(489) Групата CSC заяви, че Комисията е изискала невъзможна тежест на доказване, която е по-висока от стандарта, приложен от Съда в решението по делото *Sinopec* ([118]). Групата CSC заяви, че е доказала съществуването на съответните разлики и че те съвпадат със значителна и последователна ценова премия.

(490) Комисията счете, че групата CSC не е успяла да докаже значимостта на фактическите обстоятелства за сравнимостта на цените и че те неизбежно я засягат. Във връзка с това групата CSC отправи смесено твърдение съгласно член 2, параграф 10, буква к) от основния регламент въз основа на комбинация от фактори, попадащи в обхвата на член 2, параграф 10, буква а) и буква г), подточка i) от него. В последното си твърдение обаче, посочено в съображение 487, групата CSC не уточни кои отделни елементи обосновават конкретната корекция. С други думи, групата CSC е установила ценова разлика на вътрешния пазар в зависимост от клиента, което, както е обяснено в съображение 481, е обичайно събитие на свободния пазар, което следва да бъде отразено в нормалната стойност, а не премахнато от нея. След това групата CSC не успя да обясни тази разлика в цените по отношение на конкретни фактори, влияещи върху цените, както се изисква в член 2, параграф 10 от основния регламент. Без такава връзка няма причина за корекцията. Самата ценова разлика не показва непременно ценова премия; без доказана връзка с конкретен фактор тя е обичайно събитие на пазара, оформящо нормалната стойност за конкретен вид на продукта. Поради това, при липсата на ясно разграничение и подходяща обосновка на изтъкнатите правни основания, Комисията отхвърли твърдението.

(491) Групата CSC повтори и твърдението си относно значението на производствените разходи, вече разгледано в съображение 470.

(492) Трето, що се отнася до предполагаемата разлика в нивото на търговия, групата CSC заяви, че продажбите ѝ в автомобилния сектор се характеризират посредством статута на квалифициран търговец, строги процедури за сертифициране на продуктите, специфични за производителя изисквания за производството и качеството, както и специфично за автомобилния сектор сертифициране за управление на качеството. Групата CSC твърди, че тези изисквания не са били налице по същия начин при продажбите ѝ на други промишлени клиенти. Освен това групата CSC заяви, че тъй като в член 2, параграф 10, буква г), подточка i) от основния регламент изрично се признава, че разликите в нивото на търговия могат да включват *всякакви разлики, които могат да възникнат при продажби от производител на оригинално оборудване*, понятието за ниво на търговия обхваща не само позицията на клиента в дистрибуторската верига.

([118]) *Комисия/Sinopec Chongqing SVW Chemical Co. Ltd и др.*, C-319/24 P, цит., точка 120.

(493) Комисията счете, че статутът на квалифициран търговец, строгите процедури за сертифициране на продуктите, специфичната за производителя продукция, изискванията за качество и специфичното за автомобилния сектор сертифициране на управлението на качеството не представляват разлики в нивото на търговия. Например това дали даден търговец е квалифициран, или не, не променя функциите му на търговец производител. Позоваването на „разлики, които могат да възникнат при продажби от производител на оригинално оборудване [...]“ в член 2, параграф 10, буква г), подточка i) от основния регламент се отнася до корекции, когато има разлика в цените между продуктите със собствена марка (продажби със собствена марка на производителя или продажби от оригиналния производител на марката) и продажбите на производител на оригинално оборудване, като последните са продажби на купувачи, които обикновено препродават продукта със собствената си марка и изпълняват функциите си, както и поемат съответните разходи, по-специално разходите след продажбата и разходите за реклама. В случая на CSC няма такива разлики в продажбите, тъй като всички негови продажби са били със собствена марка. Поради това Комисията счете, че групата CSC не е доказала, че в този случай продажбите на производител на оригинално оборудване представляват различно ниво на търговия. Поради това Комисията отхвърли това твърдение.

(494) Четвърто, по отношение на разликите в други фактори групата CSC заяви, че е установила няколко фактора, специфични за продажбите за автомобилната индустрия, които не са обхванати, или поне не са непременно обхванати, от другите параграфи на член 2, параграф 10 от основния регламент. Тези фактори включваха: i) строги процедури за сертифициране, приложими за доставчиците в автомобилния сектор, ii) дългосрочни договори и технически споразумения, изискващи стриктно спазване на системите за управление на качеството и стандартите за процесите на производителите на автомобили. Макар да признава, че някои изисквания, като например специфичните за производителя технически спецификации, могат да бъдат отразени във физическите характеристики на продукта и следователно да попаднат в обхвата на член 2, параграф 10, буква а), групата CSC заяви, че други фактори, като например самият процес на квалификация и сертифициране, не представляват непременно физическа разлика. Вследствие на това, за да отчете комбинираното въздействие на тези фактори, които не попадат в специфичните категории, изброени в предходните букви на член 2, параграф 10, то се позовава, при условията на евентуалност, на член 2, параграф 10, буква к). Според групата CSC твърдението по член 2, параграф 10, буква к) не се основава само на наличието на различни цени на вътрешния пазар, а на конкретни основни доказателства, че клиентите в автомобилния сектор постоянно плащат значително по-високи цени, когато тези фактори са налице.

(495) В самото начало Комисията отбеляза, че както е посочено в съображение 487, групата CSC също така е включила процеса на квалификация и сертифициране, както и спазването на изискванията на производителите на автомобили сред факторите в подкрепа на искането за корекция за разлики във физическите характеристики съгласно член 2, параграф 10, буква а) от основния регламент. В следващия си аргумент обаче групата CSC призна, че процесът на квалификация и сертифициране не представлява непременно физическа разлика. По отношение на останалите фактори Комисията повтори становището си, че строгите процедури за сертифициране, дългосрочните договори и техническите споразумения, изискващи стриктно спазване на изискванията на производителите на автомобили, сами по себе си не определят цените. Ценовите равнища са резултат и от търговския избор на съответните клиенти. Освен това, както е обяснено в съображение 490, ценовата разлика сама по себе си не показва ценова премия. Тя би могла също така да докаже, че приспадане на цената за продажби, които не са свързани с автомобилния сектор, и следователно без каквато и да било конкретна връзка с определен фактор е обичайно събитие на пазара, което следва да бъде отразено в нормалната стойност за конкретен вид на продукта при сравнението с експортната цена, а не да бъде неутрализирано. Вследствие на това, тъй като тези елементи представляват обичайни търговски условия и без конкретна връзка с ценовата премия, те не се определят като фактор, засягащ сравнимостта на цените по смисъла на член 2, параграф 10 от основния регламент. Поради това Комисията отхвърли това твърдение.

(496) Пето, групата CSC отново изтъкна значението на защитните мерки по отношение на стоманата, посочени в съображение 464, и на разследването относно ABS, посочено в съображение 466, по отношение на които Комисията поддържа мнението, изразено в съображение 479.

(497) И накрая, групата CSC заяви, че е налице противоречие между твърдението на Комисията в точка 356 от общия документ за разгласяването (отразено в съображение 462), според което „високите цени могат да бъдат обяснени с факта, че групата CSC е единственият производител на вътрешния пазар, осъществяващ дейност в твърдения сегмент А“, и становището в съображение 481, според което фактът, че CSC е единственият производител на вътрешния пазар, осъществяващ дейност в съответния сегмент, сам по себе си не означава, че тя е била в състояние да начислява премия по тази причина. Групата CSC заяви, че остава въпросът дали сравнението на цените в автомобилния сектор на вътрешния пазар, формирани при особената конкурентна позиция на групата CSC, с нейните експортни цени, формирани при различни конкурентни условия, е довело до обективно сравнение.

(498) Комисията отбеляза, че очевидното противоречие между точка 356 от общия документ за разгласяването (отразено в съображение 462) и съображение 481 отразява развитието на нейната оценка на съответните пазарни условия и позицията на групата CSC в рамките на разглеждания сегмент по време на разследването. Точка 356 се основава на първоначалната хипотеза, че групата CSC би могла да използва пазарната си позиция, за да налага по-високи цени. По-подробен анализ обаче установи, че сегментът е отворен за конкуренция както от местни доставчици, така и от износители. При тези обстоятелства Комисията стигна до заключението, че групата CSC може да поддържа твърдяната ценова премия само ако конкуренцията в този сегмент е ограничена или чрез едностранно поведение, или в координация с други участници на пазара. При липсата на каквито и да било доказателства или дори твърдения за такива ограничения първоначалната хипотеза, залегнала в основата на параграф 356, не може да бъде потвърдена, както е обяснено в съображение 462. В действителност в коментарите си относно допълнителното окончателно разгласяване групата CSC не оспори заключението на Комисията в съображение 481, като вместо това посочи твърдяното противоречие. Поради това Комисията отхвърли това твърдение.

3.4.5.2. Корекции на експортната цена

(499) За да се възстанови експортната цена до равнище на търговия франко завода, бяха направени корекции за сметка на: мита, други вносни такси, навло, застраховка, обработка, товарене и допълнителни разходи.

(500) Бяха направени корекции за следните фактори, влияещи върху цените и тяхната сравнимост: банкови такси, комисиони и, само за CSC, разходи за кредити.

3.4.6. *Дъмпингови маржове*

(501) За включените в извадката производители износители Комисията сравни среднопретеглената нормална стойност за всеки вид на сходния продукт със среднопретеглената експортна цена на съответния вид на разглеждания продукт в съответствие с член 2, параграфи 11 и 12 от основния регламент.

(502) По време на контролното посещение групата CSC предостави опростена версия на отчета за приходите и разходите на един от своите несвързани търговци в трети държави, участващи в експортни продажби за Съюза, така че тези разходи да могат да се използват за определяне на цената CIF на границата на Съюза без платено мито, използвана като знаменател за изразяване на дъмпинговия марж като мито.

(503) Разходите и печалбите, отчетени в тези отчети за приходите и разходите, обаче не обхващат всички търговци, въпреки че включват дейностите на този търговец, свързани с други стопански дейности и други продукти, различни от разглеждания продукт. Освен това видът на разходите, включени в ПОАР за този несвързан търговец, не бе достатъчно конкретен, за да се избегне двойното отчитане, например на транспортни или други разходи. Накрая, нито един от тези документи не дава яснота по въпроса дали крайната стойност на стоките на равнище CIF границата на Съюза включва както направените разходи, така и предполагаемите печалби, реализирани от тези посредници.

(504) Поради това Комисията отхвърли твърдението.

(505) Въз основа на това окончателните среднопретеглени дъмпингови маржове, изразени като процент от цената CIF на границата на Съюза, без платено мито, са, както следва:

Дружество	Окончателен дъмпингов марж (%)
— AK Steel Corporation – — Chung Hung Steel Corporation	33,3

(506) За оказалия съдействие производител износител, невключен в извадката, Комисията обикновено изчислява среднопретегления дъмпингов марж в съответствие с член 9, параграф 6 от основния регламент. В този случай обаче Комисията включи в извадката само една група производители износители от Тайван. Поради това този марж съответства на маржа на включената в извадката група производители износители.

(507) Въз основа на това окончателният демпингов марж за оказалите съдействие производители износители, невключени в извадката, е 33,3 %.

(508) По отношение на всички други производители износители в Тайван Комисията определи демпинговия марж въз основа на наличните факти в съответствие с член 18 от основния регламент. За тази цел Комисията определи степента на съдействие на производителите износители. Степента на съдействие представлява обемът на износа на оказалите съдействие производители износители за Съюза, изразен като процент от общия внос от Тайван за Съюза през РП, установен въз основа на данни от Евростат.

(509) Степента на съдействие в този случай е ниска, тъй като вносът на оказалите съдействие производители износители е представлявал около [60-70 %] от общия износ за Съюза през РП. Въз основа на това Комисията реши да определи остатъчния демпингов марж на равнището на най-високите маржове, установени за видовете на продукта, представляващи повече от 5 % от износа за Съюза от групата CSC.

(510) Окончателните демпингови маржове, изразени като процент от цената CIF на границата на Съюза, без платено мито, са, както следва:

Дружество	Окончателен демпингов марж (%)
— AK Steel Corporation – — Chung Hung Steel Corporation	33,3
Други оказали съдействие дружества	33,3
Целият друг внос с произход от Тайван	59,6

3.5. **Турция**

3.5.1. *Специфична пазарна ситуация: ефект на изтласкване*

3.5.1.1. Анализ

(511) За да установи наличието на СПС на пазара на Турция поради ефекта на изтласкване вследствие на китайския внос на СВПП, Комисията извърши следния анализ: първо, тя анализира степента на навлизане на китайския внос на вътрешния пазар на Турция по отношение на обема; второ, Комисията разгледа въздействието на този внос върху цените на вътрешния пазар на Турция.

(512) Комисията разгледа показатели за цялата държава и показатели за отделните дружества въз основа на данните, предоставени съответно от ПТ и включените в извадката производители износители. И двата набора от данни бяха проверени на място, както е посочено в съображение 104.

3.5.1.2. Потребление

(513) Комисията определи собственото потребление въз основа на отчетеното от ПТ собствено потребление за всеки турски производител на СВПП. Не бяха докладвани продажби за собствено потребление. Потреблението на свободния пазар беше установено като сбор от продажбите на вътрешния пазар на свободния пазар и вноса. Сумата от собственото потребление и потреблението на свободния пазар представлява общото потребление на СВПП в Турция.

(514) Потреблението на СВПП в Турция се е променяло, както следва:

Таблица 16

Потребление (в тонове) ([119])

	2022 г.	2023 г.	2024 г.	Разследван период
Собствено потребление	[2 795 000—3 453 000]	[2 414 000—2 982 000]	[2 799 000—3 458 000]	[3 020 000—3 730 000]
Индекс (2022=100)	*100*	*86*	*100*	*108*
Потребление на свободния пазар	[2 467 000—3 048 000]	[2 601 000—3 213 000]	[2 332 000—2 881 000]	[2 365 000—2 921 000]
Индекс (2022=100)	*100*	*105*	*95*	*96*
Общо потребление	6 191 841	5 900 957	6 037 586	6 335 628
Индекс (2022=100)	*100*	*95*	*98*	*102*

Източник: Изчислено въз основа на отговори на ПТ на въпросника и на писмото с искане за допълнителна информация.

(515) Студеновалцованите плоски продукти от стомана могат да бъдат допълнително преработени в поцинкована стомана или (предварително боядисана) стомана с органично покритие. През разглеждания период потреблението на СВПП за производство на продукти надолу по веригата е намаляло между 2022 г. и 2023 г. През 2024 г. то се е върнало на равнището от 2022 г. и е продължило да нараства през разследвания период. През разследвания период потреблението за собствени нужди на СВПП в Турция е било с 8 % по-високо, отколкото през 2022 г.

(516) Потреблението на свободния пазар се е увеличило с 5 % през 2023 г. След това обаче през 2024 г. то е спаднало и е останало на сходно равнище през разследвания период. Като цяло потреблението на свободния пазар е намаляло с 4 % между 2022 г. и разследвания период.

(517) Общото потребление временно е намаляло през 2023 г. (-5 %), след което се е колебало близо до равнищата от 2022 г. през 2024 г. и през разследвания период.

3.5.1.3. Развитие на обема и цените на вноса от КНР и други трети държави

(518) Комисията определи обема на вноса въз основа на търговските статистически данни, предоставени от ПТ. Пазарните дялове бяха определени чрез сравняване на обемите на вноса с потреблението на свободния пазар в Турция.

(519) Вносът на СВПП в Турция се е променял, както следва:

Таблица 17

Обем на вноса и пазарен дял ([120])

	2022 г.	2023 г.	2024 г.	Разследван период
Корея				
Обем на вноса (в тонове)	161 306	375 954	271 828	329 904
Индекс (2022=100)	*100*	*233*	*169*	*205*

([119]) От съображения за поверителност данните бяха разгласени в диапазони от стойности.
([120]) От съображения за поверителност пазарният дял беше разгласен в диапазони от стойности.

	2022 г.	2023 г.	2024 г.	Разследван период
Пазарен дял (%)	[5,3—6,5]	[11,7—14,5]	[9,4—11,7]	[11,3—13,9]
Индекс (2022=100)	*100*	*221*	*178*	*213*
Европейски съюз				
Обем на вноса (в тонове)	148 683	274 473	282 910	250 710
Индекс (2022=100)	*100*	*185*	*190*	*169*
Пазарен дял (%)	[4,9—6,0]	[8,5—10,6]	[9,8—12,1]	[8,6—10,6]
Индекс (2022=100)	*100*	*175*	*201*	*176*
Русия				
Обем на вноса (в тонове)	323 019	205 107	153 141	230 198
Индекс (2022=100)	*100*	*63*	*47*	*71*
Пазарен дял (%)	[10,6—13,1]	[6,4—7,9]	[5,3—6,6]	[7,9—9,7]
Индекс (2022=100)	*100*	*60*	*50*	*74*
КНР				
Обем на вноса (в тонове)	247 884	272 577	166 683	210 997
Индекс (2022=100)	*100*	*110*	*67*	*85*
Пазарен дял (%)	[8,1—10]	[8,5—10,5]	[5,8—7,1]	[7,2—8,9]
Индекс (2022=100)	*100*	*104*	*71*	*89*
Обединено кралство				
Обем на вноса (в тонове)	14 667	29 200	16 515	9 581
Индекс (2022=100)	*100*	*199*	*113*	*65*
Пазарен дял (%)	[0,5—0,6]	[0,9—1,1]	[0,6—0,7]	[0,3—0,4]
Индекс (2022=100)	*100*	*189*	*119*	*68*
Останалата част от света				
Обем на вноса (в тонове)	82 978	81 601	27 834	22 370
Индекс (2022=100)	*100*	*98*	*34*	*27*
Пазарен дял (%)	[2,7—3,4]	[2,5—3,1]	[1—1,2]	[0,8—0,9]
Индекс (2022=100)	*100*	*93*	*35*	*28*
Общ внос				
Обем на вноса (в тонове)	978 538	1 238 912	918 911	1 053 760
Индекс (2022=100)	*100*	*127*	*94*	*108*
Пазарен дял (%)	[32,1—39,7]	[38,6—47,6]	[31,9—39,4]	[36,1—44,6]
Индекс (2022=100)	*100*	*120*	*99*	*112*

Източник: Отговори на ПТ на въпросника и на писмото с искане за допълнителна информация.

(520) Общият внос се е увеличил през разглеждания период (+ 8 %), което включва значително увеличение през 2023 г. (+ 27 %). Пазарният му дял се е увеличил с 12 % или [4—4,9] процентни пункта. Внесените СВПП са с произход главно от Корея, Съюза, Русия и КНР.

(521) Вносът от КНР е варирал през разглеждания период. През 2023 г. той се е увеличил с 10 % в сравнение с 2022 г. През 2024 г. е спаднал до по-малко от 70 % от обема за 2022 г. През разследвания период вносът частично се е възстановил и е достигнал 85 % от обема за 2022 г. Пазарният дял на китайските СВПП в Турция е варирал съответно. Той леко се е увеличил с 4 % или [0,4—0,5] процентни пункта през първите две години от разглеждания период, след което е спаднал с [2,7—3,2] процентни пункта през 2024 г. През разследвания период той е достигнал [7,2—8,9] %.

(522) Вносът от Корея се е удвоил през разглеждания период. Нарастването е било особено ясно изразено между 2022 г. и 2023 г., когато обемът на вноса се е увеличил със 133 %. През 2024 г. вносът е останал значително над равнището от 2022 г. (+69 %) и е нараснал допълнително през разследвания период, достигайки 205 % през 2022 г.

(523) Като се има предвид свиващият се вътрешен пазар, пазарният дял на корейския внос е нараснал дори повече от обема си. През разглеждания период той се е увеличил от [5,3-6,5] % през 2022 г. на [11,3-13,9] % през разследвания период, което представлява ръст от 113 %.

(524) Вносът от Съюза се е увеличил с 90 % между 2022 г. и 2024 г. През разследвания период той е спаднал, но е останал с 69 % по-висок, отколкото през 2022 г. Пазарният дял на вноса от Съюза се е увеличил със 76 % от [4,9-6,0] % през 2022 г. на [8,6-10,6] % през разследвания период.

(525) Вносът от Русия е намалял с почти 30 % през разглеждания период. Пазарният му дял е спаднал от [10,6-13,1] % през 2022 г. на [7,9-9,7] % през разследвания период.

(526) Въпреки че Обединеното кралство е било петият най-важен източник на вносни СВПП в Турция, то е изостанало значително от четирите най-големи държави на произход с намаляващи обеми на вноса (-35 %) и незначителни пазарни дялове (между 0,3 % и 1,1 % през разглеждания период, докато най-ниският пазарен дял е бил наблюдаван през разследвания период).

3.5.1.4. Обем на продажбите на вътрешния пазар, пазарен дял, цени на вътрешния пазар и цени на вноса

(527) Комисията определи обема на продажбите на вътрешния пазар въз основа на данните, събрани от ПТ от турските производители на СВПП. Пазарният дял на продажбите на вътрешния пазар беше определен чрез сравняване на обема на продажбите на вътрешния пазар с потреблението на свободния пазар в Турция.

(528) Обемът на продажбите на вътрешния пазар, пазарният дял и продажните цени на вътрешния пазар са се променяли, както следва:

Таблица 18

Обем на продажбите и пазарен дял

	2022 г.	2023 г.	2024 г.	РП
Обем на продажбите на вътрешния пазар (в тонове)	1 924 449	1 821 160	1 825 216	1 728 873
Индекс (2022=100)	*100*	*95*	*95*	*90*
Пазарен дял (%)	66,3 %	59,5 %	66,5 %	62,1 %
Индекс (2022=100)	*100*	*90*	*100*	*94*
Продажна цена на вътрешния пазар (TRY/тон)	16 708	20 199	25 968	26 718
Индекс (2022=100)	*100*	*121*	*155*	*160*
Продажна цена на вътрешния пазар в цени минал период (2022 г.) (TRY/тон)	16 708	15 674	15 119	14 502
Индекс (2022=100)	*100*	*94*	*90*	*87*

Източник: Отговори на въпросника и отговори на писмото с искане за допълнителна информация от ПТ.

(529) Продажбите на вътрешния пазар са отбелязали постоянен спад през разглеждания период. През разследвания период обемът на продажбите на турските производители на СВПП на техния вътрешен пазар е намалял с 10 % в сравнение с 2022 г.

(530) Пазарният дял на продажбите на вътрешния пазар съответно е намалял. Между 2022 г. и разследвания период турските производители на СВПП са загубили 6 % от вътрешния си пазар. През 2023 г. обемът на вноса се е увеличил значително, което е довело до съществено намаляване на дела на вътрешните продажби на турския пазар на СВПП (-10 %).

(531) Номиналната продажна цена на вътрешния пазар се е увеличила значително (+60 %). Когато е коригирана с оглед на ефекта от инфлацията, тя непрекъснато е намалявала през целия разглеждан период. През разследвания период тя е била с 13 % по-ниска, отколкото през 2022 г.

(532) Комисията също така сравни цените на вътрешния пазар с цените на вноса през разглеждания период. За целите на това сравнение Комисията използва номиналните цени в TRY за тон СВПП.

Таблица 19

Продажни цени на вътрешния пазар и цени на вноса (TRY/тон)

	2022 г.	2023 г.	2024 г.	РП
Продажна цена на вътрешния пазар	16 708	20 199	25 968	26 718
Вносни цени	17 428	19 752	27 373	26 978
Съотношение внос спрямо цена на вътрешния пазар	*1,04*	*0,98*	*1,05*	*1,01*
Корея	17 188	18 085	25 063	25 559
Съотношение внос спрямо цена на вътрешния пазар	*1,03*	*0,90*	*0,97*	*0,96*
Европейски съюз	19 407	26 286	32 957	34 121
Съотношение внос спрямо цена на вътрешния пазар	*1,16*	*1,30*	*1,27*	*1,28*
Руска федерация	16 215	17 789	22 994	22 450
Съотношение внос спрямо цена на вътрешния пазар	*0,97*	*0,88*	*0,89*	*0,84*
КНР	18 927	18 053	26 127	25 646
Съотношение внос спрямо цена на вътрешния пазар	*1,13*	*0,89*	*1,01*	*0,96*
Обединено кралство	13 282	16 300	20 766	21 606
Съотношение внос спрямо цена на вътрешния пазар	*0,79*	*0,81*	*0,80*	*0,81*

Източник: Отговори на въпросника и отговори на писмото с искане за допълнителна информация от ПТ.

(533) Средните цени на вноса са останали над равнището на цените на вътрешния пазар през целия разглеждан период, с изключение на 2023 г. Средната стойност обаче е била силно повлияна от вноса от Съюза, като е била с до 30 % по-висока от цените на вътрешния пазар (през 2023 г.). През разследвания период цените на СВПП, внасяни от Съюза, са надвишили цените на вътрешния пазар с 28 %.

(534) Средната цена на вноса от КНР е била с 13 % по-висока от цените на вътрешния пазар през 2022 г., след което е спаднала до равнище от 89 % от цените на вътрешния пазар през 2023 г. През следващия период (2024 г., разследван период) те са останали приблизително на същото равнище на цените на вътрешния пазар.

3.5.1.5. Заключение

(535) Въпреки че продажбите на вътрешния пазар на турските производители на СВПП са намалели с по-бързи темпове от потреблението на свободния пазар, те са запазили доминиращ пазарен дял на турския пазар на СВПП. Общото увеличение на вноса се дължи главно на вноса от Корея и Съюза. Вносът от КНР е намалял и е загубил пазарен дял през разглеждания период. Освен това КНР се нарежда едва на четвърто място по отношение на произхода на внасяните СВПП след Корея, Съюза и Русия.

(536) Що се отнася до цените, цените на китайския внос са били на равнища, сходни с тези на цените на вътрешния пазар, докато цените на вноса от други държави доставчици, а именно Съюза, са били значително по-високи.

(537) Като се вземат предвид обемите, цените и пазарните дялове на продажбите на вътрешния пазар на турските производители на СВПП и обемите и цените на вноса от Китай, Южна Корея и Съюза, Комисията установи, че навлизането на СВПП на пазара с произход от Китай е било доста скромно и не е могло да окаже значително въздействие върху цените на турския пазар на СВПП. Поради това Комисията стигна до заключението, че китайският внос не е създал СПС на турския пазар.

3.5.2. *Прилагане на разпоредбите на член 18, параграф 1 от основния регламент*

3.5.2.1. TatMetal Çelik Sanayi ve Ticaret A.Ş (Tatmetal)

(538) В известието за започване и в писмото, придружаващо въпросника, изпратено на Tatmetal на 18 септември 2025 г., Комисията уведоми, че ако се установи, че заинтересована страна е предоставила невярна или подвеждаща информация, тази информация може да не бъде взета предвид и да се използват наличните факти.

(539) На 16 април 2026 г. Комисията уведоми Tatmetal за намерението си да приложи член 18 от основния регламент поради редица проблеми, възникнали по време на контролното посещение.

(540) Първо, по отношение на изцяло твърдата стомана Tatmetal съзнателно е избрало да промени структурата на контролния номер на продукта и е уведомило Комисията едва по време на проверката на място. Тази нередност е засегнала както вътрешните, така и експортните продажби.

(541) Второ, през разследвания период Комисията установи продажби на продукта, предмет на разследването, за зоните за свободна търговия в Турция на клиенти, които са преработвали студеновалцовани плоски продукти от стомана в продукти надолу по веригата с различни характеристики и употреба, например кухненски съдове и прибори. Тези продажби бяха класифицирани като други продажби и не бяха отчетени като продажби на вътрешния пазар, нито като продажби в ЕС.

(542) Трето, Tatmetal докладва два отделни набора от валутни курсове: обменните курсове за продажбите на вътрешния пазар бяха извлечени от счетоводната система на дружеството, докато обменните курсове, приложими за продажбите в ЕС, бяха отчетени от митническата фактура. Комисията установи няколко случая на несъответстващи обменни курсове на една и съща дата, докладвани от счетоводната система на дружеството. Освен това Комисията отбеляза, че митническите обменни курсове, използвани при продажбите за Съюза на несвързани клиенти за същите дати, са били по-ниски от обменните курсове, докладвани от счетоводната система на дружеството.

(543) Четвърто, по отношение на отчетените от Tatmetal продажби в ЕС, Комисията установи редица сделки, които всъщност са били изнесени за Северна Македония, а не за Съюза. Тези сделки са регистрирани в пристанището на Солун, но крайното местоназначение се намира в Северна Македония, което се потвърждава от изходните данни на дружеството и събраните включени в извадката сделки.

(544) Пето, транспортните разходи, отчетени в таблицата за продажбите в ЕС, не са пълни. За няколко сделки CIF и CFR не са били отчетени съответните фактури за товарен морски превоз или разходи по обслужване.

(545) В коментарите си по отношение на точка първа относно структурата на контролния номер на продукта (КНП) Tatmetal изтъкна, че целите твърди продукти нямат качество на повърхността и не са описани от съответния европейски стандарт (EN 10130) по същия начин като темперираните студеновалцовани продукти и че определянето на качество на повърхността, както е определено в КНП, би довело до предоставяне на подвеждаща информация.

(546) Комисията счете, че аспектът на неизложената повърхност е най-подходящ за цели твърди продукти, тъй като целите твърди продукти не са предназначени за излагане и не са завършени по смисъла на EN 10130. Комисията прекласифицира засегнатия КНП в списъка на продажбите на вътрешния пазар и в списъка на продажбите на ЕС.

(547) По отношение на точка две относно продажбите, извършени в зоните за свободна търговия в Турция, Tatmetal заяви, че продажбите в зоните за свободна търговия не са продажби на вътрешния пазар съгласно счетоводните правила на Tatmetal и не могат да бъдат определени като специфични за ЕС експортни продажби съгласно турското законодателство. Tatmetal заяви, че съгласно турското законодателство продажбите в зони за свободна търговия се определят като експортни продажби, а не като продажби на вътрешния пазар, тъй като съгласно турското законодателство в областта на износа и ДДС ([121]) пратките от Турция за свободна зона попадат в обхвата на режима на износ. Освен това Tatmetal цитира Закон № 3218 за свободните зони, приет на 6 юни 1985 г. ([122]), съгласно който свободните зони, въпреки че са част от турската митническа територия, се третират като зони извън тази територия за целите на вносните мита и мерките на търговската политика, а стоките, поставени в свободна зона, обикновено се ползват от съоръженията, свързани с износа. Освен това Tatmetal представи подкрепящи документи относно разходите за навло за сделките, продадени в свободните зони, в случай че Комисията реши да третира продажбите като продажби на вътрешния пазар или на ЕС.

(548) Комисията отбеляза обяснението на Tatmetal, че макар свободните зони да са част от турската митническа територия, те се третират като зони извън тази територия за целите на вносните мита и мерките на търговската политика. В настоящия случай Комисията отбеляза, че продуктът, предмет на разследването, е бил продаван на клиенти в свободните зони, които са част от турската митническа територия. Tatmetal заяви, че не разполага с информация за това какво се е случило със стоките след приключването на продажбите. От уебсайтовете на съответните клиенти Комисията отбеляза, че техните стопански дейности са в отрасли надолу по веригата, като например кухненски съдове и прибори и стоманени стелажи. Поради това преди последващия износ е било необходимо значително преобразуване на продукта, предмет на разследването, в свободните зони на турската митническа територия. Поради това Комисията третира тези продажби като продажби на вътрешния пазар.

(549) Освен това Комисията отбеляза, че допълнителните подкрепящи документи относно транспортните разходи за сделките по продажби в свободните зони в Турция, се състоят от работен лист за разходите за превоз на вътрешния пазар с единичните разходи за товарен превоз за всяка зона в Турция. Комисията отбеляза, че Tatmetal не е предоставило никакви действителни счетоводни данни в подкрепа на разпределянето на разходите за навло към продажбите за зоните за свободна търговия. Аргументът беше отхвърлен.

(550) По отношение на точка 3 относно обменните курсове Tatmetal заяви, че за експортните продажби е отчело обменния курс въз основа на крайната митническа дата (intac), докато за продажбите на вътрешния пазар Tatmetal е приложило дневния обменен курс на Турската централна банка (TCB). Tatmetal обясни, че процентът на покупките на TCB е приложен за списъците на продажбите в ЕС, а процентът на продажбите на TCB — за списъците на продажбите на вътрешния пазар.

(551) Комисията отбеляза, че Tatmetal съзнателно е избрало да преобразува нетната стойност на фактурата в TRY с обменен курс въз основа на крайната митническа дата (intac). Остава неясно защо е по-подходящо да се използва обменният курс към датата intac вместо обменния курс към датата на фактурата, с изключение на твърдението на дружеството, че този подход е приведен в съответствие със счетоводната документация. Комисията отбеляза, че в повечето случаи обменният курс intac, посочен в списъка на продажбите на ЕС, е бил по-висок от покупките или продажбите на обменния курс, приложим на същата дата на фактуриране, посочена в списъка на продажбите на ЕС. Това доведе до увеличаване на стойността на фактурата в счетоводната валута в сравнение с чуждестранната валута на турската централна банка, прилагана за продажбите в чуждестранна валута на вътрешния пазар. Дружеството само обясни на Комисията, че не е използвало обменния курс към датата на фактурата при продажбите за Съюза за несвързани клиенти по време на проверката на място. Това късно оповестяване на информация попречи на Комисията да анализира правилно представените данни, което значително възпрепятства разследването.

([121]) Регламент относно износа (İhracat Yönetmeliği), Държавен вестник № 26190, 6 юни 2006 г.
([122]) Държавен вестник № 18785, 15 юни 1985 г.

(552) Освен това Комисията отбеляза, че обменният курс, посочен в списъка на продажбите в ЕС, приложим към датата на поръчката за покупка, в някои случаи е различен от обменния курс, посочен в списъка на продажбите на вътрешния пазар, приложим към датата на поръчката за покупка. В тази ситуация Комисията счете, че последователното използване на средните месечни обменни курсове е целесъобразно за коригиране на несъответствията и неправилно докладваните обменни курсове. Поради това Комисията приложи наличните факти по отношение на докладваните обменни курсове. Въз основа на това аргументите на Tatmetal бяха отхвърлени.

(553) Що се отнася до четвърта точка относно продажбите за Северна Македония, Tatmetal обясни, че списъците на продажбите може да са неточни или подвеждащи за целите на разпределянето на местоназначението, тъй като биха могли да отразяват информация за адреса на клиента, данни, свързани с фактурата, автоматично задавани адреси в системата ERP или неточна предварителна информация за пратката. Поради тази причина Tatmetal е докладвало информацията за държавата въз основа на официалния митнически списък. Tatmetal представи документи, за да докаже, че крайното местоназначение на продукта, предмет на разследването, за сделките, картографирани от Комисията, е било изпратено до Гърция, а не до Северна Македония.

(554) Комисията отбеляза, че Tatmetal е решило да разчита на информацията от митническата декларация за износ. В представените допълнителни документи Tatmetal се позовава на срока за доставка (CIF/CFR Солун) и пристанището на разтоварване от митническата декларация за износ (Солун, Гърция). За сделките, включени в извадката на Комисията, и в четирите случая крайното местоназначение в потвърждението на поръчката за продажба е Северна Македония и/или адресът на купувачите се намира в Северна Македония, и/или адресът на купувачите във фактурата се намира в Северна Македония, а крайното местоназначение във вписванията на поръчки за продажба в системата ERP и в четирите случая се намира в Северна Македония. Освен това Tatmetal не подкрепи твърдението си, например като представи митническата декларация за внос, известията за доставка или пълния коносамент/опаковъчен лист с крайното местоназначение. Тъй като Комисията не беше в състояние да потвърди дали тези сделки са приключили в Съюза, тя ги изключи от списъка на продажбите на ЕС. Аргументът беше отхвърлен. При допълнителни проверки Комисията установи допълнителна сделка за продажба на Швейцария. Тази сделка беше заличена от списъка на продажбите на ЕС.

(555) По отношение на точка 5 относно транспортните разходи в списъка на продажбите на ЕС Tatmetal заяви, че някои разходи, свързани с износа, не могат да бъдат пряко идентифицирани във формулярите на митническата декларация. Вместо това тези разходи бяха отчетени в разходите за продажба, общите и административните разходи при експортните продажби, в категорията „други“ или в „такси за централата“. В отговор на писмото по член 18 Tatmetal извърши ръчна проверка на засегнатите продажби, за да докладва за липсващи разходи за товарен морски превоз, и докладва допълнителните разходи за морско навло и обработка.

(556) Комисията прегледа представените изчисления и работни досиета за липсващите разходи за обработка, свързани с износа, и за морско навло и прие изчислението.

(557) На 15 юли 2026 г. Комисията уведоми Tatmetal, че е установила допълнителни проблеми, въз основа на които възнамерява да приложи разпоредбите на член 18 от основния регламент („второ писмо по член 18“).

(558) Комисията посочи, че дружеството не е предоставило никакви доказателства в подкрепа на разпределянето на разходите за товарен превоз към сделките за продажби на вътрешния пазар. По време на проверката на място дружеството заяви, че няма връзка между разходите за товарен превоз, направени на вътрешния пазар, и отделните сделки. Дружеството обясни как е използвало вътрешни данни, за да отчете разходите за товарен превоз за сделки за продажби на вътрешния пазар. В това отношение дружеството не предостави достъп до данните, използвани за установяване на отчетените за всяка сделка стойности на разходите за товарен превоз, и предостави само документа за изчисления за сделките за продажби на вътрешния пазар, който съдържаше отчетените корекции, включително разходите за товарен превоз, в последния ден от проверката на място. Освен това съответните служители не бяха на разположение за допълнителни разяснения по време на проверката на място. И накрая, не бяха представени документални доказателства, например фактури, получени от транспортни дружества, въпреки че такива бяха изрично поискани.

(559) В коментарите си Tatmetal първо заяви, че в доклада от проверката няма данни, че Tatmetal не е предоставило необходимата информация или че предоставената информация не е могла да бъде проверена.

(560) Второ, дружеството твърди, че противно на твърдението на Комисията, служителите, отговарящи за логистиката, са били на разположение по телефона и са имали възможност да присъстват лично при искане от страна на Комисията.

(561) Трето, дружеството заяви, че няма повече конкретни доказателства освен вътрешните данни, отразени в документа за изчисления за отчетените сделки за продажби на вътрешния пазар, които биха могли да потвърдят отчетените разходи за товарен превоз за сделките за продажби на вътрешния пазар.

(562) Четвърто, по отношение на очакването на Комисията, че дружеството е трябвало да предостави допълнителни потвърждаващи доказателства без искане и по своя собствена инициатива, Tatmetal заяви, че е необосновано и в нарушение на задълженията на Комисията съгласно член 6.1 от Споразумението на СТО за прилагането на член VI от Общото споразумение за митата и търговията от 1994 г. („Антидъмпинговото споразумение на СТО“).

(563) Пето, дружеството заяви, че на Комисията е било предоставено главното досие за сделките за продажби на вътрешния пазар в първия ден от проверката на място, а не в последния ден, както твърди Комисията. Друг документ за изчисления беше представен в последния ден от проверката на място, тъй като тогава беше поискан от Комисията.

(564) И накрая, дружеството заяви, че данните за единичните разходи за товарен превоз, включени в документа за изчисления, предоставен в последния ден от проверката заедно с транспортните документи, следва да се считат за разумен метод за предоставяне на достатъчно доказателства в подкрепа на докладваните разходи за вътрешни товарни превози.

(565) Независимо от горепосоченото, в коментарите си по писмото по член 18 Tatmetal представи вътрешния отчет за разходите за товарен превоз и фактурите, издадени за предоставените транспортни услуги.

(566) Комисията припомни, че докладът от проверката съдържа описание на процеса на проверка. Тя не предоставя никаква преценка относно степента на съдействие от страна на провереното дружество. В доклада от проверката правилно са отразени обясненията, предоставени от дружеството по отношение на разходите за товарен превоз, свързани със сделките за продажби на вътрешния пазар, без да се правят заключения дали предоставените доказателства са достатъчни. Поради това фактът, че в доклада от проверката не са установени недостатъците в представените подкрепящи доказателства, не може да се разбира като приемане на данните от страна на Комисията. Вследствие на това Комисията отхвърли твърдението, описано в съображение 559.

(567) По отношение на навременността на предоставените данни, използвани за изготвянето на отговора на въпросника относно сделките за продажби на вътрешния пазар и свързаните с тях разходи, както и относно наличието на съответния персонал, трябва да се отбележи, че непредоставянето като цяло от страна на дружеството на обяснения и обосновка на информацията, предоставена в други части на отговора на въпросника, доведе до забавяне на процеса на проверка. Съответно на Комисията беше разрешено да провери сделките за продажби на вътрешния пазар и за експортни продажби едва в последния ден от проверката на място. Поради това Комисията беше принудена да приоритизира, без да бъде в състояние да провери предоставената информация с такава степен на подробност, каквато обикновено би била необходима. Поради това евентуалната наличност на логистичен персонал, който да се присъедини лично към проверката, е без значение, тъй като Комисията е била информирана за метода, използван за докладване на разходите за вътрешни товарни превози, едва в последния ден от проверката на място. Твърдението на дружеството, че на първия ден от проверката е било предоставено главното досие за продажбите на вътрешния пазар, е невярно. Дружеството действително представи няколко така наречени главни досиета. По отношение на продажбите, то предостави доклад за продажбите, който не съдържа никаква информация за транспортните разходи, т.е. той не е от значение за разглеждания въпрос. Съответно доводите, представени в съображения 560 и 563, бяха отхвърлени.

(568) Що се отнася до твърдението на дружеството, че транспортните документи (документи, доказващи, че стоките са предадени на превозвача за превоз) и неподкрепените единични разходи за товарен превоз са подходящ метод за потвърждаване на отчетените разходи за товарен превоз за сделки на вътрешния пазар, по-специално тъй като се твърди, че дружеството не е разполагало с по-конкретни доказателства, Комисията отбеляза, че самото дружество е представило транспортни фактури в отговор на второто писмо по член 18. Това ясно показва, че дружеството е разполагало с доказателства, които биха могли да потвърдят разходите за превоз на вътрешния пазар. Вследствие на това твърденията на дружеството, описани в съображения 561 и 564, бяха отхвърлени.

(569) По отношение на документацията, представена в отговор на второто писмо по член 18, Комисията я отхвърли, тъй като на този етап от процедурата нейната достоверност не можа да бъде проверена.

(570) И накрая, Комисията изрази несъгласие, че е нарушила член 6.1 от Антидъмпинговото споразумение на СТО, като е очаквала от дружеството да представи доказателства в подкрепа на докладваните разходи за товарен превоз по собствена инициатива. Комисията поиска документи за извадка от сделки за продажби на вътрешния пазар в подкрепа на докладваните данни, като например вид на продукта, клиент, местоназначение, отношения с клиента, количество на продажбите, продажна цена, разходи, направени по сделката за продажба. Комисията изрично поиска документи в подкрепа на докладваните разходи за товарен превоз. Дружеството обаче не предостави такива документи, въпреки че очевидно е притежавало фактури за транспорт, както е обяснено в съображения 565 и 568. Вследствие на това Комисията отхвърли твърдението, описано в съображение 562.

3.5.2.2. Borçelik Çelik Sanayi Ticaret A.Ş., Бурса („Borcelik“)

(571) Съгласно точка 10 от известието за започване Комисията напомни на заинтересованите страни, че е отказала достъп до необходимата информация, не я е предоставила в срок или значително е възпрепятствала разследването, като констатациите може да се основават на наличните факти в съответствие с член 18 от основния регламент. Освен това Комисията повтори последиците от липсата на съдействие в писмото относно включването в извадката, изпратено до включените в извадката производители износители на 18 септември 2025 г.

(572) На 17 юни 2026 г. Комисията уведоми Borcelik, че по време на разследването са възникнали редица проблеми, които биха могли да доведат до прилагането на член 18 от основния регламент.

(573) Първо, Комисията четири пъти поиска от дружеството да представи оборотна ведомост — във въпросника, в първото и второто писмо с искане за допълнителна информация и в началото на проверката на място, когато стана ясно, че във версията, изготвена от дружеството, липсват определени данни. Оборотната ведомост, предоставена от дружеството след четвъртото искане, е във формат, който изисква допълнителна обработка. Непредставянето от страна на дружеството на поисканата оборотна ведомост в подходящ формат забави разследването.

(574) Второ, дружеството не предостави цялата информация, изисквана в таблица Ж — Печалби и загуби. По-специално дружеството реши да представи разбивка на положителните и отрицателните курсови разлики в действителни и преизчислени стойности едва по време на проверката на място. Като се има предвид големият брой сметки, по които са отчетени положителни и отрицателни курсови разлики, Комисията не можа да провери по задоволителен начин предоставената информация.

(575) Трето, въпреки че е било изрично поискано да предостави, много преди проверката на място, всички корекции на незначителни грешки, които дружеството е забелязало по време на подготовката за проверката, дружеството е представило такива корекции едва на първия ден от проверката. Освен това някои от корекциите, извършени в данните за продажбите на вътрешния пазар, не могат да се считат за незначителни. В резултат на тези корекции разходите за товарен превоз, свързани с отделни сделки за продажби на вътрешния пазар, са се увеличили с 250 %.

(576) Четвърто, разходите за товарен превоз, свързани със сделките за продажби на вътрешния пазар, бяха подкрепени от доказателства, представени от дружеството (доклади за разходите за доставки и транспорт, извлечени от документацията на дружеството), само за незначителен дял от продажбите на вътрешния пазар, представляващи по-малко от 3 % от съответните сделки.

(577) Пето, едва по време на проверката на място дружеството уведоми Комисията, че не е докладвало разходи за навло, направени за транспорт на продукта, предмет на разследването, между завода и външен склад. Подкрепящите доказателства, посочени в съображение 576, също не съдържаха необходимата информация.

(578) Дружеството поиска изслушване от службите на Комисията и представи коментари относно намерението на Комисията да приложи член 18 от основния регламент по отношение на въпросите, описани в съображения 573—577.

(579) По време на изслушването и в коментарите си Borcelik оспори намерението на Комисията да приложи наличните факти съгласно член 18 от основния регламент и заяви, че Borcelik не възпрепятства хода на разследването.

(580) По отношение на първата точка относно оборотната ведомост Borcelik заяви, че оборотната ведомост, обхващаща отчетите за разходите и приходите за целия разследван период, вече е била предоставена в първоначалния отговор на въпросника и следователно Комисията вече е разполагала с информацията, която е от значение за определянето на ПОАР. Borcelik добави, че оборотната ведомост за сметките за активи и пасиви е предоставена в отговор на първото писмо с искане за допълнителна информация. След второто писмо с искане за допълнителна информация беше представена пълна оборотна ведомост, обхващаща активите, пасивите, разходите и приходите, а пълната оборотна ведомост беше предоставена и по време на проверките на място.

(581) Комисията отбеляза, че в коментарите си относно писмото по член 18 Borcelik просто е посочило как е била представена оборотната ведомост. Счетоводният отчет на дружеството потвърди, че оборотната ведомост е представена на части и че Комисията е получила пълна версия едва по време на проверката на място. В това отношение трябва да се отбележи, че отговорът на второто писмо с искане за допълнителна информация трябваше да бъде представен в началото на контролното посещение. Поради това Комисията счете, че фактическите обстоятелства, представени от дружеството в коментарите му по писмото по член 18, потвърждават коментарите на Комисията. Освен това нищо в коментарите на дружеството не противоречи на заключенията на Комисията, че пълната оборотна ведомост е получена едва на много късен етап от процедурата, което е затруднило анализа на данните, предоставени от дружеството. Поради това Комисията потвърди констатациите си, че късното представяне на пълната оборотна ведомост е възпрепятствало разследването.

(582) По отношение на втората точка относно разбивката на положителните и отрицателните курсови разлики Borcelik заяви, че освен съответната таблица, съдържаща два отделни реда за реализираните и преизчислените печалби и загуби, самият въпросник не изисква изрично разбивка на тези разходи. Освен това дружеството заяви, че нито в член 2, параграф 6 от основния регламент, нито в член 2.2.2 от Антидъмпинговото споразумение на СТО, нито в съдебната практика на Съюза се прави разграничение между печалби и загуби от курсови разлики и печалби и загуби от курсови разлики при превалутиране. Според Borcelik поради това разбивка на положителните и отрицателните курсови разлики не представлява необходима информация. Освен това Borcelik заяви, че ако Комисията счита, че разбивката е необходима, тя е трябвало да я поиска в писмото с искане за допълнителна информация. И накрая, дружеството оспори заключенията на Комисията, че късното предоставяне на разбивката и свързаните с нея доказателства (счетоводни книги) са възпрепятствали разследването, тъй като Комисията е трябвало да разполага с информация за големия брой сметки, по които са осчетоводени положителни и отрицателни курсови разлики от първоначалния отговор на въпросника. Borcelik заяви, че използването на наличните факти по този въпрос е необосновано, тъй като счетоводните книги за положителните и отрицателните курсови разлики са проверими по време на контролното посещение и са събрани като доказателства за проверката.

(583) Комисията отбеляза, че Borcelik не оспорва факта, че информацията, поискана в съответната таблица от въпросника, която е неразделна част от въпросника, не е била предоставена. Фактът, че Комисията не се съсредоточава върху конкретен недостатък в изпратеното до дружеството писмо с искане за допълнителна информация, не обезсилва първоначалното искане за предоставяне на съответната информация, произтичаща от съдържанието на антидъмпинговия въпросник. Освен това фактът, че дружеството е представило преразглеждане по собствена инициатива, при което е разделило две категории положителни и отрицателни курсови разлики точно преди проверката на съответните части от отговора на въпросника, потвърди, че то е знаело, че разбивката представлява необходима информация. Освен това Комисията счете, че има право на преценка дали да провери реализираните и преизчислените положителни и отрицателни курсови разлики, за да гарантира, че тези суми са правилно отнесени към ПОАР въз основа на действителните данни, свързани с производството и продажбите на производството, предмет на разследването. И накрая, Комисията действително е била запозната с броя на сметките, по които са осчетоводени положителни и отрицателни курсови разлики. Разбивката, предоставена от дружеството по време на проверката на място, обаче беше отделена от наименованията на съответните сметки. Това означава, че всички допускания, направени въз основа на информацията, предоставена в отговора на въпросника, биха били безсмислени, ако Комисията разчиташе на наименованията на сметките в своя анализ. Поради това Комисията потвърди заключението си, че фактът, че Borcelik е разделило положителните и отрицателните курсови разлики на реализирани и преизчислени едва по време на проверката на място, е довел до забавяне на графика за проверка.

(584) По отношение на третата и четвъртата точка относно разходите, свързани с транспорта, Borcelik заяви, че указанията на Комисията относно сроковете са противоречиви, тъй като в писмото, предхождащо проверката, се предполага, че промените, представени в началото на проверката, не водят автоматично до използването на член 18 от основния регламент. Освен това Borcelik заяви, че въздействието на тези корекции не е било толкова съществено и че Комисията е разбрала погрешно информацията, съдържаща се в данните, събрани по време на проверката на място, които според дружеството съдържат само примери за изчисляване на разходите за навло за продажби на вътрешния пазар. И накрая, дружеството заяви, че други корекции на грешки, които са били докладвани по същото време, са били приети от Комисията.

(585) Комисията отбеляза, че Borcelik не оспорва факта, че преработена версия на разходите за вътрешен превоз на товари е била предоставена едва в началото на проверката. Сроковете, съобщени на дружеството, са били ясни. На първо място, Комисията е определила краен срок за коригиране на незначителни грешки, открити по време на подготовката за проверката на място. Крайният срок за тези корекции е определен за дата, предхождаща началото на проверката. Комисията също така заяви, че всички корекции, предоставени след началото на проверката, могат да доведат до прилагането на член 18 от основния регламент. Второ, Комисията действително поиска допълнителна информация относно продажбите на вътрешния пазар, които е трябвало да бъдат извършени в началото на проверката. Комисията обаче счете, че това допълнително искане не представлява нова възможност за предоставяне на допълнителни корекции. Комисията поддържа позицията си относно сериозността на предоставените корекции. Те засягат около 60 % от продажбите на вътрешния пазар, а докладваните разходи за продажби на вътрешния пазар са се увеличили с 250 %. Други корекции действително бяха приети, тъй като бяха незначителни и не промениха значително картината на предоставената информация. И накрая, Комисията счете, че в досието няма доказателства в подкрепа на твърдението, че предоставените данни за разходите за вътрешен превоз на товари са само пример. Първо, дружеството не го представи като пример по време на проверката на място. Второ, събраното извлечение от документацията на дружеството съдържаше информация за всички месеци от разследвания период и обхващаше няколко транспортни дружества. Поради това не е ясно как този набор от данни може да представлява само извадка от пълната информация за разходите за вътрешен превоз на товари. Поради това твърдението на дружеството, че разглежданият въпрос не оправдава използването на наличните факти, беше отхвърлено.

(586) Дружеството не оспори констатациите на Комисията по петата точка относно отчитането на транспортните разходи за каналите за продажба, в които са участвали външни складове.

3.5.3. *Нормална стойност*

(587) Комисията първо провери дали общият обем на продажбите на вътрешния пазар на всеки включен в извадката оказал съдействие производител износител е представителен в съответствие с член 2, параграф 2 от основния регламент. Продажбите на вътрешния пазар са представителни, ако общият обем на продажбите на вътрешния пазар на сходния продукт на независими клиенти на този пазар за всеки производител износител е представлявал най-малко 5 % от общия обем на продажбите му на разглеждания продукт за износ за Съюза през разследвания период. Въз основа на това бе установено, че общият обем на продажбите на сходния продукт на вътрешния пазар, реализирани от всеки включен в извадката производител износител, е представителен.

(588) След това за производителите износители с представителни продажби на вътрешния пазар Комисията установи кои видове на продукта, продавани на вътрешния пазар, са идентични или сравними с видовете на продукта, продавани за износ за Съюза .

(589) По-нататък Комисията провери дали за всеки включен в извадката производител износител продажбите на вътрешния пазар на всеки вид на продукта, който е идентичен или сравним с вида на продукта, продаван за износ за Съюза, са били представителни в съответствие с член 2, параграф 2 от основния регламент. Продажбите на вътрешния пазар на даден вид на продукта са представителни, ако общият обем на продажбите на този пазар на този вид на продукта за независими клиенти през разследвания период представлява поне 5 % от общия обем на продажбите за износ за Съюза на идентичния или сравним вид на продукта. Комисията установи, че за малък брой видове на продукта, изнасяни за Съюза по време на разследвания период, или изобщо не е имало продажби на вътрешния пазар, или продажбите на вътрешния пазар на този вид на продукта са били под 5 % по обем и поради това не са били представителни.

(590) Като следваща стъпка Комисията определи дела на рентабилните продажби за независими клиенти на вътрешния пазар за всеки вид на продукта през разследвания период, за да вземе решение дали да използва действителните продажби на вътрешния пазар за изчисляването на нормалната стойност в съответствие с член 2, параграф 4 от основния регламент.

(591) Нормалната стойност се основава на действителната цена на вътрешния пазар за всеки вид на продукта независимо дали продажбите са рентабилни, или не, ако:

а) обемът на продажбите на вида на продукта, продаван на нетна продажна цена, равна на изчислените производствени разходи или по-висока от тях, представлява повече от 80 % от общия обем на продажбите за този вид на продукта; както и

б) среднопретеглената продажна цена на този вид на продукта е равна на производствените разходи за единица продукция или е по-висока от тях.

(592) В този случай нормалната стойност е среднопретеглената стойност на цените при всички продажби на вътрешния пазар на този вид на продукта през РП.

(593) Нормалната стойност е действителната цена на вътрешния пазар за всеки вид на продукта само при рентабилните продажби на вътрешния пазар на съответните видове на продукта през РП, ако:

а) обемът на рентабилните продажби на съответния вид на продукта представлява 80 % или по-малко от общия обем на продажбите на този вид; или

б) среднопретеглената цена на този вид на продукта е по-ниска от производствените разходи за единица продукция.

(594) Анализът на продажбите на вътрешния пазар показа, че по-малко от 30 % от всички продажби на вътрешния пазар на Tatmetal и по-малко от 50 % от всички продажби на вътрешния пазар на Borcelik са били рентабилни и че среднопретеглената продажна цена е била по-висока от производствените разходи. В съответствие с това нормалната стойност бе изчислена като среднопретеглена стойност от цените при всички продажби на вътрешния пазар през разследвания период или среднопретеглена стойност само от рентабилните продажби.

(595) За видовете на продукта, чиито продажби като цяло са били рентабилни, нормалната стойност е изчислена или като среднопретеглена стойност на цените на всички продажби на вътрешния пазар през разследвания период, или като среднопретеглена стойност само на рентабилните продажби в зависимост от техния обем.

(596) В случай на недостатъчни продажби на даден вид от сходния продукт при обичайните търговски условия или когато даден вид на продукта не е бил продаван в представителни количества на вътрешния пазар, Комисията използва формирана нормална стойност в съответствие с член 2, параграфи 3 и 6 от основния регламент. За видовете на продукта, за които не е имало продажби на вътрешния пазар, и когато не е имало конкретна информация относно пазарните цени за тези видове на продукта, които не са продавани от включените в извадката производители износители на вътрешния пазар, Комисията формира нормалната стойност в съответствие с член 2, параграфи 3 и 6 от основния регламент.

(597) Нормалната стойност бе формирана чрез добавяне на посочените по-долу елементи към средните производствени разходи за сходния продукт на включените в извадката оказали съдействие производители износители през разследвания период:

а) среднопретеглените ПОАР на включения в извадката оказал съдействие производител износител при продажбите на вътрешния пазар на сходния продукт, при обичайни търговски условия по време на РП; както и

б) среднопретеглената печалба, реализирана от включените в извадката оказали съдействие производители износители при продажбите на вътрешния пазар на сходния продукт, при обичайни търговски условия през РП.

(598) За видовете на продукта, които не са били продавани в представителни количества на вътрешния пазар, бяха добавени средните ПОАР и печалбата от сделките, осъществени при обичайни търговски условия на вътрешния пазар за тези видове. Тъй като нямаше друг източник на продажна цена на вътрешния пазар за видовете на продукта, които изобщо не се продават на вътрешния пазар, нормалната стойност беше съставена чрез добавяне на среднопретеглената стойност на ПОАР и печалбата от всички сделки, извършени при обичайни търговски условия на вътрешния пазар, към производствените разходи за тези видове на продукта.

(599) Като взе предвид заключенията на Комисията относно частичната липса на съдействие от страна на Borcelik, Комисията използва наличните факти, за да оцени следните елементи от ПОАР:

— Разходи за навло, направени от дружеството за транспорт на продукта, предмет на разследването, между завода и външен склад;

— Обща стойност на разходите за товарен превоз, които не са могли да бъдат отнесени към отделните сделки за продажби на вътрешния пазар поради липсата на подкрепящи доказателства.

(600) Що се отнася до товарния превоз, Комисията отхвърли разпределението на разходите за товарен превоз по сделки. Вместо това Комисията включи общата отчетена стойност в ПОАР, използвана за определяне на рентабилността на продажбите на вътрешния пазар.

(601) В коментарите си относно окончателното разгласяване Borcelik коментира отразяването от страна на Комисията на разходите за товарен превоз. Тъй като тези коментари се отнасят и до сравнението между нормалната стойност и експортната цена, те бяха разгледани в раздел 3.5.5.

(602) В коментарите си относно окончателното разгласяване Borcelik заяви, че Комисията следва да преразгледа разпределението на разходите за лихви за ориентирани към осъществяване на износ заеми както за продажбите на вътрешния пазар, така и за експортните продажби. Според Borcelik отхвърлянето от страна на Комисията на разграничението между ориентираните към осъществяване на износ заеми и другите заеми въз основа на използването на заемите и липсата на механизъм за свързването им с износа, следва да бъде отменено. Borcelik заяви, че тъй като самото наличие на ангажимент за износ е достатъчно, за да може Комисията да разглежда ориентираните към осъществяване на износ заеми като експортни субсидии при разследванията за субсидиране ([123]), Комисията следва да приложи същия принцип в този случай, за да определи дали разходите за лихви, направени за такива заеми, следва да бъдат отнесени само към експортните продажби или към всички продажби. Дружеството повтори твърдението си в своите коментари по допълнителното окончателно разгласяване, въпреки факта, че въпросът не е бил предмет на допълнителното окончателно разгласяване, а дружеството е получило указания да коментира само въпросите, обхванати от допълнителното окончателно разгласяване.

(603) Комисията разгледа твърдението. Комисията подчерта, че решението ѝ да включи разходите за лихви, свързани с ориентираните към осъществяване на износ заеми, се основава на фактите по случая. В настоящото разследване Комисията оцени дали разходите, направени от ориентираните към осъществяване на износ заеми, следва да бъдат отнесени единствено към експортните продажби. Проверката на място показа, че за да получи ориентиран към осъществяване на износ заем, дружеството трябва да поеме ангажимент за износ, както и че съществува система, чрез която банката проследява изпълнението на ангажимента. В досието обаче нямаше доказателства за това, че средствата, придобити чрез ориентиран към осъществяване на износ заем, е трябвало да бъдат използвани или са били използвани единствено за покриване на разходите, свързани с експортните продажби, например чрез пряко обвързване на използването на заема със снабдяването със суровини, които би трябвало да се използват само за производството на крайни продукти за износ. Дружеството също така не представи такива доказателства в коментарите си по окончателното разгласяване. Поради това твърдението беше отхвърлено.

(604) В коментарите си относно окончателното разгласяване Borcelik заяви, че Комисията е отчела двойно разходите за НИРД. В тази връзка дружеството повтори счетоводното отразяване на разходите за НИРД. То също така заяви, че приходите, получени от субсидии във връзка с тези разходи за НИРД, следва да бъдат взети предвид.

(605) Комисията разгледа твърдението и по-специално провери дали обясненията относно счетоводното отразяване на разходите за НИРД са в съответствие с оборотната ведомост на дружеството. Комисията установи, че амортизацията на разходите за НИРД действително е била включена в себестойността на продажбите и в ПОАР. Следователно включването на разходите за НИРД, направени по време на разследването, при определянето на процента на ПОАР би означавало, че разходите за НИРД са били взети предвид два пъти. Комисията коригира изчислението си и използва преразгледания процент на ПОАР при изчисляването на дъмпинговия марж.

([123]) Регламент за изпълнение (ЕС) 2021/823 на Комисията от 20 май 2021 г. за налагане на окончателно изравнително мито върху вноса на определена дъгова пъстърва с произход от Турция след преглед с оглед изтичане на срока на действие на мерките в съответствие с член 18 от Регламент (ЕС) 2016/1037 на Европейския парламент и на Съвета (ОВ L 183, 25.5.2021 г., стр. 5, ELI: http://data.europa.eu/eli/reg_impl/2021/823/oj), съображения 79 и 85.

(606) В коментарите си относно окончателното разгласяване Borcelik посочи, че Комисията е извадила приходите от продажби на скрап и приходите от просрочени плащания от ПОАР и е включила и двете позиции в общите продажби. При изчисляването на процента на ПОАР обаче Комисията използва само оборота, генериран от продажбите на продукта, предмет на разследването, и е пропуснала да включи оборота, генериран от двете горепосочени приходни пера. Borcelik поиска от Комисията да коригира тази грешка в изчислението. Дружеството повтори твърдението си в коментарите си по допълнителното окончателно разгласяване и отново по второто допълнително окончателно разгласяване, въпреки факта, че въпросът не е бил предмет на допълнително окончателно разгласяване, а дружеството е получило указания да коментира само въпросите, обхванати от това допълнително окончателно разгласяване.

(607) Методологията на Комисията е била целенасочена, а не резултат от грешка. Комисията поиска от производителите износители да докладват директно във въпросника различни видове приходи в категорията оборот, вместо сред подкатегориите ПОАР. Освен това указанията показаха, че приходите, различни от тези от продажби на продукта, предмет на разследването (или други крайни продукти в тази връзка), не е трябвало да бъдат разпределяни към общите продажби на всяка категория продукти. Поради това приходите от продажби на скрап и от просрочени плащания не е трябвало да се използват като знаменател при изразяването на определената стойност на ПОАР като процент. Дружеството обаче е пренебрегнало горепосочените указания и е отчело съответните категории приходи в рамките на ПОАР. Поради това Комисията премахна двете приходни пера от ПОАР и не ги взе предвид при определянето на стойността на оборота, използвана за определяне на процента на ПОАР. Поради това твърдението беше отхвърлено.

(608) По отношение на разходите за товарен превоз между завода и склада, Комисията използва информацията за местоположението на тези складове и оцени средните единични разходи за товарен превоз въз основа на разходите за такъв превоз, отчетени от дружеството за всяка отделна сделка. Тези разходи бяха най-добрата налична информация в досието за оценка на липсващите разходи за навло, въпреки че Комисията отхвърли разпределението. Макар основните данни да са погрешни и като цяло да не са напълно надеждни, без да се направи оценка на разходите за транспорт между фабриката и външните складове, ПОАР биха били занижени.

(609) Както е описано подробно в съображения 574 и 581, Комисията установи проблеми с информацията за положителните и отрицателните курсови разлики, предоставена от дружеството. Въпреки че данните бяха предоставени със значително закъснение, Комисията стигна до заключението, че те са достатъчно подробни, за да се установи надеждна стойност на реализираните положителни и отрицателни курсови разлики, която да бъде включена в ПОАР.

(610) Borcelik се снабдява с горещовалцовани рулони — основната суровина за производството на СВПП, отчасти от свързан доставчик — AMFCE. Поради това Комисията провери дали тези покупки са извършени на справедливи пазарни цени. Комисията сравни продажните цени на AMFCE за несвързани клиенти за съответните класове стомана с продажните цени за Borcelik на ниво франко завода. Комисията установи, че AMFCE е продавало горещовалцовани рулони от съответните класове стомана на несвързани клиенти на цени, по-високи от цените, начислявани на Borcelik за сравними класове стомана. Вследствие на това Комисията коригира отчетените от Borcelik разходи за горещовалцовани рулони до равнище, съответстващо на принципа на сделка между несвързани лица. Това доведе до увеличаване на производствените разходи с 1,8 %.

(611) Коригираните производствени разходи бяха използвани за анализа на рентабилността на продажбите на вътрешния пазар, описан в съображение 590, както и за формирането на нормалната стойност, описано в съображения 597 и 598.

(612) В коментарите си относно окончателното разгласяване Borcelik заяви, че не може да провери точността на изчислението, тъй като Комисията не е предоставила никаква информация за начина, по който е стигнала до тази стойност, освен самата стойност и обяснение защо AMFCE предполагаемо е отказало разгласяването на тази информация. Според Borcelik това би му попречило да упражни правото си на защита и би представлявало нарушение на член 19, параграф 2 от основния регламент.

(613) Borcelik също така заяви, че въпреки че не разполага със средства за проверка, друга регистрирана информация за средните покупни цени от Arcelor Mitall Group изглежда противоречи на заключението на Комисията относно нейния анализ на въпроса дали цените са между несвързани лица при справедливи пазарни условия.

(614) И накрая, Borcelik заяви, че средните сравнения за период от една година (или по-дълъг период) може да не са подходящи, за да се определи дали сделките са в условията на сделка между несвързани лица при справедливи пазарни условия, като се имат предвид значителните колебания на пазарите на суровини, и че правилното сравнение на цените следва да се извърши чрез сравняване на цените на един и същ пазар, т.е. Турция. Във връзка с това Borcelik поиска от Комисията да поясни дали 1) сравнението на цените, използвано за анализа на въпроса дали цените са между несвързани лица при справедливи пазарни условия, е било средно за целия разследван период, или не; 2) местоположението на клиентите на AMFCE; и 3) обема на продажбите на тези клиенти.

(615) Дружеството повтори твърденията, изложени в съображения 612—614 в коментарите си по допълнителното окончателно разгласяване, въпреки факта, че тези въпроси не са били предмет на допълнителното окончателно разгласяване, а дружеството е получило указания да коментира само въпросите, обхванати от допълнителното окончателно разгласяване.

(616) В специфичното за дружеството окончателно разгласяване Комисията обясни методологията, използвана за оценка на това дали Borcelik е закупувало горещовалцовани рулони от AMFCE по пазарни цени. Комисията събра пълния списък на сделките, свързани с продажбите на горещовалцовани рулони от AMFCE на всички негови клиенти, по време на кръстосаната проверка от разстояние. След това Комисията установи класове стомана, които са били продавани както на Borcelik, така и на несвързани клиенти, в количества, които не са незначителни. Комисията сравни среднопретеглената цена на тези класове стомана, когато те се продават на несвързани клиенти и на Borcelik. В действителност Комисията не предостави на Borcelik съответните данни и произтичащите от тях изчисления. Както вече беше обяснено, това се дължи на резервите на AMFCE относно поверителността. Ограниченото сътрудничество на групата, предвид че Borcelik е свързано с AMFCE чрез общ акционер, по тази тема е ограничило способността на Комисията да оповести пълните основни данни и произтичащите от тях изчисления. Групата не може, от една страна, да възпрепятства достъпа на един субект до данните на друг субект и след това да използва собственото си поведение, за да твърди, че Комисията е възпрепятствала правото ѝ на защита.

(617) По отношение на твърдението, изложено в съображение 613, Комисията отбеляза, че дружеството е използвало напълно неуместен набор от данни за своя анализ. Първоначално то класифицира закупените горещовалцовани рулони в три категории. След това Borcelik сравнява цените, платени на несвързани доставчици и на AMFCE. Първо, Комисията отбеляза, че създадената от дружеството класификация не позволява да се направят обосновани заключения. Дружеството действително е групирало 50 % от класовете горещовалцовани рулони, закупени от AMFCE, в категорията „други“, което не позволява подробен анализ на сходна основа. Второ, за да се проучи дали цените, платени на свързан доставчик, са били в съответствие с принципа на сделката между несвързани лица, трябва да бъдат разгледани продажните цени на доставчика, т.е. сравнението на покупните цени, платени от Borcelik на несвързани доставчици и на AMFCE, е без значение за тази цел.

(618) По отношение на твърденията на Borcelik, изложени в съображение 614, Комисията отбеляза, че дружеството не е предоставило никакви доказателства за твърдените колебания в цените на суровините. Освен това данните, събрани от Borcelik и AMFCE, показват, че съответните покупки/продажби не са били концентрирани в определени месеци или тримесечия, а са били равномерно разпределени през целия разследван период. В действителност Комисията извърши анализа въз основа на среднопретеглените стойности за целия разследван период, като взе предвид несвързаните клиенти на AMFCE, независимо от тяхното местоположение. Групата от несвързани клиенти е включвала клиенти, на които AMFCE е продавало по-малки обеми, отколкото на Borcelik, както и такива, на които е продавало сравними или по-големи обеми. Поради това Комисията счете, че анализът не е засегнат от количествата, продадени от AMFCE на отделни клиенти.

(619) Вследствие на това, въз основа на съображенията, изложени в съображения 616—618, твърденията на Borcelik, представени подробно в съображения 612—614, бяха отхвърлени.

(620) Като се имат предвид заключенията на Комисията относно частичната липса на съдействие от страна на Tatmetal, Комисията използва наличните факти, за да оцени общата стойност на разходите за товарен превоз и на ПОАР, които не могат да бъдат отнесени към отделните сделки за продажби на вътрешния пазар поради липсата на подкрепящи доказателства.

(621) Въз основа на фактите, изложени в съображение 558, Комисията отхвърли включването на разходите за товарен превоз по сделки в списъка на продажбите на вътрешния пазар. Вместо това Комисията включи общата отчетена стойност в ПОАР, използвана за определяне на рентабилността на продажбите на вътрешния пазар.

(622) В коментарите си относно окончателното разгласяване Tatmetal поиска от Комисията да добави към общия размер на продажбите на продукта, предмет на разследването, на вътрешния пазар на независими клиенти продажбите, предназначени за зоните за свободна търговия в Турция, за да се определи рентабилността на продажбите на вътрешния пазар, включително продажбите за зоните за свободна търговия.

(623) Комисията анализира твърдението и се съгласи да включи съответния размер на продажбите за зони за свободна търговия, за да установи рентабилността на вътрешния пазар. Твърдението беше прието.

(624) Освен това в коментарите си относно окончателното разгласяване Tatmetal представи няколко коментара относно определянето на рентабилността на продажбите на вътрешния пазар. Поради чувствителното естеството на коментарите, с които се оспорват корекциите на равнището на отделните отчети, Комисията отговори на коментарите в индивидуално разгласяване до дружеството. Коментарите относно печалбите и загубите от курсови разлики бяха частично приети. Коментарите относно извънредните доходи и загуби и преразгледаната корекция за компенсиране на скрапа бяха отхвърлени. Коментарът относно корекцията във връзка с инфлацията беше отхвърлен и базовата стойност беше преразгледана от Комисията.

(625) След допълнителното окончателно разгласяване Tatmetal възрази срещу използването от страна на Комисията на данните за първото полугодие на 2024 г., отнасящи се до корекцията за инфлацията от оборотната ведомост, като аналог за първата половина на 2025 г. Tatmetal заяви, че в Общото комюнике на Закона за данъчното производство (Пореден № 582) ([124]) на Турция във връзка със Закона за данъчното производство се предвижда, че през първия, втория и третия преходен данъчен срок на счетоводния период за 2025 г. не се извършват корекции във връзка с инфлацията. Освен това Tatmetal представи Закон № 7571 ([125]), с който се потвърждават разпоредбите на горепосоченото комюнике. Tatmetal поиска от Комисията да изключи корекцията за инфлацията за първото тримесечие на 2024 г.

(626) Комисията счете твърдението за обосновано и съответно преразгледа дъмпинговия марж на Tatmetal.

(627) Освен това Tatmetal повтори твърдението си относно другите приходи и валутните оценки в края на месеца, въпреки че предмет на допълнителното окончателно разгласяване не беше същността им, а само изчислителните формули. Дружеството също така направи нов коментар относно финансовите приходи в таблица G-PL, въпреки че то беше получило указания да коментира само въпросите, обхванати от допълнителното окончателно разгласяване.

3.5.4. *Експортна цена*

(628) Включените в извадката производители износители са изнасяли за Съюза или директно за независими клиенти, или чрез свързани дружества, действащи като вносители.

(629) За производителите износители, които са изнасяли разглеждания продукт директно за независими клиенти в Съюза, експортната цена бе действително платената или подлежащата на плащане цена за разглеждания продукт, когато той е бил продаван за износ за Съюза, в съответствие с член 2, параграф 8 от основния регламент.

(630) За производителите износители, които са изнасяли разглеждания продукт за Съюза чрез свързани дружества, действащи като вносители, експортната цена бе определена въз основа на цената, на която внасяният продукт е бил препродаден за първи път на независими клиенти в Съюза, в съответствие с член 2, параграф 9 от основния регламент. В този случай бяха направени корекции в цената за всички разходи, направени между вноса и препродажбата, включително ПОАР, както и за реализиране на печалба. Комисията се позова на действителните ПОАР, декларирани от свързания вносител. По отношение на печалбата, като се има предвид, че нито един несвързан вносител не оказа съдействие при настоящото разследване, Комисията се позова на печалбата, установена за несвързан вносител в антидъмпингово разследване относно вноса на СВПП с произход от КНР и Руската федерация, а именно 2 % ([126]), която беше използвана и в неотдавнашното разследване относно *ГВПП* ([127]).

([124]) Държавен вестник от 15 февруари 2025 г., бр. 32814.

([125]) Държавен вестник от 25 декември 2025 г., бр. 33118.

([126]) Регламент за изпълнение (ЕС) 2016/1328 на Комисията от 29 юли 2016 г. за налагане на окончателно антидъмпингово мито и окончателно събиране на временното мито, наложено върху вноса на някои студеновалцовани плоски продукти от стомана с произход от Китайската народна република и Руската федерация (OB L 210, 4.8.2016 г., стр. 1, ELI: http://data.europa.eu/eli/reg_impl/2016/1328/oj).

([127]) Регламент за изпълнение (ЕС) 2025/1919, съображение 114.

(631) В коментарите си относно окончателното разгласяване Tatmetal заяви, че кредитните известия в списъка на продажбите в ЕС вече са били конвертирани в турски лири (TRY), преди Комисията да извърши изчисление за конвертиране, и по този начин стойностите на кредитните известия са били конвертирани два пъти.

(632) Комисията анализира подкрепящите доказателства, представени от Tatmetal, и отбеляза, че противно на твърдението по-горе, Tatmetal е конвертирало в турски лири само едно кредитно известие в списъка на продажбите на ЕС. Валутата на останалите кредитни известия действително е била евро и Комисията е приложила формулата за конвертиране, за да изчисли нетните фактурирани стойности. Освен това Комисията отбеляза несъответствия в стойностите на кредитните известия, отчетени в евро в представените допълнителни доказателства, и вследствие на това коригира стойността на кредитните известия в списъка на продажбите на ЕС. Аргументът беше частично приет.

(633) След допълнителното окончателно разгласяване Tatmetal изрази несъгласие с отразяването от страна на Комисията на кредитните известия в списъка на продажбите на ЕС и се позова на документ за корекция на фактурирането, представен в отговора на въпросника. Tatmetal поиска всички отчетени кредитни известия да бъдат обработвани в турски лири.

(634) Комисията сравни броя на кредитните известия от корекцията на фактурирането. Комисията съпостави съответните фактури за продажби от посочения документ с всички списъци на продажбите, които бяха събрани по време на контролното посещение, и стигна до заключението, че стойностите на кредитното известие са отчетени в евро, а не в турски лири. Аргументът беше отхвърлен.

(635) В коментарите си относно окончателното разгласяване Tatmetal заяви, че Комисията е допуснала грешка при изчисляването на стойността CIF за сделките FCA, FOB и CFR по правилата на Инкотермс. Tatmetal поиска от Комисията да актуализира формулата за изчисление.

(636) Комисията анализира твърдението и добави съответните суми, за да установи стойността CIF в списъка на продажбите на ЕС. Единичните суми на разходите за морско навло и обработка и товарене бяха установени след отговора на писмото по член 18. Твърдението беше прието.

(637) След допълнителното окончателно разгласяване Tatmetal посочи техническа грешка в CIF стойностите на ограничен брой сделки по FCA.

(638) Комисията коригира CIF стойностите и стойностите на корекциите на засегнатите сделки. Промяната беше незначителна. Аргументът беше приет.

3.5.5. *Сравнение*

(639) Съгласно член 2, параграф 10 от основния регламент от Комисията се изисква да извърши обективно сравнение между нормалната стойност и експортната цена на едно и също ниво на търговия и да вземе предвид под формата на корекции разликите във факторите, които засягат цените и тяхната сравнимост. В разглеждания случай Комисията избра да сравни нормалната стойност и експортната цена на включените в извадката производители износители на ниво на търговия *франко завода*. Както е обяснено по-долу, когато бе целесъобразно, нормалната стойност и експортната цена бяха коригирани с цел: i) да бъдат възстановени до ниво *франко завода*; и ii) да се направят корекции за разликите във факторите, за които се твърди и е доказано, че засягат цените и тяхната сравнимост.

3.5.5.1. Корекции на нормалната стойност

(640) Както е обяснено в съображение 639, нормалната стойност бе установена на ниво на търговия франко завода, като бяха използвани производствените разходи заедно със сумите за ПОАР и за печалба, които бяха приети за разумни за това ниво на търговия. Съгласно член 2, параграф 10 бяха направени корекции за обменни курсове, транспорт, застраховка, обработка, товарене и допълнителни разходи, разходи за опаковане, отстъпки и намаления, разходи за кредити и гаранции, предоставени на независими клиенти на вътрешния пазар.

(641) И двамата турски производители износители поискаха корекция за възстановяване на мита съгласно член 2, параграф 10, буква б) от основния регламент за вносното мито върху горещовалцовани плоски стоманени рулони (HRC). Borcelik и Tatmetal заявиха, че вносните мита трябва да бъдат платени за вносните материали и че производствените разходи за продажбите на вътрешния пазар са по-високи от тези за експортните продажби, които не водят до тези допълнителни разходи за вносни мита.

(642) В Турция се прилага вносно мито върху горещовалцованите рулони, които са материали за влагане в производството на студеновалцовани плоски продукти от стомана. При режима на активно усъвършенстване (РАУ) обаче местните производители са освободени от плащането на такова мито, ако внесените горещовалцовани рулони се използват за производството на крайни продукти, които впоследствие се изнасят. Двамата включени в извадката износители не представиха доказателства за плащането на вносното мито по време на разследвания период, които да гарантират извършването на корекция с цел обективно сравнение. Напротив, предоставената информация показа, че те са изпълнили ангажимента за износ, свързан с всяко разрешение по РАУ. По тази причина твърдението бе счетено за неоснователно и съответно бе отхвърлено.

(643) В коментарите си относно окончателното разгласяване Borcelik посочи, че Комисията е премахнала комисиона, платена на свързан търговец на вътрешния пазар, от отчетените корекции по отношение на продажбите на вътрешния пазар на свързани и несвързани клиенти. Комисията обаче е пропуснала да премахне същата комисиона, отчетена като приход от препродажбите на свързания търговец на несвързани клиенти на вътрешния пазар.

(644) Комисията разгледа твърдението и установи, че действително в резултат на техническа грешка комисионата, получена от свързания търговец, не е била извадена от отчетените корекции по отношение на препродажбите на местния търговец на несвързани клиенти на вътрешния пазар. Комисията коригира грешката.

(645) В коментарите си относно окончателното разгласяване Borcelik заяви, че Комисията е приложила непоследователен подход, като е премахнала отчетените разходи за кредити от продажбите на вътрешния пазар, докато за продажбите в Съюза не е взела предвид отчетените разходи за кредити, но все пак е включила преизчислена сума въз основа на отчетените условия на плащане. Според Borcelik за всички продажби следва да се използва един и същ подход, тъй като условията за плащане са едни и същи и на двата пазара.

(646) Комисията изрази несъгласие. Дружеството заяви, че е използвало едни и същи условия на плащане за продажбите на вътрешния пазар и на пазара на Съюза. Разследването обаче показа, че методите на плащане, използвани за продажбите за Съюза, до голяма степен не дават възможност за събиране на плащания по същия начин, както на вътрешния пазар. Комисията обаче установи, че за експортните продажби чрез конкретен търговец на вътрешния пазар методите на плащане са сходни с тези, използвани на вътрешния пазар. Поради това за съответните сделки Комисията премахна корекцията на разходите за кредити и от продажбите за несвързани клиенти в Съюза. Поверителните данни от горния анализ бяха разгласени на дружеството в конкретното за него разгласяване.

(647) В коментарите си относно допълнителното окончателно разгласяване Borcelik повтори, че Комисията е използвала непоследователен подход, когато е отхвърлила разходите за кредити за продажби на вътрешния пазар и ги е приела за продажбите за Съюза, с изключение на продажбите чрез несвързан търговец на вътрешния пазар. Въпреки че дружеството изрази съгласие, че договорените условия на плащане влияят върху определянето на цените, то отправи възражение срещу отразяването от страна на Комисията на отчетените разходи по кредити въз основа на условията на плащане — начина, по който в крайна сметка се плащат фактурите.

(648) Комисията поясни, че действително някои условия за плащане, по-специално ако се прилагат последователно и са известни, когато срокът за плащане е договорен, могат да изключват въздействието на предоставения търговски кредит върху равнището на продажните цени. Например Комисията счете, че когато редовни клиенти поддържат открита сметка при доставчик и уреждат неизплатените си задължения чрез периодични еднократни плащания, вместо да плащат всяка фактура в пълен размер до индивидуалния ѝ падеж, договореният срок за плащане не дава информация за определянето на цената на доставчика. Поради това твърдението беше отхвърлено.

(649) В коментарите си относно окончателното разгласяване Borcelik оспори отразяването от страна на Комисията на свързаните с транспорта разходи, покриващи преките транспортни разходи и транспортните разходи между завода на Borçelik и (несвързани) складове. По-конкретно Borcelik заяви, че преките транспортни разходи следва да бъдат приспаднати като отстъпка от продажната цена на вътрешния пазар и следва да бъдат извадени от ПОАР, използвани за проверката на обичайните търговски условия.

(650) Borcelik също така заяви, че включването от страна на Комисията в продажбите на вътрешния пазар на разходите за товарен превоз от завода до външни складове не е в съответствие с предишната ѝ практика, при която поне за продажбите на вътрешния пазар транспортните разходи до склад (независимо дали е собственост на свързана или несвързана страна) не могат да бъдат приспаднати като отстъпка съгласно член 2, параграф 10, буква д) от основния регламент ([128]). Според Borcelik това също така би означавало, че Комисията не би могла да приложи наличните факти по отношение на тези разходи, тъй като те не е трябвало да бъдат докладвани на първо място.

(651) Borcelik също така заяви, че разходите за транспорт до наети складове не следва да се добавят към ПОАР като разход, свързан с транспорта.

(652) Дружеството повтори твърденията, изложени в съображения 649—651, в коментарите си по допълнителното окончателно разгласяване, въпреки факта, че тези въпроси не са били предмет на допълнителното окончателно разгласяване, а дружеството беше получило указания да коментира само въпросите, обхванати от допълнителното окончателно разгласяване.

(653) По отношение на счетоводното отразяване на разходите, направени за превоз между завода и наетите складове, Комисията на първо място отбеляза, че кодът на сметката, под който се твърди, че са записани разходите, не е отчетен от дружеството нито в представения сметкоплан, нито в оборотната ведомост. Както е посочено в съображения 573, 580 и 581, дружеството не е предоставило пълна оборотна ведомост дори след няколко искания. След коментарите на дружеството във връзка с окончателното разгласяване изглежда, че в окончателната версия, получена по време на проверката на място, все още не са били отчетени някои данни. Освен това Комисията разгледа доклада от аналитичното счетоводно отчитане на дружеството и установи, че дори ако разходите за товарен превоз не са били отразени от дружеството като за ПОАР, те също не са били вписани в производствените разходи. Поради това Комисията потвърди, че за да се обхванат всички разходи, които са допринесли за общата стойност, свързана с производството и продажбите на продукта, предмет на разследването, включването на разходите за товарен превоз в ПОАР е подходящ подход за отразяване на разходите за проверката на обичайните търговски условия. Въпреки че разходите за вътрешен транспорт (между различни складове на производителя) не могат да бъдат приспаднати, когато се прихваща експортната цена или нормалната стойност с нивото на търговия франко завода (тъй като те се причисляват към това ниво на търговия), доколкото се отнасят до продажбите на вътрешния пазар, те все пак са разходи „за производството и продажбите на сходен продукт при обичайни търговски условия от разследвания износител или производител“ по смисъла на член 2, параграф 6 от основния регламент. Съответно твърденията, изложени в съображения 649—651, бяха отхвърлени.

(654) И накрая, Borcelik и Tatmetal заявиха, че Комисията е нарушила задължението по член 2, параграф 10 от основния регламент да извърши обективно сравнение на едно и също ниво на търговия, тъй като добавянето на транспортните разходи в ПОАР и следователно в нормалната стойност е довело до нормална стойност, която не е на ниво франко завода, докато експортната цена не е включвала такива разходи и следователно е била на ниво франко завода. Tatmetal предложи Комисията да включи отново разходите за превоз на вътрешния пазар в списъка на продажбите на вътрешния пазар и да запази ПОАР на ниво франко завода.

(655) В коментарите си относно окончателното разгласяване Tatmetal също така заяви, че ако Комисията твърди, че изчислените от него стойности на вътрешния товарен превоз са неподходящи за използване, тя не следва да разпределя сумата от тези стойности към разходите за превоз на вътрешния пазар при формирането на ПОАР. Tatmetal поиска от Комисията да не взема изцяло предвид изчисленията на разходите за превоз на вътрешния пазар на Tatmetal и да разпредели общата стойност на вътрешния транспорт, която е определена от оборотната ведомост на Tatmetal, въз основа на оборота в таблица Ж — Печалба и загуба.

(656) Комисията разгледа твърдението на Borcelik, изложено в съображение 654. В действителност за малък брой сделки разходите за товарен превоз бяха достатъчно подкрепени с доказателства. Условията за доставка, приложими за отделните сделки, също бяха надлежно проверени. Поради това Комисията установи най-ниските действителни разходи за единица товарен превоз въз основа на проверената информация и приложи тези разходи за товарен превоз към всички сделки, при които стоките са били доставени на клиента. Комисията счете, че тъй като тази корекция е извършена съгласно член 18 от основния регламент, използването на най-ниските разходи за единица товарен превоз е гарантирало, че дъмпинговото поведение на дружеството не е било подценено в резултат на неоказването на съдействие по този въпрос. Подробностите за това преразглеждане бяха оповестени на дружеството в конкретното за дружеството разгласяване.

([128]) Регламент за изпълнение (ЕС) 2021/2012 на Комисията от 17 ноември 2021 г. за налагане на окончателно антидъмпингово мито и окончателно събиране на временното мито, наложено върху вноса на студеновалцовани плоски продукти от неръждаема стомана с произход от Индия и Индонезия (ОВ L 410, 18.11.2021 г., стр. 153, ELI: http://data.europa.eu/eli/reg_impl/2021/2012/oj), съображение 83. Доклад на специализираната група, Европейски съюз — Изравнителни и антидъмпингови мита върху студеновалцовани плоски продукти от неръждаема стомана от Индонезия, WT/DS616/R, точка 7.584.

(657) След допълнителното окончателно разгласяване Borcelik се позова на разпоредбите на член 18, параграф 3 от основния регламент и заяви, че тъй като Комисията вече е използвала информацията, предоставена в приложение към отговора на въпросника и в доказателството от проверката, тя е трябвало да я използва по такъв начин, че да установи по-точни единични разходи за товарен превоз. В това отношение Borcelik заяви, че разходите за товарен превоз за единица товар, използвани от Комисията, са твърде ниски. Дружеството изтъкна, че обикновените средни разходи за товарен превоз за единица товар, посочени в приложението към отговора на въпросника или в доказателството от проверката, са много по-високи. Освен това дружеството подчерта диапазона на разходите за товарен превоз за единица товар, представен в приложението към отговора на въпросника.

(658) В допълнение дружеството посочи, че като се разпределят само част от направените транспортни разходи и остатъчната стойност се включва в ПОАР, използвани при проверката на обичайните търговски условия, получената нормална стойност не е на ниво франко завода.

(659) Комисията отбеляза, че дружеството не е обяснило защо средната аритметична стойност, установена въз основа на информацията от доказателството от проверката, за която вече е установено, че съдържа значителни недостатъци, а именно че представя транспортните разходи като незначителен дял от всички сделки за продажбите на вътрешния пазар, следва да бъде по-подходяща от методологията, прилагана от Комисията. Първо, както е обяснено в съображение 656, Комисията избра най-ниските разходи за товарен превоз за единица товар, за да гарантира, че дъмпинговото поведение на дружеството не е подценено, в ситуация на неоказване на съдействие по този въпрос. Второ, като се има предвид колко непълен е бил отчетът за изпращане, представен в доказателството от проверката (обхващащ по-малко от 3 % от съответните сделки за продажби на вътрешния пазар, вж. също съображение 576), един средноаритметичен разход за единица продукция не може да се счита за по-подходящ или представителен за действителните разходи за товарен превоз, отколкото методологията, използвана от Комисията. Приложението към отговора на въпросника съдържаше ценова листа на транспортните услуги и действително беше използвано за оценка на разходите за товарен превоз между завода и склад (за подробности вж. съображения 577, 599, 608 и 649—653) като най-добрия наличен аналог. Това приложение обаче не беше пряко проверено, тъй като по време на проверката на място дружеството обясни, че е използвало отчета за изпращане, събран като горепосоченото доказателство от проверката. Разходите за товарен превоз за единица товар, посочени в ценовата листа, са започвали от цена, по-висока от най-ниските единични разходи за товарен превоз, установени от Комисията в отчета за изпращане. Това показва, че самото приложение може да е било непълно или да не е отразявало действително платените цени за транспортни услуги. Комисията отхвърли това твърдение.

(660) Що се отнася до твърдението, че нормалната стойност не е на ниво франко завода, Комисията счете, че е обосновано, и съответно преразгледа дъмпинговия марж.

(661) По отношение на Tatmetal Комисията повтори, че не са представени доказателства, които да потвърдят разходите за превоз на вътрешния пазар за всяка отделна сделка. Освен това Комисията отбеляза, че адресът за доставка/получаване не е бил записан в счетоводната система, за да се проследи местоназначението на продажбите на вътрешния пазар, отчетени като доставени на клиента. Въпреки това Комисията счете, че тъй като тази корекция е извършена съгласно член 18 от основния регламент, използването на най-ниските разумни разходи за единица товарен превоз, в този случай района на Коджаели, е и подходящ аналог за разходите за товарен превоз, за да се установи нормалната стойност на нивото на търговия франко завода. Аргументът беше частично приет.

(662) След допълнителното окончателно разгласяване Tatmetal заяви, че като се разпределят само част от направените транспортни разходи и остатъчната стойност се включва в ПОАР, използвани при проверката на обичайните търговски условия, получената нормална стойност не е на ниво франко завода.

(663) Комисията счете твърдението за обосновано и съответно преразгледа дъмпинговия марж.

(664) След допълнителното окончателно разгласяване Tatmetal заяви, че е възникнала грешка при разпределянето на разходите за товарен превоз, свързани с продажбите на вътрешния пазар, доставяни на клиенти. Tatmetal поиска от Комисията да коригира грешката.

(665) След като анализира твърдението на Tatmetal, Комисията преразгледа данните, отнасящи се до продажбите на вътрешния пазар, и актуализира съответно таблица G-PL.

3.5.5.2. Корекции на експортната цена

(666) За да се възстанови експортната цена до ниво на търговия франко завода, бяха направени корекции за навло, застраховка, обработка, товарене и допълнителни разходи.

(667) Бяха направени корекции за следните фактори, влияещи върху цените и тяхната сравнимост: разходи за опаковане, кредити и банкови такси.

(668) В коментарите си относно окончателното разгласяване Borcelik заяви, че Комисията неправилно е преразгледала лихвения процент, използван за определяне на разходите за кредити за препродажба на продукта, предмет на разследването, от Bamesa Otel на несвързани клиенти в Съюза.

(669) Комисията разгледа твърдението. Действително при преразглеждането на договорения с дружеството лихвен процент Комисията е допуснала техническа грешка. Комисията коригира грешката и преразгледа равнището на разходите за кредити при изчисляването на дъмпинговия марж.

(670) Що се отнася до Tatmetal, поради значителните несъответствия във валутните курсове, докладвани в списъка на продажбите на вътрешния пазар и в списъка на продажбите на ЕС, както е описано в съображения 551—553, Комисията приложи наличните факти. Комисията замени отчетените дневни обменни курсове с месечните обменни курсове, предвидени в антидъмпинговия въпросник за производителите износители.

(671) В коментарите си относно окончателното разгласяване Tatmetal заяви, че при прилагането на корекции в списъка на продажбите на ЕС Комисията погрешно е начислила разходите за морско навло към някои сделки FOB и FCA.

(672) Комисията анализира начисляването на разходите за морско новло към всяка отделна сделка и коригира грешката при разпределянето на тези разходи към някои сделки FOB и FCA. Аргументът беше приет.

3.5.5.3. Конвертиране на валути

(673) Продажбите на вътрешния пазар бяха извършени в различни валути, включително TRY, EUR и USD. Износът за Съюза е бил в евро или щатски долари. Поради това беше необходимо конвертиране на валути, за да се сравни нормалната стойност с експортната цена. Комисията преобразува продажните цени в TRY — отчетната валута на включените в извадката производители износители.

(674) За да определи коя дата следва да се счита за дата на продажба в съответствие с член 2, параграф 10, буква й) от основния регламент, Комисията проучи дали съществените условия на продажба са установени въз основа на фактурата или на поръчката за покупка/договора за продажба. Комисията установи, че по-голямата част от продажбите се основават на отделни поръчки за покупка, а не на дългосрочни договори за продажба. В поръчката за покупка са определени съществените условия на продажбата, като например продуктовите спецификации, количеството, времето на доставка, единичната цена (обикновено деноминирана в чуждестранна валута, главно в щатски долари), срокът на плащане. Поръчката за покупка позволява отклонение в доставеното количество, но цената е окончателно определена в поръчката за покупка. Доказателствата, събрани от включените в извадката производители износители, потвърдиха, че начислените във фактурата цени не са коригирани, за да отразят колебанията на цените на СВПП или колебанията на обменните курсове между валутата на поръчката за покупка и отчетната валута на включените в извадката производители износители. Поради това Комисията установи, че в поръчката за покупка по по-подходящ начин са определени съществените условия на продажбата и следователно датата ѝ следва да се използва за конвертиране на валути съгласно член 2, параграф 10, буква й) от основния регламент.

(675) В коментарите си относно окончателното разгласяване както Borcelik, така и Tatmetal заявиха, че съществените условия на продажба не са били определени към момента на поръчката за покупка. Според тях елементите в тези поръчки не са били окончателни към момента на определянето им, а са били окончателно установени едва към момента на фактурирането. И двете дружества подкрепиха твърдението, като се позоваха на документалните доказателства, при които проверените продажби от Комисията потвърдиха наличието на разлики между поръчката за покупка и фактурите — разлики, които в някои случаи надхвърляха допустимите отклонения, договорени в поръчката за покупка.

(676) От решението на Общия съд по делото *Özkan Demir* ([129]) Комисията отбеляза, че тя трябва да установи защо датата на поръчката за покупка определя по по-подходящ начин съществените условия на продажбата. Комисията отбеляза, че от член 2, параграф 10, буква й) от основния регламент във връзка с уводната част на член 2, параграф 10 от него, отнасяща се до обективното сравнение на едно и също ниво на търговия между експортната цена и нормалната стойност, следва, че терминът „съществените“ се отнася до търговските условия на продажбата, а не до правните условия. Такива търговски условия са по-специално цената, количеството, начините на плащане и доставка или други търговски характеристики на сделката, специфични за конкретна икономическа дейност или вид производство.

(677) Комисията отбеляза, че турската лира се е обезценила като цяло в сравнение с еврото с приблизително 33 % през разследвания период и че разликата във времето между датата на поръчката за покупка и датата на фактурата на Borcelik и Tatmetal е варирала значително и със значителна продължителност: между 0 и 130 дни за продажбите на вътрешния пазар и между 0 и 182 дни за експортните продажби, като същевременно и двете дружества са отразили продажбите си на вътрешния пазар и експортните си продажби в чуждестранна валута и така са предвидили големите колебания в оценката на турската лира спрямо чуждестранните валути.

(678) По отношение на доказателствата, предоставени от Borcelik, т.е. подкрепящите документи за допълнителни сделки с различни цени към момента на поръчката за покупка и към момента на фактурата, Комисията установи, че те всъщност не подкрепят твърденията на дружеството. Комисията събра подкрепящи документи за 47 фактури, обхващащи продажбите на СВПП за несвързани клиенти на вътрешния пазар и за свързани и несвързани клиенти в Съюза. Тези фактури обикновено обхващат редица отделни сделки (в настоящото разследване обикновено всеки рулон представлява отделна сделка). В тези документи дружеството е открило само един случай, в който доставеното количество е било извън договореното отклонение. Комисията счете, че това не може да наруши наблюдавания модел на определяне на съществените условия на продажба в поръчката за покупка, по-специално тъй като може да е имало други причини за промяната в количеството, като например частични или забавени доставки. Дружеството също така заяви, че по отношение на четири фактури, отнасящи се до продажби за Съюза, цената се е променила между поръчката за покупка и фактурата и следователно съществените условия на продажбата също са се променили. Комисията отбеляза, че и в четирите случая стоките са били продавани в Съюза чрез несвързан търговец на вътрешния пазар. Дружеството представи като доказателство ценови оферти, но не и действителните поръчки за покупка. Това се потвърждава от датата на ценовите оферти и датата на поръчките за покупка, вписани в счетоводната документация на дружеството. И в четирите случая предложената цена е била на ниво франко завода, но сделката за продажба е била извършена при условия на доставка FOB. Поради това е вероятно разликата в цените, която винаги е била една и съща и за четирите фактури, да представлява допълнителните разходи за товарен превоз, обработка и товарене, направени от Borcelik.

(679) Вследствие на това, въз основа на подробно изложеното в съображения 676—678, твърдението на Borcelik, изложено в съображение 675, беше отхвърлено.

(680) По отношение на доказателствата, представени от Tatmetal, те се състояха от две сделки, включени в извадката на Комисията по време на проверката, които според дружеството биха обезсилили мотивите на Комисията. Това се дължи на наблюдаваната промяна в количествата, продажните цени и — в един случай — на промяна в условията на плащане между поръчката за покупка/договора за продажба и фактурата.

(681) При проверката Комисията включи в извадката 10 сделки за продажби на вътрешния пазар и 14 сделки за експортни продажби на ЕС. Комисията отбеляза, че разликата в количеството, обявена от Tatmetal за двете включени в извадката сделки, е в рамките на допустимите отклонения за количеството и теглото, договорени и съответно определени в поръчката за покупка. Освен това Комисията отбеляза, че при една от двете цитирани сделки ценовата разлика е била минимална (по-малко от 0,1 %), което не може да се счита за нарушение на условията за продажба, включени в поръчката за покупка. Наличие на отклонение от условията, посочени в поръчката за покупка, беше установено само в една поръчка за покупка от общо 24, разгледани от Комисията. Комисията счете, че степента на отклонение от условията за продажба, установени в поръчките за покупка, е минимална и този случай на несъответствие е изключение, което не може да обори аргументите, изтъкнати от Комисията, че съществените условия за продажба са били определени към момента на поръчката за покупка. Аргументът беше отхвърлен.

([129]) Решение от 2 септември 2026 г., Özkan Demir Çelik Sanayi Aes/Европейска комисия, T-175/24, точки 41—43.

(682) В коментарите си относно окончателното разгласяване Tatmetal заяви, че ако Комисията е приложила обменния курс към момента на поръчката за покупка, за да конвертира стойността по фактурата, е трябвало да се приложи същият обменен курс за конвертиране на разходите за пряка продажба, като например разходите за товарен превоз, демюраж, комисиона и обработка и товарене, в списъка на продажбите на ЕС. Tatmetal заяви, че цената на преките разходи за продажба в други валути е била определена предварително и Комисията следва да приложи средното закъснение между момента на поръчката за покупка/договора за продажба и фактурата, изчислена от Tatmetal. Tatmetal представи доказателства в подкрепа на твърдението си.

(683) Комисията поясни, че при изчисленията си за тези разходи е приложила обменния курс, използван към датата на фактурата. Комисията припомни, че преките разходи за продажба, като например разходите за товарен превоз на вътрешния пазар или за износ, са били вписани в счетоводството на дружеството към момента на издаване на фактурата и са били отчетени в таблицата за продажбите на вътрешния пазар и в таблицата за продажбите в ЕС въз основа на обменния курс на фактурата. Поради това Комисията прие стойностите, конвертирани в TRY, докладвани от Tatmetal. Комисията отбеляза, че използването на датата на поръчката за покупка е свързано с корекция за валутното конвертиране съгласно член 2, параграф 10, буква й) от основния регламент, докато корекциите, отнасящи се до разходите за транспорт, застраховка, обработка, товарене и допълнителните разходи, се уреждат от член 2, параграф 10, буква д) от основния регламент, съгласно който се използват направените разходи, както е направила Комисията.

(684) Независимо от гореизложеното, Комисията анализира доказателствата, въз основа на които Tatmetal е установило средното закъснение между обменния курс на датата на поръчката за покупка и обменния курс към датата на фактурата, и отбеляза, че сред трите представени преписки с доказателства за коригиране на обменния курс за корекциите в списъка на продажбите в ЕС една преписка с доказателства е размяна на електронна поща между Tatmetal и доставчика на транспортни услуги, състояла се в един конкретен ден. Tatmetal е свързало тази електронна кореспонденция със сделка за експортна продажба, но не беше възможно да се направи връзка между продуктите, обсъждани в електронната кореспонденция, и каквито и да било сделки за експортни продажби. Освен това електронната кореспонденция съдържа ценови оферти, но не разкрива характеристиките на поръчката за покупка или условията на договора за продажба. Например не е посочено ясно дали продуктът е СВПП, няма условия за продажба, няма договорени количества и т.н. Второто доказателство съдържа електронна кореспонденция относно ценови оферти с друг доставчик на транспортни услуги и съответна фактура за транспортната услуга. Комисията обаче отбеляза, че фактурата е издадена за галванизирани стоманени рулони и не изглежда да е свързана със СВПП. Третото доказателство беше електронна кореспонденция относно разходите за морско навло и въпреки че някои условия на продажбите бяха изброени в електронните писма, нямаше подробности, които биха могли да свържат тази кореспонденция със сделките в списъка на продажбите на ЕС. Твърдението беше отхвърлено.

(685) Както Borcelik, така и Tatmetal също така заявиха, че ако Комисията все още счита, че съществените условия на продажба са били определени към момента на поръчката за покупка, същият принцип следва да се прилага и за техните покупки на суровини. Вследствие на това Комисията следва да извърши конвертирането на валутите за тези покупки въз основа на датата на поръчката за покупка, а не на датата на фактурата. В това отношение Borcelik посочи, че в решението си по дело Ereğli Demir ve Çelik Fabrikaları TAŞ и др./Европейска комисия Общият съд е потвърдил, че задълженията/условията по член 2, параграф 10, буква й) от основния регламент относно конвертирането на валути се прилагат в еднаква степен за експортните продажби, продажбите на вътрешния пазар и производствените разходи ([130]).

(686) В това отношение Комисията отбеляза, че член 2, параграф 10, буква й) от основния регламент е приложим в ситуации „[к]огато сравнението на цените изисква конвертиране на валути“. Разходите на Borcelik и Tatmetal бяха вписани в техните отчети, докладвани на Комисията и проверени в TRY. Тъй като изчисляването на дъмпинга за двамата производители износители беше извършено в TRY, сравнението между нормалната стойност и експортната цена не изискваше конвертиране на валутата на тези разходи, поради което член 2, параграф 10, буква й) не се прилага. Поради това твърдението беше отхвърлено.

(687) Освен това Borcelik се позова на подкрепящите документи относно покупките на суровини, представени по време на проверката на място. Въз основа на тези документи дружеството е изчислило среден срок между поръчката за покупка и фактурата и е поискало този срок да бъде използван, за да се изчисли датата на поръчката за покупка за другите покупки на суровини.

([130]) Решение на Съда от 8 май 2024 г., Ereğli Demir ve Çelik Fabrikaları TAŞ и др./Комисия, дело T-629/21, ECLI:EU:T:2024:303.

(688) Както е обяснено в съображение 686, сравнението в настоящия случай не изисква конвертиране на валути по отношение на разходите за суровини. Въпреки това от съображения за изчерпателност Комисията анализира подкрепящите документи и отбеляза, че събраните документи обхващат едва по-малко от 0,1 % от закупените суровини. Освен това датите на поръчките за покупка и датите на фактурите, използвани при изчислението, не съответстваха на представените документи. Дружеството е използвало „датата на последната промяна“, записана в счетоводната му система като дата на поръчката за покупка, въпреки че поръчките за покупка, представени заедно с подкрепящите документи, показват различни дати. В същото време дружеството не е използвало датата на търговската фактура, за да определи срока за изпълнение. Вместо това то изглежда е използвало датата на митническото оформяне. В обобщение, дори да е имало нужда от конвертиране на валути по отношение на производствените разходи *quod non*, дружеството не е предоставило последователна и надеждна информация, която би позволила извършването на такива превалутирания. Вследствие на това искането на дружеството за преразглеждане на стойността на суровините, като се използва обменният курс към датата на поръчката за покупка въз основа на информацията, предоставена от дружеството, беше отхвърлено.

(689) По подобен начин в отговор на окончателното разгласяване Tatmetal предостави информация, която да се използва за поисканото конвертиране на цените на суровините, като се приложи обменният курс към датата на поръчката за покупка. В тази връзка дружеството е представило списък на покупките на горещовалцовани рулони с ръчно въведени дати на поръчките за покупки.

(690) Както беше обяснено по-горе (вж. съображение 686), Комисията установи, че сравнението не изисква конвертиране на валути по отношение на разходите за суровини в настоящия случай. Във всеки случай Tatmetal не представи никакви доказателства в подкрепа на това, че датите на поръчките за покупка са верни, нито по отношение на условията, определени в поръчките за покупка/договорите за продажба за снабдяването със суровини. Освен това Комисията отбеляза, че Tatmetal не е посочило правно основание, въз основа на което такава корекция следва да бъде оправдана. Аргументът беше отхвърлен.

(691) В коментарите си относно окончателното разгласяване Borcelik заяви, че Комисията не е изпълнила задължението си да докаже корекцията за конвертиране на валути, която е направила съгласно член 2, параграф 10, буква й) от основния регламент, тъй като не е обяснила как конвертирането на валути е повлияло на цените и тяхната сравнимост.

(692) Комисията счете, че целта на член 2, параграф 10, буква й) от основния регламент съчетава елементи на практическа необходимост от конвертиране на валути, когато сделките са деноминирани в различни валути, и справедливост при сравнението, например когато тя определя кой обменен курс да се използва в случаите, когато има валутни форуърди, пряко свързани с експортните продажби. По отношение на практическата необходимост от конвертиране на валути, в член 2, параграф 10, буква й) от основния регламент се предоставят насоки относно датата, която следва да се използва за определяне на обменния курс: това е датата на продажбата, която обикновено е датата на фактурата, освен ако съществените условия на продажбата не са установени на друга дата. В настоящия случай Комисията установи, че съществените условия на продажба са установени в поръчката за покупка, както е обяснено в съображение 674. Поради това тя реши, че е по-подходящо да се използва обменният курс към датата на поръчката за покупка, за да се конвертира в TRY стойността по фактурата, деноминирана в чуждестранна валута.

(693) В коментарите си относно окончателното разгласяване Borcelik заяви, че Комисията е възприела дискриминационен подход, като е приложила конвертиране на валути въз основа на датата на поръчката само за Турция, без да обясни защо положението на турските производители износители се различава от това на производителите износители в други държави. Спецификациите на продуктите, количествата, условията на доставка, единичните цени и условията на плащане вече могат да бъдат договорени в значителна степен по поръчката във всички засегнати държави. Освен това Комисията заяви, че това е позицията на самата Комисия по отношение на продажбите в стоманодобивната промишленост ([131]).

(694) Турция премина през продължителен период на постоянна висока инфлация (през някои години дори хиперинфлация), която се изразява в обезценяването на турската лира, както е посочено в съображение 677. Такава ситуация не беше наблюдавана в нито една от другите държави, предмет на настоящото разследване. Поради това Комисията отхвърли твърдението за дискриминация между Турция, от една страна, и другите засегнати държави, от друга страна.

([131]) Регламент за изпълнение (ЕС) 2024/209 на Комисията от 10 януари 2024 г. за налагане на окончателно антидъмпингово мито и за окончателно събиране на временното мито, наложено върху вноса на стоманени ленти с удебелявания с произход от Китайската народна република и Турция (ОВ L, 2024/209, 11.1.2024 г., ELI: http://data.europa.eu/eli/reg_impl/2024/209/oj), съображение 64.

(695) Borcelik повтори твърденията си относно конвертирането на валути в коментарите си относно допълнителното окончателно разгласяване, въпреки факта, че въпросът не е бил предмет на допълнителното окончателно разгласяване, а дружеството е получило указания да коментира само въпросите, обхванати от допълнителното окончателно разгласяване.

3.5.6. *Дъмпингови маржове*

(696) За включените в извадката оказали съдействие производители износители Комисията сравни среднопретеглената нормална стойност за всеки вид на сходния продукт със среднопретеглената експортна цена на съответния вид на разглеждания продукт в съответствие с член 2, параграфи 11 и 12 от основния регламент.

(697) Въз основа на това окончателните среднопретеглени дъмпингови маржове, изразени като процент от цената CIF на границата на Съюза, без платено мито, са, както следва:

Дружество	Окончателен дъмпингов марж (%)
Borçelik Çelik Sanayi Ticaret A.Ş.	7,8
TatMetal Çelik Sanayi ve Ticaret A.Ş	3,0

(698) За оказалите съдействие производители износители, невключени в извадката, Комисията изчисли среднопретегления дъмпингов марж в съответствие с член 9, параграф 6 от основния регламент. Поради това този марж бе определен въз основа на маржовете на включените в извадката производители износители, без да се вземат предвид маржовете на производителите износители с дъмпингов марж, равен на нула или *de minimis*, както и маржовете, установени при обстоятелствата, посочени в член 18 от основния регламент.

(699) Предвид фактическите обстоятелства по случая, а именно че неоказването на съдействие беше установено едва на късен етап от процедурата и Комисията се позова само частично на наличните факти, за да установи и двата маржа, Комисията счете, че член 9, параграф 6 все още се прилага, въпреки че е установила маржовете и на двамата включени в извадката производители износители при обстоятелствата, посочени в член 18 от основния регламент. Вследствие на това Комисията сметна за целесъобразно да използва тези маржове, за да определи дъмпинговия марж за невключените в извадката оказали съдействие производители износители. Въз основа на това окончателният дъмпингов марж за оказалите съдействие производители износители, невключени в извадката, е 4,9 %.

(700) По отношение на всички други производители износители в Турция Комисията определи дъмпинговия марж въз основа на наличните факти в съответствие с член 18 от основния регламент. За тази цел Комисията определи степента на съдействие на производителите износители. Степента на съдействие представлява обемът на износа на оказалите съдействие производители износители за Съюза, изразен като процент от общия внос от засегнатата държава за Съюза през РП, установен въз основа на данни от Евростат.

(701) Степента на съдействие в този случай е висока, тъй като износът на оказалите съдействие производители износители е представлявал около 100 % от общия внос през разследвания период. Въз основа на това Комисията реши да определи дъмпинговия марж за неоказалите съдействие производители износители на равнището на включеното в извадката дружество с най-висок дъмпингов марж.

(702) Окончателните дъмпингови маржове, изразени като процент от цената CIF на границата на Съюза, без платено мито, са, както следва:

Дружество	Окончателен дъмпингов марж (%)
Borçelik Çelik Sanayi Ticaret A.Ş.	7,8
TatMetal Çelik Sanayi ve Ticaret A.Ş	3,0
Други оказали съдействие дружества	4,9
Целият друг внос с произход от засегнатата държава	7,8

3.6. **Виетнам**

3.6.1. *Специфична пазарна ситуация: ефект на изтласкване*

3.6.1.1. Анализ

(703) За да установи наличието на СПС на пазара на Виетнам поради ефекта на изтласкване на китайския внос на СВПП, Комисията извърши следния анализ: първо, тя анализира степента на навлизане на китайския внос на вътрешния пазар на Виетнам по отношение на обема; второ, Комисията разгледа въздействието на този внос върху цените на вътрешния пазар на Виетнам.

(704) В своя анализ Комисията се позова на показатели на национално равнище, предоставени от органите на Виетнам, и на равнище дружество, предоставени от включената в извадката група от производители износители POSVIET. И двата набора от показатели бяха проверени на място, както е посочено в съображение 106.

3.6.1.1.1. Вътрешен пазар: въздействие на обема

(705) В началото Комисията анализира потреблението на СВПП във Виетнам, докладвано от виетнамските органи, въз основа на продажбите на вътрешния пазар и вноса.

(706) Потреблението във Виетнам се е променяло, както следва:

Таблица 20

Потребление във Виетнам (в тонове)

	2022 г.	2023 г.	2024 г.	Разследван период
Потребление във Виетнам	[2 250 000—2 350 000] (1)	[2 150 000—2 250 000]	[2 800 000—2 900 000]	[3 100 000—3 200 000]
Индекс	*100*	*94*	*124*	*138*

(1) От съображения за поверителност данните бяха разгласени в диапазони от стойности.
Източник: TRAV.

(707) Между 2022 г. и 2024 г., последната година, за която има налични данни, потреблението във Виетнам се е увеличило с 23 процентни пункта. Увеличението на потреблението на продукта, предмет на разследването, се дължи на няколко закона, резолюции и мерки на политиката, приети от ПВ, насочени към насърчаване на публичните инвестиции, по-специално в инфраструктурата и строителството, през периода 2024—2025 г ([132]).

(708) Вносът на продукта, предмет на разследването, във Виетнам, се е променял, както следва:

Таблица 21

Обем на вноса във Виетнам (в тонове)

Държава		2022 г.	2023 г.	2024 г.	Разследван период
Общо внос, от който:	Количество на вноса	266 580	203 390	286 455	314 187
	Индекс	*100*	*76*	*107*	*154*

([132]) Например Резолюция № 103/2023/QH15, Резолюция № 192/2025/QH15, Резолюция № 1321/NQ-UBTVQH15, Резолюция № 162/2024/QH15 или Резолюция № 189/2025/QH15.

Държава		2022 г.	2023 г.	2024 г.	Разследван период
КНР	Количество на вноса	136 484	108 229	156 655	144 106
	Индекс	*100*	*79*	*115*	*106*
Япония	Количество на вноса	67 681	53 610	86 382	124 213
	Индекс	*100*	*79*	*128*	*184*
Тайван	Количество на вноса	28 305	21 043	19 197	17 753
	Индекс	*100*	*74*	*68*	*63*
Корея	Количество на вноса	18 691	10 758	13 080	15 208
	Индекс	*100*	*58*	*70*	*81*
Австралия	Количество на вноса	3 858	4 387	7 764	9 664
	Индекс	*100*	*114*	*201*	*250*

Източник: Митнически орган на Виетнам.

(709) Данните за вноса показват, че вносът на продукта, предмет на разследването, във Виетнам се е увеличил с 54 % между 2022 г. и РП. Това увеличение на вноса отразява увеличението на потреблението на вътрешния пазар, стимулирано от плановете на виетнамското правителство да увеличи инвестициите в инфраструктура през 2024 г. и 2025 г.

(710) От този внос обемът на вноса на СВПП от КНР се е увеличил с 6 % между 2022 г. и РП. В общия обем на вноса делът на вноса от КНР е намалял от 51 % през 2022 г. на 46 % през РП. Независимо от това КНР е останала първият източник на внос на СВПП във Виетнам през целия разглеждан период.

(711) Успоредно с това продажбите на вътрешния пазар на продукта, предмет на разследването, във Виетнам са се променяли, както следва:

Таблица 22

Продажби на вътрешния пазар (в тонове)

	2022 г.	2023 г.	2024 г.	Разследван период
Общ обем на продажбите на пазара на Виетнам, от които:	[2 000 000—2 100 000]	[1 900 000—2 000 000]	[2 500 000—2 600 000]	[2 700 000—2 800 000]
Индекс	*100*	*97*	*126*	*140*

Източник: TRAV (2022 —2024 г.); тъй като виетнамските органи не предоставиха данни за продажбите на вътрешния пазар през РП, Комисията ги изчисли въз основа на проверените отговори на въпросника от включения в извадката производител износител POSVIET.

(712) Продажбите на вътрешния пазар включваха продажбите на свободния пазар и продажбите за собствено потребление. Количествата на продажбите са се увеличили с 26 % между 2022 г. и 2024 г. в съответствие с увеличеното вътрешно потребление, описано в съображение 707.

(713) Въз основа на посочените по-горе данни за потреблението, вноса и продажбите на вътрешния пазар пазарните дялове във Виетнам са се променяли, както следва:

Таблица 23

Пазарен дял (%) ([133])

	2022 г.	2023 г.	2024 г.	Разследван период
Местно производство	[85—90]	[87—92]	[86—91]	[85—90]
Внос, от който:	[10—12]	[9—11]	[10—12]	[10—12]
1. КНР	[5—7]	[4—6]	[4—6]	[4—6]
2. Япония	[2—4]	[2—4]	[2—4]	[3—5]
3. Тайван	[0—2]	[0—2]	[0—2]	[0—2]
4. Корея	[0—2]	[0—2]	[0—2]	[0—2]
5. Австралия	[0—2]	[0—2]	[0—2]	[0—2]

Източник: Орган на Виетнам за средствата за търговска защита.

(714) Що се отнася до пазарния дял, пазарният дял на местната промишленост е останал над 85 % през всички години между 2022 г. и РП. Пазарният дял на вноса също е останал стабилен на ниво [10— -12 %] между 2022 г. и РП. Пазарният дял на китайския внос леко е намалял — от [5—7 %] през 2022 г. на [4—6 %] през 2024 г.

(715) Както увеличението на общия обем на вноса, описано в съображение 708, така и увеличението на продажбите на вътрешния пазар, описано в съображение 711, отразяват увеличението на потреблението на вътрешния пазар, описано в съображение 706, и в резултат на това пазарните дялове и в двата случая остават приблизително на едни и същи равнища. Като се имат предвид обемите, от това следва, че основно виетнамската промишленост се е възползвала от нарастващото потребление.

(716) С оглед на гореизложеното Комисията стигна до заключението, че виетнамската местна промишленост е имала господстващо положение на виетнамския пазар от 2022 г. до РП, като никоя друга държава не е имала пазарен дял над 6 %.

3.6.1.1.2. Вътрешен пазар: въздействие на цената

(717) Впоследствие Комисията анализира въздействието на китайския внос върху цените на вътрешния пазар на Виетнам. За тази цел и като се има предвид, че пазарният дял на държавите, различни от Китай, е малък, Комисията анализира единичните цени на вноса от Китай и на продажбите на вътрешния пазар.

([133]) Поради съображения за поверителност бяха посочени диапазони.

(718) Единичната цена на вноса и на вътрешните продажби се е променяла, както следва:

Таблица 24

Продажни цени във Виетнам (EUR ([134])/тон) ([135])

	2022 г.	2023 г.	2024 г.	Разследван период
Средна единична цена на вноса във Виетнам (CIF) от КНР	[900—1 000]	[700—800]	[650—750]	[650—750]
Индекс	*100*	*78*	*73*	*72*
Средна единична продажна цена на вътрешния пазар във Виетнам	[650—750]	[500 – 600]	[450—550]	[500 – 600] ([1])
Индекс	*100*	*77*	*74*	*84*

([1]) За разследвания период продажната цена на вътрешния пазар се основава на данни от POSVIET.
Източник на цените на вноса: Митнически орган на Виетнам.
Източник на продажните цени на вътрешния пазар: TRAV.

(719) Анализът на цените показа, че през целия разглеждан период средната цена на китайския внос постоянно е била значително над средната цена на вътрешния пазар на Виетнам, като и двете са следвали сходна низходяща тенденция.

3.6.1.2. Заключение относно ефекта на изтласкване

(720) Въз основа на изложеното по-горе ограниченото навлизане на китайския внос във Виетнам през разглеждания период не е имало низходящ ефект върху цените на вътрешния пазар. В действителност виетнамската промишленост е имала по-голямата част от виетнамския пазарен дял от 2022 г. до РП, докато пазарният дял на китайския внос е бил незначителен в сравнение с него. Цените на китайския внос са били постоянно по-високи от цените на виетнамския вътрешен пазар. Поради това Комисията стигна до заключението, че китайският внос не е създал СПС на виетнамския пазар.

3.6.2. *Специфична пазарна ситуация: други твърдения*

(721) Комисията също така проучи дали мерките, които са посочени в жалбата и за които се твърди, че нарушават производствените разходи на СВПП във Виетнам, са довели до специфична пазарна ситуация по смисъла на член 2, параграф 3 от основния регламент. Тези мерки включват:

а) ограничения върху износа, приложими по отношение на желязната руда, стоманения скрап и въглищата;

б) наличие на вертикално интегрирани производители на пазара;

в) значително производство на СВПП от горещовалцовани продукти с произход от КНР; както и

г) други регулаторни инициативи.

(722) По отношение на буква а) относно ограниченията върху износа, приложими за желязната руда, стоманения скрап и въглищата, буква б) относно вертикалната интеграция на производителите и буква в) относно значителното производство на СВПП от горещовалцовани рулони с произход от КНР, разследването установи, че POSVIET произвежда продукта, предмет на разследването, изключително от горещовалцовани рулони и че по-голямата част от тези рулони ([136]) са с произход от Корея. Поради това POSVIET не е интегрирало, нито използва желязна руда, стоманен скрап и въглища от Виетнам, както и горещовалцовани продукти с произход от КНР.

([134]) Митническият орган регистрира цените в USD и VND. Продажните цени на вътрешния пазар са регистрирани във VND. Комисията приложи официалния обменен курс, за да конвертира цените в евро.
([135]) Поради съображения за поверителност бяха посочени диапазони.
([136]) Делът на закупените горещовалцовани рулони от свързани доставчици е възлизал на [80—100 %] от общите количества, закупени през разследвания период. От съображения за поверителност е посочен диапазон.

(723) По отношение на буква г) „Други регулаторни инициативи“ Комисията отбеляза, че стратегията за развитие на стоманодобивната промишленост до 2030 г. с визия за 2050 г. е била прекратена от виетнамското правителство и че Директива 494/CT-TTg от 20 април 2010 г., посочена в жалбата относно използването на местно произведени доставки и стоки, всъщност е била обвързваща за публични субекти, като например министерства, агенции на министерско равнище и свързани с правителството агенции. Директивата не се прилага за частноправни субекти и във всеки случай тези регулаторни инициативи не биха могли да засегнат POSVIET, както е обяснено в съображение 722.

(724) Вследствие на това нито една от тези мерки не е засегнала POSVIET и тъй като дружеството е осъществявало [80—100 %] от износа на продукта, предмет на разследването, за Съюза, Комисията стигна до заключението, че разпоредбите на член 2, параграф 3 относно СПС също не могат да бъдат приложени по отношение на POSVIET или Виетнам.

3.6.3. *Нормална стойност*

(725) Комисията първо провери дали общият обем на продажбите на вътрешния пазар на включения в извадката оказал съдействие производител износител е представителен в съответствие с член 2, параграф 2 от основния регламент. Продажбите на вътрешния пазар са представителни, ако общият обем на продажбите на вътрешния пазар на сходния продукт на независими клиенти на този пазар за всеки производител износител е представлявал най-малко 5 % от общия обем на продажбите му на разглеждания продукт за износ за Съюза през разследвания период. Въз основа на това бе установено, че общият обем на продажбите на сходния продукт на вътрешния пазар, реализирани от включения в извадката производител износител, е представителен.

(726) След това Комисията определи видовете на продукта, продавани на вътрешния пазар, които са идентични или сравними с видовете на продукта, продавани за износ за Съюза.

(727) Впоследствие Комисията провери дали за всеки включен в извадката производител износител продажбите на вътрешния пазар на всеки вид на продукта, който е идентичен или сравним с вида на продукта, продаван за износ за Съюза, са били представителни в съответствие с член 2, параграф 2 от основния регламент. Продажбите на вътрешния пазар на даден вид на продукта са представителни, ако общият обем на продажбите на този пазар на този вид на продукта за независими клиенти през разследвания период представлява поне 5 % от общия обем на продажбите за износ за Съюза на идентичния или сравним вид на продукта. Комисията установи, че за няколко вида на продукта, представляващи по-малко от 0,5 % от общия обем на експортните продажби за Съюза, не е имало продажби на вътрешния пазар на идентичен или сравним вид на продукта.

(728) Тъй като не е имало продажби на някои видове на сходния продукт на вътрешния пазар при обичайни търговски условия, Комисията формира нормалната стойност в съответствие с член 2, параграфи 3 и 6 от основния регламент.

(729) Като следваща стъпка Комисията определи дела на рентабилните продажби за независими клиенти на вътрешния пазар за всеки вид на продукта през разследвания период, за да вземе решение дали да използва действителните продажби на вътрешния пазар за изчисляването на нормалната стойност в съответствие с член 2, параграф 4 от основния регламент.

(730) Нормалната стойност се основава на действителната цена на вътрешния пазар за всеки вид на продукта независимо дали продажбите са рентабилни, или не, ако:

а) обемът на продажбите на вида на продукта, продаван на нетна продажна цена, равна на изчислените производствени разходи или по-висока от тях, представлява повече от 80 % от общия обем на продажбите за този вид на продукта; както и

б) среднопретеглената продажна цена на този вид на продукта е равна на производствените разходи за единица продукция или е по-висока от тях.

(731) Ако и двата критерия са изпълнени, нормалната стойност е среднопретеглената стойност на цените при всички продажби на вътрешния пазар на този вид на продукта през РП.

(732) Нормалната стойност е действителната цена на вътрешния пазар за всеки вид на продукта само при рентабилните продажби на вътрешния пазар на съответните видове на продукта през РП, ако:

а) обемът на рентабилните продажби на съответния вид на продукта представлява 80 % или по-малко от общия обем на продажбите на този вид; или

б) среднопретеглената цена на този вид на продукта е по-ниска от производствените разходи за единица продукция.

(733) Анализът на продажбите на вътрешния пазар показа, че приблизително 27 % от всички продажби на вътрешния пазар са били рентабилни и че среднопретеглената продажна цена е била по-висока от производствените разходи. От тях видовете на продукта, за които рентабилните продажби са надвишавали 80 %, са представлявали приблизително 7 % от всички продажби на вътрешния пазар. В съответствие с това нормалната стойност бе изчислена като среднопретеглена стойност от цените при всички продажби на вътрешния пазар през разследвания период за тези видове продукти. Освен това видовете на продукта, за които рентабилните продажби са били равни или по-ниски от 80 % от общите продажби на вътрешния пазар на тези видове на продукта, са представлявали 20 % от всички продажби на вътрешния пазар. Вследствие на това нормалната стойност беше изчислена като среднопретеглена стойност на цените на рентабилните продажби само през разследвания период за тези видове на продукта.

(734) Нормалната стойност бе формирана чрез добавяне на посочените по-долу елементи към средните производствени разходи за сходния продукт на включените в извадката оказали съдействие производители износители през разследвания период:

а) среднопретеглените ПОАР на включения в извадката оказал съдействие производител износител при продажбите на вътрешния пазар на сходния продукт, при обичайни търговски условия по време на РП; както и

б) среднопретеглената печалба, реализирана от включените в извадката оказали съдействие производители износители при продажбите на вътрешния пазар на сходния продукт, при обичайни търговски условия през РП.

(735) За случаите, когато не е имало продажби на вътрешния пазар на даден вид на сходния продукт, Комисията потърси алтернативни източници за цените при обичайните търговски условия. Тъй като нямаше други включени в извадката оказали съдействие или налични местни производители на сходния продукт в засегнатата държава, такива цени не бяха достъпни. Комисията формира нормалната стойност за съответните видове на продукта в съответствие с член 2, параграфи 3 и 6 от основния регламент.

(736) POSVIET е доставяло значителен дял горещовалцовани рулони (HRC), основната суровина за производството на СВПП, от няколко свързани доставчици. Поради това Комисията провери дали тези покупки са извършени на справедливи пазарни цени. Комисията сравни продажните цени на POSCO Co. Ltd. (POSCO HQ) за несвързани клиенти за съответните класове стомана с продажните цени за POSVIET на ниво франко завода. Комисията счете, че продажбите на POSCO HQ са подходящ аналог за проучване на покупните цени на горещовалцованите рулони от който и да е от свързаните доставчици. Комисията установи, че POSCO HQ е продавало горещовалцовани рулони от съответните класове стомана на несвързани клиенти на цени, по-високи от цените, начислявани на POSVIET за същите класове стомана. Вследствие на това Комисията коригира разходите за горещовалцовани рулони, докладвани от POSVIET, до равнище, съответстващо на принципа на сделката между несвързани лица. Това доведе до увеличаване на производствените разходи с 3,7 %.

(737) Коригираните производствени разходи бяха използвани за анализа на рентабилността на продажбите на вътрешния пазар, описан в съображение 733, както и за формирането на нормалната стойност, описано в съображения 734 и 735.

(738) След окончателното разгласяване POSVIET заяви, че корекцията в съответствие с принципа на сделката между несвързани лица не е извършена правилно. По-специално то посочи, че друг свързан доставчик е представил исканата информация и подкрепящи доказателства. Тази информация съдържаше данни за покупните цени и продажните цени (начислявани на POSVIET и на няколко несвързани клиенти). POSVIET заяви, че за покупките на горещовалцовани рулони от този свързан доставчик корекцията не е трябвало да бъде извършена, тъй като продажбите за POSVIET са генерирали марж, като изтъкна, че тези цени са били в съответствие с принципа на сделката между несвързани лица. Дружеството повтори твърдението си в своите коментари по допълнителното окончателно разгласяване, въпреки факта, че въпросът не е бил предмет на допълнителното окончателно разгласяване, а дружеството е получило указания да коментира само въпросите, обхванати от допълнителното окончателно разгласяване.

(739) Комисията разгледа събраните данни. Първо, Комисията установи, че от информацията, предоставена от свързания доставчик, не е ясно дали отчетената покупна цена съдържа всички разходи за придобиване или само цената, начислявана от дружеството доставчик. Второ, маржът (разликата между отчетената покупна и продажна цена) е бил толкова нисък, че едва ли би могъл да се счита за разумна печалба, по-специално тъй като продажбите на този свързан доставчик за неговите несвързани клиенти са генерирали значително по-висок марж, което показва, че продажбите на POSVIET не са били на цена, в съответствие с принципа на сделката между несвързани лица. Този анализ е ограничен от факта, че списъкът на продажбите, предоставен от свързания доставчик, не съдържа информация за вида горещовалцовани рулони, например въз основа на марката стомана или други характеристики. Подробен анализ беше предоставен на POSVIET отделно, тъй като съдържаше поверителни, специфични за дружеството данни. Поради това твърдението, описано подробно в съображение 738, беше отхвърлено.

3.6.4. *Експортна цена*

(740) Включеният в извадката производител износител е изнасял за Съюза или а) директно за независими клиенти, б) чрез свързано дружество, намиращо се в трета държава, действащо като търговец, POSCO International Corporation („PIC Корея“), изнасящо директно за Съюза, или в) чрез PIC Корея, изнасящо чрез свързани дружества, действащи като вносител в Съюза, POSCO INTERNATIONAL Deutschland GmbH („PI Германия“) и POSCO INTERNATIONAL Italia S.r.l („PI Италия“).

(741) За експортните продажби на разглеждания продукт, извършени директно на независими клиенти в Съюза, експортната цена е действително платената или подлежаща на плащане цена за разглеждания продукт, когато той се продава за износ за Съюза, в съответствие с член 2, параграф 8 от основния регламент.

(742) За продажбите за износ на разглеждания продукт за Съюза, извършвани чрез свързани дружества, действащи като вносители, експортната цена бе определена въз основа на цената, на която внасяният продукт е бил препродаден за първи път на независими клиенти в Съюза, в съответствие с член 2, параграф 9 от основния регламент. В този случай бяха направени корекции в цената за всички разходи, направени между вноса и препродажбата, включително ПОАР, както и за реализиране на печалба. Маржът на печалбата, използван за корекциите, беше 2 %, както е обяснено в съображение 630.

(743) Бяха направени корекции, отразяващи всички разходи, направени между вноса и препродажбата за обработка, товарене и транспорт в Съюза, както и направените разходи за кредити.

3.6.5. *Сравнение*

(744) Съгласно член 2, параграф 10 от основния регламент от Комисията се изисква да извърши обективно сравнение между нормалната стойност и експортната цена на едно и също ниво на търговия и да вземе предвид под формата на корекции разликите във факторите, които засягат цените и тяхната сравнимост. В разглеждания случай Комисията избра да сравни нормалната стойност и експортната цена на включените в извадката производители износители на ниво на търговия *франко завода*. Както е обяснено по-долу, когато бе целесъобразно, нормалната стойност и експортната цена бяха коригирани с цел: i) бъдат възстановени до ниво *франко завода*; и ii) да се направят корекции за разликите във факторите, за които се твърди и е доказано, че засягат цените и тяхната сравнимост.

3.6.5.1. Корекции на нормалната стойност

(745) Както е обяснено в раздел 3.6.3, нормалната стойност беше установена въз основа на продажната цена на вътрешния пазар или беше конструирана, като бяха използвани производствените разходи заедно със сумите за ПОАР и за печалбата, които бяха счетени за разумни за това ниво на търговия.

(746) Комисията направи корекция за разходите за транспорт, обработка и товарене, направени при продажбите на вътрешния пазар в съответствие с член 2, параграф 10, буква д) от основния регламент, за да се възстанови продажната цена на вътрешния пазар до ниво франко завода, за кредитите, предоставени на независими клиенти на вътрешния пазар в съответствие с член 2, параграф 10, буква ж) от основния регламент, за разходите за опаковане, направени при продажбите на вътрешния пазар на сходния продукт в съответствие с член 2, параграф 10, буква е) от основния регламент, и за гаранциите, предоставени на независими клиенти на вътрешния пазар в съответствие с член 2, параграф 10, буква з) от основния регламент.

(747) След окончателното разгласяване POSVIET повтори твърдението си, че Комисията е трябвало да коригира нормалната стойност в случай на продажби на СВПП за автомобилната промишленост.

(748) Според дружеството в раздел 3.4.5 от настоящия регламент самата Комисия е потвърдила, че класирането на видовете на продукта чрез контролния номер на продукта (КНП) и сравнимостта на цените не са един и същ въпрос, тъй като тя е разгледала искането на тайванските производители износители за корекция съгласно член 2, параграф 10 от основния регламент за физически разлики, ниво на търговия и други фактори поотделно. Дружеството заяви, че положението на тайванските дружества се различава съществено от това на POSVIET. POSVIET заяви, че за разлика от тайванските дружества, то е предоставило доказателства както за по-високите разходи, така и за техническите и търговските причини за разликата в цените.

(749) В това отношение POSVIET твърди, че сходството на продуктите не е същото като сравнимостта на цените. Дружеството счита, че в окончателното разгласяване за конкретното дружество обосновката на Комисията е отговорила на въпроса дали автомобилните и неавтомобилните продукти са достатъчно сходни, за да попадат в един и същ КНП, но не и дали са сравними по отношение на цената без корекция. Дружеството се позова на корекция на цената, която Комисията приложи в антидъмпинговата процедура относно вноса на акрилонитрил-бутадиен-стиренови смоли (ABS) с произход от Република Корея и Тайван ([137]).

(750) Освен това POSVIET заяви, че първоначалното му твърдение не е било, че по-високите разходи са довели до по-висока цена. Дружеството заяви, че е представило доказателства за по-високите разходи за класовете за автомобилния сектор. По-високите цени обаче се дължат не само на по-високите разходи. Дружеството заяви, че съществуват допълнителни уникални икономически характеристики на продажбите на автомобили, а именно:

а) строги спецификации и сертифициране;

б) стойността, която клиентите от сектора на автомобилостроенето придават на надеждността и сигурността на доставките;

в) намалена чувствителност към цените, тъй като квалификациите и повторното сертифициране ограничават заместването на доставчици.

(751) В това отношение дружеството припомни констатациите на Комисията в рамките на разследването за налагане на защитни мерки по отношение на стоманата ([138]), при което Комисията отдели СВПП за автомобилната промишленост от други видове СВПП. В специфичното за конкретното дружество окончателно разгласяване Комисията счете, че примерът със защитната мярка по отношение на стоманата не е приложим в този случай, тъй като в разследването с оглед налагане на защитни мерки продуктите са определени само въз основа на тарифното класиране, докато в разглежданата процедура установяването на КНП дава възможност за сравнение на сходните видове на продукта. Дружеството обаче изрази несъгласие и заяви, че Комисията вече е признала, че стоманата за автомобилния сектор има търговски отличителен характер, тъй като се произвежда съгласно точни спецификации, изисква се сертифициране на доставчика, доставя се съгласно дългосрочни договорености и при прегледа на обстоятелствата следва да се разглежда отделно от стандартните продукти ([139]).

(752) POSVIET припомни твърдените доказателства, представени в подкрепа на горепосочените твърдения. То подчерта, че наблюдаваните високи цени на класовете за автомобилния сектор не са единствената причина за исканата корекция. Дружеството заяви, че наблюдаваните по-високи цени са резултат от горепосочените характеристики на продажбите на автомобили.

(753) Освен това POSVIET заяви, че анализът на Комисията на производствените разходи за класове за автомобилния и неавтомобилните сектори, попадащи в един и същ КНП, е погрешен. Комисията определи диапазоните на производствените разходи за единица продукция за всеки КНП, под който се продават класовете за автомобилния сектор, и установи, че производствените разходи за единица продукция при продажбите на автомобили попадат в тези диапазони. Дружеството заяви, че вместо това е трябвало да бъдат определени среднопретеглени стойности. Среднопретеглените стойности показват, че средните производствени разходи за единица продукция на класовете автомобили като цяло, а също и на база КНП, са по-високи от средните производствени разходи за единица продукция на класовете, които не са за автомобилния сектор. Дружеството също така отбеляза, че това създава асиметрия, като се има предвид, че то не е продавало СВПП на клиенти от сектора на автомобилостроенето в Съюза. В това отношение дружеството отново се позова на разследването във връзка с ABS, посочено в съображение 749.

(754) Накрая, POSVIET изрази недоволство от факта, че Комисията не е разгледала искането му за корекция съгласно член 2, параграф 10, буква г) от основния регламент (ниво на търговия) и член 2, параграф 10, буква к) от основния регламент (други фактори) поотделно. Освен това дружеството заяви, че е предоставило достатъчно доказателства в подкрепа на искането си за корекция съгласно член 2, параграф 10, буква а) от основния регламент (физически разлики). В този контекст дружеството също така повтори довода си, че разделянето на студеновалцованите плоски продукти от стомана на две подкатегории (за автомобилния и неавтомобилните сектори) съгласно защитната мярка по отношение на стоманата, подкрепя твърдението му за наличие на физически разлики.

([137]) Регламент за изпълнение (ЕС) 2026/316.
([138]) Регламент за изпълнение (ЕС) 2019/159.
([139]) Пак там, съображения 156 и 157.

(755) Комисията разгледа отделните елементи от искането на дружеството относно корекция на нормалната стойност въз основа на член 2, параграф 10, буква а), член 2, параграф 10, буква г) или член 2, параграф 10, буква к) от основния регламент. Когато беше необходимо, Комисията изложи подробно причините за това в разгласяването за конкретното дружество, тъй като някои от предоставените сведения и доказателства бяха с поверителен характер.

(756) Първо, Комисията се съгласи, че може да има причини за корекция, независимо от установената класификация по КНП, ако въздействието върху сравнимостта на цените бъде доказано от страната, която иска корекцията. Тя обаче изрази несъгласие, че която и да е част от този регламент потвърждава, че случаят в настоящото разследване е такъв. Анализът на искането на тайванските производители износители за корекция само показа, че Комисията е анализирала и разгледала всички искания, получени от съответните страни.

(757) Необходимостта от корекция трябва да се разглежда за всеки отделен случай и въз основа на фактите по него. Поради това констатациите, направени в разследването във връзка с ABS, цитирани от дружеството, не са приложими в настоящия случай. При разследването във връзка с ABS подробният анализ на масово балансираните видове на продукта показа, че простото разграничаване между масово балансираните и конвенционалните видове на продукта не отразява произтичащите от това разлики в разходите и цените в зависимост от вида на масово балансираната суровина ([140]). Освен това в този случай Комисията установи, че видовете на продукта, за които е приложена корекция, са специално разработени за един-единствен клиент и производителят износител е бил договорно задължен да не продава тези видове на продукта на други клиенти.

(758) Комисията запази позицията си по отношение на констатациите от разследването с оглед налагане на защитни мерки по отношение на стоманата. Обосновката, използвана в защитната мярка, не е в основата на решението, което трябваше да бъде взето в рамките на настоящото разследване. Комисията не реши да създаде отделна подкатегория за автомобилните продукти, тъй като те не са сравними по отношение на разходите и цените. Комисията взе това решение въз основа на интереса на ползвателите. В това отношение беше доказано, че автомобилните продукти обикновено се доставят точно навреме, което увеличава риска някои специфични видове продукти да бъдат изгласкани от безмитната квота от стандартни (неавтомобилни) продукти, които могат да бъдат масово доставяни и складирани в началото на периода, за който е определена тарифната квота.

(759) Що се отнася до искането на POSVIET за корекция, Комисията потвърди, че при окончателното разгласяване се е съсредоточила върху анализа на производствените разходи. Комисията счете, че специфичният характер на продажбите на автомобили, по-специално предполагаемите по-високи изисквания по отношение на техническите спецификации и качеството, ще бъдат отразени в производствените разходи. В това отношение Комисията изрази несъгласие, че е трябвало да използва среднопретеглената стойност, за да сравни дали производствените разходи за класовете за сектора на автомобилостроенето са били приведени в съответствие с производствените разходи за класовете за секторите, различни от сектора на автомобилостроенето. В настоящия случай изчисляването на среднопретеглените разходи за единица продукция би било нарушено от количествата, в които са произведени отделните видове на продукта, попадащи в един и същ КНП. Диапазонът, основан на минималния и максималния размер, дава по-подходяща представа за производствените разходи, приложими за видовете продукти, които не са за автомобилния сектор и попадат в един КНП. Комисията установи, че видовете на продукта за автомобилния сектор, попадащи в един и същ КНП, са генерирали производствени разходи за единица продукция в рамките на диапазона, установен за видовете на продукта, които не са за автомобилния сектор.

(760) За да отговори правилно на твърденията на дружеството съгласно член 2, параграф 10, буква а), г) или к) от основния регламент, Комисията разясни направените твърдения, както и обосновката и представените доказателства в подкрепа на тези твърдения. В този анализ се разглежда и твърдението, че положението на POSVIET значително се различава от това на тайванските производители износители (вж. съображение 748).

(761) В първоначалния отговор на въпросника POSVIET поиска преразглеждане на структурата на КНП въз основа на прецедента от защитната мярка по отношение на стоманата и трите елемента, изброени в съображение 750, и отбеляза, че ако Комисията реши да не преразглежда КНП, то ще отправи искане за корекция за физическите разлики, нивото на търговия и/или други фактори.

([140]) Регламент за изпълнение (ЕС) 2026/316, съображения 88—103.

(762) Дружеството отправи искането само по време на проверката на място. POSVIET представи становище, в което доразви специфичните характеристики на продажбите за автомобилната промишленост в сравнение с продажбите за клиенти извън сектора на автомобилостроенето, писмо от своя доставчик от сектора на автомобилостроенето относно политиката му на снабдяване, доклади, изготвени от клиента от сектора на автомобилостроенето, с които се одобряват избрани класове стомана, произведени от POSVIET, ценова котировка за период, попадащ в обхвата на разследвания период, и изчислението за установяване на равнището на корекцията.

(763) Комисията разгледа тази информация и доказателства, за да определи дали би била подходяща корекция за физически разлики в съответствие с член 2, параграф 10, буква а) от основния регламент. Комисията установи, че дружеството е продало две категории видове на продукта на своя клиент от сектора на автомобилостроенето: i) видове на продукта, произведени в съответствие с промишлен стандарт, приложим за стоманата, *inter alia*, за автомобилната промишленост; и ii) видове на продукта, произведени в съответствие с промишлен стандарт, приложим за студеновалцовани продукти като цяло. По-голямата част от продажбите на клиента от сектора на автомобилостроенето (75—85 %) попадат във втората категория. В същото време тези видове продукти, които не са свързани със сектора на автомобилостроенето и са продавани на клиент от този сектор, са били продавани на други клиенти, които не са свързани със сектора на автомобилостроенето. В това отношение Комисията установи, че дружеството е предоставило доклади за одобрение само за видовете на продукта, произведени в съответствие със стандарта за автомобилната промишленост, като същевременно е поискало корекция за всички свои продажби на клиента от сектора на автомобилостроенето. Освен това предоставените доказателства показаха, че действително за видовете на продукта, произвеждани съгласно стандарта за автомобилната промишленост, клиентът от сектора от автомобилостроенето е анализирал тяхното съответствие с исканите технически спецификации. Спецификациите и методите за проверка се основават на стандарта за автомобилната промишленост. Освен това Комисията установи, че дружеството е продавало на други клиенти видовете на продукта, одобрени от клиента в сектора от автомобилостроенето съгласно стандарта за автомобилната промишленост, макар и само в малки количества. Комисията стигна до заключението, че за по-голямата част от видовете на продукта, продавани на клиента от сектора на автомобилостроенето, няма разлики във физическите характеристики, тъй като едни и същи класове стомана са били продавани на клиенти, които не са от сектора на автомобилостроенето, на вътрешния пазар. По-малък дял от видовете на продукта, продавани на клиента от сектора на автомобилостроенето (15—25 %), действително е бил произведен в съответствие със специфичен промишлен стандарт, приложим, *inter alia*, за автомобилната промишленост (но също така и за студеновалцовани плоски продукти от стомана, използвани за електрическо оборудване или в строителството). Комисията счете, че физическите разлики между тези видове на продукта и видовете на продукта, продавани на клиенти извън автомобилния сектор, не са доказани. Дори и да е имало някакво въздействие върху нормалната стойност, то би било незначително, тъй като общите продажби за клиента от сектора на автомобилостроенето са представлявали по-малко от 2 % от общите продажби на POSVIET на вътрешния пазар. Поради това Комисията отхвърли искането за корекция на нормалната стойност за физическите разлики. Допълнителни подробности бяха предоставени на дружеството при конкретното за него разгласяване.

(764) Комисията допълнително проучи информацията и доказателствата, посочени в съображение 762, за да определи дали би била подходяща корекция за нивото на търговия в съответствие с член 2, параграф 10, буква г) от основния регламент. Комисията припомни, че за да бъде обоснована тази корекция, дружеството трябва да докаже, че по отношение на дистрибуторската верига експортната цена е на различно ниво на търговия от нормалната стойност и разликата е повлияла на сравнимостта на цените, което се доказва от последователните и отчетливи разлики във функциите и цените на продавача за различните нива на търговия на вътрешния пазар на страната на износа. Комисията установи, че дружеството само е установило, че е начислявало по-високи цени на един клиент, клиента от сектора на автомобилостроенето, на вътрешния пазар. То обаче не е обяснило и доказало разликите във функциите, които биха обосновали по-високите цени. Освен това POSVIET е имало само един клиент от сектора на автомобилостроенето. Поради това всяко поведение на цените спрямо един клиент едва ли може да се счита за доказателство за последователни и отчетливи разлики между продажбите на автомобили и на стоки, различни от автомобилите. Като взе предвид гореизложеното, Комисията отхвърли твърдението.

(765) По отношение на искането за корекция съгласно член 2, параграф 10, буква к) от основния регламент Комисията предостави подробен анализ на дружеството в конкретното за него разгласяване. Като цяло Комисията установи, че дружеството не е доказало корелация между факторите, посочени от дружеството като специфични характеристики на продажбите за автомобилния сектор, и цените, начислявани на клиента от сектора на автомобилостроенето. По-специално Комисията установи, че продажбите за автомобилния сектор, попадащи в обхвата на някои КНП, обхващащи продажби за автомобилния и неавтомобилните сектори, са били на загуба, т.е. тези твърдени специални характеристики на продажбите за автомобилния сектор не са били в състояние да генерират цена, която би покрила производствените разходи. Поради това Комисията отхвърли твърдението.

(766) Накрая, предвид изложеното в съображения 755—765 Комисията отхвърли твърденията на POSVIET, представени в съображения 747—754.

(767) След допълнителното окончателно разгласяване POSVIET повтори, че използването на среднопретеглената стойност за сравнение на класовете за автомобилната промишленост и класовете извън автомобилната промишленост по отношение на техните производствени разходи е по-подходящо от използването на диапазони. Дружеството твърди, че среднопретеглената стойност отразява действителното търговско значение на наблюденията, докато диапазонът придава решаващо значение на двете крайности, независимо дали едната от тях е представителна.

(768) По отношение на анализа от страна на Комисията на искането на дружеството за корекция за физически разлики съгласно член 2, параграф 10, буква а) от основния регламент POSVIET представи два аргумента.

(769) Първо, дружеството заяви, че анализът на Комисията въз основа на промишлените стандарти, съгласно които са произведени видовете на продукта, продавани на клиентите от автомобилната промишленост, не е от значение, за да се направят заключения дали е обоснована корекция съгласно член 2, параграф 10, буква а) от основния регламент. Дружеството заяви, че даден продукт може да попада под същия КНП или широк промишлен стандарт и все пак да подлежи на допълнителни специфични за клиента изисквания.

(770) Второ, POSVIET твърди, че специфичните изисквания на неговия клиент от сектора на автомобилостроенето имат доказана пазарна стойност. В това отношение дружеството се позова на факта, че продуктите се изпитват спрямо специфичните технически изисквания на клиента от сектора на автомобилостроенето, среднопретеглените производствени разходи за единица продукция са по-високи от разходите за класове продукти, различни от тези от сектора на автомобилостроенето, под същия КНП, а среднопретеглените продажни цени франко завода на класовете продукти от сектора на автомобилостроенето също са по-високи от тези на продажбите на продукти, различни от този сектор, за същия КНП.

(771) По отношение на оценката на Комисията на искането на дружеството за корекция за разликите в нивото на търговия (продажби на ПОО) съгласно член 2, параграф 10, буква г) от основния регламент дружеството представи преглед на разликите между функциите, изпълнявани за клиенти от сектора на автомобилостроенето и клиенти, които не са от този сектор, в следните категории: а) окачествяване и изпитване, б) прогнозиране и планиране, в) материални запаси и логистика, г) орган по ценообразуването, д) обработка на искове и техническа поддръжка. Дружеството също така заяви, че въздействието на тези разлики във функциите е било доказано чрез по-високите цени, начислявани на клиента от сектора на автомобилостроенето, и че съгласуваността на тези разлики е доказана при сделките, продуктите и периодите. Накрая дружеството добави, че дори ако Комисията счете за неизцяло изпълнени условията на член 2, параграф 10, буква г), подточка i) от основния регламент, тя следва да предостави специална корекция съгласно член 2, параграф 10, буква г), подточка ii) от основния регламент.

(772) По отношение на оценката на Комисията на искането на дружеството за корекция за други фактори съгласно член 2, параграф 10, буква к) от основния регламент дружеството заяви, че:

а) е направило твърдението по време на проверката на място, а не едва след окончателното разгласяване;

б) ограничената устойчивост е подкрепена с доказателства за процес на сертифициране;

в) въпреки че цените по държави са диференцирани, регионалното ценообразуване се договаря на централно равнище;

г) среднопретеглените производствени разходи и продажни цени предоставят преки доказателства за последователно въздействие върху цените;

д) водещите до загуба КНП не опровергават въздействието върху цените;

е) липсата на продажби на автомобили за Съюза изисква корекция, тъй като се твърди, че е установено въздействието на други фактори върху цените.

(773) Комисията заяви, че използването на среднопретеглената стойност за сравнение на производствените разходи не е подходящо с цел да се установи дали производствените разходи за класовете от сектора на автомобилостроенето са били постоянно по-високи от производствените разходи за класовете (стоки), които не са от сектора на автомобилостроенето. Всъщност, когато няколко различни стойности са разделени на две групи и за всяка група се изчислява средна стойност, една средна стойност почти винаги ще бъде по-висока от другата. Тази разлика обаче сама по себе си не дава никаква индикация за това дали индивидуалните стойности в едната група са постоянно по-високи от тези в другата група. Освен това още в коментарите си относно окончателното разгласяване дружеството заяви, че Комисията не е разгледала надлежно исканията му за корекции съгласно член 2, параграф 10, букви а), г) и к) от основния регламент. Този анализ беше извършен и Комисията отхвърли исканията на дружеството на основание, различно от анализа на средните производствени разходи.

(774) По отношение на твърдението съгласно член 2, параграф 10, буква а) от основния регламент Комисията отбеляза, че не е основала заключението си само на факта, че видовете на продукта, продавани на клиентите от сектора на автомобилостроенето, са продукти съгласно определен промишлен стандарт. Комисията не оспорва, че продуктите, произведени в съответствие с различни промишлени стандарти, могат да попадат в един и същ КНП. Същността на аргумента на Комисията беше, че няма доказателства за наличието на физически разлики между отделните класове, произвеждани в съответствие със стандарта на отрасловата промишленост, които представляват по-голямата част от продажбите на дружеството за клиента от сектора на автомобилостроенето, докато същите специфични класове са били продавани и на клиенти, които не са от сектора на автомобилостроенето. Протоколите за одобрение, представени от дружеството, се отнасяха само до видове на продукта, произведени в съответствие със стандарта за автомобилната промишленост, които представляваха малка част от продажбите на дружеството за клиента от сектора на автомобилостроенето. Във всеки случай дружеството не обясни физическите разлики между видовете на продукта, продавани на клиента от сектора на автомобилостроенето и на клиенти, които не са от този сектор. Самото наличие на разлика в цените не може да се приеме като доказателство за физически разлики.

(775) Що се отнася до твърдението съгласно член 2, параграф 10, буква г) от основния регламент, Комисията анализира функциите, декларирани от POSVIET по отношение на продажбите в сектора на автомобилостроенето и продажбите, които не са свързани с този сектор. За някои твърдени функции, а именно окачествяване и изпитване, прогнозиране и планиране, материални запаси и логистика, техническа поддръжка, нямаше подкрепящи доказателства в досието или те бяха само частични (наличието на протоколи за одобрение/протоколи от изпитвания за ограничен брой видове на продукта). По отношение на обработването на искове изглежда има застъпване на предоставените функции и услуги. Въпреки че процедурата за искове изглежда ясно установена за клиента от сектора на автомобилостроенето, подобна процедура може да се прилага за клиенти, които не са от този сектор, в зависимост от естеството на иска. По отношение на органа за определяне цените, не е ясно как фактът, че цените се договарят на централно равнище, представлява функция, свързана с нивото на търговия/продажбите на ПОО.

(776) Относно твърдението по член 2, параграф 10, буква к) от основния регламент Комисията отбеляза, че:

а) въпреки че дружеството направи твърдението по време на проверката на място, в коментарите си по окончателното разгласяване то само ясно определи факторите, които следва да бъдат взети предвид съгласно тези разпоредби;

б) дружеството не представи никакви доказателства за цялостна процедура за сертифициране, а само протоколи за одобрение/протоколи от изпитване за ограничен брой видове продукти, продавани на клиента от сектора на автомобилостроенето. Комисията установи, че редовното изпитване на съответствието на доставените продукти с техническите спецификации на клиента от сектора на автомобилостроенето не би могло да доведе до ограничена устойчивост на доставчиците;

в) по отношение на централизираното договаряне на цените Комисията отбеляза предишни твърдения на дружеството, че цените, начислявани на клиента от сектора на автомобилостроенето, не са представителни за виетнамския пазар, тъй като не са определени специално за Виетнам, а по-скоро на регионално равнище. Това беше опровергано от коментарите на Комисията относно ценовата котировка, представена от дружеството;

г) Значението на среднопретеглените производствени разходи (и цените по отношение на тях) вече беше разгледано няколко пъти.

д) Остана неясно как фактът, че продажбите за автомобилния сектор, попадащи в обхвата на два от осемте съответни КНП, са довели до загуби, не опровергава твърдението на дружеството, че корекцията е обоснована. По-специално, като се има предвид, че дружеството предложи два метода за извършване на корекцията и че и двата се основават на коригиране на цените до такова равнище, че продажбите на класове за автомобилния сектор по всеки съответен КНП биха генерирали същото равнище на рентабилност като продажбите на продукти, различни от тези за автомобилния сектор, по този КНП.

(777) Във всеки случай POSVIET постоянно основаваше исканията си за корекция съгласно член 2,параграф 10, букви а), г) или к) от основния регламент единствено на наличието на по-високите цени, начислявани на неговия клиент от сектора на автомобилостроенето. След това дружеството заяви, че съществуват разлики във физическите характеристики, функциите, свързани с нивото на търговия/продажбите на ПОО, или други фактори. Вместо да предостави подкрепящи доказателства за наличието на тези разлики, дружеството заяви, че самото наличие на по-високи цени представлява доказателство за разликите. В това отношение Комисията отбеляза, че установената

ценова разлика на вътрешния пазар в зависимост от клиента е обичайно събитие на свободния пазар, което следва да бъде отразено, а не премахнато от нормалната стойност. Въпреки това POSVIET не успя да обясни разликата в цените по отношение на конкретни фактори, засягащи цените, както се изисква в член 2, параграф 10 от основния регламент. Без такава връзка няма причина за корекцията. Самата ценова разлика не показва непременно ценова премия; тя би могла също така да покаже намаление на цената за клиенти, които не са от сектора на автомобилостроенето, и без никаква доказуема връзка с конкретен фактор представлява обичайно събитие на пазара, формиращо нормалната стойност за специфичен вид продукт.

(778) Като взе предвид изложеното в съображения 773—777, Комисията отхвърли твърденията, описани в съображения 767—772.

3.6.5.2. Корекции на експортната цена

(779) За да се възстанови експортната цена до ниво на търговия франко завода, бяха направени корекции за навло, застраховка, обработка, товарене и допълнителни разходи съгласно член 2, параграф 10, буква д) от основния регламент.

(780) Бяха направени корекции за следните фактори, влияещи върху цените и тяхната сравнимост: кредит, предоставен на независими клиенти на вътрешния пазар съгласно член 2, параграф 10, буква ж) от основния регламент, разходи за опаковане, направени за експортни продажби на разглеждания продукт за Съюза съгласно член 2, параграф 10, буква е) от основния регламент, банкови такси съгласно член 2, параграф 10, буква к) от основния регламент и за комисиони съгласно член 2, параграф 10, буква и) от основния регламент. Корея е платила комисиони на свързано дружество във Виетнам за обработка на документи, комуникационни услуги и други услуги, предоставяни във връзка с износа на разглеждания продукт, произведен от POSVIET, за Съюза.

(781) За всички продажби за износ, извършени чрез Корея, която е търговец, бе направена корекция съгласно член 2, параграф 10, буква и) от основния регламент. Комисията счете, че ПОАР, направени от търговеца, и печалбата на несвързан вносител в размер на 2 %, както е обяснено в съображение 630 по-горе, надеждно отразяват комисионата, която несвързан агент би начислил за своите услуги.

(782) След окончателното разгласяване POSVIET повтори твърдението си, че трите търговски дружества — PIC Корея, PI Германия и PI Италия („групата PI“) — са единен стопански субект. Дружеството призна, че при антидъмпинговите процедури концепцията за единен стопански субект е била приложена по отношение на търговец, свързан с производителя износител, когато икономическата реалност на връзката показва, че търговецът е действал като вътрешен отдел за износ на производителя. Дружеството повтори твърдението си в своите коментари по допълнителното окончателно разгласяване, въпреки факта, че въпросът не е бил предмет на допълнителното окончателно разгласяване, а дружеството е получило указания да коментира само въпросите, обхванати от допълнителното окончателно разгласяване.

(783) Дружеството обаче заяви, че фактът, че POSVIET не е част от твърдения единен стопански субект, не е от значение в настоящия случай, и се позова на правото на Съюза в областта на конкуренцията, което признава, че предприятието е стопански субект, който може да се състои от няколко отделни физически или юридически лица. В този случай проверката се отнася до икономическото единство и контрол, а не до това дали един от субектите е производител. В това отношение POSVIET заяви, че Групата PI е единен стопански субект, тъй като:

а) отчетите на групата са консолидирани;

б) функциите по продажбите на трите дружества са били координирани централно;

в) двамата свързани вносители в Съюза не са определяли цените независимо;

г) двамата свързани вносители в Съюза са създадени, за да изпълняват функции, които не могат да бъдат изпълнявани от PIC Корея.

(784) POSVIET заяви, че не възразява срещу приспадането на ПОАР съгласно член 2, параграф 9 и член 2, параграф 10, буква и) от основния регламент, но възрази срещу двойното приспадане на печалбата.

(785) То също така предложи като целесъобразно да се извърши единно приспадане на консолидираните ПОАР съгласно член 2, параграф 9 от основния регламент.

(786) И накрая, дружеството припомни, че съгласно решението по дело *PT Musim Mas/Комисия* ([141]), когато единен стопански субект се признава между производител и свързан търговец, не може да се счита, че търговецът изпълнява функциите на агент, работещ на базата на комисиона, в съответствие с член 2, параграф 10, буква и) от основния регламент.

(787) Комисията разгледа твърдението. Всъщност при антидъмпинговите процедури понятието „единен стопански субект“ се използва за описание на ситуации, при които търговец е свързан с производителя износител, а икономическата реалност на връзката показва, че търговецът действа като вътрешен отдел за износ на производителя. По дефиниция това обстоятелство не е в противоречие с разбирането за предприятие съгласно правото на Съюза в областта на конкуренцията, въпреки че трябва да се отбележи, че правото на Съюза в областта на конкуренцията не е приложимо при разследвания за търговска защита.

(788) Комисията отбеляза, че твърдението на POSVIET относно наличието на единен стопански субект сред PIC Корея, PI Германия и PI Италия има за цел да се постигне промяна в начина на прилагане на корекциите на експортната цена. По същество дружеството възрази срещу твърдяното двойно приспадане на условната печалба съгласно член 2, параграф 9 и параграф 10, буква и) от основния регламент или предложи като алтернатива да се приспаднат консолидираните ПОАР на групата PI съгласно член 2, параграф 9 от основния регламент.

(789) В това отношение Комисията припомни, че приспадането на ПОАР и условната печалба съгласно член 2, параграф 9 и параграф 10, буква и) от основния регламент, макар и двете да се основават на един и същ вид информация, а именно ПОАР, действително направени от свързаните дружества, и печалбата на несвързан вносител, представляват две отделни действия.

(790) Съгласно член 2, параграф 9 от основния регламент Комисията формира експортната цена въз основа на цената, на която СВПП са били препродадени на първия независим клиент, тъй като вносителите PI Германия и PI Италия са били свързани с производителя износител. В съответствие с член 2, параграф 9 от основния регламент беше направена корекция за всички разходи, направени между вноса и препродажбата, и за натрупаната печалба. Разходите, направени между вноса и препродажбата, включваха в този случай разходите, отчетени от вносителите на база сделка, и ПОАР, които не можеха да бъдат пряко свързани с отделни сделки.

(791) След като бяха определени както експортната цена, така и нормалната стойност, Комисията направи корекция на експортната цена с цел обективно сравнение в съответствие с член 2, параграф 10, буква и) от основния регламент. Комисията установи, че PIC Корея е изпълнявало функции, подобни на тези на агент, работещ на базата на комисиона, и е получило възнаграждение за тези функции чрез надценка. Тъй като надценката е била платена между свързани субекти, тя е била засегната от връзката. Поради това Комисията използва ПОАР, направени от PIC Корея, и условната печалба като аналог на комисионата, която би била платена на независим агент, изпълняващ функциите на PIC Корея.

(792) В това отношение POSVIET не доказа, че подходът на Комисията е в нарушение на основния регламент. Комисията беше правно задължена да приспадне ПОАР и печалбата, за да формира експортната цена съгласно член 2, параграф 9 от основния регламент. Що се отнася до корекцията съгласно член 2, параграф 10, буква и) от основния регламент, дружеството не оспори констатациите на Комисията, че PIC Корея е изпълнявало функции, подобни на тези на агент, работещ на базата на комисиона. Дружеството също така не твърдеше и не представи доказателства, че PIC Корея е действало като вътрешен отдел за износ на POSVIET, в който случай корекцията съгласно член 2, параграф 10, буква и) от основния регламент действително не би била подходяща.

([141]) Решение на Съда от 26 октомври 2016 г. по дело PT Musim Mas/Комисия, C-468/15 P, ECLI:EU:C:2016:803, точки 41—42 и цитираната съдебна практика.

(793) След окончателното разгласяване POSVIET заяви, че равнището на печалбата, приспадната съгласно член 2, параграф 10, буква и) от основния регламент за PIC KR при пряка продажба на несвързани клиенти в Съюза, следва да бъде преразгледано, за да отразява ограничените функции на дружеството. В това отношение дружеството се позова на решението по дело *PT Musim Mas/Комисия* ([142]), в което Съдът поясни, че използването на член 2, параграф 10, буква и) от основния регламент не се основава на наличието на връзка между търговеца и производителя износител, а на функциите, изпълнявани от търговеца. Дружеството заяви, че равнището на печалбата трябва да бъде съобразено с функциите, изпълнявани от търговеца, а не с тези, изпълнявани от вносителя.

(794) Освен това POSVIET се позова на Насоките на ОИСР за трансферно ценообразуване ([143]), съгласно които „[м]аржът на препродажната цена ще бъде повлиян от равнището на дейностите, извършвани от препродавача. Това равнище на дейностите може да варира значително от случая, когато препродавачът извършва само минимални услуги като спедитор, до случая, когато препродавачът поема пълния риск от собственост, заедно с пълната отговорност и рисковете, свързани с рекламата, маркетинга, разпространението и гарантирането на стоките, финансовите запаси и други свързани услуги. Ако препродавачът в контролираната сделка не извършва значителна търговска дейност, а само прехвърля стоките на трета страна, маржът на препродажната цена би могъл, с оглед на изпълняваните функции, да бъде малък“.

(795) В това отношение дружеството посочи, че PIC Корея не предоставя складиране или митническо оформяне, нито участва в ежедневното управление на връзките с клиенти в канала за продажби, където продава директно на несвързани клиенти в Съюза.

(796) Дружеството повтори твърденията, изложени в съображения 793—795, в коментарите си по допълнителното окончателно разгласяване, въпреки факта, че въпросът не е бил предмет на допълнителното окончателно разгласяване, а дружеството е получило указания да коментира само въпросите, обхванати от допълнителното окончателно разгласяване.

(797) В самото начало Комисията отбеляза, че противно на твърдението на POSVIET, решението по дело *PT Musim Mas/Комисия* ([144]) не свързва печалбата, използвана за количествено определяне на корекцията съгласно член 2, параграф 10, буква и) от основния регламент, с функциите, изпълнявани от търговеца, действащ като агент. По-скоро самата корекция е свързана с тези функции. В това отношение Комисията припомни, че корекцията за комисиони съгласно член 2, параграф 10, буква и) от основния регламент се състои от два отделни компонента: i) действителните ПОАР на свързания търговец и ii) условна печалба на несвързан търговец, извършващ дейност в същия сектор. Докато компонентът на печалбата служи като аналог на маржа, който сравним независим търговец би получил на свободния пазар, компонентът на ПОАР отразява действителните разходи, направени за сметка на функциите, изпълнявани от свързаните търговци. Именно този последен елемент — действителните ПОАР — гарантира, че корекцията отразява точно разходите за изпълняваните функции.

(798) Комисията потвърди, че корекцията съгласно член 2, параграф 10, буква и) от основния регламент, приложена към износа за Съюза чрез PIC Корея, не се основава на наличието на връзка между POSVIET и PIC Корея, а на участието на търговец в няколко канала за продажби, в които търговецът е изпълнявал функции, подобни на тези на агент, работещ на база комисиона. Наличието на връзка обаче е послужило за определяне на равнището на корекцията. Въпреки че действителните ПОАР на PIC Корея бяха приети като част от корекцията, печалбата, генерирана от продажбите, не можеше да бъде взета предвид, тъй като покупната цена беше повлияна от връзката между POSVIET и PIC Корея. Поради това печалбата на несвързан вносител в Съюза беше използвана като подходящ аналог.

([142]) Решение на Съда от 26 октомври 2016 г., PT Musim Mas/Комисия, C-468/15 P, ECLI:EU:C:2016:803, точка 88.

([143]) ОИСР (2022 г.), Ръководство на ОИСР по трансферно ценообразуване за мултинационални предприятия и данъчни администрации, 2022 г.,точка 2.37. Достъпно на адрес oecd.org/en/publications/oecd-transfer-pricing-guidelines-for-multinational-enterprises-and-tax-administrations-2022_0e655865-en.html (последно посетен на 7 септември 2026 г.).

([144]) Решение на Съда от 26 октомври 2016 г., PT Musim Mas/Комисия, C-468/15 P, ECLI:EU:C:2016:803, точка 88.

(799) Освен това дружеството заяви, че равнището на печалбата е трябвало да бъде коригирано в посока надолу, тъй като дружеството е изпълнявало ограничени функции в сравнение със свързаните вносители в Съюза и в това отношение се е позовало на Насоките на ОИСР за трансферно ценообразуване.

(800) По отношение на Насоките на ОИСР за трансферно ценообразуване Комисията припомни, че се основават на „[м]еждународен стандарт за трансферно ценообразуване, за който държавите — членки на ОИСР, са се споразумели, че следва да се използва за данъчни цели от групи [на многонационални предприятия] и данъчните администрации“ ([145]). Насоките на ОИСР за трансферно ценообразуване нямат за цел да предвидят каква печалба от препродажбата на определени стоки е постижима или разумна на даден пазар въз основа на функциите, изпълнявани от търговеца. Разпределението на печалбата въз основа на функциите, изпълнявани от свързани субекти в този контекст, служи по същество като защитна мярка срещу отнасянето на печалба към дружества, които изпълняват малко функции, но се намират в юрисдикции с ниски данъчни ставки.

(801) Във всеки случай Комисията изрази несъгласие, че функциите, изпълнявани от PIC Корея, са ограничени в сравнение с функциите на двамата свързани вносители в Съюза. От съображения за поверителност подробният анализ беше разкрит отделно на дружеството. В този контекст Насоките на ОИСР за трансферно ценообразуване, на които дружеството се позовава в своята аргументация, предоставят примери за ситуации, при които функциите на търговеца се считат за ограничени (минимални услуги като спедитор) и при които може да се очаква значителен, т.е. по-висок марж (като например пълен риск от собственост, пълна отговорност и рискове, свързани с рекламата, маркетинга, разпространението и гарантирането на стоките). PIC Корея очевидно е поело собствеността върху стоките по време на морския транспорт и е отговаряло за организацията на дистрибуторската мрежа. Поради това неговите функции не могат да се считат за ограничени. Съответно твърдението, изложено в съображение 797, бе отхвърлено.

3.6.6. *Демпингови маржове*

(802) За включените в извадката оказали съдействие производители износители Комисията сравни среднопретеглената нормална стойност за всеки вид на сходния продукт със среднопретеглената експортна цена на съответния вид на разглежданията продукт в съответствие с член 2(11) и (12) от основния регламент.

(803) Въз основа на това окончателните среднопретеглени демпингови маржове, изразени като процент от цената CIF на границата на Съюза, без платено мито, са 16,0 %.

(804) За оказалите съдействие производители износители, невключени в извадката, Комисията изчислява среднопретегления демпингов марж в съответствие с член 9, параграф 6 от основния регламент. В настоящия случай окончателният демпингов марж за оказалите съдействие производители износители, невключени в извадката, е същият като за включения в извадката оказал съдействие производител износител, т.е. 16,0 %.

(805) По отношение на всички други производители износители във Виетнам Комисията определи демпинговия марж въз основа на наличните факти в съответствие с член 18 от основния регламент. За тази цел Комисията определи степента на съдействие на производителите износители. Степента на съдействие представлява обемът на износа на оказалите съдействие производители износители за Съюза, изразен като процент от общия внос от засегнатата държава за Съюза през РП, установен въз основа на данни от Евростат.

(806) Степента на съдействие в този случай е висока, тъй като износът на оказалите съдействие производители износители е представлявал около 80 % от общия внос по време на разследвания период. Въз основа на това Комисията реши да определи демпинговия марж за неоказалите съдействие производители износители на равнището на включеното в извадката оказало съдействие дружество, на което е предоставено индивидуално разглеждане.

([145]) ОИСР (2022 г.), Ръководство на ОИСР по трансферно ценообразуване за мултинационални предприятия и данъчни администрации, 2022 г.,точка 1.1. Достъпно на адрес oecd.org/en/publications/oecd-transfer-pricing-guidelines-for-multinational-enterprises-and-tax-administrations-2022_0e655865-en.html (последно посетен на 7 септември 2026 г.).

(807) Окончателните дъмпингови маржове, изразени като процент от цената CIF на границата на Съюза, без платено мито, са, както следва:

Дружество	Окончателен дъмпингов марж (%)
POSCO VIETNAM CO., LTD	16,0
Други оказали съдействие дружества	16,0
Целият друг внос с произход от Виетнам	16,0

4. ВРЕДА

4.1. Определение за промишленост на Съюза и производство на Съюза

(808) Двадесет и двама производители от Съюза са произвеждали сходния продукт през разследвания период. Те представляват „промишлеността на Съюза“ по смисъла на член 4, параграф 1 от основния регламент.

(809) Общото производство на Съюза по време на разследвания период бе изчислено на около 31,5 милиона тона, включително производството за пазара за собствено потребление. Комисията установи тази стойност въз основа на цялата налична информация относно промишлеността на Съюза, а именно проверения отговор на въпросника, получен от Eurofer, когато е възможно — сверен с проверените отговори на въпросника, предоставени от включените в извадката производители от Съюза.

(810) Както е отбелязано в съображение 94, беше подбрана извадка от трима производители от Съюза. Окончателната извадка представляваше повече от 24 % от изчисленото общо производство на Съюза и 17 % от изчислените продажби на сходния продукт на свободния пазар в Съюза и осигури добро географско разпределение.

(811) Като цяло промишлеността на Съюза се характеризира със значителна степен на вертикална интеграция. Значителен дял от производството се използва за собствено потребление за по-нататъшна преработка надолу по веригата, докато останалата част се продава на свободния пазар в пряка конкуренция с вноса.

4.2. Определяне на съответния пазар на Съюза

(812) За да установи дали промишлеността на Съюза е понесла вреда и да определи потреблението и различните икономически показатели, свързани със състоянието на промишлеността на Съюза, Комисията проучи до каква степен собственото използване на производството на промишлеността на Съюза, по-специално за по-нататъшна преработка, следва да бъде взето предвид при този анализ.

(813) Както е посочено по-горе, промишлеността на Съюза е до голяма степен вертикално интегрирана и продуктът, предмет на разследването, представлява основен материал за влагане за производството на различни продукти надолу по веригата с по-висока стойност, като например галванизирани продукти и продукти с органично покритие. Поради това Комисията установи, че значителен дял от производството на включените в извадката производители от Съюза е бил предназначен за собствено потребление. С оглед на това собственото потребление и потреблението на свободния пазар бяха анализирани поотделно.

(814) Разграничението между пазара за собствено потребление и свободния пазар е от значение за анализа на вредата, защото продуктите, предназначени за собствена употреба, не са изложени на пряка конкуренция от вноса, а трансферните цени се определят в рамките на групите в зависимост от различни ценови политики. За разлика от това, производството, предназначено за свободния пазар, е в пряка конкуренция с вноса на продукта, предмет на разследването, а цените са цени на свободния пазар.

(815) За да получи възможно най-пълна представа за промишлеността на Съюза, Комисията набави данни за цялата дейност, свързана със СВПП, и определи дали производството е предназначено за собствена употреба или за свободния пазар.

(816) Комисията разгледа някои икономически показатели, свързани с промишлеността на Съюза, въз основа на данните за свободния пазар. Тези показатели са: обем на продажбите и продажни цени на пазара на Съюза; пазарен дял; растеж; обем на износа и цени; рентабилност; възвръщаемост на инвестициите; и паричен поток. Когато бе възможно и обосновано, констатациите от разглеждането бяха сравнени с данните за пазара за собствено потребление, за да се получи пълна представа за състоянието на промишлеността на Съюза.

(817) Други икономически показатели обаче биха могли да бъдат разгледани логично само ако се има предвид цялостната дейност, включително собствената употреба от страна на промишлеността на Съюза. Сред тях са: продукция; капацитет и използване на капацитета; инвестиции; запаси; заетост; производителност; заплати; и способност за привличане на капитал. Те зависят от цялостната дейност без значение дали продукцията е за собствено потребление, или се продава на свободния пазар.

4.3. **Потребление на Съюза**

4.3.1. *Собствено потребление на пазара на Съюза (в тонове)*

(818) Комисията установи собственото потребление на Съюза въз основа на собствената употреба и продажбите за собствено потребление на пазара на Съюза на всички известни производители от Съюза. На тази основа собственото потребление на Съюза се е променяло, както следва:

Таблица 25

Собствено потребление на пазара на Съюза (в тонове)

	2022 г.	2023 г.	2024 г.	Разследван период
Собствено потребление	24 019 465	24 266 863	24 913 310	24 037 814
Индекс (2022=100)	*100*	*101*	*104*	*100*

Източник: Отговори на въпросника, предоставени от Eurofer.

(819) Бе установено, че около 76 % от производството на СВПП в Съюза е предназначено за пазара за собствено потребление, а останалите 24 % се продават при условията на свободния пазар.

(820) Собственото потребление в ЕС се е увеличило с около 4 % между 2022 г. и 2024 г., което отразява постепенното нарастване на търсенето за собствено потребление. Тази тенденция обаче не се е запазила, тъй като потреблението впоследствие е намаляло с приблизително 3,5 % през разследвания период в сравнение с 2024 г., като до голяма степен се е върнало на равнището си от 2022 г. Като цяло при собственото потребление се наблюдават само ограничени колебания през разглеждания период, което показва относително стабилно търсене надолу по веригата в рамките на вертикално интегрирани операции.

4.3.2. *Потребление на свободния пазар на Съюза (в тонове)*

(821) Комисията установи потреблението на Съюза на свободния пазар въз основа на а) данни от Eurofer относно продажбите на пазара на Съюза на всички известни производители в Съюза, сверени с информацията, докладвана от включените в извадката производители от Съюза; и б) отчетения от Евростат внос в Съюза от всички трети държави. На тази основа потреблението на свободния пазар на Съюза се е променяло, както следва:

Таблица 26

Потребление на свободния пазар на Съюза (в тонове)

	2022 г.	2023 г.	2024 г.	Разследван период
Потребление на свободния пазар	8 089 250	7 372 012	7 543 690	7 274 722
Индекс (2022=100)	*100*	*91*	*93*	*90*

Източник: Отговори на въпросника, предоставени от Eurofer, включени в извадката производители от Съюза, Евростат.

(822) Потреблението на свободния пазар е намаляло значително през разглеждания период. През първата година то е спаднало с 9 %. Този спад беше последван от умерено увеличение от 2 % през следващата година. Възстановяването обаче е било временно, тъй като потреблението отново е намаляло с 3 процентни пункта през РП.

(823) Като цяло потреблението на свободния пазар е отбелязало общ спад от 10 % през разглеждания период. Този спад се дължи главно на свиването на потреблението надолу по веригата, по-специално в строителния сектор и някои промишлени приложения, които са ключови пазари за крайни потребители на продукти от стомана.

(824) Освен това макроикономическата несигурност и по-слабият икономически растеж в няколко държави членки допринесоха за по-предпазливо покупателно поведение сред клиентите, които забавиха или намалиха поръчките и отдадоха приоритет на намаляването на запасите. Това доведе до по-ниска активност на спот пазара и намаляване на обемите на сделките в сегмента на свободния пазар.

4.3.3. *Общо потребление*

(825) Общото потребление (сумата от собственото потребление и потреблението на свободния пазар) се е променяло през разглеждания период, както следва:

Таблица 27

Общо потребление на Съюза (на свободния пазар и на пазара за собствено потребление) (в тонове)

	2022 г.	2023 г.	2024 г.	Разследван период
Общо потребление на Съюза	32 108 714	31 638 874	32 456 525	31 312 536
Индекс (2022=100)	*100*	*99*	*101*	*98*

Източник: Отговори на въпросника, предоставени от Eurofer, включени в извадката производители от Съюза, Евростат.

(826) Общото потребление на Съюза е останало като цяло стабилно през разглеждания период, с ограничени колебания. През първата година то леко е намаляло с 1 %. Това беше последвано от скромно увеличение от 3 процентни пункта през следващата година. Това увеличение обаче не е било устойчиво, тъй като през разследвания период потреблението е намаляло с 4 процентни пункта.

(827) През разглеждания период общото потребление е останало като цяло стабилно, с лек спад от около 2 % между 2022 г. и разследвания период. Тази относителна стабилност се дължи главно на факта, че собственото потребление остава като цяло стабилно, което частично изглажда низходящата тенденция, наблюдавана при потреблението на свободния пазар, като по този начин смекчава общия спад в търсенето.

4.4. **Внос от засегнатите държави**

4.4.1. *Кумулативна оценка на въздействието на вноса от засегнатите държави и обеми и цени на вноса от засегнатите държави*

(828) Комисията проучи дали вносът на продукта с произход от засегнатите държави следва да се оценява кумулативно в съответствие с член 3, параграф 4 от основния регламент.

(829) Дъмпинговият марж, установен във връзка с вноса от засегнатите държави, е надвишавал прага *de minimis*, определен в член 9, параграф 3 от основния регламент. Обемът на вноса от всяка от засегнатите държави не е бил незначителен по смисъла на член 5, параграф 7 от основния регламент. Пазарните дялове през разследвания период са варирали в диапазона 3—7 %.

(830) Условията на конкуренция между демпинговия внос от засегнатите държави и сходния продукт са били подобни. Както е отбелязано в съображение 125, разследването показа, че СВПП, продавани от производителите износители и от промишлеността на Съюза, имат еднакви основни физични, химични и технически характеристики, както и еднакви видове основна употреба. Освен това внасяните продукти са се конкурирали помежду си и с промишлеността на Съюза, както и със СВПП, произвеждани в Съюза, тъй като са се продавали чрез еднакви канали за продажба и на сходни категории клиенти.

(831) Следователно всички критерии, определени в член 3, параграф 4 от основния регламент, са изпълнени и вносът от засегнатите държави беше разгледан кумулативно за целите на определянето на вредата.

4.4.2. *Обем и пазарен дял на вноса от засегнатите държави*

(832) Комисията установи обема на вноса въз основа на данни, предоставени от Евростат. Пазарните дялове бяха установени чрез сравнение на обемите на вноса с потреблението на свободния пазар на Съюза, както е посочено в таблица 26.

(833) Вносът в Съюза от засегнатите държави се е променял, както следва:

Таблица 28

Обем на вноса и пазарен дял

	2022 г.	2023 г.	2024 г.	Разследван период
ИНДИЯ				
Обем на вноса от Индия (в тонове)	405 319	387 521	435 297	414 530
Индекс	*100*	*96*	*107*	*102*
Пазарен дял на Индия (%)	5	5	6	6
ЯПОНИЯ				
Обем на вноса от Япония (в тонове)	126 021	223 217	246 354	250 001
Индекс	*100*	*177*	*195*	*198*
Пазарен дял на Япония (%)	2	3	3	3
ТАЙВАН				
Обем на вноса от Тайван (в тонове)	293 280	440 907	574 505	499 836
Индекс	*100*	*150*	*196*	*170*
Пазарен дял на Тайван (%)	4	6	8	7
ТУРЦИЯ				
Обем на вноса от Турция (в тонове)	448 012	228 046	417 253	334 885
Индекс	*100*	*51*	*93*	*75*
Пазарен дял на Турция (%)	6	3	6	5

	2022 г.	2023 г.	2024 г.	Разследван период
ВИЕТНАМ				
Обем на вноса от Виетнам (в тонове)	48 282	115 405	157 386	187 767
Индекс	*100*	*239*	*326*	*389*
Пазарен дял на Виетнам (%)	1	2	2	3
ЗАСЕГНАТИ ДЪРЖАВИ				
Обем на вноса от засегнатите държави (в тонове)	1 320 914	1 395 097	1 830 796	1 687 020
Индекс	*100*	*106*	*139*	*128*
Пазарен дял (%)	16	19	24	23

Източник: Евростат. Пазарните дялове бяха установени чрез сравнение между обемите на вноса с потреблението на свободния пазар на Съюза, както е посочено в таблица 24.

(834) През разглеждания период вносът от засегнатите държави се е увеличил като цяло, както по обем — с 28 %, така и по пазарен дял, който е достигнал 23 % през РП. Въпреки че тенденциите в отделните засегнати държави се различават значително, общата тенденция показва засилване на присъствието на този внос на пазара на Съюза.

(835) През 2023 г. обемът на вноса се характеризира със смесено развитие. Вносът от Индия е намалял леко (-4 %), докато вносът от Турция е спаднал рязко (-49 %). За разлика от това вносът от Япония (+77 %), Тайван (+50 %) и Виетнам (+139 %) се е увеличил значително. В резултат на това общият обем на вноса от засегнатите държави се е увеличил, придружен от увеличение на пазарния дял от 16 % на 19 % (+3 процентни пункта).

(836) През 2024 г. възходящата тенденция стана по-ясно изразена. Вносът от Индия (+12 %), Япония (+10 %) и Тайван (+30 %) е продължил да нараства, докато вносът от Турция се е възстановил значително (+83 %) от ниското равнище, регистрирано през 2023 г. Вносът от Виетнам също се е увеличил допълнително (+36 %). Това е довело до значително увеличение на общия обем на вноса и значително увеличение на пазарния дял до 24 % (+5 процентни пункта).

(837) През разследвания период обемът на вноса е намалял в сравнение с 2024 г., но е останал доста над равнищата от 2022 г. Вносът от Индия е намалял умерено (-5 %), докато вносът от Тайван (-13 %) и Турция (-20 %) също е отбелязал спад. За разлика от това вносът от Япония (+1 %) и Виетнам (+19 %) е продължил да нараства. Като цяло вносът от засегнатите държави е останал висок, като пазарният дял е намалял съвсем слабо до 23 % (-1 процентен пункт).

(838) През разглеждания период вносът от засегнатите държави се е увеличил значително както по обем, така и по пазарен дял. Обемът на вноса се е увеличил с 6 % през 2023 г. и допълнително се е увеличил значително с 31 % през 2024 г. Въпреки че са намалели с 8 % през разследвания период в сравнение с 2024 г., те са останали с 28 % над равнищата от 2022 г. Успоредно с това пазарният дял на този внос е нарастват стабилно от 16 % през 2022 г. на 19 % през 2023 г. и е достигнал 24 % през 2024 г., преди леко да намалее до 23 % през разследвания период. Като цяло, въпреки лекия спад през разследвания период, вносът от засегнатите държави е отбелязал силна възходяща тенденция и значително е засилил позицията си на пазара на Съюза.

4.4.3. *Цени на вноса от засегнатите държави, подбиване на цените и понижаване на цените*

(839) Комисията установи цените на вноса въз основа на данни от Евростат.

(840) Среднопретеглената цена на вноса в Съюза от засегнатите държави се е променяла, както следва:

Таблица 29

Цени на вноса (EUR/мерна единица)

	2022 г.	2023 г.	2024 г.	Разследван период
ИНДИЯ				
Средна цена на дъмпинговия внос	1 051	772	725	680
Индекс	*100*	*73*	*69*	*65*
ЯПОНИЯ				
Средна цена на дъмпинговия внос	1 021	802	777	718
Индекс	*100*	*79*	*76*	*70*
ТАЙВАН				
Средна цена на дъмпинговия внос	1 042	752	703	690
Индекс	*100*	*72*	*67*	*66*
ТУРЦИЯ				
Средна цена на дъмпинговия внос	1 041	834	744	716
Индекс	*100*	*80*	*71*	*69*
ВИЕТНАМ				
Средна цена на дъмпинговия внос	1 166	757	708	667
Индекс	*100*	*65*	*61*	*57*
ЗАСЕГНАТИ ДЪРЖАВИ				
Средна цена на дъмпинговия внос	1 047	779	728	695
Индекс	*100*	*74*	*70*	*66*

Източник: Евростат.

(841) Като цяло средната цена на дъмпинговия внос от засегнатите държави е намаляла с 34 % през разглеждания период. Тази низходяща тенденция се наблюдава за всички засегнати държави поотделно, като спадът на цените варира от 30 % до 43 %, а най-ясно изразеният спад е отчетен за Виетнам — 43 %.

(842) Комисията определи подбиването на цените през разследвания период, като сравни:

1) среднопретеглените продажни цени на включените в извадката производители от Съюза по вид на продукта за несвързани клиенти на пазара на Съюза, коригирани на ниво франко завода; както и

2) съответните среднопретеглени цени по вид на продукта на вноса от включените в извадката оказали съдействие производители за първия независим клиент на пазара на Съюза, установени на база стойност, застраховка и навло (CIF), със съответните корекции за митата и разходите след вноса.

(843) Сравнението на цените бе извършено поотделно за всеки вид на продукта по отношение на сделки на едно и също ниво на търговия, със съответните корекции при необходимост и след приспадането на направените намаления и отстъпки. Резултатът от сравнението бе изразен като процент от теоретичния оборот на включените в извадката производители от Съюза през разследвания период.

(844) След коментарите във връзка с окончателното разгласяване, които доведоха до промени в експортните цени в Япония и Турция, както е обяснено в съображения 270 и 278 и съответно в съображения 632 и 636, Комисията преразгледа маржовете на подбиване на цените.

(845) Що се отнася конкретно до Nippon Steel, след приемането на твърдението, че неговите цени за MISI и NST са били в съответствие с принципа на сделката между несвързани лица, Комисията не установи експортната му цена съгласно член 2, параграф 9 от основния регламент. За да установи обаче цената на вноса, използвана при изчисленията на подбиването на цените и маржа на вредата, Комисията приложи член 2, параграф 9 по аналогия, тъй като цената, декларирана пред митническите органи, е ненадеждна поради наличието на вътрешногрупова връзка. ([146])

(846) В този случай, за да се възстанови пазарната цена за несвързан клиент до нивото на търговия за сравнение (т.е. цената на вноса непосредствено след митническото оформяне на този продукт на границата на ЕС), бяха направени корекции на цената за всички разходи, направени между вноса и препродажбата, включително ПОАР, както и за реализираната печалба.

(847) Комисията се позова на действителните ПОАР, декларирани от свързания вносител. Маржът на печалбата, използван за корекциите, беше 2 %, както е обяснено в съображение 630. Въз основа на това Комисията направи корекция за печалбата, реализирана от всеки свързан субект в Съюза, участващ в препродажбата на първия независим клиент от Съюза. По-специално доказателствата в досието показаха, че в контекста на покупка от MISEA при условия на доставка на място, разтоварено (DPU) дружество Б е покрило разходите за разтоварване в пристанището на Съюза при доставка на продукта, предмет на разследването. Въз основа на това, при липсата на съдействие от страна на дружество А и дружество Б, Комисията счете, че освен MISEA, дружество А и дружество Б също са участвали в процеса на внос. Поради тази причина Комисията приложи по аналогия член 2, параграф 9 от основния регламент както за MISEA, така и за дружество Б.

(848) В коментарите си относно окончателното разгласяване ПЯ заяви, че при формирането на експортната цена Комисията не е предоставила обосновка за приспадането на прекомерен марж на печалбата от 2 % за всеки субект, участващ във веригата на продажбите. Въпреки че твърдението беше направено по отношение на експортната цена за изчисляване на дъмпинга, когато Комисията не коригира тази цена съгласно член 2, параграф 10, буква и), след като в съображение 270 прие твърдението на Nippon Steel относно принципа на сделката между несвързани лица, твърдението остана от значение за изчисляването на подбиването на цените и маржа на вредата.

(849) Комисията отбеляза, че е направила корекцията, като е приложила по аналогия член 2, параграф 9 от основния регламент, както е обяснено в съображение 845 по-горе. Комисията не можеше да разчита на печалбите, постигнати от свързаните вносители, тъй като те бяха получени въз основа на свързаните продажби и цени. Печалбата на несвързан вносител не можеше да бъде определена като аналог в настоящото разследване, тъй като нито един несвързан вносител не оказа съдействие. Поради това, както е обяснено в съображение 847, Комисията използва печалбата, установена за несвързан вносител при предишно разследване във връзка със същия продукт. Тази печалба от 2 % представляваше аналог на печалбата на вносител в Съюза при липсата на алтернативи. Впрочем печалба от 2 % е в съответствие с надценката, оставена на търговците по време на разследвания период, така че условна печалба от 2 % не може да се счита за прекомерна. Поради това Комисията отхвърли това твърдение.

([146]) Съдилищата на Съюза постоянно потвърждават този подход. Вж. например решение на Общия съд от 14 септември 2022 г., *Methanol Holdings (Trinidad) Ltd./Комисия*, дело T-744/19, ECLI:EU:T:2022:558, точка 63. Решение на Съда от 8 юни 2023 г., *PAO Severstal и Novolipetsk Steel PJSC (NLMK)/Европейска комисия*, C-747/21 P и C-748/21 P, ECLI:EU:C:2023:459, точка 92.

Таблица 30

Маржове на подбиване на цените

Държава	Дружество	Маржове на подбиване на цените (%)
Индия	JSW Steel Limited	11
Япония	Nippon Steel Corporation	12,5
Тайван	CSC Group	9,2
Турция	Borçelik Çelik Sanayi Ticaret A.Ş.	13,4
	TatMetal Çelik Sanayi ve Ticaret A.Ş	5,3
Виетнам	POSCO VIETNAM CO., LTD	10,7

(850) Разглежданият продукт до голяма степен се определя от цените и конкуренцията на пазара се осъществява предимно чрез ценообразуването. Освен това пазарните цени са прозрачни и леснодостъпни. Разследването показа, че само ограничен дял от продажбите се извършват по дългосрочни договори, а клиентите запазват възможността да сменят доставчиците си на силно динамичен пазар.

(851) В този контекст беше установено, че маржовете на подбиване на цените, установени за разглеждания внос, са значителни и възлизат на 11 % за Индия, 12,5 % за Япония, 9,2 % за Тайван, 5,3 % и 13,4 % за Турция и 10,7 % за Виетнам.

(852) Освен това разследването показа, че цените на промишлеността на Съюза са били понижени от вноса на ниски цени с произход от засегнатите държави, който е следвал сходни тенденции и търговски модели.

(853) Групата NSC също така заяви, че при изчисляването на подбиването на цените и маржа на вредата Комисията следва да вземе предвид по-дългите срокове за доставка за японския внос. Тя заяви, че за достигането на СВПП от Япония до Съюза е необходимо значително повече време, отколкото за произведените в Съюза СВПП, и предложи корекция на експортната цена за времевата стойност на парите, съпоставима с допълнителните разходи за условията на плащане.

(854) Маржът на вредата се определя чрез сравняване на експортната цена с невредоносната цена на промишлеността на Съюза на сравними нива на търговия. Както е отбелязано от Съда в решение *Hansol*, „всъщност от член 1, параграф 1 във връзка с член 3, параграф 2 от основния регламент следва, че вредата следва да се преценява при „допускането за свободно обращение в Съюза“ на дъмпинговия продукт. Следователно изчисляването на подбиването по принцип трябва да се извършва на ниво дъмпингов внос“ ([147]). С други думи, цената франко завода, начислявана от производителите на сходни продукти от Съюза, следва да се сравни с „вносната цена непосредствено след митническото оформяне на този продукт на границата на Съюза“ ([148]). Разликата в сроковете за доставка не засяга нивото на търговия или характеристиките на сравняваните продукти и следователно не налага корекция на експортната цена.

(855) Комисията също така счете, че направената от NSC аналогия с кредитните разходи, свързани с условията за плащане на дадена фактура, не е подходяща. Разходите по кредита отразяват договорно условие за плащане, договорено между страните, и са пряко свързани с условията на сделката. За разлика от това времето, необходимо за достигане на внасяния продукт до Съюза, е резултат от транспортни и логистични договорености и не представлява срок за плащане. Поради това по-дългият срок за доставка не представлява условие за финансиране, сравнимо с кредитния период, предоставен съгласно условията по фактура.

(856) Поради това твърдението беше отхвърлено.

(857) Групата NSC също така заяви, че част от нейния износ по DC01 е бил използван в строителството, докато по-голямата част от продажбите по DC01, реализирани от производители от Съюза, са били насочени към клиенти от сектора на автомобилостроенето. Въз основа на това NSC заяви, че подбиването и занижаването на цените следва да се оценяват само спрямо продажбите в Съюза на стоки, различни от тези за автомобилния сектор.

([147]) *Европейска комисия/Hansol Paper Co. Ltd*, C-260/20 P, цит., точка 102.
([148]) Пак там, точка 103, подчертаването е добавено допълнително.

(858) Комисията отбеляза, че подбиването и занижаването на цените се определят чрез сравняване на дъмпинговия внос със сходния продукт на промишлеността на Съюза, определен по обективни характеристики, а не по отношение на сектора, в който работи купувачът. Това сравнение се извършва по КНП. Самото NSC призна, че конкретният продукт се доставя както на клиенти в сектора на строителството, така и на клиенти от сектора на автомобилостроенето; поради това той представлява един сходен продукт в рамките на единен КНП. КНП се определят при започването на процедурата въз основа на проверими физически и технически характеристики, които оказват въздействие върху цените. Крайната употреба не е такава характеристика. NSC не можа да определи никакви измерими технически критерии, които биха позволили автомобилните продукти да бъдат отделени от другите. Освен това NSC не е установило и нито една измерима характеристика, която да разграничава неговия износ от съответните продажби в Съюза. Твърдените различия в изискванията за проследимост, сертифициране или квалификация се отнасят до търговските условия, а не до характеристиките на продукта. Както клиентите от сектора на автомобилостроенето, така и тези от неавтомобилните сектори са промишлени крайни потребители, които извършват дейност на едно и също ниво на търговия.

(859) Освен това Комисията отбеляза, че дори ако описанието на пазара на NSC е точно, а не основано на предположения, вредата пак би настъпила. Промишлеността на Съюза понася вреда от продажбите, когато се конкурира с вноса на ниски цени. По-високите цени, получени от друг клиент, не отстраняват тази вреда. Когато NSC подбива цената, производителите от Съюза или губят продажбата, или намаляват цената си, и тази загуба или понижаване на цената представлява вредата. По същия начин занижаването на цените се изчислява въз основа на разходите по КНП, а не по вид клиент. Следователно секторът на купувача не оказва влияние върху анализа на занижаването на цените.

(860) Поради това твърдението беше отхвърлено.

4.5. **Икономическо състояние на промишлеността на Съюза**

4.5.1. *Общи бележки*

(861) В съответствие с член 3, параграф 5 от основния регламент при проверката на въздействието на дъмпинговия внос върху промишлеността на Съюза бе направена оценка на всички икономически показатели, имащи отражение върху състоянието на промишлеността на Съюза през разглеждания период.

(862) Както е посочено в съображение 92, за определянето на евентуалната вреда, понесена от промишлеността на Съюза, бе използвано изготвяне на извадка.

(863) За определянето на вредата Комисията направи разграничение между макроикономическите и микроикономическите показатели за вредата. Макроикономическите показатели бяха оценени на равнището на цялата промишленост на Съюза. Оценката се основаваше на информацията, предоставена от жалбоподателя, която бе съпоставена с данните, предоставени от производителите от Съюза, както и с наличните официални статистически данни (Евростат). Анализът на микроикономическите показатели бе извършен на равнището на включените в извадката производители от Съюза. Оценката се основаваше на предоставената от тях информация, която бе надлежно проверена. И двата набора от данни бяха счетени за представителни за икономическото състояние на промишлеността на Съюза.

а) Макроикономическите показатели са производство, производствен капацитет, използване на капацитета, обем на продажбите, пазарен дял, растеж, заетост, производителност, размер на дъмпинговия марж и възстановяване от предишен дъмпинг.

б) Микроикономическите показатели са средни единични цени, разходи за единица продукция, разходи за труд, материални запаси, рентабилност, паричен поток, инвестиции, възвръщаемост на инвестициите и способност за привличане на капитал.

(864) За да получи възможно най-пълна представа за промишлеността на Съюза, Комисията набави данни за цялото производство на сходния продукт, предмет на разследването, и определи дали производството е предназначено за собствена употреба, или за свободния пазар. За някои показатели за вредата, свързани с промишлеността на Съюза, Комисията анализира отделно данните, отнасящи се до свободния пазар и до пазара за собствено потребление, и направи сравнителен анализ.

(865) Показателите, които бяха оценени, като се разгледа конкретно сегментът на свободния пазар, са: продажби, пазарен дял, единични цени, разходи за единица продукция, рентабилност и паричен поток. Други икономически показатели обаче биха могли да бъдат надлежно разгледани само ако се има предвид цялата дейност, включително собственото потребление на промишлеността на Съюза.

(866) Тези по-широки показатели включват производство, капацитет, използване на капацитета, инвестиции, възвръщаемост на инвестициите, заетост, производителност, запаси и разходи за труд. По отношение на тези фактори Комисията може да извърши съдържателна оценка само като се позове на цялостната дейност на промишлеността на Съюза. Този анализ е в съответствие със съдебната практика на съдилищата на Съюза и на СТО ([149]).

4.5.2. *Макроикономически показатели*

4.5.2.1. Производство, производствен капацитет и използване на капацитета

(867) През разглеждания период общото производство, производственият капацитет и използването на капацитета в Съюза са се променяли, както следва:

Таблица 31

Производство, производствен капацитет и използване на капацитета

	2022 г.	2023 г.	2024 г.	Разследван период
Обем на производството (в тонове)	31 694 255	31 701 294	32 392 557	31 508 803
Индекс (2022=100)	*100*	*100*	*102*	*99*
Производствен капацитет (в тонове)	46 387 539	45 690 871	45 465 152	43 790 478
Индекс (2022=100)	*100*	*98*	*98*	*94*
Използване на капацитета (%)	68	69	71	72
Индекс (2022=100)	*100*	*102*	*104*	*105*

Източник:
Отговори на въпросника, предоставени от Eurofer.

(868) През разглеждания период обемът на производството на Съюза е останал относително стабилен. Той леко се е увеличил с 2 % между 2022 г. и 2024 г., преди да намалее през разследвания период, което е довело до общ незначителен спад от 1 % през разглеждания период.

(869) Производственият капацитет е отбелязал непрекъсната низходяща тенденция през разглеждания период, като е намалял общо с 6 %. Капацитетът е намалял с 2 % между 2022 г. и 2023 г., останал е стабилен през 2024 г., след което е намалял с още 4 % през разследвания период. Спадът от 6 % на производствения капацитет през разглеждания период може да се обясни с по-ниските очаквания за търсенето в контекст, в който потреблението на Съюза е намаляло с 10 %, което е довело до свиване на размера на пазара. В отговор на това производителите от Съюза са коригирали производствената си база, за да я приведат в съответствие с намаленото търсене, включително изтеглянето на по-малко ефективен или несъществен капацитет, за да се избегне свръхкапацитет и да се гарантира по-ефективно използване на ресурсите.

(870) В резултат на лекия спад в производствения капацитет, съчетан с относително стабилни производствени обеми, използването на капацитета се е увеличавало постоянно през разглеждания период, като се е увеличило от 68 % през 2022 г. на 72 % през разследвания период, което съответства на увеличение от 5 %.

([149]) Решение от 27 ноември 1991 г. по дело *Gimelec/Комисия* (C-315/90, EU:C:1991:447), точки 16—29; доклад на Апелативния орган на СТО, 24.7.2001 г., WT/DS184/AB/R, т. 181—215.

4.5.2.2. Обем на продажбите и пазарен дял

(871) През разглеждания период обемът на продажбите и пазарният дял на промишлеността на Съюза са се променяли, както следва:

Таблица 32

Обем на продажбите и пазарен дял

	2022 г.	2023 г.	2024 г.	Разследван период
Обем на продажбите на свободния пазар на Съюза (в тонове)	5 633 739	5 007 333	4 855 388	4 767 237
Индекс (2022=100)	*100*	*89*	*86*	*85*
Пазарен дял (%)	70	68	64	66
Индекс (2022=100)	*100*	*98*	*92*	*94*

Източник: Отговори на въпросника, предоставени от Eurofer, и данни от Евростат.

(872) През разглеждания период обемът на продажбите на промишлеността на Съюза на свободния пазар е намалявал непрекъснато с 15 %, с рязък спад от 11 % между 2022 г. и 2023 г., последван от допълнителен спад от 3 процентни пункта и един процентен пункт през следващите периоди.

(873) Пазарният дял на промишлеността на Съюза е намалял общо с 4 процентни пункта през разглеждания период. Той е намалял с 2 процентни пункта между 2022 г. и 2023 г. и с още 4 процентни пункта между 2023 г. и 2024 г., преди да се увеличи с 2 процентни пункта през разследвания период.

(874) Като цяло спадът в обема на продажбите (-15 %) е надвишил спада в потреблението на Съюза (-10 %), което показва загуба на пазарен дял на производителите на СВПП от Съюза в потреблението на Съюза на свободния пазар през разглеждания период.

4.5.2.3. Заетост и производителност

(875) През разглеждания период заетостта и производителността са се променяли, както следва:

Таблица 33

Заетост и производителност

	2022 г.	2023 г.	2024 г.	Разследван период
Брой на наетите лица (в еквивалент на пълно работно време — ЕПРВ)	9 298	9 006	9 013	8 598
Индекс	*100*	*97*	*97*	*92*
Производителност (МТ/ЕПРВ)	3 409	3 520	3 594	3 665
Индекс	*100*	*103*	*105*	*108*

Източник: Отговори на въпросника, предоставени от Eurofer.

(876) Заетостта в промишлеността на Съюза е намаляла с 8 % през разглеждания период. Заетостта е спаднала с 3 % между 2022 г. и 2023 г., останала е стабилна през 2024 г., след което е спаднала с още 5 процентни пункта през РП. Този спад отразява корекциите на намаляващите продажби и по-слабите пазарни условия. Промишлеността постепенно рационализира работната си сила чрез мерки за ефективност, включително незаместване на напускащите и преструктуриране на производствените дейности, за да приведе разходите в съответствие с намаленото търсене.

(877) През разглеждания период производителността се е увеличила с 8 %. Това развитие се дължи главно на намаляването на заетостта, съчетано с като цяло стабилни равнища на производство, което води до повече произведена продукция на нает работник. Следователно увеличението на производителността отразява повишаването на ефективността, постигнато чрез преструктуриране и рационализация на труда.

4.5.2.4. Размер на демпинговия марж

(878) Всички демпингови маржове са били значително над нивото de minimis. Въздействието на размера на действителните демпингови маржове върху промишлеността на Съюза е било значително, като се имат предвид обемът и цените на вноса от засегнатата държава.

4.5.2.5. Растеж

(879) По време на разглеждания период потреблението на Съюза на свободния пазар е намаляло с 10 %. Този спад се дължи на зрелия характер на пазара и на намаляването на дейността в ключови сектори надолу по веригата, което е оказало влияние върху общото търсене. По-специално липсата на растеж в строителството и някои промишлени приложения е довела до по-ниско потребление на разглеждания продукт.

(880) Показателите за резултатите на промишлеността на Съюза обаче сочат, че е имало затруднения за запазване на пазарната позиция. Докато производството е останало като цяло стабилно (-1 %), продажбите на пазара на Съюза са намалели значително с 15 %, което е довело до загуба на пазарен дял от 6 % (4 процентни пункта). Това показва, че промишлеността на Съюза не само е следвала, но и е изпреварила свиването на потреблението по отношение на спада на продажбите, като по този начин е показала по-слаби резултати в сравнение с цялостното развитие на пазара.

(881) Влошаването на продажбите и пазарния дял в контекста на намаляващо потребление показва, че промишлеността на Съюза не е постигнала растеж нито в абсолютно, нито в относително изражение. Вместо това тя е претърпяла свиване на пазарното си присъствие, което е надвишавало общото намаляване на търсенето.

(882) Тази липса на растеж намира допълнително отражение в намаляването на заетостта с 8 %, което показва намаляване на оперативния капацитет в отговор на влошаващите се пазарни условия. Въпреки че производителността се е увеличила с 8 %, а използването на капацитета — с 5 % (4 процентни пункта), това увеличение отразява подобренията на ефективността, постигнати чрез намаляване на работната сила, намаляване на капацитета и преструктуриране, а не чрез разширяване или устойчив растеж.

(883) Въз основа на това се стигна до заключението, че промишлеността на Съюза не е отбелязала растеж през разглеждания период. Въпреки че функционира на свиващ се свободен пазар, характеризиращ се със спад от 10 % в потреблението, влошаването на продажбите и пазарния дял на промишлеността на Съюза показва загуба на конкурентна мощ и неспособност за превръщане на повишаването на ефективността в пазарен растеж.

4.5.3. *Микроикономически показатели*

4.5.3.1. Цени и фактори, влияещи върху цените

(884) През разглеждания период среднопретеглените единични продажни цени на включените в извадката производители от Съюза за несвързани клиенти в Съюза са се променяли, както следва:

Таблица 34

Продажни цени в Съюза

	2022 г.	2023 г.	2024 г.	Разследван период
Средна единична продажна цена в Съюза на свободния пазар (EUR/мерна единица)	[1 020—1 095]	[815—875]	[745—800]	[700—755]
Индекс	*100*	*80*	*73*	*69*

	2022 г.	2023 г.	2024 г.	Разследван период
Производствени разходи за единица продукция (EUR/ мерна единица)	[900—975]	[820—890]	[720—780]	[690—750]
Индекс	*100*	*91*	*80*	*77*

Източник: Отговори на въпросника, предоставени от включените в извадката производители от Съюза.

(885) Таблицата по-горе показва изменението на единичната продажна цена на свободния пазар на Съюза в сравнение със съответните производствени разходи за единица продукция.

(886) През разглеждания период потреблението на свободния пазар на Съюза като цяло е отбелязало низходяща тенденция, отразяваща влошаващите се пазарни условия в контекста след COVID-19, като слабото търсене е упражнявало постоянен натиск за понижаване на цените, който се е увеличил от 2023 г. нататък в съответствие с намаляващото търсене на стомана. В този контекст средната единична продажна цена на промишлеността на Съюза е намаляла значително, като е спаднала с 20 % между 2022 г. и 2023 г., последвана от допълнителен спад от 8 % между 2023 г. и 2024 г. и допълнителни 6 % през разследвания период в сравнение с 2024 г. Като цяло това представлява кумулативно намаление от 31 % между 2022 г. и разследвания период.

(887) През същите години производствените разходи за единица продукция също са следвали низходяща тенденция, макар и с различен модел. Разходите са намалели с 9 % между 2022 г. и 2023 г. и по-рязко с 12 % между 2023 г. и 2024 г. През РП разходите са намалели с още 4 % в сравнение с 2024 г. Като цяло това съответства на общ спад от 23 % между 2022 г. и РП.

(888) Сравнението на годишна база показва, че през първия период (2022—2023 г.) спадът на продажните цени (–20 %) е бил значително по-голям от намаляването на разходите (–9 %), което е довело до значително свиване на маржовете. През следващата година (2023—2024 г.), въпреки че разходите са намалели по-рязко от цените, това не е било достатъчно, за да компенсира предишното влошаване на маржа. През последния период (2024 г. — РП) както цените (–6 %), така и разходите (–4 %) са продължили да намаляват със сходен темп, което показва, че промишлеността на Съюза е останала под постоянен натиск и не е била в състояние да възстанови маржовете си. Като се има предвид, че СВПП е стоков продукт, производителите от Съюза са имали ограничени възможности да диференцират предлагането си и за да ограничат по-нататъшната загуба на пазарен дял, е трябвало да следват низходящата ценова динамика и съответно да намалят продажните си цени.

(889) Като цяло, въпреки намаляването на разходите, по-рязкото кумулативно намаление на продажните цени в сравнение с разходите е довело до структурно влошаване на рентабилността през разглеждания период, тъй като цените са се доближили до равнищата на разходите и са останали недостатъчни за осигуряване на устойчива възвръщаемост.

4.5.3.2. Разходи за труд

(890) През разглеждания период средните разходи за труд на включените в извадката производители от Съюза са се променяли, както следва:

Таблица 35

Средни разходи за труд на нето лице

	2022 г.	2023 г.	2024 г.	Разследван период
Средни разходи за труд на нето лице (EUR)	[35 500—36 500]	[38 000—39 100]	[35 500—36 500]	[38 000—39 100]
Индекс (2022=100)	*100*	*107*	*100*	*107*

Източник: Отговори на въпросника, предоставени от включените в извадката производители от Съюза.

(891) През разглеждания период средните разходи за труд на нает работник са отбелязали променлива тенденция, като са се увеличили със 7 % между 2022 г. и 2023 г., преди да се върнат през 2024 г. до равнище, сравнимо с това от 2022 г., и отново са се увеличили със 7 % през разследвания период.

4.5.3.3. Материални запаси

(892) През разглеждания период равнищата на запасите на включените в извадката производители от Съюза са се променяли, както следва:

Таблица 36

Материални запаси

	2022 г.	2023 г.	2024 г.	Разследван период
Запаси в края на периода (в тонове)	[390 000—400 000]	[410 000—420 000]	[385 000—395 000]	[370 000—380 000]
Индекс (2022=100)	*100*	*105*	*99*	*95*
Запаси в края на периода като процент от производството	[1—2]	[1—2]	[1—2]	[1—2]

Източник: Отговори на въпросника, предоставени от включените в извадката производители от Съюза.

(893) Материалните запаси са се увеличили през 2023 г., преди да намалеят през 2024 г. и след това през разследвания период, което е довело до общ спад от 5 % през разглеждания период. Това развитие следва да се разглежда в контекста на относително стабилни равнища на производство и значителен спад в продажбите.

(894) Временното увеличение на материалните запаси през 2023 г. отразява факта, че продажбите са намалели, докато производството е останало стабилно. Тъй като пазарното търсене е продължило да се влошава, промишлеността на Съюза впоследствие е намалила материалните запаси чрез корекции в планирането на производството и управлението на запасите.

4.5.3.4. Рентабилност, паричен поток, инвестиции, възвръщаемост на инвестициите и способност за привличане на капитал

(895) През разглеждания период рентабилността, паричният поток, инвестициите и възвръщаемостта на инвестициите на включените в извадката производители от Съюза са се променяли, както следва:

Таблица 37

Рентабилност, паричен поток, инвестиции и възвръщаемост на инвестициите

	2022 г.	2023 г.	2024 г.	Разследван период
Рентабилност на продажбите в Съюза за несвързани клиенти (% от оборота от продажбите)	[10—15]	[0—3]	[2—8]	[0—5]
Индекс	*100*	*3*	*37*	*18*
Паричен поток (EUR)	[400—450 милиона]	[50—100 милиона]	[100—150 милиона]	[150—200 милиона]
Индекс	*100*	*19*	*32*	*39*

	2022 г.	2023 г.	2024 г.	Разследван период
Инвестиции (EUR)	[300—350 милиона]	[400—450 милиона]	[400—450 милиона]	[400—450 милиона]
Индекс	*100*	*141*	*136*	*133*
Възвръщаемост на инвестициите (%)	[70—90]	[0—5]	[10—20]	[5—10]
Индекс	*100*	*1*	*19*	*9*

Източник: Отговори на въпросника, предоставени от включените в извадката производители от Съюза.

(896) Комисията определи рентабилността на включените в извадката производители от Съюза, като изрази нетната печалба преди облагане с данъци от продажбите на сходния продукт за несвързани клиенти в Съюза като процент от оборота от тези продажби.

(897) Рентабилността на промишлеността на Съюза е отбелязала значително влошаване през разглеждания период. През 2022 г. промишлеността на Съюза е постигнала стабилно равнище на печалба от [10 %—15 %]. Рентабилността обаче е спаднала рязко до около прага на рентабилност през 2023 г., което отразява значителното свиване между намаляващите продажни цени и все още относително високите производствени разходи.

(898) През 2024 г. рентабилността частично се е възстановила до едноцифрени нива, главно поради намаляване на разходите за единица продукция, които са намалели по-бързо от продажните цени. Въпреки това подобрение равнищата на печалба са останали доста под наблюдаваните в началото на разглеждания период.

(899) През разследвания период рентабилността отново е намаляла до [0 %—5 %]. Въпреки че както продажните цени, така и разходите са продължили да намаляват, спадът на цените е изпреварил понижаването на разходите, като по този начин е оказал отрицателно въздействие върху маржовете.

(900) Като цяло рентабилността е следвала силно отрицателна тенденция през разглеждания период, като е намаляла с повече от 10 процентни пункта от [10 %—15 %] през 2022 г. на [0 %—5 %] през разследвания период. Това развитие показва, че промишлеността на Съюза не е била в състояние да поддържа устойчиви равнища на печалба и че финансовото ѝ състояние е останало нестабилно въпреки някои временни подобрения.

(901) Нетният паричен поток представлява способността на производителите от Съюза да самофинансират дейностите си. Нетният паричен поток на включените в извадката производители от Съюза показва силно нестабилна, но като цяло влошаваща се тенденция през разглеждания период. Той е спаднал много рязко с 81 % между 2022 г. и 2023 г. Това бе последвано от частично възстановяване през 2024 г. (+71 %) и допълнително увеличение през РП (+20 %), което показва известно подобрение след първоначалния срив. Като цяло обаче, въпреки това възстановяване, паричният поток е останал с 61 % под равнищата от 2022 г. Това влошаване е тясно свързано с ясно изразеното влошаване на рентабилността, което е намалило вътрешното генериране на ликвидност.

(902) Що се отнася до инвестициите, капиталовите разходи на промишлеността на Съюза са се увеличили с приблизително 41 % през 2023 г. в сравнение с 2022 г. Впоследствие инвестициите намаляха с около 4 % през 2024 г. и с още 2 % през РП. Равнищата на инвестициите през РП са останали с около 33 % по-високи, отколкото през 2022 г. като цяло, което показва първоначално нарастване на инвестиционната дейност, последвано от постепенно забавяне. Тези инвестиции са били свързани предимно с проекти за декарбонизация и екологизиране.

(903) В това отношение се отбелязва, че инвестициите могат да останат относително високи въпреки ниската рентабилност поради дългосрочния им характер и необходимостта от поддържане или подобряване на производствените активи. Забавянето на растежа на инвестициите през втората половина на разглеждания период обаче отразява нарастващата предпазливост и намаленото доверие в бъдещите пазарни условия.

(904) По отношение на възвръщаемостта на инвестициите разследването разгледа рентабилността на промишлеността на Съюза, като съотнесе нетната печалба към нетната балансова стойност на инвестициите през разглеждания период. Този показател е от значение за оценката на способността на отрасъла да генерира адекватна възвръщаемост на капитала, вложен в производството на сходния продукт. Следователно развитието на възвръщаемостта на инвестициите дава представа за финансовата привлекателност и устойчивост на инвестициите в промишлеността на Съюза.

(905) Анализът показа, че възвръщаемостта на инвестициите е варирала значително през разглеждания период, като рязко е намаляла с 99 % през 2023 г., преди да се възстанови до известна степен през 2024 г. и впоследствие отново да намалее през РП. Като цяло, въпреки много ограниченото възстановяване, наблюдавано в средата на периода, възвръщаемостта на инвестициите е останала нестабилна и е приключила на значително по-ниско равнище, отколкото в началото на разглеждания период. Това развитие показва влошаване на стабилността на възвръщаемостта на инвестициите, което отразява продължаващия натиск върху финансовите резултати на промишлеността на Съюза.

(906) През разглеждания период при включените в извадката производители от Съюза се наблюдава значително влошаване на способността им за привличане на капитал. Този спад се дължи главно на влошаването на основните показатели за финансовите резултати, най-вече на значителното свиване на рентабилността и значителното свиване на капацитета за генериране на парични потоци.

(907) Намаляването на рентабилността е отслабило доверието на инвеститорите и е изчерпало вътрешните резерви, необходими за привличане на външно финансиране. Освен това нестабилността и общото влошаване на паричните потоци са ограничили способността на сектора да самофинансира инвестициите, като по този начин са ограничили финансовата му гъвкавост. Следователно общите финансови резултати на промишлеността на Съюза през разглеждания период са оказали неблагоприятно въздействие върху нейната кредитоспособност и са възпрепятствали способността ѝ да привлича капитал при благоприятни условия.

4.6. **Заключение относно вредата**

(908) Разследването показа, че състоянието на промишлеността на Съюза се е влошило значително през разглеждания период. През този период потреблението на свободния пазар е намаляло с 10 %, докато обемът на продажбите на промишлеността на Съюза на свободния пазар е намалял с 15 % — спад, който е изпреварил свиването на търсенето. В резултат на това пазарният дял на промишлеността на Съюза на свободния пазар е намалял от 70 % през 2022 г. на 66 % през разследвания период.

(909) Промишлеността на Съюза не е била в състояние да запази ценовите си равнища през разглеждания период. Въпреки че промишлеността на Съюза е намалила производствените си разходи за единица продукция с 23 %, средните ѝ продажни цени са намалели по-рязко — с 31 %. В резултат на това рентабилността е спаднала от [10 %—15 %] през 2022 г. на [0 %—5 %] през разследвания период.

(910) Вредата беше допълнително отразена във влошаването на някои финансови показатели. Между 2022 г. и разследвания период паричният поток е намалял с 61 %, а възвръщаемостта на инвестициите е спаднала с 91 %. Въпреки тези неблагоприятни промени нетните инвестиции са останали на високо равнище през целия разглеждан период и са били с 33 % по-високи през разследвания период, отколкото през 2022 г. Въпреки това рязкото влошаване на рентабилността, възвръщаемостта на инвестициите и паричния поток се отрази неблагоприятно върху финансовото състояние на промишлеността и способността ѝ да генерира вътрешни средства за бъдещи инвестиции.

(911) С оглед на гореизложеното Комисията стигна до заключението, че промишлеността на Съюза е понесла съществена вреда по смисъла на член 3, параграф 5 от основния регламент. Тази вреда се характеризира със значителна загуба на продажби и пазарен дял на свободния пазар, понижаване на цените и значително влошаване на финансовото състояние на промишлеността, по-специално по отношение на рентабилността, паричния поток и възвръщаемостта на инвестициите.

(912) След разгласяването японските производители заявиха, че намаляването на пазарния дял на промишлеността на Съюза от 70 % на 66 % само по себе си е било твърде ограничено, за да подкрепи констатацията за съществена вреда, особено като се има предвид, че промишлеността на Съюза е запазила значителен пазарен дял. Те заявиха, че Комисията следва да оцени развитието на пазарния дял заедно с другите съответни обстоятелства, включително увеличението на обема на експортните продажби на промишлеността на Съюза.

(913) Комисията счете, че тези аргументи не поставят под въпрос констатацията за съществена вреда. Комисията също така отбеляза, че проучването на въздействието на дъмпинговия внос върху промишлеността на Съюза изисква оценка на всички релевантни икономически фактори, влияещи върху нейното състояние, и че нито един отделен фактор сам по себе си не е решаващ. Поради това правилната проверка не е дали някой от показателите, разгледан сам по себе си, установява вреда, а дали комбинираното развитие на показателите показва влошаване на състоянието на промишлеността на Съюза. Пазарният дял на промишлеността на Съюза беше оценен заедно с другите съответни показатели за вредата и не беше разгледан изолирано. Комисията не е разчитала само на намаляването на пазарния дял, а го е оценила заедно с развитието на другите съответни показатели (като обем на продажбите, производство, използване на капацитета, цени, разходи за единица продукция, рентабилност, паричен поток, възвръщаемост на инвестициите, заетост и производителност) и обстоятелствата, посочени от японските производители, включително развитието на експортните продажби. Фактът, че промишлеността на Съюза е запазила значителен пазарен дял, сам по себе си не изключва установяването на съществена вреда, особено с оглед на влошаването на пазарната ѝ позиция и на други показатели за икономическото ѝ състояние. За целите на оценката на вредата съответните критерии не са абсолютното равнище на запазения пазарен дял, а степента на неговия спад през разглеждания период, особено в контекста на нарастващото навлизане на вноса. Освен това намалението от 70 % на 66 %, като се има предвид размерът на пазара на Съюза, представлява значителен обем продажби, загубени поради дъмпинговия внос, и не може да бъде отхвърлено като несъществено.

(914) Що се отнася до увеличението на експортните продажби, Комисията се позова на оценката на резултатите от експортните продажби на производителите от Съюза, изложена в раздел 5.3.1. от анализа на причинно-следствената връзка. Увеличението на експортните продажби не е компенсирало влошаването на резултатите на промишлеността на Съюза на пазара на Съюза и следователно не е променило констатацията за съществена вреда.

(915) Поради това Комисията стигна до заключението, че равнището на пазарния дял на промишлеността на Съюза, спадът му през разглеждания период и развитието на експортните продажби не са променили, поотделно или взети заедно, цялостната констатация за съществена вреда.

(916) Поради това твърденията бяха отхвърлени.

5. **ПРИЧИННО-СЛЕДСТВЕНА ВРЪЗКА**

(917) В съответствие с член 3, параграф 6 от основния регламент Комисията проучи дали дъмпинговият внос от засегнатите държави е нанесъл съществена вреда на промишлеността на Съюза.

(918) В съответствие с член 3, параграф 7 от основния регламент Комисията също така проучи дали е възможно по същото време и други известни фактори да са нанесли вреда на промишлеността на Съюза. Комисията се увери, че евентуалната вреда от фактори, различни от дъмпинговия внос от засегнатата държава, не е била приписана на дъмпинговия внос. Тези фактори са:

— Внос от други трети държави

— Равнище на експортните продажби на производителите от Съюза

— Собствена употреба

— Макроикономически спадове и свиване на търсенето по сектори

— Промени в цените на енергията

— Регулаторна рамка на ЕС

— Нестабилност на цените на суровините

— Свръхкапацитет в стоманодобивния сектор в световен мащаб

— Последици от пандемията от COVID-19 и геополитическа нестабилност

5.1. **Въздействие на дъмпинговия внос**

(919) Влошаването на икономическото състояние на промишлеността на Съюза е съвпаднало със значителното и нарастващо навлизане на пазара на дъмпингов внос от засегнатите държави, който е предизвикал последователно подбиване на цените на промишлеността на Съюза и е довел до тяхното понижаване. В това отношение развитието на обема и цените на вноса от засегнатите държави, както е отразено в таблици 27 и 28, е понижило ценовите равнища на промишлеността на Съюза, установявайки причинно-следствена връзка между двете.

(920) Вносът от засегнатите държави се е увеличил значително през разглеждания период с 28 % — от около 1,3 милиона тона през 2022 г. на над 1,6 милиона тона през разследвания период. Успоредно с това пазарният му дял се е увеличил от 16 % на 23 %, което съответства на увеличение от 7 процентни пункта. Това увеличение на обема на дъмпинговия внос е съвпаднало със спад на пазарния дял на промишлеността на Съюза от 70 % на 66 %, което показва, че ръстът на вноса от засегнатите държави е изместил продажбите на промишлеността на Съюза.

(921) Промените в рентабилността на промишлеността на Съюза през разглеждания период са в съответствие с въздействието на дъмпинговия внос. Рентабилността е спаднала рязко през 2023 г., тъй като продажните цени са намалели повече от производствените разходи. Въпреки че рентабилността се е подобрила през 2024 г., тъй като производствените разходи са спаднали по-бързо от продажните цени, това подобрение е било само временно и рентабилността е останала доста под равнището от 2022 г. През разследвания период рентабилността отново е намаляла, тъй като продажните цени са продължили да спадат по-бързо от производствените разходи.

(922) Освен това този внос от засегнатите държави е упражнявал траен натиск за намаляване на цените на пазара на Съюза. Средните цени на вноса от засегнатите държави са намалели с приблизително 34 % — от 1 047 EUR на тон през 2022 г. на 694 EUR на тон през разследвания период. През целия разглеждан период тези цени са останали постоянно по-ниски от цените на промишлеността на Съюза, чиито средни продажни цени са намалели с приблизително 31 % — от [1 020—1 095] EUR на тон на [700—755] EUR на тон. Продължаващата ценова разлика между вносните продукти и цените на промишлеността на Съюза показва непрекъснато подбиване и потискане на цените. Този ценови натиск е ограничил способността на промишлеността на Съюза да поддържа ценовите равнища в съответствие с разходите, като по този начин е допринесъл за наблюдаваното влошаване на рентабилността.

(923) Въз основа на това Комисията стигна до заключението, че дъмпинговият внос от засегнатите държави, чрез значителното си увеличение на обема, нарастващия пазарен дял и постоянно ниските ценови равнища, които са значително по-занижени от тези на промишлеността на Съюза, е допринесъл съществено за вредата, понесена от промишлеността на Съюза. Комбинацията от увеличено навлизане на вноса и устойчиво подбиване на цените установява ясна причинно-следствена връзка между дъмпинговия внос и влошаването на състоянието на промишлеността на Съюза.

5.2. **Внос от други трети държави**

(924) През разглеждания период количеството на вноса от други трети държави се е променяло, както следва:

Таблица 38

Внос от други трети държави

Държава		2022 г.	2023 г.	2024 г.	Разследван период
Корея	Количество (тонове)	382 473	388 999	381 372	408 920
	Индекс	*100*	*102*	*100*	*107*
	Пазарен дял (%)	5	5	5	6
	Средна цена (EUR)	1 026	817	765	734
	Индекс	*100*	*80*	*75*	*72*

Държава		2022 г.	2023 г.	2024 г.	Разследван период
Обединено кралство	Количество (тонове)	273 165	261 541	220 848	138 745
	Индекс	*100*	*96*	*81*	*51*
	Пазарен дял (%)	3	4	3	2
	Средна цена (EUR)	1 118	852	801	751
	Индекс	*100*	*76*	*72*	*67*
Украйна	Количество (тонове)	99 827	149 989	154 603	171 095
	Индекс	*100*	*150*	*155*	*171*
	Пазарен дял (%)	1	2	2	2
	Средна цена (EUR)	942	722	678	637
	Индекс	*100*	*77*	*72*	*68*
Останалата част на света	Количество (тонове)	379 132	169 053	100 207	101 705
	Индекс	*100*	*45*	*26*	*27*
	Пазарен дял (%)	5	2	1	1
	Средна цена (EUR)	1 118	986	914	884
	Индекс	*100*	*88*	*82*	*79*
Общо за всички трети държави, с изключение на засегнатите държави	Количество (тонове)	1 134 596	969 582	857 031	820 465
	Индекс	*100*	*85*	*76*	*72*
	Пазарен дял (%)	14	13	11	11
	Средна цена (EUR)	1 071	841	776	735
	Индекс	*100*	*79*	*72*	*69*

Източник: Comext.

(925) През разглеждания период пазарният дял на вноса от Южна Корея се е увеличил от 5 % на 6 %, докато вносът от Украйна се е увеличил от 1 % на 2 %. За разлика от това пазарният дял на вноса от Обединеното кралство е намалял от 3 % на 2 %, а този на вноса от останалата част на света — от 5 % на 1 %. Вносът от други трети държави, за които се прилагат антидъмпингови мерки, като например Китай, също е намалял значително, като пазарният му дял е намалял от 2 % на нула. Като цяло пазарният дял на вноса от всички трети държави, различни от засегнатите, е намалял от 14 % на 11 % през разглеждания период.

(926) Комисията направи допълнителна оценка на цялостното развитие на вноса от трети държави, различни от засегнатите държави. Анализът показа, че този внос е намалял през разглеждания период както в абсолютно изражение, така и като пазарен дял. Общият им пазарен дял е намалял от 14 % през 2022 г. на 11 % през разследвания период. Средните цени на вноса също са намалели — от 1 071 EUR/тон през 2022 г. на 735 EUR/тон през разследвания период, което съответства на спад от приблизително 31 %. Въпреки този спад средната цена на вноса от тези трети държави е останала над средната цена на вноса от засегнатите държави по време на разследвания период. Поради това наблюдаваният спад на цените отразява по-скоро общата низходяща тенденция на цените на пазара на Съюза, отколкото специфичния ценови ефект, дължащ се на вноса от трети държави, различни от засегнатите държави.

(927) Намаляващото им присъствие на пазара на Съюза допълнително потвърждава, че те не са изиграли значителна роля за наблюдаваното въздействие върху цените или за загубата на пазарен дял на промишлеността на Съюза. С оглед на паралелната низходяща тенденция на цените както на вноса от други трети държави, така и на промишлеността на Съюза, в съчетание с факта, че цените на трети държави през разследвания период са останали над тези на засегнатите държави, и с намаляващия пазарен дял на вноса, изглежда, че вносът от други трети държави не е оказал специфично или допълнително потискащо цените въздействие на пазара на Съюза извън общата пазарна тенденция. Следователно този фактор не е отслабил причинно-следствената връзка, установена между дъмпинговия внос и съществената вреда, понесена от промишлеността на Съюза.

(928) След разгласяването правителството на Япония заяви, че увеличението на вноса от засегнатите държави би могло да се дължи на промяна в снабдяването от други трети държави, а не на увеличаване на общия натиск от вноса на пазара на Съюза. Поради това то поиска от Комисията да вземе предвид развитието на вноса от всички трети държави, когато оценява въздействието на вноса от засегнатите държави и причинно-следствената връзка с вредата, понесена от промишлеността на Съюза.

(929) Комисията счете, че развитието на вноса от други трети държави не подкрепя твърдението, че увеличението на вноса от засегнатите държави представлява просто замяна на вноса от други източници. Както е обяснено по-горе, пазарният дял на вноса от трети държави, различни от засегнатите държави, е намалял през разглеждания период — от 14 % на 11 %. В същото време пазарният дял на вноса от засегнатите държави се е увеличил от 16 % на 23 %, докато този на промишлеността на Съюза е намалял от 70 % на 66 %.

(930) Поради това едновременното увеличение на пазарния дял на вноса от засегнатите държави и намаляването на пазарния дял както на промишлеността на Съюза, така и на вноса от други трети държави, не показват просто промяна в източника на вноса. По-скоро развитието показва, че вносът от засегнатите държави е увеличил присъствието си на пазара на Съюза, докато други източници на доставки са загубили пазарен дял.

5.3. **Въздействие на други фактори**

5.3.1. *Равнище на експортните продажби на производителите от Съюза*

(931) През разглеждания период обемът на износа на производителите от Съюза се е променял, както следва:

Таблица 39

Равнище на износа на включените в извадката производители от Съюза

	2022 г.	2023 г.	2024 г.	Разследван период
Общ обем на продажбите за износ (MT)	1 046 797	1 153 564	1 313 619	1 169 942
Индекс (2022=100)	*100*	*110*	*125*	*112*

	2022 г.	2023 г.	2024 г.	Разследван период
Средна единична цена (EUR/тон)	[1 108—1 148]	[941—972]	[821—846]	[761—788]
Индекс (2022=100)	*100*	*84*	*74*	*69*

Източник: Отговори на макровъпросника и на въпросника на включените в извадката производители от Съюза.

(932) През разглеждания период общият обем на експортните продажби на производителите от Съюза се е увеличил с 10 % между 2022 г. и 2023 г. и с още 14 % между 2023 г. и 2024 г. През разследвания период обемът на износа е намалял с 11 % в сравнение с 2024 г. Като цяло обемът на експортните продажби е бил с 12 % по-висок през разследвания период, отколкото през 2022 г.

(933) Разследването показа, че увеличението на обема на износа се дължи главно на по-големия износ за Мексико, Турция и Съединените щати. Тези увеличения са резултат от специфични обстоятелства, включително възстановяването на продажбите след разрешаването на технически проблеми в съоръженията на производителя от Съюза и благоприятните пазарни условия в някои местоназначения за износ. Увеличението на износа за Съединените щати не се е запазило. Съответно развитието не отразява общо подобрение на условията на експортния пазар.

(934) В същото време средните експортни цени са намалявали непрекъснато през целия разглеждан период, като са спаднали с приблизително 31 % между 2022 г. и разследвания период. Това показва, че производителите от Съюза са успели да увеличат обема на износа само като са приели значително по-ниски цени, което отразява силния конкурентен натиск на експортните пазари.

(935) Поради това Комисията стигна до заключението, че увеличението на обема на износа се дължи на специфични пазарни и свързани с дружествата фактори и не отразява общо подобрение на условията на експортния пазар. Увеличението на експортните продажби е било в съответствие и с усилията на промишлеността на Съюза да използва значителния си свободен производствен капацитет, като търси допълнителни възможности за продажби извън пазара на Съюза. Експортните продажби обаче не са осигурили достатъчен източник на рентабилност, за да се компенсира вредата, понесена от промишлеността на Съюза на пазара на Съюза, и следователно не са отслабили причинно-следствената връзка между дъмпинговия внос и съществената вреда, понесена от промишлеността на Съюза.

5.3.2. *Собствено потребление*

(936) През разглеждания период собственото потребление в ЕС се е увеличило с около 4 % между 2022 г. и 2024 г., преди да намалее през разследвания период до равнището от 2022 г. Като цяло собственото потребление е останало в общи линии стабилно през разглеждания период, като се наблюдават само ограничени колебания.

(937) Това относително стабилно развитие на собственото потребление показва, че вътрешното търсене надолу по веригата във вертикално интегрираните производители не се е свило съществено през разглеждания период. Като се има предвид, че собственото потребление представлява по-голямата част от производството на Съюза (около 76 %), неговата стабилност потвърждава, че вредата, наблюдавана в сегмента на свободния пазар, не може да се отдаде на значително свиване на търсенето за собствено потребление. Поради това развитието на собственото потребление не е отслабило причинно-следствената връзка, установена между дъмпинговия внос и съществената вреда, понесена от промишлеността на Съюза.

5.3.3. *Макроикономически спадове и свиване на търсенето по сектори*

(938) Комисията също така проучи дали макроикономическото развитие и свиването на търсенето от ключови отрасли надолу по веригата са допринесли за вредата, понесена от промишлеността на Съюза. Търсенето на разглеждания продукт е тясно свързано с общите икономически условия и с дейността в сектори като строителството, автомобилостроенето, машиностроенето и домакинските уреди, които заедно представляват значителен дял от потреблението.

(939) През разглеждания период икономическите условия в Съюза са се характеризирали със забавяне на промишлената дейност и по-слабо търсене в няколко от тези сектори надолу по веригата. По-специално строителният сектор беше засегнат от намалените инвестиции и по-високите разходи за финансиране, докато автомобилният и машиностроителният сектор показаха признаци на забавяне, свързано със структурните корекции и по-ниското промишлено производство. Тези тенденции вероятно са оказали натиск за намаляване на потреблението и са допринесли за по-конкурентна и чувствителна към цените пазарна среда.

(940) Общото икономическо забавяне обикновено би засегнало всички участници на пазара. Въпреки отслабването на условията на търсене обаче вносът от засегнатите държави се е увеличил значително по обем и навлизане на пазара, докато промишлеността на Съюза е претърпяла загуба на пазарен дял. Тези различия показват, че макроикономическите и секторните фактори, свързани с търсенето, не могат да обяснят наблюдаваната вреда.

(941) Поради това Комисията стигна до заключението, че въпреки че макроикономическото развитие и свиването на търсенето в секторите надолу по веригата може да са повлияли на цялостната пазарна среда, те не са отслабили причинно-следствената връзка, установена между дъмпинговия внос и съществената вреда, понесена от промишлеността на Съюза.

5.3.4. *Промени в цените на енергията*

(942) Комисията също така проучи дали промените в цените на енергията, по-специално устойчивите високи цени на електроенергията и газа, биха могли да допринесат за вредата, понесена от промишлеността на Съюза. Разходите за енергия представляват значителен компонент от производствените разходи за разглеждания продукт, а колебанията в цените на електроенергията и газа могат съществено да повлияят на структурата на разходите на енергоемките отрасли.

(943) През разглеждания период енергийните пазари са продължили да се характеризират с трайно високи и нестабилни цени в сравнение с историческите равнища.

(944) Разследването обаче разкри, че през 2022 г., когато цените на енергията са били значително по-високи, отколкото през останалата част от разглеждания период, производителите от Съюза са били в състояние да генерират устойчиво равнище на рентабилност. Това е било възможно, тъй като производителите от Съюза са успели да прехвърлят по-високите разходи за енергия на ползвателите, като са поддържали продажните цени на равнища, съответстващи на тяхната структура на разходите.

(945) За разлика от това през 2023 г. и през целия разследван период цените на енергията са спаднали до равнища, значително по-ниски от наблюдаваните през 2022 г. Въпреки това ценовият натиск, упражняван от дъмпинговия внос, е попречил на промишлеността на Съюза да поддържа продажните цени на равнища, достатъчни за покриване на разходите ѝ, което е довело до рязко влошаване на рентабилността. Въпреки че производствените разходи са намалели с 23 %, средните продажни цени са намалели с 31 %, което представлява намаление, надхвърлящо това, което може да бъде оправдано само от разходите, свързани с енергията. Това прекъсване на връзката показва, че влошаването на рентабилността не се дължи на енергийните пазари. Разминаването показва, че въпреки че цените на енергията оказват влияние върху производствените разходи, решаващият фактор за срива на рентабилността е неспособността на промишлеността на Съюза да запази равнището на цените си спрямо разходите. Това понижаване на цените е съвпаднало със значителното увеличение на пазарния дял на вноса от засегнатите държави, който постоянно е подбивал цените на Съюза. Наличието на този внос на ниски цени е попречило на промишлеността на Съюза да прехвърли производствените разходи върху клиентите, като по този начин пряко е допринесло за влошаването на рентабилността, която е спаднала до неустойчиви равнища.

(946) Поради това Комисията стигна до заключението, че макар промените в разходите за енергия и усилията за ефективност да са повлияли на структурата на разходите на промишлеността на Съюза, те не отслабват причинно-следствената връзка, установена между дъмпинговия внос и съществената вреда, понесена от промишлеността на Съюза.

(947) След разгласяването японските производители заявиха, че увеличението и нестабилността на цените на енергията, по-специално на газа и електроенергията, са допринесли значително за влошаването на състоянието на промишлеността на Съюза. Те се позоваха на по-високите разходи за енергия, пред които са изправени производителите от Съюза в сравнение с производителите в други региони, и заявиха, че Комисията е подценила тяхното въздействие върху конкурентоспособността на промишлеността на Съюза. Според тях увеличението на разходите за енергия, а не вносът от Япония, обяснява важна част от наблюдаваното влошаване.

(948) Комисията счете, че тези аргументи не променят оценката, изложена по-горе. Комисията взе предвид развитието на цените на енергията и тяхното въздействие върху структурата на разходите на промишлеността на Съюза. Както обаче е обяснено в съображения 942—945 по-горе, цените на енергията са били значително по-високи през 2022 г., когато промишлеността на Съюза е била в състояние да поддържа устойчиво равнище на рентабилност, докато цените на енергията впоследствие са намалели, като рентабилността на промишлеността на Съюза рязко се е влошила. Освен това намалението на производствените разходи е било значително по-високо, отколкото би могло да се обясни с развитието на разходите за енергия, докато продажните цени са спаднали допълнително.

(949) Поради това Комисията счете, че развитието на цените на енергията, посочено от японските производители, не може да обясни влошаването на състоянието на промишлеността на Съюза, наблюдавано през разглеждания период, и не е отслабило причинно-следствената връзка между дъмпинговия внос и съществената вреда, понесена от промишлеността на Съюза. Поради това твърдението беше отхвърлено.

5.3.5. *Регулаторна рамка на ЕС*

(950) Някои страни заявиха, че регулаторната рамка на ЕС е била източникът на вредата.

(951) Промишлеността на Съюза работи в структурна среда, която включва значителни регулаторни задължения за спазване на изискванията и изисквания за значителни инвестиции, свързани с текущия преход към декарбонизация. Тези фактори са част от дългосрочната оперативна среда на Съюза и се различават от условията, пред които са изправени производителите в трети държави с по-малко строги регулаторни рамки и по-малка тежест за привеждане в съответствие. Тези структурни условия обаче са с постоянен характер и са били налице през целия разглеждан период. Поради това те не могат да обяснят влошаването на икономическото състояние на промишлеността на Съюза, наблюдавано през разглеждания период.

(952) Разследването показа, че влошаването на резултатите на промишлеността на Съюза е съвпаднало с увеличението на дъмпинговия внос на ниски цени, който е оказал траен натиск за намаляване на продажните цени на Съюза и е наложил изравняване на цените, за да се смекчат по-нататъшните загуби на пазарен дял. Това понижаване на цените е довело до влошаване на много показатели за вредата, включително рентабилността, обема на продажбите, пазарния дял, заетостта, производствения капацитет и паричния поток.

(953) Въпреки че рамката на структурните разходи е част от общото равнище на разходите, поемани от промишлеността на Съюза, тя не е нарушила причинно-следствената връзка между дъмпинговия внос и установената съществена вреда. Вместо това моментът и мащабът на вредата са в съответствие с развитието на обема на дъмпинговия внос и поведението по отношение на ценообразуването, а не със стабилни и дълготрайни условия за цени.

(954) Въз основа на това се стигна до заключението, че съществената вреда, понесена от промишлеността на Съюза, е причинена от дъмпинговия внос от засегнатите държави и че рамката на структурните разходи, разглеждана самостоятелно или в комбинация с други фактори, не е отслабила установената причинно-следствена връзка.

5.3.6. *Нестабилност на цените на суровините*

(955) Комисията също така проучи дали колебанията в цените на суровините, включително желязната руда, коксовите въглища, скрапа и легиращите елементи, биха могли да допринесат за вредата, понесена от промишлеността на Съюза. Тези материали за влагане представляват значителен дял от структурата на разходите в производството на стомана и техните цени са обект на нестабилност, предизвикана от условията на търсене и предлагане в световен мащаб, разходите за енергия и геополитическите промени.

(956) През разглеждания период пазарите на суровини са се характеризирали по-скоро със значителни колебания на цените, отколкото с единна тенденция. Цените на желязната руда и коксовите въглища претърпяха периоди на нестабилност, докато цените на скрапа и сплавите също бяха обект на циклични промени, свързани с търсенето на стомана в световен мащаб и регионалните ограничения на предлагането. Нестабилността може да доведе до краткосрочно увеличение на производствените разходи и несигурност при планирането на разходите за производителите.

(957) Това развитие може да е допринесло за колебанията в производствените разходи за единица продукция на промишлеността на Съюза и да е повлияло на предвидимостта на разходите. Промените в разходите обаче обикновено засягат всички производители на стомана в световен мащаб и сами по себе си не обясняват конкретното влошаване на пазарната позиция на промишлеността на Съюза.

(958) По-специално, въпреки нестабилността на разходите за материали за влагане, промишлеността на Съюза е успяла да намали общите си производствени разходи за единица продукция с 23 % през разглеждания период, което показва усилия за смекчаване на натиска върху разходите за материали за влагане чрез повишаване на ефективността и оперативни корекции.

(959) Тази динамика на разходите обаче не доведе до подобряване на финансовите резултати, тъй като средните продажни цени намаляха с приблизително 31 % в резултат на продължаващия ценови натиск от демпинговия внос от засегнатите държави. Това разминаване показва, че нестабилността на цените на суровините не е стимулирала ценообразуването на пазара на Съюза.

(960) Поради това Комисията стигна до заключението, че въпреки че колебанията в цените на суровините може да са повлияли на стабилността на производствените разходи, те не са отслабили причинно-следствената връзка, установена между демпинговия внос и съществената вреда, понесена от промишлеността на Съюза.

5.3.7. *Свръхкапацитет в стоманодобивния сектор в световен мащаб*

(961) Комисията също така проучи дали световният свръхкапацитет в стоманодобивния сектор е могъл да допринесе за вредата, понесена от промишлеността на Съюза. Стоманодобивната промишленост се характеризира с постоянен структурен свръхкапацитет на световно равнище, който обикновено оказва натиск за намаляване на цените чрез засилена международна конкуренция и по-голяма наличност на обеми на износа.

(962) По-специално значителният свръхкапацитет в Китай допринесе за увеличаване на конкурентния натиск на световните пазари на стомана. Това засегна международните търговски потоци и пазарните условия, включително в Съюза.

(963) В такъв контекст свръхкапацитетът в световен мащаб може да повлияе на динамиката на пазара чрез увеличаване на наличието на износ на ниски цени, което може да засили ценовата конкуренция и да засегне преобладаващите ценови равнища на пазарите за внос. Следователно тези структурни условия са от значение като основен фактор за разбиране на световните търговски потоци на стоманени продукти.

(964) Наличието на свръхкапацитет в световен мащаб обаче не променя заключенията относно причинно-следствената връзка. През разглеждания период вносът от засегнатите държави значително се е увеличил на пазара на Съюза, като общият им пазарен дял се е увеличил от 16 % на 23 % и същевременно е останал на постоянно ниски ценови равнища. Поради това Комисията счете, че световният свръхкапацитет представлява част от цялостната пазарна среда, но не нарушава причинно-следствената връзка между демпинговия внос от засегнатите държави и вредата, понесена от промишлеността на Съюза.

(965) Вносът от засегнатите държави систематично е бил на цени под тези на промишлеността на Съюза и е упражнявал траен натиск за понижение върху цените на Съюза, като средните цени на вноса са намалели с приблизително 34 % през разглеждания период. Това показва, че всички последици, произтичащи от световния свръхкапацитет, включително изтласкването от страна на китайския износ, са били предадени и засилени от демпинговия внос от засегнатите държави.

(966) Освен това различните резултати на други доставчици от трети държави, чийто пазарен дял е намалял от 14 % на 11 %, потвърждава, че вредата не може да се обясни само с глобалните условия по отношение на капацитета, а е свързана със специфичното поведение по отношение на обема и цените на демпинговия внос.

(967) Поради това Комисията стигна до заключението, че макар световният свръхкапацитет да представлява значим структурен фактор, той не е отслабил причинно-следствената връзка, установена между демпинговия внос от засегнатите държави и съществената вреда, понесена от промишлеността на Съюза.

(968) След разгласяването японските производители също така заявиха, че трудностите на промишлеността на Съюза следва да се разглеждат в контекста на световния свръхкапацитет в стоманодобива и субсидираното производство в трети държави. Те заявиха, че тези фактори не могат да бъдат приписани на Япония, която е намалила капацитета си за производство на стомана и е сътрудничила на Съюза за справяне със световния свръхкапацитет. Поради това те поискаха от Комисията да преразгледа своята оценка на причинно-следствената връзка между вноса от Япония и вредата, понесена от промишлеността на Съюза.

(969) Комисията счете, че тези аргументи не променят изложените по-горе заключения. Както е обяснено в съображения 961—966, Комисията проучи потенциалното въздействие на световния свръхкапацитет върху промишлеността на Съюза и стигна до заключението, че макар да представлява значим структурен елемент на контекста, той не е отслабил причинно-следствената връзка между дъмпинговия внос от засегнатите държави и съществената вреда, понесена от промишлеността на Съюза.

(970) Фактът, че Япония е намалила капацитета си за производство на стомана или е сътрудничила на Съюза за справяне със свръхкапацитета в световен мащаб, не променя тази оценка, по-специално с оглед на констатацията на Комисията, че вносът от Япония е дъмпингов и е допринесъл за вредата, понесена от промишлеността на Съюза. Поради това Комисията отхвърли твърдението.

5.3.8. *Последици от пандемията от COVID-19 и геополитическа нестабилност*

(971) По подобен начин Комисията проучи дали свързаните с пандемията следствия и геополитически смущения, включително последиците от COVID-19, въоръжените конфликти, санкциите и регионалната нестабилност, може да са допринесли за вредата, понесена от промишлеността на Съюза.

(972) Въпреки че тези събития може да са засегнали световните вериги на доставки и да са причинили временни смущения в търсенето и логистиката, тези последици са били от общ характер и са засегнали всички участници на пазара.

(973) Във всеки случай те не обясняват различното функциониране на пазара, наблюдавано през разглеждания период, по-специално увеличението на пазарния дял на вноса от засегнатите държави, наред със спада на вноса от други трети държави.

(974) Освен това вносът от засегнатите държави е останал постоянно на цени под тези на промишлеността на Съюза, като по този начин е упражнявал непрекъснат натиск за намаляване на цените на Съюза, независимо от каквито и да било свързани с пандемията или геополитически събития.

(975) Поради това Комисията стигна до заключението, че тези фактори не са отслабили причинно-следствената връзка, установена между дъмпинговия внос от засегнатите държави и съществената вреда, понесена от промишлеността на Съюза.

5.4. **Заключение относно причинно-следствената връзка**

(976) Установено бе наличието на причинно-следствена връзка между дъмпинговия внос на засегнатите държави, от една страна, и съществената вреда, понесена от промишлеността на Съюза, от друга страна. Налице е ясно съвпадение във времето между увеличението на обема на дъмпинговия внос при намаляващи и понижени продажни цени и влошаването на икономическото състояние на промишлеността на Съюза, което е станало особено очевидно през разглеждания период.

(977) Изправена пред силен ценови натиск от дъмпинговия внос, промишлеността на Съюза е била принудена да намали цените си, за да смекчи по-нататъшните загуби на пазарен дял, което е оказало отрицателно въздействие върху финансовите ѝ резултати. Тази корекция към по-ниска цена е довела до влошаване на много показатели за вредата, като рентабилност, обем на продажбите, пазарен дял, заетост, производствен капацитет и паричен поток.

(978) Комисията проучи дали други известни фактори биха могли да допринесат за вредата, понесена от промишлеността на Съюза. Те включват, наред с другото, равнището на износа на производителите от Съюза, развитието на търсенето, колебанията в разходите за материали за влагане и вноса от трети държави, които не са предмет на мерките.

(979) Въпреки че някои от тези фактори може да са оказали ограничено въздействие върху състоянието на промишлеността на Съюза, беше установено, че нито един от тях не нарушава причинно-следствената връзка между дъмпинговия внос и съществената вреда. Взети поотделно или заедно, те не са смекчили вредоносното въздействие на дъмпинговия внос.

(980) Въз основа на гореизложеното Комисията стигна до заключението, че дъмпинговият внос от засегнатите държави е причинил съществена вреда на промишлеността на Съюза и че няма други фактори, които да отслабят установената причинно-следствена връзка.

(981) В коментара си след разгласяването японските производители заявиха също така, че промишлеността на Съюза следва да се справи със структурните проблеми, свързани с конкурентоспособността, включително ефективността на производството и свръхкапацитета, вместо да разчита на непрекъсната тарифна защита.

(982) Комисията счете, че аргументите, изтъкнати от японските производители, не са подкрепени от констатациите от разследването. Както е посочено в съображение 869, производственият капацитет на промишлеността на Съюза е намалял с 6 % през разглеждания период. Това намаление отразява корекцията на производствената база спрямо спада в потреблението на Съюза, включително изтеглянето на по-малко ефективен или несъществен капацитет, с цел да се избегне свръхкапацитетът и да се гарантира по-ефективно използване на ресурсите.

(983) Комисията също така взе предвид инвестициите, направени от промишлеността на Съюза за поддържане и модернизиране на производствените ѝ съоръжения, включително инвестициите, насочени към подобряване на екологичните показатели и подпомагане на прехода към по-екологосъобразно производство. Тези инвестиции са необходими за поддържане на производствената база и за адаптирането ѝ към променящите се регулаторни и технологични изисквания на стоманодобивния сектор на Съюза. Поради това те не могат да се считат за доказателство, че промишлеността на Съюза не е успяла да се справи със структурната си конкурентоспособност.

(984) Поради това Комисията не установи вредата, понесена от промишлеността на Съюза, да е резултат от несправяне с нейния производствен капацитет или ефективност. Следователно доводите относно структурната конкурентоспособност не поставят под въпрос оценката на Комисията за вредата и причинно-следствената връзка. Поради това твърдението беше отхвърлено.

6. **РАВНИЩЕ НА МЕРКИТЕ**

(985) За да определи равнището на мерките, Комисията проучи дали мито, което е по-ниско от дъмпинговия марж, би било достатъчно за отстраняване на причинената от дъмпинговия внос вреда на промишлеността на Съюза.

6.1. **Марж на вредата**

(986) Вредата би била отстранена, ако промишлеността на Съюза бъде в състояние да получи целева печалба чрез продажба на целева цена по смисъла на член 7, параграфи 2в и 2г от основния регламент.

(987) В съответствие с член 7, параграф 2в от основния регламент за определянето на целевата печалба Комисията взе предвид следните фактори: равнището на рентабилност преди увеличението на вноса от засегнатите държави, равнището на рентабилност, необходимо за покриване на пълните разходи и инвестициите, научноизследователската и развойната дейност (НИРД) и иновациите, както и равнището на рентабилност, което може да се очаква при нормални условия на конкуренция. Този марж на печалбата не следва да бъде по-малък от 6 %.

(988) Комисията счете, че рентабилността, постигната от промишлеността на Съюза през разглеждания период, не е представителна поради силния ценови натиск, причинен от вноса на ниски цени от засегнатите държави. Комисията също така отбеляза, че стоманодобивната промишленост функционира в структурно нестабилна среда през разглеждания период, характеризираща се с колебания в цените на суровините и енергията и постоянен световен свръхкапацитет.

(989) Освен това Комисията счете, че не е възможно да се установи представителна целева печалба въз основа на годините, непосредствено предхождащи разследвания период, тъй като тези години са били засегнати или от дъмпингов внос от други държави, по-специално Китай, или от извънредни пазарни обстоятелства. Например 2020 г. и 2021 г. бяха силно засегнати от пандемията от COVID-19 и последващото икономическо възстановяване, което доведе до изключителни пазарни условия, които не можеха да се считат за представителни за нормалната конкуренция. Комисията също така счете, че годините, през които промишлеността е работила на трайна загуба, не могат да служат като подходяща референтна стойност за определяне на разумна целева печалба.

(990) Комисията също така разгледа рентабилността, постигната от промишлеността на Съюза за производство на СВПП през 2018 г., както е установено в Регламент за изпълнение (ЕС) 2022/2068. Комисията обаче счете, че 2018 г. се характеризира с извънредни обстоятелства, включително въвеждането на защитни мерки и въздействието на мерките на САЩ по раздел 232, което е довело до значителни нарушения на пазара и търговско отклоняване. Поради това постигнатата през 2018 г. рентабилност не може да се счита за достатъчно представителна за определяне на целевата печалба в настоящото разследване.

(991) Поради това Комисията е разгледала по-ранни представителни периоди. По-специално първоначалното разследване относно СВПП, при което Комисията стигна до заключението, че 2008 г. е последната година, отразяваща нормалните условия на конкуренция, и определи целева печалба от 9,9 % въз основа на среднопретеглената рентабилност, постигната от промишлеността на Съюза през тази година.

(992) С оглед на гореизложеното Комисията счете, че марж на печалбата от 9,9 % представлява разумно и достатъчно обосновано равнище на рентабилност, което промишлеността на Съюза би могла да постигне при нормални условия на конкуренция при липсата на дъмпингов внос. Поради това базовата печалба бе определена на 9,9 %.

(993) Според промишлеността на Съюза нейните равнища на инвестиции, научноизследователска и развойна дейност (НИРД) и иновации през разглеждания период биха били малко по-високи при нормални условия на конкуренция. Комисията провери информацията, предоставена по време на контролните посещения, включително вътрешните инвестиционни планове, документите за управление и финансовата документация. Разследването потвърди, че някои разходи, свързани с НИИ, са били засегнати от вредата, понесена от промишлеността на Съюза. Въз основа на проверената информация Комисията съответно коригира целевата печалба. Получената корекция възлизаше на до 0,07 % в зависимост от включения в извадката производител.

(994) Следователно целевата печалба, установена при настоящото разследване в съответствие с член 7, параграф 2в от основния регламент, възлиза на не повече от 9,97 % в зависимост от положението на всеки включен в извадката производител.

(995) Въз основа на това Комисията изчисли невредоносна цена на сходния продукт за промишлеността на Съюза, като приложи съответните целеви маржове на печалбата към производствените разходи на включените в извадката производители от Съюза през разследвания период.

(996) В съответствие с член 7, параграф 2г от основния регламент като последна стъпка Комисията направи оценка на бъдещите разходи, произтичащи от многостранните споразумения в областта на околната среда и протоколите към тях, по които Съюзът е страна, които промишлеността на Съюза ще направи през периода на прилагане на мярката в съответствие с член 11, параграф 2. Въз основа на предоставената информация, която беше подкрепена от инструментите за докладване и прогнозите на дружествата, Комисията установи допълнителни разходи, възлизащи на до 7,78 EUR/тон, в зависимост от положението на всеки включен в извадката производител, в сравнение с разходите за спазване на тези конвенции по време на разследвания период. Тези допълнителни разходи бяха добавени към невредоносната цена.

(997) След това Комисията определи равнището на маржа на вредата въз основа на сравнение на среднопретеглената цена на вноса на включените в извадката оказали съдействие производители износители в засегнатите държави за всеки отделен вид на продукта (цена на разтоварената стока) със среднопретеглената невредоносна цена на сходния продукт, продаван от включените в извадката производители от Съюза на свободния пазар на Съюза през разследвания период, която беше установена с цел изчисляване на подбиването на цените. Разликите, получени от това сравнение, бяха изразени като процент от среднопретеглената CIF стойност на вноса. Резултатът от това изчисление е показан в таблицата по-долу.

(998) Равнището на отстраняване на вредата за „другите оказали съдействие дружества“ и за „целия друг внос“ с произход от засегнатата държава се определя по същия начин като дъмпинговия марж за тези дружества и за вноса.

(999) След коментарите във връзка с окончателното разгласяване, описани в съображения 844—849, Комисията преразгледа маржовете на вредата за Япония и Турция.

Държава	Дружество	Дъмпингов марж (%)	Марж на занижаване на цените (%)
Индия	— JSW Steel Limited — JSW Steel Coated Products Limited	9,5	25,5
	Други оказали съдействие дружества	9,5	25,5
	Целият друг внос с произход от Индия	9,5	25,5
Япония	— Nippon Steel Corporation — Daido Steel Co., Ltd.	54,7	27,9
	Други оказали съдействие дружества	54,7	27,9
	Целият друг внос с произход от Япония	54,7	27,9
Тайван	— AK Steel Corporation – — Chung Hung Steel Corporation	33,3	20,7
	Други оказали съдействие дружества	33,3	20,7
	Целият друг внос с произход от Тайван	59,6	27,0
Турция	Borçelik Çelik Sanayii Ticaret A.Ş.	7,8	12,9
	TatMetal Çelik Sanayi ve Ticaret A.Ş	3,0	17,8
	Други оказали съдействие дружества	4,9	16,4
	Целият друг внос с произход от Турция	7,8	17,8
Виетнам	POSCO VIETNAM CO., LTD	16,0	25,8
	Други оказали съдействие дружества	16,0	25,8
	Целият друг внос с произход от Виетнам	16,0	25,8

6.2. **Коментари относно разгласяването във връзка с целевата печалба**

(1000) След разгласяването Nippon Steel Corporation (NSC) и China Steel Corporation (CSC) оспориха целевата печалба от 9,9 %, използвана за изчисляване на невредоносната цена. Те заявиха, че позоваването на 2008 г. не отразява условията на конкуренция, преобладаващи по време на разследването, и поискаха да се използва по-скорошна година, по-специално 2017 г. Като алтернатива те поискаха да се приложи по-ниска целева печалба. В подкрепа на аргументите си те се позоваха на промените на пазара на стомана в Съюза, включително по-високите разходи за енергия и по-слабото търсене, както и на по-новата практика на Комисията при други разследвания по отношение на стоманата. CSC повтори това твърдение в коментарите си относно допълнителното окончателно разгласяване, въпреки факта, че въпросът не е бил предмет на допълнителното окончателно разгласяване, а дружеството е получило указания да коментира само въпросите, обхванати от допълнителното окончателно разгласяване.

(1001) Комисията внимателно разгледа коментарите относно целевата печалба от 9,9 %.

(1002) Комисията първо припомни, че целевата печалба трябва да отразява рентабилността, която промишлеността на Съюза, произвеждаща разглеждания продукт, а именно СВПП, би могла разумно да постигне при нормални условия на конкуренция при липсата на дъмпингов внос. Поради това целевата печалба трябва да бъде подкрепена с доказателства, свързани със СВПП. Нивата на рентабилност, установени за други стоманени продукти или при други разследвания, не могат сами по себе си да определят подходящата целева печалба за СВПП.

(1003) В това отношение първоначалното разследване във връзка със СВПП предоставя пряко относими доказателства. Комисията е проверила данните за рентабилността на промишлеността на Съюза за производство на СВПП за периода 2005—2008 г., които показват равнища на рентабилност между 9 % и 15 %. Въз основа на това 2008 г. беше счетена за последната година, отразяваща нормалните условия на конкуренция, и беше определена целева печалба от 9,9 % въз основа на среднопретеглената рентабилност, постигната от промишлеността на Съюза през посочената година.

(1004) Предоставената от CSC информация за 2017 г. не представи равностойни доказателства. По-специално данните в приложение 1 към него се отнасяха до избрани производители на стомана от Съюза или стоманодобивни сегменти и не установиха конкретно рентабилността на СВПП. Поради това информацията не беше сравнима със специфичните за продукта и проверени данни за рентабилността, на които се основава целевата печалба от 9,9 %.

(1005) Доказателствата, специфични за СВПП, показват, че рентабилността се е увеличила значително след налагането на първоначалните мерки, достигайки 12 % през 2017 г. ([150]) 16,1 % през 2018 г., преди да спадне до — 2,8 % през 2019 г. и — 14,7 % през 2020 г. ([151]) Това развитие потвърждава както че рентабилност над 9,9 % е била постижима от промишлеността на Съюза за производство на СВПП при нормални пазарни условия, така и че рентабилността на СВПП е била предмет на значителни колебания в зависимост от пазарните условия.

(1006) Освен това Комисията счете, че целевите равнища на печалба, посочени от страните при други разследвания в областта на стоманата, не могат да променят това заключение. Тези разследвания се отнасяха до различни продукти и различни фактически обстоятелства. Проверените данни за рентабилността за конкретния продукт са по-подходяща основа от данните, получени от други процедури, дори когато последните са по-скорошни. Целевата печалба, установена по-специално за ГВПП, не може да се разглежда като референтна стойност, приложима за СВПП, само защото ГВПП и СВПП могат да се произвеждат в интегрирани предприятия. Съответните доказателства за настоящата оценка остават доказателствата относно рентабилността на СВПП.

(1007) Поради това Комисията счете, че информацията, предоставена след разгласяването, не доказва, че целевата печалба от 9,9 % е необоснована или недостатъчно обоснована. Поради това Комисията потвърди целевата печалба, установена по-горе в съображение 992.

(1008) NSC също така оспори включването на прогнозните разходи за околната среда, свързани със системата за търговия с квоти за емисии на парникови газове (СТЕ), в невредоносната цена. То заяви, че след влизането в сила на механизма за корекция на въглеродните емисии на границите (МКВЕГ) и други неотдавнашни промени в рамката на ЕС в областта на околната среда включването на такива разходи може да доведе до двойно отчитане. Поради това NSC поиска разходите да бъдат премахнати или, като алтернатива, размерът да бъде преразгледан, за да се отразят последните промени в СТЕ на ЕС.

(1009) Комисията счете, че въвеждането на МКВЕГ само по себе си не прави бъдещите разходи, произтичащи от приложимите екологични изисквания, ирелевантни за целите на член 7, параграф 2г от основния регламент. СТЕ на ЕС и МКВЕГ се прилагат за различни икономически оператори и изпълняват допълващи се функции: СТЕ на ЕС се прилага за емисиите от инсталации на Съюза, докато МКВЕГ се прилага за съпътстващите емисии на съответните вносни продукти. МКВЕГ съответно не намалява, нито замества разходите за привеждане в съответствие, направени пряко от производителите от Съюза в рамките на СТЕ на ЕС; тези разходи продължават да се поемат от промишлеността на Съюза, независимо от разходите за въглеродни емисии, наложени върху вноса по МКВЕГ. Следователно въвеждането на МКВЕГ само по себе си не доказва, че бъдещите разходи, които ще бъдат направени от промишлеността на Съюза съгласно приложимата рамка в областта на околната среда, повече не следва да се вземат предвид.

(1010) В съответствие с член 7, параграф 2г от основния регламент Комисията направи оценка на бъдещите разходи, които се очаква да направи промишлеността на Съюза през периода на прилагане на мерките. Както е обяснено по-горе, допълнителните разходи, установени от Комисията, се основават на информация, предоставена от включените в извадката производители от Съюза и подкрепена от техните инструменти за докладване и прогнози. NSC не доказа, че специфичните разходи, установени на тази основа, вече са били отчетени чрез МКВЕГ или че включването им би довело до двойно отчитане.

([150]) Информация от искането за преглед с оглед изтичане на срока на действие по отношение на мерките, приложими към вноса на някои студеновалцовани плоски продукти от стомана с произход от Китайската народна република и Руската федерация.

([151]) Вж. съображение 208 от Регламент за изпълнение (ЕС) 2022/2068.

(1011) Поради това Комисията счете, че нито въвеждането на МКВЕГ, нито другите промени, посочени от NSC, предоставят основа за премахване или преразглеждане на прогнозните разходи за околната среда. Поради това твърдението беше отхвърлено.

(1012) Освен това NSC заяви, че сумата, включена за инвестиции, научноизследователска и развойна дейност и за иновации, следва да обхваща само инвестициите, пряко свързани с производството на СВПП, на етапа на студено валцоване. Тя счита, че инвестициите нагоре по веригата следва да бъдат изключени, за да се избегне двойното отчитане при отделното разследване относно горещовалцованите продукти.

(1013) Както беше обяснено по-горе, Комисията внимателно разгледа и провери информацията, предоставена от промишлеността на Съюза, включително вътрешните инвестиционни планове, документите за управление и финансовата документация. При определянето на корекцията Комисията се погрижи да включи инвестициите и свързаните с инвестиции, научноизследователска и развойна дейност и иновации разходи, които са от значение за производството на разглеждания продукт.

(1014) Поради това Комисията счете, че корекцията се основава на проверена информация и отразява по подходящ начин инвестициите и разходите, свързани с инвестиции, научноизследователска и развойна дейност и иновации, които са от значение за производството на СВПП.

6.3. Разглеждане на необходимия марж за отстраняване на вредата за промишлеността на Съюза

(1015) Както е обяснено в известието за започване, жалбоподателят представи на Комисията достатъчно доказателства за това, че в Индия и Виетнам са налице нарушения във връзка със суровините по отношение на продукта, предмет на разследването. Ето защо в съответствие с член 7, параграф 2а от основния регламент при настоящото разследване бяха разгледани твърденията за нарушения с цел да се прецени дали — в случай, че е необходимо — налагането на мито, по-ниско от дъмпинговия марж, би било достатъчно за отстраняване на вредата.

(1016) Тъй като маржовете, достатъчни за отстраняване на вредата, всъщност са по-високи от дъмпинговите маржове, не беше необходимо да се разглежда този аспект.

(1017) Въз основа на горепосочената оценка Комисията стигна до заключението, че е целесъобразно да определи размера на окончателните мита в съответствие с член 7, параграф 2 от основния регламент.

6.4. Заключение относно равнището на мерките

(1018) В резултат на горепосочената оценка окончателните антидъмпингови мита следва да бъдат определени, както е посочено по-долу, в съответствие с член 7, параграф 2 от основния регламент:

Държава	Дружество	Окончателно антидъмпингово мито (%)
Индия	— JSW Steel Limited — JSW Steel Coated Products Limited	9,5
	Други оказали съдействие дружества	9,5
	Целият друг внос с произход от Индия	9,5
Япония	— Nippon Steel Corporation — Daido Steel Co., Ltd.	27,9
	Други оказали съдействие дружества	27,9
	Целият друг внос с произход от Япония	27,9
Тайван	— AK Steel Corporation – — Chung Hung Steel Corporation	20,7
	Други оказали съдействие дружества	20,7
	Целият друг внос с произход от Тайван	27,0

Държава	Дружество	Окончателно антидъмпингово мито (%)
Турция	Borçelik Çelik Sanayi Ticaret A.Ş.	7,8
	TatMetal Çelik Sanayi ve Ticaret A.Ş	3,0
	Други оказали съдействие дружества	4,9
	Целият друг внос с произход от Турция	7,8
Виетнам	POSCO VIETNAM CO., LTD	16,0
	Други оказали съдействие дружества	16,0
	Целият друг внос с произход от Виетнам	16,0

7. **ИНТЕРЕС НА СЪЮЗА**

(1019) След като реши да приложи член 7, параграф 2 от основния регламент, Комисията проучи дали независимо от наличието на вредоносен дъмпинг може да се направи категорично заключение, че приемането на мерки в конкретния случай не е в интерес на Съюза в съответствие с член 21 от основния регламент. Интересът на Съюза бе определен въз основа на оценка на всички различни засегнати интереси, в това число тези на промишлеността на Съюза, на вносителите и на ползвателите.

7.1. **Интерес на промишлеността на Съюза**

(1020) Промишлеността на Съюза е разположена в няколко държави членки (Австрия, Белгия, Чешката република, Германия, Унгария, Италия, Люксембург, Нидерландия, Португалия, Словакия, Словения, Испания и Швеция) и в нея са заети пряко 8 598 ЕПРВ във връзка с продукта, предмет на разследването.

(1021) Единадесет производители оказаха съдействие по време на разследването. Нито един от известните производители не се противопостави на започването на разследването. Съгласно заключението в раздел 4.5 състоянието на цялата промишленост на Съюза се е влошило в резултат на дъмпинговия внос от засегнатите държави. Бе установено наличието на съществена вреда както при микропоказателите, така и при макропоказателите, като тя е особено съществена, когато става въпрос за рентабилността, обемите на продажбите и пазарните дялове на промишлеността на Съюза.

(1022) Очаква се, че налагането на антидъмпинговите мита ще възстанови условията на справедлива търговия на пазара на Съюза, ще прекрати спада на цените и ще даде възможност на промишлеността на Съюза да се възстанови. Това ще подобри рентабилността на промишлеността на Съюза, която ще се доближи до равнищата, които се считат за необходими за този капиталоемък промишлен отрасъл. Промишлеността на Съюза е претърпяла съществена вреда, предизвикана от вноса на дъмпингови цени от засегнатите държави. Припомня се, че много от показателите за вреда следват отрицателна тенденция през разглеждания период. По-специално бяха сериозно засегнати пазарният дял и обемът на продажбите, както и показателите, отнасящи се до финансовите резултати на включените в извадката производители от Съюза, като например рентабилност и възвръщаемост на инвестициите. Поради това е важно да се възстановят справедливите цени, за да се даде възможност на всички производители да извършват дейност на пазара на Съюза при равнопоставени условия на конкуренция.

(1023) Ако не бъдат наложени мерки, е твърде вероятно икономическото състояние на промишлеността на Съюза да продължи да се влошава. Лошите резултати по отношение на СВПП биха оказали въздействие върху дейностите надолу по веригата на производителите от Съюза, и по-специално върху тяхното производство за собствено потребление. Производителите от Съюза разчитат на модела на стопанска дейност на комбинация от продажби на свободния пазар и производство за собствено потребление. Влошаването на сегмента на свободния пазар също би могло да изложи на риск сегмента на производството за собствено потребление, който представлява по-голям обем на производството и процент на заетост в сравнение със сегмента на свободния пазар.

(1024) Поради това се стигна до заключението, че налагането на антидъмпингови мита е в интерес на промишлеността на Съюза, тъй като би дало възможност за възстановяване от въздействието на установения вредоносен дъмпинг и би подпомогнало дългосрочната устойчивост на производството на Съюза.

7.2. **Интерес на несвързаните вносители**

(1025) Както е посочено в съображение 96, нито един несвързан вносител не попълни въпросник, нито представи на Комисията отделни доказателства, позволяващи да се установи до каква степен вносителите биха били засегнати от налагането на мерките.

(1026) При липсата на сътрудничество и конкретни данни вероятното въздействие от налагането на мерки върху вносителите трябва да се оцени въз основа на наличните факти.

(1027) Може да се направи обосновано предположение, че в резултат на налагането на антидъмпингови мита вносителите ще трябва да поемат известно увеличение на разходите. Както обаче е доразвито в раздел 7.4.1 по-долу, разследването потвърди наличието на алтернативни източници на доставка, включително от производители от Съюза, и възможността за продължаване на вноса на справедливи цени. Тези фактори смекчават потенциалното въздействие на мерките; поради това се очаква отрицателното въздействие да бъде ограничено.

(1028) Въпреки че в краткосрочен план вносителите може да се сблъскат с ограничаване на възможностите за доставки или повишаване на разходите, тези последици вероятно ще бъдат умерени. От друга страна, запазването на статуквото в крайна сметка би застрашило жизнеспособността на вътрешното предлагане и би могло да доведе до по-голяма зависимост от дъмпинговия внос в бъдеще. Като цяло ползите за промишлеността на Съюза надвишават ограничените и недоказани потенциални недостатъци за вносителите.

7.3. **Интерес на ползвателите, потребителите или доставчиците**

(1029) Нито един ползвател, потребител или доставчик не оказа съдействие при разследването чрез предоставяне на навременни, пълни и в необходимата форма отговори на въпросника. Вследствие на това не бяха представени доказателства, които да сочат, че налагането на мерки би имало значителен неблагоприятен ефект върху ползвателите или отраслите надолу по веригата.

(1030) След започване на разследването BSH представи коментари (вж. съображение 90), като заяви, че мерките биха увеличили разходите за материали за влагане за отраслите надолу по веригата и биха оказали отрицателно въздействие върху конкурентоспособността, заетостта и стабилността на веригата на доставки. BSH обаче не оказа допълнително съдействие при разследването, като не представи отговори на въпросника, нито обоснова твърденията си с проверими данни относно дела на разглеждания продукт в общите му производствени разходи, способността да се снабдява с продукта от алтернативни доставчици или способността да прехвърля всяко увеличение на разходите на своите клиенти. При липсата на такава обосновка твърдението не можа да бъде проверено и поради това беше отхвърлено.

(1031) При липсата на съдействие от страна на ползвателите Комисията оцени вероятните последици от мерките въз основа на наличната информация. Разследването показа, че СВПП като цяло представляват само ограничен дял от общите производствени разходи, направени от ползвателите надолу по веригата, включително секторите на автомобилостроенето, строителството, домакинските уреди и промишленото производство. Поради това всяко потенциално увеличение на цените в резултат на налагането на мерките вероятно ще има само ограничено въздействие върху цялостната структура на разходите на потребителите надолу по веригата.

(1032) В същото време налагането на мерки би допринесло за възстановяване на лоялната конкуренция на пазара на Съюза и за запазване на промишлеността на Съюза жизнеспособна, способна да гарантира надеждни доставки на продукти от СВПП за отраслите надолу по веригата в Съюза, като намали по този начин риска от прекъсване на доставките и прекомерната зависимост от дъмпингов внос.

(1033) С оглед на гореизложеното Комисията стигна до заключението, че няма основателни причини да се счита, че налагането на антидъмпингови мерки би било в противоречие с интереса на ползвателите.

(1034) След разгласяването японските производители и правителството на Япония заявиха, че следва да се обърне по-голямо внимание на въздействието на мерките върху ползвателите от Съюза надолу по веригата. Те заявиха, че високите разходи за енергия вече се прехвърлят върху ползвателите и че допълнителните антидъмпингови мита, заедно със съществуващите търговски ограничения, биха могли допълнително да увеличат цените на СВПП и да ограничат тяхната наличност. Поради това те поискаха интересите на потребителите надолу по веригата да бъдат взети предвид при оценката на мерките.

(1035) Комисията счете, че изтъкнатите аргументи не променят изложените по-горе заключения, в които Комисията оценява вероятното въздействие на мерките върху ползвателите надолу по веригата въз основа на наличната информация, и не откри доказателства, които да сочат, че налагането на мерки би имало значителен неблагоприятен ефект върху ползвателите или отраслите надолу по веригата.

(1036) По-специално, както е обяснено по-горе, СВПП обикновено представляват само ограничен дял от общите производствени разходи на ползвателите надолу по веригата. Поради това аргументите относно възможното увеличение на цените на СВПП не показаха, че налагането на мерки би оказало значително въздействие върху цялостната структура на разходите или конкурентоспособността на ползвателите надолу по веригата. Освен това страните не представиха доказателства, че мерките биха довели до значителни затруднения с доставките.

(1037) В същото време, както е обяснено по-горе, налагането на мерки би допринесло да се възстанови лоялната конкуренция на пазара на Съюза и да се запази жизнеспособна промишлеността на Съюза, способна да гарантира надеждни доставки на СВПП за отраслите надолу по веригата. Поради това възможните последици за потребителите надолу по веригата трябваше да бъдат разгледани в контекста както на потенциалните разходи за мерките, така и на ползите от поддържането на надеждни доставки в Съюза.

(1038) С оглед на изложеното по-горе Комисията стигна до заключението, че няма основателни причини да се счита, че налагането на антидъмпингови мерки би било в противоречие с интереса на Съюза. Поради това твърденията бяха отхвърлени.

7.4. **Други фактори**

7.4.1. *Наличност на доставки*

(1039) Някои заинтересовани страни заявиха, че структурните ограничения на промишлеността на Съюза ѝ пречат да снабдява пазара на Съюза с необходимите обеми и качества студеновалцована стомана. Според тези страни налагането на допълнителни търговски мерки допълнително би затегнало условията на доставка, би утежнило съществуващия недостиг и би довело до по-високи цени в рамките на Съюза.

(1040) Комисията отбеляза, че разследването е потвърдило наличието на алтернативни източници на доставки, включително производители от Съюза, както и възможността за продължаване на вноса на справедливи цени. По-конкретно, както е описано в таблица 31, промишлеността на Съюза работи със 72 % от производствения си капацитет, което оставя наличен капацитет от приблизително 12 милиона тона, който би могъл да бъде мобилизиран, за да се отговори на допълнителното търсене. Комбинираният внос от засегнатите държави представлява значително по-малък обем от наличния капацитет. Освен това при разследването беше установена и възможността за допълнителен внос с друг произход, който би могъл да допринесе за осигуряване на достатъчно доставки за пазара на Съюза. Поради това твърдението беше отхвърлено.

7.4.2. *Други мерки по отношение на стоманата*

(1041) Някои заинтересовани страни заявиха, че едновременното прилагане на антидъмпинговите мерки и на новата мярка по отношение на стоманата, която е в сила от 1 юли 2026 г., би могло неоправдано да ограничи достъпа до пазара на Съюза. Те заявиха, че комбинираният ефект от тези мерки би могъл да създаде непропорционални ограничения върху доставките на стомана и да породи опасения относно съгласуваността с по-широките цели на външната търговска политика на Съюза.

(1042) Комисията отбеляза, че антидъмпинговите мерки и всички бъдещи хоризонтални мерки на търговската политика по отношение на стоманата обслужват различни правни цели и имат различни задачи; едната мярка е насочена към нелоялните търговски практики, причиняващи вреда на местната промишленост, а другата — към преодоляване на свързаните с търговията отрицателни последици от световния свръхкапацитет на пазара на стомана в Съюза. Тези инструменти се основават на различни правни основания и изискват различни стандарти за доказване. Поради това те не са взаимозаменяеми и съществуването или евентуалното бъдещо приемане на едната мярка не може да замести другата.

(1043) Комисията отбеляза, че основаната на квоти или на подобно ограничение на обема мярка не би отговорила на елемента на вредата, свързан с цената, установен в разследването. Както е показано в раздели 4 и 5, при разследването бяха установени подбиване на цените, занижаване на цените и понижаване на цените, причинени от дъмпинговия внос. Тези въздействия са се реализирали независимо от обема на вноса. За разлика от това антидъмпинговите мита компенсират компонента на нелоялно ценообразуване на вредата, понесена от промишлеността на Съюза.

(1044) Освен това Комисията отбеляза, че налагането на мита е в пълно съответствие с по-широките цели на Съюза в областта на стоманодобива и търговската политика. За разлика от това, ако се позволи вредоносният дъмпинг да продължи да не се разглежда, това би нарушило логиката на търговската политика на Съюза.

(1045) С оглед на изложеното по-горе Комисията стигна до заключението, че няма основателни причини да се счита, че налагането на антидъмпингови мерки би било в противоречие с интереса на Съюза. Поради това аргументите, повдигнати от заинтересованите страни, бяха отхвърлени.

(1046) След разгласяването правителството на Япония заяви, че затягането на защитните мерки през април 2025 г. следва да бъде взето предвид при оценката на развитието на вноса от Япония. То се позова на спад в японския внос след затягането и счете, че това развитие е несъвместимо с констатацията, че увеличаването на японския внос е допринесло за вредата.

(1047) Комисията счете, че аргументите на правителството на Япония не променят заключенията, изложени в съображения 833—838. В този случай констатациите относно вредата и причинно-следствената връзка се основават на проверените данни за разглеждания период. Тези данни показват, че вносът от Япония се е увеличил от 126 021 тона през 2022 г. на 250 001 тона през разследвания период, което съответства на увеличение от 98 %. Пазарният му дял също е нараснал от 2 % на 3 %.

(1048) Увеличението на японския внос през разглеждания период и нарастването на пазарния му дял не съответстват на твърдението, че японският внос не е увеличил присъствието си на пазара на Съюза. Поради това Комисията счете, че тенденциите при японския внос през разглеждания период подкрепят, а не противоречат на констатацията, че този внос е допринесъл за вредата, понесена от промишлеността на Съюза. Поради това твърдението беше отхвърлено.

(1049) Освен това японските производители и CSC заявиха, че новата мярка по отношение на стоманата, приложима от 1 юли 2026 г., вече осигурява значителна защита на промишлеността на Съюза. Те заявиха, че Комисията следва да вземе предвид взаимодействието между тази мярка и антидъмпинговите мерки при оценката на необходимостта и равнището на антидъмпинговите мита. Освен това CSC заяви, че запазването на целева печалба от 9,9 % в допълнение към защитата, осигурявана от новата мярка, би могло да доведе до свръхзащита. CSC повтори това твърдение в коментарите си относно допълнителното окончателно разгласяване, въпреки факта, че въпросът не е бил предмет на допълнителното окончателно разгласяване, а дружеството е получило указания да коментира само въпросите, обхванати от допълнителното окончателно разгласяване.

(1050) Изтъкнатите аргументи не промениха заключенията, изложени в съображение 1045. Съществуването на новата мярка за стоманата, приложима от 1 юли 2026 г., само по себе си не засяга оценката на вредоносното въздействие на дъмпинговия внос или равнището на антидъмпинговите мерки, необходими за отстраняване на тази вреда. Двата инструмента обслужват различни правни цели и преследват различни цели на политиката. Антидъмпинговите мита са насочени към практиките на нелоялно ценообразуване, причиняващи вреда на промишлеността на Съюза, докато мярката за стоманата е в отговор на отрицателното въздействие на световния свръхкапацитет върху пазара на Съюза. Тези инструменти се основават на различни правни основания и различни доказателствени стандарти и поради това не могат да се считат за взаимозаменяеми.

(1051) Комисията също така счете, че целевата печалба от 9,9 % е определена въз основа на специфичните за СВПП доказателства, описани по-горе, и отразява равнището на рентабилност, което промишлеността на Съюза би могла разумно да постигне при нормални условия на конкуренция. Следователно това не е равнище на защита, произтичащо или определено от новата мярка за стоманата. Съвместното съществуване на двете мерки само по себе си не доказва, че целевата печалба или произтичащите от нея антидъмпингови мерки биха осигурили свръхзащита.

(1052) Поради това Комисията счете, че аргументите относно взаимодействието между новата мярка за стоманата и антидъмпинговите мерки не предоставят основание за промяна на целевата печалба или равнището на антидъмпинговите мерки. Поради това твърденията бяха отхвърлени.

(1053) В коментарите си относно допълнителното окончателно разгласяване правителството на Япония отново изтъкна, че затягането на защитните мерки през април 2025 г. и последвалият спад на вноса от Япония са нарушили констатацията, че вносът от Япония е допринесъл за вредата, понесена от промишлеността на Съюза. То също така заяви, че увеличението на вноса от засегнатите държави би могло да отразява по-скоро промяна в снабдяването от други трети държави, отколкото увеличен натиск от вноса. И накрая, Япония заяви, че Регламентът относно свръхкапацитета в стоманодобива, с който се намалява квотата за внос и се въвежда извънквотно мито в размер на 50 %, допълнително ще намали вноса и поради това поставя под въпрос необходимостта от допълнителни антидъмпингови мерки.

(1054) Тези въпроси не бяха засегнати в допълнителното окончателно разгласяване. Във всеки случай оценката на Комисията относно тези аргументи вече е изложена съответно в съображения 1046—1048 и 1050—1052. В тези съображения Комисията обясни защо изтъкнатите аргументи не поставят под въпрос нейната оценка на вредата и причинно-следствената връзка или заключенията ѝ относно целевата печалба и необходимостта от антидъмпингови мерки. Поради това Комисията потвърди заключенията си и отхвърли твърденията.

7.5. Заключение относно интереса на Съюза

(1055) Въз основа на гореизложеното Комисията стигна до заключението, че не са налице основателни причини да се счита, че налагането на мерки по отношение на вноса на СВПП с произход от засегнатите държави не е в интерес на Съюза.

8. ОКОНЧАТЕЛНИ АНТИДЪМПИНГОВИ МЕРКИ

(1056) Въз основа на направените заключения по отношение на дъмпинга, вредата, причинно-следствената връзка, равнището на мерките и интереса на Съюза и в съответствие с член 9, параграф 4 от основния регламент следва да бъдат наложени окончателни антидъмпингови мерки, за да се предотврати по-нататъшното нанасяне на вреда на промишлеността на Съюза от дъмпинговия внос на разглеждания продукт.

(1057) Въз основа на горепосоченото ставките на окончателното антидъмпингово мито, изразени като процент от цената CIF на границата на Съюза, без платено мито, следва да бъдат, както следва:

Държава	Дружество	Дъмпингов марж (%)	Марж на вредата (%)	Окончателно антидъмпингово мито (%)
Индия	— JSW Steel Limited — JSW Steel Coated Products Limited	9,5	25,5	9,5
	Други оказали съдействие дружества	9,5	25,5	9,5
	Целият друг внос с произход от Индия	9,5	25,5	9,5
Япония	— Nippon Steel Corporation — Daido Steel Co., Ltd.	54,7	27,9	27,9
	Други оказали съдействие дружества	54,7	27,9	27,9
	Целият друг внос с произход от Япония	54,7	27,9	27,9

Държава	Дружество	Дъмпингов марж (%)	Марж на вредата (%)	Окончателно антидъмпингово мито (%)
Тайван	— AK Steel Corporation – — Chung Hung Steel Corporation	33,3	20,7	20,7
	Други оказали съдействие дружества	33,3	20,7	20,7
	Целият друг внос с произход от Тайван	59,6	27,0	27,0
Турция	Borçelik Çelik Sanayi Ticaret A.Ş.	7,8	12,9	7,8
	TatMetal Çelik Sanayi ve Ticaret A.Ş	3,0	17,8	3,0
	Други оказали съдействие дружества	4,9	16,4	4,9
	Целият друг внос с произход от Турция	7,8	17,8	7,8
Виетнам	POSCO VIETNAM CO., LTD	16,0	25,8	16,0
	Други оказали съдействие дружества	16,0	25,8	16,0
	Целият друг внос с произход от Виетнам	16,0	25,8	16,0

(1058) Индивидуалните ставки на антидъмпинговото мито за дружествата, посочени в настоящия регламент, бяха установени въз основа на констатациите от настоящото разследване. Поради това те отразяват установените по време на настоящото разследване обстоятелства по отношение на тези дружества. Тези ставки на митото съответно се прилагат изключително за вноса на продукта, предмет на разследването, с произход от засегнатата държава и произведен от изрично посочените правни субекти. Вносът на разглеждания продукт, произведен от всяко друго дружество, което не е изрично посочено в постановителната част на настоящия регламент, включително от субекти, свързани с изрично посочените, не може да се ползва от тези ставки и следва да се облага със ставката на митото, приложима за „целия друг внос с произход от засегнатите държави“.

(1059) Дадено дружество може да поиска прилагането на тези индивидуални ставки на антидъмпинговото мито, ако впоследствие промени наименованието на правния си субект. Искането трябва да бъде адресирано до Комисията ([152]). То трябва да съдържа цялата съответна информация, която позволява да се докаже, че промяната не засяга правото на дружеството да се ползва от приложимата за него ставка на митото. Ако промяната на наименованието на дружеството не засяга правото му да се ползва от приложимата за него ставка на митото, в *Официален вестник на Европейския съюз* се публикува известие, с което се съобщава за промяната на наименованието.

([152]) Имейл: TRADE-TDI-REQUESTS@ec.europa.eu, European Commission, Directorate-General for Trade, Directorate G, Rue de la Loi/Wetstraat 170, 1040 Bruxelles/Brussel, BELGIQUE/BELGIË. В искането да се посочат номерът на настоящия регламент и номерът на съответната процедура (AD739).

(1060) За да се сведат до минимум рисковете от заобикаляне, породени от разликата в митническите ставки, са необходими специални мерки, за да се гарантира правилното прилагане на индивидуалните антидъмпингови мита. Прилагането на индивидуални антидъмпингови мита е възможно само при представяне на валидна търговска фактура пред митническите органи на държавите членки. Фактурата трябва да отговаря на изискванията, посочени в член 1, параграф 3 от настоящия регламент. До представянето на такава фактура вносът следва да се облага с антидъмпинговото мито, приложимо за „целия друг внос с произход от засегнатите държави“.

(1061) Въпреки че представянето на тази фактура е необходимо за целите на прилагането от митническите органи на държавите членки на индивидуалните ставки на антидъмпинговото мито за вноса, то не е единственият аспект, който тези органи трябва да вземат предвид. Дори ако е представена фактура, отговаряща на всички изисквания, изложени в член 1, параграф 3 от настоящия регламент, митническите органи на държавите членки следва да извършват обичайните проверки и може, както във всички други случаи, да изискват допълнителни документи (транспортни документи и др.), за да се провери точността на данните в декларацията и да се гарантира, че е обосновано последващото прилагане на ставката на митото, в съответствие с митническите разпоредби.

(1062) Ако износът на някое от дружествата, за които се прилагат по-ниски индивидуални ставки на митото, се увеличи значително по обем, по-специално след налагане на съответните мерки, това увеличение на обема може да бъде счетено за представляващо само по себе си промяна в схемите на търговия, която се дължи на налагането на мерките, по смисъла на член 13, параграф 1 от основния регламент. При такива обстоятелства и при положение че са изпълнени съответните условия, може да бъде започнато разследване във връзка със заобикаляне на мерките. По време на разследването може, наред с другото, да бъде проучена необходимостта от премахване на индивидуалните ставки на митото и последващо налагане на мито за цялата държава.

(1063) За да се осигури правилното прилагане на антидъмпинговите мита, антидъмпинговото мито за целия друг внос с произход от засегнатите държави следва да се прилага не само за производителите износители, неоказали съдействие при настоящото разследване, но също и за производителите, които не са осъществявали износ за Съюза през разследвания период.

(1064) За засегнатите държави, в които ставката на митото за оказалите съдействие дружества, които не са включени в извадката, е по-ниска от митническата ставка, приложима за целия друг внос с произход от тази държава, производителите износители, които не са изнасяли разглеждания продукт за Съюза през разследвания период, следва да могат да поискат ([153]) от Комисията за тях да се прилага ставката на антидъмпинговото мито за оказалите съдействие невключени в извадката дружества. Комисията следва да уважи такова искане, при условие че са изпълнени три условия. Новият производител износител ще трябва да докаже, че: i) не е изнасял разглеждания продукт за Съюза през РП; ii) не е свързан с производител износител, който е извършвал такъв износ; и iii) е изнасял разглеждания продукт впоследствие или е поел неотменимо договорно задължение да извърши такъв износ в значителни количества.

9. **СЪБИРАНЕ С ОБРАТНО ДЕЙСТВИЕ**

(1065) Както е посочено в съображение 3, Комисията въведе регистрационен режим за вноса на продукта, предмет на разследването.

(1066) Eurofer заяви, че прилагането с обратно действие на окончателните антидъмпингови мита следва да остане законно достъпно, когато са изпълнени условията, определени в член 10, параграф 4 от основния регламент, и вносът е регистриран съгласно член 14, параграф 5, дори при липса на временни мерки. В подкрепа на твърдението си Eurofer заяви, че член 10, параграф 4 не изисква изрично предварителното налагане на временни мерки, и се позова на съдебната практика относно целта за предотвратяване на натрупването на запаси и запазване на ефективността на окончателните мерки.

([153]) Имейл: TRADE-TDI-REQUESTS@ec.europa.eu, European Commission, Directorate-General for Trade, Directorate G, Rue de la Loi/Wetstraat 170, 1040 Bruxelles/Brussel, BELGIQUE/BELGIË. В искането да се посочат номерът на настоящия регламент и номерът на съответната процедура (AD739).

(1067) Комисията обаче счете, че член 10, параграф 4 от основния регламент не може да се тълкува изолирано, а трябва да се тълкува като цяло заедно с член 10, който урежда връзката между временните и окончателните мита. В това отношение прилагането с обратно действие, предвидено в член 10, параграф 4, представлява разширяване по изключение на системата от временни мерки, което позволява събирането на окончателни мита върху регистрирания внос, осъществен преди налагането на временните мита. Поради това Комисията счете, че механизмът за прилагане с обратно действие съгласно член 10, параграф 4 е неразривно свързан с предварителното налагане на временни мерки. Поради това Комисията стигна до заключението, че тъй като в настоящото разследване не са наложени временни мерки, не са изпълнени условията за прилагане с обратно действие на окончателните антидъмпингови мита в съответствие с член 10, параграф 4 от основния регламент.

(1068) След разгласяването Eurofer заяви, че не е съгласна със заключението на Комисията, че налагането на временни мерки е предпоставка за събирането на мита с обратно действие съгласно член 10, параграф 4 от основния регламент. Eurofer заяви, че в член 10, параграф 4 се предвижда отделен механизъм за събиране на мита с обратно действие след регистрационния режим и че прилагането на тази разпоредба не зависи от предварителното налагане на временни мерки. Освен това Eurofer заяви, че регистрацията и събирането с обратно действие са отделни механизми и не следва да се считат за част от единен механизъм, свързан с временните мерки. Поради това Eurofer поиска Комисията да преразгледа своето тълкуване на член 10, параграф 4 от основния регламент.

(1069) Комисията отбеляза, че регистрацията и събирането със задна дата са различни етапи, но стигна до различно заключение. Регистрацията запазва възможността за събиране със задна дата, ако са изпълнени правните условия. Сама по себе си тя не дава право за събиране на мита с обратно действие; това право остава обвързано с изискванията на член 10, параграф 4, който ограничава събирането с обратна сила до продукти, въведени за целите на потреблението до 90 дни преди датата на прилагане на временни мерки. Тъй като временните мерки са изричната отправна точка за изчисляване на този период, събирането с обратно действие съгласно член 10, параграф 4 не може да се прилага, когато не са наложени временни мерки. Освен това посоченото тълкуване е в съответствие и с неотдавнашната практика на Комисията ([154]).

(1070) Поради това Комисията потвърди становището си, че не са изпълнени условията за прилагане с обратно действие на окончателните антидъмпингови мита в съответствие с член 10, параграф 4 от основния регламент. Поради това твърдението беше отхвърлено.

10. **ЗАКЛЮЧИТЕЛНИ РАЗПОРЕДБИ**

(1071) С оглед на член 109 от Регламент 2024/2509 на Европейския парламент и на Съвета ([155]), когато дадена сума трябва да бъде възстановена вследствие на решение на Съда на Европейския съюз, лихвата, която трябва да бъде платена, следва да съответства на лихвения процент, прилаган от Европейската централна банка за нейните основни операции по рефинансиране, който се публикува в серия C на Официален вестник на Европейския съюз на първия календарен ден от всеки месец.

(1072) Мерките, предвидени в настоящия регламент, са в съответствие със становището на комитета, създаден с член 15, параграф 1 от Регламент (ЕС) 2016/1036,

([154]) Регламент за изпълнение (ЕС) 2022/191 на Комисията от 16 февруари 2022 г. за налагане на окончателно антидъмпингово мито върху вноса на някои скрепителни елементи от желязо или стомана с произход от Китайската народна република (ОВ L 36, 17.2.2022 г., стр. 1, ELI: http://data.europa.eu/eli/reg_impl/2022/191/oj).

([155]) Регламент (ЕС, Евратом) 2024/2509 на Европейския парламент и на Съвета от 23 септември 2024 г. за финансовите правила, приложими за общия бюджет на Съюза (ОВ L, 2024/2509, 26.9.2024 г., ELI: http://data.europa.eu/eli/reg/2024/2509/oj).

ПРИЕ НАСТОЯЩИЯ РЕГЛАМЕНТ:

Член 1

1. Налага се окончателно антидъмпингово мито върху вноса на плосковалцовани продукти от желязо или от нелегирани стомани, или от други легирани стомани, с изключение на неръждаема стомана, с всякаква широчина, студеновалцовани, неплакирани, нито покрити, само студеновалцовани, като не се включват следните:

— плосковалцовани продукти от желязо или от нелегирани стомани, с всякаква широчина, студеновалцовани, неплакирани, нито покрити, само студеновалцовани, дори на рулони, с всякаква дебелина, наречени „магнитни“,

— плосковалцовани продукти от желязо или от нелегирани стомани, с всякаква широчина, студеновалцовани, неплакирани, нито покрити, на рулони, с дебелина, по-малка от 0,35 mm, отгряти (известни като „черна ламарина“);

— плосковалцовани продукти от други легирани стомани, с всякаква широчина, от силициеви електротехнически (магнитни) стомани, и

— плосковалцовани продукти от легирани стомани, само студеновалцовани, от бързорежещи (рапидни) стомани,

понастоящем класирани в кодове по КН ex 7209 15 00, 7209 16 90, 7209 17 90, 7209 18 91, ex 7209 18 99, ex 7209 25 00, 7209 26 90, 7209 27 90, 7209 28 90, 7211 23 30, ex 7211 23 80, ex 7211 29 00, 7225 50 80, 7226 92 00 (кодове по ТАРИК 7209 15 00 90, 7209 18 99 90, 7209 25 00 90, 7211 23 80 19, 7211 23 80 95, 7211 23 80 99, 7211 29 00 19, 7211 29 00 99) и с произход от Индия, Япония, Тайван, Турция и Виетнам.

2. Ставката на окончателното антидъмпингово мито, приложима към нетната цена франко границата на Съюза преди обмитяване на продукта, описан в параграф 1 и произвеждан от посочените по-долу дружества, е, както следва:

Държава	Дружество	Окончателно антидъмпингово мито (%)	Допълнителен код по ТАРИК
Индия	— JSW Steel Limited — JSW Steel Coated Products Limited	9,5	88GB
	Други оказали съдействие дружества, изброени в приложението	9,5	Вж. приложението
	Целият друг внос с произход от Индия	9,5	8 999
Япония	— Nippon Steel Corporation — Daido Steel Co., Ltd.	27,9	88GD
	Други оказали съдействие дружества, изброени в приложението	27,9	Вж. приложението
	Целият друг внос с произход от Япония	27,9	8 999
Тайван	— AK Steel Corporation – — Chung Hung Steel Corporation	20,7	88GG
	Други оказали съдействие дружества, изброени в приложението	20,7	Вж. приложението
	Целият друг внос с произход от Тайван	27,0	8 999

Държава	Дружество	Окончателно антидъмпингово мито (%)	Допълнителен код по ТАРИК
Турция	Borçelik Çelik Sanayi Ticaret A.Ş.	7,8	88GI
	TatMetal Çelik Sanayi ve Ticaret A.Ş	3,0	88GJ
	Други оказали съдействие дружества, изброени в приложението	4,9	Вж. приложението
	Целият друг внос с произход от Турция	7,8	8 999
Виетнам	POSCO VIETNAM CO., LTD	16,0	88GO
	Други оказали съдействие дружества, изброени в приложението	16,0	Вж. приложението
	Целият друг внос с произход от Виетнам	16,0	8 999

3. Индивидуалните митнически ставки, определени за дружествата, посочени в параграф 2, се прилагат при представяне пред митническите органи на държавите членки на валидна търговска фактура, върху която фигурира декларация с дата и подпис на служител на издалия фактурата субект, който посочва името и длъжността си, като текстът на декларацията се съставя по следния образец: „*Аз, долуподписаният(ата), удостоверявам, че (обемът в тонове) студеновалцовани плоски продукти от стомана, продавани за износ за Европейския съюз и обхванати от настоящата фактура, е произведен от (наименование и адрес на дружеството) (допълнителен код по ТАРИК) в засегнатата държава. Декларирам, че информацията, предоставена в настоящата фактура, е пълна и вярна.*“ До представянето на такава фактура се прилага митото, приложимо за целия друг внос с произход от съответната засегната държава, т.е. Индия, Япония, Тайван, Турция или Виетнам.

4. Освен ако е предвидено друго, се прилагат действащите разпоредби в областта на митническото облагане.

Член 2

1. Член 1, параграф 2 може да бъде изменен, като се добавят нови производители износители от Тайван и Турция и за тях се приложи съответната среднопретеглена ставка на антидъмпинговото мито за оказалите съдействие дружества, които не са включени в извадката. Новият производител износител представя доказателства, че:

а) не е изнасял стоките, описани в член 1, параграф 1 през разследвания период (1 юли 2024 г.—30 юни 2025 г.);

б) не е свързан с износител или производител, за когото се прилагат мерките, наложени с настоящия регламент, и който би могъл да е оказал съдействие при първоначалното разследване; както и

в) действително е изнасял разглежданията продукт или е поел неотменимо договорно задължение да изнесе значително количество за Съюза след края на разследвания период.

Член 3

Настоящият регламент влиза в сила в деня след деня на публикуването му в *Официален вестник на Европейския съюз*.

Настоящият регламент е задължителен в своята цялост и се прилага пряко във всички държави членки.

Съставено в Брюксел на 13 ноември 2026 година.

За Комисията
Председател
Ursula VON DER LEYEN

ПРИЛОЖЕНИЕ

Други оказали съдействие производители износители, които не са включени в извадката

Държава	Наименование	Допълнителен код по ТАРИК
Индия	Tata Steel Limited	88GC
Япония	JFE Steel Corporation	88GE
	Proterial, Ltd.	88GF
Тайван	Synn Industrial Co., Ltd.	88GH
Турция	Erdemir Group — Ereğli Demir ve Çelik Fab. T.A.Ş. — Erdemir Çelik Servis Merkezi San. ve Tic. A.Ş.	88GK
	Atakaş Çelik Sanayi ve Ticaret Anonim Şirketi	88GL
	Yıldız Entegre Ağaç Sanayi ve Ticaret A.Ş.	88GM
	Gazi Metal Mamülleri Sanayi ve Ticaret A.Ş	88GN
Виетнам	Công Ty Cổ Phần China Steel & Nippon Steel Việt Nam	88GP
	Công ty Cổ phần Tập đoàn Hoa Sen	88GQ